

ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРОЗОРЛИВЫМ - БУДЬ ИМ!

# ВИЖУ ВАС НАСКВОЗЬ

.....

КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ ОКРУЖАЮЩИХ



ЕВГЕНИЙ СПИРИЦА

# ОГЛАВЛЕНИЕ

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b>                                               | <b>2</b>  |
| <b>ОБ АВТОРЕ</b>                                                | <b>7</b>  |
| <b>ВВЕДЕНИЕ</b>                                                 | <b>9</b>  |
| <b>ГЛАВА 1. ОСНОВА И ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ МЕТОДИКИ</b>             | <b>13</b> |
| ЛЮБОЙ ВОПРОС НАУКИ — ЭТО ВОПРОС О ПОНЯТИЯХ                      | 13        |
| ПОВЕДЕНИЕ КАК НАУКА: ОТГАДКУ ПОДСКАЖЕТ ЖИВОТНЫЙ МИР             | 14        |
| СУТЬ НАШЕГО МЕТОДА — МНОГОГРАННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЧЕЛОВЕКА            | 15        |
| <b>ГЛАВА 2. ПСИХОГЕОМЕТРИЯ ТЕЛА: ФИГУРА РАССКАЖЕТ О ВАС ВСЕ</b> | <b>18</b> |
| ТИПЫ ЧЕЛОВЕКА                                                   | 18        |
| Пикники                                                         | 19        |
| Атлетики                                                        | 19        |
| Астеники                                                        | 20        |
| Грациалы                                                        | 21        |
| ДРУЖИТЬ. УПРАВЛЯТЬ. УНИЧТОЖАТЬ                                  | 21        |
| SELF-MADE MAN, ИЛИ ХАРАКТЕР ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ             | 23        |
| <b>ГЛАВА 3. ПСИХОТИПОЛОГИЯ: ЛЮДИ, ЗВЕРИ И ЭМОЦИИ</b>            | <b>25</b> |
| ТРИ КИТА ЭМОЦИЙ: ВЫЖИВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ГАРМОНИЯ                 | 25        |
| ЗДОРОВАЯ ПСИХИКА? БОЛЬНАЯ ПСИХИКА? ГДЕ ГРАНИ?                   | 28        |
| <b>ГЛАВА 4. ИСТЕРОИД: ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ ПСИХОТИП</b>              | <b>30</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                                  | 33        |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                                  | 33        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                                              | 34        |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                                | 35        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                                            | 35        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                                     | 35        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                                             | 37        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                                         | 39        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                                     | 39        |
| ТИПЫ ИСТЕРОИДОВ                                                 | 39        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                                            | 40        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                                    | 41        |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                            | 41        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                                    | 42        |
| <b>ГЛАВА 5. ЭПИЛЕПТОИД: УПОРЯДОЧЕННЫЙ ПСИХОТИП</b>              | <b>43</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                                  | 46        |

|                                                  |           |
|--------------------------------------------------|-----------|
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                   | 46        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                               | 47        |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                 | 48        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                             | 48        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                      | 49        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                              | 50        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                          | 54        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                      | 54        |
| ТИПЫ ЭПИЛЕПТОИДОВ                                | 55        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                             | 56        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                     | 56        |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                             | 57        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                     | 58        |
| <b>ГЛАВА 6. ПАРАНОЙЯЛ: ЗАСТРЕВАЮЩИЙ ПСИХОТИП</b> | <b>59</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                   | 59        |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                   | 60        |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                   | 62        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                               | 63        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                             | 63        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                      | 64        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                              | 64        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                      | 66        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                          | 66        |
| ТИПЫ ПАРАНОЙЯЛОВ                                 | 67        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                             | 68        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                     | 68        |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                             | 68        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                     | 69        |
| <b>ГЛАВА 7. ШИЗОИД: ТВОРЧЕСКИЙ ПСИХОТИП</b>      | <b>71</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                   | 74        |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                   | 75        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                               | 76        |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                 | 76        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                             | 76        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                      | 77        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                              | 78        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                      | 80        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                          | 80        |
| ТИПЫ ШИЗОИДОВ                                    | 80        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                             | 82        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                     | 82        |

|                                                        |            |
|--------------------------------------------------------|------------|
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                   | 82         |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                           | 83         |
| <b>ГЛАВА 8. ГИПЕРТИМ: ГИПЕРТИМНЫЙ ПСИХОТИП</b>         | <b>84</b>  |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                         | 86         |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                       | 86         |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                                   | 86         |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                            | 87         |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                                    | 88         |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                                | 90         |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                            | 90         |
| ТИПЫ ГИПЕРТИМОВ                                        | 90         |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                                   | 91         |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                   | 92         |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                           | 92         |
| <b>ГЛАВА 9. ПСИХОАСТЕНИК: ЭМОТИВНЫЙ ПСИХОТИП</b>       | <b>94</b>  |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                         | 96         |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                         | 96         |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                                     | 98         |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                       | 98         |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                                   | 98         |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                            | 99         |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                                    | 100        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                            | 102        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                                | 102        |
| ТИПЫ ЭМОТИВОВ                                          | 102        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                                   | 103        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                           | 103        |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                   | 103        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                           | 104        |
| <b>ГЛАВА 10. АСТЕНИК: ТРЕВОЖНО-МНИТЕЛЬНЫЙ ПСИХОТИП</b> | <b>105</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                         | 107        |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                         | 107        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                                     | 108        |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                       | 108        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                                   | 108        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                            | 109        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                                    | 109        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ                            | 110        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                                | 111        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                                   | 111        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                           | 111        |

|                                                           |            |
|-----------------------------------------------------------|------------|
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                      | 111        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                              | 112        |
| <b>ГЛАВА 11. ГИПОТИМ: ДЕПРЕССИВНО-ПЕЧАЛЬНЫЙ ПСИХОТИП</b>  | <b>113</b> |
| БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ                                            | 114        |
| ЯДРО ХАРАКТЕРА                                            | 114        |
| СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ                                        | 116        |
| ПСИХОЛИНГВИСТИКА                                          | 116        |
| МИМИКА И ПАНТОМИМИКА                                      | 117        |
| ВНЕШНИЙ ВИД                                               | 117        |
| ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ                                       | 118        |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ                             | 119        |
| ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА                                   | 119        |
| ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ                                      | 119        |
| ДЕЗАДАПТАЦИЯ                                              | 119        |
| КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ                                      | 120        |
| КАК ОНИ ЛГУТ                                              | 120        |
| <b>ГЛАВА 12. ПСИХОПАТЫ: МОРАЛЬНЫЕ БЕЗУМЦЫ</b>             | <b>121</b> |
| ПСИХОПАТИЯ — ЭТО МОРАЛЬНОЕ БЕЗУМИЕ                        | 121        |
| ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?                                            | 121        |
| КАК ВЫЧИСЛИТЬ ПСИХОПАТА                                   | 122        |
| ВИДЫ ПСИХОПАТИЙ                                           | 123        |
| МИМИКА ПСИХОПАТА: «ЧАПЛИНСКАЯ УЛЫБКА» И ПРИПОДНЯТАЯ БРОВЬ | 125        |
| <b>ГЛАВА 13. АРХЕТИПЫ В ОПЕРАТИВНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКЕ</b>  | <b>127</b> |
| Критерии архетипа:                                        | 129        |
| МЕТАФОРЫ ОПИСАНИЯ АРХЕТИПОВ В АРХЕТИПИЧНОМ КВАДРАТЕ       | 130        |
| ЗАСТРЕВАНИЕ И ПЕРЕКОСЫ В АРХЕТИПЕ                         | 131        |
| ДЕТСТВО                                                   | 132        |
| МОЛОДОСТЬ                                                 | 134        |
| ЗРЕЛОСТЬ                                                  | 136        |
| СТАРОСТЬ                                                  | 138        |
| РОЛЬ АРХЕТИПОВ В ПРОФАЙЛИНГЕ И ВЕРИФИКАЦИИ                | 140        |
| <b>ГЛАВА 14. СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОРТРЕТА</b>    | <b>141</b> |
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРОЗОРЛИВЫМ? БУДЬ ИМ!</b>      | <b>144</b> |

Хотите узнать секреты спецслужб по прогнозированию поведения человека? Или, может быть, желаете узнать всю правду о человеке без ответов на перечень психологических тестов? Стремитесь правильно подобрать кандидатуру на должность за несколько минут? Что из сказанного собеседником правда, а что ложь? Почему те, кому мы так верим, так легко нас предают? Как это предвидеть?

Моя авторская методика оперативной психодиагностики поможет точно и быстро оценить человека менее чем за 2 минуты общения – понять, кто перед вами, каков его поведенческий портрет, как он будет реагировать на те или иные ситуации.

Метод может быть использован для того, чтобы максимально точно и быстро подстроиться под собеседника или оппонента, а при необходимости – даже дезадаптировать его (например, в случае жесткой беседы, сложных переговоров или общения с преступником или террористами).

**Евгений Спирица**

## ОБ АВТОРЕ

Больше 26 лет Евгений занимается профайлингом и распознаёт ложь. Создал Школу Безынструментальной Детекции Лжи в 2008.

Автор книг и научных монографий. Работает в криминалистике с 1993.

Все, кто сегодня в России преподаёт профайлинг и безынструментальную детекцию лжи – выпускники Евгения. Этому есть подтверждение в виде фотографий с курсов. Ученики учеников. Либо люди, самостоятельно изучавшие наши программы.

Свой 1-й курс по профайлингу Евгений провел в компании "1 ХОД" в 2009. Но изучать и преподавать профайлинг начал с октября 1993, когда обучал сотрудников правоохранительных органов.

### **2018 - 2021**

Создание модели эмоционально-поведенческого профайлинга ICDS.

Разработка практической модели Эмоционального Интеллекта.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 2-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2019г.
- «Боевое НЛП. Техники и модели скрытых манипуляций и защиты от них». Спирица, Пелехатый. Издательство ПИТЕР 2020г.

### **2015 - 2017**

Проводит большое число курсов и открытых тренингов в таких компаниях, как:

- Дальневосточный Университет МВД РФ;
- Сбербанк;
- Полицейские подразделения ООН;
- Академия управления при президенте Республики Беларусь;
- Кафедра психологии Санкт-Петербургского МВД РФ.

Создаёт Международный Академический Альянс ICDS, целью которого является объединение лучших методов и методик профайлинга в разных направлениях жизни.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 1-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2017.

### **2010 - 2014**

Создаёт Академию по распознаванию лжи.

Проводит 1-й открытый курс Профайлер-верификатор. А всего их было проведено 13 до начала онлайн-формата.

Работает с такими компаниями, как:

- Аэропорт Манас, Киргизия;

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

- компания Разгуляй;
- МВД Минск;
- Владивосток Девелопмент;
- МВД РФ;
- Психологи МВД РФ.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте». Спирица, Статный. Учебно-методическое пособие. ДГСК МВД России, 2013 г.
- «Реальная психология лжи или Анти-Экман», 2014 г.
- «Применение технологий профайлинга в деятельности органов внутренних дел». Спирица, Статный. Монография. ДГСК МВД России, 2014 г.

### **2007 - 2009**

Консультирует частные компании по ведению жёстких переговоров.  
Делает первые открытия и наработки в безинструментальной детекции лжи.  
Проводит 1-й курс по профайлингу детекции лжи в компании "1 ХОД".  
Начал формировать модель жёстких переговоров и Боевого НЛП.

### **2001 - 2006**

Руководит двумя частными охранными предприятиями.  
Постоянно практикуется вести жёсткие переговоры в защите от рейдерских захватов.  
Директор клуба телохранителей "Серые тени".  
Директор школы охраны.

### **1996 - 2000**

Подготовил программы для обучения подразделений ОМОН, СОБР, спецназа ФСИН.  
Готовил группы личной охраны.  
Получил опыт ведения жестких переговоров с криминалом.

### **1993 - 1995**

Участвовал в 1-й Чеченской компании.  
Пришло понимание, что выиграть переговоры с помощью войны нельзя.  
Начал искать эффективные переговорные методики и модели.

Отряд милиции особого назначения УВД Тульской обл.  
Инструктор по боевой и специальной подготовке.  
Разработал первую программу распознавания скрытоносимого оружия на теле преступника и ведению переговоров с лицами, захватившими заложников.

# ВВЕДЕНИЕ

Добрый день, уважаемые читатели!

Если вам по роду деятельности важно, едва взглянув на человека, максимально точно и быстро понять, кто перед вами, чтобы наладить контакт или, наоборот, обезвредить собеседника, создав стрессовую ситуацию, дезадаптировать его, то этот практический путеводитель по полному психологическому портрету личности будет для вас незаменим!

Сначала несколько слов о том, кто мы такие и чем занимаемся. Команда профайлеров<sup>1</sup> и верификаторов<sup>2</sup> Международного Академического Альянса исследует и изучает ложь во всех ее проявлениях вот уже два десятка лет. Анализируя вербальные и невербальные признаки поведения, мы составляем психологический профиль человека, на основе которого прогнозируем его поведение, а также с помощью ряда специальных методик выясняем наличие или отсутствие лжи в речи человека. К нам за помощью обращаются сильные мира сего, бизнесмены, частные лица и представители силовых структур: в компании есть Центр судебных экспертиз, с которым сотрудничают Следственный комитет, суды, органы МВД. Эксперты Академии выносят свой вердикт «виновен/невиновен» по самым громким делам, тем самым, которые вы видите в новостях на федеральных каналах. Мы гордимся тем, что на нашем счету тысячи раскрытых преступлений, и тем, что по программе «Основы профайлинга», разработанной авторским коллективом нашей академии, проходят обучение сотрудники силовых ведомств.

А теперь давайте разберемся, что же это за наука, которой вы хотите овладеть. Имя ей — психодиагностика! Сегодня в педагогической и психологической среде наконец-то возникло понимание, что психодиагностика в том виде, в каком она существует в российской науке, мало применима на практике. Что не удивительно, ведь в 1936 году она была фактически уничтожена. Это произошло в связи со «злоупотреблениями в педологии» — так называется направление в детской педагогике, которое объединяло в себе подходы медицины, биологии и психологии. ЦК ВКП(б) причислил ее к категории лженаук и поставил на одну полку вместе с кибернетикой, генетикой и инструментальной детекцией лжи. Увы, это веяние того времени: человеческой личности и индивидуальности противопоставлялась социально желательная модель усредненного советского человека.

---

<sup>1</sup> Профайлинг (от англ. profile — «профиль») — новое направление в психологической науке, появившееся сравнительно недавно и позволяющее расшифровывать невербальные компоненты, использующиеся в межличностном общении. Его суть — составление психологического портрета человека (известного или неизвестного преступника) на основе его индивидуальных поведенческих особенностей, внешнего вида и характерологических признаков.

<sup>2</sup> Верификация (от лат. verus — «истинный» и facere — «делать») — определение истинности/ложности сведений с помощью специальных безынструментальных методик, другими словами, определение лжи без детектора лжи.

И только в период хрущевской оттепели методики, которые разрабатывались в сфере психодиагностической науки в 1920-е годы, постепенно начали восстанавливаться. У отечественных ученых появилась возможность познакомиться с трудами иностранных коллег, которые за это время ушли далеко вперед, особенно в тестовых методиках. Однако первые попытки их использования оказались достаточно сложными. С одной стороны, количественные критерии многих зарубежных методов нам не подходили, ведь Советский Союз был многонациональной страной со своими многообразными (кросскультурными) различиями.

С другой стороны, иностранцы использовали огромное число психологических подходов, которые сосуществовали без претензий на единственно верное знание, однако советские психологи настаивали только на «психологии деятельности», которая укладывалась в концепцию марксизма-ленинизма. На наш взгляд, такой подход нельзя назвать единственно верным.

Сегодня существуют классические модели психодиагностики, которые вполне подходят для лабораторных исследований или кадровых проверок. Но в формате детекции лжи, при профайлинговых и верификационных проверках, которые нас интересуют, такие методы малоприменимы. Ведь за столом бизнес-переговоров невозможно попросить партнера заполнить методику MMPI или тест Кеттелла, которые насчитывают от 80 до 800 вопросов. Так же как и абсурдно будет заставлять каждого пассажира авиалиний проходить многочасовое тестирование, как предлагают должностные инструкции «Росавиации». Представьте себе, например, большую кавказскую семью с большим количеством детей, которая проходит досмотр. Даже если это все-таки каким-то диким способом воплотить в жизнь, то как профайлер я могу предсказать и в каком психологическом состоянии будут эти пассажиры на борту, и возможное дальнейшее развитие событий.

«Да, видимо, придется работать по старинке, интуитивно», — пришли к выводу специалисты досмотровой службы одного из достаточно известных российских аэропортов, обратившиеся ко мне за советом. Или вот еще более сложный вариант: неужели кто-то будет предъявлять тест террористу для того, чтобы определить его увлечения, детские проблемы и комплексы, чтобы понять, как он будет реагировать на те или иные ситуации? Перед специалистами по антитеррору стоит непростая задача: за считанные минуты понять, что он за личность, каков его поведенческий портрет. Для подобных ситуаций и нужен профайлинг, который позволяет быстро определить профиль личности известного или неизвестного преступника по ряду характеристик; по поведенческим стереотипам будет понятно, как проявится человек, где его ареал обитания и т.д. Кстати, в Советском Союзе одну из первых попыток оперативной психодиагностики совершил определивший структуру личности серийного маньяка Чикатило профессор Бухановский, чьи разработки тоже легли в основу нашей методики.

Надеюсь, уважаемый читатель, теперь понятно, почему появилась наша модель «Оперативная (бестестовая) психодиагностика». При ее разработке перед нами стояла основная задача: понять, как максимально точно и быстро определять

психологические черты личности с целью подстройки и взаимодействия с ней или, если это необходимо, для ее дезадаптации (если это жесткие переговоры или общение с террористом, захватившим заложников). Конечно, сегодня есть немало других исследований, отражающих проблематику личности. Однако при всей их интересности и теоретической важности они совершенно не помогают практическому психологу, потому что носят слишком обобщенный, общенаучный, отвлеченный характер и ориентированы на не вполне понятную целевую аудиторию.

Несмотря на то что мы опираемся на труды российских и зарубежных ученых, модель оперативной психодиагностики не претендует на полноту описания опыта. Это не психотерапевтическое и уж тем более не психиатрическое исследование. Наша модель носит абсолютно практический характер и предназначена только для одного: за достаточно короткое время классифицировать человека для взаимодействия с ним, например, в бизнес-переговорах или в ситуации детекции лжи. Стоит заметить, что наш метод отличен от характерологии. Это более полная модель, чем работы таких известных авторов по этой теме, как А. Князев или В. Пономаренко. Мы рассматриваем не только характер человека, но и его личность во всех аспектах: тип характера, конституцию, социальный и духовный уровень — плюс учитываем контекст события (возможно, не в такой полной степени, как это делают лабораторные ученые, но вполне достаточной для семьи и бизнеса).

Все описанное в данной книге опирается на богатый практический опыт, который был собран в рамках экспертиз Международного Академического Альянса в Академии детекции лжи и профайлинга и представляет собой исследование более 30 000 человек. Вряд ли какая-то другая организация может похвастаться такой большой статистической базой. На основании этих исследований, проходивших в условиях полевого, а не лабораторного эксперимента, мы можем делать выводы, что наша модель является достаточно точной и, как показывает опыт, достаточно эффективной для наших целей и задач.

## **ВАЖНО**

*Слушатели академии, которые пользуются данной методикой, знают, что для получения информации о человеке достаточно некоторое время пристально понаблюдать за ним, задать небольшое количество вопросов, чтобы, четко определив точный профиль личности, работать с ней впоследствии.*

Когда мы беседуем с представителями силовых органов, нас часто спрашивают: «Почему вы не используете данную модель при отборе в правоохранительные органы или на топовые позиции в корпорации?» Это делается осознанно, поскольку модель называется «Оперативная психодиагностика» и ее цель — решить задачи классификации личности здесь и сейчас, без использования психодиагностических тестов и зачастую камуфлируя психодиагностические вопросы под формат дружественной беседы. А если идет речь, например, о профотборе в правоохранительные органы, то «диагностику» людей, в чьи руки попадает оружие, должны проводить профессиональные лабораторные психологи, которые изучают

личность очень глубоко с помощью различных тестовых методик, исключающих возможность фатальной ошибки.

В данном случае больше подходят исследования Л. Собчек . Мы считаем, что каждый должен заниматься именно своим делом. В нашем же варианте коммуникация носит профилактический характер.

### **ВАЖНО**

*В рамках данного исследования я постараюсь уйти от обобщенного языка, в котором нет критериев, свойственного для отечественной психологии деятельности, — это позволит нашей методике быть максимально полезной и практичной. И да простят меня коллеги-ученые, ряд психологических терминов я буду опускать, расшифровывать, рассказывая простым языком о сложном, чтобы нашей методикой смогли воспользоваться не только эксперты: профессиональные полиграфологи, верификаторы, профайлеры и психологи, бизнесмены, HR-специалисты, андеррайтеры — но и все, кто интересуется данной темой.*

Эта книга — результат огромного 20-летнего труда на пути поиска практического подхода к исследованию личности. Надеюсь, она станет для вас отличным инструментом в человековедении!

**Евгений Спирица**

# ГЛАВА 1. ОСНОВА И ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ МЕТОДИКИ

Наша методика разрабатывалась исключительно для нужд бизнеса и безынструментальной детекции лжи. Ее основная задача состояла в том, чтобы понять, какие стратегии поведения выдадут человека, который говорит неправду. Однако методика получила широкое признание во взрослой, детской и семейной психотерапии, потому что достаточно точна и эффективна. Многие психологи стали применять ее, заметив, что наши методы помогают им устанавливать коммуникационный контакт с их пациентами, поэтому мы решили поделиться ею с широким кругом читателей.

Что же такое «Оперативная психодиагностика личности»? Чем она отличается, например, от «Характерологии» или «Оперативной психодиагностики характера»? Прежде чем ответить на эти вопросы, мы должны разобраться, что такое «темперамент», «характер», «личность» и «индивидуальность». Без понимания основных терминов двигаться дальше невозможно, поэтому, уважаемые читатели, для начала немного теории.

## ЛЮБОЙ ВОПРОС НАУКИ – ЭТО ВОПРОС О ПОНЯТИЯХ

Темперамент характеризуется силой, подвижностью, уравновешенностью процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга. С моей точки зрения, это определение И. П. Павлова является наиболее точным, поскольку сила и динамика нервных процессов для нас очень важны: именно на них и строятся эмоциональные реакции.

**Характер** – это сочетание предрасположенностей и установок, которые руководят образом жизни, поступками индивидуума и его отношениями с окружающим миром и самим собой. Это индивидуальный тип психических реакций на действия непосредственных раздражителей и впечатлений действительности. По большому счету, это продолжение темперамента: наша нервная система взаимодействует с внешней средой и тем самым формируется наш характер.

Что касается такого понятия, как «личность», то на сегодняшний момент известно порядка 50 определений данного слова. Например, психолог Франс Пиаже понимает под этим термином совокупность психологических качеств. Отечественный коллега Сергей Рубинштейн включает в это понятие динамические тенденции и аффективности. Людмила Собчек называет личность открытой динамической саморегулирующейся системой. И все эти идеи так или иначе схожи между собой. В психологии существует два противоречивых подхода к данной теме. Одни, приверженцы неповторимости каждого индивидуума, считают, что люди

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

различаются характерами, и пытаются определить всего лишь их количественное отношение, а вторые — классифицируют людей по определенным типам. Я сторонник второго подхода, который делает акцент на каком-то одном личностном уровне и рассматривает человека через одну из поведенческих стратегий.

**Личность** в моем понимании — это как психологическая, так и социальная активность человека при его неповторимой индивидуальности.

**Человеческая индивидуальность** — самое интересное из всего, что только существует на свете, и, естественно, самое сложное. В целом мире нельзя найти двух полностью идентичных людей. Даже у близнецов есть определенные различия в характере, несмотря на то что они развиваются в одних и тех же условиях, живут в одной и той же семье, общаются с одними и теми же людьми. Индивидуальность — особенности, которые придают человеку своеобразие через определенный повторяющийся стиль поведения (паттерн).

Кстати, генетики утверждают, что из всего богатого наследия, которое нам передается по наследству, только 20 % определяют наши индивидуальные особенности, а все остальное — изменчиво. В вопросах профайлинга и верификации мы не будем сильно углубляться в индивидуальные особенности личности: на это зачастую просто нет времени. Но мы рассматриваем эту тему в другом аспекте. У нас есть отдельное направление — «Криминалистическое изучение личности известного или неизвестного преступника», в рамках которого мы глубоко изучаем индивидуальные черты антисоциальных психопатичных личностей. В данной книге я не затрагиваю тему психопатии, потому что последняя предназначена для других целей. Во-первых, для формирования доказательной базы, экспертизы для суда в случае, когда преступник уже пойман. А во-вторых, для поиска серийных преступников, сравнимых с Чикатило, когда перед оперативными сотрудниками стоит задача понять индивидуальные особенности такого человека, чтобы сузить ареал поиска и поймать виновного в преступлении.

## ИНТЕРЕСНО

*Если описать наш метод образно, то темперамент можно сравнить с рекой, по которой плывет лодка определенной конструкции — характер, а личность — это водитель, который сидит в этой лодке. Гребец сам определяет, куда плыть. Если по течению, то его личность будет быстро развиваться. Если против течения, тогда он будет топтаться на месте или слегка двигаться вперед, при этом расходуя массу усилий. А может, он начнет кружиться, не двигаясь ни туда ни сюда, и будет лишь использовать течение «реки» как в одну, так и в другую сторону. Тогда он будет просто выживать, а не развивать черты своей личности.*

## ПОВЕДЕНИЕ КАК НАУКА: ОТГАДКУ ПОДСКАЖЕТ ЖИВОТНЫЙ МИР

Итак, что же такое «Оперативная психодиагностика личности»? Что легло в ее основу и в чем ее новизна? На чем она основана?

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Какова ее структура и особенности? Мы не делаем акцент на глубинной психологии З.Фрейда, К.Юнга, А.Адлера, которые связывают формирование личности с врожденными биологическими факторами. Также мы не стали опираться на так называемую гуманистическую вершину психологии – модель В.Франкла, который считает, что главным фактором формирования личности является ее духовное начало. Мы с огромным уважением относимся к уникальному «полевому исследованию», которое ученый, будучи в концлагере, провел на самом себе, и понимаем, что его психотравмирующий опыт не мог не оказать на него влияния. Однако такая модель не очень применима с точки зрения детекции лжи и бизнес-моментов.

Мы являемся сторонниками бихевиорального подхода в изучении психологической модели, которая считает именно внешние воздействия одним из важнейших факторов развития личности. Потому что главное, с чем работает верификатор, – это стимул. Он предъявляет опрашиваемому лицу фактор (слово), который вызывает действие и рефлекторную реакцию, и, уже исходя из обратной связи и поведения человека, он предсказывает его поведение. Именно «стимул – реакция», на наш взгляд, является более точным параметром в данном контексте. И наш 20-летний опыт работы это подтверждает.

### **ВАЖНО**

*Кстати, как уже было отмечено, мы считаем, что не существует единственно правильного мнения в вопросе диагностики личности. И, возможно, именно многообразие взглядов на нее позволяет всем нам, представителям различных отечественных психологических школ, по-разному смотрящим на человеческую индивидуальность, прийти к единому знаменателю.*

## **СУТЬ НАШЕГО МЕТОДА – МНОГОГРАННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЧЕЛОВЕКА**

Наша модель состоит из нескольких блоков, таких как: психогеометрия тела; стратегии мышления и поведения каждого психотипа; модель архетипов. Рассмотрим каждый из них.

**Психогеометрия тела** – блок, который позволяет нам учитывать личностные особенности в опоре на фигуру (конституцию). Для того чтобы вывести закономерность между конституциональной особенностью, эмоциональной структурой личности и характером, нам пришлось совместить и на практике исследовать теории психиатров Э. Кречмера, У. Шелдона, К. Леонгарда и психолога Р. Плутчика.

Анализ стратегии мышления и поведения, которые свойственны глубинной структуре личности, – это разработка нашей команды. Практическим путем мы выяснили, как через речь отражается базовая эмоция человека и как она влияет на его дальнейшее взаимодействие с социумом. Другими словами, это нейролингвистический подход.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

При описании каждого психотипа мы будем говорить о четырех основных факторах:

- что данному типу личности присуще всегда (стратегии мышления и поведения, ядро характера);
- что типично, но может проявляться не всегда (психолингвистика, мимика, пантомимика);
- что может проявляться, потому что в этом есть необходимость (внешний вид, оформление пространства);
- что никогда в рамках данного типа личности встречаться не будет (условия дезадаптации).

### **ВАЖНО**

*Фактически именно по «стратегиям мышления», которые проявляются через речь человека, мы научились предугадывать его поведение в разных ситуациях. И именно это позволило нам понять и очень точно определить, как будут лгать разные психотипы в ситуации проведения верификационной беседы и не только.*

Модель архетипов коллективного бессознательного позволила нам предположить, как человек будет вести себя на определенном жизненном этапе, ведь возраст тоже влияет на его поведение.

А также рассмотрели уровни развития личности:

- первый, врожденный уровень представлен качествами, которые формируются в первые месяцы жизни. К нему относятся:

- конституция (фигура)
- темперамент
- сексуальное влечение
- экстраверсия/интроверсия
- наличие аффективных, чувственных установок — неосознанных психологических состояний, основанных на прошлом опыте
- понимание/отсутствие понимания эмоционального состояния другого человека (эмпатия)
- уровень активности
- способность к формированию привязанности

- второй, индивидуально психологический уровень формируется с 10 до 11 лет жизни человека. Это особенности внимания, памяти, мышления;

- третий, социально психологический уровень формируется к 18–20-летнему возрасту . Он представляет такие качества, как способность к сотрудничеству, партнерству, лидерству, ролевому поведению;
- четвертый, высший духовный уровень личности, завершающий ее развитие, формируется к 40–45-летнему возрасту . Это представление человека о ценностях и идеалах, смысле жизни.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 2. ПСИХОГЕОМЕТРИЯ ТЕЛА: ФИГУРА РАССКАЖЕТ О ВАС ВСЕ

В этой главе мы рассмотрим, зависит ли поведение человека от его фигуры и можно ли изменить свой темперамент. Узнаем, как знания о психогеометрии тела могут помочь победить человека в споре или, наоборот, добиться его расположения. А главное, научимся мгновенно «сканировать» внешность окружающих и предсказывать их поведение.

### ТИПЫ ЧЕЛОВЕКА

Все мы разные: один человек худощав, другой полноват, третий — гора мышц. И это не может не отразиться на характере. Разве можно представить себе воинствующего генерала доходягой? Дело в том, что у каждого конституционного типа есть базовые поведенческие черты. Вне зависимости от уровня развития личности человека, возраста, социального положения, национальности такие черты, как инертность, доминирование, осторожность, склонность к демонстративному поведению и другие, так или иначе связаны с его внешним видом.

Методика, которую я предлагаю, позволяет буквально за несколько секунд определить тип человека через психогеометрию его тела, попросту говоря — по его фигуре, и взаимодействовать в нужном «режиме». Достаточно беглого взгляда, чтобы понять, кто перед тобой — пикник, атлетик, астеник или человек с грациальной конституцией.

Главный плюс данной методики: если «подготовленный» человек может попытаться скрыть черты своего характера, свои истинные намерения, то свою фигуру он никак изменить не сможет. И именно по ней его можно видеть насквозь и прогнозировать его поведение. Итак, давайте рассмотрим, какие типы телосложения человека существуют и какова взаимосвязь фигуры и черт характера.

Пикник — это человек, который, как правило, имеет достаточно сильно повышенную жировую прослойку. У атлетика четко сформированы кости и мускулатура и небольшое количество жировой прослойки. Астеник имеет немного жира и небольшое количество мускульной ткани. Поскольку мышц мало, то защищаться физически ему достаточно сложно. Грациал относится примерно к такой же категории, но, в отличие от астеника, у него появляется грациозная походка. Бывают смешанные типы, но один из них все равно будет главенствовать. Рассмотрим каждый из типов по следующим характеристикам:

- движения, походка, осанка
- отношение к комфорту
- уровень энергии
- социализация

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

- нахождение в пространстве
- эмоциональная восприимчивость
- голос
- отношение к боли (в том числе и душевной)
- сон
- алкоголь и стресс
- ценностное ориентирование

## Пикники

Пикники имеют расслабленную осанку и такие же движения: их мышцам нужно отдыхать. Они настоящие сибариты и достаточно сильно любят комфорт, не любят движение. Их нельзя назвать очень энергичными: в связи с большой массой тела пикники будут проявлять замедленную реакцию. Из-за того что у них большая масса и ее нужно поддерживать, они всегда будут стремиться к социализации пищевой потребности: к большому числу общественных контактов через застолья. Очень любят принимать пищу в кругу как близких, так и не очень близких людей. Для них это и общение, и эстетический процесс.

Пикники сильно ориентированы на других людей и очень трепетно относятся к обратной связи. Им неважно, где находиться, важно, чтобы вокруг были люди. Они везде чувствуют себя хорошо, главное, чтобы было с кем пообщаться, а еще лучше — потрапезничать. Часто ориентируются на потребности окружающих. Пикники эмоционально уравновешенны.

Голос у этого типа людей, как правило, ровный. Пикники обычно стремятся к безмятежной удовлетворенности и стараются избежать боли. Они имеют хороший сон. В состоянии опьянения расслаблены и общительны, в тяжелые минуты тянутся к людям. Мотивированы пикники на семейные ценности. Примеры: Король, герой Евгения Леонова из кинофильма «Обыкновенное чудо», политический деятель Валерия Новодворская.

## Атлетики

Атлетику свойственна уверенность в позе, осанке и движениях. Они склонны к физической деятельности, поскольку необходимо поддерживать тело в тонусе. Как правило, они почти всегда максимально энергичны. Социализация: у атлетов всегда будет проявляться потребность в доминировании, поскольку сила нервной системы позволяет им это делать. При этом у них высокий уровень адаптации к сложным ситуациям, ведь рядом всегда может оказаться еще более сильный атлетик. Что о них думают окружающие, им по большому счету неважно.

Атлетики очень дискомфортно себя чувствуют в замкнутых, душных, непрветриваемых помещениях. Для них важен кислород, так как нужно подпитывать мышцы. Эмоционально обладатели атлетического телосложения

всегда будут доминировать. Их базовая эмоция — агрессия, а вот такое чувство, как сострадание, им чуждо. Голос — достаточно громкий, доминирующий. Спартанское безразличие к боли. Им свойственны различные формы сна. В состоянии опьянения агрессивны и самодовольны. В сложных ситуациях они склонны не унывать и сокрушаться, а действовать. Такие люди ориентируются на юношеские занятия и цели и в соответствии с ними выстраивают жизненную стратегию.

**Примеры:** Миранда Пристли, главная героиня фильма «Дьявол носит Prada», американский актер Арнольд Шварценеггер и его киногерои.

## Астеники

В своих осанке и движениях астеники достаточно скованы, заторможены, причина — маленькая мышечная масса. Отношение к комфорту: у астеников проявляется чрезмерная физиологическая реактивность, которая выражается в застревании на каких-либо вещах, предметах, субъектах.

Уровень жизненной энергии: у людей астенического телосложения повышенная скорость реакции, поскольку небольшая мышечная масса создает такую черту характера, как тревожность.

В жизни в социуме они более склонны к пространным рассуждениям, чем к действиям, и всегда предельно внимательны к происходящему вокруг. Это защитная реакция: чтобы не попасть в сложную ситуацию, чтобы не было никаких проблем. Часто у них появляется страх перед общественными контактами, развивается так называемая социофобия.

Астеникам, в отличие от атлетов, наоборот, важно находиться в закрытом пространстве. Чем меньше пространство, тем более спокойно они себя чувствуют. Эмоциональное поведение астеников непредсказуемо. У них достаточно тихий голос. К боли такой тип людей чрезмерно чувствителен, причем к боли, которая носит неглубокий характер. Если говорить о сильной боли, то они уходят в транс и чувствуют себя достаточно спокойно. Это происходит из-за того, что бессознательное в силу их небольшой мышечной массы постоянно требует от них отдыха в форме трансового погружения.

Сон: засыпают астеники там, где есть возможность отдохнуть. Спят стоя, сидя, буквально везде. Им вообще свойственны хроническая усталость и недосыпание. В силу своей внимательности астеники устойчивы к действию алкоголя и антидепрессантов. В стрессе этот тип склонен к уединению. Мировоззренческие ориентиры астеников — это, как правило, консервативные ценности, ценности пожилого возраста.

**Примеры:** российский математик Григорий Перельман, певица Земфира.

## Грациалы

Для представителей грациальной конституции характерен так называемый кошачий стиль движений. Люди грациального телосложения часто активны тогда, когда есть возможность продемонстрировать себя, это проявляется в том числе и в обстановке, которой они себя окружают, где все устроено для удобства себя любимого.

С точки зрения энергии у грациалов, как правило, скорость реакции на внешнее воздействие может быть различной, часто — хаотичной. Это происходит из-за того, что, с одной стороны, им нужно привлечь внимание к себе, а с другой — как-то успевать реагировать на происходящее вокруг. Представители грациального телосложения зациклены на том впечатлении, которое они производят, и обычно не слишком внимательны к мелочам, другим людям, обстановке.

Для них, как и для пикников, важны новые знакомства, новые контакты: чем больше, тем лучше. Им присуща еще более высокая социофилия (забвение собственных интересов во имя группы, альтруистическая направленность, благородство, уступчивость), чем пикникам. Пространство для грациалов не имеет особого значения, главное, чтобы были «зрители», на которых можно произвести впечатление. Базовая черта эмоционального проявления поведения у грациального типа — эмоционально-артистичная, демонстративная.

У грациала обычно высокий голос. Отношение к боли: как и пикникам, им свойственны стремление избежать боли и безмятежная удовлетворенность. Если говорить об отдыхе, то они проявляют цикличность в фазах сна и работы. Сначала они долго веселятся, потом быстро засыпают. Могут очень много спать, потом также долго находиться в сонливом состоянии. При опьянении у людей данной конституции включается элемент «растормозки» и появляется неконтролируемое желание получения позитивных эмоций.

В тяжелые минуты они склонны к истерикам, а после этого — к депрессиям. В стрессовом состоянии требуют от окружающих поддержки и спасения. Грациалы признают детские ценности и всегда примут протянутую руку помощи.

Примеры: стилист Сергей Зверев, актриса Рената Литвинова.

## ДРУЖИТЬ. УПРАВЛЯТЬ. УНИЧТОЖАТЬ

Рассмотрим способы подстройки, ведения и дезадаптации для каждого типа.

Напомню, что **подстройка** — это налаживание контакта, состояния «мы с тобой одной крови»; **ведение** — незаметное управление поведением человека; а **дезадаптация** (в данном контексте) — искусственное вызывание стрессовых ситуаций, создание «болевых» для человека состояний, в которых проявляются истинные намерения и срываются «маски».

