
ВИКТОР
ПОНОМАРЕНКО

7 МЕТОДИКА РАДИКАЛОВ

ПРАКТИЧЕСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ

уникальная методика
по распознаванию характера

визуальная диагностика, не требующая
проведения каких-либо тестов

уникальная методика по типам конфликтов

инструменты для работы с конфлик-
тами и их решение



ПСИХОЛОГ, УПРАВЛЕНЕЦ, БИЗНЕС-ТРЕНЕР

Виктор Викторович Пономаренко
Методика 7 радикалов.
Практическая психология
Серия «Психология
гармоничной жизни»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66923928

*Методика 7 радикалов. Практическая психология: АСТ; Москва; 2022
ISBN 978-5-17-139052-5*

Аннотация

Перед вами сборник книг Виктора Викторовича Пономаренко. В первой части книги рассматривается методика «7 радикалов» В.В. Пономаренко, которая представляет собой новый системный подход к распознаванию характера. Не случайно этот прием классификации типов поведения уже более 20 лет используется в спецслужбах РФ, а также в научном психологическом мире.

Созданная методика полезна тем, что, не углубляясь в «дремучую» психологию, а опираясь на внешний поведенческий, наблюдательный подход, читатель находит понимание, кто есть кто в нашем сложном и запутанном мире. У вас есть возможность лучше понять себя, научиться лучше выстраивать отношения с окружающими и даже профессионально самоопределиться.

Во второй части книги затрагиваются самые разные типы конфликтов: рабочие, семейные и даже социально-политические. Виктор Пономаренко дает советы, как их избежать, как помочь друг другу выйти из сложных жизненных ситуаций. Вы сможете решать конфликты на работе в свою пользу, а также налаживать отношения в семье со старшим и младшим поколением.

В формате a4-pdf сохранен издательский макет книги.

Содержание

Практическая характерология	6
От автора	6
Предисловие к изданию 2017 года	12
Глава 1. Введение в характерологию	14
Глава 2. Истероидный радикал	41
Глава 3. Эпилептоидный радикал	73
Конец ознакомительного фрагмента.	81

Виктор Пономаренко
Методика 7 радикалов.
Практическая психология

© Пономаренко В.

© ООО «Издательство АСТ»

Практическая характерология С элементами прогнозирования и управления поведением Методика “7 радикалов”

От автора

По мере того как в человеческом обществе растет потребность ценить и беречь имеющиеся ресурсы (а как иначе, если нас, людей, все больше, а их, ресурсов, все меньше?), психология перестает быть наукой о душе – захватывающей, но несколько отвлеченной дисциплиной – и превращается в науку о закономерностях поведения. Психология сегодня ищет (и находит!) средства и способы управлять поведением человека для достижения максимальных результатов в его деятельности, в общении, в саморазвитии. А ведь в этом заинтересованы все, без исключения.

Рациональное поведение человека в окружающей его социальной среде невозможно без достаточно высокого уровня психологической компетентности.

Никого не удивляет, что для эффективного использования любого механизма, например персонального компьюте-

ра или автомобиля, необходимо как минимум разбираться в принципах, владеть элементарными технологиями сопровождения его работы. Никто разумный не прикоснется к клавиатуре, не сядет за руль, не прочитав хотя бы брошюры из цикла «для чайников», не взяв начальных уроков мастерства. Судя по всему, механизмы мы ценим больше, чем людей, с которыми нередко позволяем себе обращаться, как Бог на душу положит.

Между тем психологические ресурсы каждого человека определены и ограничены, а поведение подчиняется закономерностям столь же строгим, как и все иные естественные законы. Только зная объемы и качество этих ресурсов, характер этих закономерностей, можно построить осознанное, результативное управление поведением других людей, да и своим собственным.

К сожалению, мы плохо знаем себя и еще меньше – других. Желая извлечь пользу из взаимодействия, усилить радость общения, мы полагаемся часто лишь на интуитивное представление о нашем партнере (или партнерах) по той или иной социальной группе. Мы легко создаем в своем воображении иллюзорный образ небезразличного нам человека и ориентируемся при построении взаимоотношений на эту иллюзию. И как же глубоко бывает наше разочарование, когда она разбивается о реальность, «не оправдывает надежд»...

Не надеяться нужно, а знать! Когда мы видим маленький, изящный, как лаковая миниатюра, автомобиль, прекрасно

приспособленный для поездок по городским улицам, нам не приходит в голову, что неплохо было бы с его помощью вытащить из болота застрявший там тягач. И даже мысль о перевозке на этом чуде техники и дизайна небольшого количества цемента и кирпичей для постройки дачи кажется нам кощунственной, ведь для этого есть другие, более подходящие транспортные средства.

Увы, вновь приходится констатировать, что в неживой природе мы разбираемся лучше, чем в людях. По нашему глубокому убеждению, с бытовыми и производственными задачами, какими бы они ни были, обязан справляться любой. «Я же смог, и он смог. Почему же ты не можешь?» – с искренним возмущением спрашиваем мы нередко у наших близких, коллег, партнеров. В правильном ответе на это «почему?» заключено многое: высокое качество жизни, успех, общественное признание, профилактика социальных кризисов и конфликтов.

Если перевести сказанное на современный технологический язык – речь идет о том, что люди, как правило, пытаются ставить перед собой и окружающими цели без тщательного, объективного анализа ресурсной базы, обрекая всех участников процесса на заведомый неуспех (или в лучшем случае – на большие затраты, несопоставимые полученному результату). Не в этом ли причина того, что мы так трудно живем?

Где же выход? Он очевиден: следует научиться разбирать-

ся в людях – этого требует современность, это необходимая составляющая культуры.

То, что человек астенического телосложения не справится со штангой весом в четверть тонны, даже если его долго обучать технике подъема тяжестей, и после ряда неудачных попыток возненавидит этот спортивный снаряд, нам художественно понятно. Теперь нужно уяснить, например, что человек с сильной нервной системой, подвижной психикой не сможет качественно подготовить бухгалтерский отчет или тщательно проверять документы у всех входящих-выходящих; что обладатель яркой, броской внешности не станет долго хранить корпоративную тайну, а постарается всеми правдами и неправдами вынести ее на публичное обсуждение; что целеустремленность и склонность брать на себя ответственность являются врожденными (хотя, разумеется, и усиливаются воспитанием), и что общественная полезность этих качеств далеко не безусловна, и так далее, и многое другое.

Поиском ответа на вышеупомянутое принципиальное «почему?» научная психология занимается давно. Однако накопленных фактов и найденных закономерностей, по-видимому, пока не достаточно для создания единого, универсального знания, охватывающего все аспекты человеческого поведения.

Отсутствие единства в теории, тем не менее, вовсе не обезоруживает практику. Активно развивается практическая психология – систематизированный опыт применения

одной или нескольких методик, позволяющих решить широкий круг задач по распознаванию и эффективному использованию человеческих ресурсов. Проблема заключается лишь в реальной ценности (т. е. результативности) подобных методик.

Точное, объективное, имеющее практическую ценность знание о регуляторах поведения человека – большая редкость в сегодняшнем океане весьма неравноценной психологической информации.

Автору повезло, поскольку на его долю выпала желанная для любого профессионала удача: решать задачи повышенной сложности, часто уникальные, как рутинные, составляющие повседневную практику. В кругу подобных решенных автором задач, например успешно проведенные специальные психологические экспертизы в ходе расследований противоправных действий¹. Такая работа, поверьте, требует не только филигранной психологической техники, но и интеллектуальных прорывов в ранее неведомое, совершенствования имеющихся и разработки новых, более объективных подходов к диагностике, прогнозированию и управлению по-

¹ В т. ч. совершенных в отношении журналистов Д. Холодова, В. Листьева, группы тележурналистки Е. Масюк в Чечне, а также серийных преступлений в лесопарке «Лосиный остров», терактов в московском метро, в культурном центре на Дубровке и др. В этих и других случаях автор работал в качестве эксперта над созданием социально-психологических портретов преступников, занимался оценкой их психического состояния, прогнозированием поведения и т. д. И хотя некоторые из этих преступлений до сих пор до конца не раскрыты, автора невозможно упрекнуть в том, что он не дал следствию полезных сведений.

ведением людей.

Предлагаемая вашему вниманию книга обобщает представления автора о природе человеческих поступков и, хочется надеяться, послужит неплохим подспорьем тому, кто поставил перед собой задачу научиться понимать людей.

Автору повезло, но повезло ли читателю, вознамерившемуся прочесть этот материал, – покажет время.

С самыми добрыми пожеланиями,

Виктор Пономаренко

Предисловие к изданию 2017 года

Мой друг и коллега Карэн Рафаэлович Камалов постоянно упрекает меня в том, что до сих пор я не написал книгу о методике «7 радикалов» для бизнеса. Упрек не вполне заслуженный мной, поскольку в 2008 году в издательстве АСТ-«Олимп» вышла моя книга с названием «Практическая характерология, или Как управлять поведением других людей». Она была ориентирована в первую очередь на представителей мира бизнеса – управленцев, продавцов, предпринимателей. И примеры в ней содержались в основном из практики делового общения.

Видимо, все-таки, бизнесу в ней чего-то не хватило. Может, утилитарности: сколько и как можно заработать, применяя эту методику? Как лучше интегрировать ее в известные технологии продаж? Как с ее помощью принимать на работу перспективных, подстегивать отстающих и увольнять безнадёжных сотрудников? Как склонить оппонента к принятию нужной точки зрения? Кое-что на эти животрепещущие темы в той книжке, конечно, было. Но, судя по вялой реакции делового сообщества и продолжающимся упрекам друзей, маловато.

Написать книгу для бизнеса – «бизнес ждет»... Я представляю себе розовощекого пузана с еще младенческим, неструктурированным мышлением, но уже с хорошо разви-

тым хватательным рефлексом. Все, что видит, до чего может дотянуться, он отправляет в рот и смачно пережевывает, периодически срыгивая. Дать ему книгу, как пончик в шоколадной глазури, чтобы он съел и еще больше прибавил в весе? Если честно, не хочется.

Не лучше ли вначале попробовать вырастить из него человека? Внушить ему, бизнесу, чувство ответственности за тот мир, который впустил его в себя; открыть нехитрую истину: все мы люди, и друг без друга мы ничто, и надо учиться повышать нашу общую жизнеспособность, постигать науку сотрудничества, а не вульгарно манипулировать нами?

Не с «бизнесом» я хотел бы говорить, а с человеком. И неважно, чем конкретно этот человек занимается – производит, продает, лечит, оказывает услуги, учит или учится. Главное – он существует среди людей, и ему неплохо было бы знать себя и других, чтобы быть увереннее, не бояться жизни, общения, а значит, быть терпимее и добрее. Об этом – книга про «7 радикалов». И, надеюсь, другой она никогда не станет.

Психолог

Виктор Пономаренко

Глава 1. Введение в характерологию

Уважаемые коллеги! (Ибо отныне – не знаю, обрадует вас это или огорчит, – мы коллеги, т. е. люди, сплоченные общим делом – изучением закономерностей поведения человека.)

Трудно представить себе знание более важное и полезное для каждого из нас, живущих на этой планете, чем знание о природе наших поступков. Почему мы ведем себя так, а не как-либо иначе? Почему из множества вариантов достижения цели или форм реагирования на внешние и внутренние воздействия мы выбираем именно те, которые выбираем? Почему люди, воспитанные примерно в равных (а порой практически идентичных) социальных условиях, поступают в близких по содержанию, аналогичных, жизненных ситуациях по-разному, подчас – принципиально по-разному?

