

ПРАКТИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ
С ИЛЛЮСТРАЦИЯМИ

Виктор Пономаренко

7 МЕТОДИКА РАДИКАЛОВ

особенности характеров

- Можно ли определить характер человека по внешности?
- Что говорят о человеке его мимика и жестикуляция?
- Как в обычной жизни использовать преимущества радикалов?
- Как выстраивать эффективную систему общения и взаимодействия?



Виктор Викторович Пономаренко
Методика 7 радикалов.
Особенности характеров
Серия «Практический
тренинг с иллюстрациями»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67422609

Методика 7 радикалов. Особенности характеров: Издательство АСТ;

М.; 2022

ISBN 978-5-17-147193-4

Аннотация

В книге рассматривается методика «7 радикалов», 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.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

От автора	6
Глава 1. Введение в характерологию	12
Конец ознакомительного фрагмента.	36

**Виктор Викторович
Пономаренко**

**Методика 7 радикалов.
Особенности характеров**

© Пономаренко, В.

© ООО «Издательство АСТ»

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 компьютера 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 разбираться 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 смо-

жет 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 психоло-

гической 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 поведением 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.

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.

*С самыми добрыми пожеланиями,
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 внутренне 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 непредвзято-

го отношения к самим себе.

Вы спрашиваете: «А разве это возможно – непредвзято относиться 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 поведе-

нием, сообразуясь 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 так называемый «феномен Маугли». История действительно знает несколько случаев, когда «человеческий детеныш», волею 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 вилкой, 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, сидя-

щие 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, посмотрим, 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 скупить. 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 играют 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.

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

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

Ответим себе: «Индивидуальны набор и сочетание усвоенных 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 обустроить свое рабочее место?»

ОТВЕТ: «Смотрите 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 называет 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, воспри-

нять 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 человеком (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 содержа-

тельных 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 человек?» 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.

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

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

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 так называемых 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 (отличающего 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 ведущего (-их) 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 ди-

агностикой – 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, пытаюсь 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 тенденций, 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 «7 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 доныне 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 интересует наш с вами внутренний мир, как не психиатра и патологоанатома?). Психиатры и создали первые базовые широко используемые доныне 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, приспосабливается 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 понимания 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

Истероидный
Эпилептоидный

Паранойяльный
Эмотивный
Шизоидный
Гипертимный
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. Обсуж-

дая 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, препятствует целенаправленности, 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!

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.