

Практическая характерология. Методика 7 радикалов

Автор:

Виктор Пономаренко

Практическая характерология. Методика 7 радикалов

Виктор Викторович Пономаренко

Практический тренинг

В книге рассматривается методика «7 радикалов» В. В. Пономаренко, которая представляет собой новый системный подход по 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 автора 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.

Виктор Пономаренко

Практическая характерология. Методика 7 радикалов

© Пономаренко В.

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2019

* * *

От автора

По мере того как в человеческом обществе растёт потребность ценить и беречь имеющиеся ресурсы (а как иначе, если нас, людей, всё больше, а их, ресурсов, всё меньше?), психология перестаёт быть наукой о душе – захватывающей, но несколько отвлечённой 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 прикоснётся 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 объёмы 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 ещё меньше – других. Желая извлечь пользу из взаимодействия, усилить радость общения, мы полагаемся часто лишь на интуитивное представление о нашем партнёре (или партнёрах) по той или иной социальной группе. Мы легко создаём в своём 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, партнёров. 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 идёт 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, несоизмеренные полученному результату). Не в этом ли причина того, что мы так трудно живём?

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 подъёма 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 отчёт 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 её на публичное обсуждение; что целеустремлённость и склонность брать на себя ответственность являются врождёнными (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 решённых автором задач, например, успешно проведённые специальные психологические экспертизы в ходе расследований противоправных действий[1 - В т. ч. совершённых 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.]. 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.

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 безнадежных 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 развитым 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, сплочённые 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 ведём 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, подчинённым, кандидатам на должности тех и других, к деятелям политики и культуры, к чиновникам, исполняющим нелёгкие служебные обязанности, к потребителям произведённых 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 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 определённом 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 нём – 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 придётся утомить вас рассуждениями о способности субъекта создавать в своём 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, 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 чём идёт речь.

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

Вопрос номер два: откуда в человеке берётся 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 детёныш», волей судеб разлучённый с родителями, попадал в стаю животных, а потом вновь возвращался к людям, но не исполненным мудрости и благородства мускулистым красавцем – царём джунглей, как это изобразил романтический 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 зверёк, 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 ребёнок растёт хоть и не в лесу, но в примитивном социальном окружении, его поведение мало чем отличается от поведения олигофрена (человека, страдающего врождённым слабоумием, вызванным повреждением мозга), что свидетельствует об одинаковой недоразвитости психики и у того, и у другого.

Всё это убедительно доказывает, что, несмотря на набор генов, определяющих принадлежность субъекта к биологическому виду *Homo sapiens* (Человек разумный), разум в нём 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 всём 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 далёкой 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, всё 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, посмотрим, как происходит формирование личности. Самой наглядной, хотя, разумеется, упрощённой, 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, всё 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 передаётся 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, отдаём дань санитарии и гигиене, решаем широчайший круг профессиональных задач, знакомимся с окружающими, принимаем пищу, высказываем своё отношение к глобальным проблемам, признаёмся 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 нём и стереотипно воспроизводить её 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 полёта по воздуху без использования технических средств (автор сознательно упускает из виду крайние случаи). Например, с пещерных времён 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 поведения[2 - В широком смысле, включая деятельность, общение, реализуемые социальные установки, отношения, ценности и т. д.], 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 вернёмся 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 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 её 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 своё рабочее место?

Ответ: см. выше...

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

Любой инструктор автошколы расскажет вам, как охотно он берётся обучать вождению одного, а на другого не желает даже тратить время из-за полного отсутствия перспективы. Любой учитель танцев или профессор химии с гордостью назовёт своих самых способных учеников и отмахнётся, 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 ещё 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 (врождённые и / или приобретённые 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 – полужантасической). 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 учёный 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 всё-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 идёт 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 войдёт в противоречие с общепринятым теоретическим подходом – под характером человека понимать индивидуальный стиль его поведения в социальной среде, формирующийся за счёт избирательного[3 - Благодаря врождённым, а также приобретённым на ранних этапах жизни качествам психики – «внутренним условиям».] 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, путём 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, приведёт 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 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 – ещё 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 идёт 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 полубившийся 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 ещё 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 перейдём 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 назовём 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 донныне именно в психиатрических лечебницах. Не досужее любопытство, а острая необходимость распознать душевную болезнь, разработать методологию её лечения, помочь страдающему человеку ложатся в основу подобных исследований (к слову, кого ещё интересует наш с вами внутренний мир, как не психиатра и патологоанатома?). Психиатры и создали первые, базовые, широко используемые донныне классификации типов поведения (характера).

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

Многие авторитетные, серьёзные специалисты отвечают на этот вопрос утвердительно: да, вполне правомерно. Дело в том, что нередко душевная болезнь не создаёт какой-то новый, а лишь видоизменяет прежний характер, присущий человеку, когда он ещё 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.

Вернёмся 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 учёным, 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 лёгкое недоумение. Паранойяльный, эмотивный, гипертимный, тревожный – эти названия не имеют в своей структуре полюбившегося нам суффикса «ид». В чём дело?

Принцип их возникновения, изложенный выше, остаётся прежним, просто у каждого названия есть своя маленькая история. К примеру, параноидный означает не подобие, а самое что ни на есть серьёзное 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, всё более увязает в третьестепенных подробностях и уходит в сторону от главной темы.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

В т. ч. совершённых 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.

2

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

3

Благодаря врождённым, а также приобретённым на ранних этапах жизни качествам психики – «внутренним условиям».

Купить: https://tellnovel.com/ru/ponomarenko_viktor/prakticheskaya-harakterologiya-metodika-7-radikalov

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)