В ответах на эти вопросы – залог нашего объективного отношения к миру людей, к нашим близким: родственникам, друзьям, единомышленникам, к сослуживцам: руководителям, подчиненным, кандидатам на должности тех и других, к деятелям политики и культуры, к чиновникам, исполняющим нелегкие служебные обязанности, к потребителям произведенных нами продуктов: предметов, услуг, идей, et cetera. И, самое главное, в этом – залог нашего непредвзятого отношения к самим себе.

Вы спрашиваете: а разве это возможно – непредвзято от-

носиться к самому себе? Ответ: не только возможно, но и должно! Поскольку ничто так не вредит формированию и полноценной реализации личности, как самообман – ложное, иллюзорное представление о собственном потенциале, особенностях приспособительного (адаптивного) поведения, социальном предназначении.

Вопрос: а если в процессе объективного самопознания мы узнаем нечто такое, что не только не повысит, а, наоборот, существенно понизит нашу самооценку, породит пессимистическое отношение к собственным перспективам, заставит, не приведи бог, возненавидеть самих себя?

Ответ: чепуха!

Психика человека, который здоров, т. е. хорошо себя чувствует, способен продуктивно трудиться, не мешает жить большинству окружающих, это в определенном смысле набор инструментов для решения широкого круга задач по обеспечению выживания, развития и размножения.

У каждого из нас (а мы, хочется думать, здоровые люди) этот набор индивидуален. И каждый инструмент, входящий в наши индивидуальные наборы, выдержал суровое испытание миллионами лет эволюции, закалился в горниле естественного и искусственного отбора.

Можете в нем – в этом инструменте – не сомневаться. Он доказал свою полезность, и природа в союзе с обществом сохранила его, передавая из поколения в поколение. Так что, коллеги, не существует плохих качеств психики. **Природа**

не производит некачественных людей! Следовательно, нет повода для пессимизма и снижения самооценки. Не существует качеств – однозначных достоинств и недостатков. Любое из них становится достоинством, если используется по назначению, соответственно (адекватно) сложившейся ситуации.

Точно так же любое качество, обнаружившее себя не к месту, зачастую – не по вине его обладателя – превращается в недостаток.

Это общее правило. Так, микроскоп – хороший оптический прибор, но плохое подспорье для забивания гвоздей... Однако, друзья, довольно вопросов! Теперь вопрос вам: как вы думаете, кто на нашей планете является носителем (обладателем) разума?

Только не спрашивайте автора, что такое «разум», иначе придется утомить вас рассуждениями о способности субъекта создавать в своем внутреннем психическом пространстве модель внешнего, объективно существующего мира, и не просто моделировать то, что воспринимается непосредственно, в режиме, так сказать, реального времени, но и воссоздавать прошедшее, и прогнозировать будущее этого мира. Кроме того, в понятие «разум» принято вкладывать также способность субъекта управлять собственным поведением, соотносясь с вышеуказанной моделью, и, конечно же, активно преобразовывать предметный мир с целью создания наилучших условий для адаптации... Словом, что-то в этом

роде. Надеюсь, несмотря на некоторую расплывчатость этих объяснений, мы все понимаем, о чем идет речь.

Итак, кто же он – носитель разума? Правильный ответ: человек. Прекрасно!

Вопрос номер два: откуда в человеке берется разум? Что является его источником? Подсказываю: «чело...». Что вы говорите? «...век»? Нет. Правильный ответ: человечество, человеческое общество, социум.

Со школьной скамьи всем хорошо известен т. н. «феномен Маугли». История действительно знает несколько случаев, когда «человеческий детеныш», волей судеб разлученный с родителями, попадал в стаю животных, а потом вновь возвращался к людям, но не исполненным мудрости и благородства мускулистым красавцем – царем джунглей, как это изобразил романтичный Киплинг, а жалким, затравленным, агрессивным существом, издающим немелодичные звуки. Все старания психологов, педагогов (а надо полагать, это были далеко не худшие представители своих профессий) не помогли вернуть этим созданиям полноценного человеческого облика!

Вот характерный пример: одного из таких детей, затратив титанические усилия, научили с горем пополам пользоваться ложкой и вилок, усадили за стол и поставили перед ним – голодным, как волчонок, – тарелку с аппетитно пахнущим мясом... И что же? Он не притронулся к еде. Только когда наблюдавшие за ним люди вышли в соседнюю комнату, он

юркнул вниз и стал оттуда, из-под стола, как зверек, воровать куски с тарелки. Жалкое зрелище! Даже простые стереотипы социального поведения оказывались недоступными таким детям, что говорить о человеческом сознании – мышлении, высших эмоциях, речи, которые у них никогда уже не развивались.

Менее экзотическое название этого феномена – «педагогическая запущенность». Когда ребенок растет хоть и не в лесу, но в примитивном социальном окружении, его поведение мало чем отличается от поведения олигофрена (человека, страдающего врожденным слабоумием, вызванным повреждением мозга), что свидетельствует об одинаковой недоразвитости психики и у того, и у другого.

Все это убедительно доказывает, что, несмотря на набор генов, определяющих принадлежность субъекта к биологическому виду *Homo sapiens* (Человек разумный), разум в нем отнюдь не самозарождается. Человеческая генетика, таким образом, – необходимое, но не достаточное условие превращения человека в носителя разума, в разумное существо. Решающая роль здесь принадлежит обучающему, воспитательному воздействию со стороны социума. Древние говорили по этому поводу: человек приходит в мир, будучи *tabula rasa* (чистой доской). Надписи на этой доске, определяющие содержание его психической жизни, делает человечество.

В современной науке бытует понятие «личность». При всем многообразии его определений это понятие раскрывает

сущность человека как объекта (формирующегося под воздействием) и одновременно субъекта (деятеля, творца) общества, общественных отношений.

Процесс формирования личности под воздействием общества, приобретение человеком разнообразных знаний, навыков, умений и в результате его интеграция в систему общественных связей и отношений называется социализацией.

Итак, уважаемые коллеги, выходит, что не столько человек, сколько социум как единое целое является разумным существом, населяющим Землю. Как тут не вспомнить созданный воображением писателя-фантаста мыслящий и чувствующий Океан на далекой планете (С. Лем «Солярис»). Впечатляющий, проникновенный образ... Но незачем далеко ходить, точнее, летать! Разумный Океан – это мы с вами. Люди. Земляне... Каждый человек – капля этого Океана, его неотъемлемая частица. Мы не существуем без него, он – без нас...

Впрочем, все это общеизвестно. Интересно другое. Если разумное начало и формирующееся на его основе содержание нашей психики мы черпаем из окружающей нас социальной среды, то почему мы так отличаемся друг от друга? Среда-то ведь для многих из нас одна. Почему дети, сидящие в школе за одной партой, обучаемые педагогами по одной и той же методике, по одной и той же программе, так не похожи один на другого?

Прежде чем дать ответ на этот важнейший вопрос, по-

смотрим, как происходит формирование личности. Самой наглядной, хотя, разумеется, упрощенной, аналогией, которую можно использовать для пояснения этого процесса, будет посещение магазина... Скажем, одежды. Представьте себе человека, решившего приодеться. Даже если он задумал полностью – от носков до шляпы – укомплектовать свой гардероб, все равно всего, что есть в магазине, ему не купить. Он выберет только то, что ему по вкусу, по размеру, по фигуре, по карману. Словом, он выберет одежду, соответствующую его возможностям. Нечто подобное происходит и в процессе социализации.

Должен заметить по ходу дела, что информация, накопленная социумом за многие тысячелетия его эволюции, существует и передается из поколения в поколение в основном в виде относительно устойчивых форм, наполненных конкретным содержанием, – в виде стереотипов, повторяемых технологий решения поведенческих задач.

Взгляните повнимательнее, коллеги, и вы увидите, что наши с вами знания, навыки, умения, взгляды, оценки, пристрастия и т. д. есть некий набор стереотипов.

Мы оформляем свою внешность, укрепляем здоровье, отдаем дань санитарии и гигиене, решаем широчайший круг профессиональных задач, знакомимся с окружающими, принимаем пищу, высказываем свое отношение к глобальным проблемам, признаемся в любви и занимаемся ею стереотипно. До нас точно так же поступали многие поколения

людей. Они же нас этому и научили.

Даже если кто-то пытается оригинальничать или, допустим, бороться против общепринятых стереотипов, он делает это тоже стереотипно. Социум припас на всякий случай стереотипы и оригинального, и протестного, и маргинального, и даже асоциального поведения. По существу, личность во многом складывается из таких стереотипов, усваиваемых в течение всей жизни.

Вы расстроились? Напрасно! В том, что человек, приходя в этот мир, сразу же начинает накапливать стереотипную информацию о нем и стереотипно воспроизводить ее в собственном поведении, есть глубокий смысл.

Во-первых, не секрет, что возможности человека – как психические, так и физические – ограничены. И эти ограничения отражаются на форме и содержании социальных стереотипов. Согласитесь, в нашем арсенале форм поведения есть стереотипы походки, но нет стереотипов полета по воздуху без использования технических средств (автор сознательно упускает из виду крайние случаи). Например, с пещерных времен мы используем стереотипы защиты от кровососущих насекомых, в последние десятилетия в социуме распространились и заняли устойчивое место стереотипы противодействия болезнетворным бактериям и вирусам, но стереотипов реагирования на движение молекул в окружающем нас пространстве у нас нет. Мы их, эти молекулы, не видим, они нас как будто не трогают (хотя объективно игра-

ют в нашей жизни огромную роль), ну, стало быть, мы и не считаем нужным реагировать на них поведенчески, формировать, копить и передавать потомству стереотипы общения с ними.

Таким образом, поведенческие стереотипы – это устойчивые формы поведения², обусловленные природными возможностями человека, позволяющие использовать их (эти самые возможности) оптимально, т. е. с наибольшей эффективностью.

Это первое обстоятельство. Во-вторых, если бы наше поведение – поступки, оценки, высказывания – было сугубо индивидуальным, уникальным (сколько людей, столько и вариантов), мы с вами не смогли бы понимать друг друга, общение и взаимодействие в социуме стали бы невозможными.

Теперь вернемся к примеру с магазином одежды. Получается, что окружающий нас мир, интегрируясь в который, каждый из нас становится личностью, – это некий «магазин готовой одежды». На его полках, вешалках и манекенах – разнообразные по цвету и стилю, но в каждом однородном стилистическом ряду стереотипные вещи.

И вновь зададимся вопросом: почему, усваивая стереотипы, мы, тем не менее, обретаем индивидуальность? Что, собственно, индивидуально?

Ответим себе: индивидуальны набор и сочетание усвоен-

² В широком смысле, включая деятельность, общение, реализуемые социальные установки, отношения, ценности и т. д.

ных и реализуемых нами стереотипов. Они индивидуальны настолько, насколько индивидуальны наши возможности и уникален наш жизненный опыт.

Поговорим об этом, поскольку понимание природы индивидуальности станет ключом ко всем последующим нашим рассуждениям о характере человека, способах его исследования, описания, прогнозирования поведения индивидуума в интересующих нас ситуациях, повышения эффективности профессиональной деятельности, общения и взаимодействия в социальной среде.

Представьте себе, уважаемые коллеги, спортивный снаряд. Штангу весом в двести пятьдесят килограммов. Вопрос: каждый ли человек способен без посторонней помощи поднять эту штангу и удержать ее над головой хотя бы в течение нескольких секунд?

Ответ: не каждый.

Вопрос второй: каждый ли человек способен решить математическую задачу высокого уровня сложности?

Ответ: не каждый.

Вопрос третий: каждый ли человек способен рационально обустраивать свое рабочее место?

Ответ: см. выше...

А между тем существуют стереотипы подъема штанги, решения математических задач, организации труда. Есть люди, владеющие этими стереотипами профессионально и готовые научить других. В чем же дело?

