



Subtipos do Tipo 1

- **Preservação:** Raiva autopunitiva

Se cobra por tudo. Toda a perfeição é direcionada a si mesmo. Muito ansioso pelas suas falhas, mas se contém quando necessita ter esta atitude com os outros. Sua atitude é raivosa dentro de si mesmo. Não expõe sua energia.

Ansiedade, Perfeccionismo (raiva contra si), Raiva contida;

- **Sexual:** Raiva direcionada ao outro

Foca no erro e no que está errado na atitude dos outros. Tem seus sentimentos exagerados, buscando sempre a dedicação das pessoas. As vezes visto como autoritário.

Ciúmes, Exigência de lealdade, Autoritarismo;

- **Social:** Raiva contra a instituição

Busca a perfeição das instituições e dos contextos sociais. Perfeccionista que acaba virando uma cobrança exagerada de forma inflexível. Causa a não adaptação.

Inadaptação / Inflexibilidade, Partidarismo, Intransigência de opiniões;

41

Subtipos do Tipo 2

- **Preservação:** Eu sei como ser querido

Não emite sua opinião em relação ao que acontece quando está ajudando. Busca privilégios para si mesmo. Acaba sendo submisso para agradar.

Privilégios, Tratamento preferencial, Submissão;

- **Sexual:** Sei como chamar a atenção

Quer a atenção da pessoa e de forma prestativa, busca a companhia favorita. Sabe seduzir para conseguir o que quer. Pode se portar de forma ciumenta e agressiva.

Sedução, atraente, Favorito, Prestativo, Agressivo;

- **Social:** O que seria dos outros sem mim

Busca ser influente no meio social. Ajudar de forma coletiva e institucional. Acaba por não ter discernimento na energia empregada. Ambição, Influência, Imprudente;





Subtipos do tipo 3

- **Preservação:** Medo de não ser reconhecido

(predominância do Centro Teórico)

Busca a estratégia para a afirmação para si mesmo.

Estrategista / Planejador, Quer garantir segurança no trabalho;

(predominância do Centro Prático)

Busca a segurança por meio de estabilidade financeira e conforto.

Objetividade;

42

- **Sexual:** Ser alguém para ser atraente

(predominância do Centro Teórico)

Busca mostrar seu conhecimento como força para se afirmar.

Imagem, Impressionar por meio do conhecimento;

(predominância do Centro Prático)

Sua imagem para a conquista do outro. O contato é buscado a todo momento como forma oportunista.

Imagem máscula ou “female”;

- **Social:** Ser alguém para ser reconhecido

(predominância do Centro Teórico)

Busca ser reconhecido e ser visto a todo momento. Busca o prestígio de todos.

Prestígio, quer ser visto e reconhecido (pavão);

(predominância do Centro Prático)

Ser reconhecido pela posição social. Cargo em sociedade.

Importância e credenciais sociais, Reconhecimento pelas realizações, Projeção social;





Subtipos do tipo 4

- **Preservação:** Compara sua vida com uma idealizada

Se contem em ficar consigo mesmo. Saudosista do que já foi. Sua vida é sempre comparada com uma que ele idealiza. Seu objeto de comparação é si mesmo.

Destemor, ideais que valorizam a vida, Imprudência, Saudosista;

- **Sexual:** Compara-se com o outro

Seu foco é a outra pessoa. Busca no outro aquilo que quer para si mesmo. Cria competição interna com ele mesmo em virtude do outro.

Competição, Rivalidade, Vingativo, Ironia/Sarcasmo;

- **Social:** Compara-se com o grupo

Busca a realização no grupo, nas pessoas. Precisa estar em meio às pessoas e ser aceito. Compara seu ideal pelo que o grupo vive.

Vergonha, Inadequação, Vitimização, Melancólico;

Subtipos do tipo 5

- **Preservação:** Procura utilização do conhecimento para fins próprios

Se isola a fim de buscar o conhecimento para si mesmo e uso próprio.

Isolamento, Minimalista;

- **Sexual:** Busca sempre estar com suas ferramentas a serviço do outro

Consegue se relacionar de forma fiel e baseada no conteúdo

Confidências, supervalorização dos vínculos. Mantém relações (poucas) à distância;

- **Social:** Suas práticas referem-se ao meio

Busca estar atento e por dentro de tudo em termos públicos, instituições e o conhecimento da situação o mune de subsídios.

Atraído por sistemas educacionais, Clubes fechados, Simbolismos, Colecionador;





Subtipos do tipo 6

- **Preservação:** Medo, sobrevivência

(predominância do Centro Emocional)

Busca a segurança do lado emocional. Cordial e afetivo. Estar seguro com si mesmo e com a situação sob controle.