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

**Пикник** проявляет инертность, кажется, что он плохо переключаем с темы на тему, причем чем крупнее человек, тем сильнее будет проявляться эта черта. Если вы хотите подстроиться к пикнику, предложите ему чашку чая или кофе, пригласите в кафе, где можно спокойно пообщаться, поболтать на разные темы, например о семье и детях. Для того чтобы дезадаптировать пикника, нужно усадить его на неудобный стул, заставить очень быстро переключаться с темы на тему, можно намеренно обделить его чашкой кофе и печеньем. А главное — переходить с места на место, если вы в помещении. Еще лучше — устроить беседу во время прогулки.

**Атлетик** — лидер, он предпочитает действовать и старается доминировать в любой ситуации. Для подстройки и ведения следует показать, что он на самом деле сильный, что его критерии удовлетворены. Можно поговорить об увлечениях. Нужно помнить, что закрытые помещения для атлетов достаточно критический фактор: чем дольше вы будете находиться в затхлом помещении с небольшим количеством кислорода, тем сложнее атлету, он будет терять контроль над ситуацией. Его начнут раздражать медленный темп беседы, паузы в разговоре, стул или кресло, сковывающие движения. Если нам нужно показать, кто тут главный, можно продемонстрировать какую-либо иерархическую ситуацию, например «театрализованный разнос подчиненных».

**Астеник**, как я уже говорил, аутичен и в тяжелую минуту склонен к уединению. Поэтому для подстройки и ведения, для нормальной коммуникации лучше задавать рамку безопасности — небольшое помещение, спокойный тон.

В разговоре — поддержать темы о стабильности, об уважении отца-матери. Что выбьет его из колеи? Очень ранняя или очень поздняя по времени суток встреча (сон — их слабое место), нагнетание тревоги, большое количество людей, постоянно меняющаяся «картинка». А вот поить — бесполезно, ведь устойчивость к алкоголю у астеников достаточно высокая.

А если нам нужно понравиться склонному к самопрезентации и всяческой демонстрации себя грациалу, то необходимо сказать, какой он красивый и замечательный. Помним, что он ориентируется на детские цели, поэтому всегда за игру и интригу. Если такому человеку предложить помощь, он обязательно ею воспользуется.

А вот монотонность, отсутствие восхищения им или постоянное перебивание (как только он заводит речь о себе любимом) приводят к дезадаптации. Можно «перепутать» его имя, забыть о заслугах и т. д. Любая негативная «обратная связь» для него нож в сердце, как и большие дозы алкоголя, при которых он теряет контроль.

## SELF-MADE MAN, ИЛИ ХАРАКТЕР ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ

Надеюсь, вы узнали и себя, и своих знакомых? Теперь у вас в руках быстрый и полезный инструмент взаимодействия с людьми . А сейчас самый главный секрет: поведение человека может меняться в зависимости от похудения или увеличения жировой прослойки . Таким образом, человек по собственной воле может переходить из типа в тип, меняя осанку, вырабатывая походку и качая мышцы . У застенчивой девушки есть шанс превратиться в королеву, а у «ботаника» — в «воина» . А если вы хотите добавить суровому человеку капельку доброго нрава, то почаще угощайте его пирогами и вареньем!

Первым типологию темпераментов на основе телосложения создал немецкий психиатр-психолог Эрнст Кречмер. В начале 20-х годов прошлого столетия вышла в свет его работа «Строение тела и характер», принеся ему всемирную известность. Будучи врачом, он долго наблюдал за своими пациентами и обратил внимание, что телосложение и характер определенным образом связаны между собой. На основании множества вычислений и соотношений частей тела он выделил основные типы строения тела, которые соотнес с психическими заболеваниями: пикник, атлетик и астеник.

При этом психиатр сделал предположение, что особенности темперамента, которые являются ведущими при психических расстройствах, могут быть обнаружены при меньшей выраженности и у здоровых пациентов, а разница между болезнью и здоровьем лишь количественная . Впрочем, впоследствии идеи Кречмера были подвержены критике и преданы забвению.

Недавно в рамках рабочих исследований верификаторы и психиатры, эксперты Международной Академии детекции лжи и профайлинга, обратили внимание на то, что определенного рода зависимость все-таки существует! У каждого типа фигуры есть базовая поведенческая черта. Ученые взяли за основу классификацию Кречмера, но существенно доработали ее. Опираясь на большое количество практических 20-летних исследований, они выявили также другие черты и критерии, соответствующие связке «темперамент — фигура», и добавили еще один тип телосложения — **грациал**.

Как и любая классификация, эта не истина в последней инстанции, а лишь тенденция, связывающая характер и телосложение. И при серьезных исследованиях личности нужно учитывать гораздо больше параметров и методик.

Конечно, конституциональный анализ психогеометрии тела, разработанный верификаторами, сложнее, чем он представлен в этой книге. Но зато упрощенный язык и стиль написания позволят разобраться в нем любому человеку.

Верификаторы Академии используют эти знания для того, чтобы подстроиться к человеку, или для дезадаптации подследственного в условиях проверки, чтобы вывести возможного преступника на чистую воду.

Людам же, не связанным с детективной деятельностью, предложенная система может пригодиться при проведении собеседования; поможет выстроить правильную стратегию поведения при взаимодействии с партнерами или подчиненными; научит, как «продвинуть» свою идею начальнику или донести до мужа или жены важную мысль. И в любом случае сможет объяснить, почему человек ведет себя так, а не иначе.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**  
[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 3. ПСИХОТИПОЛОГИЯ: ЛЮДИ, ЗВЕРИ И ЭМОЦИИ

Прежде чем перейти к описанию психотипов и говорить о том, как они связаны с нашим характером, хочу пояснить, почему так важны базовые и глубинные структуры человека, которые легли в основу нашего метода.

В своей психотипологии мы опираемся на работы двух американских авторов: Роберта Плутчика и Яка Панксеппа. Первый создал психоэволюционную теорию эмоций, получившую международное признание. Второй изучал глубинную структуру поведения и эмоциональные системы приматов через призму нейропсихологии и нейроанатомии, а затем, анализируя поведение животного и «человека разумного», проводил параллели.

Объединение исследований Плутчика и Панксеппа и апробация их на практике позволили нам сделать вывод о том, что в основе любого характера лежат глубинные эмоции. Но самое важное то, что синергия данных теорий позволила нам определить, какие же базовые механизмы находятся в основе поведения личности человека. И мы пришли к сенсационному выводу!

### **ВАЖНО**

*Получается, что если установить, какая именно глубинная эмоция присуща тому или иному индивиду, а затем понять, какая нейропсихологическая и нейрофизиологическая основа ее определяет, то фактически мы можем получить «ключ доступа» к сознанию любого человека!*

### **ТРИ КИТА ЭМОЦИЙ: ВЫЖИВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ГАРМОНИЯ**

Суть этого подхода базируется на нескольких фундаментальных постулатах. Итак, первое: наши эмоции — это не только механизмы коммуникации, но и способ выживания! Их функции, пройдя через все эволюционные перипетии, сохраняются неизменными вот уже миллионы лет.

А это означает, что и общение-взаимодействие Homo sapiens в первобытно общинные времена и коммуникационные «выкрутасы» человека XXI века не сильно отличаются друг от друга и строятся на одних и тех же принципах — базовых реакциях, ставших прототипами глубинных эмоций, о которых идет речь. Именно они позволили нашим предкам выжить и эволюционировать. Они же помогают сегодня и нам адаптироваться и развиваться в этом непростом мире.

У человека существует восемь базовых реакций, с помощью которых он адаптируется в окружающем мире. Назову их (в скобках указано, как характеризуют эмоцию Як Панксепп и Роберт Плутчик):

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

- инкорпорация (похоть) — поедание пищи или принятие благоприятных раздражителей внутрь организма;
- отвержение (отвращение, презрение) — избавление организма от чего-либо непригодного, что было воспринято ранее;
- протекция (страх) — это поведение, призванное обеспечить избегание опасности или вреда; сюда включается бегство или любое другое действие, которое увеличивает расстояние между организмом и источником опасности;
- разрушение (агрессия) — поведение, призванное разрушить барьер, который препятствует удовлетворению важной потребности;
- воспроизводство (забота) — репродуктивное поведение, которое может быть определено в терминах приближения, тенденции к сохранению контакта, смешивания генетических материалов;
- реинтеграция (паника) — поведенческая реакция на потерю чего-либо важного, чем вы обладали или наслаждались. Ее функция — в обретении опеки вновь;
- ориентация (игра) — поведенческая реакция на контакт с неизвестным, новым или неопределенным объектом;
- исследование (поиск) — поведение, обеспечивающее индивиду схематическое представление об окружающей среде.

Второй, очень важный момент — все эмоции имеют генетическую эволюционную основу, то есть первые были заложены еще у наших первобытных предков, последние — например, презрение — появились в процессе социализации общества. Третий — эмоции позволяют удерживать наш организм в балансе и сохраняют нашу психику от разрушения (говоря языком психологии, цепи событий со стабилизирующими обратными связями поддерживают поведенческий гомеостаз).

Рассмотрим, как это происходит:

- любое происходящее событие оценивается человеком на предмет опасности/безопасности (когнитивная оценка);
- в результате этого возникает переживание;
- проявляется или не проявляется в виде эмоции;
- эмоция (даже непроявленная) влечет за собой физиологические изменения в организме;
- в ответ на это организм, обязанный дать ответный эффект на стимул, независимо от уровня самоконтроля человека, реагирует физиологическим проявлением и/или поведением.

## **ВНИМАНИЕ**

*Таким образом, предъявляя человеку стимул (слово, фразу или действие), мы знаем, как человек должен реагировать на него. Наблюдая за реакцией человека, мы можем сделать вывод, говорит он правду или нет. Это ключевой момент, который имеет отношение к детекции лжи.*

Если ты знаешь базовую эмоцию человека — ты знаешь о нем все!

Как уже упоминалось, эмоции имеют генетические эволюционные черты и соотносятся с определенными чертами характера.

В основе каждого характера лежит так называемая базовая эмоция . Одним словом, мы совершенно четко можем сказать: именно она, как глубинная структура личности, первична, все остальное — вторично, все остальные параметры являются производными . Для нас важны следующие параметры:

- ① внутренние условия — какая у человека нервная система и как она соотносится с его базовой эмоцией;
- ① ядро характера психотипа — стиль его мышления и стратегии поведения на нейробиологическом уровне, черты характера и особенности фигуры (конституции);
- ① психолингвистика — речь человека;
- ① внешний вид — особенности его изменения в ситуативном контексте;
- ① невербальные проявления — мимика, жесты, пантомимика, походка и положение тела в пространстве;
- ① поведенческие качества — эмоции, чувства, сексуальное поведение;
- ① организация пространства — чаще всего определяется через беседу, но иногда проявляется и ситуативно;
- ① виды психотипов — определение, на каком метафорическом уровне развития личности в рамках своего психотипа находится человек (кроме депрессивно-печального и тревожно-мнительного психотипов, так как в детекции лжи нам не важен этот параметр).

### **ВАЖНО**

*Чтобы определить глубинную эмоцию, нужно за короткое время, желательно до верификационной беседы, проанализировать поведение человека и, как «трафарет», примерить на него «характеристику» каждого психотипа . Для того чтобы понимать, как с ним себя вести, каким образом можно добиться от него правды и где его ахиллесова пята.*

Далее я расскажу, как можно подстроиться к каждому человеку, исходя из его психотипа . И, самое важное, мы рассмотрим моменты, которые не присущи каждому из них, будет рассказано о том, что данный человек не способен совершить ни при каких условиях . Мы называем эти факторы условиями дезадаптации.

### **ВАЖНО**

Почему нам настолько важно выйти на нейробиологический уровень? Потому, что если мы понимаем суть, то наша коммуникация (общение) станет более тонкой . Говоря другим языком, подстройка под человека будет носить более точный, более конкретный характер, ведь мы сразу выходим на структуры, которые человек не осознает и не контролирует.

Главная задача нашего исследования — понять, как же каждый из психотипов говорит неправду, поэтому мы будем рассматривать их поведение, поведенческие стереотипы, связанные с форматом детекции лжи, расскажем, как они лгут.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

**ВАЖНО**

*В ситуации проверки все психотипы, если они непричастны, ведут себя по-разному. А вот когда они виновны или владеют какой-то информацией, то есть причастны, то у всех без исключения возникает одинаковая эмоция — страх. Подробнее об этом, а также о маркерах, признаках лжи и многом другом, я рассказываю в книге «Психология лжи и обмана: как разоблачить лжеца»<sup>3</sup>.*

**ЗДОРОВАЯ ПСИХИКА? БОЛЬНАЯ ПСИХИКА? ГДЕ ГРАНИ?**

Давайте рассмотрим, какие психотипы мы будем изучать. Это истероидный, шизоидный, паранойяльный, эпилептоидный, гипертимный, эмотивный, тревожно-мнительный и депрессивно-печальный психотипы. Возникает вопрос: а причем здесь психиатрические термины? Но здесь нет никакой ошибки. Данная классификация возникла не из-за стремления навесить на людей какие-то ярлыки.

Дело в том, что, особенно на ранних этапах становления психодиагностики, регулярное пристальное наблюдение за поведением людей осуществлялось именно в психиатрических лечебницах. Это было необходимо для того, чтобы распознать психическую болезнь на ранних сроках и разработать способы ее лечения, чтобы понять, как можно помочь страдающему человеку.

Имеем ли мы право переносить характерные особенности поведения психически нездоровых на нормальных людей? Психиатры и психотерапевты совершенно спокойно говорят, что да, это возможно. Дело в том, что любое психическое отклонение не создает какой-либо новый, а просто немного изменяет прежний характер, который был присущ человеку, когда он был здоров. Заболевая, индивид пытается сопротивляться болезни, пробует приспособиться, используя имеющиеся у него стереотипы психики. И как раз в этот момент качества личности обостряются, отклоняются от нормы. И, как следствие, становятся более доступными, более явными для наблюдения и исследования. Это был небольшой экскурс в психиатрию для понимания дальнейшего материала.

Возвращаясь к названиям психотипов, отмечу, что почти в каждом из них существует суффикс «ид»: истероидный, шизоидный, эпилептоидный и т. д. Он заимствован из греческого языка и означает «подобие». Это говорит о том, что психическое состояние человека все-таки в норме. То есть «истероидный» означает «подобный истерии». Просто, наблюдая, в общем-то, похожее поведение у здорового человека, ученые дали ему такое название. Для тех, кого такие экзотические слова научной психиатрической классификации не очень устраивают, я могу предложить более простую классификацию: целеустремленный, демонстративный, упорядоченный, творческий, оптимистичный, заботливый, тревожный, печальный.

---

<sup>3</sup> Спирица Е. В. Психология лжи и обмана: как разоблачить лжеца. — СПб.: Питер, 2016.

**ВАЖНО**

*Естественно, все эти поведенческие стереотипы опираются на глубинную структуру личности, на определенные механизмы защиты. И мы будем обращать внимание на то, как ведут себя люди в ситуации нейтральной коммуникации и как — в момент намеренной лжи!*

Необходимо озвучить еще пару терминов, касающихся характерологических индивидуальных особенностей личности: психопатия и акцентуация, которые важно различать! Если характер человека выражен патологически, уродливо дисгармоничен, он называется психопатией. Психопата емко охарактеризовал известный немецкий психиатр Курт Шнайдер, сказав, что это человек, по причине своего трудного характера страдающий сам и заставляющий страдать окружающих. То есть в том случае, когда личность совершает какие-то уголовно наказуемые деяния либо не адаптируется к социуму, мы будем говорить о психопатии. А если характер человека просто сильно проявляется, но не имеет такой явной патологии, то об акцентуации (чрезмерном усилении) той или иной черты характера. Другими словами, акцентуация — это крайний вариант нормы, а психопатия — уже отклонение от нее.

Давайте перейдем к рассмотрению основных психотипов.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 4. ИСТЕРОИД: ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ ПСИХОТИП

*Стратегия – самопрезентация.*

Какие черты характера, стратегии и формат мышления, жестикуляция и поза свойственны различным типам истероидов?

Как они ведут себя в обычной жизни и как – в стрессовых ситуациях? Каким образом проявляют эмоции? Какие сексуальные пристрастия имеют? Данная глава рассказывает обо всем этом, но для начала, чтобы заключения были не голословными, а подтвержденными научной базой, нам все-таки придется немного разобраться в теории.

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система – слабая, подвижная, быстрая, неуравновешенная;
- ① поведенческий стереотип – инкорпорация (поглощение): поедание пищи или принятие благоприятных раздражителей внутрь организма;
- ① базовая эмоция – сенсорное удовольствие; ① базовое поведение – присоединение (похоть).

С точки зрения нейрофизиологии в основе истероидного психотипа лежит подвижная, неуравновешенная, быстрая, но слабая нервная система, не способная долго выдерживать возбуждение. Как это отражается в поведении? Прерывистая и нестабильная работоспособность, быстрая истощаемость энергетического потенциала и постоянная потребность в отдыхе и восстановлении душевных, физических сил. Поэтому для накопления энергии истероиды всегда ищут ресурс, подпитку.

В основе данного психотипа, считает американский психолог, автор теории «эмоционального интеллекта» Роберт Плутчик, лежит такой поведенческий стереотип, как инкорпорация (поглощение) – поедание пищи или принятие других благоприятных раздражителей внутрь организма. Где же может данный психотип найти эти необходимые ему вещи в социуме? Он, как вампир, «питается» эмоциями? Может, это не совсем точное сравнение, но доля правды в нем есть. Да, поглощение происходит за счет присоединения к абсолютно любым возможностям, которые позволяют получить ресурс (подробнее об этом – ниже).

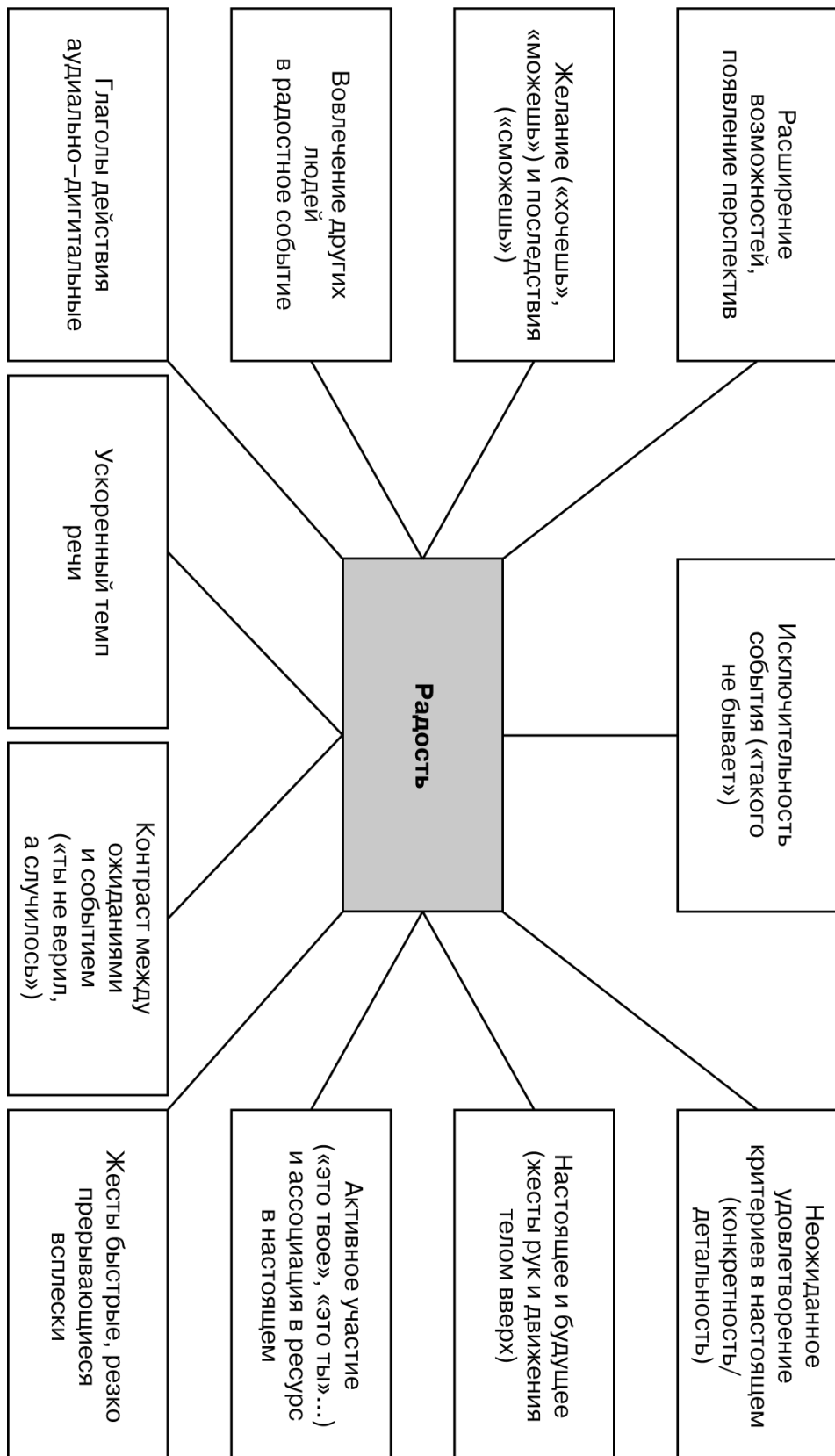
Именно поэтому истероидом везде и всегда движет базовая эмоция – сенсорное, или, по-другому, чувственное, удовольствие, то есть не просто радость, а именно вкусовое, обонятельное, телесное, зрительное или слуховое наслаждение. И основная жизненная задача для выживания истероида – наполниться этим. Базовое поведение истероидного психотипа выделил известный нейрофизиолог Як Панксепп, описывающий глубинные эмоции, лежащие в основе разных поведенческих

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

стереотипов. Он называет его «похоть», в его понимании это понятие шире, чем погоня за сексуальными раздражителями: по его мнению, речь идет о глубинных половых инстинктах, связанных с размножением и развитием потомства . Говоря другим языком, какие-то вещи истероидный психотип на бессознательном, нейробиологическом уровне старается переложить на свое потомство.

**ВАЖНО**

*Это объясняет, почему многие истероиды, как мужчины, так и женщины, в старости существуют за счет детей и что именно для этого типа крайне необходимо наличие человека, который может оказать ему поддержку в преклонном возрасте.*



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Итак, одна из главных черт истероидного психотипа — это радость, сенсорное удовольствие (вкус, зрение, слух, осязание и обоняние). Конечно, человек может радоваться и в одиночестве, но его основная цель — вовлечь других в радостное событие, поэтому, как правило, истероид либо появляется там, где находятся люди, либо пытается вовлечь (создает рамку «мы», приглашая собеседника к активному участию словами «это твое», «это ты» и т. д.), получая от этого подпитку (ресурс). Ценности истероида должны удовлетворяться здесь и сейчас, в настоящем, причем не гипотетические, а вполне конкретные, поэтому любое (плохое и хорошее, маленькое и большое) событие, происходящее в его жизни, он воспринимает как исключительное: такого не было никогда и не будет — и все это сопровождается эмоцией радости, ускоренным темпом речи и жестикуляцией!

Кроме того, для истероида характерно проявление контраста между ожиданиями и событием: «Я не верил, а оно случилось». При этом для него даже неважно, что именно случилось, главное — сам факт свершения события. Зачастую эта «вера в чудо» происходит только в голове у истероида, поэтому нередко он видит иллюзорное расширение возможностей, появление новых перспектив даже там, где их нет.

### ВАЖНО

*Все вышесказанное объясняет, почему истероид, как правило, все время счастлив и способен испытывать состояние радости практически постоянно.*

## ЯДРО ХАРАКТЕРА

Название данного психотипа происходит от древнегреческого термина «истериио», что значит «актерский», второе значение — «матка».

В основе характера такого человека лежит эгоцентризм — стремление во что бы то ни стало, любым образом обратить на себя внимание. Если другой человек старается сильно не выделяться и не проявлять себя, то истероид, наоборот, делает все возможное, чтобы продемонстрировать себя.

Второй отличительный признак: демонстративность — стремление всячески проявить себя в социуме. Человек истероидного типа неспособен достигнуть чего-либо путем долгой монотонной работы, для этого у него не хватает внутренних ресурсов и он пытается достать эти ресурсы извне. А как получить «подпитку» в социуме? Нужно присоединиться туда, где может быть ресурсное состояние.

Помним, что психика этих людей очень подвижная, в ней отсутствует прочный внутренний стержень, зато присутствуют яркость воображения и субъективизм, поэтому именно демонстративность — единственный способ получения «силы» и «энергии» для выживания у истероидов.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Защитный механизм истероида, без которого он не может существовать, — отрицание. Все то, что мешает привлечению внимания, что портит настроение, что не соответствует его представлению о счастье, просто-напросто изгоняется из бессознательного. Его не существует. Человеку в этот момент все равно, что о нем подумают. Отрицание помогает истероиду замечать в окружающем мире только хорошее и совершенно не видеть плохое, неприятное. Верить в то, во что хочется верить, и абсолютно игнорировать реальность, закрывать глаза на правду, пребывать в своем иллюзорном мире.

Именно поэтому такие люди не самокритичны, при всем своем желании они не могут сдерживать свое демонстративное поведение и другие проявления. Основа для успешной работы механизма отрицания — дисгармоничный инфантилизм — проявление ярко выраженных детских черт характера в гротескном, искаженном виде. Это, кстати, часто демонстрируют со сцены многие представители шоу-бизнеса, неосознанно желая привлечь к себе внимание. Все эти вышеназванные черты характера проявляются как в психопатии (отклонение от нормы), так и в акцентуации (крайний вариант нормы).

#### **Итак, ядро характера:**

- ① эгоцентризм;
- ① демонстративность (поза) — способ реализации эгоцентризма;
- ① дисгармоничный инфантилизм — почва для успешной работы механизма отрицания;
- ① отрицание — защитный механизм, облегчающий демонстративность.

## **СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ**

Истероиду не хочется быть плохим, и его сознание отрицает все негативное, поэтому главная стратегия мышления истероида — переопределение. Что это такое? Любое неприятное событие, факт, эмоцию (стимул), которые существуют во внешнем мире, он старается переименовать (переопределить) по-другому, а не принять его как реальный, как истинный. Например: «Мой муж не жадный, а экономный, не тиран, а брутальный», «Я не толстая, а своеобразная» и т. д.

Если не удалось каким-то образом переопределить, то предъявляется другой критерий — событие оценивается исходя из другого критерия, другого результата. Например, на вопрос друзей, у которых красивые и длинноногие подружки: «С ума сошел, зачем тебе такая страшная девушка?» — мужчина-истероид искренне отвечает: «Вы не представляете, как вкусно она готовит борщ!» Кроме того, все позитивное истероид применяет к себе, а все негативное — к другому человеку: «Это не я ленивый, а начальник слишком требовательный», потому что истероид не может быть неправым. Именно поэтому такие люди редко испытывают чувство раскаяния или неловкости.

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Истероида всегда можно «вычислить» по его речи . Он всегда и везде будет говорить о себе любимом, хвалить себя, рассказывать о своих достижениях и заслугах . Одним словом, о чем угодно, лишь бы все поняли, какой он великий и красивый . В погоне за похвалой (ресурсом) он постоянно будет заниматься самопрезентацией («главное в жизни — это я»). В одном предложении у него может быть до четырех-пяти местоимений «я». Нередко его речь бывает обрывочной и неструктурированной, мысли насканивают одна на другую.

## ИНТЕРЕСНО

*Посмотрите, как говорит Владимир Жириновский. Многие его фразы даже не связаны между собой словами-связками. Наш мозг сам достраивает смысл его спичей, сводя воедино все, что пытался сказать нам политик.*

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Жесты:** широкие, быстрые, резкие, активные, динамичные, похожи на прерывающиеся всплески. Как у мужчин, так и у женщин наблюдается большое количество женских сигналов тела: движение кистями, а также движения рук от бедра вверх (помним о бессознательном стремлении истероида к размножению).

**Положение тела в пространстве:** в целом вся жестикуляция, присущая состоянию радости, все движения тела словно направлены вверх, в будущее. А при состоянии эйфории даже создается ощущение, что человек отрывается от пола, появляются так называемые танцующие ноги.

**Мимика:** на лице почти всегда радость и удовольствие. У пожилых людей истероидного типа на лице отпечатались именно эта эмоция, их легко узнать по характерным мимическим морщинам . Во время самопрезентации можно наблюдать вздернутый кверху нос, подбородок и эмоцию гордости и тщеславия на лице.

**Походка:** сексуальная, присуща кошачья грациозность. Позы: как правило, статические и демонстративные («полюбуйтесь на меня»).

## ВНЕШНИЙ ВИД

В юности конституция истероида чаще всего грациальная (супермодель на подиуме) либо он имеет нормостеническое, гармоничное телосложение. С возрастом от постоянного переедания нередко появляется склонность к полноте, истероид может стать пикником. Истероида очень легко узнать по внешнему виду: в его одежде присутствует множество ярких, контрастных тонов. Он стремится следовать ультрамодным тенденциям. Говоря языком имиджа и стиля, истероид, как правило,

использует так называемый драматический стиль. Или же противоположный ему романтический — большое количество белых и розовых тонов.



### **ВАЖНО**

*Возраст не изменяет характер истероидов, и даже будучи пожилыми, они по-прежнему остаются инфантильными и эгоцентричными. Мало того, полнота провоцирует еще одну черту — плохую переключаемость, инертность, застревание на каких-то своих максималистских целях и ценностях.*

Люди этого типа используют огромное число аксессуаров в одежде, в которых зачастую нет надобности. Вспомним ярких истероидов шоу-бизнеса: Сергея Зверева, Николая Баскова.

Впрочем, украшают они себя не только аксессуарами: именно истероиды — главная клиентура пластических хирургов. Особенно те «экземпляры», которые делают себе силиконовые губы, грудь пятого размера (которую потом обязательно выставляют на всеобщее обозрение) и огромное количество раз подтягивают и перетягивают свое бедное личико. Желание выделиться из толпы любой ценой! И в любом возрасте. С годами эта тенденция не проходит: молодящиеся бабушки с боевой раскраской в розовых или кричащих тонах и бантиках и дедушки а-ля рокеры — это про них.

## ИНТЕРЕСНО

*Именно такие личности любят делать необычные прически, украшать себя наколками, различного рода металлическими предметами, которые вживляют себе в нос, уши. И все это с одной-единственной целью — привлечь к себе внимание.*

## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

Истероид — натура артистическая. Пантомимика, движения, жестикуляция, другие невербальные формы поведения носят элементы обязательной театральности и зависят от той роли, которую в данный момент ему приходится играть. И именно навык играть разные роли во многом определяет успешность или неуспешность данного типа людей в жизни. Здесь в качестве примера истероида, добившегося известности и публичности, можно вспомнить украинского политика Юлию Тимошенко.

Деловые качества. Стремится к более статусному положению, более статусному уровню. Он старается быть в центре внимания компании, красноречив, эмоционален. Умеет увлечь людей своей идеей, может быть хорошим оратором. Имеет прекрасное, хорошо выраженное чувство интуиции и зачастую использует его для достижения своих результатов. Истероиду присущи такие качества, как тщеславие, честолюбие, эксгибиционизм, стремление нарушать преграды, поставленные моралью общества. В таких случаях, как последние, появляется беззастенчивая распушенность. Он склонен к соперничеству, настойчив в достижении цели.

Эмоциональная незрелость, дисгармоничный инфантилизм, завышенная самооценка, ограниченность интересов, ориентированность на внешнего наблюдателя, игнорирование критических замечаний со стороны окружающих, самолюбование, бесцеремонность поведения, стремление быть в центре внимания любой ценой — все это позволяет успешно играть непродолжительные и, в общем-то, одноактные роли.

Если истероид неуспешен в каком-то виде деятельности, то обычно свои неудачи он оправдывает декларативными заявлениями, отрицанием фактов, выгораживанием себя. Иногда в общении с коллегами истероид может проявлять такие качества, как самодовольство, чувство превосходства, несдержанность или вспыльчивость, а при неблагоприятных обстоятельствах даже дезорганизовать деятельность всего коллектива.

В то же время высокоразвитый истероид может обладать способностями лидера даже несмотря на то, что ему не хватает ресурсности: он сумеет распределить функциональные роли в руководимом им коллективе.

Дружба, межличностные отношения. Истероид склонен идеализировать взаимоотношения с людьми. Он очень быстро и легко приобретает друзей. Мнителен, самолюбив, хотя эти эмоции не всегда являются искренними. Как, впрочем, и его

оптимизм нередко бывает наигран, как говорится, «хорошая мина при плохой игре». Особенность истероида заключается в том, что он очень хорошо и тонко чувствует эмоциональное состояние других людей. Любит комфорт и старается получать его в окружении других. Не склонен к терпению. Периодически нуждается в эмоциональной разрядке. И, конечно, помним, что истероид всегда заботится о своей привлекательности, о том, какое впечатление он производит на других, и плохо переносит невнимание окружающих.

### **ВАЖНО**

*При всех недостатках людей-истероидов окружающие тянутся к представителям данного типа, ведь это человек-праздник, он излучает эмоцию, которой так не хватает всем в жизни, — эмоцию счастья! И умеет вовлечь в нее всех остальных!*

**Любовь.** Старается быть изобретательным в проявлении чувств. В завоевании интереса со стороны противоположного пола активен и энергичен, иногда, возможно, агрессивен, но не выходит за рамки, не совершает «революционных» поступков.

Любит, как правило, демонстративно, чтобы все видели. Проявления сердечности чаще всего имеют оттенок театральности. Обожает хвастаться отношениями, демонстрировать свою успешность. Если свадьба, то в виде большого шоу, с большим числом гостей, ведь ему очень важно показать, насколько он велик. Обычно это мероприятие проходит за счет какого-нибудь спонсора: у мужчины, возможно, благодаря состоятельности супруги, а девушка, например, примет помощь состоятельных родителей.

Зачастую он не удовлетворен своими отношениями в семейной жизни, поэтому может менять партнеров. Романтичен и требует к себе повышенного внимания. С одной стороны, такие люди стремятся к утверждению гармонии в сфере межличностных отношений и вполне могут приспосабливаться к обстоятельствам, с другой — могут быть весьма бестактными. Это связано с тем, что их сознание избирательно и не всегда контролируется ими.

Если истероида что-то не устраивает, он становится капризным и «скачет» из одной эмоции в другую до тех пор, пока не добьется своего. Постоянный же сильный стресс и неполучение желаемого в семейных отношениях будет проявляться уходом в болезнь, обилием телесных (соматических) симптомов. Истероид будет всячески подчеркивать свое болезненное состояние и всегда отрицать, что лично у него могут быть какие-либо трудности в коммуникации и социальной адаптации (помним: всегда виноваты окружающие, но не он). Впрочем, все вышесказанное справедливо не только для личных, но и для рабочих моментов.

**Сексуальное поведение.** Интимную близость он рассматривает как искусство. Его секс, как правило, театрализован. Интересной особенностью истероидов является склонность к бисексуальности. При этом необходимо отметить еще одну черту — демонстративные садомазохистские игры. Вопрос в том, что, скорее всего, истероид может даже не принимать участия в би-сессии, однако поговорить об этом очень

важно для него, потому что это еще один способ привлечения к себе внимания. Как правило, люди этого типа, как мужчины, так и женщины, стремятся каким-то образом украсить сексуальные отношения. Это может быть большое число предметов сексуального характера, сексуальных аксессуаров или, например, зеркало на потолке в спальне.

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Для истероидов очень важна визуальная (зрительная) модальность, поэтому они любят, чтобы все вокруг было с претензией: как можно больше ярких тонов. Истероид легко узнаваем: в его квартире, как правило, находится большое количество предметов и фото, связанных с ним самим. У несостоятельных истероидов, которые не могут себе позволить следовать своим желаниям, проявляется имитация среды, в которой им хотелось бы жить, — вспомним Людоедку Эллочку.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Конечно же, это артистическая деятельность, модельный бизнес, мир дизайна, педагогика — те сферы деятельности, где можно себя продемонстрировать. Кадровая офицерская служба, где можно приказывать и иметь подчиненных. Политика, где можно популяризировать какую-то идею (безусловно, не все политики истероиды, а лишь те, кто легко меняет цель и тактику борьбы). Добиваются они успеха и в роли продавцов b2b, и в формате топ-менеджмента. При высоком уровне интеллекта и знаний этот психотип может достигать больших успехов в карьере и высокого положения. В любом случае всех этих людей объединяет девиз: «Не быть, а казаться», «Весь мир театр, а люди в нем актеры».

## ТИПЫ ИСТЕРОИДОВ

Манера поведения, индивидуальные особенности и уровень окружения истероидов могут быть различными. Это зависит от степени развития личности. Рассмотрим эту градацию (логический уровень) от низкого уровня к высокому.

- ① **Инфантильные.** Мы ежедневно видим их по телевизору в различных ток-шоу. Эти люди живут в постоянном конфликте: скромных возможностей и завышенных притязаний. Они реализуют их через гипервнимание к собственной персоне, суррогатное украшательство себя любимых и имитацию желаемой среды обитания. Самые яркие представители этого типа — персонажи Олеся Малибу и Карина Барби с их морем пластических операций и стремлением выглядеть, как куклы, Людоедка Эллочка из «Двенадцати стульев», известные экстрасенсы, увешанные десятками амулетов.

- ① **Деловые.** Отличительные черты — эгоизм и желание получить выгоду. Они невероятно деятельны и упорны, поэтому их трудно «сбить с намеченного пути». Яркий пример — герой Андрея Миронова Гоша из фильма «Бриллиантовая рука».
- ① **Интеллектуальные.** Стараются развиваться, эрудированны, способны глубоко проникать в суть вещей. Демонстрируя себя, стараются всячески намекнуть, что они умнее других и лучше знают жизнь. Никита Джигурда — яркий представитель данного типа.
- ① **Этические.** Эстеты, уважают общечеловеческие и культурные ценности, проявляют заботу об окружающих. Иногда у них может присутствовать комплекс неполноценности, некоторая нерешительность, даже тревожность. Временами это может сочетаться с определенной половой распушенностью. Чаще всего реализуют себя в около культурной сфере. Классические примеры — телеведущий Владимир Молчанов, историк моды Александр Васильев.
- ① **Целеустремленные.** Это личности, которые создали себя сами! Шоумены Андрей Малахов и Максим Галкин, а также звезды эстрады Филипп Киркоров и Алла Пугачева, чье стремление быть «самыми-самыми», яркими, неповторимыми и своеобразными с возрастом не иссякает.
- ① **Лидирующие.** Этот тип имеет паранойяльную манию в стремлении развивать себя. Такой лидер одиозен и точно знает, как себя вести, потому что обладает сильной интуицией. Пример — Владимир Вольфович Жириновский, который создал ЛДПР, первую после КПСС партию, и который вот уже порядка 27 лет по-прежнему входит в политическую элиту страны и всегда очень четко лавирует между различными политическими партиями и форматами власти.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Напомню, **подстройка** — налаживание контакта, состояния «мы с тобой одной крови»; **ведение** — незаметное управление поведением человека.