Любой инструктор автошколы расскажет вам, как охотно он берется обучать вождению одного, а на другого не желает даже тратить время из-за полного отсутствия перспективы. Любой учитель танцев или профессор химии с гордостью назовет своих самых способных учеников и отмахнется, с его точки зрения, от бездарей.

Следовательно, не все из существующих, культивируемых в социуме поведенческих стереотипов доступны каждому. Кто-то легко и быстро осваивает технику сложных физических упражнений, кто-то легче других перенимает ремесло, требующее терпения и ювелирной точности движений, кому-то нравится переживать чувство интеллектуального напряжения, игры ума при анализе шахматных комбинаций...

А кто-то не справляется ни с тем, ни с другим, ни с третьим, но зато без особого труда овладевает навыками оператора, управляющего сложной – многоуровневой и многоцелевой – автоматизированной системой и, к тому же, рисует акварелью...

В течение жизни мы полноценно усваиваем (и, следовательно, используем как инструментарий для адаптации к социальной среде) лишь те поведенческие стереотипы, воспринять которые позволяют наши индивидуальные возможности, внутренние условия.

Что еще за «внутренние условия»? – спрашиваете вы.

Ответ: внутренние условия, определяющие, какого рода стереотипы поведения будут усвоены конкретным челове-

ком (индивидуумом), а какие он не сможет воспринять даже при интенсивном обучении – не что иное, как присущие ему (врожденные и / или приобретенные на этапах внутриутробного и младенческого периодов развития) базовые психические и, в какой-то мере, физические качества.

Нас с вами главным образом будут интересовать качества психики: свойства нервной системы (сила и скорость процессов, протекающих в центральной нервной системе), интеллекта (прежде всего – стиль мышления), эмоциональной сферы, поскольку физические возможности человека оказывают сравнительно меньшее влияние на стиль его социального поведения. Более подробно и внятно об этих внутренних условиях наука, во всяком случае, в лице автора, сказать не в состоянии (буквально, видится град камней, летящих из стана нейропсихологов и психофизиологов!).

Да, действительно, по поводу влияния особенностей функционирования мозга, выявляемых нейрофизиологическими методами, на поведение человека написано немало литературы (в том числе – полуфантастической). Однако наиболее, на взгляд автора, честные и объективные исследователи говорят, что до сих пор не найдено прямых содержательных связей между феноменами нейрофизиологическими (например, биоэлектрической активностью коры головного мозга) и психологическими (поведением человека).

Один весьма уважаемый ученый как-то – лет десять назад – грустно качая головой, пошутил: «А мозгом ли мыслит че-

ловек?». Насколько автору известно, коллеги, с тех пор кардинальных прорывов в этой области знаний не произошло.

Тем не менее давайте оставаться в убеждении, что мыслит человек все-таки мозгом. На самом деле для нас не так уж важны эти физиологические подробности, поскольку мы не копаемся в черепе, а исследуем закономерности поступков. Главное – уяснить, что процесс превращения человека как биологической особи в личность идет не как попало (куда кривая вынесет!), а в соответствии с объективно существующими качествами психики, играющими основополагающую роль. В дальнейшем, там, где это необходимо и возможно, мы будем пытаться называть (разумеется, на уровне гипотезы) эти объективные качества – но только для того, чтобы лучше понимать, как под их влиянием формируется поведение человека.

Итак, мы вплотную подошли к определению основного понятия этой книги – «характер». Договоримся – и это не войдет в противоречие с общепринятым теоретическим подходом – под характером человека понимать индивидуальный стиль его поведения в социальной среде, формирующийся за счет избирательного³ усвоения и реализации поведенческих стереотипов.

Таким образом, характер – это способ адаптации индивидуума к социальной среде.

³ Благодаря врожденным, а также приобретенным на ранних этапах жизни качествам психики – «внутренним условиям».

Основным принципом формирования характера является общее для всего материального мира стремление минимизировать энергетические затраты на существование. Действительно, человек из всего многообразия стереотипов поведения лучше всего усваивает и реализует те, которые не требуют от него значительных усилий, даются легче других, соответствуют его внутренним условиям как «ключ замку». Попытки (например, под влиянием энергичных, но мало знакомых с психологией воспитателей) усвоить иные – «чужие» – стереотипы оплачиваются, с точки зрения расходования энергии, дорого, и, как правило, не бывают успешными. Наверное, можно, путем длительных, усердных тренировок, добиться решительного поведения от человека тревожного, робкого. Но чего это будет ему стоить?! Всплеск решительности потребует исчерпывающих затрат и, с высокой степенью вероятности, приведет к психическому истощению, к срыву адаптации. В то время как в данной конкретной ситуации не вымученной решительностью, а своей разумной осторожностью он мог бы добиться гораздо большего...

Теперь, после того, как мы определили главный предмет нашего изучения – характер, попробуем обсудить возможные способы его исследования, а также варианты практического применения знаний, полученных в результате этих исследований.

Проблемой характера научная психология занимается много десятилетий. За это время накопилось множество

интересных наблюдений, предприняты многочисленные попытки их классификации и систематизации – создан целый ряд т. н. типологий характера. В нашу задачу не входит знакомство с существующими типологиями (позвольте, уважаемые коллеги, для повышения вашей эрудированности в данном вопросе адресовать вас к библиотечным полкам). Мы лишь отметим один очевидный недостаток большинства из них, мешающий их полноценному практическому использованию.

Этот недостаток связан (только, бога ради, не заскучайте!) с философской проблемой соотношения единичного (неповторимого, уникального), особенного (отличающегося от других) и общего (делающего похожим на остальных) в человеке.

Да, каждый конкретный человек уникален. Точно такого же, как он (во всех деталях – психических и физических), никогда не было и не будет. «Под каждым могильным камнем погребена Вселенная!» – сказал, если автору не изменяет память, немецкий поэт Гейне. Но это вовсе не означает, что в каждом уникаме нет тех качеств, которые присутствуют и в других людях.

Разумеется, они есть – эти общие для всех нас качества. Более того, именно они и являются нашими главными человеческими свойствами: наличие разума, общественный образ жизни, «человеческое» строение мозга, скелета и внутренних органов и т. д.

Предметом науки всегда является общее, редко – особенное, в то время как практика имеет дело прежде всего с единичным. Не с человеком «вообще», а с конкретным Ивановым-Петровым-Сидоровым. Вот здесь-то, при переносе знаний из теоретических сфер в практическую плоскость, и возникает условие для совершения ошибки.

Исследование качеств характера, выявление среди них близких по происхождению (по внутренним условиям формирования) и объединение этих однородных качеств в группы – разумеется, не ошибка. Выявление в этих однородных группах ведущих (-его) качеств (-а), определяющего (-их) основное предназначение данной группы, как средства и способа адаптации к социальной среде – не ошибка. Нахождение аналогичных групп качеств у разных людей и построение на их основе типологии характера – еще не ошибка... Попытка описать качества (особенности, черты) характера конкретного человека, индивидуума, исключительно как представителя того или иного типа – ошибка, поскольку при этом не проводится содержательной границы между единичным (Ивановым как уникальным явлением) и общим (Ивановым как обладателем ряда типичных, общих для многих людей, психологических свойств, качеств характера).

Чувствую сам, коллеги, что несколько усложнил объяснение. Попробую выразить эту мысль проще, яснее.

Поскольку вы наверняка читали или, по крайней мере,

слышали о существовании различных типов характера, воспользуюсь вашими знаниями и приведу пример.

В психологической (научной и популярной) литературе нередко упоминается демонстративный тип характера. Речь идет при этом о группе качеств (особенностей) характера человека, главным из которых является стремление быть в центре благожелательного, сочувственного внимания.

В той же самой литературе встречается и определение, скажем, тревожного типа характера. К основным поведенческим качествам этого типа относится, напротив, желание скрыться от посторонних глаз, уклониться от любой (даже мало-мальской) ответственности и т. п.

Хорошо было бы, если бы изучаемый нами человек (тот же полюбившийся нам Иванов) всем своим поведением соответствовал либо демонстративному, либо тревожному типу. Как было бы нам легко заниматься психологической диагностикой – исследованием и описанием его характера!

Но так не бывает. Тип характера – теоретическая модель, не более. То, что существуют однородные (близкие по происхождению) и взаимообусловленные качества характера, – это факт (и мы в дальнейшем будем это активно использовать). Но то, что этими качествами характер реального человека исчерпывается – это не есть факт.

То, что в литературе принято называть типом характера, на самом деле – поведенческая тенденция, из множества которых формируется реальный характер.

Вот почему наш с вами Иванов в жизни в ряде случаев проявляет себя как представитель тревожного, а в иных – как представитель демонстративного типа. И исследовать на практике нам приходится не тип, и даже не каждую отдельно взятую тенденцию, а целостный характер реального Иванова, рождающийся из активного взаимодействия и взаимовлияния нескольких тенденций.

Как же быть? Как в этой ситуации «снискать хлеб насущный»?

Не унывайте, коллеги, способ есть! Нам с вами вовсе не надо изобретать велосипед. Сразу скажу, что этот способ известен и применяется, в том числе и в прикладной психологии, но еще не в полную силу. Так, по крайней мере, кажется автору. А вот кто его по-настоящему хорошо освоил, так это... дегустаторы вин, коктейлей и пр.

Многие из нас, особенно любители посидеть в баре или ресторане (а кто не любит этого, назови?), знают, как вкусны и изысканны порой бывают коктейли. Мы смакуем их, пытаемся прочувствовать и сохранить в памяти удивительный, специфический вкус. Профессиональные дегустаторы при этом имеют возможность не только наслаждаться коктейлем как неким целым, но и способны различить составляющие его элементы, ингредиенты. Заметьте, различить как по качеству, так и по количеству, долевого содержанию в данном напитке.

Реальный характер – это коктейль, смесь, микстура из тен-

дений, определяющих различную стилистику поведения.

Как было сказано выше, подобные тенденции, в основе которых лежат объективные качества психики, в литературе принято описывать как типы характера, что не совсем корректно с практической точки зрения.

Правильнее, на взгляд автора, рассматривать их как самостоятельные группы качеств в структуре реального характера. Они, эти качества, однородны по происхождению, т. е. в их основе лежат одни и те же внутренние условия. Иными словами, это качества, происходящие «из одного корня», а потому и название этим группам следует давать соответствующее – радикалы (от латинского *radix* – корень).

Таким образом, наиболее продуктивным подходом к психологическому исследованию (диагностике) характера будет: а) определение входящих в него радикалов; б) описание характера как единого целого, как результата взаимодействия и взаимного влияния радикалов.

Надеюсь, принцип понятен. Теперь перейдем ближе к технологии. Чтобы дегустатор мог определить наличие и процентное содержание того или иного ингредиента в коктейле, он должен хорошо знать свойства этого ингредиента (в первую очередь – его вкус) в чистом виде. Так же дело обстоит и с радикалами. Прежде чем приступать к исследованию реального характера (т. е. характера конкретного живого человека), нужно изучить существующие типичные «чистые» радикалы.

Да, именно типичные, поскольку одинаковые радикалы встречаются у разных людей, и перечень радикалов, известных психологам, не так уж велик.

Многолетний опыт решения сложных, подчас уникальных задач практической психологии подсказывает автору, что в большинстве случаев для достаточно полного описания характера любого человека, ставшего объектом психодиагностики, хватает знания семи основных радикалов.

Эту методику «семь радикалов», ставшую результатом преломления общепринятой теории характера через собственный профессиональный опыт, автору и хотелось бы передать вам, уважаемые коллеги.

Для начала назовем эти семь радикалов. Истероидный, шизоидный, эпилептоидный... Стоп! «И это называется психологией? – недоумеваете вы. – Туда ли мы попали? Истероидный, шизоидный... Не решил ли этот, с позволения сказать, автор отправить нас на экскурсию в сумасшедший дом?»