Afeição e cordialidade, Segurança no grupo e na família, Devotado às amizades;

(Predominância do Centro Prático)

Busca a segurança de forma mais rápida e prática, sem muita avaliação.

Mais fechado a sério, Segurança no trabalho, Metódico;

44

- **Sexual:** Contrafóbico: medo de ser controlado subjugado

(predominância do Centro Emocional)

Medo das relações, de ser controlado. Questiona sempre para não perder o controle.

Ambivalência (morde e assopra)

(predominância do Centro Prático)

Mais prático, para não ser julgado e controlado, toma a situação para si de forma forte.

Força, Feedback forte.

- **Social:** Medo de ser abandonado pelo grupo

(predominância do Centro Emocional)

Precisa do grupo nas mãos. Controlar a situação de todos para que não seja questionado.

Gregário, Causas sociais, Motivador.

(predominância do Centro Prático)

Mais prático, consegue em meio social manter a segurança através das regras e da rigidez.

Dever social, Apego e regras e rituais, Mais rígido.





Subtipos do tipo 7

- **Preservação:** Sua energia e voltada para a auto realização

Busca sempre a abundância para retorno em si. Atividades sempre que deem prazer a si mesmo.

Fraternidade, Afinidade com pessoas com ideias afins, Busca de pessoas para um porto seguro;

- **Sexual:** Busca a intensidade com o outro

Atividades sempre de forma que tenha uma companhia. Tem fascínio pelas relações.

Fascinação, mente aberta, sedutor. Sugestionalidade, Atraído por múltiplas relações;

- **Social:** busca contatos para satisfazer sua energia

Em vários lugares ao mesmo tempo. Sua energia e voltada ao grupo.

Sacrifício social, Idealista, Anarquista, Reivindica liberdade;

45

Subtipos do tipo 8

- **Preservação:** Busca o controle de si

De forma fechada, busca sempre ser forte para si mesmo. Ter o controle de tudo para forçar para si mesmo.

Precaução, Lutador pela sobrevivência, Teme privações, Mais fechado;

- **Sexual:** Busca o controle do outro

Busca sempre controlar as relações com os outros. Ter o controle de tudo e dar a ultima palavra.

Possessivo, controlador, necessidade de saber tudo, agressivo, Intimidador;

- **Social:** Busca o controle do grupo

Busca o controle do grupo de forma forte e contundente. Indigna com as ações grupais. Liderança forte.

Amizade, Gosta de estar com pessoas influentes, Fanfarrão, Camaradagem;





Subtipos do tipo 9

- **Preservação:** Busca de necessidades substitutas “da bolha”. Sedentário

(predominância do Centro Teórico)

Busca atividades individuais. Seu foco está em si mesmo.

Anestesia-se em atividades mentais (leitura, tv, jogos).

(Predominância do Centro Emocional)

Mais pacato, prefere estar em sua rotina.

Anestesia-se no cotidiano (casa-trabalho; trabalho-casa).

- **Sexual:** Fusão, incorpora-se à vida alheia. Vai no ritmo do outro

(predominância do Centro Teórico)

Sua energia é voltada para a outra pessoa. Ajuda e concilia. Busca nunca desagradar a pessoa.

Bom ouvinte, empático.

(predominância do Centro Emocional)

Sensível nas relações. Sua energia é expandida de forma a estar como balança para o outro.

Mais envolvente e humorado.

- **Social:** Participação, procura ser membro, incorpora-se a um grupo. Mais gregário

(predominância do Centro Emocional)

Seu foco é para o planejamento em agradar e servir ao grupo.

Mais planejador.

(predominância do Centro Prático)

Seu foco é em grupos onde possa ser peça fundamental para gregar e ajudar a todos.

Mais colaborador.





9.4 – Teoria dos galhos

A teoria dos Galhos reflete como funciona uma máscara especial. Aquelas que tendem a serem adotadas sempre que necessitamos suprir as necessidades do nosso ego tipo predominante.

Os galhos são fugas da hierarquia das emoções em uma escala de tendências. Dentro da teoria de que todos nós “passeamos” por todos os tipos, temos uma hierarquia de tendências e com isso formas de agirmos para saciar nosso tipo predominante.



A “hierarquia das emoções” está ligada da seguinte forma:

- **Raiva:** Indignação por as coisas não serem como “deveriam” ser;
- **Orgulho:** Afirmação de si. Eu sei, eu sou, eu faço. Cegueira quanto as dificuldades e deficiências. Autoimagem engrandecida;
- **Vaidade:** Paixão pela imagem;
- **Inveja:** Comparação, desvalorização de si em favor do que falta. Comparação do momento de agora em favor do outro momento, passado ou futuro;
- **Avareza:** Vício da retenção. Conter-se, refrear-se, reprimir-se em favor da razão;
- **Medo:** Preocupação, dúvida, busca de segurança. Apego exagerado e valores externos, como moral ética, religião, verdade, família, etc...;
- **Gula:** Avidez por variedade de sensações. Quanto mais melhor. Paixão pelo novo, diferente, pela variedade;
- **Luxúria:** Exagero, intensidade, fome de viver intensamente;
- **Indolência:** Preguiça de ser. Anestesiado a si. Pouca vitalidade para ser.

