

Как воспользоваться Эмоциональной шкалой Хаббарда? Часть 2. Рекомендации

Советы по определению тона по Эмоциональной шкале.

1. Положиться на свои ощущения. Некоторое время после общения с низко-тонным человеком мир выглядит мрачновато, а после беседы с высоко-тонным человеком, Вы ощущаете счастье и более оптимистично настроены.
2. Прислушайтесь к его речи. Человеку на высоком уровне нравится слушать и передавать хорошие новости и вдохновляющие идеи. Представители низких уровней предпочитают говорить о плохих новостях и проблемах.
3. Высоко-тонные люди в равной степени говорят и слушают. Поэтому, если мы встречаем кого-то, кто не дает вставить собеседнику слово или, наоборот, упорно молчит, то он с нижних уровней.
4. Низко-тонный человек убеждает остальных, что его проблемы нельзя решить (хотя настоящая проблема – в его тоне). Человеку, находящемуся ближе к вершине, нравится, когда проблемы решаются.
5. Обратите внимание, сколько времени требуется собеседнику для того, чтобы ответить на простые вопросы. Большая задержка указывает на беспорядочное мышление (Апатия и Горе) или поиск подвоха (Скрытая враждебность).

Любовь и тон Отношение человека к противоположному полу зависит от его тона. Любовь, сама по себе, не является эмоциональным тоном, но энергия любви может повысить, понизить или усилить тон человека.

В Горе и Апатии человек не отдает много любви, он хочет получать ее. Его типичные слова «ты меня на самом деле не любишь» нужно постоянно опровергать и доказывать обратное.

Задабривание обычно женится на ком-то кто «нуждается» в нем, позволяя своему партнеру паразитировать.

Человек в Страхе тоскует и женится для безопасности.

Человек в Сочувствии часто женится на Горе.

Скрытая враждебность неспособна на настоящую привязанность, она может льстить и предавать, она будет пытаться понизить самооценку партнера и наслаждаться тайными романами.

Отсутствие сочувствия не верит в любовь, но ему может понравиться играть в равнодушного сердцеда.

Гнев давит на партнера путем обвинений и грубости.

Антагонизм больше всего жаждет препирающегося партнера.

Любовь высоко-тонных людей – это любовь-дружба. Они способны общаться легко, понимают своего партнера и моногамны.

Какую тактику выбрать при общении с низко-тонными людьми? Для успешного взаимодействия с низко-тонными людьми рекомендуется прием соответствия тону. Это означает, что нам нужно достичь их тона или быть на один тон выше.

Если вы приспособитесь к тону человека, вы ему больше понравитесь и, если он обычно

выше по тону, Вы можете снова поднять его. Если же он находится хронически низко, Вы можете поднять его, но это будет только временно.

Итак, сначала вы можете провести быстрый разговорный тест, чтобы выяснить, о чем ему нравится говорить. Начинайте с высоко-тонных мыслей и переходите ниже по шкале. Когда вы поговорите на его эмоциональном уровне некоторое время, он решит, что вы очень понимающий человек. Вы ему понравитесь. Если он легко движется по шкале, вы можете подняться на тон, и он поднимется с вами. Поднимаясь выше, на один тон за один раз, вы сможете в процессе разговора поднять его по шкале.

Рассмотрим примеры: Апатия – для начала используйте физический контакт (дотроньтесь до плеча, возьмите за руку), таким образом, заставив его осознать реальность. Если Вам удастся выяснить у человека причину его апатии, то он может разразиться слезами, что означает тон Горе и приведет к тому, что он облегчит свою душу.

Горе – лучше начать общаться в тоне Задабривание или Сочувствие.

Задабривание – нужно принять его предложение и поблагодарить (в противном случае он почувствует себя несчастным).

Сочувствие – в зависимости от ситуации можно пытаться поговорить с ним в тоне Страх. К примеру, осторожно предупредить о возможных последствиях его действий, спросить, готов ли он справиться в будущем с некой проблемой, заставить его задуматься.

Страх – предложить способы справиться с тем, что его пугает.

Скрытая враждебность – рекомендуем подольститься, дать ему знать, что он Вам нравится, в противном случае можно использовать демонстрацию Гнева.

Отсутствие сочувствия – демонстрация Гнева также уместна, но в данном случае Гнев нужно направить не на него, а на внешние обстоятельства или некоего символического общего врага.

Гнев – не пытайтесь успокоить его. Можете устроить шум, и он отнесется к этому положительно. Или попробуйте переключить Гнев с себя на внешние обстоятельства, либо найти общего абстрактного врага (как в случае с Отсутствием сочувствия).

Антагонизм – изобразите скуку, игнорируйте его вызовы. Как вариант – можете соответствовать его тону, но направить его на другую цель.

Если Ваши неоднократные попытки совладать с низко-тонным человеком терпят неудачу, и Вы чувствуете, что перестаете владеть собой, лучше разрушить эту связь. Не стоит геройствовать, если это никто не ценит. Лучше приложить усилия и самому подняться по шкале и тогда повысится вероятность встреч с высоко-тонными людьми, т.к. подобное притягивает подобное.

Используем знания во благо, чтобы идти по жизни легко и радостно!

По книге Рут Миншулл. КАК ВЫБИРАТЬ СВОИХ ЛЮДЕЙ

Автор - Ксения Егорова

[Источник](#)