Расположить такого человека достаточно просто: лести и комплименты по поводу и без. Естественно, важен разговор о нем самом, его пристрастиях, модных тенденциях, которые он разделяет. Все остальное этот тип людей практически не слышит (из-за механизма отрицания). Еще они очень любят подарки, поэтому, например, бизнес-переговоры с истероидным партнером начинать лучше всего с небольшого презента.

### ИНТЕРЕСНО

*Кстати, однажды, исследуя психотипы, я пошел на уникальный эксперимент и подарил истероидной девушке обертку от конфеты, свернутую в виде сердечка, со словами, что это супер фантик. Моя собеседница на протяжении нескольких минут искренне восхищалась им: она мгновенно восприняла обычную бумажку как внимание, милый подарок!*

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Напомню, что дезадаптация — это искусственное вызывание стрессовых ситуаций, создание «болевых» для человека состояний, в которых проявляются истинные намерения и срываются «маски» и он не сможет контролировать себя и вести диалог в задуманном им русле, будет непроизвольно чувствовать себя не в своей тарелке. Что же может вызвать состояние стресса у такого типа личности? Какие «крючки» при необходимости может использовать верификатор, если ему нужно «выбить из колеи» истероида?

- ① Главная ахиллесова пята истероида — отсутствие признания и невозможность общения. В таких случаях он очень быстро выгорает, не может взаимодействовать.
- ① Ожидание и неопределенность достаточно быстро выводят его из равновесия, и он старается переключиться на какое-то другое дело.
- ① Повышенные требования и нагрузки, отсутствие перерывов, ведь истероиду с большим трудом даются все виды деятельности, которые требуют планомерной, длительной работы.
- ① Некрасивое, грязное или вульгарно оформленное помещение, неопрятный внешний вид окружающих вызывают у него отвращение, и вместе с тем внутри себя он испытывает превосходство и самодовольство.

## ИНТЕРЕСНО

*Помню, однажды, сразу после возвращения из командировки, где были проблемные бытовые условия, я встречался с ярким представителем истероидного типа. Как говорится, «с корабля на бал». Заметив мою грязную, разбитую обувь, бедная девушка, при всей своей тактичности, не смогла скрыть эмоцию отвращения на лице. Впрочем, на следующее утро я был прощен: темно-синий классический костюм, английские «оксфорды» и дорогие аксессуары, соответствующие всем требованиям деловой бизнес-коммуникации, спасли ситуацию.*

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Как правило, истероиды — любители простых мошеннических схем, не требующих сложного изобретательства. Они совершают мелкие кражи, кредитные махинации, когда есть доступ к легким деньгам, и с большим трудом идут на преступление, для совершения которого нужно пройти сквозь несколько рубежей защиты, поскольку у них все-таки слабая нервная система плюс им свойственна эмоция страха, с которой сложно совладать.

Криминальные модели истероида — это карточные или телефонные шулеры, лже-экстрасенсы, аферисты в сфере недвижимости, одиозные лидеры различных сект (нам приходилось разоблачать организаторов сектантских объединений «Церковь объединения» и «Новое поколение»). А вот на тяжкие преступления они могут пойти только во имя каких-то серьезных эгоцентричных целей, но и то чаще

всего выступают подстрекателями эпилептоидов . В большинстве случаев только при наличии какой-либо психопатологии истероид сам может пойти на убийство.

### **ВАЖНО**

*Говоря о детекции лжи, следует отметить, что истероид верит в то, что он говорит. И если во время беседы с ним верификатор не зафиксировал факт преступления, то через некоторое время память, сознание и бессознательное истероида начнут отрицать информацию об этом событии, о том, что он совершал/не совершал. И тогда для того, чтобы понять, что на самом деле произошло, понадобятся серьезные усилия, чтобы добраться до нейрологической структуры памяти этого человека.*

### **КАК ОНИ ЛГУТ**

Как же будет вести себя истероид, если он причастен (виновен)? Поскольку основным механизмом психологической защиты у истероидов является отрицание, которое может постепенно перейти в истерию, то сценарий поведения в момент проведения беседы с целью получения какой-либо доказательной базы будет приблизительно таким.

1. Сначала он может начать имитировать болезнь, заявлять, что ему очень плохо, что он нехорошо себя чувствует и не может продолжать эту беседу.
2. Затем попытается перенести разговор в другой контекст, на другое время, будет ссылаться на то, что он сейчас не готов каким-то образом вести коммуникацию.
3. Если это не удастся, то он «включит» модель забалтывания и будет пытаться поговорить о чем угодно: о погоде, природе, полиграфии, других инструментах детекции лжи, рассказывать какую-то жизненную ситуацию с целью вызвать жалость верификатора.
4. Если и это не помогает, то может перейти к истерике, и дело дойдет до слез, причем как у мужчин, так и у женщин. Все это делается для того, чтобы верификатор так или иначе принял его точку зрения и не нанес ему вреда.

### **ВАЖНО**

*Верификатор должен помнить, что такое поведение связано с инфантилизмом и детскими стратегиями, так срабатывает механизм отрицания и что не нужно поддаваться на такие наигранные уловки.*

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 5. ЭПИЛЕПТОИД: УПОРЯДОЧЕННЫЙ ПСИХОТИП

*Стратегия — планирование.*

Для начала совершим экскурс в психофизиологию. В основе epileptoidности лежит вязкая, возбудимая, энергетически слабая нервная система. Кору головного мозга образуют от 9 до 14 миллиардов нейронов, и если она повреждена (например, при прохождении ребенком родовых путей), то недоразвитые нейроны начинают работать значительно медленнее, чем их здоровые собратья. Снижается не только их быстродействие, но и объемы памяти.

В измененных участках коры головного мозга такого человека накапливается и застаивается возбуждение, происходящее из-за большого потока информации, которую мозг не в силах обработать, и образуются так называемые пробки. Растет возбуждение, которое начинает захватывать и соседние участки мозга. И если оно не находит адекватного выхода в виде разрядки, серьезного мозгового штурма (или другой разрядки посредством мышечного или интеллектуального действия), то перерастает в раздражение. В свою очередь, когда раздражение достигает своего пика, оно прорывает заслон самоконтроля и резко вырывается наружу вспышкой агрессии. Вспышка агрессии может быть словесной или физической.

Эта структура (возбуждение — появление раздражения — накопление этого раздражения, а в дальнейшем проявление агрессии) не зависит от человека, он не властен над своими немотивированными вспышками агрессии, они напоминают немотивированные приступы мышечных судорог у больных эпилепсией. Отсюда и сходство названий. В основе epileptoidного психотипа лежит тенденция, которая называется «разрушение» — поведение, призванное разрушить барьер, который препятствует удовлетворению важных для него потребностей.

**Базовая эмоция** — гнев, базовое поведение — нападение. Нужно понимать, что перед epileptoidом, который плохо справляется с входящими информационными потоками, стоит одна задача — выжить! Поэтому он бьет первым всегда, когда чувствует гипотетическую опасность. На бессознательном уровне основой epileptoidного характера является тревога, постоянные переживания о надвигающейся опасности, и таким поведением он скрывает свою неспособность соответствовать требованиям окружающего мира.

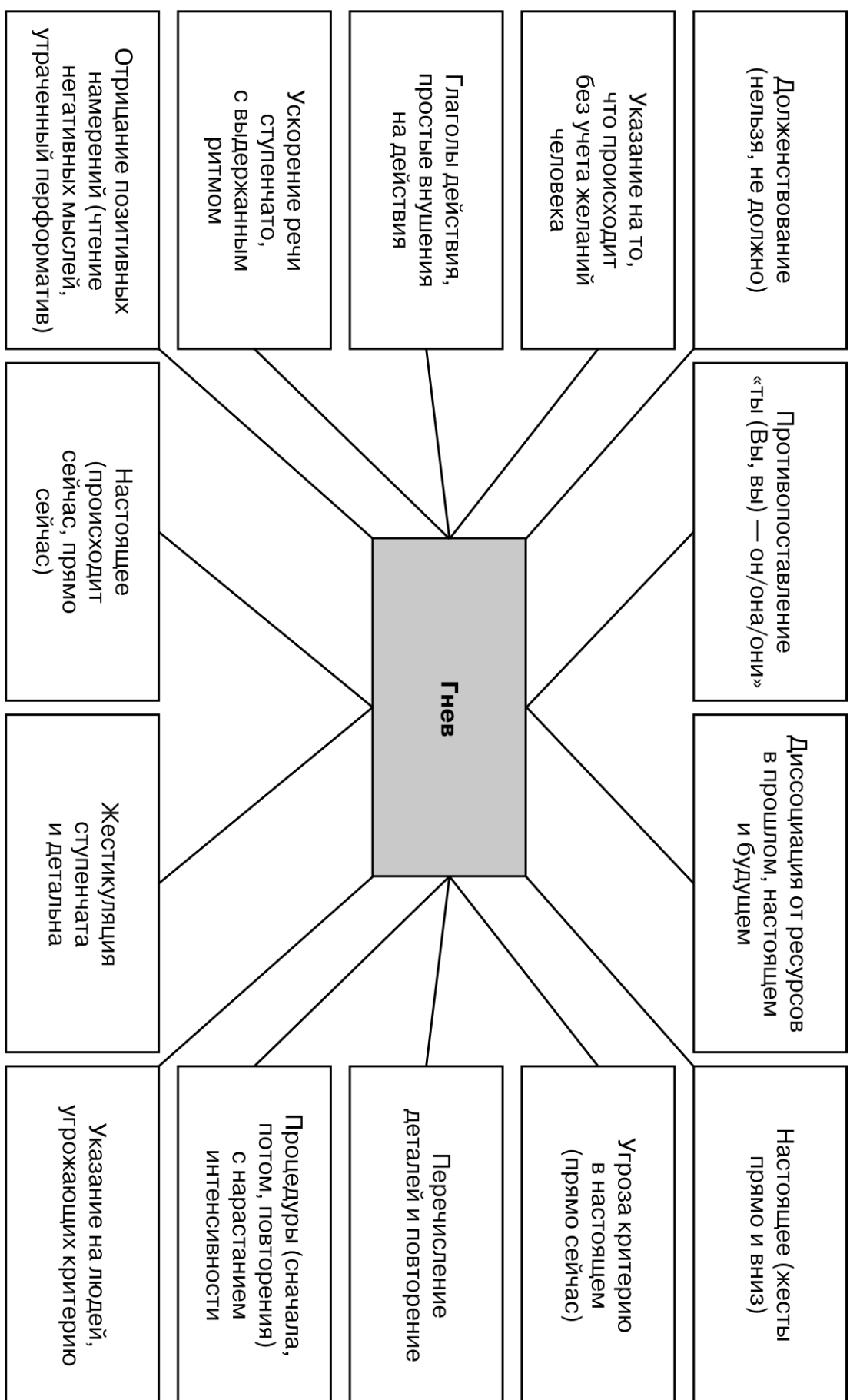
**Его девиз:** «Напади на это, чтобы это не напало на тебя». Помним, что он не может быстро мыслить, обрабатывать информацию, поэтому ему проще напасть на все то, что либо непонятно, либо может быть слабым. После вспышки гнева epileptoid погружается в полную апатию и безразличие и практически ни на что не реагирует.

**Внутренние условия:**

- ① нервная система: слабая, вязкая, возбудимая
- ① поведенческий стереотип: поток информации — застой возбуждения — раздражение — агрессия
- ① базовая эмоция: гнев
- ① базовое поведение: нападение

Психолог Роберт Плутчик и нейрофизиолог Як Панксепп называют базовую эмоцию эпилептоида не «гнев», а «раж» — возбуждение с негативным оттенком. По их мнению, эта глубинная эмоция возникает, когда перед таким человеком возникает препятствие. Именно это общее негативное возбуждение организма и готовность его к борьбе помогают человеку преодолеть любые препятствия, выжить в социуме.

Хотите почувствовать себя «в шкуре» эпилептоида? Представьте, что вас связали, вы лежите неподвижно на полу. Через какое-то время у вас обязательно наступит психологический дискомфорт, вы начнете совершать хаотичные попытки избавиться от пут, вас наполнит ярость, которая придаст силы, и желание напасть на «все и вся», что сдерживает ваше тело. У вас будет только одна мысль: вырваться из данного положения. Рассмотрим, как эта эмоция будет проявляться в различных ситуациях.



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Самое первое, что с помощью гнева из чувства самосохранения делает эпилептоид, — это нарушает рамку взаимодействия «мы», устанавливает противопоставление (диссоциирует человека): «ты — я, вы — они, мы — вы и ничего общего между нами быть не может». «Мы с тобой не одной крови!» Так работают его нейроны, от которых зависит стратегия его мышления. Это основные инструменты, с помощью которых он выживает и адаптируется в мире. Вспомним, что это такое.

**Диссоциация** — механизм психологической защиты, благодаря которому человек начинает воспринимать происходящее с ним так, будто оно происходит не с ним, а с кем-то посторонним. Такая позиция защищает организм от избыточных, непереносимых эмоций.

«Все будет так, как я велю», — поет Алла Пугачева, сама не зная, что исполняет оду эпилептоидам: дальше в эмоции гнева проявляется властность, в жестах — «перст» указующий и повелевающий, в речи присутствуют внушения: «стой», «беги», «делай», «нельзя», «необходимо», «нужно это сделать» и т.д. Эпилептоида не волнует желание/нежелание человека, он обязан выполнить приказ. Речь ускоряется, причем ступенчато, с выдержанным ритмом. Все это так называемые квантовые операторы долженствования.

Далее собеседнику приписываются только негативные намерения, все позитивные объяснения просто отметаются! Он искренне считает, что считывает ваши негативные ходы, планы и идеи против него! Поэтому эпилептоид постоянно говорит о том, что люди кругом плохие. При этом обязательное условие: угроза его безопасности происходит в настоящем (не в прошлом, не в будущем, а здесь и сейчас).

## ЯДРО ХАРАКТЕРА

Придется немного разобраться в терминологии. Ядром данного характера является напряженная дисфорическим зарядом прямолинейность и образование сверхценных идей.

### Ядро характера

**Дисфория** (от греч. «досада», «раздражение») — это особое состояние психики, как правило очень плохо скрываемое. Дисфория состоит из мрачного, тоскливого настроения, тревожной подозрительности, напряженной злобности. Дисфория требует разрядки в естественном взрыве — выплеске гнева.

Даже тогда, когда эпилептоид находится в спокойном состоянии, в его взгляде чувствуется напряженность. Впрочем, негатив проявляется не только через глаза, но и в поведении, мимике, жестах. Везде и всегда, независимо от ситуации.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

## ИНТЕРЕСНО

*Я много лет дружу с боевыми офицерами, поскольку и сам выходец из этой среды. Они – элита представителей этого психотипа, им под силу то, что любого другого бы уничтожило и сломало: они могут выжить в невероятно сложных условиях, они бесстрашны, выносливы, осторожны и отважны. Как-то раз, в рамках исследования эмоций, я попросил своего друга, командира специального подразделения, сказать мне что-то хорошее по телефону. На что человек с ярко выраженным характером эпилептоида, этот удивительный и прекрасный человек, Герой России, на чьем счету сотни спасенных жизней, чья жизнь и работа всегда на острие опасности и чрезвычайных ситуаций, произнес следующую фразу: «Ну что тебе хорошего сказать? Может, тебе руку сломать?» Прекрасно понимая особенности своего характера, этот воинствующий человек признался, что не может сказать нечто более доброе, несмотря на то что дружит со мной уже более 20 лет.*

### Итак, ядро характера:

- ① дисфория и негативная обратная связь
- ① инертность и прямолинейность мышления
- ① разделение и диссоциация
- ① авторитарность и тяга к власти, доминирование
- ① сильные природные влечения и инстинкты, материальность

Данный психотип так или иначе своим характером во многом напоминает больного эпилепсией. Отсюда и название «эпилептоид», что означает «похожий на эпилептика». И все же не нужно путать эпилептика с человеком эпилептоидного типа. Да, у них естественно обнаруживается некоторое сходство, однако нужно понимать, что эпилепсия – это болезнь, разрушающая целостность человека, а эпилептоидность – склад характера. У эпилептоидов не развивается слабоумие, у них нет припадков, и не отмечается развернутых психозов. Эпилептоидный человек с самого раннего детства несет в себе типичные черты своего характера, и причиной этого могут являться две вещи:

- ① недостаток глюкозы во время внутриутробного развития, которая необходима для построения нервных клеток (именно поэтому многие эпилептоиды любят сладкое). Природа мудра: к данному психотипу относится большинство горских народностей, например люди чеченского этноса, и проявление такого характера для них – способ выживания
- ① гипоксия, которая влечет повреждение коры полушарий головного мозга во время прохождения родовых путей

## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

Базовой стратегией мышления эпилептоида является негативное намерение – приписывание другому человеку негативных идей, замыслов. Вот примерные мысли среднестатистического представителя данного психотипа: человек внимательно

посмотрел на меня — значит, он обо мне плохо подумал. Человек улыбнулся — считает, что я плохо выгляжу. Человек прошел мимо, не обернулся — он игнорирует меня. Одним словом, как бы ни вел себя другой человек, в глазах эпилептоида он всегда будет неадекватен.

Опора только на свою модель мира, свой прошлый опыт, положительный опыт семьи, только на то, что работает, поэтому эпилептоид всегда будет использовать эти простые рабочие инструменты, позволившие ему однажды достигнуть результата. Суть эпилептоидности — это всегда противопоставление, поэтому одной из базовых стратегий мышления, для того чтобы существовать в этом мире, является разделение: «Мы с тобой не одной крови».

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Эпилептоид прямолинеен, поэтому его разговор краток и всегда направлен на действие. В его речи много скрупулезного перечисления деталей, процедур и повторений. Тенденция, манера речи, как я уже отмечал, — озлобленность, гнев, нападение, направленные на других. Речь всегда негативно окрашена, например «военщина», а не «военные».

Он может употреблять вульгарные и жаргонные слова. Практически нет прилагательных, зато много глаголов долженствования: «должен», «надо», «необходимо», «это нужно сделать». Повелительные указания, как правило, направлены на того, кто младше «по званию». С более сильными и авторитетными такие люди стараются быть максимально корректными, принимают более мягкую позицию, но не из желания «прогнуться», а из уважения к иерархии.

Эпилептоид часто говорит о своем проверенном прошлом опыте, о каких-либо философских тенденциях, о глобальности мира, вселенском добре и своем вкладе в него. Эпилептоид мыслит конкретными, понятными стратегиями, поэтому у него в речи большое количество глаголов.

Честно говоря, эпилептоиды сразу дезадаптируют любую беседу, тонкую дипломатию и витиеватые подходы. Они требуют только одного: «Вы мне скажите, что нужно сделать сейчас», «Что конкретно вы от меня хотите», «Назовите все своими словами» и т.д.

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Жесты.** Эпилептоид не любит лишние движения, его жесты, как правило, кинестетические (руки, голова), в пределах тела, шаблонно отработанные или же вовсе отсутствуют. Жестикуляция носит вертикальный характер, жесты направлены на объект опасности и носят так называемый агрессивный характер.

Положение тела в пространстве, позы. При наклоне головы вперед проявляется определенная наступательность.

**Мимика.** Из-за постоянного гнева на лице проявляются вертикальные морщины в районе корня носа, брови опускаются, губы поджимаются. К старости выражение лица фиксируется. Впрочем, может быть и иная ситуация, когда вместо сдержанной иронично-агрессивной мимики и наступательного движения головы вперед мимика будет абсолютно безэмоциональна, то есть лицо может не меняться (это связано с особенностями нервной системы, которая не может не воспринимать сигналы извне).

**Походка.** Сдержанная, тяжеловесная, уверенная.

## ВНЕШНИЙ ВИД

Как правило, эпилептоиды любого пола обладают сильной, атлетической конституцией. У них преобладают так называемые мужские сигналы тела — жесты, которые идут от плеча вперед. Отсюда и возможность доминировать, поскольку они обладают большой мышечной массой.



И мужчины и женщины этого типа носят короткие прически, так как волосы им мешают, попадают в глаза, что вызывает у таких людей раздражение. Мужчины могут полностью отказаться от волос.



Одежду они выбирают по ситуации, обязательное условие — опрятность, аккуратность и комфорт. Пятна на костюме или на рабочей форме вызывают у них раздражение. Очень важная особенность — всегда одеваться, исходя из ситуации (контекста), то есть каждый вид одежды должен быть предназначен для разного. Например, в одной одежде он идет на работу, в другой — на отдых, в третьей — в ночной клуб, в четвертой — в магазин. И ни в коем случае нельзя перепутать. Его одежда должна соответствовать мероприятию!

### **ВАЖНО**

*Открою секрет: эпилептоид не обязательно должен выглядеть как огр Шрек, это может быть приятная и милая с виду девушка. Но именно с ней все будут вести себя предельно осторожно, дабы не вывести ее из равновесия, не стать детонатором ее злобы или мрачной подозрительности, не попасться на ее злой язык и не стать объектом часто незаслуженной критики. Практически в любом вашем поведении эпилептоид всегда увидит негативные намерения: сделал — плохо, не сделал — тоже плохо.*

## **ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ**

Это властный, целеустремленный, волевой, деловой человек, и самое главное — это личность практического склада ума. При знакомстве человек эпилептоидного типа, как правило, проявляет подозрительность, на первом этапе общения для него характерно прищуривание глаз. Происходит это потому, что вы для него новый человек и ему нужно понять, опасны вы или нет. Ведь эпилептоид воспринимает мир только с помощью своих органов чувств, предпочитая абсолютно четкие, конкретные ощущения, из которых выстраивается его собственное мировоззрение. Можно сказать, что фраза Ленина «Материя — это объективная реальность, данная нам в ощущениях» передает внутреннее состояние эпилептоида-сканера.

К людям эпилептоидного типа можно отнести маршала Жукова, строителя ракет Королева, актрису Нонну Мордюкову, актера Михаила Ульянова.

Эпилептоиды — люди прямые. Прямолинейность мыслей и чувств свидетельствует о том, что такой человек не будет сомневаться в своих словах, не будет теоретических построений, не будет возможности использовать речевые парадоксы. Человек с таким мышлением плохо чувствует ситуацию (контекст), у него неважно обстоят дела с юмором, самоанализом, из точки А в точку Б он движется только по прямой. Поэтому он крайне плохо относится к многообразию вариантов: из-за прямолинейности мышления у него доминирует только одна идея, один путь мысли.

С одной стороны, постоянная прямолинейность с элементами критики и злобы приводит к тому, что люди разных психотипов сбегают, отстраняются от него, лишь бы не попадать под его горячую руку, не находиться в атмосфере «гнева и негатива».

Агрессивное мышление позволяет мизантропу-эпилептоиду «отодвигать» более слабых людей из своего окружения, даже не подозревая и не замечая этого.

С другой стороны, эпилептоидный склад ума — это признак воина, хозяина, лидера! Поэтому такой человек волей-неволей начинает доминировать в обществе. Неосознанно он будет сопротивляться любому чужому решению, даже если это решение в его пользу. Слабые, эмоциональные и вежливые психотипы на бессознательном уровне стараются не стоять на пути у эпилептоида. Для него самого это еще один показатель, что со слабаками не договариваются — им диктуют условия. И когда люди позволяют так с собой обращаться, в характере эпилептоида появляется авторитарность, тяга к власти, желание доминировать. Это справедливо как в рабочей сфере, так и в личных и дружеских отношениях. Достаточно большое количество людей не способно устоять под ударами эпилептоида, потому что они опираются не только на авторитаризм, но и на моральные ценности.

Поэтому эпилептоид всеми силами, властно продавливая только свою идеологию. Помните, как в анекдоте: «Пункт № 1. Я всегда прав. Пункт № 2. Если я не прав, смотри пункт № 1».

### **ВАЖНО**

*Особенность нервной системы эпилептоида приводит к тому, что он постоянно живет в дискомфорте: он не способен легко и быстро реагировать на неприятности, избавляться от переживаний. Он не виноват в том, что постоянно мрачен и раздражителен, что испытывает чувство неприязни к окружающим, что у него постоянно болезненно пониженное настроение. Все эти ощущения самопроизвольно появляются из-за врожденных особенностей нервной системы.*

Сильный природный (животный) инстинкт самосохранения оказывает огромное влияние на всю психическую жизнь эпилептоида, делая его во многом земным, материальным человеком, кожей чувствующим опасность (сенсорная чувствительность). При этом у эпилептоида всегда есть простейшие, но в то же время сверхценные критерии людей: что правильно для семьи, что неправильно, как должны поступать люди, как не должны.

Он часто навязывает, насаждает свои идеи, распространяет их на свою семью, на весь рабочий коллектив, социум, в котором он находится, а иногда и на все государство. Все должны «плясать под его дудку». Независимо ни от чего и ни от кого, он всю жизнь будет реализовывать свою идеологию. Кстати, эпилептоид не будет бороться, высказывать, проповедовать высокие общечеловеческие ценности, скорее, для него важен его личный «мир».

У каждого эпилептоида есть своя идея фикс. Эти сверхценные идеи всегда опираются на актуальные для него темы: это может быть ревность, борьба за свои права, подозрительность или беспокойство о своем здоровье (так называемая ипохондричность), карьеризм, борьба за власть, возможно, борьба за

справедливость. Пожилые сутяги-склочники — яркий пример яростных борцов за «облико морале» и «идеи прошлого».

Чем эпилептоид недоверчивее, тревожнее, агрессивнее и злее, тем более уязвимо его самолюбие, тем более стойки его «болезненные» сверхценные идеи, которые не дают ему спокойно жить, как и его напряженно-злая прямолинейность, авторитарное стремление к власти — суть его характера. Он таким рожден. И с этим ничего поделать нельзя. Но мы помним: нет плохих или хороших психотипов. Единственный выход — это повышать свой уровень развития, направляя свою энергию в созидательное, а не разрушительное русло.

Хочется отметить, что вне зависимости от того, мужчина это или женщина, эпилептоид всегда будет реализовывать эти вышеназванные черты характера.

**Деловые качества. Плюсы.** Он может быть хорошим предпринимателем, хорошим руководителем, который правильно и достаточно четко оценивает деловые качества людей и умеет организовать работу. Он опирается только на те цели, которые в настоящем времени дают адекватные и понятные для него результаты, и идет к этим результатам несмотря ни на что. Нужно понимать, что эпилептоид уверен в себе, он может быть предприимчивым, активным человеком, который так или иначе практически всегда стремится быть лидером в коллективе и никогда не останавливается на достигнутом, старается расширить сферу своего влияния. Это достаточно настырный человек. Стремясь к прямолинейному достижению своей цели, он может менять тактику борьбы.

Очень надежный, верный и стабильный человек. Настоящий профессионал своего дела. Действует достаточно четко, точно и прагматично на основе простого анализа ситуации, проявляя напористость, поддерживает порядок и дисциплину. Всегда берется за дело, если понимает, что оно может быть успешным. Эпилептоид не склонен к внешним проявлениям эмоций, однако он готов оказать помощь по существу, если это необходимо.

**Минусы.** Не понимает здравого смысла, разумного стиля поведения, крайне плохо отличает главное от второстепенного (что может привести к краху его планов), а его любовь к порядку иногда превращается в педантизм.

Эпилептоид великолепно работает на вторых ролях, но при этом склонен к упорным возражениям, если нарушают его картину мира. Ярко выражена склонность к злобным выпадам, вспышкам агрессивности. При этом сам абсолютно нетерпим к критике, выходит из себя, когда кто-то оценивает его возможности или давит на него. Плохо выносит приказной тон в отношении себя. В таких ситуациях может проявлять агрессивность.

Ему мешают узость мышления и вера только в свою идею; например, при подборе людей для какой-либо деятельности эпилептоид считает, что если он что-либо может, то это под силу и другим. Или другой пример. Он хорошо представляет цель, но плохо

разбирается в средствах ее достижения и никогда не примет совет, план другого человека — из чувства недоверия и отрицания: «Все кругом враги», «Это ниже моего достоинства», «Я все сам, я великий». Эпилептоид никогда не признает, что он хороший тактик, но плохой стратег, и тем самым может «завалить» все предприятие.

А еще ему очень важно быть в деятельности; если он бездельничает, то могут проявиться деструктивные тенденции.

**Дружба, межличностные отношения.** Эпилептоид крайне плохо разбирается в эмоциональных состояниях других людей. Он не черствый сухарь, просто его система мышления не может «разобрать» их: в его собственной модели мира этого нет. Он сможет понять другого человека только в том случае, если состояние этого человека понятно для него, например знакомо из прошлого опыта.

Если же ему нужно выразить свои собственные эмоции и чувства, эпилептоид испытывает сильные затруднения, ведь он предпочитает доказывать делом, не тратя времени на пустую, на его взгляд, болтовню.

При необходимости для спокойного, с его точки зрения, существования в социуме он может подавлять свое собственное «я», вводить самоограничения, вытеснять влечения, чтобы соответствовать морали и идеалам общества.

**Любовь.** Эпилептоид злопамятен, очень долго помнит обиды и, когда появляется возможность, старается не только их высказать, но и продемонстрировать. Эпилептоид не выносит сложных семейных межличностных отношений и слабо воспринимает любую абстрактную реальность. Достаточно часто бывает в плохом настроении.

**Эпилептоид — манипулятор.** Он жестко управляет чувствами других людей и может быстро менять симпатию на антипатию. В целом неудержим в проявлениях своих чувств и желаний, как правило, руководствуется ими в повседневности. Предпочитает брать от жизни все блага, особенно материальные. Может совершать импульсивные поступки из-за всплесков злобы и раздражения.

Если говорить об эмоциях и чувствах, эпилептоид способен на страстную любовь и щедрость, но при этом у него обязательно проявляются какие-то негативные предчувствия и подозрительность.

Он не может ни понять, ни почувствовать внутренний мир других людей, а любые эмоциональные личностные переживания считает проявлением неадекватности и нездоровья.

Женщины подобного типа все свои агрессивные проявления будут реализовывать в семье. Классическим примером ярко выраженного эпилептоида является Маргарита Павловна Хоботова, которая очень четко контролировала своих мужей Льва Евгеньевича и Савву Игнатьевича и четко и властно управляла всем семейством.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Мало того, она пыталась подчинить своим идеям и всю коммунальную квартиру, в которой происходило действие фильма «Покровские ворота».

## ИНТЕРЕСНО

*Одна из моих пациенток, миловидная эпилептоидная девушка, признавалась, что она ничего не может с собой поделать и предпринимает все возможное, чтобы управлять своим мужем и полностью блокировать его поведение: «Если бы у меня была возможность утащить мужа в свою норку, связать по рукам и ногам и запереть там, то я бы это сделала».*

**Сексуальное поведение.** Сексуальная жизнь эпилептоида характеризуется неудержимостью. Его сильное половое влечение требует разрядки. В то же время эпилептоиды могут быть приверженцами воздержания, но для этого им желательны миражные («виртуальные», «флиртовые», «возможностные») отношения с другими женщинами для поддержания собственной самооценки: «Если я захочу, она будет моя». Измен не прощают, причем иногда измена — это всего лишь их «больная» фантазия. Сами на измены идут редко из-за бережного отношения к своему здоровью. Все вышесказанное можно отнести и к женщинам-эпилептоидам.

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

У эпилептоида большая тяга к чистоте, стремление упорядочить все вокруг себя: он защищает свое сознание от лишней информации посредством контроля и порядка. Есть эпилептоиды, до педантизма склонные к тому, чтобы у них не было ничего лишнего на столе, был полный минимализм, абсолютная функциональность. Более того, домашняя уборка, мытье посуды, столов, четкое выравнивание всех предметов по вертикали либо по горизонтали многих из них успокаивает, являясь своеобразной разрядкой.

Однако бывают и другие представители этого типа, которые, например, разбрасывают все по дому. Но это только так кажется. На самом деле носки, с их точки зрения, должны валяться только в одном определенном месте, пиджак — лежать в другом. Все упорядочено! Помните рекламный ролик: «Кто додумался повесить мой пиджак в шкаф? Я его искал за диваном, его там нет».

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

С точки зрения профессиональной ориентации эпилептоид великолепен в военном искусстве, в среднем и мелком бизнесе, в торговле. Успешно работает охранником. Его главный жизненный девиз: здесь и сейчас, а все остальное неважно! Классическими примерами эпилептоидных женщин в рамках художественных образов, как уже говорилось, являются Маргарита Павловна Хоботова из фильма «Покровские ворота», героиня Нонны Мордюковой — управдом из фильма «Бриллиантовая рука», старуха из сказки Александра Сергеевича Пушкина «О рыбаке и рыбке».

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Эпилептоид — ярко выраженный морализатор. Его деструктивная мотивация великолепно отражена у Тургенева в образе нигилиста Базарова, который заявляет о том, что «наша обязанность — разрушить, а строить будут другие». Поэтому он может стать прекрасным наставником для молодых людей, особенно если находится в архетипе «воина». Он проявляет уверенность, выстраивает созависимые отношения. Если есть люди, которые способны внедрять его грандиозные замыслы в практику, он становится вождем, неким гуру.

## ТИПЫ ЭПИЛЕПТОИДОВ

Рассмотрим разные психологические портреты эпилептоидов от низкого до высокого логического уровня.

- ① **Властелины кулака.** Таких людей отличает явное злоупотребление властью, садизмом, стремление унижать и достаточно жестко решать любые конфликты с помощью силы, власти и кулаков. В реальной жизни мало представителей подобного типа. В большей степени они встречаются среди армейских прапорщиков, тюремщиков, охранников, швейцаров. Из литературных примеров это чеховский Пришибеев, гоголевский Держиморда, помещица Дарья Салтыкова, которая была названа в народе Салтычихой.
- ① **Добро с кулаками.** Эти эпилептоиды уже стремятся донести важные морально-нравственные ценности через свою деятельность, через подвластные им способы. Яркий пример — прапорщик из фильма «Девятая рота», который делал все возможное, чтобы защитить от смерти мальчишек, пришедших в армию, которых будут направлять в Афганистан. Он делал все, чтобы они смогли выжить, параллельно переживая, что он сам не на передовой. Этот человек мыслит небольшими конкретными категориями, он верен своим идеалам, старается быть полезным своей Родине.
- ① **Агрессивные морализаторы.** За некой социальной ответственностью и морализаторством эти люди пытаются скрыть свою асоциальность (то есть неприятие общественных норм жизни, желание оказаться вне общества). За этой, казалось бы, благообразной правильной позицией жизни складывается достаточно злобный тип личности, доминирующий, настаивающий на устаревших взглядах, любящий категоричные обвинения и наклеивание ярлыков. Они стараются сделать все возможное, чтобы влезть в душу собеседника для того, чтобы им манипулировать. Можно сказать, что это шекспировский Яго, бальзаковский Гобсек или Иуда Головлев, герой произведения Салтыкова-Щедрина.
- ① **Раздираемые внутренними конфликтами.** Несмотря на то что эти люди эпилептоидного типа, им свойственен конфликт между робостью и ненавистью к себе из-за этой неуверенности. Это логичные, но при этом негибкие люди. Хороший

пример — главный герой произведения Василия Шукшина «Калина красная», который старается следовать каким-то определенным ценностям.

- ① **Реализованные лидеры.** Это уже уровень личностного своеобразия. Это те люди, которые четко выполняют необходимые задачи и уже реализовали себя на руководящих постах. Сюда можно отнести многих политиков: и Александра Григорьевича Лукашенко, и Дмитрия Анатольевича Медведева.
- ① **Люди миссии.** Они реализуют большие цели и задачи. Вспомним маршала Победы Жукова, который после войны был подвергнут гонениям, а впоследствии и вовсе списан на пенсию. И это несмотря на то, что ему подчинялась целая армия и при желании он мог бы захватить власть и совершить переворот в стране. Но эпилептоидный Жуков, человек с высокими морально-нравственными принципами, верой и правдой служил Иосифу Сталину и остался верен своим идеалам.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Основной девиз: краткость — сестра таланта. Разговариваем с эпилептоидом четко, понятным для него языком, исключительно по делу, убираем из дискуссии любые эмоции — как в армии.

Встаем в его позу, говорим его речевыми оборотами. Жестикуляция — минимальная: считываем его жесты и делаем такие же (отзеркаливаем его).

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Для эпилептоидного человека высоким уровнем дезадаптации являются:

- ① хаос (энтропия) и неопределенность. Нарушение заданного, оговоренного формата встречи (беседы, отношений) разрушает его нервную систему
- ① нарушение сроков, регламентов. Если вы пообещали эпилептоиду позвонить или прийти вовремя и не выполнили это, будьте готовы к тому, что он вам перезвонит и скажет все, что о вас думает («даст негативную обратную связь», говоря языком психологии)
- ① долгий разговор о будущем. Поскольку будущего для людей такого типа практически не существует (они так или иначе в своем сознании скатываются либо в настоящее, либо в прошлое), это будет их нервировать;
- ① разговоры о нематериальных, несенсорных вещах, например о каких-то философских, религиозных, мистических взглядах, также выводят эпилептоида из равновесия, выматывают
- ① обвинение эпилептоида в неправоте, попытка любым образом нарушить его правила и установки — самый лучший способ дезадаптации, который быстро приведет его к привычному состоянию злобы.

**ИНТЕРЕСНО**

*Кстати, это не значит, что эпилептоиды не верят в Бога или не ходят в церковь. Как раз наоборот, они вполне могут быть очень набожными людьми, но их религиозные представления находятся на уровне выполнения каких-то церковных ритуалов. Для них существует четкое понимание любой церкви, неважно, будь то православие, буддизм или мусульманская вера: как Бог сказал, так и надо поступать. Просто многоуровневое восприятие религии им не под силу.*

**ВАЖНО**

*На тренингах меня часто спрашивают: как же быть, если человек эпилептоидного типа встал у тебя на пути и находится в состоянии аффекта? Существует два варианта взаимодействия. Некоторые психологи считают, что нельзя стоять на пути у эпилептоида в состоянии гнева: все равно, мол, разговаривать с ним в этот момент невозможно и лучше подождать, когда человек успокоится. Однако одна-другая такая «вспышка» — и эпилептоид поймет, что при помощи своей ярости он может вами управлять.*

Я больше согласен со второй точкой зрения: лучше в данном случае для противодействия поведению эпилептоидов продемонстрировать свою силу. Не обязательно именно в момент его повышенной ярости вставать у него на пути, но обязательно нужно наказать за подобного рода поведение, указать на неприемлемость его в социуме. Впрочем, если верификатор чувствует в себе силы, он может и в момент аффекта дать твердый отпор эпилептоиду с жесткой угрозой наказания за такое поведение. Это может отрезвить его, ведь он понимает только силу!

Если же вы проявите «высший пилотаж» и покажете свою власть путем интеллектуального давления, то впоследствии, когда эпилептоид придет в сознание, он начнет преклоняться перед вами на бессознательном уровне.

**КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ**

Это один из самых криминальных профилей. Именно им свойственны спланированные, подготовленные преступления: кражи со взломом, угоны, грабежи, разбои. Спонтанные преступления они могут совершить в состоянии измененного сознания. В состоянии аффекта или в состоянии алкогольного (или другого) опьянения способны совершать изнасилования, причем жертвой насилия может быть человек как противоположного, так и своего пола. В состоянии аффекта эпилептоид может совершать убийства, причем как спонтанные, так и заказные. Иначе говоря, эпилептоид — это «воин». Поэтому нужно понимать его воинствующую стратегию поведения, отслеживать ее и направлять в нужное русло.

## КАК ОНИ ЛГУТ

Мы помним о поврежденной нейронной ткани во внутриутробный период. Отсюда и специфические характеристики эпилептоида: неспособность решать сложные психические задачи, креативно мыслить, проявлять эмоции, выдавать мудреные речевые обороты — все то, что необходимо для изощренной лжи!

Когда человек эпилептоидного типа говорит правду, он достаточно четко ассоциирует себя с событием. Как правило, он искренне и сильно осуждает человека, который совершил преступления, например кражу на рабочем месте или другие противозаконные действия.

Но как же будет вести себя эпилептоид, который сам каким-либо образом причастен к случившемуся? Все эпилептоиды в ситуации проверки на ложь будут действовать по одному и тому же сценарию, по шаблону: поскольку в состоянии стресса они не способны что-то выдумывать, быстро соображать, у них работает только рептильный отдел мозга — самый слабый компонент интеллекта, отвечающий за сенсорно-моторные реакции и работу пяти органов чувств.

Итак, в связи с тем, что люди эпилептоидного типа думают медленно и очень плохо работают с информационными потоками, их базовое поведение в этом случае — нейтрализация: они стараются много не говорить, полностью контролировать свои мысли и телодвижения, не понимая, что тем самым выдают себя с головой, причем на самом раннем этапе проведения верификационной проверки. Это самые простые с точки зрения детекции лжи «клиенты».

Следующий сценарий поведения — отрицание: «Это не я», «Этого сделать я не мог». Или демонстрация своей модели мира: «Я не знаю, зачем вы у меня это спрашиваете», «Вот вы все делаете неправильно. Я сюда за зарплатой приехал, а вы меня допрашиваете». Люди эпилептоидного типа будут приписывать свои действия другим (принцип замещения): «Это не я, это кто-то другой», и при этом, как правило, из-за отсутствия самокритики они практически не будут испытывать чувства вины или стыда.

Если верификатор, с точки зрения опрашиваемого эпилептоида, является слабаком, то последний может вести себя агрессивно (иногда в пассивной форме), вымещая на нем зло. Может резко выйти из кабинета или вообще сбежать с места проведения исследования.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 6. ПАРАНОЙЯЛ: ЗАСТРЕВАЮЩИЙ ПСИХОТИП

*Стратегия — достижение цели.*

Особая нервная система паранойяла позволяет ему совершать масштабные действия, реализовывать грандиозные планы. Для больших действий нужны сила и энергия. И оба этих условия у него присутствуют! Сильная нервная система, которая опирается на энергичность, — только так можно обеспечить мощный потенциал для воплощения замысла. И здесь положительную роль сыграло органическое повреждение нервной системы: застой возбуждения в системе нейронов, который и дает возможность сконцентрироваться на цели. Застревающая нервная система — основа длительной концентрации и целенаправленности, которые обеспечивают выполнение масштабной задачи.

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система: сильная, вязкая, возбудимая
- ① поведенческий стереотип: отвержение, избавление организма от чего-либо непригодного, что было воспринято ранее
- ① базовая эмоция: презрение — отвращение; ① базовое поведение: несогласие (отталкивание)

Роберт Плутчик считает, что в основе данного психотипа лежит эмоция отвращения, избавление организма от чего-то непригодного, что было воспринято ранее. Естественно, базовые эмоции у такого человека — это презрение или отвращение, а базовое поведение всегда будет связано с несогласием (отталкиванием от себя чего-то ненужного).

Эти эмоции возникли уже при социализации человека. У крыс, например, эмоция отвращения практически отсутствует. Впрочем, не только у крыс, но и даже у ряда наций. Например, индийский этнос чувствует себя совершенно спокойно, оставляя прямо возле дома отходы собственного организма. Те, кто побывал в Индии в районе реки Ганг, в водах которой плавают трупы, могут понять, что значит отсутствие эмоции отвращения.

### **БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ**

Рассмотрим обе эмоции по отдельности. Эмоция отвращения свидетельствует о том, что все желания, цели, идеи (критерии) человека не удовлетворяются или удовлетворяются не полностью. А эмоция презрения говорит об отсутствии реализации одного из этих пунктов. Скука является одним из ярких проявлений презрения. Давайте посмотрим, что происходит с человеком, когда ему что-то не нравится, скучно или он отстраняется (дистанцируется) от всего.

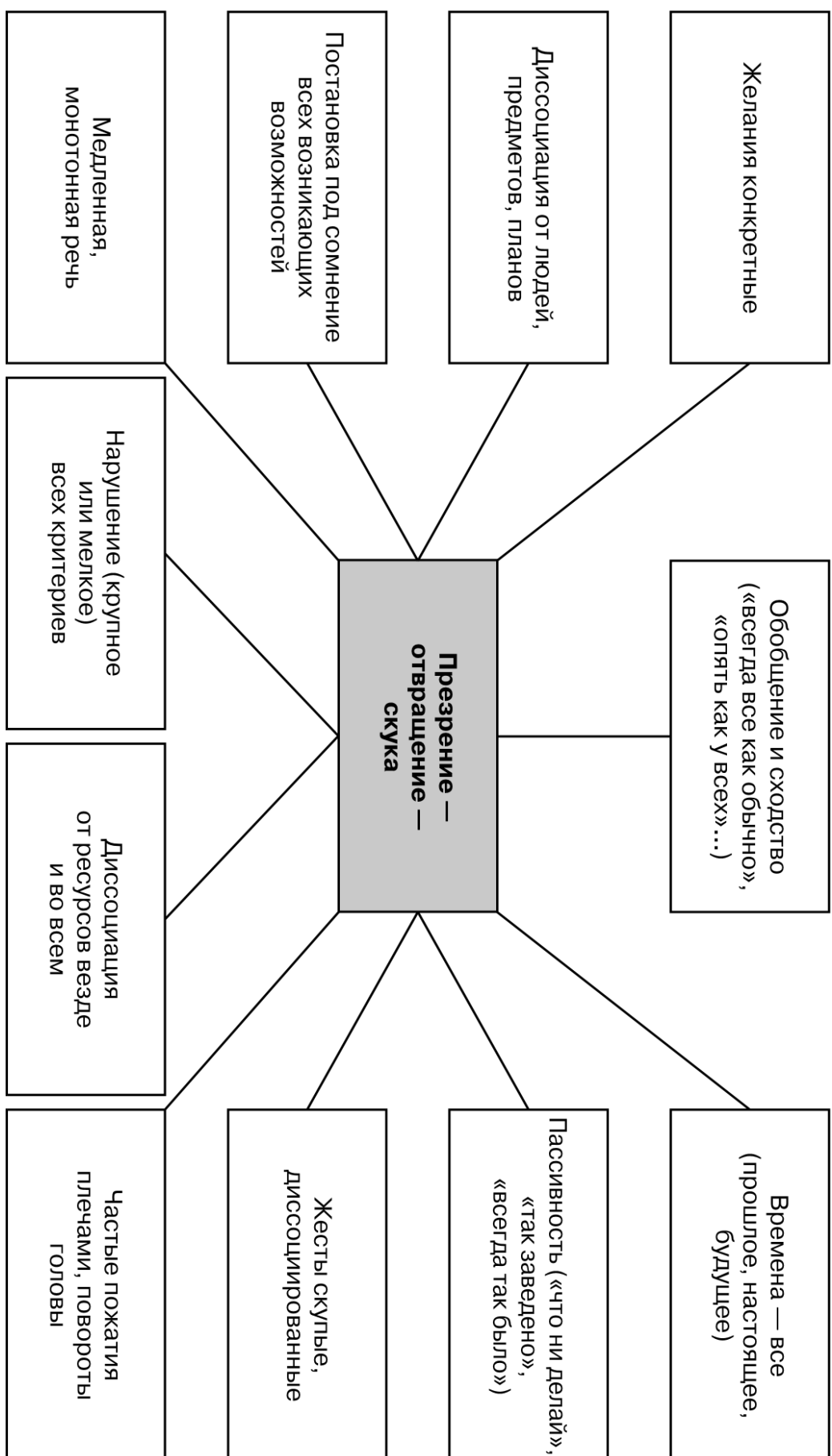
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Первое — жесты скупые, тело практически не двигается. Второе — проявляется пассивность поведения, человек всем видом показывает: что ни делай, все не так, все будет так, как было всегда. Третье — в его речи большое число обобщений, ориентированных на сходство: «все как всегда», «все как обычно», «опять как у всех». Идет постоянное сравнение прошлого с будущим. Он всеми и всем недоволен, все подвергает критике. Четвертое — он ставит под сомнение все возникающие возможности, кроме своих собственных. Пятое — в жестикуляции появляются частые пожатия плечами, повороты головы. Одним словом, этот человек как бы находится на вершине своего Олимпа, самому все понятно, но «здесь и сейчас», в современном мире, все грустно, нужно строить будущее, которое удовлетворит его притязания.

## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Рассмотрим обе эмоции по отдельности. Эмоция отвращения свидетельствует о том, что все желания, цели, идеи (критерии) человека не удовлетворяются или удовлетворяются не полностью. А эмоция презрения говорит об отсутствии реализации одного из этих пунктов. Скука является одним из ярких проявлений презрения. Давайте посмотрим, что происходит с человеком, когда ему что-то не нравится, скучно или он отстраняется (дистанцируется) от всего.

Первое — жесты скупые, тело практически не двигается. Второе — проявляется пассивность поведения, человек всем видом показывает: что ни делай, все не так, все будет так, как было всегда. Третье — в его речи большое число обобщений, ориентированных на сходство: «все как всегда», «все как обычно», «опять как у всех». Идет постоянное сравнение прошлого с будущим. Он всеми и всем недоволен, все подвергает критике. Четвертое — он ставит под сомнение все возникающие возможности, кроме своих собственных. Пятое — в жестикуляции появляются частые пожатия плечами, повороты головы. Одним словом, этот человек как бы находится на вершине своего Олимпа, самому все понятно, но «здесь и сейчас», в современном мире, все грустно, нужно строить будущее, которое удовлетворит его притязания.



## ЯДРО ХАРАКТЕРА

Человек паранойяльного типа — практик, который ориентирован на модели не прошлого, а будущего опыта. Да, он понимает, что, если реализовать такую-то идею, в результате будет лучше. Его всегда не устраивает ситуация, в которой он находится «здесь и сейчас». Отсюда возникает такая черта характера, как амбициозность. Она, как правило, связана с гиперкомпенсацией (возмещением) из-за проблем в детстве.

Если вспомнить различных исторических персонажей, то у них в детстве обязательно были какие-то трагедии: Александра Македонского ущемлял его отец, Владимира Ленина травмировала смерть брата. Все это привело к желанию доказать всему миру свою состоятельность. Застревающая нервная система способствует тому, что паранойялы — великолепные аналитики, которые умеют просчитывать последствия, но при этом они застревают на той цели, которая для них важна, то есть, пока живы, будут двигаться к ней!

Это сильные, властные, авторитетные люди, которые как бы свысока смотрят на окружающих. Периодически проявляется также диатетическая пропорция — сплав радости и печали (о ней немного позже).

Еще одна черта, свойственная паранойяльному человеку, — естественность. Поскольку свои глобальные планы паранойял не может реализовывать один, ему нужны массы, а для того, чтобы привлечь людей на свою сторону, чтобы убедить их идти к его заветной цели, с ними надо говорить, общаться, быть понятным и искренним. Отличает его еще одна черта, по которой он всегда узнаваем, — ответственность! Он всегда выполняет взятые на себя обязательства, данные его целевой аудитории. И именно за это она его любит, уважает и готова идти вслед за ним, на благо его великой идеи.

### ВАЖНО

*Паранойялам свойственны такие вещи, как циклические колебания настроения — от работоспособности до ухода в грусть и печаль при недостижении каких-либо целей. На бессознательном уровне это состояние депрессии для людей такого типа является способностью разрядиться, отдохнуть и восстановиться для того, чтобы двигаться дальше. Кстати, сильный характер и особое мышление позволяют ему, в отличие от многих других психотипов, прекрасно осознавать, какой он есть, все качества, понимать свои плюсы и минусы.*

### Итак, ядро характера:

- ① практичная реалистичность мышления
- ① диатетическая пропорция (сплав радости и печали на лице)
- ① гиперкомпенсация из-за проблем детства
- ① амбициозность
- ① аналитичность и застревание

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

Паранойялы мыслят последствиями. Их мышление опирается на аналогию, которая помогает понять прошлое, отобрать в нем самые лучшие работающие модели и применить их в будущем. Одним словом, реализовать успешный опыт прошлого в будущем. Вторая стратегия мышления, которая свойственна людям паранойяльного типа, — это обобщение и систематизация. Именно способность мыслить общими глобальными моделями позволяет людям паранойяльного типа смотреть на вещи «сверху», видеть их перспективу. Именно системный подход помогает им реализовывать свои цели. А большое число обобщений в языке паранойяла позволяет ему донести свою идею до большого количества людей.

**Психолингвистика.** Чтобы быть понятным народу, этот человек-лидер использует большое число простых примеров, притч и метафор. Часто говорит обобщенным языком — о системах и тенденциях. Речь четкая, точная, прагматичная. Много слов и понятий убедительного характера, естественно подтверждающих его правоту. Помним, что его базовая эмоция — презрение, а в ее основе всегда лежит такой элемент, как сравнение (критериев или опыта), и всегда происходит перевес в чью-то пользу. Можно сказать, что тенденция его речи очень близка к эпилептоидной.

### ИНТЕРЕСНО

*Кстати, Карл Леонгард не разделял людей паранойяльного и эпилептоидного типа. По строению нервной системы они очень похожи. Единственное, что их различает, — это то, что по линии времени эпилептоиды направлены на прошлое и великолепно реализуют какие-то идеи. Примеры этому можно легко найти в современной политике: Лукашенко, Ельцин. А вот Путин является ярким примером паранойяльного человека. Его система мышления, амбиции направлены на реализацию глобальных планов, на будущее России. Его тенденция речи: «Обвини это». Не «Напади на это» — как это звучит у эпилептоидов, а именно «обвини», для того чтобы напали другие. Это базовая поведенческая черта людей-паранойялов.*

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Мимика.** Помним, что это достаточно статусный психотип, который понимает, что так или иначе он достигнет желаемого, и действительно, из-за сильной нервной системы он часто занимает достаточно высокие посты или положение. Для того чтобы управлять людьми и давать правильную обратную связь, говоря другими словами, уметь «управлять одним взглядом», нужно иметь стабильную мимику, доминирующий, наступательный взгляд и такое же выражение лица.

Не стоит путать это с агрессивностью людей эпилептоидного типа. Какое выражение лица преобладает у паранойялов? Смесь эмоций гнева, презрения, отвращения, гордости, спокойствия. Когда он расслаблен, на лице зачастую проявляется сплав радости и печали (диатетическая пропорция). Его мимика шаблонна: он

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

классифицирует поведение людей в понятных ему моделях мира, и для каждой из ситуаций у него заготовлена необходимая мимическая маска.

**Жесты.** Вся его жестикуляция сводится к тому, что он немного наклоняется вперед и затем приподнимается для того, чтобы всем продемонстрировать ту цель, которую необходимо достичь. Жесты также указующе направлены вверх. Он использует большое количество округлых движений, направленных туда, где в его воображении находится цель.

**Походка.** Уверенная, расслабленная, спокойная. Походка хозяина. Положение тела в пространстве, позы. Стараются занять достаточно большую площадь, «захватить» территорию.

## ВНЕШНИЙ ВИД

Паранойял — приверженец классического стиля: он хочет быть понятным для своей целевой аудитории. А что всегда «пойдет на ура»? Конечно, строгость и аккуратность без излишеств. Он консерватор, это стиль эволюции, противоположность моде — стилю революции. Для него важна статусность: дорогие аксессуары, как правило показывающие его приверженность и стремление к более высоким кругам общества. Именно он может гулять по пляжу в дорогих часах и с крутым телефоном в руках в окружении свиты-охраны.



Он всегда старается «закрыть» свое тело, быть нечитаемым, скрытым от посторонних глаз. Одежда для него не только способ быть понятым толпой, но и способ защиты от нее, поэтому даже на пляже он бессознательно старается прикрыть локти, кисти рук или другие участки тела.

## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

По темпераменту паранойял чаще всего флегматик или сангвиник. Ему свойственны обидчивость, недоверчивость и подозрительность. Его главный девиз в жизни — «справедливость превыше всего», «бери и делай». Классическими литературными образами паранойяла являются Шерлок Холмс, Алексей Каренин, Сомс Форсайт. А

реальными — президенты России и Америки Владимир Путин и Барак Обама; актеры Вячеслав Тихонов и Арнольд Шварценеггер и их киногерои.

**Деловые качества.** Человек паранойяльного типа — реалист и не занимается бесполезными делами, пустыми фантазиями. В своей жизни предпочитает опираться только на факты и конкретные технологии. Всегда имеет свойственную ему железную логику, упорно отстаивает свою точку зрения. Работает по тщательно обдуманному плану, проявляя в этом изобретательность. Это очень трудолюбивый человек, ценит работоспособность в других людях и не терпит лени. Можно даже сказать, что это главный трудоголик из всех психотипов. Он демонстративно корректен, демонстрирует воспитание, проявляет подчеркнутое достоинство, которое окружающие могут воспринимать как высокомерие. Стараются придерживаться правил хорошего тона. Считается хорошим семьянином, хотя с близкими людьми не всегда проявляет теплоту и дипломатичность.

Человек этого типа в силу сильной, стабильной нервной системы абсолютно устойчив к стрессу.

### **ВАЖНО**

*Паранойял всегда придерживается консервативных целей и с большим трудом переключается на «новую программу», даже если необходимо быстро отреагировать на ситуацию. Так, если, например, истероид быстро перескакивает с темы на тему, легко может увлечься новой идеей, то от паранойяла этого ждать практически невозможно, поэтому, если человеку паранойяльного типа начинают задавать вопросы, он обязательно должен взять время подумать.*

**Дружба, межличностные отношения.** В разговоре очень конкретен, зачастую прямолинеен, но всегда гибок и тактичен. Причем в этой прямолинейности он может не уступать эпилептоиду, но предпочитает не скатываться в агрессию. Из-за того что у него сильная, стабильная нервная система, он плохо поддается внушению. Более того, он сам кого хочешь переубедит, если необходимо.

Поскольку его базовой эмоцией является презрение/отвращение, то при невозможности достичь каких-то своих целей он обесценивает желаемое и обвиняет окружающих в том, что они не помогают ему достичь нужной цели: «Вы все против меня». В жизни стремится к расширению пространства, к власти над окружением, может переоценивать себя. В случае патологии у таких людей появляются бред и мания величия.

**Любовь.** На любовь, эмоции и чувства у него нет времени. «Нужно заниматься делом», — считает паранойял. Поэтому, несмотря на возможные измены, он, как правило, застревает на своем объекте любви. Впрочем, в случае необходимости может спокойно и хладнокровно использовать партнера по отношениям: при любви к одной женщине он может иметь другие отношения с большим числом женщин, которых он воспринимает всего лишь как средство для достижения своей цели.

Несмотря на то что может сочетать практичность, выгодность и эстетику, он скуп в проявлении чувств, не умеет делать комплименты. У него повышенная самооценка, высокое самомнение и ярко выраженное стремление к лидерству. Всегда отстаивает свое место в группе, в семье, на работе, из-за чего бывает подозрителен, упрям и ревнив. Все это происходит на бессознательном уровне в силу стабильности нервной системы и работоспособности. Это относится и к мужчинам, и к женщинам.

**Сексуальное поведение.** Сексуальные притязания паранойяла высоки: ему важен социальный уровень объекта любви. «Любить, так королеву» — это про них! Потенция у людей этого типа сохраняется до весьма почтенного возраста. Хотя зачастую полной удовлетворенности в любовной сфере им достичь не удастся. Вспомним нашего вождя Ульянова-Ленина и его отношения с женщинами. Или композитора Ференца Листа, который признавался: «В своей жизни я так и не откусил достаточно большого куска этого яблока».

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Паранойял силен в любой деятельности, требующей анализа, расчета, системного подхода, — в экономике, технике, политике. Может быть руководителем любого ранга, психиатром, психотерапевтом, художником, юристом, работником правоохранительных органов, разведчиком, политехнологом — проявит себя везде, где необходима аналитика. У людей паранойяльного типа низкого логического уровня может проявляться любовь к технике, компьютеру, автомобилю, самолету и другим видам транспортных средств, автомобильным гонкам и т.п. Важно понимать, что в своей жизни он всегда опирается на реалистичную базу суждений, проявляет скептицизм и не способен «шагать строем, как все» (проявление неконформности).

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Образно говоря, все пространство вокруг паранойяла — один большой рабочий кабинет, где все направлено на достижение цели, которую он себе поставил. Конечно, оно может быть украшено какими-то дополнительными вещами, но только для того, чтобы ему было удобнее трудиться. Паранойялы любят комфорт и стремятся к высокому социальному статусу, поэтому по возможности вокруг него будут добротные, дорогие вещи. Но ничего лишнего: даже книги или материалы — только по теме, все ненужное игнорируется. Паранойял работает всегда и везде, поэтому первое, что он делает, появляясь в любом месте, — это так или иначе создает «кабинет»: в самолете он будет писать что-то на салфетке, в гостях выберет кресло, в котором удобно при необходимости достать ежедневник, даже в ресторане обустроит себе необходимые для работы условия. Например, Владимир Ильич Ленин писал свои революционные воззвания и в шалаше, и в тюремной камере, и на чердаке.

## ТИПЫ ПАРАНОЙЯЛОВ

Это достаточно интересный индивидуум и сложный психотип, поскольку на эволюционной ветке развития он стоит достаточно высоко.

- ① **Мнимый лидер.** Существуют паранойялы, для которых важно хотя бы мнимое уважение окружения. Эти люди, как правило, занимают невысокие должности, но мечтают или заявляют о каких-то глобальных целях, чаще оторванных от реального мира. Человек пытается если не реализовать свою цель, то по крайней мере поговорить о ней, чтобы пережить ощущение того, что он прикоснулся к своей идее, ассоциировался с ней. Пример такого паранойяла — бригадир из фильма «Приключения Шурика», который пытался вразумить эпилептоидного хулигана, устроившего драку в трамвае, рассказывая, «как корабли бороздят просторы Мирового океана».
- ① **Двигатель утопии.** Это человек, который начинает переходить от идеи к действиям. Прекрасный пример описан в замечательном романе Ильфа и Петрова «Двенадцать стульев», когда инженер Треухов пытался построить станцию и пустить в городе трамвай. Он мечтал о большом деле и значительную часть своих денег тратил как раз на бумаги, чертежи и литературу. А для того, чтобы сводить концы с концами, даже бросил курить.
- ① **Карьерист.** Это, как правило, предприниматель малого и среднего бизнеса, который развивает свои способности, свои стратегии поведения. Он уделяет много времени работе и мало — себе. Классический пример паранойяла, который старается развивать свои способности, чтобы двигаться дальше, — начальница Калугина из «Служебного романа».
- ① **Чувственный лидер.** Это психоастенические паранойялы, которые стремятся дать людям большое количество позитивных эмоций. Например, у доктора Айболита была цель вылечить всех. Таким же классическим примером являются Мать Тереза, Махатма Ганди. Несмотря на всю их чувствительность и эмотивность, это люди паранойяльного типа, потому что они вели за собой массы, а это может делать только личность с сильной, стабильной нервной системой.
- ① **Яркий предводитель.** Одиозные паранойялы, проявляющие личностное своеобразие. К ним можно отнести Уго Чавеса, Фиделя Кастро, Че Гевару. Если вы помните, последнему после победы в кубинской революции было предложено управление Кубинским банком. Однако выяснилось, что команданте оказался не способен переключиться на экономическую деятельность и поэтому продолжил заниматься деятельностью революционной.
- ① **Вожак.** Эти люди достаточно известны, они выполняют миссионерские задачи. Нужно понимать, что паранойялы сами ничего не могут, но они прекрасные системные интеграторы — берут идеи и воплощают их. Владимир Ленин взял и

великолепно реализовал на большой территории идею Бакунина о революции. Кто создал Apple? Компьютер Apple придумал Стив Возняк, а вот империю Apple создал Стив Джобс. Даже тогда, когда его отрезали от управления компанией, он создал другие компании, которые были тоже успешны. Стив Джобс — классический пример великого деятеля того типа, который очень четко реализовывал паранойяльную тенденцию на протяжении всего периода своей жизни. Сюда же мы отнесем Иосифа Сталина, у которого четко проявлялась тенденция тотальной подозрительности и недоверчивости ко всему, что его окружало, перешедшая со временем в паранойю. В результате в истории нашей страны так много массовых расстрелов, казней и лагерей.

## **ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ**

Важно помнить, что для того, чтобы установить отношения с паранойялом, нужно говорить, что вы разделяете его цели, вести разговор об их перспективах в будущем. Нельзя человеку данного типа делать комплименты и использовать неприкрытую лесть, это, наоборот, приведет к отстройке и дезадаптации. Этот человек и так знает, что он великий, к тому же он очень подозрителен, поэтому сразу начинает думать: «Что этому человеку нужно от меня?» А вот немного лести, связанной с достижением цели или с уже реализованными идеями, поможет наладить с ним коммуникацию. Естественно, паранойялу нужно дарить только те подарки, которые будут связаны с его миссией, с той целью, к которой он стремится.

## **ДЕЗАДАПТАЦИЯ**

С точки зрения дезадаптации это самый сложный психотип. Важно помнить о силе его нервной системы! Единственным условием добиться дезадаптации может стать только расшатывание ресурсов, встраивание депрессии, тревожности и печали. А также демонстрация того, что цель, которую поставил человек паранойяльного типа, недостижима. Однако не советуем это делать напрямую, с помощью демонстрации эмоций презрения или отвращения. Для того чтобы расшатать убеждения этого человека, важна именно подстройка. Нужно продемонстрировать, что вы разделяете его идею, но в ней есть что-то такое, что мешает ей реализоваться, или какие-то критерии не соответствуют реальности, не выполняются. Только в этом случае паранойяла можно заставить свернуть с пути или разрушить его цель.

## **КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ**

Это великолепные организаторы групп. Как правило, они достигают высоких статусов в преступной иерархии: это воры в законе, лидеры преступных сообществ, положенцы.

## ИНТЕРЕСНО

*Положенец — на воровском жаргоне уголовный авторитет, находящийся на положении вора и отвечающий за положение на определенной территории. Назначается «вором». Положенцы назначают «смотрящих», которые следят за ситуацией в отдельных районах города, в лагерях — в отрядах, в тюрьмах — в камерах.*

Как правило, тяжкие преступления они совершают для укрепления авторитета. Могут совершать и мелкие преступления, для того чтобы показать лидерам группы, что они точно так же, как и все, соблюдают законы, следуют правилам игры, являются теми людьми, которые устанавливают регламенты и поведенческие стереотипы для всех членов преступного сообщества.

## КАК ОНИ ЛГУТ

Если говорить о стратегиях лжи, то нужно понимать важную вещь: паранойял не лжет, он создает новую реальность. Многие вещи, проговариваемые паранойялом, являются формированием новой стратегии. Для него ложь — это инструмент политики. Все то, что когда-то казалось вымыслом, через некоторое время при его стараниях становится правдой, реальностью, в которую он обязательно попадет.

Так как же будет вести себя паранойял во время опросной беседы, если он причастен? Признаки лжи у него заметить сложно: именно у этого психотипа они проявляются мало, и на это есть свои причины. Потому что, во-первых, поведение паранойяла, обладающего сильной, стабильной нервной системой, будет опираться на защитный механизм — проекцию.

## ИНТЕРЕСНО

*Проекция — психологический процесс, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне. Человек приписывает кому-то или чему-то собственные мысли, чувства, мотивы, черты характера. Это позволяет человеку считать собственные неприемлемые идеи чужими и, как следствие, не чувствовать за них ответственность.*

Во-вторых, человек этого типа понимает, осознает последствия (тюрьма, увольнение, позор и т.д.), именно поэтому он так или иначе будет «проектировать» будущее в поведении. Просчитывающий каждый шаг и рассматривающий в уме различные варианты исхода опросной беседы, причастный паранойял в какой-то момент ради своего благополучного будущего может начать демонстрировать сотрудничество.

Однако реально помогать расследованию он не будет, ограничится лишь разговорами с обобщенными фразами.

## **ИНТЕРЕСНО**

*Волей-неволей на ум приходит поговорка одного из моих инструкторов, который говорил, что «разведчик всегда говорит правду, только правду и ничего кроме правды; но никогда не всю и никогда до конца». Нужно помнить, что большинство людей, работающих в разведке, — это как раз люди паранойяльного типа. Именно там сочетаются такие качества, как стабильная, сильная нервная система, высокий уровень работоспособности, интеллекта и стрессоустойчивости.*

В-третьих, у паранойялов есть еще одна стратегия — это затягивание беседы или втягивание верификатора в переговоры для того, чтобы выяснить его позицию, «пробить ситуацию». Они очень умны, четко отслеживают информацию и по характеру задаваемых вопросов прекрасно понимают, к чему ведет верификатор, потому что видят на несколько шагов вперед.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 7. ШИЗОИД: ТВОРЧЕСКИЙ ПСИХОТИП

Стратегия – творчество.

Прежде чем подойти к шизоидному психотипу, хотелось бы разобрать два понятия: аутизм и аутичность, потому что шизоидный характер иногда называют аутичным характером. По сути своей это два родственных понятия, которые подразумевают под собой уход в себя. Аутизм – защита от внешнего мира и уход в себя, в свои переживания. Это присуще любому человеку, просто степень проявления аутизма бывает совершенно различной. Это транс, в который мы погружаемся, когда нас что-то перегружает. Мы спокойно уходим в данное состояние для того, чтобы восстановиться, пережить какие-то сложности. А затем возвращаемся в социум. А вот если говорить об аутичности (психологическом аутизме), то в данном случае это стремление к одиночеству и закрытости, а причина – дефект коммуникативных качеств из-за душевных и психологических переживаний.

Такой человек не впускает окружающих к себе в душу, он утаивает самое сокровенное: не делится ни с кем ни хорошими, ни плохими мыслями и идеями. Он живет, формально выполняя какие-то положенные, стереотипные ритуалы, которых требует от него общество, но на самом деле отгорожен от всех стеклянной стеной и не реагирует на внешние раздражители. Для окружающих людей этот человек непонятен: истинных эмоций не показывает, в критических, стрессовых ситуациях может быть непредсказуем, поэтому окружающие стараются отстраниться от него. Неуверенность в себе, желание уединения от внешнего мира, потребность находиться в своих собственных мирах – это и есть основа ядра характера шизоида.

### **ВАЖНО**

*Можно сказать, что шизоидный характер часто неотделим от духовнофилософских, религиозно-мистических, оккультных и прочих поисков. Эти темы очень интересуют таких людей. Попытка вести духовный поиск накладывает свой отпечаток, нередко шизоид и вовсе перестает нуждаться в общении, что приводит его к еще большей закрытости. Это всегда отрыв от реальности, который влечет за собой создание собственного иррационального, идеального, но иллюзорного мира.*

Аутичность приводит шизоида к постоянному расщеплению («пхизис» в переводе с греч. – «расщепление»). Что это такое, рассмотрим позже.

### **ВАЖНО**

*Шизоидность – это не эмоция, а нестандартный вид мышления. И этим шизоид кардинально отличается от других психотипов. Чтобы понять его суть, нам придется обратиться к философии. Вспомним, что есть «мышление»? Это познание предметов, процессов, явлений окружающего мира через их главное и принципиально важное качество и свойство. Результатом такого знания является понятие, то есть феномен. Именно им (феноменом) шизоид оперирует и руководствуется в своих мыслях,*

*рассуждениях, а главное, в действиях. Говоря другим языком, такому человеку, чтобы правильно ориентироваться в пространстве и нормально с ним взаимодействовать, не нужно знать каждый предмет «в лицо». Главное — иметь четкое представление об основных свойствах необходимых для жизни предметов, чтобы «распознавать» их при встрече. Это его цель, и поэтому он, как маленький ребенок, досконально все изучает, ежесекундно познает и исследует мир. Это его метод защиты и способ выживания.*

Кроме того, нейропсихологи выяснили, что шизоиды обладают одной особенностью: они не могут отделить главное от второстепенного, важное от незначительного. Дело в том, что их нервные клетки, обрабатывающие любую (и серьезную, и не очень) информацию о различных значениях, характеристиках предмета, работают параллельно. Это связано со слабостью процесса торможения в центральной нервной системе. А она у него слабая, вязкая и неуравновешенная.

Давайте рассмотрим, что такое расщепление. В сознании шизоида все анализируемые им события или предметы могут равнозначно существовать здесь и сейчас одновременно. Это уникальное свойство — думать о нескольких вещах в один и тот же момент. Отсюда возникает расщепление: человек существует словно в нескольких мирах сразу.

Помните уроки школьной биологии, когда изучали мозаичное зрение рака? Его глаз состоит из объединенных вместе отдельных глазков, каждый из которых воспринимает только свою, небольшую часть окружающего пространства, а все вместе воспринимают целое изображение. Или, возможно, будет понятнее, если сравнить с раздвоением целостной личности человека на субличности, как в психологических триллерах, но все-таки важно помнить, что шизофрения — это заболевание, а шизоидность — это мышление определенного психотипа, пусть даже отличное от мышления других людей. Это врожденная особенность биохимии коры головного мозга: уложить представление о данной окружающей среде в определенную схему, подвести к общему знаменателю. Поскольку шизоид может существовать в нескольких мирах параллельно, то это и наделяет его «даром» исследователя мира, лежащим в основе смысла его жизни.

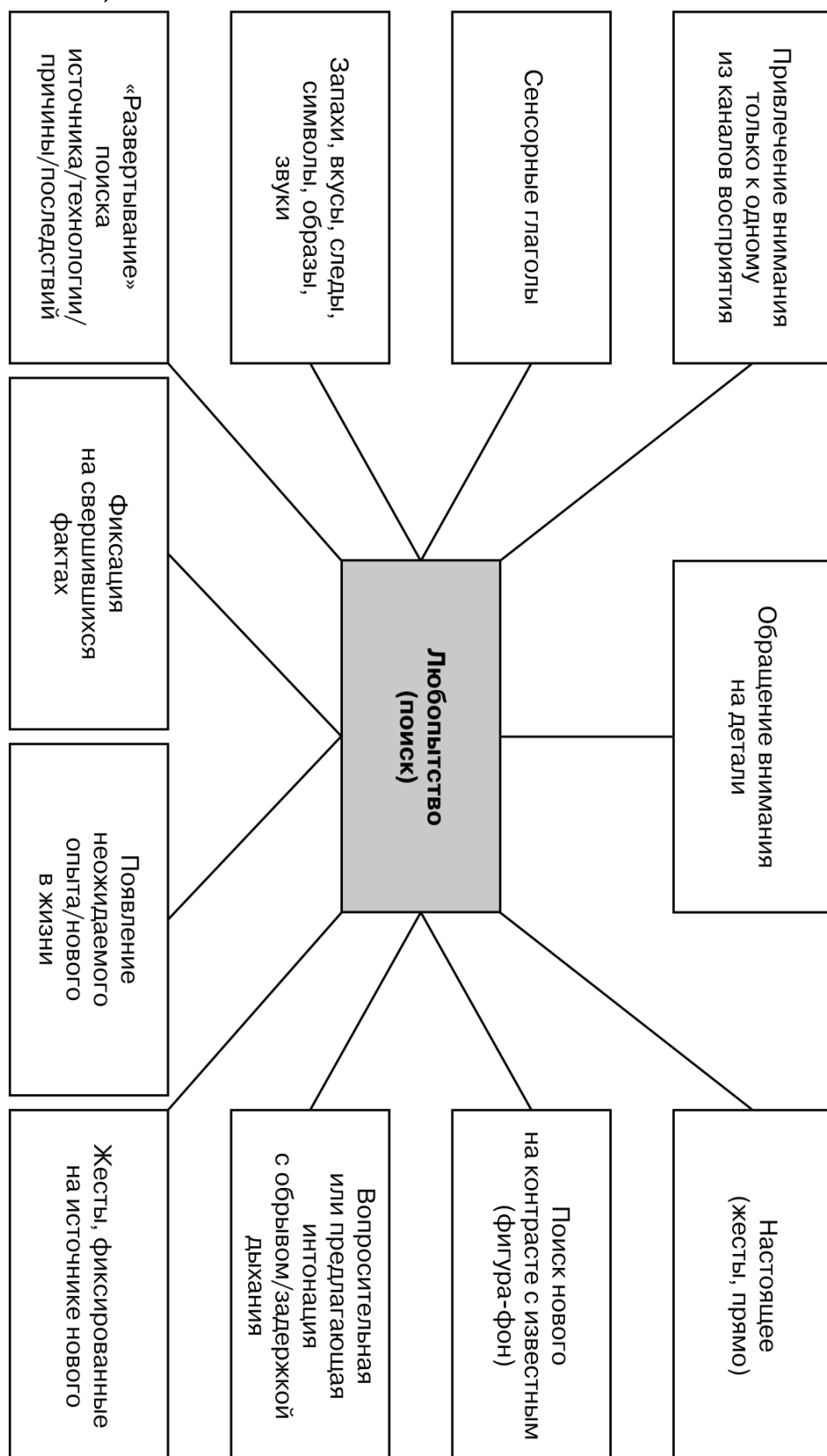
Неудивительно, что базовой эмоцией, а вернее, даже не эмоцией, а состоянием является интерес/познание. Или, как говорит Як Панксепп, состояние поиска. Базовое поведение у людей шизоидного типа — это любопытство через обследование, организацию и систематизацию знаний. Бессознательно он стремится к овладению ценностями как внешнего, так и внутреннего мира. Одним словом, шизоидность — это мышление, в основе которого лежит расщепление — врожденная особенность биохимии коры головного мозга.

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система: слабая, вязкая, неуравновешенная
- ① поведенческий стереотип: исследование — поведение, обеспечивающее индивиду схематичное представление о данной окружающей среде

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

- ① базовая эмоция (состояние): интерес, познание (поиск)
- ① базовое поведение: обследование — организация — систематизация (любопытство)



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Как же будет проявляться базовая эмоция? Давайте попробуем проникнуть в голову шизоида и взглянуть на мир его глазами. Допустим, в поле зрения нашего шизоида-«исследователя» попал предмет/факт/событие/человек. Шизоид, образно говоря, «разбивает его на части», а затем изучает с помощью одного из каналов восприятия: присматривается/ прислушивается/ принюхивается/ дотрагивается/ пробует на вкус. Внимание акцентируется только на одной конкретной детали. Он полностью погружен в процесс, находится «здесь и сейчас», ведь действие происходит в настоящем, поэтому жестикуляция отсутствует или незначительна, примерно где-то перед собой.

