

Алексей Филатов



ПСИХОТИПЫ

ПОЛНЫЙ ГАЙД
ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ПСИХОТИПА

Алексей Владимирович Филатов

Психотипы. Полный гайд

по определению психотипа

Серия «Экспертный взгляд»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71437804

Психотипы. Полный гайд по определению психотипа /Алексей Филатов:

АСТ; Москва; 2024

ISBN 978-5-17-148024-0

Аннотация

Алексей Филатов – эксперт в области поведенческой психологии международного уровня, директор лаборатории цифрового профайлинга в Сколково. Создатель уникальных методик профайлинга, систем комплексной психодиагностики и проверки достоверности информации.

«Психотипы в иллюстрациях» – одна из первых попыток связать классическую типологию личности с системным влиянием контекста на поведение человека. Знание психотипа позволяет понять образ мышления человека, его убеждения, личностные качества, привычки общения, мотивацию и многое другое. На сегодняшний день способность разбираться в людях и устанавливать взаимовыгодное общение – один из самых востребованных навыков в современном мире.

При помощи наглядной теории и практических рекомендаций вы сможете:

- определять типаж и характер человека;
- прогнозировать возможные реакции и поведение людей;
- улучшить навык деловых переговоров, коммуникации в рекламе и детекции лжи;
- осознанно подойти к развитию своих сильных качеств;
- снизить выраженность тех качеств, которые вам мешают.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Глава 1	17
Глава 2	20
Глава 3	26
Быстрая и медленная система оценки людей	29
Автоматические, неосознаваемые стратегии оценки людей	35
Глава 4	43
Как это работает на практике? Как это применять для анализа контекста?	54
Глава 5	58
Глава 6	62
Внешний вид	65
Поведение	66
Невербалика	68
Голос и лингвистика	69
Образ жизни	70
Мышление	72
Базовые убеждения	75
Ценности и критерии	77
Личностные качества	78
Профессиональная деятельность и отношение к работе	79
Факторы формирования	81

Слабости и уязвимости	82
Риск и лояльность	83
Адаптация к стрессу	85
Личные и семейные отношения	86
Круг интересов	87
Мотивация	88
Конфликты	90
Творчество	91
Подстройка и отстройка	93
Стратегия переговоров	95
Как вести переговоры?	97
Фрустрация	100
Как разозлить?	102
Как расположить к себе?	103
Иерархическая коммуникация	105
Что покупают	107
Как продавать?	108
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	109
Сюжеты и сценарии	110
Возражения и негатив	111
Стратегия лжи	112
Стратегия детекции лжи	113
Ключевые манипуляции	115
Как стать эпилептоидом?	117
Потенциальное криминальное поведение	119

Частые проблемы у психотерапевта	121
Сильные и слабые стороны	123
Глава 7	125
Внешний вид	126
Поведение	127
Невербалика	129
Голос и лингвистика	130
Образ жизни	132
Мышление	134
Базовые убеждения	136
Ценности и критерии	138
Личностные качества	141
Профессиональная деятельность и отношение к работе	142
Факторы формирования	143
Слабости и уязвимости	145
Риск и лояльность	147
Адаптация к стрессу	149
Личные и семейные отношения	150
Круг интересов	151
Мотивация	152
Конфликты	154
Творчество	155
Подстройка и отстройка	156
Стратегия переговоров	158
Как вести переговоры?	160

Фрустрация	161
Как разозлить?	163
Как расположить к себе?	164
Иерархическая коммуникация	166
Как и что покупают?	168
Как продавать?	169
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	170
Сюжеты и сценарии	172
Возражения и негатив	174
Стратегия лжи	175
Стратегия детекции лжи	176
Ключевые манипуляции	177
Как стать эмотивом?	179
Потенциальное криминальное поведение	181
Частые проблемы у психотерапевта	182
Сильные и слабые стороны	183
Глава 8	185
Внешний вид	186
Поведение	188
Невербалика	190
Голос и лингвистика	191
Образ жизни	192
Мышление	194
Базовые убеждения	196
Ценности и критерии	199

Личностные качества	200
Профессиональная деятельность и отношение к работе	201
Факторы формирования	203
Слабости и уязвимости	205
Риск и лояльность	206
Адаптация к стрессу	207
Личные и семейные отношения	208
Круг интересов	210
Мотивация	212
Конфликты	214
Творчество	215
Подстройка и отстройка	216
Стратегия переговоров	218
Как вести переговоры?	219
Фрустрация	220
Как разозлить?	221
Как расположить к себе?	222
Иерархическая коммуникация	223
Что покупают	225
Как продавать?	227
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	228
Сюжеты и сценарии	229
Возражения и негатив	230
Стратегия лжи	231

Стратегия детекции лжи	233
Ключевые манипуляции	235
Как стать истероидом?	237
Потенциальное криминальное поведение	239
Частые проблемы у психотерапевта	241
Сильные и слабые стороны	242
Глава 9	244
Внешний вид	245
Поведение	247
Невербалика	249
Голос и лингвистика	251
Образ жизни	253
Мышление	255
Базовые убеждения	257
Ценности и критерии	259
Личностные качества	260
Профессиональная деятельность и отношение к работе	262
Факторы формирования	264
Слабости и уязвимости	265
Риск и лояльность	267
Адаптация к стрессу	268
Личные и семейные отношения	269
Круг интересов	270
Мотивация	271
Конфликты	273

Творчество	274
Подстройка и отстройка	276
Стратегия переговоров	278
Как вести переговоры?	280
Фрустрация	281
Как разозлить?	282
Как расположить к себе?	283
Иерархическая коммуникация	284
Что покупают	286
Как продавать?	287
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	288
Сюжеты и сценарии	289
Возражения и негатив	291
Стратегия лжи	292
Стратегия детекции лжи	293
Ключевые манипуляции	294
Как стать шизоидом?	296
Потенциальное криминальное поведение	297
Частые проблемы у психотерапевта	298
Сильные и слабые стороны	299
Глава 10	301
Внешний вид	303
Поведение	305
Невербалика	307
Голос и лингвистика	309

Образ жизни	311
Мышление	312
Базовые убеждения	314
Ценности и критерии	316
Личностные качества	317
Профессиональная деятельность и отношение к работе	318
Факторы формирования	320
Слабости и уязвимости	321
Риск и лояльность	323
Адаптация к стрессу	325
Личные и семейные отношения	326
Круг интересов	327
Мотивация	328
Конфликты	331
Творчество	332
Подстройка и отстройка	333
Стратегия переговоров	335
Как вести переговоры?	337
Фрустрация	339
Как разозлить?	340
Как расположить к себе?	341
Иерархическая коммуникация	342
Что покупают	344
Как продавать?	346
Нарративы убеждающей и рекламной	347

коммуникации	
Сюжеты и сценарии	349
Возражения и негатив	350
Стратегия лжи	351
Стратегия детекции лжи	353
Ключевые манипуляции	354
Как стать гипертимом?	356
Потенциальное криминальное поведение	357
Частые проблемы у психотерапевта	359
Сильные и слабые стороны	360
Глава 11	362
Внешний вид	364
Поведение	365
Невербалика	367
Голос и лингвистика	368
Образ жизни	369
Мышление	371
Базовые убеждения	373
Ценности и критерии	375
Личностные качества	376
Профессиональная деятельность и отношение к работе	377
Факторы формирования	379
Слабости и уязвимости	380
Риск и лояльность	381
Адаптация к стрессу	382

Личные и семейные отношения	383
Круг интересов	384
Мотивация	386
Конфликты	388
Творчество	389
Подстройка и отстройка	390
Стратегия переговоров	392
Как вести переговоры?	393
Фрустрация	395
Как разозлить?	397
Как расположить к себе?	398
Иерархическая коммуникация	399
Что покупают	401
Как продавать?	403
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	404
Сюжеты и сценарии	406
Возражения и негатив	407
Стратегия лжи	408
Стратегия детекции лжи	409
Ключевые манипуляции	411
Как стать параноялом?	413
Потенциальное криминальное поведение	415
Частые проблемы у психотерапевта	417
Сильные и слабые стороны	419
Глава 12	421

Внешний вид	422
Поведение	424
Невербалика	426
Голос и лингвистика	427
Образ жизни	428
Мышление	430
Базовые убеждения	432
Ценности и критерии	434
Личностные качества	435
Профессиональная деятельность и отношение к работе	436
Факторы формирования	438
Слабости и уязвимости	439
Риск и лояльность	440
Адаптация к стрессу	441
Личные и семейные отношения	442
Круг интересов	443
Мотивация	445
Конфликты	447
Творчество	448
Подстройка и отстройка	449
Стратегия переговоров	451
Как вести переговоры?	453
Фрустрация	455
Как разозлить?	456
Как расположить к себе?	457

Иерархическая коммуникация	458
Что покупают	460
Как продавать?	462
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации	463
Сюжеты и сценарии	464
Возражения и негатив	465
Стратегия лжи	466
Стратегия детекции лжи	468
Ключевые манипуляции	469
Как стать тревожным?	471
Потенциальное криминальное поведение	473
Частые проблемы у психотерапевта	474
Сильные и слабые стороны	476
Глава 13	479
Эпилептоиды	482
Эмотив	491
Истероид	504
Шизоид	514
Гипертим	528
Параноял	540
Тревожный	554
Глава 14	565
Глава 15	570
Тест на психотипы	573
Об авторе	577

Алексей Филатов

**Психотипы. Полный гайд
по определению психотипа**

Экспертный взгляд



© Филатов, А.

© ООО «Издательство АСТ»

Глава 1

Введение. О чем эта книга и как ей пользоваться?

Перед вам книга, которая позволит вам разобраться в себе и в других. Быстро, просто и с высоким уровнем достоверности. Ко всему прочему это не будет скучно, а наоборот – весело и интуитивно понятно. При этом мы не выйдем за рамки серьезной и достоверной информации, но и не опустимся до перечисления банальностей, которые подходят каждому.

