Автор: Peridar
09.02.2009 21:07 -

Шкала тонов: интерес и энтузиазм

ИНТЕРЕС И ЭНТУЗИАЗМ (3.5 - 4.0)

Наш новый учитель математики говорил осторожно: "Полагают, что это правдивая история", - сказал он, - "Один мужчина сидел в церкви со своей женой, заснул и ему приснилось, что он живет во времена Французской Революции. Его схватили и привели к гильотине. Смерть казалась неминуемой. В этот момент жена заметила его закрытые глаза и опущенную голову, она подняла его соломенную шляпу и легонько похлопала его по задней стороне шеи. Ему приснилось, что это лезвие гильотины падает на него и он умер как раз в этот момент своего сна".

"Теперь, как вы можете догадаться, что это неправда?"

Учитель смеялся, глядя, как мы, один за другим, понимали его хитрую историю. Если человек умер во сне, то кто может знать, что ему снилось?

Наша первая встреча с этим симпатичным молодым человеком была, безусловно, необычной. Девчонки, само собой, были счастливы посещать его класс, но нас до некоторой степени пугал жуткий вид учебника по геометрии.

Однако, к нашему удивлению, он пренебрегал им больше недели. Вместо этого, он тратил учебное время, рассказывая нам загадочные истории, в которых мы должны были находить лазейки или решения. Это была школа? Вскоре мы уже с нетерпением ожидали его урок и думали какие еще головоломки мы получим на этот раз. После недели схваток со странными задачами - их разборами, поисками ошибок, нахождением решений - мы убедились, что решение проблем может быть веселым делом. К тому времени, когда он, наконец, открыл учебник по геометрии, мы были заинтересованы.

Вот таким способом высоко-тонный человек обращается с другими -путем поднятия их до уровня, где они становятся заинтересованными. Он использует разумность, а не эмоциональное воздействие, которое используют более низкие тона ("Делай задание, а не то завалишь экзамены").

На вершине шкалы мы находим диапазон, простирающийся от Интереса (веселье) до Энтузиазма (жизнерадостность). Я поместила их в одну главу, потому что они похожи по характеристикам. В 4.0 они более выражены. В любом случае, когда мы встречаем любого из них, это настолько приятное событие, что у нас нет желания тратить время, чтобы скрупулезно выискивать в каком тоне он находится.

ИНТЕРЕС

Конечно, на любом уровне шкалы тонов человек может заинтересоваться любым предметом. Чем угодно - от изучения Суахили до просмотра непристойных картинок; это, однако, не помещает его на уровень 3.5 на шкале.

У высоко-тонного человека активный интерес к предметам относящимся к выживанию. Больше действия, больше вовлеченности и больше созидательности

.

Он может представлять себе далеко идущие планы и идеи, которые ведут к лучшему будущему для него и для всего человечества. Его интересы могут быть более оригинальными и шире масштабом, чем у низко-тонного человека.

Он больше участник, чем зритель. Если он занимается спортом, он выделяется, потому что у него быстрая реакция. 3.5 способен поддерживать сильный, продолжительный интерес; если он за что-то берется, то не бросает это через неделю (что мы видим у более низких тонов).

Я как-то знала молодого человека, который заинтересовался изучением птиц в естественных условиях. Он был в таком энтузиазме в отношении этого, что научился узнавать крик каждой птицы, как только слышал его, и в течение нескольких месяцев он стал экспертом. Позже, этот же самый молодой человек изучал каратэ, пока не получил вожделенный черный пояс. Не достигнув и двадцати лет, он уже владел мастерством в двух областях, которые могли бы доставить ему удовольствие и уверенность на всю оставшуюся жизнь. Я знаю много людей, вдвое старше него, которые непрофессионально интересовались дюжиной предметов, не достигая подобного профессионализма ни в одном из них.

Одна из причин, по которым 3.5 может направлять больше внимания на любой предмет, который он изучает, это его меньшая интровергированность. Его внимание находится вне его самого; он хочет интересоваться, а не быть интересным.