Нет, уважаемые коллеги. Здесь нет никакого недоразумения. Дело в том, что регулярное, пристальное, систематическое научное наблюдение за поведением людей осуществлялось и осуществляется доньше именно в психиатрических лечебницах. Не досужее любопытство, а острая необходимость распознать душевную болезнь, разработать методологию ее лечения, помочь страдающему человеку ложатся в основу подобных исследований (к слову, кого еще интересу-

ет наш с вами внутренний мир, как не психиатра и патологоанатома?). Психиатры и создали первые, базовые, широко используемые доньше классификации типов поведения (характера).

Возникает вопрос: правомерно ли переносить характерные особенности поведения душевнобольных на здоровых людей?

Многие авторитетные, серьезные специалисты отвечают на этот вопрос утвердительно: да, вполне правомерно. Дело в том, что нередко душевная болезнь не создает какой-то новый, а лишь видоизменяет прежний характер, присущий человеку, когда он еще был здоров. Индивид сопротивляется болезни, приспособливается к ней, используя сохранившиеся возможности психики. В такой ситуации черты (качества, свойства) характера обостряются, акцентируются и, как следствие, становятся более доступными для наблюдения, исследования.

Вернемся к названиям радикалов. Обратите внимание, что в каждом из уже перечисленных нами названий присутствует суффикс «ид»: истероидный, шизоидный, эпилептоидный... Этот суффикс заимствован из греческого языка. Он означает «подобие». Психиатры, хорошо зная, как ведут себя, например, больные истерией, и наблюдая похожее поведение у здоровых людей, дали ему название истероидного, т. е. подобного истерии. Вот откуда взялись эти названия. Они закрепились в психологии, во-первых, для пони-

мания сущности обозначаемых ими поведенческих явлений, во-вторых – как дань уважения ученым, врачам, много сделавшим для изучения и описания характера человека, и в-третьих – для облегчения запоминания этих названий, поскольку экзотические слова откладываются в памяти лучше, нежели привычные. Не откажемся от этих названий и мы.

Семь основных радикалов – это истероидный, эпилептоидный, паранойяльный, эмотивный, шизоидный, гипертимный и тревожный.

Понимаю ваше легкое недоумение. Паранойяльный, эмотивный, гипертимный, тревожный – эти названия не имеют в своей структуре полюбившегося нам суффикса «ид». В чем дело?

Принцип их возникновения, изложенный выше, остается прежним, просто у каждого названия есть своя маленькая история. К примеру, параноидный означает не подобие, а самое что ни на есть серьезное душевное заболевание. Следовательно, это название уже занято клиницистами, и мы вынуждены использовать другое – «паранойяльный»...

Уважаемые коллеги, позвольте завершить тему происхождения названий радикалов. Из-за присущей автору эпилептоидности (что это такое, вы узнаете несколько позже), он, похоже, все более увязает в третьестепенных подробностях и уходит в сторону от главной темы.

Итак, каждый из семи радикалов мы будем изучать по следующей схеме:

Общая характеристика. Мы будем рассуждать о внутренних условиях, лежащих в основе происхождения радикала, а также о его основном социальном значении, т. е. о значении порождаемой им поведенческой тенденции. Обсуждая этот раздел, мы увидим, например, что несколько сниженная от природы скорость переключения нервной системы с одной задачи на другую при одновременной высокой работоспособности нервных клеток приводит к развитию целеустремленности как свойства личности, а при относительно низкой работоспособности – к развитию агрессивности; что высокая динамика нервных процессов, напротив, целенаправленности препятствует, но способствует оптимизму и жизнелюбию... И, самое главное, мы в очередной раз убедимся, что незначимых, бесполезных, никому не нужных качеств характера просто не бывает.

Внешний вид. Мы будем рассматривать особенности телосложения, оформления внешности и окружающего пространства, мимики и жестикуляции, свидетельствующие о наличии в характере человека данного радикала, иными словами, специфичные для этого радикала. И будем удивляться тому, как все в природе и, в частности, в нашем поведении взаимосвязано!

Качества поведения. Следует сказать, что продуктивность подхода к исследованию характера через определение входящих в него радикалов обусловлена еще одним важным обстоятельством. Радикал – целостное образование, поэтому

мы можем быть уверены, что если у изучаемого нами человека наглядно проявляется хотя бы часть качеств, входящих в данный радикал, то значит, что и все прочие качества этого радикала также присутствуют в характере, просто в этой конкретной ситуации они себя не обнаруживают. В разделе «Внешний вид» мы, таким образом, познакомимся с теми качествами радикала, которые особенно четко и ясно проявляются вовне и, следовательно, легко доступны наблюдению. В разделе «Качества поведения» мы получим полное представление обо всех поведенческих свойствах радикала. И здесь нас будет ждать много открытий, поскольку глубинная взаимосвязь многих качеств характера для людей непосвященных как раз неочевидна. Знаете ли вы, к примеру, что уже упоминавшаяся агрессивность, физическая смелость, аккуратность, склонность к ремесленничеству, бережливость являются производными одного и того же радикала? А ведь это так.

Задачи. Разделом «Качества поведения» завершается собственно психодиагностический этап изучения радикала. Диагностика, т. е. распознавание, констатация наличия тех или иных качеств на этом, по сути, заканчивается. Наступает важный для практической психологии этап – управление поведением. Сразу скажем, что в это понятие мы будем вкладывать исключительно гуманистический смысл. Гете принадлежат замечательные слова: «Чтобы добиться успеха в жизни, нужно заниматься тем, что дается легче всего. Но делать

это изо всех сил!» Вдумайтесь, коллеги: разве не об этом мы ведем наш разговор с самого начала? Об этом, именно об этом! Социальная адаптация вопреки характеру, попытки решения повседневных задач затратным, энергоемким способом ухудшают качество жизни. Поэтому так важно знать, решение какого рода задач облегчается при наличии в характере данного радикала, а какие задачи становятся при этом просто невыполнимыми. Об этом и пойдет речь в разделе «Задачи».

Особенности построения коммуникации. Этот раздел также относится к управлению поведением. Здесь мы будем учиться выстраивать наиболее эффективную систему общения и взаимодействия с обладателем того или иного радикала, избегать грубых коммуникативных ошибок. Мы поймем, почему, например, обладателю выраженного истероидного радикала, как воздух, необходимы комплименты, и что обращенная к нему фраза: «Как вы сегодня прекрасно выглядите!» – послужит не только повышению настроения, но и сближению позиций по деловым вопросам. Поймем мы также и то, почему в ответ на ту же самую фразу человек с доминирующим эпилептоидным радикалом ответит грубостью и навсегда отобьет у нас желание давать ему без его разрешения оценку – неважно, позитивную или негативную...

На этом закончится изучение каждого радикала в отдельности и начнется исследование реальных характеров (которые, как вы помните, представляют собой смесь радикалов

и должны рассматриваться как результирующие их взаимодействия и взаимовлияния). Образно говоря, изучив буквы, мы будим учиться читать слова, вначале – по слогам, затем целиком, все глубже проникая в их истинный смысл.

На этой оптимистической ноте позвольте завершить дозволенные речи. Но прежде чем мы расстанемся (надеюсь, до следующей главы), хочется задать вам, коллеги, несколько вопросов для закрепления пройденного материала.

Вопросы и задания:

1

Дайте определение понятиям «личность», «социализация», «характер», «радикал», «поведенческая тенденция». Если эти определения не будут найдены вами в пройденном материале, или, будучи найденными, покажутся вам недостаточно полными, попробуйте сформулировать их сами, исходя из смыслового контекста сказанного. Самостоятельность мышления – залог успеха практического психолога.

2

Запомните названия семи основных радикалов.

Для этого воспользуйтесь одной из предлагаемых ниже мнемонических фраз, в которых незамысловато зашифрованы названия изучаемых нами радикалов:

- Истинно эффективная психодиагностика – это шедевр гениального творца;

- Идиот, это просто элементарный шантаж, говорят тебе!

- Исчезающее эхо... Поступь Эроса... Шорох гаснущих теней...

- ИЭПЭШГТ.

Выберите понравившуюся вам фразу или сами придумайте новую. Пусть это будет маленьким тестом в нашем курсе «нетестовой» диагностики характера.

Глава 2. Истероидный радикал

Знакомство с названными ранее семью радикалами мы начинаем с истероидного. Это, как вы поймете несколько позже, весьма распространенный в социуме радикал. Наблюдения показывают, что он – как, впрочем, и все остальные радикалы – одинаково часто встречается как у мужчин, так и у женщин, независимо от их расовой принадлежности, национальности и т. п.

Это замечание представляется важным, поскольку нам следует с самого начала освободиться от ложных стереотипов и уяснить, что характер – общевидовое явление.

Иными словами, объективно не существует «женского» и «мужского», «негроидного» и «европеоидного», «славянского» и «семитского» и т. д. характеров. Различия в поведении разнополых, молящихся разным богам, имеющих разный цвет кожи, разрез глаз и пр. людей обусловлены лишь формальными – автор настаивает на этом! – особенностями стереотипов поведения, бытующих в мировых культурах и субкультурах. По-разному, например, происходит богослужение, но склонность (или не склонность) сопереживать божественному, волноваться, входя в храм, испытывать глубокие религиозные чувства не зависит от перечисленных выше и иных популяционных различий.

Очевидно, тот, кто давал название истерии – психическо-

му заболеванию, поведенческие элементы которого мы наблюдаем в рамках истероидной тенденции (напомню, так мы продолжаем называть характерную стилистику поведения, производную, в данном случае, от истероидного радикала), не разделял эту точку зрения.

Давно это было. Со времен Гиппократы считалось, что истерией болеют только женщины. Слово «истерия» происходит от греческого *hystera*, что в переводе на русский язык означает «матка». Врачи, изучая проявления истерии, полагали, что матка (по их представлениям, – самостоятельное живое существо, обитающее в теле женщины) время от времени начинает «рыскать», перемещаться от одного органа к другому в поисках лучшей доли. Поднимаясь к гортани, она вызывает ее закупорку и, как следствие, приступ удушья. Соприкасаясь с сердцем или печенью, причиняет им боль...

Лечение истерии заключалось тогда в «приманивании» матки с целью возвращения ее в естественное, исходное положение. Больной женщине давали пить разную гадость (например, разведенные водой фекалии), хлестали ее по щекам или таскали за волосы, при этом окуривая благовониями и умащивая драгоценными маслами область половых органов – создавали, так сказать, градиент удовольствия. Так лечили бы истерию и до сих пор, если бы мировая знаменитость – Зигмунд Фрейд – публично не признался в том, что он сам страдает истерией.

Этот выдающийся ученый (усатый и бородатый мужчи-

на!) рассеял ложные представления о половой обусловленности этого заболевания. Так, во всяком случае, гласит легенда.

Вернемся, однако, к истероидности и рассмотрим этот радикал по ранее согласованной (см. главу 1) схеме.

Общая характеристика. В основе истероидного радикала лежит слабая нервная система. В нейрофизиологии силу / слабость нервной системы принято оценивать по ее способности (или неспособности) длительно выдерживать процесс возбуждения.

Таким образом, одним из ведущих внутренних условий истероидного радикала является неспособность нервной системы выдерживать возбуждение относительно долго. На поведенческом уровне это означает прерывистую, нестабильную работоспособность, повышенную истощаемость энергетического потенциала, быстро развивающуюся потребность в отдыхе, восстановлении душевных и физических сил, склонность, исходя из всего перечисленного, беречь то немногое (в смысле запаса энергии), чем наградила природа.