Тема психотипологий и быстрого определения характера человека в профайлинге – на сегодняшний день активно развивающейся области психологии, является одной из ключевых. Однако довольно часто эта тема подается слишком оторвано от реальной жизни, без связи с меняющимся контекстом и окружающими нас реальными условиями, которые, безусловно, если не определяют то, как мы себя будем вести, то как минимум существенно влияют на это. Эта книга – одна из первых попыток связать классическую психотипологию, принятую в российском профайлинге с системным влиянием контекста на поведение человека, выполненная просто, удобно, понятно и даже терапевтично. Кроме того, из этой книги мы убрали все лишнее, чтобы вы, не тратя время на тонкости повествования и сомнительные кейсы, получи-

ли самый подробный и при этом сжатый скрипт по определению психотипа.

В книге, помимо обширного описания ключевых психотипов людей, вы найдете практические рекомендации о том, как пользоваться этими описаниями в наиболее актуальных контекстах жизни. Эти рекомендации позволят вам отчетливо понимать поведение важных для вас людей и прогнозировать их возможные реакции и поведение. Вы узнаете каким образом определять типаж и характер человека по его поведению, невербальным реакциям, внешнему виду, речи, образу жизни и многим другим параметрам. Знание психотипа человека позволит вам перевести эти внешне очевидные параметры в образ мышления человека, его возможные убеждения и личностные качества, привычки общения, мотивации, переговоров, ключевые интересы и актуальные ценности, а также получить рекомендации по рекламной, убеждающей, деловой коммуникации и даже детекции лжи. Для того, чтобы эти рекомендации были понятны и практичны, они сопровождаются короткими показательными и поучительными историями, раскрывающими основные типажи и их мировоззрение.

Важнейшей частью книги является глава о том, каким образом корректировать характер, как самостоятельно, так и с помощью психолога. Дело в том, что наш характер и психотип, хоть и довольно устойчив, но все-таки при целенаправленной работе способен существенно измениться. В за-

ключительных разделах мы приводим лучшие практические рекомендации, которые позволят вам осознанно развивать те или иные качества, либо наоборот, снизить выраженность тех, которые мешают.

Все это позволит вам не только хорошо разбираться в людях, понимать причины и последствия их поведения, но и при желании корректировать свой и их характер так, как вам будет более комфортно.

Глава 2

Что такое характер и психотип?

Характер – это уникальный набор личностных качеств и психологических установок, которые определяют индивидуальный стиль поведения, мышления и взаимодействия человека как с внешним миром, так и с внутренним. Характер формируется в результате влияния генетических факторов, влияния среды и индивидуального жизненного опыта человека. Существует много мнений о том, какой из этих параметров является определяющим. И, говоря откровенно, никто не знает, кто же прав.

По большому счету, если вы зададите этот вопрос биологу или эволюционному психологу, то он, скорее всего скажет вам: «Конечно, генетика является определяющим фактором». И приведет массу довольно убедительных доказательств. Однако, социальный психолог вам укажет на ведущее влияние факторов внешней среды, а практикующий психотерапевт – на личный опыт человека. И все они будут правы и у всех есть свои доказательства. Да, конечно человек – это сложная биопсихосоциальная система. Но окончательно и бесповоротно на высоком достоверном и научном уровне доказать ведущее влияние только одного из этих трех факторов практически невозможно: все три фактора имеют

значение, но выраженность их влияния в разных временных промежутках – разная. В этой книге мы будем принимать это за аксиому и не станем искать единственно правильный ответ на этот вопрос. Поэтому в дальнейшем мы оставим эту дискуссию и для упрощения будем условно считать, что все эти факторы имеют равнозначное, но динамическое влияние на наш характер и поведение.

В научной среде характер описывают преимущественно используя пятифакторную модель личности. «Большая пятерка» личностных качеств, также известная как «Big5», является одной из наиболее известных и исследованных моделей личности в психологии. Она была разработана в середине XX века и включает в себя следующие пять довольно стабильных личностных качеств:

Экстраверсия: проще говоря – уровень активности, общительности и социальности.

Эмоциональная устойчивость: способность управлять своими эмоциями и сохранять равновесие в трудных ситуациях.

Добросовестность: уровень ответственности, пунктуальности и честности.

Нейротизм: уровень самоуверенности и чувствительности к критике со стороны.

Открытость новому опыту: уровень интеллектуальной широты, кругозора и желания постоянно узнавать что-то но-

вое.

На основе количественной оценки этих личностных качеств, которое производится с помощью тестов, психологи детально описывают характер человека и выделяют довольно много типажей. Однако, поскольку такая модель получается довольно громоздкой и требует проведения анкетирования и глубокого понимания дифференциальной психологии, на практике этот подход до сих пор не закрепился.

В практическом профайлинге вообще понятие характер, которое является весьма комплексным и сложным, заменили на «психотип». Это сделано исключительно для практики с целью осознанного и допустимого упрощения. Психотип – набор психологических характеристик личности, составляющих обобщенную модель поведения человека, созданный с целью объяснения разницы между людьми. Зачастую психотип человека формируется и описывается вокруг того или иного ярко выраженного личностного качества. Например, если человек имеет склонность к демонстративности, то скорее всего у него будет больше стремления заботиться о своем внешнем виде, его поведение будет более эмоционально, контрастно, экспрессивно и манипулятивно. Такой психотип будут называть демонстративным или истероидным. Или же, если у кого-либо будет повышенный уровень тревожности, то это практически наверняка приведет к тому, что он будет менее коммуникабельным, менее уверенным в себе, но

при этом более чувствительным к обратной связи и изменениям окружающей среды, которые его будут скорее пугать, чем радовать. Это будет определять образ жизни человека с тревожным психотипом.

Такой подход в практической психотипологии доказал свою эффективность и удобство. Определив или увидев то или иное интенсивно выраженное личностное качество человека (а это часто трудно не заметить), можно с большой долей вероятности понять и спрогнозировать его некоторые другие, прямо и косвенно связанные с ним качества. Почему это просто? Потому что для того, чтобы точно определить психотип достаточно обращать внимание на лишь небольшое количество признаков, которые итак бросаются в глаза. Увидев и оценив их, мы сможем самостоятельно достроить полный психологический портрет, состоящий уже из гораздо большего числа личностных качеств и характеристик. Повторимся, что это несколько модель описания характера, но все же хорошо работающая на практике.

Зачем нужно определять психотип, спросите вы? Конечно, определять психотип партнера полезно с какой-то конкретной задачей, а не просто так ради самого процесса. В книге мы приводим рекомендации по улучшению не только бытового межличностного взаимодействия с каждым психотипом, но и советы по тому, как выстраивать убеждающую, управленческую, продающую, рабочую и даже семейную коммуникацию. В целом, информация из этой книги

принесет вам пользу в совершенно разных контекстах и аспектах нашей жизни, в частности:

1. Лучшее понимание себя и других. Определение собственного психотипа помогает человеку понять свои сильные и слабые стороны, ценности, установки и пр. Эти знания позволят вам эффективней достигать собственных целей, какими бы они ни были.

2. Улучшение межличностных отношений. Знание психотипов помогает лучше понять мотивы, поступки и поведение других людей. Это также улучшает коммуникацию, уменьшает количество ненужных конфликтов и способствует развитию более гармоничных отношений как в личной жизни, так и на работе.

3. Эффективное управление, лидерство, переговоры и продажи. В организационном контексте понимание психотипов сотрудников помогает руководителям лучше распределять задачи, управлять командами и мотивировать персонал, исходя из их индивидуальных предпочтений и мотиваций. Знание психотипа также помогает выстроить эффективную продающую и управленческую коммуникацию, а также переговорный процесс.

4. Карьерное планирование и развитие. Понимание своего психотипа может помочь людям выбрать профессию или карьерный путь, который будет наиболее соответствовать их индивидуальным склонностям и интересам, увели-

чивая удовлетворенность от работы и профессиональный успех.

5. Психологическая помощь. В психологической практике умение быстро определить психотип поможет вам лучше понять его запрос и выработать для клиента индивидуальный подход с высоким результатом.

6. Разрешение конфликтов и медиация. Понимание психотипов помогает не только разрешать конфликтные ситуации, но и профилактировать их возникновение. Причем это одинаково эффективно как в процессе медиации, так и при урегулировании бытовых конфликтов.

Глава 3

Как люди оценивают друг друга

К каждому человеку нужен индивидуальный подход, как в плане коммуникации, так и в управлении. При этом как это бы ни было удивительно, для решения учебных и практических задач гораздо проще и правильней использовать психотипологии. Конечно же, на уровне мэтров оперативной психодиагностики знание психотипов может и не потребуются. Но на начальных и даже продвинутых этапах они необходимы. Как мы уже говорили, они уместно упрощают сложность комплексной оценки человека при этом отвечают на большую часть вопросов, ответы на которые нас могут интересовать в практической коммуникации.

Психотипологии – это довольно простые системы описания людей на основе оценки их поведения и индивидуальных установок помогающие быстро и наглядно понять и объяснить значимую разницу между людьми. Тем более, что наш мозг очень любит простые объяснения, которые позволяют нам категоризировать опыт, навешивать на людей ярлыки, приписывая им определенные характеристики, на основе которых впоследствии мы будем строить с ними отношения. Все мы с вами, осознанно или неосознанно, навешиваем

ваем на других людей ярлыки. Нужно только научиться делать это правильно.

Существует огромное количество психотипологий. Есть популярные и известные, такие как, например, гороскоп. А есть индивидуальные. Те, которые каждый из нас создает сам для себя исходя из своего личного опыта и примеров. При этом даже если мы не хотим использовать какие-либо психотипологии, то мы все равно это делаем. Мы автоматически приписываем людям те или иные качества на основе нашей бессознательной оценки их поведения и внешности: наш мозг не может не создавать психотипологий – они нам нужны для объяснения поведения людей. Например, мы видим, что человек злится, и подсознательно приписываем ему характеристику «злой» или «раздражительный». Или видим, что он улыбается – приписываем, что он «добрый» или «веселый».

Для правильного применения психотипологий нам необходимо знать не только бессознательные закономерности, по которым наш мозг автоматически оценивает других людей, но и наши осознанные стратегии, необходимые для сознательного, компетентного и комплексного понимания людей.

Изучать эти стереотипы и стратегии полезно именно в такой последовательности: сначала автоматические и лишь потом сознательные. Это связано с тем, что если мы не будем понимать автоматические стереотипы, то как бы мы качественно не изучили сознательные, всегда можно будет со-

мневаться в правильности нашего типирования, поскольку наши автоматические стереотипы всегда вмешиваются и появляются раньше осознанных.