Его исследовательский процесс не заканчивается никогда, поскольку тут же включается новый этап. В голове возникает вопрос: что нового можно найти в этом предмете? В сознании шизоида словно происходит постоянный квест, в котором нужно найти отгадку. Непреодолимая тяга к систематизации, желание «разложить все по полочкам», чтобы все встало на свои места, толкает его на поиски ключа-разгадки и нужного кода к зашифрованной информации. Шизоид будет выстраивать систему, складывать «пазл» до тех пор, пока тот не сойдется. И так до бесконечности: каждый день и час все новые и новые загадки, системы, новые конструкции. Мозг шизоида постоянно ищет либо источник, либо технологии, либо причины, либо следствие: все что угодно, что может иметь отношение к предмету его внимания, к его цели!

Интерес у него вызывает... все! Источником нового может быть что угодно: запахи, вкусы, следы, символы, образы, звуки, знаки.

Если его что-то удивило, подключаются иллюстративные (изображающие что-либо) или кинематографические (которые воспроизводятся помимо контроля сознания) жесты, направленные на предмет, вызвавший интерес. В этот момент в его речи (вслух или мысленно) появляются поисковые слова:

«что?», «где?», «когда?», «почему?», «зачем?», «как?», связанные с органами чувств: зрением, слухом, осязанием, вкусом и обонянием (сенсорными вещами), хотя в этот момент он может говорить о вполне абстрактных вещах. Вот примерно по такой схеме и рождаются новые открытия. Вероятно, такой же мыслительный процесс происходил у Архимеда, когда он выскочил из чана с водой с криком «Эврика!», или Ньютона, которому на голову упало яблоко.

Ну и напомним главный момент, который мы даже не будем пытаться примерить на себя: шизоид проживает одновременно несколько таких процессов (я упоминал о многовариантности его сознания). Иногда «внезапные озарения» складываются в одну картину из разных, «параллельных» областей. Именно для этого данному психотипу и нужна такая специфическая особенность, как, впрочем, и умение держать в уме все, даже незначительные мелочи.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

**ВАЖНО**

*Я уже упоминал об иерархичности возникновения эмоций. «Интерес» шизоида — одна из последних, ведь потребность в интеллектуальной активности понадобилась человечеству гораздо позже, чем защитные инстинкты, с помощью которых выживали первые психотипы на этапе формирования Homo sapiens: ешь, бей, беги, завоевывай территорию.*

**ЯДРО ХАРАКТЕРА**

В ядре характера шизоида, как я уже говорил, лежит «зацикленность» на своем внутреннем мире и переживаниях (аутичность), поэтому он нередко бывает задумчив, периодически «зависает». Он часто пребывает в размышлениях о своем психическом состоянии, анализирует свои переживания, рефлексировать. Но все эти обдумывания все равно не помогают ему понять и вычленить главное, и из-за этого он, в отличие от других, не может пользоваться «старым жизненным опытом», не извлекает из него пользу, не учится на своих ошибках.

Это происходит не из-за того, что он не помнит или пребывает в самообмане, а из-за нейтральности восприятия событий: все события равны, равнозначны. Просто так устроены его мозг и нервная система. Как мы говорили, нет хороших или плохих психотипов, каждый получил свой «характер» при рождении или в младенческом возрасте и живет с ним всю жизнь.

Из-за того что шизоид не видит, что важно, а что — нет, он бывает не чувствителен к нюансам человеческого общения, кто-то может даже посчитать его толстокожим и жестоким. Все это ведет к различным сложностям в общении: у него может проявляться ослабленная реакция на какое-либо событие, ему нужно все обдумать, прежде чем он выдаст какую-то эмоцию! Окружающим людям все эти проявления кажутся странными.

**Итак, ядро характера:**

- ① аутистичность: самособойность мышления и склонность к идеалистическому мироощущению, тяга к гармонии
- ① мягкие формы коммуникативного аутизма
- ① заостренные переживания личностного одиночества и закрытости

Вот такое причудливо неестественное отношение к жизни с точки зрения обыденного здравого смысла, с точки зрения обычного человека. Но психологически цельное и вполне понятное для человека, обладающего аутистическими особенностями характера.

## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

Любой предмет, событие, чувство, любого человека шизоид пытается разделить на части, и как только он это делает, в его голове тут же возникает система. «Отсутствие нейронных тормозов» позволяет ему найти множество точек зрения на один и тот же вопрос, рассмотреть множество классификаций, подойти к задаче с различных позиций, а иногда и с противоположного конца или и вовсе из своей собственной, пока никому не известной модели.

Стратегия его мышления — разделение: разобрать все на атомы и молекулы, докопаться до сути вещей, что подразумевает под собой детализацию; и вот именно поэтому детали так привлекают внимание шизоида, они для него «важные мелочи», ведь именно из них строится мощное или красивое целое.

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

В диалоге шизоид, как правило, не концентрируется на основной теме разговора, а скатывается в детали (так называемые вторичные признаки). Дело в том, что в его модели мира нет разделения на основное и вторичное, для него все является главным. Мало того, из-за индивидуального взгляда на вещи у него возникает желание абсолютно любое явление объяснить по-своему, по-другому. Отсюда упрямство и отрицание каких-то очевидных всем вещей.

В его речи множество оборотов типа «давай посмотрим по-другому», «есть большое количество вариантов», «поищем скрытый смысл» и т.д. Плюс большое число вопросов там, где нужно и не нужно.

### ИНТЕРЕСНО

*Кстати, на примере шизоида хорошо видно, как у человека проявляется эмоция любопытства. Если вы хотите создать эффект удивления, примените этот метод: побольше вопросов и глаголов «чувствовать», «видеть», «слышать», «ощущать» и т.д.*

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Жесты.** Невербальное поведение шизоидов достаточно интересно. Жестикуляция у них довольно резкая. Руки и ноги словно существуют отдельно от тела. Из-за особенности (аутичности) у шизоидов возникает защитный самоконтроль тела: когда шизоид не понимает, что нужно сделать, застывает в одной и той же неизменной позе.

**Мимика.** Мимика шизоида достаточно узнаваема, она бывает двух вариантов: первый — застывшая, неподвижная маска эмоций, которые проявляются крайне мало и не интенсивно, это такое лицо инопланетянина; второй — рассогласование мимики: эмоции отдельно, мимика отдельно. Если у вас наладилась беседа с

шизоидом, то на его лице может появиться эмоция интереса. Он немного наклоняется вперед к собеседнику, брови приподнимаются, глаза округляются. Когда ему интересно, он испытывает позитивные эмоции, потому что главное стремление шизоида — это, конечно, познание окружающего мира, попытка найти в нем новизну и описать его по-другому.

**Походка.** Как и поведение и позы шизоида, его походка абсолютно не согласована и может быть хаотичной, угловатой или рваной.

**Положение тела в пространстве, позы.** Люди шизоидного типа не чувствуют своих габаритов. Их очень легко узнать в метро или в толпе. Это именно они неожиданно толкают вас рюкзаком, сумкой или наступают вам на ноги, не замечая этого. «Витает в облаках», «находится не здесь», «человек со Звезды», «не от мира сего» — такими эпитетами обычно мы награждаем этих людей в бытовых ситуациях, потому что у них нет четкого взаимодействия с другими.

Хотя иногда шизоид может быть вполне объективен, но специально сам входит в этот образ, чтобы окружающие не лезли к нему в душу. Если вы сделали замечание такому человеку, он искренне не может понять, отчего в его сторону льется такой негатив, и, как уже отмечалось, застывает, впадает в ступор. Говоря языком психологии, у него нет «четко построенной петли обратной связи», он не осознает, что такого сделал.

## ВНЕШНИЙ ВИД

По своей телесной конституции, складу шизоиды, как правило, астеничны, вытянуты, в фигуре может прослеживаться некое нарушение пропорций или даже угловатость, зажатость, корявость (диспластичность).

Внешний вид у людей шизоидного типа особый. Его можно метафорично назвать «футлярным стилем»: это очки, бороды, капюшоны, большие шапки, поднятые воротники; женщины могут носить различного рода шляпки. Именно они любят всякие толстовки, объемную одежду, обожают рюкзаки и большие сумки за плечами. Это происходит оттого, что они ставят своеобразные барьеры, пытаются отгородиться и защититься от не очень понятного внешнего мира.



Из-за мозаичного восприятия мира (расщепления) шизоиды часто бывают неухоженными. Для них ценнее ощущение комфорта в теле, чем внешняя красота. Таким людям важнее тактильное (кинестетическое) восприятие пространства: прикоснуться, потрогать, пощупать, а не просто посмотреть. Кстати, неаккуратность также связана с тем, что шизоид может начать делать одно дело, а потом переключиться на другое и совсем забыть о том, что он собирался причесаться или погладить одежду. Часто они могут быть нечистоплотными, долгое время носить одну и ту же одежду (окружающие, естественно, будут чувствовать неприятные запахи). Это бессознательная попытка отгородиться от внешнего мира.

## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

**Деловые качества.** К полезным деловым качествам шизоида можно отнести любовь к учебе. Желание освоить все новые и новые пласты информации влечет его к профессиональному росту и знаниям. Это искренний, настойчивый, достаточно скептический человек.

Отличается сдержанной, не очень эмоциональной манерой поведения, постоянно пытается контролировать себя. Старается в основном работать по плану, правда, чаще всего по своему, не всегда совпадающему с теми задачами, которые ставит ему руководитель. Уважает законы, инструкции. Хорошо работает с документацией, которая ему понятна.

Дело он ставит выше настроения и оценивает людей только по результатам их действий, деятельности. У него всегда существует много вариантов поведения. Поскольку он обладает неожиданным и оригинальным мышлением, то его ум всегда выдает множество альтернативных вариантов, которые другим даже в голову прийти не могут; он всегда находит новые и необычные пути решения задач или проблем. Одним словом, может быть хорошим креативным менеджером.

Кроме того, для него характерны такие черты, как самосохранение, эгоистическая сосредоточенность на своей цели, упорство. Последнее качество может нередко переходить в чрезмерное упрямство. А наряду с недружелюбностью, несдержанностью и обидчивостью это уже одни из главных сложных черт характера.

Как и неспособность соответствовать социально принятым правилам поведения (неконформность). Он не всегда гибок в отношениях, точнее, совсем не гибок, поскольку плохо чувствует эмоциональное состояние других людей, отсюда сложности в коммуникации. Плохо умеет прогнозировать события и мало чувствителен к критике. Самый лучший формат работы для него — уединение, индивидуальный проект, самостоятельная работа.

Дружба, межличностные отношения. Шизоид очень избирателен в контактах, он дружит и общается только с теми, кто его понимает. С ним непросто в быту, в обычных житейских ситуациях он может вести себя как маленький ребенок. Если вы дружите с шизоидом, то вам нужно смириться и с его замкнутостью и скрытностью, а также со своеобразным взглядом на мир и непредсказуемыми поступками.

Как уже отмечалось, ему трудно адаптироваться в социуме, окружающие часто считают его чужаком, изгоем, некоторые опасаются и даже избегают. Впрочем, иногда шизоид может быть избирательно чувствителен, например к изменениям в деталях. То есть беспристрастен в целом, но проникается процессом, которым увлечен, и ради этого действия может и впасть в эмпатию, и быть весьма организованным и сильным.

Очень способный шизоид может вызывать восхищение в коллективе (все, наверное, слышали искренние комплименты коллег в сторону талантливого айтишника — «наш компьютерный гений»). Однако, несмотря на всеобщую любовь, этот человек все равно будет находиться на каком-то своем «уровне» и станет близко общаться только с тем, кто его принимает таким, какой он есть. Из-за отстраненности окружающие часто считают его странным и эгоцентричным, непробиваемым для внешних раздражителей. Но на самом деле он, несмотря на всю свою закрытость, очень раним.

## **ВНИМАНИЕ**

*Очень важный момент: шизоид всегда неадекватно реагирует на прием алкоголя.*

**Любовь.** Если говорить об эмоциональных чертах характера, то, например, мужчина-шизоид относится к любимой женщине как к космосу. Его любовь окрашена романтизмом, и, естественно, ее проявления тоже могут быть странными. Необычность, а порой даже неординарность проявляется и в отношении выбора партнера. По большому счету, шизоид часто остается одиноким, потому что, во-первых, он больше ориентирован на свои внутренние критерии, а не на других людей, во-вторых, не способен понимать окружающих в-третьих, склонен к неадекватным эмоциональным проявлениям. Например, совершенно неожиданные и незначимые для окружающих факторы, фраза или событие могут вызвать у шизоида сильный стресс. Никто не знает, что и в какой момент заденет его внутреннюю оригинальную ценность. Обычно в таких ситуациях он сначала теряется, а затем может «выкинуть» что угодно — реакцию предсказать сложно. А все это не способствует счастливой личной или семейной жизни.

**Сексуальное поведение.** Сексуальная жизнь находится у шизоидов на втором месте после работы или какой-нибудь своей «гениальной» творческой исследовательской идеи, которая приносит им не меньше удовольствия, чем чувственные наслаждения. Иногда шизоид бывает по-настоящему влюблен в какие-нибудь философские идеи или научные концепции. Как, например, неутомимый борец за нравственность политик Виталий Милонов.

## ИНТЕРЕСНО

*Я сталкивался с одним 40-летним шизоидным философом, который поделился: «Господи, какое счастье! Я – импотент!» Подразумевалось, что больше ничто не мешает ему заниматься интересным делом – любимой философией, а интимная жизнь его особо и не увлекала.*

Если же все-таки шизоид искренне интересуется сексуальными отношениями, то они, как и все в его жизни, могут выглядеть достаточно оригинальными. Иногда собственная модель мира и нетривиальное мышление могут привести его к парадоксальным увлечениям: от садистских до мазохистских или к каким-либо другим извращениям (перверсиям).

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Что касается профессиональной деятельности, они могут быть очень хорошими айтишниками. Шизоиды успешны, если выбирают творческие профессии, художественные ремесла. Часто бывают врачами в нетрадиционной медицине. Много таких людей и в психиатрии, и среди философов, и в рядах ученых психологов. Им очень тяжело в тех профессиях, где необходимо взаимодействие «человек – человек». Люди шизоидного типа, несомненно, проявляют большие умственные способности. Они обладают оригинальностью суждений, показывают глубину и широту интересов. Аналитическое мышление явно преобладает над эмоцией и внешней активностью.

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Как мышление, так и оформление пространства у шизоида достаточно оригинальное. Естественно, оно эклектичное: все нужно, все находится в беспорядке. Рядом на столе могут лежать тиски, документы, ботинки, несъеденный батон, что-то еще. Шизоид находится в постоянном хаосе.

## ТИПЫ ШИЗОИДОВ

Представители этого типа бывают очень различными.

- ① **Тихушники.** Это шизоиды, для которых важны простые человеческие ценности. Они совершенно спокойно живут своей жизнью, как правило, стараются редко

выходить из дома. Обычно зарабатывают деньги каким-либо оригинальным способом. Никуда не стремятся, их основной интерес заключается в том, чтобы спокойно жить в своем мире, в своей семье. Как правило, в партнеры себе они выбирают представителей своего типа. Потому что только они способны понять друг друга и достаточно долго находиться вместе.

- ① **Не от мира сего.** Эти люди стараются не только жить в закрытом пространстве, но и совершать какие-то действия, направленные на благо социума. На ум сразу приходит Семен Семенович из фильма «Бриллиантовая рука», которого играет Юрий Никулин. Кстати, многие герои Никулина – герои шизоидного плана. И это не случайно, так как сам актер – отличный образец этого психотипа. Неудивительно, что его долго не брали в художественное училище, куда он несколько раз поступал, вероятно, он производил на членов комиссии странное, неоднозначное впечатление. Своего героя Семена Семеновича он сыграл великолепно и показал, как действуют такие люди в сложных, неожиданных ситуациях.
- ① **Вещь в себе.** Основной задачей шизоида более высокого логического уровня является познание внешнего мира. Эрудит Анатолий Вассерман, проявляющий себя в совершенно различных направлениях, изучающий и ищущий все новые темы, – яркий пример. И при этом он, естественно, сильно дистанцирован от людей, непонятен и закрыт.
- ① **Изобретатели счастья.** На более высокой ступени находятся эмотивные шизоиды, которые хотят улучшить весь мир. У них свое, творческое, нередко безумное видение «пути к счастью». Яркий пример этого психотипа – шизоидный киногерой Шурик из кинолент Леонида Гайдая, особенно в фильме «Иван Васильевич меняет профессию», в котором молодой ученый создает машину времени.
- ① **Великий первооткрыватель.** На следующей иерархической ступеньке находятся люди, которые посвятили свою жизнь каким-либо исследованиям. Им присуща достаточно своеобразная, оригинальная система мышления. Это великие первооткрыватели, создатели новых теорий, двигатели науки. Среди них очень много ученых – Альберт Эйнштейн, академик Перельман. Также в качестве ярко выраженного эмоционального (эмотивного) шизоида можно привести в пример известного исследователя эмоций Пола Экмана, который много лет исследовал человеческие эмоции, а в последнее время совместно с далай-ламой пишет работу, посвященную эмоциональному интеллекту человечества.
- ① **Гениальные «сумасшедшие» вдохновители.** Шизоиды уровня мессии паранойяльного типа (этакий снаряд большой пробивной безумной силы), которые пытаются реализовать какую-то сверхценную для них идею или цель. Классическим примером является Сергей Мавроди, который создал уникальную аферу, пирамиду MMM, в основу которой положил не деньги, а жадность. Да и самого его в некотором смысле деньги как раз волновали меньше всего. Его скорее интересовало, как управлять судьбами людей через эмоции и жажду наживы.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Принимать шизоида нужно со всеми его специфическими особенностями, демонстрировать понимание и любовь — это базовые условия успешного взаимодействия с ним.

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Одним из условий дезадаптации шизоида является постоянная смена лиц: большое число контактов с людьми выводит его из равновесия. У цыганок есть рабочий прием, когда они атакуют человека с двух сторон и одновременно говорят одна в правое ухо, другая — в левое. В такой ситуации шизоид выполнит любое указание, лишь бы избавиться от внутреннего хаоса. Также нарушить его душевную гармонию можно через непринятие его позиции и нескрываемое противодействие. Дух такого человека будет сломлен, если его очень жестко критиковать, высмеивать его так называемые чудачества, издеваться над его непониманием этого мира. Мощный прием — демонстрация силы, доминирование. Здесь имеются в виду унижение, оскорбление, ярко выраженная негативная речь и какое-то физическое воздействие на человека (не обязательно контактное).

### ВАЖНО

*Но стоит помнить, что все это дело может принять достаточно серьезный оборот, потому что человек шизоидного типа способен совершенно спокойно взять в руки оружие и привести его в действие. Помните случай в московской школе, когда мальчик расстрелял учителя географии лишь за то, что тот поставил ему четверку? Это был представитель данного психотипа.*

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Шизоиды — достаточно оригинальные преступники. Как правило, все нарушения закона связаны у них с IT-сферой, любимым виртуальным миром шизоида: компьютерные преступления, махинации с пластиковыми карточками, преступления в экономической сфере; они также могут представлять как руководители сект или неформальных маргинальных объединений.

Еще одной «приметой» шизоидных проявлений являются оригинальные и необычные события на месте преступлений или непосредственно само оригинальное преступление, совершенное особым образом, неспецифичным и нелогичным. Был случай, когда преступники подделывали банковские счета, меняя цифры: 6 на 9, а 3 на 8, «вычислив», что глаз человека может не заметить подмены. Обычно до таких невероятно хитроумных вещей может додуматься именно этот тип.

## КАК ОНИ ЛГУТ

Этот психотип достаточно сложен для детекции лжи. С ним работать довольно трудно, потому что ложь шизоида такая же парадоксальная, как и его поведение. Он будет отвечать не на ваши, а на свои собственные вопросы. Из-за своей обособленности (аутичности и аутизма) шизоид способен долго сопротивляться опросу. У него есть отличный инструмент для этого — уйти внутрь себя. Вытаскивать его из этого состояния верификатору бывает достаточно сложно — во время беседы шизоид словно расщепляется на молекулы. Управлять этим человеком можно только путем встраивания ему состояния тревожности. Но именно тревожности, а не страха, не стоит пугать такого человека, загоняя его в угол. Например, можно сказать, что в будущем у него могут быть какие-то серьезные проблемы, которые он создает сам себе сейчас, отказываясь вести диалог с вами. В этом случае он, возможно, соберется с мыслями и начнет адекватно взаимодействовать.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 8. ГИПЕРТИМ: ГИПЕРТИМНЫЙ ПСИХОТИП

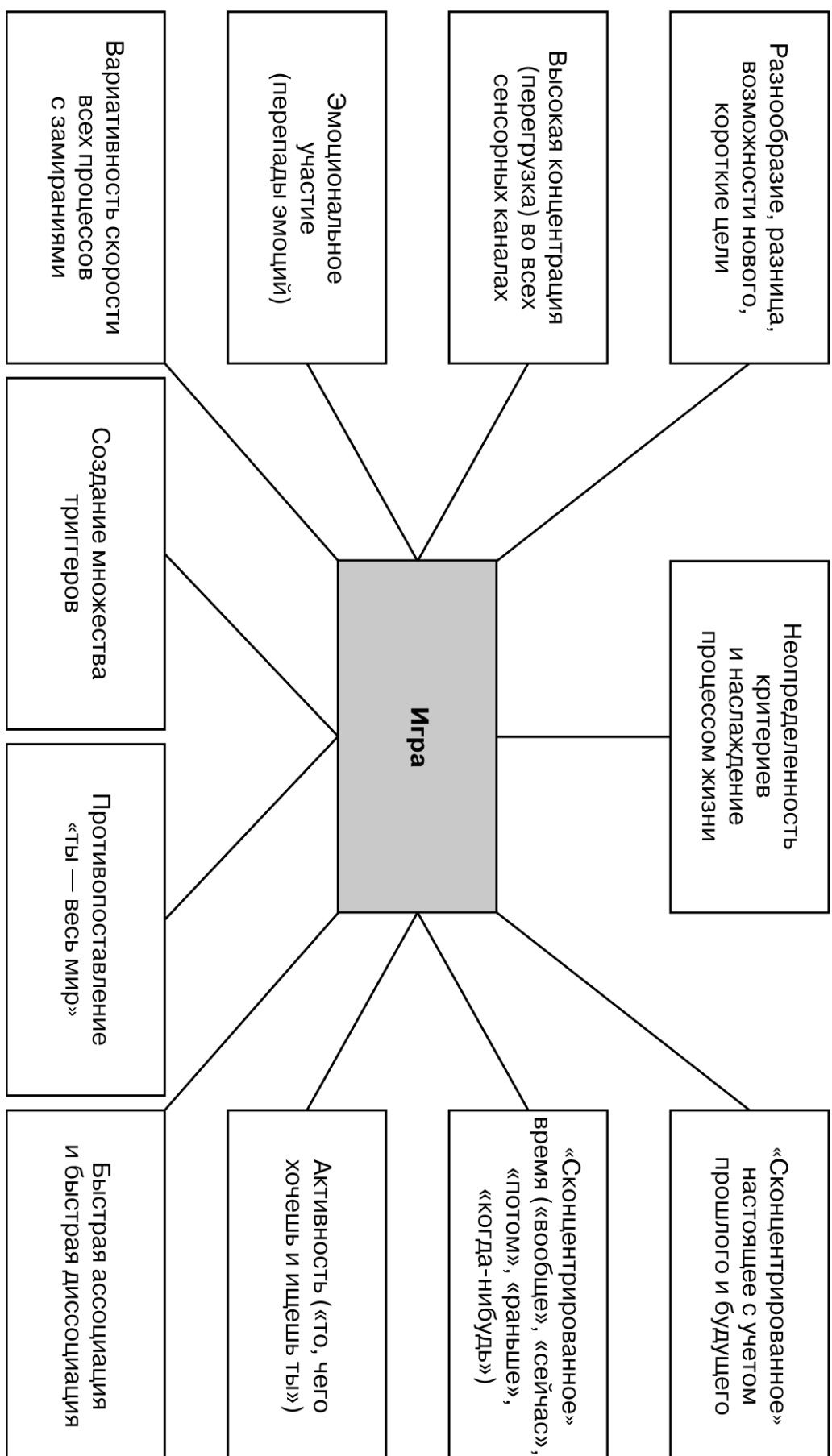
*Стратегия – нетворкинг (установление связей)*

В основе этого психотипа лежит цикличная подвижная нервная система. Что означает цикличная? Большую часть времени такой человек мега активен, после чего следует спад. Его организму нужен отдых, и он становится инфантильным. Затем он накапливает силы и снова готов к бою. Процессы возбуждения у гипертима преобладают над процессами торможения.

В основе этого психотипа лежит такая тенденция, как контакт с неизвестным, новым или неопределенным неопознанным объектом, а отсюда и базовые эмоции – удивление или игра и базовое поведение: движение, активность, контакт с чем-то неизвестным и новым («Побежали, там много вкусенького!»). Быть всегда там, где интересно, где есть новые эмоции, – стиль всей жизни этого психотипа, поэтому вся его жизнь состоит в том, что гипертим очень быстро, часто, порой кардинально меняет в ней все: работу, окружение, обстановку, увлечения, друзей, однообразие ему скучно и неинтересно.

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система: сильная/слабая, подвижная, возбудимая
- ① поведенческий стереотип: ориентация, реакция на контакт с неизвестным, новым или неопределенным объектом
- ① базовая эмоция: удивление (игра)
- ① базовое поведение: движение, контакт с новым, неизвестным



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Внутренний фактор, который лежит в основе этого психотипа, — игра. Такой интересный формат базовой эмоции гипертима дает Як Панксепп.

Для того чтобы играть, необходимо разнообразие, нужны возможности и новые короткие цели, а также обязательное эмоциональное участие. Быстрая ассоциация, для того чтобы побеждать, которая сменяется диссоциацией, чтобы накапливать силы. В данном контексте ассоциация — возникновение связи между отдельными событиями, фактами, предметами, явлениями в сознании индивида. Диссоциация — механизм защиты, когда все происходящее воспринимается словно со стороны.

**Итак, ядро характера:**

- ① неуравновешенность со слабым самоконтролем
- ① постоянная двигательная активность
- ① личная огрубелость, отсутствие душевной тонкости
- ① эйфоричность, повышенное настроение при циклах депрессий и дисфорий (страданий)

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Речь гипертима, конечно же, быстрая и громкая, он всегда фонтанирует идеями, именно ему свойственно использование тирад и забалтывание. В коммуникации он ориентирован на эмоции и новизну.

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Мимика.** У этого психотипа часто гипертоническая мимика: эмоции настолько быстрые, что сменяются на лице, как в калейдоскопе. Его мимика перескакивает с эмоции на эмоцию, не успевая за внутренними процессами. Классическим примером является актер Джим Керри, чье лицо демонстрирует множество различных образов за достаточно короткое время. Если мы говорим об эмоциональном проявлении, то на лице у гипертима, как правило, базовая эмоция — максимальная радость. Ведь ему важно, чтобы всем было весело, чтобы все хохотали. Гипертипам свойственна не просто радость, а та, которая ориентирована на других людей. Поэтому вся мимика позитивно ориентированная, достаточно подвижная, ярко выраженная и, как уже говорилось, очень быстро меняется. Отдельные черты их лица трудно назвать красивыми (они могут быть грубоваты и крупноваты), однако в совокупности могут создать оригинальный, гармоничный образ.

**Жесты.** В телесных сигналах, в пантомимике у гипертипов в силу их атлетичности и диспластичности преобладают так называемые мужские сигналы тела: движение от плеча вниз. Много широких движений в различных направлениях. Как мужчины, так

и женщины демонстрируют достаточно грубые жесты, в их движениях абсолютно отсутствуют плавность и пластика. У гипертимов много как вербальных, так и невербальных проявлений, вся жестикуляция ориентирована на контакты с другими людьми. Жесты-иллюстраторы, подтверждающие сказанное, направлены на коммуникацию с большим количеством людей. Общаются они, как правило, прикосновениями. Основная задача собеседника — вовремя увернуться от назойливых и активных объятий гипертима.

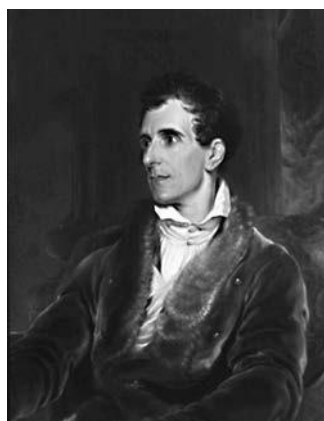
**Положение в пространстве, позы.** В компании очень легко узнать гипертима: он ее душа, активный рассказчик, хохотун и весельчак. При знакомстве с гипертимом в процессе общения мы сразу видим море энтузиазма. Совершая такое большое число движений, он, как правило, создает вокруг себя много суеты. Все это либо привлекает, либо отталкивает от него людей.

**Походка.** Быстрая, хаотичная, спешащая.



## ВНЕШНИЙ ВИД

Конституция гипертима, как правило, атлетическая, ведь сильная нервная система требует сильной конституции. Но может присутствовать некое нарушение пропорциональности телосложения (диспластика). По темпераменту гипертим обычно холерик, брызжущий эмоциями, реже — сангвиник.



Гипертим всегда одет так, чтобы ему было комфортно в любой ситуации. Здесь наблюдается небольшое пересечение с шизоидным типом, который любит кинестетический уют в одежде.

День гипертима непредсказуем, поэтому он и одевается так, чтобы утром побывать на работе, вечером на дискотеке, ночью пойти на рыбалку, а утром опять попасть на работу. По этой причине такие люди часто одеты в спортивные костюмы, нередко бывают неопрятны.

### ИНТЕРЕСНО

*Однажды в командировке я познакомился с гипертимной попутчицей. Мы, естественно, разговорились, ведь с человеком этого психотипа невозможно не разговориться. Девушка ехала в другой город, чтобы совершить прыжок с парашютом, и собиралась прожить несколько дней в диких условиях. Она рассказала, что для нее в жизни важен экстрим, поэтому она выбрала данный вид спорта. Из-за исследовательского интереса я не мог не задать вопрос: «Прямо вот так просто с парашютом на несколько дней? А как же условия гигиены и все остальное?» На вопрос о дамских принадлежностях моя соседка по купе четко ответила: «Природа дает нам все».*

Это классическое поведение гипертимного человека: он везде отыщет ресурс (способ, вариант, средство и т.д.), и не один, а много. Всегда найдет возможность решения любой задачи!

### ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

**Деловые качества.** Гипертим преувеличивает свои возможности в формате непринужденного общения. Зачастую в своей профессиональной деятельности он не достигает больших успехов, но ему хочется, чтобы об этом поговорили. При этом он нуждается в постоянном одобрении со стороны окружающих. Он очень хорошо чувствует настроение людей и практически как актер может «перевоплотиться» в любой психотип для налаживания контакта, для подстройки «мы с тобой одной крови», ведь жизнь для него игра. А вот в деловых качествах людей он зачастую разбирается плохо.

Как уже говорилось, быстрая, подвижная нервная система заставляет гипертима постоянно увлекаться новыми идеями. Если он не меняет работу на протяжении большого периода времени, то начинает изучать иностранные языки, находит хобби, к которым, впрочем, тоже быстро пропадает интерес.

На окружающих гипертим производит впечатление приятного, веселого, интересного, уверенного в себе человека. Он может зажечь большое количество людей своей идеей. Однако стоит понимать, что он не склонен углубляться в сложные проблемы, абсолютно беспечен, порой ненадежен; отличается радужностью надежд и опирается на такие понятия, как «удача» и «счастливый случай».

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Нужно понимать, что гипертим, как и шизоид (но по другой причине), с трудом различает, где главное, а где второстепенное. Кроме основной работы, он всегда занят и другими делами.

**Дружба, межличностные отношения.** Понятно, что основные качества гипертима – жизнерадостность и приветливость. Это надежный друг, очень гостеприимный человек. Он всегда или в большинстве случаев улыбается, весел, активен, разговорчив, правда, иногда его разговор можно назвать болтовней, так как он не умеет сдерживать свои эмоции. Все переживания достаточно легко читаются на его лице. Он отличается высоким уровнем активности, открытости. Бывает вспыльчив, но очень отходчив. Время от времени он подвержен приступам тревоги, пессимизма, которые, впрочем, через некоторое время очень быстро сменяются высоким уровнем эйфории и оптимизма.

Гипертим неразборчив в еде и может совершенно спокойно есть все подряд: соленое, потом горькое, кислое, также непоследователен он и в контактах. По отношению к другим может проявлять бесцеремонность, а к своим ошибкам и недостаткам весьма снисходителен.

## **ВАЖНО**

*Гипертим отличается от других психотипов тем, что для того, чтобы чувствовать себя комфортно, ему, яркому человеку, жизненно необходимо быть душой компании. Так устроена его нервная система. Это его способ выживания. Кроме того, он склонен к азартным играм и спиртному. Общаться ему приходится много, а в компаниях принято выпивать, поэтому люди гипертимного типа зачастую могут страдать алкоголизмом.*

**Любовь.** Любовь для гипертима как развлечение: вспыхивает и быстро гаснет, он может проявлять непостоянство в привязанностях, влюбчивость. Любовь гипертима оригинальна, это яркие отношения, но чаще всего недолгие, потому что ему постоянно нужны новые впечатления. Это происходит из-за того, что гипертим живет для себя и его ничто ни к чему не обязывает. С одной стороны, может показаться, что гипертим – обычный эгоист. Но его проявления – это не эгоцентризм: он просто перескакивает из сюжета в сюжет, с работы на работу, от человека к человеку, потому что ему интересно и важно все. Ему трудно и сложно жить ради одной женщины, потому что вокруг множество других интересных дам. То же самое относится и к гипертиму «в юбке». Чтобы удержать такого человека, нужно постоянно его удивлять. Построению долгосрочных отношений способствует также личностный рост гипертима.

**Сексуальное поведение.** Сексуальная жизнь для гипертима достаточно важна. Говорят, что у Виктора Гюго было более 200 сексуальных партнерш и что в возрасте 70 лет он смог соблазнить 20-летнюю дочь писателя Готье. Отличалась сексуальностью и Айседора Дункан, убежденная сторонница свободной любви. Но, несмотря на большую сексуальную активность и ненасытность в интимной жизни, гипертимы бывают не только страстными, но и достаточно торопливыми. «Главное – не качественно, а много и быстро» – это их сексуальный девиз.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

У гипертимов есть «все для всего», сплошная эклектика! Но это не хаотичное пространство шизоидов, которых тоже трудно «уличить» в любви к порядку, у шизоидов все нужное находится в одном, возможно, никому не известном месте. А вот гипертим делает все возможное, чтобы начать и тут же бросить, поэтому дома у него может быть перманентный ремонт, не доведенный до конца, недоделанная уборка, недоваренная каша и т.п. То есть базовая идея в оформлении пространства такова: «у меня обязательно очень скоро будет хороший дом, но не очень понятно когда».

## ИНТЕРЕСНО

Однажды мне довелось наблюдать за одним гипертимом, который, влюбившись, предложил даме сердца жить у него в гараже с обещанием того, что когда-нибудь у него будут хорошие условия для проживания. Кстати, она позже призналась: «Три месяца общения с таким человеком были для меня адом. Я никогда столько много не пила, столько много не смеялась и так много не плакала».

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Самый классический пример гипертима — это так называемые торговые агенты, коммивояжеры, именно там гипертим в силу своей нервной системы бывает успешным. А это означает большое число контактов, большое число возможностей коммуникации, а самое главное — постоянная смена места дислокации (контекста).

Его крайне редко можно увидеть на должности главного бухгалтера или кассира: он не сможет долго выполнять однообразную работу из-за особенностей нервной системы, его надолго не хватит. Если он устроится на работу для какой-либо одной цели, то, не выдержав монотонности, может взять деньги из кассы и потратить их на что-то веселое. С деньгами у него очень сложные взаимоотношения. Поскольку гипертима все в этом мире увлекает, он тратится на любые интересные, но зачастую ненужные вещи. Поэтому такие люди часто берут кредиты и не всегда их возвращают.

## ТИПЫ ГИПЕРТИМОВ

- ① **«Слуга двух господ».** На первом уровне это активный и веселый человек, который, как Юлий Цезарь, может делать несколько дел сразу. Помните школьницу Лидочку из детского стихотворения Агнии Барто: «Драмкружок, кружок по фото, хоровой кружок — мне петь охота, за кружок по рисованию тоже все голосовали»? Впрочем, часто его активность больше проявляется на словах, чем на деле. Гибкий и шустрый, он всегда может приспособиться к обстоятельствам и любому человеку, нередко действует по схеме «и нашим и вашим». Это такие герои, как мультяшный

Карлсон, Попандопуло из «Свадьбы в Малиновке» или Савва Игнатьевич из «Покровских ворот».

- ① **Авантюрист.** Это уже человек действия. Неуловимый, спонтанный, часто бесстрашный и умеющий быстро реагировать на ситуацию. Никакие неприятности не принимают близко к сердцу, находят выход из любой ситуации. Хитрость и смекалка всегда помогают ему соблюсти личные интересы. Впрочем, он уже имеет моральные принципы, готов помогать другим. Примеры: капитан Джек Воробей или «слуга двух господ» Труффальдино из Бергамо.
- ① **Генератор веселья.** «Перпетуум-мобиле» хорошего настроения, внедряемого в массы. Это и шоумен Иван Ургант, и юморист Гарик «Бульдог» Харламов, и другие представители «Камеди Клуб», для которых вся жизнь — игра.
- ① **Солнечные клоуны.** Эти люди убеждены, что человек рожден для радости и смеха, и несут эту энергию игры и детской непосредственности в массы. Яркий пример эмотивного гипертима уровня убеждений — клоун Олег Попов. Символично, что он уже не просто российский цирковой артист, а скорее «человек мира».
- ① **Зажигающие сердца.** Эти люди, уже давно став публичными и известными, в душе остаются веселыми детьми. Народ их любит, ведь они несут в мир радость, позитив и оптимизм. А они сами на этой положительной эмоциональной волне «играючи» управляют массами. К таким великим личностям среди политиков можно отнести президента США Джона Фицджеральда Кеннеди, а среди актеров — Джима Керри.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Это единственный психотип, к которому подстраиваться не нужно, он сам сделает это за вас. Главное — оказаться с ним рядом, и он сам начнет с вами общаться, хотите вы того или нет. Наверное, самое страшное — это лететь с гипертимом в каком-нибудь самолете «Москва — Владивосток», потому что все 12 часов попутчик будет вам что-то рассказывать, активно жестикулируя.

### ИНТЕРЕСНО

Помню одного гипертима, который, зайдя в кабинет на профайлинговую проверку, повел следующий диалог-монолог.

— Я вам этого рассказывать не буду, — заявил он эксперту.