Зададимся вопросом: какой образ поведения должен сформироваться при таком внутреннем условии? Ответим, исходя из собственных наблюдений и здравого смысла: поиск – всегда и во всем – легких путей; неспособность и, соответственно, нежелание глубоко погружаться в какую бы то ни было проблему, бороться с реальными трудностями, добиваться осязаемых результатов... Верно. Все верно. Как че-

ловек с неразвитой мускулатурой обходит стороной пугающие его тяжеленные гири и штанги, так индивидуум, надежденный истероидным радикалом, старается не связываться с задачами, требующими длительных, сосредоточенных усилий.

Понимаю вашу реакцию на подобное сообщение. «Выходит, – спрашиваете вы, – истероидная тенденция в поведении – это лень, поверхностность во всем, уклонение от напряженного производительного труда? Следовательно, этот радикал – социально вредный?»

На первую часть вопроса отвечу: да. На вторую: нет. Категорическое «нет»! Как было сказано ранее, каждый радикал выдержал испытание временем, многократно подтвердил и продолжает подтверждать свою полезность для общества. Нам с вами, коллеги, чтобы это как следует осознать, возможно, понадобится пересмотреть некоторые из наших собственных стереотипов оценки различных социальных явлений. Обсудим проблему глубины погружения в ту или иную область деятельности, отношений. Всегда ли «глубоко» означает «хорошо»? Представьте себе анекдотическую ситуацию: муж неожиданно возвращается из командировки. Что лучше – когда он тщательно, методично начинает обследовать каждый уголок и закоулок квартиры в поисках затаившегося любовника, или когда он доверчиво обнимает жену и легко, без тени сомнения, удовлетворяется ее путаными, взволнованными объяснениями своего неглиже?

Согласитесь, однозначного ответа нет. Если отбросить шутки в сторону, в других, в том числе имеющих принципиальное значение для общества, вопросах также далеко не всегда необходима глубина проникновения в суть вещей. Подчас она даже вредна. Многие вековые устои (мировоззренческие, нравственные, экономические и т. д.) социума, обеспечивающие его вполне стабильное процветание, были безжалостно разрушены в попытках копнуть поглубже, и не факт, что взамен разрушенного предлагалось нечто более эффективное. Нередко эти попытки лишь «умножали скорбь», заставляя людей разочаровываться в основах своего бытия, приносили в общество «не мир, но меч». Так что, друзья, глубина не всегда позитивна, а следовательно, поверхностность не всегда негативна.

Это важно понимать. Как, впрочем, важно понимать и то, что индивидуум, наделенный истероидным радикалом, не выбирает. Он, возможно, и рад быть глубоким и содержательным, но это недоступно для его психики, это слишком большая нагрузка, которая непременно приведет к перенапряжению психической деятельности, к срыву, образно говоря, к «воспалению мозга». Поэтому поверхностность и прочее, о чем говорилось выше, – его удел.

Однако сказанным общая характеристика истероидного радикала не исчерпывается.

Забегая вперед (поскольку мы условились с вами изучать качества характера в соответствующем разделе), отметим,

что у обладателей истероидного радикала вроде бы присутствует (по крайней мере, бросается в глаза окружающим) неистребимая уверенность в высокой социальной значимости, в особом предназначении и ценности собственной личности. Откуда она берется?

Эту поведенческую особенность формирует логика социальной адаптации. Судите сами. Как человеку, с самого раннего возраста неспособному равняться со сверстниками в объемах и качестве любой поведенческой продукции, тем не менее, отвоевать себе место под солнцем? Только уверенно и неутомимо нахваливая то небольшое, что ему удалось сделать (чтобы шевелить во рту языком, сил хватит), а самое главное – себя, любимого.

Представьте себе ребенка, наделенного эпилептоидно-паранойяльным сочетанием радикалов (допустим, что вы догадываетесь о связанных с ними свойствах характера), производящего в песочнице свои любимые куличики. Старательный и аккуратный, он изготовит – если не будет остановлен заботливой матерью – десятки превосходных куличиков: прочных, ровненьких, без единого изъяна. В то время как ребенок с истероидным характером осилит едва ли несколько штук, и все они будут сомнительными с точки зрения качества. В подобной ситуации истероидному ребенку остается либо признать безусловное превосходство соперника и впредь подчиняться его влиянию, либо... Совершенно верно! Принять торжествующую позу и сказать, в переводе на

взрослый язык, что-нибудь вроде: «Лепить без остановки и без фантазии любой дурак может, а ты попробуй, как я – сделать пяток, но каждый – шедевр, лучше твоих всех!»

Закреплению этого свойства характера нередко способствуют старшие. Психологи и педагоги не без основания говорят о своеобразном явлении, благоприятствующем развитию истероидности как поведенческой тенденции – о воспитании по типу «кумира семьи». Что бы ни сделал ребенок, каких бы результатов ни добился, каких бы ошибок ни совершил – его воспитатели (прежде всего – родители) оценивают его поведение безусловно положительно. Они выражают (и сообщают ребенку) полную уверенность в его выдающихся способностях и бесспорных заслугах.

Таким образом в неустойчивую работоспособность, поверхностность обладателя истероидного радикала, в принципе не предполагающего достижения каких-либо серьезных, осязаемых практических результатов, органично вплетается представление о собственной непогрешимости.

Но реальна ли эта самоуверенность? Насколько она прочна, устойчива в различных жизненных обстоятельствах? Не является ли она иллюзией, создаваемой обладателем истероидного радикала для себя самого и окружающих? – Вот важнейшие вопросы, требующие рассмотрения.

В самооценке человека можно выделить, с некоторой долей условности, две составляющих. Одна – это оценка масштабов и значения собственной личности (с этим у облада-

телей истероидного радикала, как мы знаем, все в порядке). Другая – уверенность в своих силах, в способности решить предлагаемую задачу «здесь и теперь».

Поскольку вы внимательно следили за мыслью автора, коллеги, то легко догадались, что если первая из этих частей самооценки получает в рассматриваемом случае постоянное положительное подкрепление («кумир семьи») и с годами только развивается, то вторая, напротив, время от времени страдает от осознания объективно невысокой результативности.

Возникает конфликт самооценки. Владелец истероидного радикала постоянно испытывает психический дискомфорт, воспринимая себя неординарной, богато одаренной личностью и одновременно переживая стыдную для высоко ценимого собой человека неуверенность, боязнь спастись перед реальными трудностями. Единственным выходом из создавшегося неприятного положения для него становится поиск социального окружения, которое безоговорочно согласилось бы воспринимать его таким, каким он хочет казаться – ярким, значительным, успешным.

Иными словами, истероид⁴ в течение всей жизни воспроизводит модель межличностных отношений, аналогичную той, семейной, модели, в которой он играл роль кумира. Не

⁴ Автор устал называть его «индивидом, обладающим ярко выраженным истероидным радикалом». Давайте условимся, коллеги, терминами «истероид», «шизоид» и т. п. здесь и далее обозначать людей, у которых в характере эти радикалы явно доминируют над остальными.

имея полноценной возможности справиться с реальностью, истероид создает иллюзию. Иллюзию благополучия и успеха. При этом все, что противоречит этой иллюзии, удаляется (вытесняется) из его сознания. Все те, кто не желает верить в иллюзию, удаляются им из его социального окружения.

Таким образом, имеющийся в его распоряжении психический потенциал истероид употребляет не на производительный труд и упорное преодоление препятствий, а на создание и сохранение (в собственном психическом пространстве и в сознании окружающих) иллюзорного благополучия, что становится основной тенденцией его поведения.

Создается впечатление, что в нервной системе истероида вначале формируется некий рабочий коллектив нейронов (нервных клеток), нацеленный на решение поведенческой задачи. Однако при столкновении с трудностями или просто когда решение оказывается более долгим и утомительным, чем казалось, этот нейронный «коллектив» теряет интерес к процессу работы и пытается сразу обрести ее результат... Как если бы войско двинулось на неприятеля, но, увидев, как силен враг и как много нужно еще сделать для победы над ним, побросало бы оружие, взяло в руки трубы, литавры и переносные походные арфы и вообразило себя военным оркестром, исполняющим победный марш... Поскольку в реальном мире подобные трюки, как правило, невозможны, – действие переносится в психическое пространство, где позволительно оперировать иллюзиями. Можно предполо-

жить, что для осуществления такого способа адаптации слабость нервной системы должна сочетаться с достаточно высокой внутренней динамикой нервных процессов, обеспечивающей гибкую перестройку «войска» в «оркестр».

Внешний вид. Истероидный радикал никак не связан, по крайней мере, в представлении автора, с особенностями телосложения. Поэтому сразу перейдем к оформлению внешности.

Вы спросите: можно ли на групповой фотографии разглядеть человека, наделенного выраженным истероидным радикалом (т. е. истероида)? Отвечу, коллеги: нельзя не разглядеть! Истероид, желая обратить на себя благожелательное внимание (а иначе ему не создать искомой – см. выше – модели отношений), принимает все меры к тому, чтобы не затеряться в толпе. Он хочет выделиться. Говоря языком гештальтпсихологии, он стремится предстать перед окружающими «фигурой» и ни в коем случае не слиться с «фоном»⁵. В этой связи основной особенностью оформления внешности, свойственной истероидному радикалу, является яркость.

Яркость, насыщенность красок одежды, яркость косметики, обилие и яркость украшений, иных аксессуаров. Помните, как Пушкин в «Арапе Петра Великого» описывает процесс одевания щеголя Корсакова: «Француз камердинер

⁵ Такой стиль поведения называется демонстративным, соответственно, второе название истероидного радикала – демонстративный.

подал ему башмаки с красными каблуками, голубые бархатные штаны, розовый кафтан, шитый блестками; в передней наскоро пудрили парик, его принесли, Корсаков... потребовал шпагу и перчатки, раз десять перевернулся перед зеркалом и объявил Ибрагиму, что он готов».

Кто-то скажет: «Ну, это всего лишь дань тогдашней моде». Не впадайте в эту досадную ошибку, коллеги! Не торопитесь списать используемые человеком инструменты поведения на моду или иные внешние обстоятельства, от него не зависящие. И во времена Корсакова было немало людей, одевавшихся по-тревожному скромно, непритязательно, по-эпилептоидному функционально, опрятно и удобно, по-шизоидному бессистемно и т. д. (обо всем этом разговор впереди).

Социальные условия (и условности) всегда присутствуют и, разумеется, имеют значение. Но если они равны для всех, то именно благодаря своим внутренним особенностям человек охотно надевает одно и категорически отказывается от другого. Определяет, что ему больше подходит. Ведь любая мода предлагает не один, а множество вариантов. Истероид из двух платьев одинакового фасона предпочтет то, у которого ярче расцветка. А блестки... О! Блестки просто сводят его с ума.

Украшения и аксессуары – вообще особая тема. Истероид мечтает об украшениях. Он может часами простаивать у витрин, в которых выставлены ювелирные изделия. Он убеж-

ден, что с приобретением дорогого кольца, браслета (равно, впрочем, как и часов, костюма, шубы, авто) у него начнет-ся новая, счастливая жизнь. И если денег на бриллиантовое кольцо ему не хватит, то он все же предпочтет сэкономить на гамбургере, но купить себе новый брелок для ключей, шей-ный платочек или приметную заколку в волосы.

Яркость дополняется претензией на оригинальность. Именно претензией, а не истинной оригинальностью (кото-рая – скажем, забегая вперед, – является уделом шизоидов). Истероид, выбирая одежду и т. д., отдает безусловное пред-почтение моделям, наиболее оригинальным из общеупотре-бительных, общепризнанных. Он следует моде, но не творит моду.