Также важно подчеркнуть, что при отсутствии учета ситуации и контекста, любая психотипология может быть сомнительной и стать оторванной от реальности. Собственно, это и есть главная проблема любых распространенных психотипологий, но мы с вами ее повторять не будем и внимательно рассмотрим то, как окружающая обстановка влияет на наше поведение и характер.

Быстрая и медленная система оценки людей

За последние 30 лет многие авторитетные психологи пришли к выводу о наличии у нас двух систем мышления и оценки, взаимодействующих между собой в процессе принятия решений: систем быстрого и медленного мышления. Даниел Канеман, лауреат Нобелевской премии и автор знаменитой книги «Думай медленно, решай быстро», называет их **Система 1** и **Система 2**, которые отвечают за быстрое (автоматическое) и медленное (произвольное) мышление соответственно.

Система 1	Система 2
Автоматическая	Произвольная
Холистическая	Аналитическая
Эмоциональное, ориентированное на наслаждение и избегание боли	Логическое, ориентировано на поиск причин и следствий
Поведение определяется прошлым опытом	Поведение определяется сознательной оценкой ситуации
Ориентировано на изображения, метафоры, нарративы	Ориентировано на абстрактные символы, слова и цифры
Быстрая, ориентированная на действия	Медленная, ориентированная на контроль действий и размышления
Ориентирована на собственный опыт как главный убедитель	Ориентирована на доказательства и логические аргументы
Способна «выполнять» несколько дел одновременно	Последовательна, имеет ограниченный ресурс внимания

«Мыслит» ассоциациями и образами	Мыслит «конкретно», исходя из предварительной оценки ситуации
В большей степени эгоистична, чем социальна	В большей степени ориентирована на социальное взаимодействие и социальные ценности
Не требует большого количества усилий и энергии	Энергозатратна и быстро утомляется

Система 1 работает автоматически, очень быстро, практически не требуя наших усилий и осознанности. Она работает «по умолчанию», отвечая за все автоматизмы и решение повседневных, простых и привычных действий. Ее задача заключается в том, чтобы мы, не задумываясь, понимали очевидные ситуации и выполняли интуитивно понятные, по сути рефлекторные действия в них. Все эти действия есть результат довольно объемного обучения на основе нашего личного опыта, которого мы чаще всего не замечаем: мы просто привыкаем вести себя в типовых ситуациях определенным образом и всё.

Хороший пример работы первой системы мышления – так называемое эвристическое мышление. Оно характеризуется тем, что иногда для понимания сути происходящего нам даже не нужны слова: мы просто посмотрели на ситуацию и сразу всё поняли. Например – посмотрели на хмурого человека и поняли, что он злится. Посмотрели на фотографию

на соцсети и поставили лайк. Мы не думаем, почему нам понравилась эта фотография, что именно в ней понравилось, и на основании каких критериев мы понимаем, что она должна нам понравиться. Мы просто автоматически ставим лайк и листаем ленту дальше. Более сложный пример – вождение автомобиля или езда на велосипеде: в начале не просто научиться ими управлять, но когда навык освоен, то он переходит на уровень Системы 1, и мы, управляя велосипедом, уже можем позволить держать себе во второй руке сумку или даже разговаривать по телефону. При этом эти действия выполняются автоматически, и мы даже не можем описать, как именно мы это делаем: просто делаем и всё.

Система 2 для выполнения своих задач требует сознательного контроля нашего внимания. Именно поэтому она весьма энергозатратна и медлительна. Чтобы задействовать вторую систему мышления, нам нужно целенаправленно сконцентрироваться на поставленной задаче и не отвлекаться от ее выполнения: если вы отвлекаетесь, то вы либо совсем с ней не справитесь, либо справитесь гораздо хуже. Ключевой ресурс второй системы – это произвольное, осознанное управление нашим вниманием, объем которого весьма ограничен. Во всех случаях, когда мы делаем что-то непривычное – это требует постоянных усилий и полного внимания, и контролируется Системой 2. С помощью нее мы решаем более сложные задачи, требующие от нас наше-

го сознательного участия. Кстати, думая о себе, мы подразумеваем Систему 2 – сознательное, разумное «я», у которого есть убеждения, которое анализирует поступающую информацию и принимает решения, о чем думать и что делать. Ее действия нам понятны, и мы можем разбить их на составляющие или разложить в последовательность: мы можем отследить всю логическую цепочку принятия решения и формирования мнения о том или ином человеке. Правильная эта последовательность или нет – это уже другой вопрос. Но она точно есть.

Однако поскольку осознанная концентрация внимания на актуальных задачах – очень трудоемка, то мы не любим без необходимости включать Систему 2, довольствуясь автоматическими стратегиями Системы 1. При этом структурно наше мышление устроено так, что вся информация, которая поступает в Систему 2, сначала проходит через Систему 1 и подвергается там не всегда заметной трансформации.

В норме Система 1 и Система 2 работают вместе весьма успешно: их задача обеспечить максимальную эффективность при минимуме усилий. Система 1 работает автоматически, а Система 2 находится в комфортном режиме минимального использования. Система 1 постоянно что-то создает для Системы 2: эмоции, впечатления, мнения, намерения и пр. Если Система 2 их одобряет, то впечатления превращаются в убеждения, намерения – в действия, мнения – в уверенность, а эмоции – в мотивирующий фактор их реали-

зации. Когда все идет гладко, Система 2 принимает предложения Системы 1 практически без изменений: обычно мы верим своим впечатлениям и действуем согласно собственным порывам и адекватным желаниям. Но если что-то пойдёт не так, тогда Система 2 берет верх и мобилизует внимание для сознательного, контролируемого решения поставленных задач. Система 2 отвечает за постоянный контроль нашего поведения: именно благодаря ей мы ведем себя вежливо в сложных и стрессовых ситуациях. Она же охраняет нас от необдуманных решений и выводов.

Именно поэтому при изучении людей нам нужно уметь держать баланс между первой и второй системами принятия решений: первая может все сильно упростить, а вторая – усложнить. Нам важно знать, каким образом наш мозг автоматически составляет психологические портреты людей: как упрощает этот процесс и как усложняет. А также к каким последствиям это может приводить. Для того, чтобы это понять, давайте отдельно поговорим о неосознаваемых и осознаваемых нами стратегиях оценки людей.

Автоматические, неосознаваемые стратегии оценки людей

Наш мозг – отличная машина для предсказания. Это – одна его главных задач, которую он за миллионы лет эволюции во многом научился решать «самостоятельно». Самостоятельно – это значит без подключения дополнительных ресурсов и внимания, силой одной Системы 1, на «автомате». Однако это часто приводит к тому, что при оценке людей и ситуаций, мы допускаем стандартные ошибки. Давайте кратко опишем несколько из них.

1) Ошибки в атрибуции. В целом мы склонны объяснять поведение других людей их личностными качествами и навешивать на них ярлыки, а свое поведение – теми или иными обстоятельствами. Объясняя для себя чье-либо поведение, мы недооцениваем воздействие ситуации, в которой находится человек и переоцениваем влияние на его поведение его внутренних личностных установок. В психологии это называется фундаментальной ошибкой атрибуции – когнитивным искажением, определяющим общие принципы того, как мы оцениваем других людей и понимаем причины их поступков.

В социальной психологии под термином «атрибуция» обычно понимают оценку поведения других людей и поиск

причин, которые могли бы это объяснить. Причины, как правило, подразделяют на внешние и внутренние. Внешние причины – это различные обстоятельства, независимые от людей факторы, а также контекст, в котором находится человек. Самый простой и понятный пример внешних факторов – это погода, наличие или отсутствие времени, общая экономическая ситуация и целый ряд других, независимых от конкретного человека причин. Внутренние факторы – это наши индивидуальные личностные характеристики, свойства, ценности, фактически – наша картина мира.

По сути фундаментальная ошибка атрибуции заключается в том, что при оценке ситуации мы, в зависимости от собственной выгоды, можем считать определяющими как внутренние, так и внешние факторы, при этом не обращая внимания на то, как в действительности развивались события. Самих себя мы оцениваем по нашим мыслям (а они чаще всего они «белые и пушистые»), а других – по наблюдаемому нами поведению.

Проще говоря, себя мы оцениваем по принципу «Всё шло не так, как я планировал, поэтому я был зол», а других «поскольку он вечно злой и раздраженный, то у него постоянно всё идет не так, как надо».

При этом справедлив такой «перекос» не для всякой деятельности, а лишь для той, что приводит к отрицательным последствиям. Если с другим человеком, который нам не нравится, случилось что-то хорошее, то мы скорее при-

пишем это везению, то есть воздействию внешних обстоятельств. Равным образом все хорошее, что случилось с нами, мы склонны объяснять присущими нам положительными личностными качествами и способностями. Другими словами, предвзятое отношение к ситуации зависит не только от того, кто в нее попал, но и от того, какова она: в плохие ситуации мы сами попадаем по вине обстоятельств, а другие – по своей собственной вине, в то время как успехи других объясняются внешними факторами, а наши – внутренними.

Тем не менее огромное количество социально-психологических экспериментов показывают, что поведение человека во многом определяется средой, контекстом и ситуацией. Тут можно вспомнить и знаменитый Стэнфордский тюремный эксперимент Филипа Зимбардо, и эксперимент с электрическим током Стэнли Милгрэма, и эксперименты на вынужденное согласие.

В повседневной жизни мы весьма часто совершаем такую ошибку анализа, полагая, что если:

- сказал человек глупость, значит, он глупый;
- поступил человек плохо, значит, он плохой;
- сказал человек что-то умное, значит, он умный;
- сделал человек что-то хорошее, значит, он хороший.

В целом, как мы уже указывали, наши оценки других людей, да и себя самого, подвержены большому количеству

ментальных ошибок – когнитивных искажений. Они описывают относительно стандартные ошибки мозга при вынесении тех или иных суждений. Их крайне полезно знать и понимать не только при психотипировании, но и вообще, что называется для повседневной жизни, поскольку они помогают повысить объективность и точность наших решений. В дополнении к этой книге очень рекомендую прочитать Даниеля Канемана и/или мою книгу «Ошибки и иллюзии мозга».