Imagine uma árvore com um tronco grande e forte. Esta árvore possui apenas 8 galhos.

O tronco desta árvore vem de suas raízes, e o tronco equivale a seu tipo predominante, ou seja sua essência aquela que não muda, te acompanha desde a fixação do seu tipo. Digamos que seus 8 galhos são os demais tipos.

Todos os galhos são ligados ao tronco certo? Porém alguns possuem uma ligação mais forte e outras mais finas e fracas. Com isso, avalie a intensidade que cada galho está ligado ao tronco. Ou seja a porcentagem de cada galho.

Uma ajuda a avaliar as porcentagens de cada tipo. Responda com sinceridade as questões abaixo.

Faça a análise:

- De todas as características dos outros tipos, quantos por cento elas influenciam na busca que tenho em saciar as motivações do meu tipo?





OBS: NÃO RESPONDA A QUESTÃO RESPECTIVA A SEU TIPO PREDOMINANTE.

❖ **Raiva: O quanto sou exigente?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Orgulho: O quanto me sinto capaz?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Vaidade: O quanto me ocupo/preocupo com a minha imagem?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Inveja: O quanto me critico?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Avareza: O quanto me controlo?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Medo: O quanto sou ansioso?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Gula: O quanto o novo me atrai?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Luxúria: O quanto sou impulsivo?**

Comportamento: _____
_____ %

❖ **Indolência: O quanto sou tolerante?**

Comportamento: _____
_____ %



**Hierarquia das Emoções dos Galhos:**

Sou tipo predominante _____ pois minhas motivações estão ligadas a _____

E por ordem de hierarquia, tenho galhos em:

1º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

2º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

3º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

4º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

5º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

6º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

7º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.

8º Tipo _____ com _____ de percentagem para suprir as motivações do meu tipo predominante _____.





10 – Estrutura dos níveis

Cada tipo possui três faixas principais: Saudável, Média e Não-Saudável. Cada faixa dessas tem três níveis. Entendemos os níveis também como o grau de liberdade e conscientização. Sua “amplitude de banda” como chamamos, podem variar, significando nosso estado. A medida que descemos os níveis, nossa liberdade se restringe cada vez mais.

Como somos dirigidos pela nossa personalidade. O tipo não muda, mas o nível em que operamos muda o tempo todo, inclusive podendo mudar em um só dia.

Isso significa que a frequência de atuação do tipo pode mudar, a intensidade. Não confunda com mudança de tipo, nem com evolução nem involução. Apenas frequência.

A faixa Saudável se encontra nos níveis de 1 a 3 onde representam o auto grau de funcionamento do tipo.

A faixa Média se encontra nos níveis 4 a 6 onde representam os comportamentos normais de cada tipo.

A faixa Não-Saudável se encontra de 7 a 9 e representa as manifestações mais desestruturadas de cada tipo.

50

Nível 1	
Nível 2	
Nível 3	
Nível 4	
Nível 5	
Nível 6	
Nível 7	
Nível 8	
Nível 9	

10.1 – Faixa Média

Embora ser a faixa do comportamento considerado “normal”, é a faixa onde as pessoas estão muito identificadas no Ego. Considerando graus de Egocentrismo.

Dentro da faixa média, podemos variar entre nossos sinais sociais de alerta. Ou seja, como nosso comportamento é explicado dentro do Ego.

SINAIS E ALERTA NA FAIXA MÉDIA

- 1 A sensação de ter a obrigação de cuidar de tudo sozinho
- 2 A convicção de que precisa convencer os outros de que está certo.
- 3 O surgimento do impulso de buscar status e atenção.
- 4 Apego aos sentimentos e sua intensificação pela imaginação.
- 5 Fuga da realidade e refúgio em mundos e conceitos mentais.
- 6 Dependência de algo exterior ao "eu" para orientação.
- 7 A sensação de que existe algo melhor em algum outro lugar.
- 8 A sensação de precisar pressionar e lutar para que as coisas aconteçam.
- 9 Acomodação exterior aos outros.

Quando ficamos presos no nosso Ego da faixa média, ficamos presos nos papéis sociais e queremos que o ambiente respalde nosso Ego, manipulando as pessoas de forma inconsciente.