Истероид по сути своей не творец, а подражатель, имита-тор. Подумайте, а как же иначе? Ведь, решая задачу выде-литься из общей «серой» массы, истероид делает лишь пер-вый шаг к обретению своего внутреннего, психологического благополучия. Ему еще только предстоит расположить к се-бе окружающих, заставить их поверить в его необыкновен-ные способности, редкие душевные качества и т. д. А это-го добиться невозможно, не оставаясь понятным и близким большинству. Излишняя оригинальность здесь может только помешать, оттолкнуть людей.

Продолжая тему имитаторства истероидов, отметим их удивительную способность к социальной мимикрии, что в области оформления внешности проявляется в склонности

переодеваться в самые различные наряды, приобретать характерный внешний облик той социальной группы, в которую они в данный момент включены (или тешат себя иллюзией, что включены). И не просто переодеваться, но преображаться! Формально-поведенчески и, что самое интересное, внутренне тоже.

В такие минуты истероид не просто выглядит как типичный (даже наиболее яркий, узнаваемый) представитель этой группы, но и ощущает себя им. Сама личность его существенно трансформируется. Один и тот же человек, щедро наделенный истероидными качествами, одинаково легко и комфортно чувствует себя и во фраке на высочайшем приеме, и в телогрейке, сидя на деревенской завалинке, и в военном мундире, шеголевато прохаживаясь вдоль строя...

При этом, будучи одетым во фрак, он (специально не настраиваясь, не заставляя себя!) размышляет о благе Отечества, о преимуществах монархии перед демократией и об иных высоких материях; телогрейка настраивает его на домотканно-лирический лад. «Инда взопрели озимые, – думает он, лениво щурясь. – Рассупонилось красно солнышко, растолдыкнуло свои лучи по белу светушку...» Мундир заставляет его беспрестанно чертыхаться, врать напропалую о былых боях и походах, бранить в голос подчиненных, сквозь зубы – начальство и мечтать о прибавке к жалованью...

Чтобы так преображаться, знаете, кем надо быть? Правильно: никем. Чем более в реальном характере выражена

истероидная тенденция, тем больше личность напоминает некий конструктор, который легко разбирается и собирается вновь, но всякий раз – в совершенно иной конфигурации. Сколько-нибудь устойчивого ядра личности просто не существует, постоянно присутствует только одно – эгоцентризм. Личность становится изменчивой, как форма жидкости, зависящая исключительно от формы сосуда, в который ее наливают. Для истероида таким сосудом становится социальное окружение.

Интересный пример. Очень известная (если не сказать – выдающаяся) певица на одном из своих концертов сказала, обращаясь к публике: «Не путайте меня с героинями моих песен. Я не такая, как они, – и добавила (внимание!): – Я вообще не знаю, какая я». Очень откровенная и психологически точная самооценка истероида⁶!

Добавив эти штрихи к общей характеристике истероидного радикала, мы не уклонились в сторону, а попутно обосновали еще одну важную особенность истероидной внешности – изменчивость. Никто так часто не меняет свой внешний вид (посредством прически, макияжа, одежды и т. п.), как истероиды.

В некоторых случаях изменчивость приобретает характер контрастности. Истероид любит быть ярким. Но что делать,

⁶ Разумеется, одной истероидности для того, чтобы стать выдающимся артистом или вообще кем-либо, состоявшимся в жизни, мало. Для этого в реальном характере должна обязательно присутствовать паранойяльная тенденция. Но об этом позже.

если вокруг много ярких, нарядных людей? Как выделиться на их фоне? Остается одно: прийти на праздник жизни в отчетливо затрапезном одеянии, убрать любые проявления радости из собственной внешности: волосы в пучок и под серый плат, румяна, помаду, серьги и бусы – долой, на ноги – боты «прощай молодость»... И вот оно – вожаемое внимание окружающих!

Для истероида нет более драматичной ситуации, чем встреча где-нибудь в общественном месте с человеком, нарядившимся в точно такое же платье! Обостренно реагируют истероиды и в тех случаях, когда оказывается, что они – из-за каких-то нелепых случайностей – одеты неподобающим образом.

Помните, у Саши Черного: «Зачем же индивид удрал с концерта вспять? Забыл в рассеянности галстук повязать!»

К сказанному добавим, что любой человек, уделяющий внимание собственной внешности с целью произвести выигрышное впечатление на окружающих имеет в характере истероидный радикал. При этом его выраженность, «процентное содержание» относительно других радикалов определяется не в последнюю очередь тем, насколько человек внимателен к своей внешности, сколько времени, сил и средств он тратит на ее оформление. Если забота о внешности является основным занятием индивида, ради которого он часто пренебрегает всеми остальными, то он – истероид.

В оформлении пространства (жилья, рабочего кабинета

и т. д.) истероидный радикал проявляется практически теми же свойствами, что и в оформлении внешности. Яркостью, претензией на оригинальность, склонностью имитировать предметную субкультуру социальной группы, к которой он принадлежит (или, чаще, хотел бы принадлежать) в этот период его жизни, изменчивостью.

Свойством истероидности является также нескрываемый эгоцентризм. Собственные фотографии: соло, в окружении семьи и – на почетном месте – в обществе известных персон, дипломы, кубки, призы, именные значки и пр. убедительно свидетельствуют, что у хозяина этого интерьера самое любимое слово – «Я». Попадая в интерьер, созданный истероидом и принадлежащий ему, даже неискушенный наблюдатель сразу же и без труда получает максимум позитивной информации о личности его обитателя. Таким образом, интерьер истероида персонифицирован и используется в интересах самопрезентации.

Истероиды обожают всевозможные безделушки, отдавая предпочтение ярким, экзотическим, редким экземплярам. Привычки истероида – тоже своего рода безделушки, имеющие привкус имитации реальной деятельности. Истероид нередко подражает коллекционерам, собирая подобие реальной коллекции. История, стоимость и иные качества собираемых вещей ему важны не сами по себе, а лишь постольку, поскольку они способны вызвать широкий социальный резонанс, сделать их обладателя центром всеобщего внимания.

И здесь он стремится быть, с одной стороны, оригинальным, с другой – понятным подавляющему большинству потенциальных зрителей...

Любопытно, что если истероид курит, то, как правило, трубку или сигары. Это эффектно, элегантно, значительно и... На самом деле – не более чем имитация курения.

Многие из привычек истероида связаны с оформлением внешности, поэтому среди его вещей особое место занимают специально предназначенные для этого инструменты, украшения и т. д.

Ну и, разумеется, истероида легко узнать по яркости и разнообразию его гардероба. Постоянное его пополнение, приобретение все новых и новых пар обуви, шляпок, перчаток, платьев, кофточек, галстуков и т. д. – главная привычка истероидов.

Наличие истероидного радикала обнаруживается также в характерных мимике и жестикуляции, отличительными особенностями которых являются манерность, театральность, претенциозность. Истероиды любят красивые, «выигрышные» позы, призванные свидетельствовать о «высоком происхождении», «элитном воспитании». Они принимают подобные позы во всех случаях, независимо от содержания и объективного значения происходящего (кроме тех, когда они по той или иной причине подражают шизоидам, о которых мы поговорим позже). Выражение их лиц часто приобретает характер произвольно надеваемых мимических ма-

сок, формально соответствующих роли (имитируемому психологическому состоянию), которую истероиды в данный момент играют, – маска высокомерия, маска недоумения, маска гнева, маска дружелюбия, маска сочувствия, маска приветливости... Именно формально, поскольку при этом довольно отчетливо чувствуется их неискренность, деланность, наличие в них признаков наигрывания, имитации реальных переживаний.

Эти характерные для истероидов феномены гениальными штрихами обозначает Толстой, описывая, в частности, поведение Бориса Друбецкого – персонажа великого романа «Война и мир»:

«Мундир, шпоры, галстук, прическа Бориса – все это было самое модное и *comme il faut*... Он сидел немножко боком на кресле подле графини, поправляя правой рукой чистейшую, облитую перчатку на левой, говорил с особенным, утонченным поджатием губ об увеселениях высшего петербургского света и с короткой насмешливостью вспоминал о прежних московских временах и московских знакомых. Но нечаянно... Он упомянул, называя высшую аристократию, о бале посланника, на котором он был, о приглашениях к N.N. и к S.S.».

На этом обсуждение особенностей внешнего вида, обусловленных наличием в характере истероидного радикала, позвольте завершить. Надеюсь, они определены достаточно ясно и могут теперь служить для вас, уважаемые коллеги,

опознавательными (психодиагностически значимыми) признаками истероидности, т. е. поведенческой тенденции, протекающей из данного радикала.

Качества поведения. Что за характер скрывается за яркой истероидной внешностью? Прежде всего следует отметить удивительную способность истероидов производить на людей наиболее выигрышное впечатление с первых же минут знакомства. Подчеркнем: наиболее выигрышное. То есть с самого начала они выставляют напоказ лучшее, что в них есть, поворачиваются к окружающим «фасадом». В дальнейшем впечатление от них идет на убыль.

Они много обещают, охотно и широко декларируют масштабные намерения, убеждают – на словах – в наличии у всех присутствующих и прежде всего – у них самих больших возможностей и т. п., словом, активно создают иллюзию всеобщего благополучия и гарантированного успеха. На это в основном и уходят их силы. Дальше их поведенческий сценарий просто не прописан.

«Сейчас отсюда вылетит птичка!» – говорят они, завладевая вниманием окружающих. При этом в их собственном психическом пространстве рождается маленькая иллюзия, что птичка все-таки вылетит. Для них такой поворот событий вроде бы даже не исключен, хотя рассудком они понимают, что птички нет, и взаться ей неоткуда. Иллюзия длится до тех пор, пока истероид и его зрители готовы, хотят в нее верить. Затем какой-нибудь юный эпилептоид-прав-

доруб, устав от ожидания, занудливо спрашивает: «А где же птичка? – и злобно констатирует: – А птички-то никакой и нет. Обманули!» Иллюзия рушится, зрители расходятся. Истероид принимается – нет, не за разведение птичек, а за создание новых иллюзий и поиск новых зрителей.

Социальная гибкость, т. е. широкая приспособляемость к разнообразным социальным условиям, группам людей, видам деятельности – также важное свойство истероидов. Они гибки, потому что поверхностны.

Попробуйте-ка быть гибким, будучи твердо убежденным в чем-либо, имея собственные устойчивые принципы, правила, взгляды, добиваясь желаемого конкретного результата, – не получится: придется сталкиваться с противоположным мнением, бороться, негодовать, защищаться, дистанцироваться от оппонентов и злопыхателей... Нельзя быть гибким, занимаясь реальным делом. Легко меняться, подстраиваясь под социальное окружение, можно только за счет замены одной иллюзии на другую. Так происходит с истероидом. Главное для него – при любом раскладе сохранить благожелательное внимание к своей персоне. Только вниманием он по-настоящему дорожит.

Наличие истероидного радикала определяет и способность к ролевому поведению. Увлечите истероида новой, желательно необычной, неординарной, ролью – и вскоре вы его не узнаете. Он, как будет вам казаться, полностью, карди-

нально изменится⁷.

Истероидный радикал (особенно в сочетании с гипертимным) наделяет человека склонностью к экспромту. Отсутствие заранее определенного алгоритма поведения, пробелы в информации об условиях, в которых ему предстоит проявить себя, истероида не смущают. Напротив, он вдохновляется возможностью заменить скучноватую реальность гораздо более яркой иллюзией. Кроме того, в основе экспромта – артистизм, талант гибко приспосабливаться к любым обстоятельствам за счет быстрого выбора и убедительного исполнения подходящей к случаю роли.