ЭНТУЗИАЗМ

Это тон парня, который только что выиграл в Ирландский Тотализатор (до того как пришли налоговые инспекторы). Он энергичен, полон энтузиазма, весел, жив!

Перед тем как вы нарисуете себе картину 4.0 как постоянно скалящую зубы обезьяну, которого большинство из нас найдет неприятным (по крайней мере, до первой утренней чашки кофе), я лучше объясню.

Это совсем не тот человек, который постоянно переполнен радостью (это, более вероятно, фальшивое дружелюбие 1.1 или странное, истеричное веселье, которое может случиться у любого низкого тона - даже у Апатии). Обычно он встает со

спокойным чувством благополучия и предвкушает, как он будет осуществлять свои планы на будущее.

Он подвижен на шкале - способен испытывать все эмоции, если обстоятельства требуют этого - хотя, обычно, он находится на вершине с громкостью уменьшенной до добродушной жизнерадостности.

Он активный человек, который воодушевляет других на действие.

Если он уже не начальник, он, возможно, им станет.

Ему нравится работать и брать ответственность за большую область деятельности. Вы не найдете его в нищих кварталах; он понимает и получает удовольствие от хороших вещей в жизни. Здесь полностью здравомыслящее человеческое существо. Он свободен от необходимости принимать чью-нибудь сторону. Он не видит необходимости в борьбе, но определенно будет драться, нежели терпеть несправедливость. Так как он не нуждается в одобрении со стороны других, он способен смело действовать на основе личной убежденности.

Он может проводить время с низко-тонными людьми не становясь подавленным, навязчиво сочувствующим или жестоким. В мужском клубе Сан-Франциско каждый год собирали деньги и еду для нуждающейся семьи из этой общины. В один из годов, после того как такая семья была выбрана, Фред, высоко-тонный член клуба, сказал: "Знаете, я не против того, чтобы помочь этому парню, но я бы предпочел, чтобы он заработал свои собственные деньги".

Фред последовал своей идее и узнал, что обнищавшего парня уволили с работы, но он искренне хотел работать. В сотрудничестве с другими членами клуба, Фред помог парню открыть дело но уходу за газонами. Парень вскоре поднялся по тону и начал набирать клиентов. За два года он приобрел два грузовика, нанял несколько помощников и вел оживленный, разрастающийся бизнес, который приносил пользу всему сообществу. Это высоко-тонная помощь.

Не видя необходимости управлять или доминировать над людьми, чтобы удовлетворить свое это, 4.0 использует свой энтузиазм и уверенность, чтобы воодушевлять других достигать более высоких уровней и делать что-то для самих себя. Его огромная личная энергия привносит спокойствие в область беспокойства или проблем. Из-за своей быстрой реакции, он избегает несчастных случаев. Он одинаково великолепен как в спорте, так и в любом проекте, над которым работает. В основном у него хорошее здоровье, потому что он не позволяет себе беспечно игнорировать правила по поддержанию тела в хорошем состоянии.

ОБЩЕНИЕ

Высоко-тонный человек легко делает себя понятным. Он способен общаться о глубоких идеях, но так, чтобы это можно было понять. Он предпочитает иметь дело с

конструктивными фактами, а не с разрушительными. Когда низко-тонный торговец смертью распространяет ужасающие новости, высоко-тонный человек будет говорить о происходящих выживательных действиях. Он упомянет книгу, которая поможет вам заработать больше денег. Он будет описывать новую разработку по увеличению прочности автомобилей. Он предпочитает обсуждать решения, а не кудахтать о том, как все это ужасно.

Он слушает других и хорошо их понимает (при условии, что общение ясное и не выходит за рамки его образования) и он может слушать низко-тонных людей не расстраиваясь, не критикуя и не унижаясь. Мой сын рассказал мне о высоко-тонном учителе, который периодически давал студентам время для свободной дискуссии, во время которой они могли делать предложения или комментарии об уроках. Однажды девушка раздраженно пожаловалась: "Я думаю, что вы не даете нам говорить в достаточной мере". Не видя необходимости спорить или защищать себя, он спокойно ответил: "Хм-м. Я думаю, вы правы. Я часто говорю слишком много".