2) Стереотипирование. После первичной иногда бессознательной оценки человека, мы начинаем стереотипизировать: плохой человек не может поступать хорошо. А хороший человек не поступит плохо.

«Все мужчины одинаковы» – говорят в сплетнях. Финансисты, учителя, менеджеры по продажам, блондинки, силовики, политики и любые другие социальные группы рождают в нашей голове стереотипное восприятие и понимание того, как они должны себя вести. Да и в целом – кто они такие. Дальше, навесив такой ярлык на человека, мы начинаем ожидать от него исключительно стереотипного поведения, свойственное его группе в целом и преимущественно видим только его. При этом поведение, не подтверждающее стереотип часто вообще не воспринимается, либо считается аномалией или сознательной манипуляцией. Но человек, на которого мы навешали какой бы то ни было ярлык, в некоторых ситуациях может вести себя совершенно другим обра-

зом, а не так, как «предначертано» стереотипным ярлыком.

Все психотипологии и психологические классификации в той или иной степени – стереотипы. Тогда, когда мы их создавали, мы опирались на их очевидные, простые и понятные признаки. Все эти стереотипы когда-то работали и весьма надежно. Но всегда наступит момент, в котором тот или иной стереотип перестанет работать, давать какие-либо преимущества и даже наоборот, – станет обузой. И тогда, когда они перестают работать, мы должны иметь внимание и волю от них отказаться. И об этом нужно всегда помнить.

3) Селективное подтверждение. Отказаться от неработающих стереотипов очень сложно, поскольку большинство людей даже и не заметят, что эти стереотипы перестанут работать. Это связано с эффектом предвзятости подтверждения, которое заставляет нас вновь и вновь убеждать себя в правильности собственного видения ситуации и собственного мнения.

Этот эффект выражается в трех составляющих. **Во-первых, в предвзятом поиске информации.** Когда мы ищем или оцениваем информацию по поводу того или иного события, мы изначально концентрируемся на той, которая подтверждает наше мнение. **Второй аспект – предвзятая интерпретация.** Одну и ту же информацию можно трактовать совершенно по-разному. Классические примеры предвзятой интерпретации информации показывает нам трейдинг. Два

трейдера, имеющие противоположные точки зрения на рост или падение цены на акции, будут трактовать информацию как подтверждение своего видения. Одна и та же информация одного трейдера будет убеждать продавать, а другая – покупать акции.

Если же человек получает информацию одновременно двух противоположных мнений, то та **информация, которая противоречит его точке зрения, будет восприниматься им как менее достоверная и честная.** Человек вообще не склонен менять свое мнение при получении информации, противоречащей его убеждениям: гораздо удобнее обесценить и закрыться от нее, чем действительно менять свой образ мыслей.

Вспомните себя в каком-нибудь споре, когда вы в чем-то были не согласны со своим оппонентом по переговорам или по коммуникации. Его аргументы вы не воспринимали всерьез, вы считали, что он не правильно думает и у него неправильная, однобокая информация. При этом относительно вас он считал точно также.

И третий аспект – предвзятость памяти: люди, стремящиеся доказать свою точку зрения, будут вспоминать и использовать доказательства только в свою пользу. Даже если люди собирают и интерпретируют информацию нейтральным образом, они всё равно могут её помнить выборочно для усиления своих ожиданий. Этот эффект в психологии называется «селективным воспоминанием».

Последние исследования подтверждают, что более компетентные люди с большей готовностью ищут информацию, которая противоречит их личному мнению. Неуверенные и некомпетентные люди, поступают наоборот: они практически неспособны искать противоречия в собственных взглядах и предпочитают информацию, поддерживающую исключительную истинность их собственного мнения и опыта.

Таким образом подчеркнем, что нужно быть очень внимательным, чтобы вовремя заметить и отказаться от неработающей типологии и не позволять себе потерять гибкость восприятия и оценки ситуации.

4) Контекстуальные искажения. Самым сложным моментом в использовании психотипологий является умение применять их в ограниченном контексте. В целом люди склонны переносить свои мнения о человеке из одного контекста в другой. Например, если человек в своей профессиональной деятельности ведет себя ответственно, то большинство будет думать, что он будет ответственным и дома, и на отдыхе и вообще где угодно. Иногда так и бывает, но далеко не всегда.

Заметьте, лучшие психотипологии имеют четко ограниченный контекст применения. Например, типология Ицхака Адизеса применяется только к анализу управленческого стиля менеджера организации. Согласитесь, она не самая лучшая для использования в контексте семейного консуль-

тирования или саморазвития. Довольно часто можно встретить желание использовать понравившуюся вам психотипологию везде: применительно к продажам, переговорам, работе с кадрами, саморазвитии, консультировании и прочее. Но это ошибка: психотипология должна иметь четкий контекст применения и не выходить за рамки своей компетенции. Кстати, одним из важнейших критериев адекватности психотипологии – это как раз наличие границ ее применения: чем более широкий контекст применения психотипологии, тем больше шансов, что в вашем конкретном случае она не сработает.

В идеале всегда спрашивайте, где данная психотипология не работает? В каком контексте она будет неправильной? Это позволит вам персонально подобрать ключи к каждому человеку.

Глава 4

Оценка человека в контексте

Мы уже говорили про то, что людям свойственно переносить свои выводы о человеке из одного контекста в другой. Несмотря на то, что контекстов, в которых мы бываем, достаточно много, учитывать особенности каждого достаточно просто.

В этой книге мы прямо или косвенно рассматриваем практически все контексты и ситуации, в которые может попасть человек. Это продажи, переговоры, интересы, дружба, семейная жизнь и многое другое.

Как мы говорили, что при оценке человека мы склонны допускать фундаментальную ошибку атрибуции и преуменьшать значение влияния окружающих обстоятельств и контекста на поведение человека. Большинство из нас склонны считать, что вне зависимости от обстоятельств люди будут вести себя только исходя из своих характерологических предпосылок. То есть – где бы человек ни был, он будет вести себя так, как заложено в его характере. Однако это не так: ситуация существенно влияет на поведение любого человека.

Для того, чтобы учесть это влияние, мы будем использовать две ключевые характеристики, которые определяют на-

ше поведение в любом месте, где бы мы ни были. Понятно, что это упрощенное описание, но оно позволяет ёмко и комплексно понять системные факторы, влияющие на наше поведение и характер.

1. Уровень стресса или стрессогенность окружения.

Любая ситуация может увеличивать базовый уровень стресса, а может его уменьшать. Если мы находимся в комфортной, приятной, знакомой и доброжелательной обстановке, то базовый уровень стресса снижается. И наоборот – в незнакомой, агрессивной среде уровень стресса возрастает. При этом на стресс может оказать влияние очень много параметров, в том числе и таких, как погода (например, – холодно или очень жарко), стабильность или, наоборот, непредсказуемость обстоятельств. К тому же у каждого из нас есть свой базовый уровень стрессоустойчивости – у кого-то он низкий, а у кого-то высокий.

2. Уровень имеющихся ресурсов, которыми в этих обстоятельствах обладает человек.

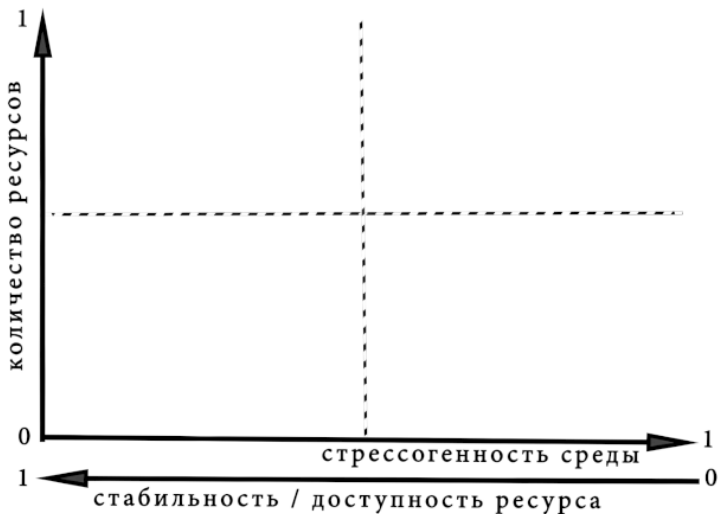
Под ресурсами здесь понимается не только деньги, но и время, образование, уровень здоровья, деловых навыков и пр. Много может быть ресурсом, но этих ресурсов может быть либо много, либо мало.

Далее, давайте посмотрим на следующий график. На нем, как вы понимаете, потенциально могут встречаться как минимум 4 разных ситуации:

- А) мало ресурсов + высокий уровень стресса;
- Б) мало ресурсов + низкий уровень стресса;
- В) много ресурсов + низкий уровень стресса;
- Г) много ресурсов + высокий уровень стресса.

А теперь проведем несколько мысленных экспериментов.

1) Представьте себе, что вы живете и работаете в ситуации постоянной нехватки ресурсов (времени, денег, здоровья, хороших отношений с близкими и др.) и очень стрессовой обстановке (вам не нравится ваша работа, на которой вас утомляет ваш шеф, клиенты, коллеги и прочее).



Будете ли вы довольны ситуацией? Нет.

Как вы будете работать? С самоотдачей? Нет. Прежде всего вы будете считать, что если что-то можно не делать, то лучше это не делать: и без этого настроение на нуле. А вот если что-то надо или необходимо будет сделать – то тут уже другое дело. Отсюда будет возникать:

■ Формализм. Есть официальный приказ что-то делать? Если да, то будем делать. А если нет – не заставите!

■ Стремление стать сильным и главным и самому отдавать приказы другим. Вот когда стану главным, я вас всех построю и загоняю!

■ Традиционализм и концентрация на главном. Будут ли вас волновать «мелочи» из рубрики «голодающие африканские дети в Сахаре»? Нет. Вам бы самому ночь простоять и день продержаться.

Конечно, если долго жить в таких обстоятельствах, то это будет накладывать существенный отпечаток на вашу картину мира и поведение, закрепляя необходимый и успешный в этом контексте образ мышления, ценности и другие факторы, влияющие на характер.