Вот какова она – истероидность. Она (и только она!) делает человека заметным, гибким, артистичным. Согласитесь, не самые плохие качества для этой жизни. Уже не говоря о способности творить иллюзию. Иллюзия правит миром, господа! В девяноста девяти случаях из ста мы охотнее выберем иллюзию, чем правду, причем, как правило, именно иллюзию благополучия. Не верите? Давайте проверим.

Ответьте, только честно: вам удобнее думать, что вы живете в уютном, чистом, безопасном доме или что подвал вашего жилища кишит крысами, у мусоропровода постоянно питается и ночует бомж с открытой формой туберкулеза, которого время от времени теснят, претендуя на его террито-

⁷ Разумеется, на самом деле он не приобретет сколько-нибудь устойчивых качеств «новой» личности. Но имитация будет впечатляющей (хотя и непродолжительной)!

рию, отмороженные наркоманы?

Что профессия, которой вы посвятили всю свою жизнь, по-настоящему востребована обществом, исполнена смысла и пользы или что вы большую часть рабочего времени (годы напролет!) толчете воду в ступе?

Что вы женаты на доброй и чуткой женщине, подруге ваших суровых дней, которая денно и нощно заботится о вас или...

Впрочем, чувствую, заносит – проклятая эпилептоидность!

Мир так устроен, уважаемые коллеги, что с приобретением любого позитивного свойства одновременно приобретается и его негативное «второе я». Это частное проявление диалектики.

В отношении истероидного радикала мы обязаны сказать, что оборотной стороной сопряженной с ним социальной гибкости является беспринципность. Умение и желание истероида производить яркое впечатление на новых людей превращаются в склонность время от времени менять круг друзей, переходить из одного коллектива в другой и т. п. Талант актера, имитатора, «иллюзиониста» ведет к отказу от реальной деятельности в пользу иллюзии, имитации результата. Экспромт оборачивается т. н. «псевдологией» – вдохновенным враньем, посвященным своим или – реже – чужим успехам⁸.

⁸ В отличие от обычного, рядового вранья истероидная псевдология возникает не из корысти или коварства, а на высоте возбуждения, когда желание создать

Говорят, истероиды хорошо чувствуют людей, их настроение, умеют под него подстраиваться. Это не совсем так. Истероидам, с их сугубым эгоизмом, эгоцентризмом, люди важны только как публика, внимающая и хлопающая в ладоши. Они никого не настроены понимать, никому не сочувствуют, они умеют лишь имитировать психологическое состояние собеседника по типу «зеркального отражения», не более. Впрочем, иногда и этому бываешь рад.

Задачи. В предыдущей главе мы условились о том, что в разделе «Задачи» будут нами обсуждаться те виды деятельности, которыми обладатель изучаемого радикала способен заниматься с минимальным психическим напряжением, те результаты, на достижение которых он нацелен независимо от внешней (в т. ч. материальной) стимуляции.

Да, коллеги, вы не ослышались. Характер рождает наиболее мощную (перед которой бледнеет даже столь ценимое нынче денежное вознаграждение) мотивацию к определенному виду деятельности.

Истероид всегда и везде, в чем бы ни заключались его должностные обязанности, по какому бы «департаменту» он ни числился, занимается почти исключительно самопрезентацией.

Никогда глубоко не проникая в содержание деятельности, он искренне убежден, что может справиться с любым заданием, было бы желание. Однако дальше его присутствия во

иллюзию столь сильно, что истероид искренне верит собственному вымыслу.

всевозможных президиумах, масштабного публичного проектирования, обещаний всеобщего неперемного процветания, клятв «лечь на рельсы» в случае неуспеха, эффектного позирирования перед зрителями и слушателями и т. п. дело не идет.

Мы с вами должны знать, что истероид: а) любому своему занятию (даже если его принудили составлять бухгалтерскую отчетность или чистить отхожее место) постарается обеспечить максимум общественного внимания; б) при столкновении с первыми реальными трудностями резко начнет терять к работе интерес и, в конце концов, бросит ее недоделанной; в) на требование дать отчет о полученных результатах мгновенно, экспромтом нарисует панораму многочисленных ожидаемых и неожиданных успехов (почти сплошь иллюзорных). И так будет всегда. Хотите – поощряйте его за это материально, хотите – лишайте сладкого.

Поэтому, если вы намерены использовать качества истероида с пользой для коллектива, ставьте перед ним задачи презентации (товаров, услуг, идей, новых проектов) и (дай бог, чтобы нас никто не услышал, особенно моралисты-эпилептоиды и работяги-паранойялы!) отчетности.

В первом случае он будет максимально выигрышным способом представлять широкой общественности свой коллектив и созданный им продукт (на самом деле, разумеется, самого себя как лучшую часть такого замечательного, работоспособного, талантливого, et cetera, коллектива). Во втором

– будет из всех сил стараться не потерять лицо. И у него получится. Более того, если уж у него это не получится, то...

При этом ни проверять его, ни как-то особо стимулировать, ни подсказывать ему не надо. Надо лишь вовремя его остановить. Иначе, поощренный вниманием, он докатится до псевдологии или, чего доброго, до выдачи всем присутствующим известной ему информации, не подлежащей разглашению, – есть у истероида такой грех. Словом, выпуская его на сцену (в широком смысле), надо придерживать его за фалды, чтобы в нужный момент утащить за кулисы.

Автор сказал: «Ставьте перед ним задачи». Надеюсь, вы понимаете, что вне зависимости от того, ставите вы перед ним эти задачи или не ставите, истероид будет решать именно их.

Категорически нельзя (или просто глупо) мучить истероида работой рутинной, однообразной, требующей сосредоточенности на деталях, последовательности и настойчивости, тем более, если по окончании ее не ожидается мощного социального резонанса. Оскорбленный, он либо сразу уйдет от вас, либо начнет искать выход из психотравмирующей ситуации, погружаясь то в одну, то в другую объективно легкую, но «долгоиграющую» болезнь (его начнут одолевать бесконечные «простуды», «дистонии», «несварения желудка», «растяжения связок»). Он станет защищаться от вашего произвола больничными листами и справками об освобождении от работы. Как минимум, он возьмет в привычку ре-

гулярно опаздывать на службу.

Да, вы можете вступить с ним в войну, но качество и результативность работы от этого не повысятся. Более того, возникший конфликт взбудоражит общественное мнение, а уж общественным мнением манипулировать истероид умеет, поверьте, получше нашего с вами.

Так что, коллеги, лучшего способа управлять людьми, чем сотрудничать с ними, ставить перед ними не просто выполнимые, а наиболее для них легкие и потому приятные задачи, не существует.

Только так и можно обеспечить искомую профессиональную надежность человека – стабильную результативность независимо от внешних условий. Ведь даже «ненадежный» истероид в одном абсолютно надежен – в желании нравиться, привлекать внимание, играть роль за ролью... Сделайте это его профессией – и вы не узнаете горя.

Оглянитесь вокруг – и вы увидите, что профессиональная успешность истероидов (нередко – довольно значительная!) связана с теми областями деятельности, которые предполагают создание иллюзии: актерство, писательство, журналистика, отчасти – политика, отчасти – наука, особенно в некоторых ее отраслях, модные нынче связи с общественностью, реклама и т. д. и т. п.

Да, разумеется, актер трудится (не за счет истероидности, а за счет присущего индивиду паранойяльного радикала) в поте лица. Но, согласитесь, сыграть роль и построить, ска-

жем, пролет моста через реку – не одно и то же. Роль – иллюзия, мост – реальность. Кто не верит – пусть попробует перебраться на другой берег силой воображения!

Особенности построения коммуникации. Если вы хотите сразу понравиться истероиду, сделайте так, чтобы он почувствовал себя «фигурой» на вашем «фоне». Осыпьте его комплиментами, иными знаками вашего расположения и доброжелательного внимания. Не бойтесь переборщить: истероид, пусть даже умный, развитый, выдавший виды, конечно, заметит, но непременно простит вам подобный разгул воображения. Он будет про себя думать: «Ну, брат, ты хватил. Через край, понимаешь. Хотя...» И в его душе разольется теплота, возникнет ответная волна дружелюбия.

Помните, что для истероида лучший подарок – публичное признание его заслуг. Он более всего ценит моральные поощрения. Хотите его отблагодарить, отметить в лучшую сторону – вручите ему грамоту, повесьте медаль. При всех, под громкие аплодисменты. Не пытайтесь в темном углу, сопя, молча совать ему в карман мятые купюры «в знак искренней и сердечной благодарности» – смажете картину.

Не упускайте возможности поздравить истероида с праздниками, с днем его (!) рождения. Вовсе не обязательны при этом дорогие подарки (знайте: истероид не станет, подобно эпилептоиду, пытаться выяснить цену подаренной вещицы). Покажитесь ему на глаза, скажите несколько теплых слов. Этого будет достаточно, чтобы упрочить ваше взаимораспо-

ложение. Девиз истероида: «Внимания много не бывает!»

Если же вам приспичило совершить в отношении истероида грубую коммуникативную ошибку, наоборот, начните конкурировать с ним за место «фигуры», всеми силами оттесняйте его в «фон», тяните одеяло внимания на себя – он тут же преисполнится к вам ненависти. С чем вас в этом случае и поздравляю.

Надеюсь, коллеги, вы правильно – в гуманистическом смысле – понимаете цель изучения разделов, связанных с управлением поведением. Управлять поведением можно и должно, но не за счет пошлых, к тому же малоэффективных попыток «зомбирования», «программирования», а посредством приведения в гармоничное соответствие психологических возможностей человека, с одной стороны, и среды его обитания, деятельности – с другой.

Возможно, кто-то из вас решит, что сознательно подстраиваться под постороннего (да и близкого) человека, расчетливо подыгрывать ему, в надежде улучшить взаимоотношения – излишне, не вполне честно. Возможно, – отвечу резко, – этот кто-то ошибся дверью. Ему не психологию надо изучать, а кирпичи в печке обжигать... Обиделись? Правильно, что обиделись. Простите автора за этот маленький эксперимент: автору лишь хотелось показать, что хамство, грубость, в которые вдруг превращается наше желание быть прямым, откровенным, резать правду-матку, невзирая на лица, – не лучший способ завязывать и укреплять отноше-

ния.

Не хочется заканчивать разговор на этой агрессивно-наравоучительной ноте. Поэтому предлагаю, на десерт, несколько вопросов и заданий:

Вопросы и задания:

1

Отыщите в тексте главы указания на источники происхождения истероидного радикала, а также на определяемые этим радикалом особенности внешнего вида и качества поведения человека. Постарайтесь их как следует осмыслить и запомнить.

2

Как вы думаете, как поступит истероид, в кошельке которого денег хватает либо на бутерброд с колбасой, либо на новую заколку для волос? На что он потратит последние деньги?

3

Выбирая себе, например, щенка, какими критериями будет руководствоваться истероид? Что

для него важнее всего (кстати, не только в собаках, но и в людях, в т. ч. близких)?

4

В тексте приведены примеры проявления истероидности у героев произведений А. С. Пушкина (Корсаков, «Арап Петра Великого») и Л. Н. Толстого (Борис Друбецкой, «Война и мир»). Прильните, как говорится, к источнику, и попробуйте отыскать в других поступках указанных литературных героев качества, проявления, результаты истероидного поведения.