— Но это ж необходимо, — возразил он сам себе.

— Ну, тогда все расскажу, — и он рассказал верификаторам все, что только можно (и нельзя) было им рассказать, даже коммерческую тайну.

### ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Первое условие дезадаптации — монотонная деятельность: любая монотонность для гипертима страшнее пытки. Второе — отсутствие коммуникации. Он не может без

людей и всегда идет туда, где есть жизненно необходимое ему общение. Если в его жизни нет положительных эмоций и элемента авантюризма, то он впадает в депрессивное состояние, которое может начать заглушать наркотиками или алкоголем.

## ИНТЕРЕСНО

*В состоянии стресса у гипертима проявляются инфантильные черты: он буквально требует, чтобы ему помогли, сразу же начинает призывать на помощь. Он абсолютно искренне бросается на поиски ресурсов, а поскольку он ориентирован на общение, то для него важно, чтобы ему помогли, а не он сам решил задачу.*

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Какие же преступления совершает гипертим? Спонтанные, к примеру мелкие кражи. Бездумные поступки: если ему срочно захотелось машину, он может совершенно спокойно взять чужую, а потом расплакаться и сказать: «Ой, извини, мне надо было, я не хотел». Кроме того, гипертим может попасть под власть азартных игр, из всех психотипов именно для него они представляют опасность, потому что он азартен. Эта зависимость может довести его до болезни (игромания и т.п.). В состоянии алкогольного или другого опьянения, в состоянии «растормозки», находясь в ресторане или баре, гипертим способен устроить потасовку, пойти на мелкое хулиганство.

Как правило, какие-то серьезные действия противозаконного характера он совершает, находясь в организованных преступных группах. Именно этим типом, которому нужно постоянно испытывать сильные эмоции и разного рода переживания, хорошо управляют люди паранойяльного типа.

Когда им не хватает денег на реализацию своих нужд, гипертимы могут принять спонтанное участие в разбоях и грабежах. Тяжкие преступления — убийства, изнасилования — такие люди, как правило, совершают в состоянии «растормозки». В эти моменты они не способны себя контролировать. Помните, мы говорили, что в ядре характера у гипертима лежит такая особенность, как периодически возникающий низкий самоконтроль? Именно он и может толкнуть гипертима на правонарушение.

## КАК ОНИ ЛГУТ

Рассмотрим, как вывести гипертима на чистую воду.

- ① Если он обманывает или что-то скрывает, у него, в отличие от других психотипов, появляется важная особенность: он еще более активно, чем обычно, начинает жестикулировать. Это связано с тем, что ему необходимо черпать ресурс из внешнего источника.

- ① Как только появляется возможность заговорить зубы собеседнику, он тут же скатывается в забалтывание.
- ① Будут ли у него проявляться маркеры лжи, как у других психотипов? Да! При постановке ему проверочных вопросов (направленных на разоблачение, связанных с фактом преступления и причастностью человека к нему) у гипертима будут проявляться все те же самые информационные признаки лжи, так называемые «горячие точки». Но это только на очень короткое время, и он вновь будет скатываться в забалтывание. Поэтому будьте внимательны!
- ① Когда перед вами причастный гипертим и вам нужно получить от него признание, очень важно заметить, как у него включается защитный механизм! Психологическая защита, регрессия, выражающаяся в возврате к ребяческим, детским моделям поведения, – это знак того, что возбуждение накапливается и он в этот момент в силу своей быстрой переключаемости может рассказать вам все.
- ① Когда гипертим понимает, что он попался на лжи или каким-то образом выдал себя и что ему «не выбраться», он с готовностью выходит на сотрудничество со словами: «Вы должны мне помочь». При этом он может поинтересоваться, каким образом устроен детектор лжи, сфотографировать себя в датчиках полиграфа и отправить друзьям в инстаграм, может попросить рассказать, как проходит исследование. Это происходит потому, что, во-первых, он любит общаться, а во-вторых, не может долго находиться в состоянии депрессии (которая усиливается непосредственно во время проверки), и для того, чтобы разрядиться, ему нужно срочно переключиться на другой тип деятельности.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 9. ПСИХОАСТЕНИК: ЭМОТИВНЫЙ ПСИХОТИП

*Стратегия – забота.*

Эмотивный психотип является одним из самых особенных психотипов, который существует у человека. На самом деле «психоастеники», как их называют психиатры, – это удивительные люди, для которых важны эмоциональность и гуманизм. Это самый чувствительный психотип, который хорошо понимает эмоции других людей и реагирует на их проявления. У данного психотипа сильная нервная система и особое функционирование коры полушарий головного мозга. В основе данного психотипа лежит такая тенденция, как воспроизводство. Базовые эмоции – радость или спокойствие.

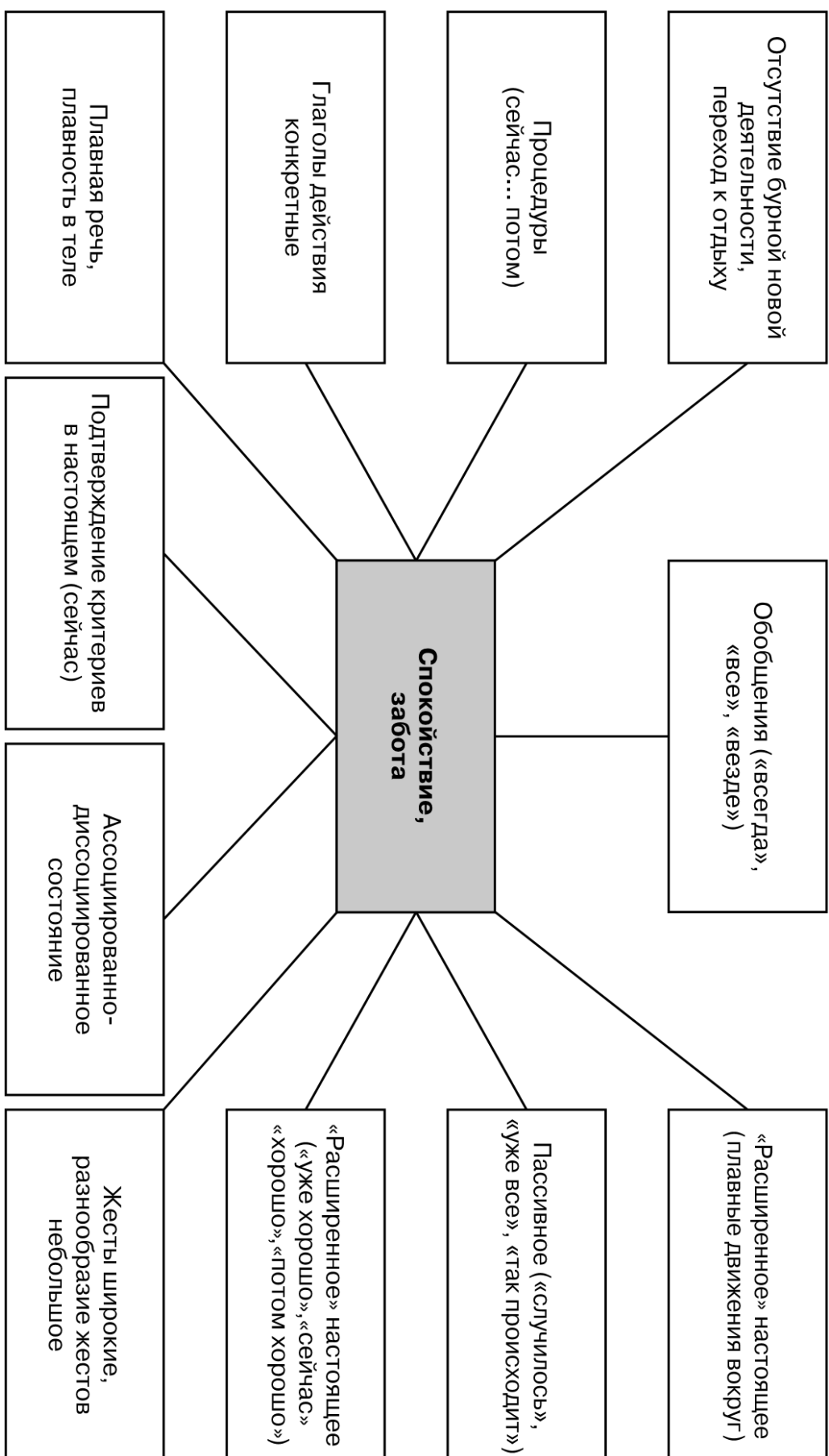
### **ВАЖНО**

*Радость и спокойствие эмотива будут очень сильно отличаться от радости истероида. Казалось бы, две одинаковые эмоции, но между ними большая разница. Потому что радость истероида сенсорная, связана с органами чувств и требует присоединения, поглощения внутрь приятных позитивных раздражителей. А радость и спокойствие у эмотива-психоастеника связаны с тем, что проявляется базовое поведение: переоценка действий человека в позитивную сторону.*

Як Панксепп описал эту эмоцию как заботу о ближнем, о тех, кто окружает, и о дальнем круге. Именно этот древний базовый поведенческий стереотип и позволил эмотиву выжить и сохраниться в нашей эволюционной цепочке.

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система: сильная, подвижная, уравновешенная
- ① поведенческий стереотип: воспроизводство, репродуктивное поведение, тенденция к сохранению контакта; стремление к смешиванию генетических материалов
- ① базовая эмоция: спокойствие
- ① базовое поведение: переоценка поведения человека (забота)
- ① (забота)



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Забота — древний механизм, которым так или иначе наделено большинство млекопитающих, старающихся сохранить и вырастить свое потомство. Забота приводит к тому, что в разных форматах проявляется базовое состояние — спокойствие.

## ЯДРО ХАРАКТЕРА

Давайте рассмотрим, что составляет ядро характера психоастеника. «Психоастения» переводится с греческого как «душевная слабость». Эмотивам свойственны базальная тревога со слабым вытеснением, сомнением и рефлексия, аналитичность, деперсонализация, реалистичность мироощущения, а помогает им выжить блеклая чувственность.

Давайте рассмотрим все эти непонятные многим термины. Мы помним о том, что у психоастеника особое функционирование мозга, поэтому и мир он видит совершенно по-другому. Из-за повышенной тревожности он постоянно преувеличивает опасность. Это не сильная мнительность, как у астеника, и не навязчивое беспокойство, как у педанта. У эмотива это всегда тревога-сомнение.

С одной стороны, в отличие от двух первых, у него есть не только ожидание беды, но и позитивные эмоции, ощущение радости, просто тревожность берет вверх (она ему по-своему нужна: ведь если опасность вовремя не обезвредить, то его радость и свет исчезнут). С другой стороны, мнительный и педантичный типы способны прогнать прочь (вытеснить) свою тревогу через какие-то логические доводы. А вот эмотив — нет, тревога всегда живет у него в бессознательном.

Что же такое сомнение? Это всегда встреча различных тенденций в рамках обстоятельств (контекста). Когда эмотив сомневается, это значит, что он не уверен ни в плохом, ни в хорошем. Когда в неопределенности ему видится какая-то значимая для него угроза, то он начинает анализировать, остановить этот поток невозможно: он живет бессознательным, особенно если речь идет о каком-то важном событии или человеке.

В своих глубоких размышлениях он наконец находит для себя какой-то ответ, который связан с высоким нравственным выбором. Резюмируем: формула, по которой живет эмотив, — это бесконечный поиск неопределенности с целью превращения ее в ясную душевную радость.

Психоастеник крайне редко переживает по поводу мелких житейских неприятностей, он вообще на многое может закрыть глаза, его основные терзания касаются нравственно-этической сферы и мировоззрения. Он задумывается о таких понятиях, как долг, смысл жизни, нравственность, благополучие близких, проблемы в межличностных отношениях, предательство, позор, стыдные болезни.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

При этом психоастеник всегда поглощен обдумыванием реальных земных проблем, а не абстрактных, философских или мистических, как, например, шизоид. Из-за замкнутости, постоянного анализа и внутренних переживаний он не может молниеносно отреагировать на ситуацию, также ему трудно сделать выбор и принять решение. С возрастом эта тенденция будет усиливаться. Более мудрое отношение к жизненным проблемам выступит противовесом беспечности и оптимизму молодости, как говорит Экклезиаст, «познание мудрости приумножает скорбь».

### **ВАЖНО**

*Несмотря на то что психоастеник бывает субъективен и страдает преувеличением, его сомнения крайне редко бывают надуманными, нелепыми или нелогичными, они всегда реалистичны, потому что в своих размышлениях он опирается на точные критерии и факты. Он обладает достаточно мощным умом, глубоко чувствует мир и поэтому очень четко видит дисгармонию, как никто другой! Благодаря данным качествам именно этот психотип часто успешен в профайлинге.*

Следующая черта — наблюдательность. Можно сказать, что это основа поведения психоастеника. Человек данного типа может быть неразговорчивым, но всегда — внимательным и анализирующим: для него очень важно понять, все ли правильно, все ли гармонично, все ли красиво, все ли соответствует каким-то критериям нравственности и согласуется с велением его сердца. Наблюдая за людьми, эмотив всегда пытается понять: что стоит за событием? Правильно ли он поступил? Какова мотивация у того или иного человека? Какие действия предпримут участники ситуации? Свои переживания он способен оценивать отстраненно, словно наблюдая за собой со стороны. При неудачах психоастеник не может думать о себе нейтрально или хорошо и обычно занимается самобичеванием. Неудача пробуждает у него чувство неполноценности, с этим не может смириться его самолюбие, поэтому он уходит в глубокий самоанализ, погружается в себя. И это ему не нравится, поскольку занижает самооценку, но по-другому он жить не может.

Другим важным критерием характера психоастеника является, как говорят психофизиологи, слабость животной половины. Дело в том, что его мыслительный процесс (кора полушарий головного мозга) более активен, чем работа органов чувств (подкорковые области). Это и есть блеклая чувственность, а Иван Павлов называл подобный феномен второсигнальностью. Другими словами, большую часть времени он проводит «в уме», анализе и самоанализе (рефлексия). Поэтому у эмотива притуплено восприятие радостей бытия: он хуже воспринимает гастрономические и телесные радости, с трудом может вспомнить, во что был одет и как выглядел собеседник. Но при этом он четко помнит, в каком эмоциональном состоянии тот находился, общую тональность беседы, хорошо считывает даже скрываемое настроение партнера.

И еще один момент: в состоянии стресса он может «отключить» чувства, при этом его мышление будет абсолютно ясным и спокойным (деперсонализация). Именно этим объясняется то, что робкие психоастеники совершают военные подвиги, способны на серьезные жертвы и поступки, такие как, например, подвиг Александра Матросова.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Кстати, абстрагирование от ситуации, своих чувств и самого себя, пониженная физическая чувствительность эмотива — важные моменты в детекции лжи.

**Итак, ядро характера:**

- ① изначальная базальная тревога со слабым вытеснением;
- ① реалистическое мироощущение;
- ① рефлексивная аналитичность с тревожностью и сомнением;
- ① деперсонализация с блеклой чувственностью.

## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

Для эмотивов важен не внешний, а внутренний мир человека, важна его душа (иерархия критериев). Они умеют мыслить по-иному, легко могут встать на позицию другого человека (изменение размеров фрейма) и уделять внимание деталям (детализация): помните мультфильм «Паровозик из Ромашково», где главный герой спасает выпавшего птенца из гнезда, замечает аромат цветов, соловьиную трель, рассвет, мимо которых другой пройдет и не обратит внимания?

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Психолингвистические особенности эмотивов в большей степени отражаются не в том, что они говорят, а в том, как они говорят. Речь, как правило, плавная и негромкая, тону голоса свойственна мелодичность. Обычно они используют большое число позитивных слов. В силу тактичности негативно окрашенные слова они меняют на положительно окрашенные. В речи эмотива много деликатных фраз: «извините», «пожалуйста», «не были бы вы столь любезны». Часто делается акцент на каких-то нюансах. Речь отличается правильностью произношения, чувствуется некая природная грамотность либо достаточно четкое проявление культуры. Именно эти люди, следующие высшим человеческим ценностям, настоящие книгочеи, любители литературных произведений, особенно классических. Эмотивы не очень много говорят, стараются больше слушать, и это во многом отличает их от других психотипов.

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Мимика.** На лице у человека эмотивного типа всегда приятное, позитивное выражение: эмоция заботы, как у персонажа известного мультика кота Леопольда, который говорит: «Ребята, давайте жить дружно!» Мимически проявлен интерес: чуть чуть приоткрытые глаза, большие и широкие, чтобы как можно больше взять из внешнего мира, увидеть все самое необходимое. Мимика, как правило, не очень подвижная, но при этом грусть и печаль, искренность и естественность — основные черты, которые проявляет этот человек. Лицо, естественно, не такое активное, как у гипертима, изменения происходят плавно, без резких переходов.

**Жесты.** Люди эмотивного психотипа используют округлые, плавные движения, в их жестикуляции отсутствует резкость, можно сказать, что вся их жестикуляция подобна китайской гимнастике тайцзицюань — жесты, переходящие один в другой. Определенная диспластика им свойственна, но желание никого не задеть и быть максимально корректными, чувствовать свое тело заставляет эмотивов совершать характерные неторопливые и гармоничные движения.

**Положение в пространстве, позы.** Стараются не занимать много пространства.

**Походка.** Естественная, гармоничная, плавная.

## ВНЕШНИЙ ВИД

Как правило, эмотивы имеют не сильно выраженную, нормостеническую конституцию, стремятся к астенической, иногда преобладает грациальная. Голос тихий, плавный, немного тягучий. Внешний вид можно описать так: гармоничный и эстетичный. В одежде психоастеник избегает очень ярких и контрастных цветов, а также большого количества резких или прямых линий и острых углов, свойственных, например, паранойяльному или эпилептоидному человеку. Пуловеры и джемпера — их любимая одежда, как трикотаж и все, что с ним связано. В одежде эмотива часто можно увидеть различного рода этнические детали: многие из них занимаются йогой, увлекаются индийской культурой.



## ИНТЕРЕСНО

*В свое время я принимал участие в ряде телевизионных программ и мне часто приходилось встречаться с продюсерами и режиссерами. И вот как-то на одном из телеканалов меня встретил молодой человек, который был (а дело было летом) в одежде, напоминающей индийскую. При знакомстве он протянул руку, поклонился, сразу же предложил чай, естественно, зеленый индийский, был максимально вежлив. Его поведение на протяжении всего общения можно оценить именно как заботу. Он был мягок, во многом можно было назвать его робким. Кстати, люди эпилептоидного типа, с которыми мы работали в том проекте, зачастую воспринимали такие манеры как слабость. Однако это не так: мотивы далеко не слабы и мой новый знакомый на деле доказал это.*

## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

По характеру эмотив неуверен в себе, раним, стеснителен, скромнен, самостоятелен и во многом загадочен. Можно сказать, что эта аутичность и есть визитка эмотива.

**Деловые качества.** Эмотивы могут восприниматься окружающими как замкнутые, молчаливые, застенчивые и очень серьезные. Тем не менее они нуждаются в глубоких и прочных контактах с окружающими. Помним, что одной из главных черт человека данного типа является забота, он всегда старается помочь, если кто-то к нему обратился.

Кроме того, он обладает определенной проницательностью и прозорливостью и великолепно прогнозирует ситуацию, понимает развитие событий. Иногда именно такое поведение обеспечивает эмотиву роль скрытого лидера коллектива. Неудач по мере своих сил старается избегать, ведь стрессоустойчивость у него достаточно низкая. При этом вполне реалистичен: мироощущение дает ему такие черты, как скептицизм и недоверчивость с долей покорности, которая возникает из-за стремления к духовности. Много учится, склонен к самообразованию, умеет настойчиво и твердо работать в коллективе и над собой. Он старается не оказывать давления на других людей, сам при этом плохо переносит руководителей волевого стиля.

## ВАЖНО

*Постоянная негативная обратная связь от людей эпилептоидного типа воспринимается эмотивом как грубость, она нарушает нормы поведения, культуры и общения, которые для него очень важны. Сам он старается избегать конфликтов, всегда ценит психологический комфорт как на работе, так и в семье.*

**Дружба, межличностные отношения.** Он не любит привлекать к себе внимание, предпочитая творческое уединение шумной внешней деятельности. Часто обращен внутрь себя, занят своими мыслями и переживаниями. Многим трудно понять такого человека, ведь сильные эмоции и чувства он старается приглушить своей

сдержанностью, которую окружающие часто воспринимают как холодность или безразличие.

В глазах других он действительно «странный»: не может в деталях воспроизвести произошедшие с ним события и, например, будет мучиться, а выключил ли он утюг (впрочем, его волнения вполне обоснованны: он часто бывает рассеянным). И при этом будет искренне удивляться, почему люди уделяют так много времени еде, спорту, сексу, питью, нежели более высоким моральным ценностям. На самом деле мотивы их поведения могут быть спрятаны очень глубоко в бессознательном.

Эмотив — борец за справедливость, считающий главной ценностью в человеке духовность и нравственность. Добрый, миролюбивый и дружелюбный, он будет гасить все конфликты, возникающие вокруг. Соблюдение норм и правил очень важно для него: он может прислушиваться к чужому мнению, следовать за авторитетами (внешняя референтность), быть ведомым. Однако подчиняться он может только тому человеку, который предлагает ему высокие идеалы.

**Любовь.** Любовь для эмотива — это глубокое, истинное чувство, которое окрашено реальным искренним романтизмом. Но это не показной романтизм истероида, его представлению о любви присущи такие качества, как чувствительность, пылкость, зависимость, жертвенность. Он, как правило, обладает меланхоличным темпераментом и часто бывает склонен к мечтательности.

Именно этот человек может постичь и испытать любовь в ее глубинном и возвышенном понимании. Порядочность и верность заложены у эмотивов на бессознательном уровне. Гуманизм и внимание к людям — главная черта их характера, в связи с этим несправедливость и измены они не прощают, хотя во всех остальных вопросах могут быть уступчивы и терпимы. Если партнер демонстрирует низменные ценности, у эмотива сразу возникает жесткое неприятие его позиции.

**Сексуальные отношения.** В сексе может быть весьма страстным, для него очень важна чувственность. В базовых чертах этого типа — определенного рода стыдливость, может быть даже некоторая закрепощенность. В связи с этим в сексуальной сфере у эмотива могут проявляться определенные мазохистические черты. У мужчины часто есть мнительное ощущение недолюбленности в сексуальном смысле. В связи с этим у них зачастую растет внутренняя напряженность и неуверенность в себе, наблюдается снижение настроения и самооценки, пессимистический взгляд в будущее. Могут проявляться и такие черты, как обидчивость, недоверчивость и повышенное чувство вины. Эмотивы-мужчины часто мечтают о женщине, которая могла бы привести в порядок их жизнь. Ван Гог, например, в возрасте 37 лет покончил с собой от неспособности найти себе постоянную спутницу жизни.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Такие люди тяготеют к гуманистическим видам деятельности, предпочитая взаимоотношения один на один. Они формируют либеральные тенденции и идеи в глубине кабинетов. Психолог Л.Н. Собчек по этому поводу написала интересную фразу: «Во власть они не вхожи, но ореол святости им льстит». Это поэтические натуры, владеющие красками языка, поэтому они могут быть прекрасными журналистами, писателями, психологами, великолепными ветеринарами, воспитателями. Их очень много в роддомах. Ведь девиз их жизни — «Миром правит доброта» и «Браки и разводы совершаются на небесах».

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Вокруг эмотива всегда гармония. В антураже большое число изображений близких людей, которые для них являются важной и неотъемлемой частью жизни, или же религиозных предметов либо связанных с тем культом, который они исповедуют. Как правило, они достаточно чистоплотны, однако их чистота не идеальна. Может быть, эмотив и хотел бы создать вокруг себя абсолютный порядок, такой как у эпилептоида, но у него может просто не хватить энергии на то, чтобы довести это дело до конца.

## ТИПЫ ЭМОТИВОВ

Градация эмотивов по логическому уровню, как и у других психотипов, зависит от степени развития личности.

- ① **Сострадающие.** Такие люди ставят во главу угла заботу о близких, часто забывают о себе. Это добрые, всепрощающие, безобидные и интеллигентные люди. Примеры: Алиса Витальевна, тетя Костика из «Покровских ворот», школьница Катя Шевченко из фильма «Вам и не снилось».
- ① **Добрые малые.** Личности следующего уровня уже выходят за рамки семьи и продвигают добро в мир, в свое окружение, например в рабочий коллектив, как Катя Пушкарева, героиня сериала «Не родись красивой».
- ① **Сеятели добра.** Вся стратегия жизни этих людей — делать так, чтобы в мире было больше добра, и они продвигают ее в массы. Это герой Андрея Миронова в фильме «Человек с бульвара Капуцинов», миссионер мистер Фест, который сеял «добро через кино». Возможно, хорошим примером будет и деятельность таких актеров, как Чулпан Хаматова, Сергей Безруков и ряд их киногероев.
- ① **Идеологи добра.** Этот вид эмотивов живет своими убеждениями, никогда от них не отступает и вовлекает в свое бытие других. Как говорил представитель этого типа, мультипликационный кот Леопольд, «ребята, давайте жить дружно!».
- ① **Дарящие сердце людям (Данко).** Этих людей отличает скромность, милосердие, благотворительность, самопожертвование. Это яркие, известные личности. Их забота охватывает огромное количество людей, жизнь является примером для

подражания, их энергия работает на уровне целого государства. Яркий пример — принцесса Уэльская леди Диана.

- ① **Меняющие мир.** На уровне мессии эти люди влияют на мировоззрение целых континентов, стран и народов, это те, кто глобально меняет мир и его философию. Это реальные люди-миротворцы, живые «святые»: далай-лама, Махатма Ганди, а также легендарные личности, такие как Иисус Христос и Будда.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Основной механизм подстройки при коммуникации с эмотивом — это демонстрация высоких целей. Мягкое, тактичное, вежливое и культурное поведение.

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Чтобы дезадаптировать представителя этого психотипа, нужно отправить к нему человека эпилептоидного типа или «работать» в его манере: проявлять грубость в общении, жестко критиковать. Это может вывести эмотива из себя, он не сможет контролировать себя и покажет свои истинные намерения и эмоции. Очень расшатывают его нервную систему и разговоры о низменных человеческих проявлениях, вульгарные высказывания об отношениях мужчины и женщины. Еще одним условием является перегрузка: невозможность отдыха, рваный ритм деятельности, отсутствие времени на обдумывание. Все это вызывает у них срывы и негативные эмоции.

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Могут ли эмотивы проявлять криминальное поведение? Конечно же, могут. Но, как правило, их поведение и мотивация в этом плане очень сильно отличаются от показателей других психотипов.

### ВАЖНО

*Люди эмотивного типа крайне редко совершают преступления, поскольку сама ложь для них — это очень большой стресс (момент дезадаптации). В связи с этим на правонарушение, обман или сокрытие фактов они могут пойти только ради близких или ради каких-то высоких ценностей.*

Специфика нервной системы приводит к тому, что поведение человека эмотивного типа, попавшего в сложную ситуацию, будет проявляться в двух вариантах, таких как:

- ① отрицание и нейтрализация. Во время всей процедуры проверки эмотив замыкается и старается ничего не говорить
- ① самооговор. Однако он обычно бывает плохо подготовленным, потому что эмотивам очень трудно придумать и сформулировать «легенду», ведь лгать для них — сильная психологическая травма

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

## КАК ОНИ ЛГУТ

Обман выдают не только отрицания или нейтрализация в высказываниях, но и ярко выраженные проявления вегетативной нервной системы: дыхание, моргание и особенно сердцебиение, ведь сердце отвечает за эмоциональную сферу жизни. Когда им приходится лгать, они испытывают чувство вины. Им стыдно за то, что они совершили, поэтому они не способны долго и сильно сопротивляться. Однако получить признание у этих людей можно только при проявлении так называемой нравственной мотивации, поскольку они точно знают, что защищают своих близких или высокие идеалы. Логичные доводы или опора на материальные ценности на эмотивов не действуют.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 10. АСТЕНИК: ТРЕВОЖНО-МНИТЕЛЬНЫЙ ПСИХОТИП

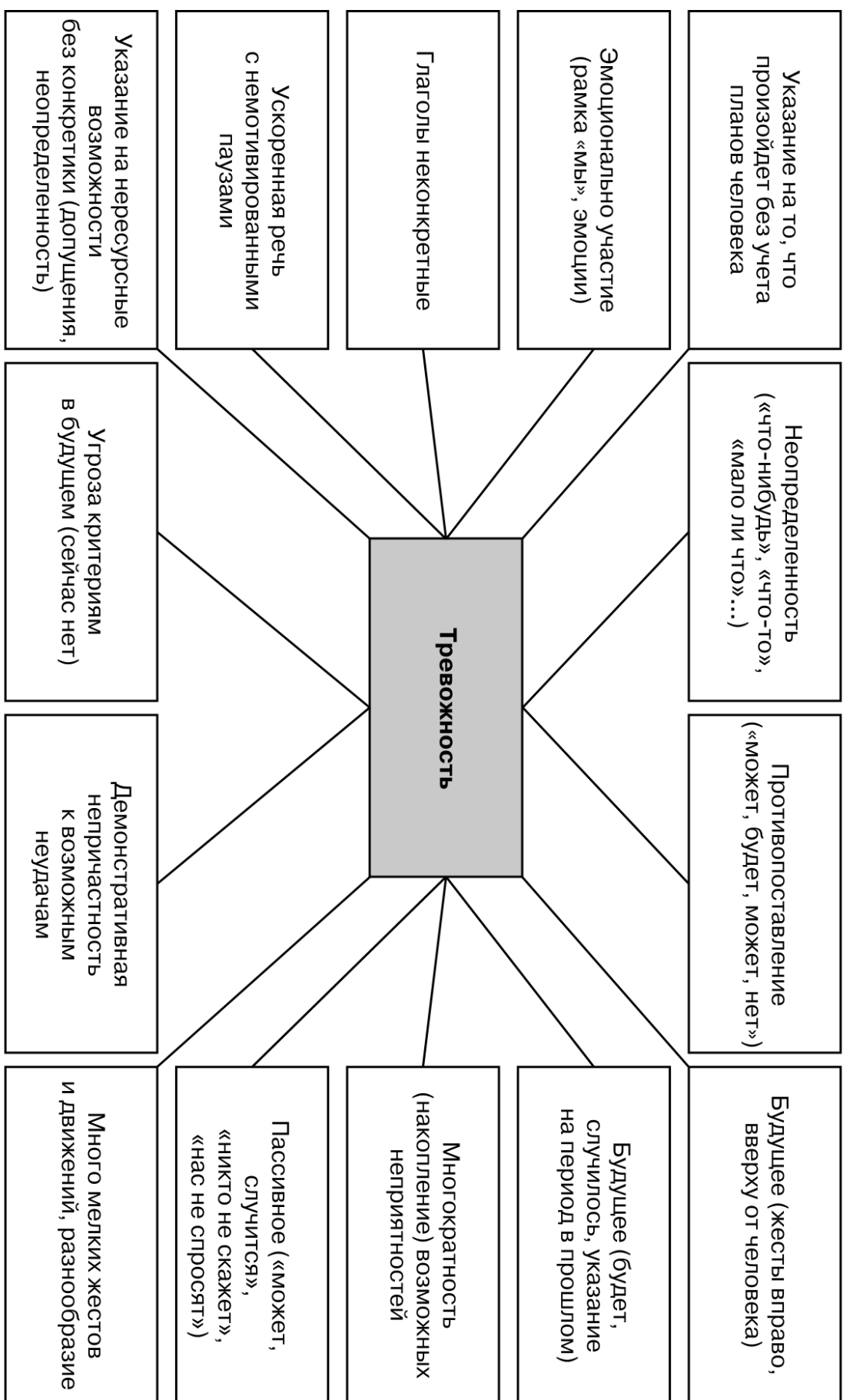
*Стратегия — безопасность.*

В основе тревожно-мнительного психотипа лежит слабая, малоподвижная, неуравновешенная нервная система. Такая нервная система не способна выдерживать длительные процессы возбуждения и в случае опасности будет проявляться в формате так называемого принципа мнимой смерти. Под мнимой смертью мы понимаем быстрое непроизвольное бессознательное угасание у человека психической и физической активности, которое появляется в стрессовой ситуации. Это бессознательное поведение присуще и животным, которые замирают, притворяются мертвыми. В этом случае есть надежда, что опасность пройдет мимо, а ее источник, хищник, не станет связываться с «трупом», то есть появляется объективный шанс выжить. Это и есть особенность функционирования нервной системы человека тревожно-мнительного психотипа. Способ его выживания в социуме. Говоря научным языком, тенденция, лежащая в основе данной нервной системы, называется протекцией.

**Протекция** — поведение, призванное обеспечить избегание опасности или вреда, то есть мнимая смерть возникает тогда, когда появился агрессор (хищник).

### **Внутренние условия:**

- ① нервная система: слабая, вязкая, неуравновешенная
- ① поведенческий стереотип: протекция, избегание опасности или вреда
- ① базовое поведение: дистанцирование от всего опасного или нового
- ① базовая эмоция: страх



## БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ

Как Роберт Плутчик, так и Як Панксепп считают, что базовой эмоцией данного психотипа является страх. Там, где опасно, лучше не появляться, — считают люди тревожно-мнительного психотипа. Базовая эмоция, которая позволяет выжить такому человеку, — это страх, заключающийся в прогнозировании поведения другого человека. Отсюда и базовое поведение: попытки спрятаться где-либо, ограничить свои действия, дистанцироваться от всего опасного или нового в социуме.

## ЯДРО ХАРАКТЕРА

Давайте рассмотрим ядро характера тревожно-мнительного человека, астеника. Астения, платения означает «слабость». Астеник — замкнутый на себе (дефензивный) человек, которому свойственна раздражительная слабость, вегетативная неустойчивость, чрезмерная впечатлительность, тревожная мнительность и — самое главное — быстрая утомляемость.

**Дефензия** — с латинского «оборонительность». Это означает, что такие люди при встрече с жизненными трудностями не идут в агрессивную атаку или на стратегическую борьбу, а стараются спрятаться, замыкаются в молчаливом протесте. Это спасает их от нервного истощения.

Суть астенической тревожной мнительности заключается в том, что эти люди, как правило, преувеличивают какую-либо опасность, например катастрофы, экзамены, болезни. Само слово «мнительность» происходит от старорусского слова «мниться», то есть «казаться». Астеник изо дня в день эмоционально переживает эту будущую опасность, вместо того чтобы взять и кропотливо просчитать, понять вероятность развития событий. И этот бездоказательный и нелогичный прогноз «сидит» в его голове достаточно долго — из-за инертности мышления. Поскольку его слабая нервная система не способна выдерживать такие нагрузки, естественно, у него возникает слабость.

Мы называем ее быстрой утомляемостью. Любая эмоциональная или интеллектуальная нервная перегрузка сильно выматывает таких людей. Из-за этого они делают меньше, чем хотели бы, и это вызывает у них комплекс неполноценности. Эта слабость истощает их, что проявляется в вегетативной неустойчивости: при высоком уровне тревоги в кровь выбрасывается адреналин. Управлять этими процессами человек не способен. У него начинает «скакать» давление, появляется головная боль. Поэтому часто человек этого типа испытывает резкие перепады физического состояния и настроения. Это очень важный момент. Нужно понимать, что все эти неприятные телесные ощущения провоцируют его раздражительность.

Еще пару слов о вегетатике: порой астеники отличаются такой повышенной впечатлительностью, что нередко долго не могут отойти от переживаний, увидев кровь, дорожные аварии. Все это вызывает у них сильные реакции вплоть до

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

обмороков. Еще одна очень важная черта характера этого психотипа, которую нужно учитывать при детекции лжи: в силу того что все опасно, он способен очень многое забывать, это защитная реакция организма.

**Итак, ядро характера:**

- ① тревожная мнительность
- ① раздражительная слабость
- ① повышенная впечатлительность
- ① быстрая утомляемость
- ① гиперкомпенсация как реакция на чувство собственной неполноценности

## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

В связи с тем что астеники мыслят категориями, связанными со страхом, их мозг всегда «лихорадочно» прогнозирует последствия, естественно негативные. Все знакомые им негативные факты и возможные последствия они стараются обобщить, чтобы обезопасить свое будущее и не допустить их в настоящем. Это особенность их мышления, нужно это понимать, а не воспринимать как каприз, упрямство или вредность характера.

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Любые позитивные черты, события или факты они перефразируют (переопределяют) в негатив: «человек не веселый, а разнузданный», «погода не дождливая, а предштормовая» и т.д. Из-за этого весь посыл речи будет о том, что все опасно. В речи происходит дистанцирование от всего нового и неизвестного.

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Мимика.** Как правило, практически на протяжении всей беседы на лице на уровне лба астеника проявляется базовый треугольник беспокойства, который демонстрирует собеседнику эмоции страха или тревоги. В связи с тем что в кровь выбрасывается большое количество гормона адреналина, еще одной особенностью тревожно-мнительного психотипа является бледность лица. Сравните с противоположным розовощеким гипертимом — бесстрашным авантюристом.

**Жесты.** Жестикуляция минимальна и сдержанна. Астеник никогда не станет сильно размахивать руками, чтобы не привлекать к себе внимания.

**Положение в пространстве, позы.** Принцип один: спрятаться как можно выше, занять оборонительную позицию, поскольку все в жизни опасно. Поэтому от всего опасного они всегда стараются дистанцироваться. Например, во время беседы с верификатором, работодателем, на бизнес-переговорах или интервью астеник постарается загородиться от собеседника сумкой, портфелем или чем-то еще, бессознательно пытаясь спрятаться за данными предметами. Помимо этого,

коммуникация астеника сопровождается «черепашной позицией»: человек словно пытается втянуть голову в плечи. Ему так удобно. Руки он тоже будет пытаться спрятать за какой-либо предмет. Из-за неустойчивости вегетативной нервной системы у людей тревожно-мнительного психотипа во время стрессовой ситуации будет проявляться синдром холодных ладоней. Им присущи жесты-манипуляторы: ладони, сжатые в кулак либо спрятанные в одежду или карманы.

**Походка.** Диссоциация и уменьшение в размерах.

## ВНЕШНИЙ ВИД

Специфического телосложения у астеников нет, но в большей степени они склонны к астенической и гиперастенической конституции. Во внешнем виде они преследуют цель уменьшиться в размерах, для чего используют большое количество одежды серого цвета, чтобы не выделяться в толпе. Они пытаются стать максимально незаметными, слиться с другими, чтобы никто не обращал на них внимания.

## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

**Деловые качества.** Как правило, астеники хорошие работники. Они трудолюбивы, пунктуальны, обязательны, причем в любом виде деятельности. Всегда руководствуются инструкциями и правилами: не дай бог нарушить нормы, ведь за это можно получить негативную обратную связь. Это их способ дистанцирования от внешнего мира. Естественно, тревожно-мнительный психотип проявляет такие качества, как экономность, бережливость. Ему не свойственны решительность и стремление к высоким руководящим постам, ведь для этого нужно брать на себя ответственность, которой он любым способом старается избежать. Как правило, астеник волнуется и сильно нервничает перед любым важным делом, поскольку в голове он уже нарисовал себе неудачный исход и опасается его. В связи с вышеперечисленными качествами такие люди часто недооценивают свои способности.