В дальнейшем этот квадрат и пространство мы будем называть эпилептоидным.

2) Теперь представьте, что вы живете и работаете в ситуации недостаточного количества ресурсов (тоже не так много времени, денег, здоровья и пр.), но уже в относительно комфортной и благоприятной обстановке, заботливо созданной под ваши нужды: то есть стресса стало меньше.

Будете ли вы довольны ситуацией? В чем-то да.

Как вы будете работать? Интенсивно? Нет. Вы будете стремиться работать, сохраняя комфорт и налаживая горизонтальную кооперацию, формируя команды с общей, а не персональной ответственностью. Чтобы все можно было делать вместе с членами коллектива. Отсюда будет возникать:

■ Стремление наладить отношения с коллегами и работать с ними на равных, чтобы все были одинаково значимы. И вклад всех будет оценен по достоинству.

■ Внимательность к людям и их потребностям. Чем в большем комфорте мы находимся, тем больше хочется его сохранить, а это невозможно без фокуса внимания на людей.

■ Забота о среде и экосистеме: если кому-то плохо, то ему коллективно надо помочь, например организовав сбор средств для общего дела.

Длительное пребывание в таких обстоятельствах тоже накладывает существенный отпечаток на наш характер и поведение и приводит к развитию гуманистических ценностей и стремление к гармонии. Этот квадрат и пространство мы будем называть эмотивным.

Собственно, такой пример в жизни встречается часто. Представьте, например, работника силовых структур, который выходит на пенсию. На его работе ему важно было быть точным, иерархичным, довольно жестким и чтить порядок и правила. И работа для него была объективной причиной стресса как хорошего, так и плохого. После выхода на пенсию, его дача еще какое-то время будет местом, где можно пожарить шашлыки и сходить в баню, однако уже вскоре на ней появятся какие-то посевы. Сначала – сугубо функциональные, то, что пригодится в хозяйстве, а еще через какое-то время, когда стресс от работы спадёт, к этим посевам добавятся гораздо менее функциональные и требующие осознанного ухода и заботы – ягоды, фрукты и даже цветы. Обо всем этом нужно будет заботиться, ухаживать и вкладывать силы в красоту и внешний вид. А наградное табельное ору-

жие и ордена в это время лежат на почетном месте в сейфе. Конечно, бывают и обратные ситуации и движения, которые любят обыгрывать в боевиках и приключенческих фильмах. Например, в классическом боевике 80-х «Коммандо» жил был где-то в глуши полковник в отставке Арнольд Шварцнеггер со своей дочерью и вдруг к нему приметаает его бывший командир и призывает на новую миссию, от которой полковник, уже привыкший к другой жизни, конечно отказывается. Но тут случается череда трагических событий и Шварцнеггер вновь берется за оружие и с избытком выполняет поставленную задачу. Практически такой же «переход» мы встретим в популярных сегодня фильмах о Джоне Уике.

3) Теперь представьте ситуацию, что вы длительно находитесь в ситуации огромного количества ресурсов (времени, денег, здоровья, людей): мир крутится вокруг вас и вас ничто не беспокоит – никакого стресса.

Будете ли вы довольны ситуацией? Да, конечно. Хотя и это не навсегда (всё приедается и надоедает)

Как вы будете работать? Не покладая рук? Нет. Столько, чтобы совершенно не уставать. При этом вы будете воспринимать ваш вклад в общее дело как самый главный, просто потому, что это ваш вклад, а весь мир крутится вокруг вас. Конечно, вы будете воспринимать себя как звезду, которая освещает путь еще недоросшим до вашего уровня. Ведь не просто же так случилось: у вас много ресурсов, а у других

мало. Значит, будете считать вы, что вы по умолчанию лучше других.

Отсюда будет возникать:

■ Стремление к эгоистичности и индивидуализации. Вы будете стремиться выделяться на фоне окружающих, – ведь уровень ресурсов вам позволяет и вы ни от кого не зависите.

■ Максимализм, стремление к провокациям и поиску приключений. К высокому уровню ресурсов быстро привыкаешь и будет хотеться найти что-нибудь особенное, уникальное и оригинальное – того, чего ни у кого нет.

■ Огромная вера в себя как лучшего представителя (отдела продаж, сервиса, менеджмента и пр.) и стремление всем это показательно доказать. Ведь, как вы будете думать, что не случайно же у вас столько ресурсов, а значит – вы все это заслужили.

Длительное нахождение в ситуации, когда весь мир вертится вокруг тебя, конечно, приводит к формированию определенного характера и доли демонстративности и перфекционизма. В дальнейшем этот квадрат и пространство мы будем называть истероидным.

Примеров такого перехода тоже предостаточно. Из стандартных сценариев, подобно которым мы приводили в предыдущий раз отлично подходит пример Золушки, которая под конец сказки танцует на балу и все говорят только о

ней. Строго и современно говоря, Золушка, получившая доступ к дополнительному «ресурсу» в виде принца, сама становится принцессой и, конечно, более истероидной.

4) Мысленно представьте, что вы длительно находитесь в ситуации, в которой у вас достаточное количество ресурсов (времени, денег, здоровья, образования и пр.), но при этом вы живете в вечном стрессе и вынуждены постоянно с ним бороться.

Будете ли вы довольны ситуацией? Не во всем.

Как вы будете работать? Формально? Нет. Качественно, с заботой о себе. Высокий уровень имеющихся ресурсов будет приводить к тому, что у вас будет стремление находить комплексные и технологичные решения поставленных перед вами задач, позволяющие снизить уровень внешнего стресса. В своей деятельности вы будете использовать знания и технологии, что, конечно, улучшит итоговое качество и результат. Такая ситуация будет способствовать развитию:

■ технологий и инноваций. Не только для снижения стресса, но иногда даже ради самих же технологий и инноваций. Вы скорее будете все усложнять, а не упрощать;

■ независимости и снижению кооперации: когда у вас есть ресурсы, но вы живете в неблагоприятной среде, возникают опасения, что их могут отобрать. А для того, чтобы этого не произошло – никому нельзя доверять и всё на несколь-

ко раз перепроверять;

■ аналитике и теоретизированию: имеющиеся ресурсы требуют правильного использования, а значит – большого количества раздумий, а не действий.

Конечно, длительное нахождение в таких обстоятельствах закрепляет эти особенности и тоже участвует в формировании характера. Этот квадрат и пространство на графике мы будем называть шизоидным.

Для примера давайте гипотетически представим, что будет делать Золушка, если поссорится с принцем сразу после свадьбы? Представили? Скорее всего она снова перейдет в эмотивный квадрат – снижается уровень доступа к ее «ресурсу» – принцу. И она вновь пойдет искать совета у зорьки, птички, у матушки – что соответствует эмотивному поведению. А как будет действовать настоящий истероид? Правильно! Обидится! Если упрощенно говорить, то обида означает «я на тебя злюсь и не буду с тобой общаться». То есть – это снижение кооперации, вечные обдумывания того, почему так случилось и кого и что надо исправить. А это – частичка шизоидного поведения, которое приходит к истероиду при усилении стресса. Понятно, что и шизоид станет более «истероидным» тогда, когда научится управлять своим стрессом, увеличит стрессоустойчивость и снизит собственную внутреннюю напряженность. А при снижении ресурсной базы шизоид будет вести себя под стать эпилептоиду. Впрочем, и эпилептоид, если вдруг увеличится его ресурс-

ная база, может заняться нанотехнологиями, но, как показывает практика, это ненадолго, и вскоре все вернется как было.

Вот мы с вами и получили четыре основных психотипа. Для критиков еще раз подчеркну, что, конечно, все это условность... но она тоже относительная. Да, в отношении большинства людей мы можем с уверенностью сказать: тот или иной психотип у них очевиден. Но есть люди, у которых психотип не очевиден. Часто наличие или отсутствие психотипа я объясняю китайской философской концепцией «Инь и Ян»: в какой-то период времени может доминировать «Инь», в другой – «Ян», но одновременно есть и одно, и другое, а в некоторых обстоятельствах одно перетекает в другое. Также и с психотипом. Конечно, он зависит от наших внутренних условий (нервной системы, реакции на стресс, особенностями психических процессов и пр.) и от внешних (характеристики окружающей среды и контекста, образование, круг общения, профессия и пр.). Но наш мозг любит привычки и систематизацию, и именно поэтому у большинства так или иначе характер и психотип формируются в определенном, заданном направлении и, хоть и может корректироваться, но остается устойчивым. Именно его, этот устойчивый характер, мы и будем учиться определять.

Как это работает на практике? Как это применять для анализа контекста?

Рассмотрим на примере переключения контекста работа / семья.

Допустим, что Петров – менеджер среднего звена в московской компании. На работе он испытывает довольно сильный уровень стресса, поскольку работа ему не особо нравится, руководитель и команда – тоже, при этом у него персональные KPI, необходимые для выполнения плана, и высокий уровень стресса, который он испытывает при общении с клиентами. К тому же ресурсов постоянно не хватает – то времени, то людей, то навыков, знаний, возможностей. Таким образом, на работе он скорее будет находиться в ситуации I квадрата («эпилептоидного»): много стресса и мало ресурсов. В такой ситуации он, конечно, будет жестко концентрироваться на ключевых аспектах своей работы и других формальностях, необходимых для выполнения KPI, а все остальное его интересовать уже не будет – ему итак достаточно раздражающих факторов.

Однако, когда он придет домой, снимет галстук и окажется в менее стрессовой обстановке (ситуация II-квадрата, «эмотивного»), то, безусловно, его поведение уже изменит-

ся, даже если уровень его ресурсов не станет больше (также недостаточно времени для отдыха, нехватка денег, проблемы со здоровьем и пр.), то ему все-равно будет более комфортно: он сможет поужинать, отдохнуть, поспать. И, конечно, в таких обстоятельствах он будет больше стремиться к общению и заботе о близких людях. Если же в доме напряженная обстановка, и дом также является стрессом, то поведение Петрова существенно не изменится: будет все тот же самый формализм и строгость.