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

Если высоко-тонный человек поручает кому-нибудь представить ему полный отчет о ситуации, он будет ожидать правдивые факты и, если возможно, предложения по исправлению любых недостатков. Он не примет отчет, основанный на обобщениях, инсинуациях и предположениях, из которых просто следует: "Мир деградирует быстро и бесповоротно". 3.5 вызовет такого человека на ковер. Он возмущается и дает отпор подобным ненужным отчетам о "плохих новостях".

В 4.0 человек просто обрезает злые или клеветнические линии общения. Он не принимает и не передает их. Если это возможно, он поднимет тон их источника. В ином случае, он, возможно, просто откажется принимать общение от этого человека. Когда 3.0 негодует на газету за несправедливое сообщение, он напишет гневное письмо редактору. 4.0, скорее всего, аннулирует подписку и подыщет более высоко-тонную газету.

ДРУГ

Его привлекательные личные качества притягивают людей без усилий и его будут любить почти все. Однако некоторые низко-тонные типы будут расстраиваться при 4.0, потому что они не могут сбить его до своего уровня. Люди, которые легко двигаются по шкале, найдут его воодушевляющим. Его высокий тон заразителен; они хотят быть около него, чтобы самим достичь его.

Будьте его другом, берите его на работу, голосуйте за него, продвигайте его, работайте на него. Вы не ошибетесь.

ЭТИКА

Если вы играете с ним в карты и нечаянно показываете свои, он не будет смотреть. Он

честен. Он не придерживается философии хватай-все-что-можешь. Он в действительности улучшает этику сверх того, что требует его группа. Не нужны законы, правила или системы, для того чтобы заставить его быть честным.

Вы можете доверить ему ваши деньги, вашу репутацию или вашу жену.

НА РАБОТЕ

Человек, который не может взять на себя ответственность, чувствует себя отвратительно.

"Полная ответственность это очень беззаботная штука ".

- Л. Рон Хаббард, Филадельфийский Курс Доктора

Если Энтузиазм не председатель Правления, он должен быть им. Ему нравится его работа и он легко принимает большую ответственность. Он желает отдавать команды или выполнять приказы (хота он будет противодействовать выполнению невыживательных приказов).

Он настойчиво работает в направлении созидательных целей. Если кто-нибудь говорит ему, что это невозможно сделать или "У нас этого нет", человек в этом диапазоне тонов обойдет препятствующего ему индивидуума и найдет другой способ достичь своей цели. Я наблюдала, как высоко-тонный человек недавно звонил поставщику в Нью-Йорк, чтобы заказать детали для одной из своих машин. Отделом по работе с заказами руководил Горе/Апатия человек, который сказал: "Ну, я не знаю, сможете ли вы вообще достать эти детали. У нас их нет и заказы на них лежат уже целую вечность. Эта машина уже устарела, понимаете".

"Вы говорите мне, что компания просто перестала выпускать детали для машин, которые -вышли из употребления?"

"Ну, похоже на то. У нас больше нет тех поставок, что были раньше".

"Что же, по вашему, мне делать?"

"Я не знаю. Я думаю, вам просто нужно купить новую машину".

"А смогу я отдать старую машину в счёт покупки новой?"

"Ну, вы не сможете получить за нее много денег. Как никак, она вышла из употребления".

"Это смешно, моя машина все еще прекрасно работает".

"Это все, что я могу вам сказать. Больше я ничего не могу сделать".

Он с отвращением повесил трубку; но долго не расстраивался. Не желая принимать эту остановку, он позвонил другому поставщику, который незамедлительно оформил заказ. Более низко-тонный человек поддался бы плохим новостям без вопросов. Высоко-тонный парень не сдается так легко.