**Дружба, межличностные отношения.** В силу слабости нервной системы астеники очень осторожны в отношении других людей и малообщительны: «как бы чего не вышло» — это про них. Как уже было сказано, любое напряжение приводит к тому, что такой человек замыкается в себе.

Эти люди долго помнят и добро, и зло. Могут быть настойчивыми, требовательными, но при этом будут проявлять глубокую эмпатию к людям. Они всегда тяжело переживают нарушение этических норм и правил и очень чувствительны к грубости.

Астеники могут приписывать себе умение читать мысли окружающих, чаще всего негативные. Они начинают думать, что понимают чувства других, подозревая тех во всевозможных низменных вещах, интригах и подстрекательстве. В связи с этим человек тревожно-мнительного психотипа может проявить инициативу в разрыве исчерпавших себя отношений либо, наоборот, стать тираном в семье. Он проповедует совестливость, скромность, терпимость, доброту, готовность помогать,

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

демонстрирует этакий смиренный морализм. При этом в силу тревожности он также демонстрирует скептицизм и неконформность — неспособность соответствовать социально принятым характеристикам и нормам.

**Любовь.** Инициативы при знакомстве эти люди обычно не проявляют. При первой встрече человек тревожно-мнительного типа, как правило, старается продемонстрировать логичность, сдержанность в проявлении эмоции, в то время как внутри страсти буквально бурлят.

### **ВАЖНО**

*Такой человек не признает любви и дружбы без взаимности. Ради любви, дружбы и настоящего дела он способен пережить сложности, хотя это и дается ему с большим трудом. Кстати, если внимание астеника занято чем-то более высоким, то в его личной жизни все идет нормально. Многие творческие люди принадлежат к данному психотипу, например писатели Иван Тургенев и Теодор Драйзер.*

Внутреннее состояние астеника не может проявляться вовне. Но поскольку социум является для него опасностью, то все его вспышки раздражения будут проявляться там, где он чувствует себя в безопасности и комфорте. Именно поэтому такой человек может повышать голос на близких, кричать на них и периодически подвергать несправедливым оскорблениям. Естественно, такое поведение заканчивается раскаянием, слезами и извинениями.

Поведение астеника не похоже на агрессию эпилептоида, как это может показаться на первый взгляд. У него нет разрушительно-враждебных действий. Основные претензии астеника — обиды, подозрения в том, что к нему плохо относятся, что его не любят, мало помогают и недостаточно заботятся. Очень часто причина его раздражения, придирок «ко всему на свете» и беспричинных домашних скандалов — это глубинное недовольство самим собой. Эти вспышки напоминают истерики, но на самом деле в таком поведении астеника нет демонстративности, присущей истероиду. В данном случае это просто неспособность сдерживать дискомфорт из-за нахлынувших эмоций. Еще одним ярко выраженным качеством астеника является «уход в свою нору», он часто замыкается в себе; причина тому — все тот же страх.

**Сексуальное поведение.** Инстинкты, конечно, дают о себе знать, несмотря на то что тревожно-мнительный психотип старается ограничить контакты с людьми. Мужчины часто могут быть с той, которая доступна (менее красивой женщиной или партнершей намного старше его). Женщины часто оказываются в роли «жертвы», которой, попросту говоря, пользуются. Причем одни, которые в своем мировоззрении не приемлют такой вариант, от такой ситуации уходят в депрессию; а другие — вполне удовлетворены таким положением вещей из-за склонности к мазохизму.

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ**

Астенический тип преуспевает в тех видах деятельности, которые требуют скрупулезного выполнения стандартных манипуляций, простых действий с высоким

уровнем ответственности, связанной с их осуществлением. Астеники могут проявлять себя в гуманитарной области — учитель, медсестра, врач. Являясь критиками и моралистами, они будут прекрасны в роли завхоза: все будет по полочкам и в порядке. Девиз жизни — «Оставьте меня в покое» и «Нравственность превыше всего».

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Квартира или рабочее место астеника, как и его внешний вид, — неброские. Нет ярких предметов, очень много спокойных гармоничных тонов. Самое главное условие — все должно находиться на своих местах. Потому что понятный ритм жизни и консерватизм дают ему спокойствие и стабильность.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Астеники, как правило, тянутся к ласке, мягкости, к тем людям, которые демонстрируют эмпатию, понимают внутренний мир и эмоциональное состояние другого.

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Стабильность и неизменность — жизненный принцип людей этого психотипа, поэтому главный источник стресса для астеника — это непредсказуемое развитие событий. Деадаптировать такого человека несложно.

- ① Первое условие — большое количество контактов с новыми, незнакомыми людьми. Чем быстрее «меняются картинки», тем сложнее астеники переносят вещи подобного рода.
- ① Второе — текучка. Астеники очень плохо переносят частые изменения внутри трудового коллектива. Им нужны стабильные постоянные неизменные работа и окружение. Именно астеники — те люди, которые по 10–15 лет работают на одном месте, их это устраивает, потому что их нервной системе так комфортно: все понятно и предсказуемо.
- ① Следующий способ — рваный ритм деятельности, частая смена обстановки или работы. Такие люди быстро устают.
- ① И четвертый момент — риск. Любой рискованный или авантюрный проект или партнер будет являться стрессовым фактором для человека астенического типа.

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Люди подобного типа крайне редко ведут себя антисоциально, и мы с точки зрения изучения детекции лжи относим их к некриминальному типу, они очень редко совершают какие-либо преступления.

## КАК ОНИ ЛГУТ

В рамках работы с обнаружением лжи при исследовании этих людей была обнаружена одна интересная деталь.

В свое время Клив Бакстер, один из основателей американской школы детекции лжи, пришел к выводу, что астеники — помеха для верификаторов. Дело в том, что при проведении тестирования они ведут себя как «виновные»: на различные стимулы детектора лжи выдают ярко выраженные реакции причастности. В отличие от профайлеров, с невербаликой Бакстер почти не работал, поэтому специально, чтобы выделить таких людей, он ввел вопрос «комплекс вины» — спрашивал о вымышленном преступлении. И если опрашиваемый реагировал на него так же ярко и сильно, как и на реальное, то он признавался не причастным, поскольку это просто его реакция на любые вопросы обвинительного уклона.

В нашем случае тратить время на подобные вопросы нет смысла: у нас есть четкие критерии, как по речи, мимике и пантомимике вычислить астенического человека. Принадлежность к этому психотипу, по сути, уже признание его невиновности. Так что если вы определили, что этот человек — тревожно-мнительный, то, скорее всего, преступления он не совершал. Это маловероятно: им жить-то страшно, не то что говорить неправду. Как правило, тревожно-мнительный психотип выносятся нами за круг подозреваемых.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 11. ГИПОТИМ: ДЕПРЕССИВНО-ПЕЧАЛЬНЫЙ ПСИХОТИП

*Стратегия – стабильность.*

Не все психиатры выделяют данный психотип, многие относят его к астеническому профилю. Однако с точки зрения базовых эмоций и поведения такого человека нам в рамках детекции лжи очень важно выделить его отдельно. На протяжении всей жизни такой человек, с одной стороны, испытывает стремление к обретению опеки, при этом, с другой – параллельно прячется от всего мира. Дело в том, что депрессивные тенденции жизни, как правило, опираются на когнитивную триаду Бека: негативное отношение к себе, к настоящему моменту «здесь и сейчас» и к будущему.

Человек депрессивно-печального типа практически всегда ощущает себя дефектным, неадекватным, несостоятельным, часто говорит о том, что он бесполезен, не нужен людям. Склонность к негативу ведет к тому, что человеку кажется, что мир состоит из непомерных требований и непреодолимых препятствий. Они уверены: что бы ни случилось, все равно итог будет плачевный. Как правило, подгоняют факты под свои заранее сделанные неутешительные выводы. Свое будущее этот психотип всегда видит в бесконечных трудностях, прогнозирует «море» проблем и страданий. Более того, любая его попытка совершить какое-либо начинание обречена на неудачу. Поэтому в другой раз он старается ничего не предпринимать. В связи с этим у такого человека возникает еще одна черта характера – постоянно пониженный фон настроения.

В основе депрессивно-печального психотипа лежит слабая нервная система. Если у астеника она слабая и неуравновешенная, то в случае с гипотимом (ипохондриком) мы говорим о слабой тормозной нервной системе. Этот человек постоянно «зацикливается» на определенном объекте, факте, событии, времени, эмоции, человеке, которые были у него в прошлом и которые он потерял. В основе его поведения лежит постоянно повторяющееся поведение, реинтеграция.

**Реинтеграция** – это поведенческая реакция на потерю чего-то очень важного, чем человек обладал и наслаждался ранее. Ее функция – желание вновь обрести потерянную опеку.

В связи с этим базовая эмоция – печаль, человек как бы грустит о том, что потерял нечто важное и значимое. В животном мире такое поведение тоже встречается, например, млекопитающие часто очень сильно переживают потерю близкого существа. Это проявляется в вое или жалобном завывании, которые выступают в качестве информации для сородичей. Базовое поведение гипотима – это всегда просьба о помощи, то есть, как и животное, человек сигнализирует социуму, что ему в данный момент нужна поддержка.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

**Внутренние условия:**

- ① нервная система: слабая, вязкая, тормозная
- ① поведенческий стереотип: реинтеграция (повторно возобновляемое действие)
- ① базовая эмоция: печаль
- ① базовое поведение: просьба о помощи

**БАЗОВАЯ ЭМОЦИЯ**

Печаль — очень специфическая эмоция. С одной стороны, ее относят к негативным, с другой — она может играть положительную роль в жизни человека. Она способствует формированию крепких, устойчивых отношений, человек с такой базовой эмоцией дорожит людьми, с которыми он был связан в прошлом, и старается их опекать (или получить опеку над ними). Печаль как базовая эмоция имеет под собой фактологическую основу — переживания в прошлом. Причинами печали являются смерть близких, разлука, одиночество, утрата чего-то ценного, разочарование, крушение надежд, неудача в достижении поставленной цели. Но все-таки, несмотря на схожесть в проявлениях, не стоит путать печаль с депрессией, которая является психическим расстройством.

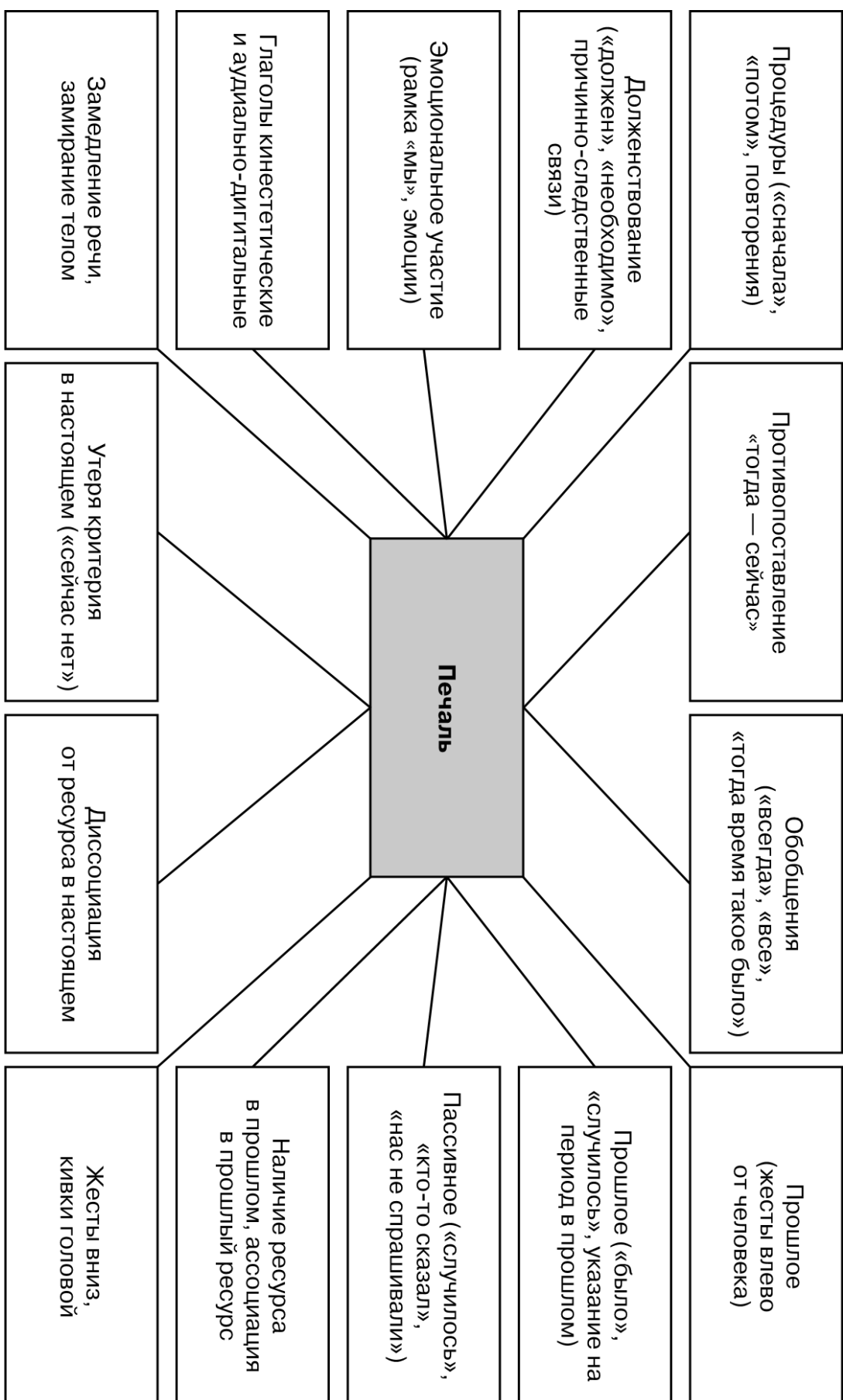
**ЯДРО ХАРАКТЕРА**

Давайте более детально рассмотрим ядро характера, ведь без понимания его внутренней сути с данным человеком будет очень сложно работать в рамках детекции лжи. В основе характера лежит такая черта, как витальность — физическое переживание депрессии в виде выраженной тоски. Как правило, депрессия гипотима характеризуется отсутствием слез даже при очень сильной душевной боли. Он постоянно находится в так называемом треугольнике Карпмана (агрессор — жертва — спаситель). Кроме того, ему присуща ипохондрия, которая будет проявляться пониженным настроением и заторможенностью, как интеллектуальной, так и физической, а также повышенной тревожностью, которая делает его мнительным.

**Ипохондрия** — постоянное ощущение болезненного состояния, убежденность в наличии серьезного заболевания, чрезмерное беспокойство по поводу здоровья при отсутствии к тому объективных причин.

**Итак, ядро характера:**

- ① витальность
- ① заторможенность
- ① тревожность
- ① гиперсоциальность (следование своим социальным привычкам, которые совпадают с социальными)



## СТРАТЕГИИ МЫШЛЕНИЯ

В различных ситуациях гипотим пытается себя контролировать, вернее, даже сверх контролировать. Как правило, он подавляет спонтанную самореализацию, потому что зависит от мнения окружающих, гиперсоциален, ориентирован на правила и инструкции, все делает «как положено».

**Гиперсоциальность** — избыточная зависимость индивида от сложившихся у него представлений о социальных нормах, следование в своем поведении этим представлениям в ущерб личным потребностям, желаниям, привязанностям — как своим, так и, нередко, окружающих.

Из-за особенностей мышления (инертность) ему достаточно трудно, можно сказать, мучительно сделать выбор. Поэтому он избегает ответственности за серьезные решения. Но если все-таки решение принимается и не выполняется, то он всегда оправдывает себя, перекадывая вину на других людей.

### ВАЖНО

*Избегая социума, гипотим стремится к одиночеству, к некой свободе. Но дело в том, что чаще всего, пытаясь избавиться от старой коммуникации, он надеется получить другого, нового собеседника, который будет соответствовать его ожиданиям. Он всегда хочет получить то общение, окружение, партнера, работодателя, которые дадут ему опеку, позволят почувствовать себя под защитой, дадут ощущение поддержки.*

Депрессивно-печальный — это всегда недоверчивый и скептический человек. Проявляется это в виде таких жизненных стратегий, как гиперкомпенсация и высокий уровень сверх обязательности, другими словами, как комплекс неполноценности и жертвенность.

## ПСИХОЛИНГВИСТИКА

Базовая тенденция речи депрессивно-печального человека — переопределение. Речь такого человека — это постоянные жалобы или призывы о помощи, ведь его принцип — люди обязаны ему. Но когда окружающие пытаются ему помочь, то любые прогнозы, предложения, варианты он разбивает в пух и прах, другими словами, переопределяет в негативные непреодолимые трудности, ведь он уверен: «Каждая медаль имеет свою обратную сторону».

### ИНТЕРЕСНО

*Сценарий поведения такого человека отлично описан в образе «маленькая миссис Бэтти» в психологической концепции Эрика Берна, автора книг «Люди, которые играют в игры» и «Игры, в которые играют люди». Эта героиня постоянно посещает нелюбимый бар, где все время жалуется окружающим на свою жизнь. Монологи Бэтти — яркий пример психолнгвистики депрессивно-печального человека.*

## МИМИКА И ПАНТОМИМИКА

**Жесты.** Жестикуляция у таких людей, как правило, медленная и заторможенная. При совершении каких-либо действий они используют жесты-инструкции.

**Мимика.** Мимика неактивная, ограниченная, монотонная, сопровождается различными проявлениями грусти или печали. На их лице словно написано: «Все плохо, а будет еще хуже». Из-за базовой эмоции печали на лице иногда может проявляться высокомерие и педантизм.

**Положение тела в пространстве и позы.** Будучи среди людей, гипотимы словно стараются уменьшиться в размере. Сидят, как правило, в сгорбленной, наклоненной позе, глаза опущены куда-то вниз; взгляд высоко вверх не поднимают, ведь только в таком состоянии можно пребывать в тоске и депрессии. В теле гипотима в целом прослеживается некий двигательный ступор, который выражается в повторении однообразных движений.

**Походка.** Медленная, неторопливая, как у «бабушки у подъезда».

## ВНЕШНИЙ ВИД

Как правило, конституция человека депрессивного психотипа нормостеническая или гиперстеническая. В его одежде много монотонных серых и черных оттенков. Своим видом он старается не привлекать внимания, поэтому избегает ярких и броских украшений, а в его одежде нет большого количества контрастных цветов и деталей, поскольку все вышеперечисленное говорит о такой эмоции, как радость.



## ОБЩЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

Так же как и астеники, по темпераменту эти люди чаще всего флегматики, грустные, апатичные. При знакомстве они, как правило, демонстрируют воспитанность, вежливость, предупредительность. Это достаточно честные люди. На первом этапе отношений ипохондрик может представлять позитивный образ интеллектуального человека. Обычно проявляет научную любознательность, умеет сосредоточиться на главном, не любит банальностей. Ипохондрики могут обладать хорошей интуицией. Будучи реалистами, они четко отслеживают все варианты, которые могут привести к краху, и в связи с этим умеют быстро спрогнозировать негативное развитие событий. Так что им не откажешь в мудрости, дальновидности и осторожности, чему способствует и присущий им высокий уровень тревожности.

**Деловые качества.** Отличные профессионалы: из-за того, что люди их не очень принимают, представители депрессивно-печального типа гиперкомпенсируют себя в работе. Достаточно ответственные, выполняют возложенные на них обязательства.

**Дружба, межличностные отношения.** По отношению к другим людям такой человек может быть недостаточно отзывчив, скорее он просто постарается выполнять взятые на себя обязательства. Малочувствителен он и к переживаниям близких. Вместо того чтобы проявлять сочувствие, он, как правило, будет поучать и воспитывать.

Из-за низкого уровня навыков коммуникации он предпочитает жить в мире идей и книг, не обращая внимания на какие-то бытовые проблемы. Бегство в мир литературы или кино убеждает его в собственной правоте: раньше люди имели более тонкую душевную организацию, были более нравственны, а в современной жизни такое, увы, не встречается.

### ВАЖНО

*Гипотим всегда выставляет высокие нравственные требования и к себе, и к окружающему миру. Нередко людям сложно им соответствовать. Тогда он начинает обвинять их в том, что их поведение не отвечает нормальным человеческим ценностям. В межличностных отношениях он проявляет осторожность, осмотрительность, эмоциональную сдержанность. Сочетание сдержанности и раздражительности рождает в нем такую черту, как назидательность, которая на физическом уровне проявляется как брезгливость.*

**Любовь.** Одной из черт данного психотипа является любвеобильность, которая часто сочетается с продолжительной холостяцкой жизнью или поздним замужеством. Почему? Потому что человек этого типа никак не может найти свой объект любви и сконцентрироваться на нем. Это связано с плохой переключаемостью нервной системы, заикливанием на прошлых отношениях. Депрессивно-печальный — нелегкий в близком общении человек: сноб, зануда, скептик, ворчун, постоянно пребывающий в страданиях, недовольстве и плохом настроении. И, как уже

говорилось, он склонен видеть любую ситуацию только в мрачных тонах. Например, быстрый по темпераменту партнер не может долго выдерживать его постоянное занудство. Такой брак или отношения, скорее всего, будут обречены на неудачу.

**Сексуальное поведение.** Сексуальные устремления как мужчин, так и женщин направлены на людей состоявшихся, зрелого типа, которым в силу их мудрости и возраста можно попытаться пожаловаться на жизнь.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В профессиональной сфере гипотимы ориентированы на те виды деятельности, где требуется исполнительность, умение подчиняться, сдерживать соблазны. Это может быть хороший чиновник, правильный секретарь, заведующий отделом, кадровый военный, служитель культа. Наиболее успешная социальная роль депрессивно-печального психотипа — это блюститель нравственности, ведь здесь нет никаких рисков. Поэтому людей такого типа сегодня много в школах, где можно реализовать себя в стремлении к высокой нравственности. Гипотим часто может хорошо проявлять себя в философии, ведь именно там можно говорить о высших ценностях. Он может быть и неплохим экономистом или математиком. Некоторые идут в науку, занимаются изучением человеческих отношений. Люди этого типа часто страдают гастроэнтерологическими заболеваниями, они так называемые язвенники. Это частые гости лечебных учреждений, как правило, они очень много обследуются, следят за своим здоровьем, «как бы чего не вышло».

## ОФОРМЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВА

В быту гипотим часто стремится к украшению своего дома, к красивым аксессуарам. Все это делается для того, чтобы продемонстрировать, что ничто, даже все эти прекрасные вещи, все равно не может украсить его грустную жизнь. Или, например, это могут быть весьма дорогие вещи в антураже, но при этом в квартире не прибрано. Все для того, чтобы сказать себе и другим: «Вот видишь, купил себе новую красивую вещь, а она не смотрится, никак с бардаком не разберусь». Так или иначе пространство депрессивно-печального психотипа должно помогать ему страдать.

## ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Подстроиться к ним достаточно сложно, потому что люди этого психотипа обычно все обращают в негатив.

## ДЕЗАДАПТАЦИЯ

Условия дезадаптации для этих людей очень интересны.

- ① Как это ни парадоксально, но самое простое — это четкая постановка цели на позитивные результаты. Если ипохондрика загрузить работой, которая четко демонстрирует ему возможность достижения счастья, он начнет раздражаться. Ведь на самом деле, в глубине его сущности, ему не нужен хороший результат, потому что результат — это радость, а ему нужны только страдания. Его особое

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

мышление, помимо его желания, требует фактов, действий и событий, которые подтвердят его депрессивность.

- ① Второй способ — не давать ему информацию о критериях, иерархии и уровнях ответственности. Мы помним, что гипотимы перекладывают вину за свое поведение на других людей, поэтому, если гипотим не будет знать, кто за что отвечает, как распределены обязанности (то есть если не позволять ему мыслить стратегиями реальности), это на бессознательном уровне выбьет его из колеи и вызовет раздражение и стремление отстраниться (диссоциироваться) от данной ситуации и от вас.
- ① И третье: мы помним, что мыслит он, как правило, прошлым. На прошлом опыте он концентрируется, разбирает его по деталям, пытается найти в нем что-то ценное, хорошее, что-то очень важное. Если нарушить эту базовую тенденцию, переместив фокус внимания, например, в будущее, то гипотим попадет в состояние агрессии.

## КРИМИНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Гипотимы относятся к некриминальному профилю. Однако в моей практике все-таки было небольшое количество причастных людей такого типа.

### ВАЖНО

*Как только на проверке появляются астеники и ипохондрики, то даже у самых опытных верификаторов возникают сложности при определении их виновности/невиновности. Дело в том, что тревожно-мнительные и депрессивно-печальные люди зачастую ведут себя, как причастные. Поэтому при анализе очень важно учитывать поведенческие стереотипы этих психотипов, чтобы не ошибиться и не осудить не причастного человека.*

## КАК ОНИ ЛГУТ

В рамках проверок детекции лжи этот психотип встречается редко. Так же, как и астеник, гипотим, вернее, его проявления добавляют верификаторам большое число «шумов» и «помех» во время экспертизы. Поэтому для специалиста очень важно быстро и правильно определить, что человек относится к данному типу. А сделать это, как мы уже выяснили, достаточно просто: он всегда говорит о прошлом, жалуется на современную жизнь и на любое высказывание собеседника дает свое негативное мнение, пропущенное через призму своей логики.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 12. ПСИХОПАТЫ: МОРАЛЬНЫЕ БЕЗУМЦЫ

Психопатия, пожалуй, самое спорное понятие в психологии. Одни полностью отрицают ее, другие посвящают серьезные томографические исследования, пытаются найти у психопатов типичные схемы (паттерны) мозговой активности. Так что же такое психопатия?

### ПСИХОПАТИЯ — ЭТО МОРАЛЬНОЕ БЕЗУМИЕ

Психопатия определяется как синдром, включающий в себя такие признаки: сниженную способность к сопереживанию, бессердечие, неспособность к раскаянию, эгоцентричность и поверхностность, отсутствие эмоциональных реакций (так называемый плоский аффект). Все эти симптомы французский психиатр Филипп Пиннель объединил одной фразой: моральное безумие. Это состояние имеет глубокую нейро физиологическую основу: функции в лобной и височной областях мозга психопата снижены. А именно эти зоны отвечают за самоконтроль и эмпатию — способность ощущать эмоции окружающих. Психопатов можно образно определить как внутривидовых хищников, охотящихся на себе подобных и использующих их ресурс и энергию для собственного благополучия. Они унижают окружающих, подвергают их опасности, вызывают у них боль и страдание. И при этом не раз и не два, а систематически, регулярно.

### ВАЖНО

*Это крайне лживые люди. Более того, учитывая их способность к не проявлению эмоций (а вернее сказать, эмоции у них просто не возникают), определить их обман крайне трудно. Даже опытные верификаторы и профайлеры часто ошибаются, работая с психопатами. Поэтому специалисты всегда должны задавать себе вопрос: психопат передо мной или нет? Психопаты обладают потрясающим свойством маскироваться и вызывать у окружающих своеобразный «стокгольмский синдром»: жертва оправдывает действия человека, причиняющего ей неприятности.*

### ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?

Мое мнение (хотя со мной многие не согласятся в этом вопросе), что перевоспитать психопата, к сожалению, невозможно. Психопатия — врожденное состояние, и повлиять или изменить поведение такого человека нельзя. Но выход все-таки есть. Если психопат сам осознает собственные проблемы и хочет их решить, у него есть шанс скорректировать свое поведение. Но подобное доступно немногим, поэтому возможность как-то подтолкнуть психопата к работе над собой мне представляется крайне маловероятной.

## КАК ВЫЧИСЛИТЬ ПСИХОПАТА

Существует множество классификаций психопатий, и основной в Советском Союзе и России до 1997 года была принята классификация П. Б. Ганнушкина, позже — основанная на этой системе классификация Личко. Также сегодня существует международная классификация болезней «Группа специфических расстройств личности», чьи категории во многом схожи с вариациями Ганнушкина и Личко.

Ганнушкин и Личко выделяли три критерия психопатии: тотальность, стабильность и дезадаптированность. Но у меня возникают сомнения по поводу третьего пункта. Дело в том, что психопаты прекрасно адаптированы и приспособлены в обществе, они чудесно паразитируют на окружающих их людях. Это окружающим трудно с психопатами, а у них самих проблем нет. Так что насчет дезадаптированности я бы поставил большой знак вопроса. Кроме того, на мой взгляд, система, предложенная Личко, слишком огромная, и чтобы держать ее в памяти, требуются достаточно большие усилия. В ситуации детекции лжи, когда время сильно ограничено, это может стать причиной некачественного анализа. Иными словами, пользуясь этим методом, можно просто напросто не заметить психопата.

Другим, можно даже сказать, отчасти противоположным вариантом классификации, или определения, психопатии является чек-лист Роберта Хаера, крупнейшего мирового специалиста по психопатиям. Его тест позволяет выделить психопатов на основе как эмоциональных и коммуникативных особенностей, так и стиля жизни и коммуникативной активности. Это четыре блока по 10 баллов с бальной оценкой, где 25–30 баллов и выше считаются психопатией. Де-факто этот чек-лист является стандартом современной психиатрии на Западе, в том числе и судебной, и широко применяется в профайлинге.

Но есть ли смысл использовать такие сложные и многогранные типологии в реальной жизни? Если нужно просто выделить определенные особенности вашего партнера в личных отношениях или в бизнесе, если вы не являетесь профессионалом в области коммуникации, но перед вами стоит вопрос, устанавливать ли отношения с человеком или в каком направлении их продолжать, то стоит воспользоваться более легким способом для оценки поведения людей. Расскажем о классификации, предложенной американским психологом профайлером ФБР Джо Наварро. Это практический инструмент, для применения которого не требуются сложные категоризации и шкалы.

Наварро выделяет четыре категории психопатов: нарциссические личности, эмоционально нестабильные, паранойяльные и хищники. В данной книге мы будем опираться именно на этот метод. Итак, рассмотрим виды психопатий.

## ВИДЫ ПСИХОПАТИЙ

### Нарциссические личности

Эти люди обожают внимание и готовы сделать все что угодно, лишь бы его получить. Такой человек может в Новый год прийти за пять минут до боя курантов, чтобы все в напряжении ждали его (испорченное настроение окружающих его, естественно, не волнует). Если кратко, этот тип психопата определяется так: все для меня, все внимание на меня, а если так не происходит, то получайте агрессию.

Обычным поведением нарцисса является извлечение материальных и эмоциональных ресурсов из близких людей для своих личных целей, для поддержания своего внешнего положения в обществе. В семье такого человека половина зарплаты мужа, клерка средней руки в банке, будет уходить на галстуки, костюмы и выплату кредита за его дорогие часы. Жена будет экономить на питании детей, надеясь на то, что муж поднимется по карьерной лестнице и станет приносить больше денег. Сам он не видит в этом ничего плохого или необычного. Кстати, даже если он разбогатеет, то родным ничего не достанется, все пойдет все равно на него.

Абсолютная эгоцентричность таких психопатов кажется несколько детской, инфантильной. На самом деле это так и есть, это большой самовлюбленный ребенок, который играет в игрушки и никогда не остановится. Принимая решение, устанавливать ли отношения с таким человеком, вы должны понимать, что если вы не будете возводить его на пьедестал, то получите агрессию. А если будете, то он вытянет из вас все ресурсы, буквально все, что только возможно. Для них не существует слова «нет», в том числе и в сексуальных отношениях, поэтому в компании такого мужчины высок риск изнасилования: несмотря на протесты, он будет продолжать домогательства, ведь любой человек для него просто вещь для поддержания собственного эго.

К классическим нарциссическим личностям относится Зеп Браниган из мультфильма «Футурама» с его девизом «Наступайте и победите противника, закидав все собственными трупами, а я получу очередную награду».

### ИНТЕРЕСНО

*Расскажу небольшой эпизод из жизни знаменитого и любимого многими полководца, который до сих пор вспоминают ленинградские моряки. Однажды на одно из мероприятий военно-морского флота этот маршал нарядился в несоответствующую ему по уставу белую форму, мало того, и всех остальных моряков он тоже заставил облачиться не по правилам: в черную форму, чтобы сильнее выделяться на их фоне. Это абсолютно типичное психопатичное поведение. Такие люди, даже будучи великими, если на них «нажать» сверху, будут «верещать». Именно так нарциссические психопаты вытягивают ресурс.*

**Эмоционально нестабильные личности**

Они с необычайной легкостью перемещаются по всему эмоциональному спектру, от крайне позитивного до крайне негативного. На работе или в каком-либо публичном месте они могут быть абсолютно очаровательными на эмоциональном подъеме, а дома любая мельчайшая трудность или неприятная информация погрузит их на самое дно негатива. И домочадцам придется их оттуда вытаскивать, выполняя роль спасателей. Те, кто близко общается с такими людьми, пожизненно выплачивают своеобразную эмоциональную дань и полностью истощаются, лишаясь возможности вести нормальную эмоциональную жизнь. Не зря таких психопатов образно называют «энергетическими вампирами». У них множество связей, они курсируют от одной пассивности к другой: дают одному партнеру возможность отдохнуть, забыть об эмоциональной усталости от отношений и вновь возвращаются к нему, чтобы использовать его снова. В попытках получить эмоциональную поддержку они могут быть крайне манипулятивны. Их типичная угроза — суицид. Кстати, относитесь к такой угрозе серьезно, постарайтесь отправить человека к психиатру. Потому что они склонны к самоповреждению и однажды могут просто не «рассчитать силу». Один из признаков — множественные зажившие порезы кожи. Так что если увидите множественные шрамы на коже вашего нового знакомого или знакомой, то готовьтесь тратить эмоциональную энергию на их поддержку.

**ИНТЕРЕСНО**

*Яркий пример такого типа — девушки с небольшими порезами на запястьях, буквально изнуряющие своих партнеров, выкачивая из них энергию. Другим вариантом такого типа психопатии является Кив Крокер, помощник того самого мультипликационного героя Зепа Бранигана, которого постоянно кидает из минуса в плюс. Типаж, правда, весьма безобидный, потому что эмоциональную подпитку он получает крайне редко.*

**Паранойяльный психопат**

«Не доверяй никому, и тебя не обидят», — он рассматривает весь мир через призму угрозы для него. Иррациональный страх и недоверие в отношениях — первый признак этого вида психопатии. Постоянный контроль, постоянная слежка, проверки телефона и электронной почты. Впрочем, если нет доказательств неверности, то напряжение только растет. В картине мира паранойяльного психопата если вы не с ним, то вы против него.

**ИНТЕРЕСНО**

*Реальная история, произошедшая в Петербурге: один из таких психопатов встретился со всеми бывшими бойфрендами своей невесты, предварительно заставив ее рассказать обо всех добрых связях. Затем, уже после свадьбы, своими подозрениями довел ее до невроза, а впоследствии и до алкоголизма. Кстати, выходя замуж, эта девушка прекрасно понимала, что делает, видела все проявления своего будущего супруга, но ей хотелось очень больших денег. Их-то она получила, но личность ее, к сожалению, была полностью разрушена.*

Паранойяльные психопаты считают себя очень логичными и способны убедить в правильности своей картины мира всех. Поэтому, как только вы услышите слова про

«заговор», «мировое правительство», «летающие тарелки» или просто «коллег по работе, которые строят хитрые планы по его увольнению», задумайтесь, даже если все в словах собеседника выглядит логичным и правдивым. Они поглощены иррациональным недоверием и страхом, склонны коллекционировать угрозы, считая их реальными. Например, президент Никсон держал у себя на столе список своих врагов.

### **Хищники**

Роберт Хаер крайне точно назвал таких людей «змеями в костюмах», ведь в их присутствии окружающие испытывают буквально физическое недомогание, своеобразный психологический дискомфорт, охватывающий все грани бытия. Причем это касается не только обычных людей, но и вполне подготовленных специалистов — психотерапевтов, профайлеров и полиграфологов: после общения с такими «пациентами» им часто нужно по нескольку часов, а то и дней придти к себе.

Впрочем, порой хищникам удается очень долго обманывать людей. Самая типичная ситуация: мать влюблена и живет с «очаровательным» мужчиной, который систематически запугивает и насилует приемную дочь. А мать закрывает на это глаза и не верит родной дочери. Опекун из социальной службы, герой фильма «Девушка с татуировкой дракона», как раз и относится к таким хищникам.

Из этой же категории и холодный убийца Стэплтон из «Собаки Баскервилей», и герой Олега Янковского Сергей Петрович Камышев из кинофильма «Мой ласковый и нежный зверь». У хищников максимально выражен «плоский аффект»: они не знают, как выражать эмоции. Они буквально всматриваются в нас, анализируя наше выражение лица, пытаются понять, как реагировать, как подстроиться. Педофилы, насильники, жестокие грабители, торговцы людьми — практически все поголовно относятся к этой категории психопатов. Это самая опасная их категория. Решение здесь однозначное — бежать от такого человека.

### **Смешанные формы психопатий**

Психопатов в чистом виде практически нет. В качестве представителя смешанного варианта можно привести пример Джона Макафи, гениального программиста и создателя антивируса, названного его именем. Он сочетает в себе черты и психопата-нарцисса, и психопата-паранойяла. Кстати, имея при этом высокий интеллект, Макафи прекрасно взаимодействует с социумом.

## **МИМИКА ПСИХОПАТА: «ЧАПЛИНСКАЯ УЛЫБКА» И ПРИПОДНЯТАЯ БРОВЬ**

Проявляются ли различные виды психопатий в чертах и выражениях лица? Это малоизученная тема. О связи восприятия внешности людей с чертами характера рассказывают исследования, касающиеся макиавеллизма и нарциссизма. Там в

основном идет речь об отношении ширины лица к его высоте, где более острое лицо – определенный признак психопатии.

Макиавеллизм – манипулятивные модели поведения, имеющие целью усиление личной власти и контроля: коварство, хитрость, обман, приспособленчество, соглашательство, беспринципность. Нарциссизм – серьезное расстройство личности, характеризующееся убежденностью в собственной уникальности, особом положении, превосходстве над остальными людьми, завышенным мнением о своих талантах и достижениях.

Поделюсь практическими наблюдениями за признаками этих расстройств, собранными на практике нашими экспертами. Первое – маловыраженные эмоции. Плюс два небольших признака, которые не могут полностью гарантировать наличие психопатии, но являются своеобразной «меткой», говорят о том, что этот человек может быть опасен. Это «чаплинская улыбка» и гипертонус наружной части лобной мышцы: изогнутая особым образом бровь.

В любом случае наличие признаков психопатий не дает нам право вешать на человека какие-либо ярлыки, тем более публично. Знания всего лишь помогают понять особенности нашего партнера (возможного или существующего), а также они дают возможность принять осознанное решение о перспективах этих отношений, как рабочих, так и личных.