Если же в рабочем или домашнем контексте Петров будет иметь практически неограниченные возможности и ресурсы при невысоком уровне персональной ответственности (высокое количество ресурсов + низкий уровень стресса: III квадрат, «истероидный»), то это довольно быстро приведет к «звездной болезни», и Петров начнет считать, что всё, что он получает, является следствием его уникальности, профессионализма и личных заслуг. Хотя это может быть совершенно не так. Всё это будет способствовать усилению эгоизма, индивидуализации и стремлению оставаться на виду.

Если же дома или на работе близкие ресурсные отношения не сложились и являются натянутыми, но при этом каждый член команды или семьи получает необходимые и ценные для него ресурсы (IVй квадрат – много стресса + много ресурсов, «шизоидный»), то Петров будет концентрироваться на выработке взаимоприемлимых договоренностей с формализованными контактами и избеганием общением, но

большим количеством многоходовок, манипуляций и взаимных подозрений.

Вы меня спросите: «Почему мы пока говорим о 4-х психотипах, а книга посвящена 7-ми?». Отвечаю: пока исключительно для наглядности мы несколько упрощаем. Да, можно сказать, что эти четыре психотипа являются самыми яркими, очевидными и запоминающимися. И это на самом деле так. Но есть, конечно, промежуточные варианты, которые берут от своих соседей и объединяют в себе все сильные и слабые стороны эти основных психотипов, формируя новые черты характера. Это новые черты проявляются настолько интенсивно, что результат такого смещения вполне можно назвать и отдельным психотипом.

Например, на нашей психотипологической карте между эпилептоидом (I-й квадрат) и эмотивом (II-й квадрат) находится тревожный психотип, который также формируется в довольно стрессовой среде, бедной ресурсами. Однако уровень стресса здесь не такой большой и (или) нервная система человека не настолько возбудимая, а значит не такая раздражительная, как у эпилептоида. Почему тревожный? Отвечу метафорически – такие люди еще не настолько уверены в себе, как эпилептоиды, но при этом почти такие же чувствительные, как эмотивы. Однако такая смесь формирует и свои особенности, достаточные для выделения в отдельный психотип.

Между эпилептоидом и шизоидом на нашей карте распо-

лагаются параноялы, которые, упрощенно говоря, также совмещают сильные и слабые стороны эпилептоида и шизоида, – то есть сильные, уверенные в себе, как эпилептоиды, но подозрительные и даже мнительные, как шизоиды. Это, особенно на фоне сильной и вязкой нервной системы также формирует такие особенности, что достойно для отдельного психотипа. Между шизоидом и истероидом – гипертимы, объединяющие в себе бурную социальную жизнь истероида и некую рассеянность и непосредственность шизоида.

Взаимосвязи между этими 7-ми психотипами и «переходы» их один в другой по нашей психотипологической карте – довольно сложная история, связанная с такими науками, как этология, нейробиология, психология, социология, психиатрия и сама по себе достойна качественного научпопа. Вся эта информация не поместится в наш гайд, задача которого показать разницу между людьми и научить определять психотипы, а не детально понимать, откуда они берутся.

Глава 5

Алгоритм определения психотипа

С учетом всего сказанного, такой алгоритм выглядит довольно просто:

1. Определение контекста, в котором нам интересен психотип человека. Это может быть работа, отношения, деловое сотрудничество или что-то другое. Яркий психотип будет проявляться во всех контекстах, что мы потом и проверим, но для начала важно разделять контексты друг от друга.

2. Наблюдаем за параметрами, описанными нами в предыдущей главе. Да, какие-то моменты могут не полностью совпадать. В некоторых случаях мы можем увидеть даже прямо противоположные, взаимоисключающие параметры. Но надо помнить, что человек – существо сложное и противоречивое и вполне может сочетать в себе разные, в том числе и противоположные качества.

В этом случае мы обращаем особое внимание на:

■ **Интенсивность этих параметров.** Возьмем распространенный вариант: например, мы в одном и том же человеке можем наблюдать как общительность, коммуникабельность, так и замкнутость, отстраненность. Отметив это, мысленно оцените выраженность этих качеств по 10-балльной

шкале. Что бросается в глаза как более интенсивно выраженное? Этот параметр и будет более значимым. Акценты тех или иных личностных черт в рамках одного психотипа – это совершенно нормальное явление. Например, у одного истероида может быть чрезмерный акцент на внешность при в целом сдержанных эмоциях, а у другого – наоборот, яркая эмоциональность и демонстративность при сдержанной заботе о внешнем виде.

■ **Устойчивость.** Важно отмечать именно устойчивые, стабильные, а не эпизодические особенности характера человека. Личностные качества, наблюдаемые мельком, которые быстро изменяются, значат в определении психотипа гораздо меньше, чем стабильные. Например, если в одном и том же контексте исследуемый нами человек стабильно необщителен и, как бы вы ни старались его растормошить, не особо ведется, значит замкнутость у него выражена устойчивее и является его базовой чертой характера. То есть устойчивость – это то, насколько жестко исследуемый «держит» то или иное качество и не переключается на другое даже при ваших попытках сделать это.

■ **Длительность.** Это про то, насколько длительно человек может «удерживать» то или иное качество, характеристику. Например, пять или десять минут, особенно в своей компании, любой может быть общительным и коммуникабельным. Но посмотрите, как долго это будет продолжаться? Мы можем длительно удерживать только те качества и

поведение, которое является частью нашего характера. А в остальных – мы можем лишь недолго играть роль.

■ **Признаки стресса.** В несвойственных нам амплуа мы выглядим озабоченными и нервными. Это также часто является признаком наносного поведения и презентацией себя под ситуацию. Обращайте внимание на поведение, которое у человека не ассоциируется со стрессом, оно и будет соответствовать его психотипу. Например, человек сидит один и ни с кем не общается, по внешним признакам видно, что ему хорошо, он не испытывает от этого стресса. Значит, некоторая замкнутость – это составляющая черта его психотипа.

3. Строим предположение, рабочую гипотезу о ведущем психотипе человека на основе отмеченных нами характеристик. Важно не вешать сразу на человека тот или иной ярлык – мы делаем гипотезу, которую потом проверим, и, если она не подтвердится, то будем наблюдать дальше.

4. Проверка гипотезы. Допустим, что мы сделали предположение о психотипе исследуемого на основе наблюдения и оценки признаков по четырем описанным нами параметрам – интенсивность, устойчивость, длительность и стрессовость. Теперь эту гипотезу надо проверить. Эта проверка строится на следующих принципах:

■ Отмечаем черты психотипа, которые точно присутствуют в поведении.

■ Оцениваем, все ли черты этого психотипа присутству-

ют у человека. Чем более целостен набор этих черт, тем интенсивней проявляется психотип.

■ Исключаем из оценки те психотипы, проявления которых практически отсутствует. Это нам поможет лучше сфокусироваться и сэкономить собственное внимание.

5. Корректировка первоначальной гипотезы. При существенном дополнении и изменении приоритетов необходимо скорректировать первоначальные предположения. Часто это происходит из-за смешения психотипов в одном человеке с разной выраженностью. Ведущим при этом будет тот, который определяет реакцию на стресс. А остальные – дополнительными.

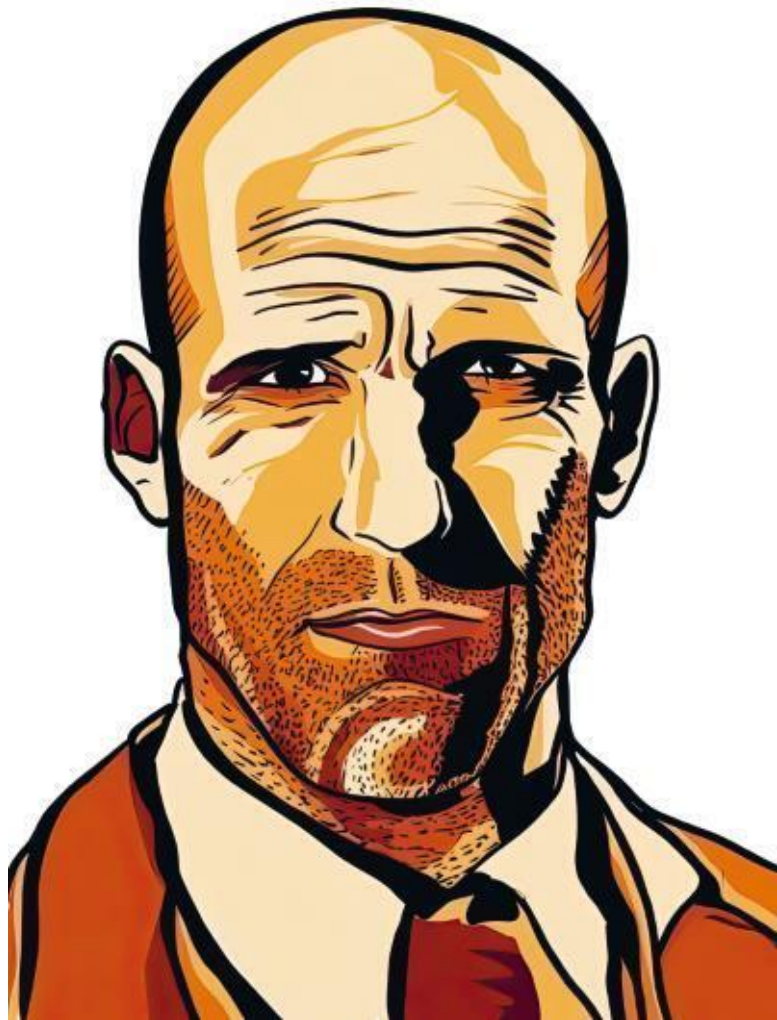
6. Построение коммуникации с человеком исходя из его психотипа и повышение эффективности взаимодействия с ним.

Глава 6

Эпилептоид

*Эпилептоидность – это эгоцентрическая
эксплозивная брадифрения.*

Термин «эпилептоидный характер» появился больше ста лет тому назад для обозначения личностных особенностей, часто встречающихся у пациентов с нелеченной эпилепсией. Для них весьма характерна эмоционально-агрессивная взрывчатость, высокий уровень эгоцентричности и некоторое интеллектуальное застревание: им сложно выдерживать длительную психоэмоциональную нагрузку.



Эгоцентричность – фокусировка исключительно на собственных взглядах, интересах, мнении.