Он стремится к более высоким целям, нежели люди, находящиеся ниже по шкале. Если вы берете его на работу, вам лучше запланировать его продвижение по службе; он не будет довольствоваться заурядностью. Хотя он не скупой и не жадный, у него большая способность обладать, чем у людей ниже по шкале. Ему нравится собственность, он может легко разбогатеть и обычно пользуется изобилием целей выживания. Ниже на шкале, мы находим людей, которые думают, что им нужно больше денег или больше собственности и иногда они приобретают их. Однако, чаще всего, они не могут позволить себе иметь много. Это не проблема для высоко-тонного человека. Он поймет, что выживание на уровне, когда едва зарабатываешь на жизнь, - не безопасно, и это будет недопустимо для него. Если окажется так, что ему необходимо пятьсот долларов в месяц, для того чтобы удовлетворить минимальные потребности его и его семьи, он засядет за работу и заработает две тысячи долларов в месяц.

Он может допустить большее воздействие на себя, чем люди ниже по тону. Это значит, что он может лишиться состояния, но он может прийти в норму и заработать еще одно. Хотя его часто атакуют люди, находящиеся ниже по шкале, он отбивает такие атаки (если необходимо) и легко восстанавливается.

ЛЮБОВЬ И СЕМЬЯ

Если вы сможете найти такого супруга, берите его (или ее) и не оглядывайтесь. Вы точно не ошибетесь.

Здесь на высшем уровне шкалы, мы находим постоянство и естественный инстинкт к моногамии. 4.0 получает высокое удовольствие от секса, но у него высоконравственное отношение к нему. Хотя он любит со спонтанным и неограниченным изобилием, мы не увидим в 4.0 распутную любовь, потому что на этим уровне человек скорее всего будет сублимировать сексуальное желание в творческие мысли и энергию.

4.0 чрезвычайно заинтересован в детях. Он не только заботится об их душевном и физическом благополучии, он также заботится об обществе, в котором они будут жить. Он заинтересован в усилиях, которые улучшают культуру таким образом, чтобы подрастающее поколение в будущем имело лучший шанс для выживания.

РАСШИРЕННАЯ ШКАЛА

Рон Хаббард составил вторую, расширенную, шкалу тонов, которая простирается ниже 0.0 и выше 4.0. Она, однако, относится к духовному существу и, чтобы понять ее, нужно знать и использовать религиозную философию Саентологии. Индивидуум, в действительности, имеет положение на обеих шкалах. Но эта книга имеет дело с человеческим существом, которое всегда можно найти где-нибудь между 0.0 и 4.0. Те,

кто заинтересовался, могут найти схему расширенной шкалы в конце книги.

ВЫВОДЫ

Он живой и ему это нравится. Не являясь ни ложно скромным, ни эгоцентрично напыщенным, он знает, что он может делать и знает, чего он в действительности стоит. Ему нравится быть самим собой. Он подвижен по шкале тонов. Он может страдать от потери и быстро восстанавливаться. Когда его намеренно останавливают или подавляют, он с пылом сражается, хотя не держит зла долго. Это парень не без собственного мнения, но он будет выполнять приказы без возражений, при условии, что они не идут в разрез с его целостностью. Он одновременно и независимый и сотрудничающий. Он может оставаться в хороших отношениях с другими, не отступая от своих собственных принципов.

Если он решает копить деньги, сбросить вес или прекратить играть на тотализаторе, он это сделает.

Он беззаботный, со свободным мышлением, способный изменить точку зрения и рассмотреть новые идеи. Он может действовать стихийно и интуитивно. Очень возможно, что он последует своей интуиции - и будет прав.

Вы помните последний день в школе? Вы выходите из унылого здания. Позади остались предельные сроки сдачи работ, запоздалые сочинения, спряжения глаголов, тяжелая домашняя работа и скучные лекции. Это громаднейшее облегчение. Вы так легки, что могли бы порхать в воздухе вместе с пушинками одуванчика. Нет ничего серьезного, будущее кажется прекрасным и безоблачным. Вы чувствуете великодушие и перед вами мир, чтобы его исследовать, любить, играть в нем и смеяться вместе с ним.

Это вершина шкалы.

Такие штуки вы не купите в аптеке на углу.

Рут Миншул