### **ВАЖНО**

*Первый вопрос, на который должен ответить себе верификатор, увидев человека на обследовании: нет ли в нем признаков психопатии? Это своеобразный фильтр. И не имеет значения, по каким критериям мы будем его оценивать: Ганнушкина, Личко или Наварро. Но, на мой взгляд, метод последнего более удобен и практичен для детекции.*

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 13. АРХЕТИПЫ В ОПЕРАТИВНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКЕ

Еще одной важной и интересной частью нашей методики стали архетипичные конструкции. Сегодня много говорится об архетипах, но о реальном, практическом применении этих знаний подробно не рассказывает ни один тренинг, ни одна книга. А ведь это прекрасный психологический и психодиагностический инструмент. Он не только позволяет ответить на многие вопросы теории или структуры личности, но и помогает в косвенных темах, например в диагностике бизнес-команды, маркетинге, продвижении и позиционировании продукта и т.д.

Давайте рассмотрим эту тему более детально.

**Архетип** — это особый вид воздействия нашего бессознательного на сознание. Архетипичные действия лежат в глубинной структуре человека, заложенной в нем с рождения. Не случайно одно из определений архетипа звучит как коллективное бессознательное, поскольку в архетипе сформирован совокупный образ поведенческих стереотипов всего человечества, включая культурные аспекты.

Более простым языком коллективное бессознательное можно назвать «духовным наследием всего, что было пережито человечеством». Можно сказать, что архетип — это способ, которым бессознательное действует на сознание, при этом данное влияние нашим сознанием полностью не ощущается и поэтому просто переносится (проецируется) в картину мира человека в виде чувств или настроения как внешне выраженного, так и переживаемого внутреннее.

Видя некий шаблон, ролевую модель в поведении человека, мы, сами того не осознавая, испытываем определенные эмоции. Поясню на примере: и сейчас, и тысячу лет назад в понимании любого человека женщина была женственной, а мужчина мужественным; ребенок — неразумным, взрослый — серьезным. Девушка во все времена несет в себе энергию сексуальности (скрытой или открытой), а руководитель, «лидер стаи», — энергию власти и т.д.

Эти «знания» не передаются воспитанием или образованием, мы с ними рождены, так что даже Маугли, который никогда не жил в социуме, не воспринимает ребенка как сексуальный объект, женщину не примет за мужчину и «опасность и силу» скорее почувствует от взрослого человека, чем от подростка.

Что означает находиться в том или ином архетипе? Любому человеку присущ «образ», который он реализует в поведении, и среди различных моделей есть доминирующий именно в данный период жизни. И окружающую реальность он воспринимает через призму своего архетипа: так, например, «мудрец» увидит событие иначе, чем «юное дитя», и это не зависит ни от пола, ни от возраста, ни от национальности, ни от социального статуса, ни от черт характера человека, ни от уровня его образования.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Понятие «архетипичные конструкции» в психологию ввел Карл Юнг. Он различал личное бессознательное, которое основано на жизненном опыте конкретного человека, и коллективное бессознательное, которое передается из поколения в поколение и считается универсальным для представителей определенного биологического вида. Для наших целей мы выбрали наиболее интересную и подходящую модель архетипического квадрата Тома Четуинда, в которой четко и явно демонстрируется влияние бессознательного на поведение человека в различные периоды его жизни. Архетипичный квадрат я привожу в нашей трактовке, поскольку считаю ее более точной. В нашем варианте она отвечает на все необходимые вопросы оперативной психодиагностики.

На каждом из этих временных этапов существуют свои цели и задачи. Они, как уже говорилось, не осознаются, но именно следование этим целям и задачам позволяет человеку адекватно существовать в социуме, адаптироваться в обществе. Начиная с детства и заканчивая старостью, каждый из нас проходит определенный жизненный путь. Во все эти периоды у нас есть свои ценности и убеждения. Ценности удовлетворяются (на ранних этапах не всегда), убеждения — трансформируются.

|          |          |
|----------|----------|
| мудрость | зрелость |
| детство  | юность   |

По Юнгу, у каждого архетипа есть явная, внешняя, социальная сторона. Он называет ее «персона». Это та маска, которую человек надевает при общении с другими людьми. Персона дает возможность производить нужное, социально приемлемое впечатление на людей.

Но с другой стороны, она позволяет скрыть свою природу, стереть свою индивидуальность. Если персона — это центральный образ сознательного, то «тень» (теневая сторона) — центральная составляющая бессознательного. Это репрессированная сторона личности, в ней сосредоточена вся негативная природа человечества.

### **ВАЖНО**

*Только пройдя обе стороны архетипа — его и светлую, и темную сторону, человек переходит в следующий квадрат в гармоничном состоянии. Особенно важен момент*

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

перехода из «детства» в «молодость». После следования социальным нормам и правилам наступает следующий возрастной период, когда человек выходит из-под опеки старших. Вся та энергия, которая сдерживалась, удерживалась старшими и навязанными нормами и правилами, вырывается наружу, на свободу, и тогда человек начинает испытывать эмоции и чувства, которые обязательно нужно пережить в полном объеме.

В архетипе также присутствует мужское и женское начало. Все это: и мужское, и женское, и сознательное (социальное), и бессознательное (тенивое) — объединяется в термин «самость», который включает в себя все.

### Критерии архетипа:

- ① архетип является цельной структурой, имеет позитивный и негативный аспекты . Односторонний образ, имеющий только светлую или только темную сторону, архетипом не является;
- ① архетип достаточно сильно влияет на эмоции и поступки человека;
- ① устойчив и сопротивляется попыткам его исказить;
- ① обладает собственной инициативой, заключает в себе определенный способ реагирования на стимулы (под стимулом мы подразумеваем внешнее воздействие, направленное на то, чтобы человек что-либо совершил);
- ① воспринимается окружающими неосознанно, а не вследствие углубления в изучение этого вопроса;
- ① определяется не через критерии или точное описание опыта, а через «отождествление», через метафоры, именно они и являются неким описанием коллективного бессознательного опыта поколений.

### МЕТАФОРЫ ОПИСАНИЯ АРХЕТИПОВ В АРХЕТИПИЧНОМ КВАДРАТЕ



Приспособление к жизни в обществе каждого из этих архетипов проявляется в соответствующем бессознательном поведении (стратегиях и паттернах). В детском возрасте, естественно, необходимо соблюдение норм и правил, которые созданы обществом. В юности эти правила подвергаются сомнениям и пробуются на прочность, так формируется свой собственный социальный и эмоциональный опыт, накапливается сила. В зрелом возрасте этот опыт реализуется, а в старости он уже трансформируется в собственные нормы и правила, которые можно передавать молодому поколению. Все эти базовые тенденции проявляются в поведении человека, влияют на его ценности и убеждения. Все это происходит бессознательно.



## ЗАСТРЕВАНИЕ И ПЕРЕКОСЫ В АРХЕТИПЕ

Если человек проходит все области от детства до старости, то он выглядит достаточно гармонично и социально приемлемо. Если же он застревает в каком-то одном из секторов архетипичного квадрата, то архетип, в силу своего бессознательного влияния, начинает проявлять себя в поведенческих стратегиях личности. В этом случае проявляются перекосы.

### ВАЖНО

*Перекосы и неприятие своих теневых сторон или неприятие того, что в любом мужчине есть женские стратегии, а в любой женщине — мужские стереотипы поведения, а также подавление их могут приводить не только к стрессам в поведении, но и к серьезным антисоциальным последствиям. Именно отсюда происходят преступления сексуального характера в особо извращенной форме. Об этом будет рассказано в другой книге, посвященной криминальному поведению личности. Вы наверняка видели на улице людей в яркой, не по возрасту одежде, на которых невозможно не обратить внимания, поскольку они выглядят весьма чужаковато и*

странно. Чаще всего эти мужчины и женщины застряли в архетипах детства или юности.

### ИНТЕРЕСНО

Приведу еще пример. Когда в 1989 году в СССР появилась первая оппозиционная КПСС партия, ЛДПР, ее лидер Владимир Вольфович Жириновский был полной противоположностью элите действующей партии. Он сильно выделялся своим эпатажным поведением, резкими заявлениями, выходками и потасовками на трибунах Госдумы. Именно поведение и позиционирование Жириновского в архетипе «Трикстера» принесло ему огромную популярность. Шли годы, однако политик так и остался в юношеском бунтарском архетипе, хотя контекст, время и ситуация вокруг сильно изменились.

Как мы уже говорили, у каждого архетипа существует темная (репресслируемая), скрытая сторона. Любому послушному мальчику, «Принцу», иногда надоедает следовать нормам и правилам и хочется пошалить, превратиться в «Бродягу», а даже самой правильной «Принцессе» — побыть «Дрянной девчонкой».

Но не каждый человек позволяет себе это сделать, а зря: при подавлении теневой стороны, ее неприятию возможны психологические перекосы, которые могут приводить к спонтанным антисоциальным проявлениям.

### ИНТЕРЕСНО

Мне приходилось встречаться с педагогами, женщинами, которые независимо от возраста, в силу профессиональной деформации были вынуждены изо дня в день находиться в архетипе «Принцессы», вести социально приемлемый образ жизни и демонстрировать его людям. Они признавались в том, что этот образ иногда очень хочется снять и броситься «во все тяжкие», однако долг не позволяет и с этим им приходится жить.

А теперь давайте рассмотрим архетипические конструкции на каждом возрастном этапе. В качестве примера мы будем приводить литературных и сказочных героев, чтобы стали более понятны основные стереотипы поведения каждого персонажа.

## ДЕТСТВО

*Возрастной период:* 14–17 лет (в связи с инфантилизацией общества может длиться до 19 лет).

### «Принц»

**Базовая потребность архетипа:** соответствовать социальным нормам и правилам, принадлежать к социальной общности, которую он идеализирует.

**Основные поведенческие характеристики:** следование социальным нормам и правилам; противопоставление «добра» и «зла», вовлечение и включенность в

социальную иерархию; вежливость, послушность, обязательность, романтизм, идеализация, юношеский максимализм; иногда подчеркнутая духовность.

**Внешний вид:** аккуратная прическа; классическая одежда, соответствующая контексту и требованиям социума.

**Характерное поведение:** выполнение принятых в социуме ритуалов и сценариев; следование этикету; как правило, посещение спортивных секций; выбор правильного хобби.

**Отношения с женщинами:** предмет любви зачастую идеализируется; любовь может быть и платонической, безответной; любовь рассматривается только через рамку серьезных намерений.

**Выбор профессии:** важно то, что полезно социуму и престижно; «Принц» может следовать по стопам отца; чаще всего это юристы, психологи, государственные служащие, менеджеры среднего звена, банковские работники.

**Метафоры (персонажи) для определения архетипа «Принц»:**

- ① Малыш из книги «Малыш и Карлсон»;
- ① Том Сойер;
- ① Знайка из мультфильма «Незнайка на Луне»;
- ① помещик Федяшев из кинофильма «Обыкновенное чудо».

### «Принцесса»

**Базовая потребность:** следовать социальным нормам и правилам; желание любви других, принадлежать и соответствовать социуму. Основные поведенческие качества: послушность, забота, эмоциональность, капризность, общительность, мечтательность, романтичность, духовность; поиск своего счастья; интерес к классической или эзотерической литературе; включенность в иерархию: семья «как у мамы с папой»; подражание социальным образцам; стремление соответствовать образу взрослой женщины.

**Внешний вид:** правильная прическа; одежда классического стиля, соответствующая социальным нормам.

**Характерное поведение:** выполнение принятых в социуме ритуалов и сценариев; следование этикету; наличие правильного хобби, уход за домашними животными, выращивание цветов.

**Отношения с мужчинами:** идеализация предмета любви; ожидание «принца на белом коне»; важен и обязателен ритуал ухаживания.

**Выбор профессии:** полезная людям — учитель, врач, педагог.

**Метафоры (персонажи) для определения архетипа «Принцесса»:**

- ① Герда;
- ① Мальвина;
- ① Золушка;
- ① Алиса из книги «Алиса в Стране чудес».

### «Бродяга»

**Базовая потребность:** желание противостоять социальным нормам и правилам; вызывать неодобрение у социума и окружающих.

**Основные поведенческие характеристики:** нигилизм, отрицание любой иерархии; демонстративное презрение к любым нормам и правилам, к социальным

условностям; возможна принадлежность к антисоциальной субкультуре; жалобы на жестокий мир; нежелание брать ответственность на себя; мечтательность вместо действий; отказ от любых границ; постоянное вербальное или манипулятивное требование любви и уважения к себе; эпатажность; попытка доминировать в своем социуме.

**Внешний вид:** вызывающая одежда или прическа; в одежде могут быть проявления субкультуры, к которой он принадлежит (байкеры, хиппи, панки, стилиаги и т.д.).

**Характерное поведение:** стремление попробовать то, что порицается социумом; интерес к измененным состояниям сознания; попытка реализации выдуманных проектов; постоянное общение и встречи с друзьями для обсуждения несбыточных идей, частое хождение в гости.

**Отношения с женщинами:** влюбленность в «недоступную»; стремление к девушке-мечте при постоянных контактах с «заменителями», но при этом отношение к ним презрительное.

**Выбор профессии:** попытка выбрать дело, исходя из девиза «А вот вы все сейчас узнаете, каков я!»; стремление выбрать богемную, эпатажную, оригинальную профессию.

**Метафоры для определения архетипа «Бродяга»:**

- ① Карлсон;
- ① Гекльберри Финн;
- ① Незнайка.

#### **«Дрянная девчонка» («Маленькая разбойница»)**

**Базовая потребность:** противостоять общепринятым нормам и правилам, вызывать неодобрение у окружающих.

**Основные поведенческие характеристики:** стремление противостоять общепринятым нормам и правилам; отрицание социальной иерархии; стыд за «отсталых» родителей; эпатаж; желание испытать острые ощущения, которых, возможно, была лишена до этого; отсутствие заботы о других; распушенность; показная или реальная грубость.

**Внешний вид:** прическа и одежда отличаются от общепринятого; ярко/ядовито выкрашенные волосы; вызывающая одежда; демонстрация приверженности к некой социальной группе.

**Характерное поведение:** принадлежность к некой группе, не одобряемой обществом; пропадание на «тусовках»; лень; наличие несбыточных желаний и проектов.

**Отношения с мужчинами:** как правило, влюбленность в мужчин старшего возраста; идеальная любовь, недоступная на фоне «заменителей»; возможны отношения с женатыми мужчинами для демонстрации социуму своей значимости и исключительности, особенно если вокруг много «Принцесс».

**Выбор профессии:** мечта о «звездной» профессии (топ-модель, певица, актриса).

**Метафоры для определения архетипа «Дрянная девчонка»:**

- ① Маленькая разбойница;
- ① старуха Шапокляк;
- ① Пеппи Длинныйчулок.

## МОЛОДОСТЬ

*Возрастной период: 17–21 год (28 лет).*

### «Трикстер» («Шут»)

**Базовая потребность:** необходимость испытывать сильные эмоции; быть собой и набираться опыта в свободном существовании, ведь ранее старшие заставляли следовать нормам и правилам, а теперь наступила свобода.

**Основные поведенческие характеристики:** обаяние, коммуникабельность, сообразительность, креативность, хитрость, легкость, смелость, эпикурейство; медиатор и посредник; добро и зло для него оцениваются по своей полезности и целесообразности.

**Внешний вид:** в одежде проявляется стремление к романтическому стилю, гламуру, приверженность к модным тенденциям; такая же стильная, модная прическа.

**Характерное поведение:** как правило, это душа компании, с хорошим чувством юмора, легкостью в коммуникации и поведении; присущи необязательность, поверхностность, безалаберность.

**Отношения с женщинами:** легкие, необременительные, с «уходом по-английски». Выбор профессии: творческая, не требующая постоянного присутствия; креативщик, специалист по «безумным» планам, PR-компаниям и прочей экзотике.

#### **Метафоры для определения архетипа «Трикстер»:**

- ① Костик из кинофильма «Покровские ворота»;
- ① Джек Воробей из кинофильма «Пираты Карибского моря»;
- ① Труффальдино из Бергамо;
- ① Трубадур из мультфильма «Бременские музыканты».

### «Фея»

**Базовая потребность:** необходимость испытывать сильные эмоции, быть собой и набираться опыта в свободном существовании, застревать на эмоциональных и романтических переживаниях (ранее старшие заставляли следовать нормам и правилам, а теперь наступила свобода).

**Основные поведенческие характеристики:** спонтанность, непредсказуемость, нежелание следовать правилам, ветреность, гиперэмоциональность; желание привлекать внимание (возможны истеричность и плаксивость); расчет на свои «женские хитрости», вера в то, что все будет «по ее желанию», без усилий, само по себе.

**Внешний вид:** проявляется стремление к наивно-романтическому стилю, много рюшечек, бантиков при стремлении к модным тенденциям; гламурная прическа.

**Характерное поведение:** нарушение правил; несоблюдение дистанции, флирт; частая и резкая смена настроения; легкость в коммуникации и поведении.

**Отношения с мужчинами:** ее должны боготворить и поклоняться; нередко имеет большое число поклонников и ухажеров.

**Выбор профессии:** в этом возрасте важен не выбор профессии, которая может быть достаточно разнообразной, самое главное в деятельности — показать себя.

**Метафоры для определения архетипа «Фея»:**

- ① Констанция Бонасье;
- ① Незнакомка из кинофильма «Покровские ворота».

**«Черный маг» («Манипулятор»)**

**Базовая потребность:** контроль и подавление эмоций; рациональность; манипулирование и управление другими людьми.

**Основные поведенческие характеристики:** расчетливость, хитрость, сарказм, обаяние, анализ, умение выйти сухим из воды; разыгрывание многоходовых комбинаций и интриги ради интриг; неразличение добра и зла; использование эмоций и интересов других людей в своих целях; сокрытие своих целей, планов и действий.

**Внешний вид:** одежда однотонная, невыразительных цветов, специализированная под деятельность, такая же прическа.

**Характерное поведение:** анализ ситуации, планирование; в основе поведения — достижение своих целей; стремление к контролю и самоконтролю; поведение, как правило, спокойное, общепринятое, при большом числе манипуляторных действий.

**Отношения с женщинами:** использование женщины в своих целях до тех пор, пока она нужна; часто женщина — орудие для удовлетворения его потребностей или инструмент; если и любит, то крайне эгоистично, собственник и ревнивец.

**Выбор профессии:** профессии, связанные с анализом человеческого интереса, с воздействием на людей (психотерапевт, аналитик, разведчик, политтехнолог).

**Метафоры для определения архетипа «Черный маг»:**

- ① граф Калиостро;
- ① Казанова;
- ① доктор Хаус.

**«Ведьма» («Кармен»)**

**Базовая потребность:** контроль и подавление эмоций, рациональность, манипулирование и управление другими людьми.

**Основные поведенческие характеристики:** обаяние, трезвый и расчетливый ум; владение искусством соблазнения и интриг; извлечение пользы и выгоды; применение красоты и ума как инструментов достижения целей; неразличение добра и зла; привычные шаблоны поведения — скрытность и непредсказуемость; расчетливость; сарказм; использование эмоций и интересов других людей в своих целях.

**Внешний вид:** одежда, как правило, дорогая или оформлена под дорогую; нацелена на соблазнение; демонстрация большого числа сексуальных сигналов.

**Характерное поведение:** сексуальность, скрытность, демонстрация загадочности.

**Отношения с мужчинами:** ей поклоняются, ее любят; она использует мужчин откровенно и хладнокровно; выбирает покровителя, а не любимого.

**Выбор профессии:** профессия необходима только как возможность встречи с покровителем (если не актриса, то ассистент режиссера).

**Метафоры для определения архетипа «Ведьма»:**

- ① Миледи;
- ① Снежная королева;
- ① Екатерина Медичи.

## ЗРЕЛОСТЬ

Возрастной период: 30–60 лет.

### «Воин»

**Базовая потребность:** реализация эмоционального опыта; приобретение материальных ценностей, бизнеса, власти, денег.

**Основные поведенческие характеристики:** командность, сила, решительность, смелость, справедливость, суровость, мужественность, активность; четкая иерархия с неременной выслугой; признание и защита закона (с недоверием к дальнему начальству), кодекс чести, ритуалы, суеверность.

**Внешний вид:** одежда функциональная исходя из контекста; удобная для реализации необходимых действий; короткая стрижка.

**Характерное поведение:** следование общепринятым социальным нормам и правилам; стабильная, негибкая модель поведения, принятая в социуме с небольшой адаптацией под изменения; присуща непритязательность в еде и жизненных условиях; движения резкие, рубленые; прямота.

**Отношения с женщинами:** далекая святая (мама, возлюбленная, сестра) и остальные женщины — случайные спутницы; уважение к женщине, но тем не менее женщина не допускается к участию в мужских делах; сентиментальность.

**Выбор профессии:** воин, полицейский, бизнесмен, бандит, чиновник.

**Метафоры для определения архетипа «Воин»:**

- ① Рэмбо;
- ① Штирлиц;
- ① Джеймс Бонд.

### «Охотница»

**Базовая потребность:** реализация эмоционального опыта; приобретение материальных ценностей, бизнеса, власти, денег, семьи, мужчины.

**Основные поведенческие характеристики:** командность, ориентация на достижение целей; принятие мужских правил; стремление участвовать в мужских играх на равных; постоянная активность, рациональность, дисциплина, практичность; следование правилам (с возможностью их нарушать для достижения целей); сочувственно-презрительное отношение к другим женщинам: «курицы», «дамочки».

**Внешний вид:** стиль «бизнес-леди»; одежда функциональная исходя из контекста, удобная для реализации необходимых действий; если работает в определенной профессии — униформа.

**Характерное поведение:** порядок и функциональность в действиях и решениях, нарушение которых вызывает дисгармонию; следование общепринятым нормам и правилам; стабильная негибкая модель поведения, принятая в обществе, но при необходимости может немного адаптироваться под изменения. Отношения с женщинами: отказ от семьи ради карьеры (возможно, и с сохранением семьи); мужчина — равный, друг, товарищ.

**Выбор профессии:** воин, полицейский, бизнес-леди.

**Метафоры для определения архетипа «Охотница»:**

- ① Жанна Д'Арк;
- ① Скарлетт О'Хара;
- ① Зена — королева воинов.

**«Ронин»**

**Базовая потребность:** реализация эмоционального опыта, избегание привязанностей; недоверие; отсутствие выигрыша; одиночество.

**Основные поведенческие характеристики:** одиночество, отсутствие ресурсов, агрессивность, сиюминутность планов; недоверие к окружающему миру и его законам; отсутствие целей; асоциальность; нежелание попадать в любые сценарии, подчиняться «системе»; склонность к борьбе и мести.

**Внешний вид:** минимализм во всем; одежда достаточно простая, функциональная исходя из контекста; часто неухоженная; отсутствие стрижки.

**Характерное поведение:** минимум движений и действий; из-за обстоятельств поведение характеризуется гиперактивностью.

**Отношения с женщинами:** далекая святая (мама, возлюбленная, сестра) и остальные женщины, случайные спутницы; неуважение к женщине, но тем не менее их боязнь; тщательно скрываемая сентиментальность.

**Выбор профессии:** наемная работа с отсутствием ответственности; работа только на себя.

**Метафоры для определения архетипа «Ронин»:**

- ① Рэмбо (из первых серий кинофильма);
- ① Суини Тодд;
- ① герои Бельмондо;
- ① Леон.

**«Амазонка»**

**Базовая потребность:** реализация эмоционального опыта, избегание привязанностей, недоверие, отсутствие выигрыша, одиночество.

**Основные поведенческие характеристики:** стремление к одиночеству и победе в мужских играх; активность, агрессивность, отсутствие ресурсов; недоверие к миру и его законам; отсутствие целей; минимум эмоций, нередко проявления презрения и отвращения к слабым людям обоего пола; стремление подавить либо нежелание общаться со слабыми.

**Внешний вид:** одежда в мужском стиле, функциональная, согласно ситуации, достаточно простая, часто неухоженная.

**Характерное поведение:** резкие мужские движения и мужские привычки (часто курит и пьет пиво); нимфомания или фригидность; минимум действий, сменяющихся из-за обстоятельств гиперактивностью.

**Отношения с мужчинами:** стремление подавить и уничтожить мужчину.

**Выбор профессии:** наемная работа с отсутствием ответственности, работа только на себя; отсутствие командности.

**Метафоры для определения архетипа «Амазонка»:**

- ① Черная Мамба;
- ① Кэтрин из кинофильма «Основной инстинкт»;

- ① Саманта из кинофильма «Секс в большом городе».

## СТАРОСТЬ

*Возрастной период: 55–75 лет (глубокую старость мы не рассматриваем).*

### «Хозяин»

**Базовая потребность:** контроль и власть; создание законов, правил игры и следование им; стабильность.

**Основные поведенческие характеристики:** ответственность, контроль, порядочность, следование нормам, гостеприимство, прагматичность, приземленность, защита; долг перед семьей, фирмой, профессией, государством, народом; деление мира на «своих» и «чужих»; соблюдение преемственности рода, чадолюбие; уважительное отношение к материальным ценностям, стремление накопить и приумножить накопленное; склонность к ксенофобии — нетерпимость к чужому, незнакомому и иностранному.

**Внешний вид:** консерватизм, добротность, старомодность.

**Характерное поведение:** хлебосольство, следование правилам (и навязывание их); настороженность к новому; упрямство.

**Отношения с женщинами:** боевая подруга, спутница в старости; верная жена, о которой заботятся и которая заботится; женщина — хозяйка дома.

**Выбор профессии:** проверенные временем профессии.

**Метафоры для определения архетипа «Хозяин»:**

- ① магистр Йода;
- ① дон Корлеоне;
- ① Волшебник из «Обыкновенного чуда».

### «Хозяйка»

**Базовая потребность:** контроль, забота, порядок, предсказуемость.

**Основные поведенческие характеристики:** внимательность к окружающим, забота, семья, опека, терпение, гостеприимство; доверие к проверенным методам и недоверие к новым.

**Внешний вид:** старомодность, консерватизм, добротность.

**Характерное поведение:** бдительное слежение за порядком.

**Отношения с мужчинами:** муж — хозяин, поддержка, опора; отношение к мужчине как к большому ребенку.

**Выбор профессии:** профессия, связанная с людьми, — врач, учитель, воспитатель.

**Метафоры для определения архетипа «Хозяйка»:**

- ① тетя Костика из «Покровских ворот»;
- ① тетя помещика Федяшина в «Формуле любви».

### «Людоед»

**Базовая потребность:** нежелание брать за что-либо ответственность; требовательность к окружающим.

**Основные поведенческие характеристики:** уверенность, что окружающие «идиоты, завистники и негодяи»; скрытность, подозрительность, ярко выраженная ориентация на собственное мнение, но с посылком «во имя окружающих»; управление окружающим миром методом наведения хаоса; основные инструменты управления — презрение и гнев.

**Внешний вид:** могут выглядеть вычурно с целью оскорбления окружающих.

**Характерное поведение:** приписывание окружающим глупых мыслей, ссылки на свои прошлые достижения; самодурство.

**Отношения с женщинами:** жена — тихая мышка, которая поклоняется ему, никогда не прекословит и скромно ведет хозяйство.

**Выбор профессии:** профессия, которая дает возможность «властвовать».

**Метафоры для определения архетипа «Людоед»:**

- ① владыка ситхов из «Звездных войн»;
- ① Король из «Обыкновенного чуда».

#### «Мачеха» («Ужасная мать»)

**Базовая потребность:** нежелание брать за что-либо ответственность; требовательность к окружающим.

**Основные поведенческие характеристики:** гиперопека и сверхконтроль; игнорирование интересов других; очень хорошая память на ошибки других людей и искренняя амнезия в отношении своих; требование благодарности и платы «за принесенные жертвы»; показная усталость от жизни и ответственности; абсолютная власть с перекладыванием ответственности на других.

**Внешний вид:** могут выглядеть вычурно с целью оскорбления окружающих.

**Характерное поведение:** приписывание окружающим глупых мыслей; ссылки на свои прошлые достижения; самодурство.

**Отношения с мужчинами:** муж — «тряпка»; отношение к мужчине как к маленькому мальчику.

**Выбор профессии:** профессия, которая дает возможность «властвовать».

**Метафоры для определения архетипа «Мачеха»:**

- ① Маргарита Хоботова из «Покровских ворот»;
- ① графиня Диана из «Собаки на сене».

## РОЛЬ АРХЕТИПОВ В ПРОФАЙЛИНГЕ И ВЕРИФИКАЦИИ

В детекции лжи очень важно понимать, как происходит коммуникация между архетипами, в каком архетипе находится человек, сидящий перед верификатором, и именно из этого архетипичного образа вести беседу или отправить на проверку соответствующего эксперта. Для этого надо понимать, «кто кого бьет» и, наоборот, какими методами можно воздействовать на каждого из них, как вести подстройку:

- ① детство — ценности не удовлетворены — предложение ценностей;

- ① молодость — ценности начинают удовлетворяться — поэтому постепенное удовлетворение ценностей;
- ① зрелость — ценности почти удовлетворены — удовлетворение с противоположным примером;
- ① мудрость — ценности удовлетворены — создание новых позитивных ценностей.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**  
[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ГЛАВА 14. СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОРТРЕТА

Итак, рассмотрим алгоритм построения психологического портрета, или психологического профиля, личности. Как вы уже поняли, «Оперативная психодиагностика личности» носит бестестовый характер, а это означает, что нам не обязательно задавать специальные вопросы, достаточно слушать и наблюдать за поведением человека, за его невербальными проявлениями.

### Первый шаг

Проводим визуальную оценку, смотрим, к какой психогеометрической фигуре, а именно: к пикнику, атлетику, астенику или грациалу — относится данный человек. Если внешний вид определяется сразу, понимаем, что у этого человека всегда будет превалировать базовая поведенческая характеристика, плохая переключаемость, доминирование, осторожность или самопрезентация. В том случае, если у нас нет четких критериев и фигура относится к смешанному типу, оценку не производим и переходим к следующему шагу.

### Второй шаг

На этапе определения характера можно вести беседы на отвлеченные темы, возможно, обсуждая бизнес-темы или нейтральные вещи. Нам важно определить, какие основные языковые шаблоны (лингвистические паттерны) использует в своей речи наш визави. Давайте вспомним их:

- ① *истероид* (сенсорное удовольствие, секс): переопределение, применение к себе, другой результат/критерий;
- ① *эпилептоид* (гнев/раж): негативное намерение, модель мира, разделение/детализация;
- ① *паранойял* (презрение/отвращение): последствия, аналогия, обобщение;
- ① *шизоид* (познание/интерес/исследование): разделение/детализация, противоположный пример, метафрейм;
- ① *эмотив* (забота о ближних): иерархия критериев, изменение размеров фрейма, детализация;
- ① *гипертим* (игра/любопытство): использует максимальное количество лингвистических стратегий;
- ① *астеник* (страх/паника): обобщение, негативные последствия;
- ① *гипотоник* (грусть/печаль): другой критерий, детали/разделение, изменение размеров фрейма с ориентацией на прошлый опыт.

Напомню речевые конструкции (лингвистические шаблоны) и еще раз приведу примеры фраз к каждой из них:

- ① *разделение* («в частности»; «именно это»; «конкретно»; «в деталях»);
- ① *объединение* («каждый раз»; «итога»; «все»; «всегда»; «постоянно»; «никто»; «в общем»; «никогда»; «в целом»; «так получилось»; «вообще»);
- ① *аналогия/метафора* («похоже на»; «примерно то же самое, что и»; «иначе говоря»; «то есть»);
- ① *изменение размера фрейма* («вчера»; «сегодня»; «завтра»; «с точки зрения»; «тогда»; «там»);
- ① *метафрейм* («это все правильно», «но не здесь или не сейчас»);
- ① *применение к себе* («давай оценим то, что ты говоришь»; «по твоим же словам»);
- ① *последствия* («это приведет к тому, что»; «это позволяет»; «если... то...»; «чем... тем...»; «поэтому»; «это ведет к»);
- ① *другой результат/критерий* («дело не в том, что»; ссылка на другую оценку; «с другой стороны»; «на ваш взгляд»; «и в то же время»; «зато»; «по вашему мнению»; «с другой точки зрения»; «по мнению»; «да, но...»; «да, и...»);
- ① *модель мира* («с точки зрения»; «исходя из»);
- ① *стратегия реальности* («на самом деле»; «в действительности»; «без лукавства»; «так не бывает»; «ближе к теме», «теперь о серьезном»; «на что ты опираешься?», «как вы это поняли?», «что вас привело к такому мнению?»);
- ① *противоположный пример* («нет», «не всегда»; «не совсем так»; «не так»; «позвольте не согласиться»);
- ① *иерархия критериев* («гораздо важнее»; «лучше»; «хуже»; «главнее»; «самое главное»);
- ① *намерение* («ты хочешь сказать»; «ты можешь»; «ты должен»; «нужно»; «вы хотите?», «вам бы хотелось?», «вам было бы необходимо?», «желательно было бы»);
- ① *переопределение* («другими словами»; «похоже на»; «иначе говоря»; «примерно то же самое, что и»; «что-то вроде»).

Если вы научитесь слышать в речи эти речевые модели, то сможете очень точно определить ведущий психотип человека, его базовую поведенческую стратегию и эмоцию. Кроме того, нужно смотреть на внешний вид человека, обращать внимание на его лицо и жестикуляцию.

### **Третий шаг**

Чтобы определить архетип, внимательно слушаем человека, с которым ведем диалог, пытаюсь понять, кого из героев книг, фильмов (выше можно привести пример или отразить в картинках) по своему поведению, внешнему виду напоминает данный человек, какому возрастному периоду он соответствует, нет ли застревания в каком-либо архетипичном квадрате.

### **Итог**

Коротко заключение, например, может выглядеть следующим образом: «эпилептоид в архетипе трикстера, со стремлением во всем доминировать»; «паранойял в

архетипе хозяина с высоким уровнем тревожности из-за астенической конституции» и т.д.

Это достаточно точный психологический профиль личности для использования его в бизнес-коммуникации без глубокого психологического тестирования и анализа. Этих данных вполне достаточно для того, чтобы понять, как подстраиваться под такого человека и как его дезадаптировать. А психотравмирующий и психопатологический опыт, влияющий на личностные особенности, мы разберем в другой раз.

И последнее, о чем хотелось бы сказать: умению «читать» человека научиться может каждый! Здесь я соглашусь с выводом американского психолога Эдварда Холла, который выявил ряд общих качеств у людей, лучше всего распознающих невербальные сигналы:

① они лучше адаптированы социально. Это и общительность, и уравновешенность, и открытость. Более экстравертивны — обращают внимание на то, что происходит вокруг, менее стеснительны, менее тревожны;

① менее враждебны и не стремятся манипулировать окружающими. Более демократичны в межличностном общении, стараются поддерживать партнеров по коммуникации. У них сильно развита эмпатия — способность к сопереживанию эмоциональному состоянию окружающих;

① у них хорошо развиты все виды мыслительных процессов: восприятие, память, формирование понятий, решение задач, воображение и логика. Плюс они способны быстро переключаться с одной мысли на другую, а также обдумывать несколько вещей одновременно.

## **ИНТЕРЕСНО**

Пожалуй, это одно из объяснений знаменитой «женской интуиции». Именно женщины со своей рефлексией, склонностью к самоанализу: размышлениям о своем психическом состоянии, анализу своих переживаний, эмоций, чувств и состояний — более «сенсорно чувствительны» и более точно, чем мужчины, чувствуют людей.

Какие же качества еще, помимо вышеперечисленных, необходимо развивать человеку для лучшей практики? Будут полезны концентрация и устойчивость внимания, высокий уровень помехоустойчивости, моментальный анализ и кратковременная память. А вот склонность к невротичности, агрессивности и депрессивность могут помешать в деле профайлинга.

**Подробно тема раскрыта на курсе:**

[Профайлер-Верификатор Практик](#)

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРОЗОРЛИВЫМ? БУДЬ ИМ!

Мир настолько разнообразен, все мы такие разные! На первых страницах этой книги я уже упоминал, что невозможно найти двух абсолютно одинаковых людей. Искренне надеюсь, что теперь, после ее прочтения, «черный ящик» под названием «человек» уже не будет для вас таким загадочным и непонятным. Уверен, что теперь вы за максимально короткий промежуток времени, задав всего пару-тройку вопросов, сможете достоверно и максимально точно составить психологический портрет любого человека и понять, что для него важно, чем он одержим, каковы его истинные ценности и мотивы. Искусство разбираться в людях является наиболее ценным знанием в современном мире. Понимание людей и их интересов сделает вас лучшим собеседником и переговорщиком.

Я несколько не сомневаюсь, что эти знания помогут вам наладить более гармоничные отношения с людьми, а также найти общий язык с теми, с кем вы сталкиваетесь изо дня в день. Их можно применять в общении с руководством, подчиненными, бизнес-партнерами, близкими и друзьями.

А возможно, кто-то после знакомства с книгой примет решение всерьез заняться человековедением не на любительском уровне, а профессионально. Быть может, стать «человеком-сканером» — это и ваш путь? Почему бы и нет! Нет ничего случайного в жизни. Если вы чувствуете интерес к данной теме и хотите развивать свои способности, будем рады видеть вас в наших рядах!

Но напомним, что люди нашей профессии, с одной стороны, ученые, которые проводят исследования, думают, анализируют, сопоставляют факты и события. Они и аналитики, и разведчики, и психологи, и актеры одновременно. А с другой стороны, как я уже говорил, профайлеру-верификатору очень важно оставаться нейтральным наблюдателем. Ведь, только выйдя на эмоциональную точку «ноль», мозг человека выдаст правильный объективный результат. Никакой симпатии или антипатии к «объекту» во время исследования! Только такое полное погружение в процесс позволит стать настоящим профессионалом. Можно сказать, что биокомпьютер исследователя считывает информацию с биокомпьютера своего испытуемого. Тонкое чувствование и холодный ум — два в одном! Именно поэтому полиграф обмануть можно, а эксперта — нельзя!

Однако есть один важный момент, о котором я не могу не упомянуть. Детекция лжи, возможность читать мысли другого, прогнозировать поведение людей в различных контекстах, понимать коммуникативный и личностный стиль собеседника в первые секунды общения, использовать специальные технологии для эффективного достижения собственных целей, влиять на интересы и цели людей — все это может стать оружием.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Поэтому лично я против, если в профессию «рвутся» те, кто пришел в этот мир с гордыней, тщеславием и человеконенавистничеством.

Мы — «искатели Правды», мы служим ее величеству Истине и верим, что благодаря нашей работе в жизни будет больше чистоты и меньше фальши!

Коллектив Международного Академического Альянса и, в частности, Академии детекции лжи и профайлинга продолжает работать над созданием серьезной методической основы профайлинга и верификации, ставя перед собой задачу развития этих направлений в полноценную науку, и, конечно, мы и дальше будем делиться с вами новыми открытиями! Будем рады, если наш труд будет полезен для вас, а эта книга станет путеводителем по взаимодействию с людьми. Удачного вам познания!

***Всегда Ваш, Евгений Спирица***