Эксплозивный – возбудимый, раздражительный, взрывчатый.

Брадифрения – заторможенность, застревание, некоторая медлительность в интеллектуальной сфере.

Внешний вид

(Как он выглядит?)

■ Подчеркнуто деловой, консервативный, строгий.

■ Одежда функциональная, ухоженная, без стремления привлечь внимание.

■ Аккуратность, опрятность, соответствие социальной ситуации.

■ Серьезность, авторитетность, основательность.

■ Короткие стрижки, усы.

■ Напряженный и раздражительный. Без значимой причины не улыбаются.

■ Серьезный, пронзительный и даже агрессивный взгляд.

■ Решительная, энергичная, уверенная походка, стройная осанка.

■ Силовая, плотная атлетическая конституция, «в теле».

■ Небольшое количество статусных аксессуаров.

■ Короткие стрижки, ногти.

Поведение

(Как он ведет себя?)

■ Статусность, жесткость, серьезность.

■ Решительность и однозначность, доминантность.

■ Формализм и ригидность – трудно переключается на

новые задачи.

■ Стремление к порядку и прогнозируемости.

■ Конкретные нескрываемые цели.

■ Требовательное, строгое и даже придирчивое.

■ Раздраженность и гневность, особенно в ситуации

неопределенности и выхода из зоны комфорта.

■ Стремление к справедливости на основе собственного

видения.

■ Давление, принуждение, выставление условий и угрозы.

■

■ Частые, порой немотивированные вспышки агрессии.

■ Аккуратность, чистоплотность, организованность.

«ЭПИЛЕПТОИД ХОЧЕТ
ВЛАСТИ И РАДИ ЭТОГО
ГОТОВ К НАСИЛИЮ».



**«У МЕНЯ НЕ
СЛОЖНЫЙ
ХАРАКТЕР.
ОН, В ОТЛИЧИИ
ОТ ОСТАЛЬНЫХ,
ПРОСТО ЕСТЬ»**



Невербалика

(Его мимика, эмоции, жесты)

- Сдержанная, «покер-фейс».
- Иронично-агрессивная.
- Резкая и наступательная, «целенаправленная».
- Доминантная и жесткая.
- Подчеркивающая статус и серьезность.
- Несложная и стереотипная.
- Жестикуляция резкая, направлена к партнеру по общению, подчеркивающая статус, силу и контроль.
- Жесткие рубленые движения и манеры.
- Доминантные и указательные жесты.



**«БЫТЬ ПРИЯТНЫМ
ЧЕЛОВЕКОМ – ЭТО РАБОТА.
У ВАС УЖЕ ЕСТЬ ОДНА
РАБОТА. И ВТОРАЯ ВАМ
НЕ НУЖНА»**

Голос и лингвистика

(Как говорит?)

■ Громкая, жесткая, четкая.

■ Низкий, «железный» тембр голоса.

■ Резкий, прямолинейный темп речи с тенденцией к повышению голоса.

■ Конкретика и цифры.

■ Структурированность и иерархия.

■ Навязывание собственного мнения.

■ Простые, несложные фразы.

■ Выделение главного и второстепенного.

■ Много глаголов, мало существительных: «упал, отжался».

■ Перебивает и задает встречные вопросы.

■ Много негатива, частицы «не», отрицания «нет», слов с негативной коннотацией.

■ Негативные сравнения «это хуже, чем вот это», грубых слов и обценной лексики.

Образ жизни (Как он живет?)

Образ жизни связан со следованием правилам, принципам, традициям, предписаниям.

Распорядок дня чаще всего традиционен и малоизменячив, алгоритмичен: в нем всегда есть четкое расписание и жесткие планы. Считает более важным следовать устойчивым паттернам, чем изучать и создавать новые: унификация более предпочтительна разнообразию.

«ЭПИЛЕПТОИД ЛЮБИТ СИЛУ
И ПОРЯДОК И НЕНАВИДИТ
СЛАБОСТИ И ХАОС»

«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН ЛЮБИЛ ПОЛНУЮ
ЯСНОСТЬ ВО ВСЕМ.
И В ОТНОШЕНИЯХ ТОЖЕ:
ВСЁ ЛИБО ХОРОШО, ЛИБО
ПЛОХО... ВОТ ТОЛЬКО ПОСЛЕ
ВНЕСЕНИЯ ТАКОЙ ЯСНОСТИ
ОТНОШЕНИЙ ЧАСТО НЕ
ОСТАВАЛОСЬ НИКАКИХ»

Характер общения с людьми можно описать стремлением организовать и упорядочить их и свою деятельность. Коммуникация целенаправленная, формальна, структурна и последовательна.

Отношение к себе: серьезное, эгоистичное.

Отношение к другим: требовательное, пренебрежительное.

Мышление

(Как он думает?)

Нервную систему в целом можно охарактеризовать как слабую, вязкую, возбудимую

Это означает, что ему трудно эффективно поддерживать интеллектуальную нагрузку длительное время (слабая), трудно переключать внимание, работать в многозадачности (вязкая), и что он склонен чрезмерно реагировать на окружающие события, чаще раздражением (возбудимый).



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
И БЫЛА У НЕГО ПРИВЫЧКА:
КАК ТОЛЬКО СТАЛО
ХОРОШО, НУЖНО
ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ
И ЗАКАНЧИВАТЬ.
А КАК СТАНЕТ ПЛОХО,
ТО ОПЯТЬ УПИРАТЬСЯ
И ТРУДИТЬСЯ, ПОКА
НЕ СТАНЕТ ХОРОШО...
А ПОТОМ ОПЯТЬ
ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ»**

Мышление:

- Конкретное (в чём конкретно заключается проблема?)
- Экономическое (сколько мне это будет стоить?)
- Цифровое (в каком объеме, сколько?)
- Оборонительно – агрессивное («с какой целью ты у меня спрашиваешь?»)
- Формализм (без бумажки ты – таракашка).
- Ориентация на действия и факты (сходи и принеси).
- Негативизация («не нравится мне всё это»).

■ Негативное мышление в отношении других («это всё из-за них»).

■ Стремление всё категоризировать, классифицировать и упростить.

Базовые убеждения (Во что он верит?)

■ Не верь, не бойся, не проси.

■ Я сам всё знаю и сам всё решу. Не смейте мне указывать!

■ Если я не смогу контролировать и управлять этим процессом, то лучше даже не начинать.

■ Если это выглядит несерьезно, то это не стоит моего внимания.

■ Я всегда прав. Если я не прав, то см. пункт № 1.

■ Хаос и неопределенность – это зло. Оно должно быть упорядочено и структурировано.

■ Порядок в голове – порядок снаружи.

■ Всё достаточно просто: есть плохое, есть хорошее; правильное и неправильное; черное и белое.

■ Относись уважительно к существующей иерархии. С системой нужно жить, а не бороться.

■ Без бумажки ты «таракашка».

■ Делаешь одно дело – делаешь хорошо. Делаешь два дела – делаешь средне. Делаешь три дела – лучше бы ничего не делал.

■ Информация может быть лишней. Нужно знать только главное.

■ Главное – понять суть, остальным можно либо прене-

бречь, либо додумать позже.

■ Мелочами иногда уместно пренебречь, главное, чтобы в целом все было хорошо.



«1. МОИ ПРАВИЛА
САМЫЕ ПРАВИЛЬНЫЕ.
2. ЕСЛИ МОИ
ПРАВИЛА НЕ
ПРАВИЛЬНЫ,
ТО СМОТРИ
ПУНКТ №1»

Ценности и критерии (Что ему важно?)

Ценности традиционны, больше связаны с безопасностью, сбережением, организацией, контролем и дисциплинированностью.

Среди них: авторитет, безопасность, бережливость, гордость, дисциплина, долг, компетентность, комфорт, контроль, лояльность, надежность, опыт, организованность, порядочность, последовательность, профессионализм, работоспособность, функциональность, репутация.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ —
ЭТО РЕШИТЬ, КТО ГЛАВНЫЙ,
ПОТОМУ ЧТО ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ —
ЭТО ЛИШЬ ВОПРОС КОНТРОЛЯ»

Личностные качества (Какой он?)

Дисциплинированный, организованный, прагматичный, сдержанный, серьезный, стабильный, экономный, традиционный, уверенный, хозяйственный, авторитарный, жесткий, консервативный, контролирующий, лояльный, мстительный, ответственный, принципиальный, самоуверенный, агрессивный.

«ЛЮБОВЬ —
ЭТО СЕМЬЯ
И ВЗАИМОПОМОЩЬ»

Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности)

Организационные и управленческие задачи: директор по снабжению, директор службы безопасности, исполнительный директор.

Контролирующие задачи: налоговый инспектор, эксперт СЭС, инспектор пожарной безопасности.

Производственные задачи: строитель, прораб, снабженец

Силовые профессии: полиция, военные, пожарные, МЧС, охрана.

Распределительные задачи: логистика, транспорт, ремонт.

«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН ВСЕ ВРЕМЯ БЫЛ
НЕДОВОЛЬНЫМ, СПЕШИЛ
И КОМАНДОВАЛ. А ПОТОМ
УДИВЛЯЛСЯ, ПОЧЕМУ ВОКРУГ
ВСЕ ТОРМОЗЯТ И ПОСЫЛАЮТ
ЕГО ПОДАЛЬШЕ?»

Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?)

Строгий контроль и дисциплина со стороны родителей.

Разделение свои – чужие, ограничение контактов и борьба

с чужими.

Агрессия и подавление.

Конфликты и стресс.

Бедность ресурсов и холод.

Узкое, специализированное образование.

Спорт (силовой и командный).

Прививание консервативных ценностей.



**«НЕ МЕШАТЬ –
ЭТО УЖЕ ПОМОЩЬ!»**

Слабости и уязвимости (Чего он избегает?)

- Избегает всего, что выводит из зоны комфорта, стремится к прогнозируемости и создает релакс.
- Стремится к тому, что позволит ему контролировать ситуацию и решать за всех.
- Слабая толерантность к стрессу и значительной интеллектуальной нагрузке.
- Завистлив, подозрителен, мстителен.
- Не любит перемен, стремится к «статус кво».
- Чрезмерно критически настроен к «чужим», а своим можно всё.



