Автор: Миншул
22.04.2009 20:26 -

# Шкала эмоций: антагонизм

АНТАГОНИЗМ (2.0)

Покидая вечеринку, мой друг услышал, как один уезжающий гость изливал свои чувства хозяйке: "Это был такой чудесный вечер. Я просто не могу выразить вам свою благодарность..."

Хозяйка сухо спросила: "Не можете?"

После того как друг рассказал мне эту историю, я указала ему, что эта хозяйка была в Антагонизме. Он был удивлен моей быстрой оценке, но согласился со мной. Ключом были не только слова, но повод и манера их употребления.

Главная характеристика Антагонизма это опровержение. Эмоция -открытая враждебность. Он никогда не принимает мяч, он всегда отбивает его обратно. Он вертит фактами, чтобы приспособить их к своему Антагонизму. Он выражает сомнения вслух. Защищая свою собственную реальность, он пытается подорвать реальность других. Все эти характеристики ясно видны у хозяйки, которая не желала принимать такую обходительную благодарность. Ее вызывающий вопрос выражал открытое сомнение, пытался подорвать утверждение сделанное гостем, искажал факты через отказ понимать истинное намерение гостя и отбрасывал общение обратно.

Такая огромная польза всего от двух слов. Правда?

ОБЩЕНИЕ

Антагонизм это место, куда поднимается Гнев в свои лучшие моменты и куда опускается Скука, когда ее приводят в ярость. Эмоция гораздо живее всех тонов, которые мы рассмотрели до этого. Иногда мы можем найти его забавным, но редко когда нам с ним будет уютно. Это уровень колких замечаний и сарказма. Он все отбрасывает обратно. Это самый быстрый способ распознать его. Он открыто возмущается в худшем состоянии и умеренно поддразнивает в лучшем.

Несмотря на то, что он может различать более низкие тона, он понимает любое высоко-тонное общение как соответствующее своему собственному тону. Если вы пытаетесь сказать ему комплимент, он обращает это в оскорбление: "Ты хорошо поработал".

Он говорит: "Да? Что ты имеешь в виду под этой шуткой?"

Он придирается, угрожает и открыто критикует. Он поддерживает споры. Он подвергает сомнению и придирчиво расспрашивает.

ИГРА - ЭТО ТО, ЧТО НУЖНО

Два мальчика встречаются в школьном дворе: "Как тебя зовут?"

"Тебе то что?"

"Я могу тебя отдубасить, ты, баклан".

"Да? Ну, давай, посмотрим как у тебя получится".

Антагонизм не может устоять перед вызовом. Если вы хотите, чтобы он сделал что-нибудь, попросите его обратное. Если вы хотите ему что-нибудь продать, скажите ему, что он не может это иметь. Дайте ему что-нибудь оспорить. Он это сделает.

Лучший способ раззадорить его - это дать ему соревнование, которое нужно выиграть: "Спорю, что ты не сможешь сделать это меньше чем за два часа" или "Билл, возможно, сделает больше тебя". Соревнование - это его игра. Он будет настойчивым, если есть шанс одержать верх над "врагом".

Вы поворачиваете в одну сторону, он должен повернуть в другую. Он как раз тот, кто голосует "против", когда все остальные голосуют "за". Он человек, который хочет пойти на выставку собак, когда все остальные хотят пойти на концерт. Он должен не соглашаться. Он должен протестовать. Все его выживание (как он думает) зависит от нахождения противника и вступления с ним в поединок. Там, где Гнев грубо попирает вас, 2.0 предпочитает спорить. (Гнев даже не утруждает себя аргументами, он знает, что он прав). Антагонизм затевает долгий спор, для того чтобы доказать свою правоту.

Высоко-тонный человек не слепой последователь. Он часто придерживается иного мнения, чем группа. Но он делает это только исходя из личной убежденности и только ради определенной цели Антагонизм же идет против других просто ради удовольствия идти против.

Он никогда не играет ради удовольствия, он играет только для того, чтобы выиграть. Это серьезно. Ему нравится доминировать в каждой деятельности, если это невозможно, он бросит это занятие. Если он не может это бросить, он будет пытаться испортить это для остальных. Он плохой игрок. В картах, он жалуется, если ему не везет; злится, если теряет взятку; обвиняет других в своей неудаче. Когда выигрывает, он злорадствует и похваляется. Он будет обманывать, если рискнет. Навязчивое желание - победить любой ценой, победить, а не играть, только это имеет значение. Высоко-тонный человек тоже любит выигрывать, но он играет легко, несерьезно... и все в порядке, если он проигрывает.

В 2.0 человек настолько убежден, что он либо жертва, либо победитель, что вы вряд ли

сможете удержать его от борьбы со своими товарищами (в семье или группе), если только не найдете общего для вас врага, которому он будет противостоять, где-нибудь в другом месте.

В СЕМЬЕ

Как супруг, 2.0 принимает любовь с подозрением. Она подвергается серьезному сомнению ("Откуда я знаю, любишь ли ты меня?"), он даже может с отвращением или антипатией отвергнуть ее. Потреплите его нежно по щеке и он оттолкнет вашу руку. Он постоянно ворчит и нервничает из-за детей и доставляет им трудные времена.

Если вы вступаете в брак с 2.0, не ожидайте спокойных отношений. Он оживает только если есть шанс для хорошей драки. Если вы отказываетесь драться, он придирается и выискивает что-нибудь, пока не получит какой-нибудь ответ. Он работает над высоко-тонным человеком до тех пор, пока не стаскивает его вниз. Ему нужен оппонент, а не партнер.

БИЗНЕС

Его агрессивность и дух соперничества часто награждают его продвижением по службе, но люди не любят работать на него. Он дает приказы в форме угроз: "Закончите эту работу до конца недели или вы никогда не увидите то повышение, которого хотите".

Попробуйте дать ему работу и он будет спорить; "Почему нельзя подождать до следующего месяца. Это только доставит нам больше головной боли". Он мастер по изобретению причин почему он не должен работать.

ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ

Как 2.0 передает сообщения? Можете ли вы доверять его отчетам? Он делает это лучше, чем любой из тонов, которые мы до сих пор рассмотрели, позволяя некоторому объему коммуникации проходить точно. Однако он ведет, в основном, враждебные и угрожающие разговоры и он, скорее всего, будет опускать творческие или конструктивные новости, но передавать разрушительные. Вместо того чтобы сказать вам, что исследовательский отдел наконец-то решил проблему с утечкой... этого самого, он скажет: "Исследования что-то выявили, но теперь они вдобавок столкнулись с большой производственной трудностью по осуществлению".

ЮМОР

Это еще один тон, который будет смеяться над неудачей других. Ему нравится слушать резкие, язвительные замечания; но он совершенно не жалует утонченный или нелепый юмор, который доставляет удовольствие высоко-тонным людям. Когда моему старшему сыну было около четырех лет, он играл с соседской девочкой, она закрыла его в чулане и держала дверь запертой до тех пор, пока он не стал кричать в истерике. Когда я

описала инцидент соседке, она смеялась.

ВЫВОДЫ

Он прямой, честный и бестактный. Его постоянная готовность к ссоре может включиться от комариного дыхания. Теперь мы прошли худшую часть полосы препятствий. Антагонизм -это водораздел. Выше этого человек разумен большую часть времени. Ниже 2.0 человек большее время неразумен. Неразумность низко-тонного человека ясно видна в его ограниченной точке зрения. Он может быть легковерно за, тупо против или вечно воздержавшимся, но он редко когда гибок. Выше этой позиции, человек смотрит на веши с разных точек зрения. Давайте выбираться на свет.

Рут Миншул