5

Стефан Цвейг, если мне не изменяет память, высказался в том духе, что, дескать, лучшие психологи, истинные знатоки человеческой природы – писатели (а те, кто величают себя психологами – лишь жалкие пигмеи, пустобрехи и путаники, ни черта не смыслящие в людях). Что ж, как говорил Иван Сусанин в известном анекдоте: «Пробабли, пробабли...» В любом случае с первой частью этого высказывания глупо не соглашаться. Поэтому, коллеги, прошу вас провести ваш первый самостоятельный психодиагностический опыт именно на примере из классической русской литературы. Итак, Лермонтов, «Герой нашего времени»:

«Грушницкий – юнкер. Он только год в службе, носит, по особому роду франтовства, толстую солдатскую шинель... Он закидывает голову назад, когда говорит, и поминутно крутит усы левой рукой, ибо правую опирается на костыль. Говорит он скоро и вычурно: он из тех людей, которые на все случаи жизни имеют готовые пышные фразы, которых просто прекрасное не трогает и которые важно драпируются в необыкновенные чувства, возвышенные страсти и исключительные страдания. Производить эффект – их наслаждение... Грушницкого страсть была декламировать: он закидывал вас словами, как скоро разговор выходил из круга обыкновенных понятий; спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает... он начинает длинную тираду, по-видимому имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая в самом деле есть только продолжение его собственной речи... Он не знает людей и их слабых струн, потому что занимался целую жизнь одним собою. Его цель – сделаться героем романа. Он так часто старался уверить других в том, что он существо, не созданное для мира, обреченное каким-то тайным страданиям, что он сам почти в этом уверился. Оттого-то он так гордо носит свою толстую солдатскую шинель... Грушницкий слывет отличным храбрецом; я его видел в деле: он махает шашкой, кричит и бросается вперед, замуря глаза. Это что-то не русская храбрость!.. Приезд его на Кавказ... Я уверен, что накануне отъезда из отцовской деревни он говорил с

мрачным видом какой-нибудь хорошенькой соседке, что он едет не так, просто, служить, но что ищет смерти, потому что... тут он, верно, закрыл глаза рукою и продолжал так: «Нет, вы... этого не должны знать! Ваша чистая душа содрогнется! Да и к чему? Что я для вас? Поймете ли вы меня?..» и так далее. Он мне сам говорил, что причина, побудившая его вступить в К. полк, останется вечною тайной между им и небесами».

Ну те-с, и какой же радикал преобладает в характере г-на Грушницкого? (Подсказываю: «Исте...» Дальше – сами.)

6

В романе А. Н. Толстого «Хождение по мукам» отыщите и выпишите в конспект проявления истероидной тенденции в характерах сестер Булавиных – Екатерины Дмитриевны и Дарьи Дмитриевны (по три-четыре примера).

7

Попробуйте применить полученные знания на практике (только, ради бога, будьте осторожны и деликатны!).

Глава 3. Эпилептоидный радикал

Общая характеристика. В основе эпилептоидного радикала лежит нервная система, ослабленная т. н. органическими изменениями.

Как известно, главной действующей единицей нервной системы является нервная клетка – нейрон. Это самая сложно устроенная живая клетка. Ее внутренняя структура настолько дифференцирована, тонка, оригинальна, что ее невозможно воспроизвести при простом делении. Поэтому нейроны не размножаются, в отличие от всех прочих клеток организма. Нейроны очень чувствительны к внешним воздействиям, особенно к недостатку питания – кислорода, глюкозы. В неблагоприятных условиях⁹ нейроны существенно изменяются, и, как вы догадываетесь, не в лучшую сторону. Они повреждаются (если не погибают!) и восстановлению в прежнем виде не подлежат. Эти неприятности и есть, на языке физиологии, органические (т. е. необратимые) изменения.

Кору головного мозга человека образуют, по одним подсчетам – 9, по другим – 14 миллиардов нейронов. Всех, как

⁹ А такие условия создаются, например, при воздействии на формирующийся плод через организм матери инфекций, интоксикаций – в т. ч. алкоголя, наркотиков; при психических и физических травмах матери и / или ребенка – до, во время и сразу после рождения и т. д.

говорится, «не задушишь, не убьешь». Органический процесс в интересующем нас случае, не доходя до уровня заболевания (т. е. оставляя мозг во вполне работоспособном состоянии), тем не менее, делает свое черное дело, ухудшая прежде всего скорость обработки информации.

Представьте себе, что в вашем персональном компьютере процессор, скажем, Pentium-4, заменен на 386-й. Представили? Нечто подобное происходит и с пострадавшими нейронами. Они начинают значительно медленнее, чем их неповрежденные собратья, решать возложенные на них информационные задачи. Снижаются не только быстродействие, но и максимальные объемы оперативной и долговременной памяти. И в сложных нейронных ансамблях, обеспечивающих нашу с вами психическую деятельность – мышление, эмоции, речь и т. д., – появляется слабое звено.

Вы прекрасно знаете, коллеги, как развиваются события, когда, скажем, какое-то подразделение фирмы плохо справляется со своими обязанностями, работает с перегрузкой и к тому же медленно. Мало того что страдает эффективность производства, но и психологический климат в коллективе резко ухудшается: ширятся и растут взаимные претензии, недоверие, раздражение, накапливается агрессия. Этот пример в контексте обсуждения внутренних условий эпилептоидного радикала не случаен. Похожая модель складывается и в нервной системе, прежде всего – в головном мозге, эпилептоида.

В грубом приближении к действительности (попробуем нарисовать некий образ!) происходит следующее. В подпорченных органическими изменениями участках коры (и в т. н. подкорковых структурах) головного мозга накапливается, застаивается возбуждение. Так в узких местах дороги скапливаются автомобили, образуя пробки. Так на столе у нерадивого, неумелого, медлительного клерка собирается ворох всевозможных бумаг.

Возбуждение растет, захватывает соседние участки мозга и, не находя адекватного выхода (не получая разрядки посредством мышечного или интеллектуального действия), перерастает в раздражение. В свою очередь, раздражение, достигая своего пика, прорывает заслон самоконтроля, резко вырывается наружу, проявляясь на поведенческом уровне вспышкой агрессии (физической и / или словесной).

Отметим, что эта последовательность состояний – застой возбуждения – раздражение – агрессия – не зависит от воли, желания человека, наделенного эпилептоидным радикалом. Она практически не зависит и от каких-то единичных внешних обстоятельств, поскольку предопределена описанными выше особенностями нервной системы, т. е. «внутренними условиями». Внешние сигналы играют в этих случаях роль повода, а люди, от которых они исходят, – мишени, подвернувшейся под руку стрелку, у которого палец уже давно напряженно впирается в спусковой крючок.

Немотивированные «вспышки» агрессии, управлять ко-

торами эпилептоид не властен, чем-то напоминают столь же немотивированные приступы мышечных судорог у больных эпилепсией. Отсюда – и сходство в названиях.

Но не одними вспышками жив эпилептоид. Постоянно присутствующее в его нервной системе напряжение (из-за информационных перегрузок оно присутствует почти все время, кроме периодов, непосредственно следующих за «вспышкой», – тогда эпилептоид погружается в полную апатию, безразличие – хоть танцуй у него на голове) рождает чувство тревоги. Тревога – это переживание надвигающейся опасности¹⁰.

Следует сказать, что, выдержав испытание естественным отбором, в качестве эффективных механизмов выживания эволюционно закрепились три основные формы реакции животного на опасность: бегство, т. н. мнимая смерть и агрессия.

Как известно, ничто звериное человеку не чуждо. Перечисленные реакции нашли отражение в нашем поведении в экстремальных ситуациях, да и в повседневном поведении тоже. Вспомните истероидный радикал. Разве присущий ему уход от неприятных, психотравмирующих переживаний в мир иллюзорного благополучия – это не символика бегства? Да что там символика! Истероидам в самом прямом смысле свойственно убегать от опасности, из ситуации, в ко-

¹⁰ Чего боится эпилептоид? Ничего конкретно. Просто тревога – неизменная спутница слабости, а его нервная система ослаблена.

торой они (даже они!) не видят возможности сохранить хотя бы внешнее достоинство. Эта их особенность получила соответствующее название – «фугиформная реакция» (от латинского fuga – скачка, быстрый бег, бегство).

В качестве примера фугиформной реакции вот вам, коллеги, реальный случай.

Сотрудники одной небольшой компании готовились к празднику 8 Марта. Мужская часть коллектива, как всегда, была преисполнена энтузиазма, и каждый хотел отличиться. Один из сотрудников – назовем его в нашем рассказе Петр – вызвался купить традиционно полагающееся к столу спиртное непосредственно на заводе-производителе – и гарантия качества, и дешевле, чем в магазине (бюджет коллективных праздников, как правило, ограничен). Все знали, что Петр любит больше говорить, чем делать, но в данном случае он выполнил обещание, и разнообразные водки, ликеры, настойки и т. д. заняли свое место на праздничном столе. Праздник стартовал, Петр, как и положено яркому истероиду, был в ударе: шутил, пил по-гусарски с локтя, тут и там срывал аплодисменты дам... Когда отшумела первая волна поздравлений и возникла короткая пауза, слово взял некий господин шизоидного склада. Его тост был образцом шизоидного выступления-экспромта (познакомившись с этим радикалом, мы поймем, почему шизоиды сплошь и рядом бестактны, и почему они никак не могут подобрать слова для выражения собственных мыслей в их точном зна-

чении). Он сказал: «А теперь давайте выпьем за Петра, который проявил чудеса предприимчивости и купил для нас... Дешевой водки!» Присутствующие, особенно их прекрасная половина, слегка поморщились. Петр воспринял это неудовольствие на свой счет (истероиды все, что бы вокруг них ни происходило, воспринимают на свой счет: они уверены, что весь мир только о них и думает, и говорит). Он побледнел, сжал зубы, потом вдруг вскочил и кинулся вон из помещения, где проходил банкет. Больше в тот вечер на празднике он не появился... Вот такая фугиформная реакция. Продолжим, однако, изучение вариантов реагирования на тревогу.

Мнимая смерть у животных выражается в полном бездвижении, резком замедлении дыхания, сердечных сокращений. От страха они впадают в транс. Картину довершают их обильные пахучие выделения, заставляющие врага-хищника воспринимать такую жертву, как падаль. И, поскольку не все плотоядные питаются падалью, у животного, наделенного данной формой реагирования, появляется шанс выжить... Во многом подобную стилистику приобретает поведение человека, в характере которого доминирует тревожный радикал (подробнее о нем – позже). При виде, а нередко уже в предчувствии появления потенциально опасного объекта тревожного человека охватывает скованность, он теряет кураж, замолкает, старается стать «тише воды, ниже травы».

Третий вариант – агрессия, стремление подавить врага, напасть на него первым, лишить его способности сопротив-

ляться, подчинить себе и, таким образом, взять под контроль ситуацию. Агрессия является основой эпилептоидной тенденции в поведении.

Легко себе представить, коллеги, какого рода поведенческая установка, какой взгляд на мир, на окружающих людей формируется у эпилептоида, постоянным фоном настроения которого становятся тревога, раздражение, злоба, агрессия. Да, верно, эпилептоид – мизантроп, человеконенавистник. Чувство глубокой неприязни к людям пропитывает всю его жизненную философию, предопределяет выбор профессии и т. д. Поверьте, автор не преувеличивает.

Случилось как-то автору познакомиться с человеком, который еще во времена так называемой холодной войны работал над изготовлением бактериологического оружия – страшного способа массового уничтожения людей. Изначально у этого человека было медицинское образование, и автор не удержался – спросил: «Как же вы, врач, которого со студенческой скамьи учили спасать жизнь людям, пришли к противоположному. Вы получали удовлетворение от этой, с позволения сказать, профессии?» Этот господин, абсолютно не обиженный на жесткий вопрос, напротив, с жаром стал объяснять: «Да вы просто не представляете себе, какое это экологически чистое оружие! Оно убивает только людей, никого больше. Атака закончится, останки людей естественным образом растворятся в природной среде, вместе с ними без следа растворятся и бактерии – теперь абсо-

лютно безопасные...» Да, чудная картина: травка зеленеет, солнышко блестит... И людей нет. Мечта эпилептоида!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.