**«ВСЁ КОНТРОЛИРОВАТЬ —
ВРЕДНО ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ.
НО ВЫ ГОТОВЫ НА ТАКИЕ
ЖЕРТВЫ»**

Риск и лояльность

(Его отношение к риску и опасности)

Риск может быть только продуманный и подготовленный.

Плохо подстраиваются и приспосабливаются к изменениям ситуации.

Ведут себя последовательно и предсказуемо.

Спонтанно не рискуют и не стремятся к риску.

«Своим» стараются не врать и держать данное слово.

При оценке ситуаций в мышлении допускают большое количество когнитивных искажений, связанных с неправильной оценкой рисков, а также предвзятостей, склоняющих к консервативному планированию и решениям.

#

«НАЙТИ СЕБЕ ХОРОШЕЕ
МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ
ЛЕГКО... ДЛЯ ЭТОГО
НУЖНО НАЙТИ
ХОРОШЕЕ МЕСТО
И ВЫГНАТЬ ОТТУДА
ДРУГОГО»



Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?)

Агрессия, поиск виноватых, унижение другого.

Алкоголь и никотин, другие зависимости.

Манипулятивное поведение.

Стремление к ригидному исполнению правил.

Секс и спорт.

Чувство защищенной безопасности в знакомых местах, где «можно расслабиться» (баня, дача, рыбалка).



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН МОГ ВЫДЕРЖАТЬ ЛЮБУЮ
НАГРУЗКУ: ФИЗИЧЕСКУЮ,
ТРУДОВУЮ, ФИНАНСОВУЮ,
АЛКОГОЛЬНУЮ... НО
САМАЯ ТРУДНАЯ БЫЛА
СМЫСЛОВАЯ...»**

Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?)

- Построение традиционных отношений с четко обозначенными ролевыми моделями поведения.
- Большое значение уделяется привычкам и знакомым сценариям.
- Стремление в отношениях к стабильности, надежности и контролю.
- Довольна высокая ревность и чувство собственности.
- Склонность к доминированию и авторитарности в отношениях.

«ПОЗНАКОМЛЮСЬ
С ПРОФЕССИОНАЛОМ
В СВОЕМ ДЕЛЕ
С СЕРЬЕЗНЫМИ
НАМЕРЕНИЯМИ»

Круг интересов

(Какие темы важны в общении?)

Иерархия (кто тут главный и обсуждение иерархии).

Профессиональное (чем вы занимаетесь?)

Хобби (ТВ, игры, автомобили и пр.).

Политика (обсуждение актуальных новостей).

Спорт (футбол, хоккей и пр.).

Личные достижения (каких успехов достигли?)

Развлечения (рыбалка, охота).

«ЗДОРОВЬЕ –
ЭТО ПРАВИЛЬНЫЙ
РЕЖИМ И ПРИВЫЧКИ.
ДИСЦИПЛИНА –
ЭТО ЛУЧШЕЕ
ЛЕКАРСТВО»

Мотивация

(Как его мотивировать?)

Мотивация «ОТ».

Больше мотивирует преодоление препятствий, субъективное понимание необходимости (а не желательности) действий, вызов, «тушение пожара», невозможность отложить решение проблемы.

«В УСПЕШНОЙ
КОМАНДЕ
САМОЕ ГЛАВНОЕ
ПЕРВЫМ ВЫБРАТЬ
ВИНОВАТОГО
ВО ВСЕМ. И ЕЩЁ
ВАЖНЕЕ, ЧТОБЫ
ЭТО БЫЛ НЕ ТЫ»



- Будет хуже, если это не сделать.
- Нас победят, если мы не сделаем это.
- Не будь идиотом, делай X.
- Чтобы им не было хорошо, делай X.
- Если не хочешь, чтобы все рухнуло, то делай X.
- Если я не хочу, но надо... То надо делать.
- Если я хочу, но не могу... То... я должен себя заста-

вить...

- Если я могу, но не хочу... То... я не должен.
- Если я должен, но не хочу... То... Нужно делать.
- Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то если я главный, значит я сам возьму то, что хочу.
- Если им от меня что-то надо, а мне – нет, то будем считать, сколько они мне заплатят.

Конфликты

(Как он ведет себя в конфликте)

Конфликт – это часть жизни. У эпилептоида всегда есть конфликт с кем-то, всегда что-то не нравится.

Конфликт – это нормальный способ выяснить отношения.

Прямой конфликт предпочтительней скрытого.

Поведение в конфликте – встречная агрессия и эскалация.

Способ решения конфликта – открытое противоборство сторон, выяснение отношений.

«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ
НЕ ТАК, КАК Я, ТО
ТЫ НИЧЕГО НЕ
ПОНИМАЕШЬ»

Творчество

(Что для него творчество?)

Не склонны к творчеству, предпочитают ремесло и труд руками.

Наиболее продуктивное творческое состояние – состояние стресса, сомнений, дискомфорта и легкой тревоги. Творчество выполняет функцию комфортного выплескивания негативных переживаний и агрессии наружу. Творческий кризис – следствие «рутинно-праздной» жизни.

Предпочитают творческие проекты с четкой структурой и детализацией, требующих точных расчетов и масштаба.

«ОТДЫХ – ЭТО НАУЧИТЬ
КОГО-ТО ПРАВИЛЬНО
ОТДЫХАТЬ»



Склоняются к более консервативным и традиционным темам – темам власти, контроля, политики, общественной деятельности и жизни, борьбы и справедливости.

Творчество серьезно, глубинно, морально, без игривости и вольнодумства.

Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Подстройка

- Просто, ёмко и понятно разъясните, в чем конкретно заключается проблема?
- Достаточно ли велика эта проблема, чтобы ее решать уже сейчас? Как и чем эта проблема может угрожать?
- Чем человек, к которому вы обращаетесь, заслужил ваше уважение?
- Какие именно его достижения заслуживают уважения?
- Акцентируйте, в чем заключается солидность вашего предложения?
- Как он может участвовать в процессе реализации проекта и контролировать его?
- Демонстрируйте серьезность, системность и уверенность.



**«ЕСЛИ ВЫ ОДИНАКОВО
ПЛОХО ОТНОСИТЕСЬ
КО ВСЕМ, ТО НИКТО
НЕ СКАЖЕТ, ЧТО ВЫ
ПРЕДВЗЯТЫ»**

Отстройка

■ Нет понимания того, что проблема уже «созрела» и ее уже нужно решать, еще можно не обращать на нее внимания и заниматься более актуальными вопросами.

■ Количество затрат на решение проблемы выше, чем доход от ее решения.

■ Посыл, что вы хотите «спихнуть» на него решение этой проблемы, хотя это не его задача.

■ Показывайте неуверенность в том, что вы знаете решение проблемы и существующие простые способы ее решения не сработали.

Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?)

■ Давление, требования и агрессия.

■ Жесткое подавление и установление своих правил.

■ Возможность пойти на конфликт или вообще отка-

заться от переговоров.

■ Требование уступок и подстройки.

■ Принижение статуса партнера по переговорам.

■ Повышение ставок и эскалация.

■ Административное и системное давление.

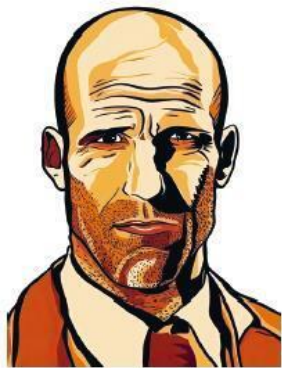
■ Расчет на статус и силу.

■ Фокус на правила и договоренности.

■ Минимальная эмпатия и стремление «выжать всё по

максимуму».

«ДЕНЬГИ –
ЭТО СРЕДСТВО
ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
КОНТРОЛЯ
И ВЛАСТИ»



Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?)

■ Тщательная подготовка и анализ: эпилептоиды ценят предсказуемость и контроль, поэтому заранее подготовленные аргументы могут сильно помочь.

■ Четкость и конкретика: используйте ясные, логически обоснованные и простые аргументы. Избегайте неопределенности и амбивалентности в своих предложениях.

■ Не спорить, спокойно реагировать на аргументы, требования и угрозы.

■ Не идти на необоснованные уступки.

■ Подчеркивать конструктив и взаимовыгодные варианты.

■ «Тактика монополиста»: вы все-равно не найдете лучше.



**«ЖИЛ-БЫЛ
ЭПИЛЕПТОИД.
ОН НЕ ЗАБОТИЛСЯ
СМЫСЛОМ ЖИЗНИ
И РАЗМЫШЛЕНИЯМИ.
ОН ТВЁРДО ЗНАЛ,
ЧТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ
НАЙТИ СВОЁ МЕСТО
ПОД СОЛНЦЕМ, НАДО
ВЫГНАТЬ ОТТУДА
КОГО-ТО ДРУГОГО»**

- «Сильный, спокойный, конструктивный».
- Акцент на вашем опыте и связях.
- Аргументация из общественной позиции: есть общественный запрос.
- Концентрация на статусе и прозрачности.
- Не спешить, если результаты переговоров вас не устраивают.
- Начинать с проблематики, её актуальности, опасности

и масштаба. Акцент на серьезность проблемы.

■ Не представлять свои идеи новаторскими, наоборот – всё сопряжено с традициями и правилами.

■ Делать отсылки к авторитетам, предоставлять документы.

■ Решение, которое мы предлагаем – безопасно, понятно, надежно, рационально, экономно, комфортно, стабильно и пр.

Фрустрация

(Что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – раздражение, гнев, агрессия, подавление. В стрессе «бьет» первым.

■ Неугрожающий разрыв шаблона – когда не знают, как поступить в новой ситуации.

■ Выход за зону компетентности.

■ Необоснованные ерархичные указания.

■ Необходимость взять на себя новую неизвестную роль.

■ Незнание правил коммуникации в контексте.

■ Существенная интеллектуальная нагрузка.

■ Сложные и незнакомые социальные взаимодействия.



«ЕСЛИ ЧТО-ТО
ИДЕТ НЕ ТАК,
ТО ЭТО КАК
МОЖНО СКОРЕЕ
ДОЛЖНО БЫТЬ
УНИЧТОЖЕНО»

Как разозлить? (Что его разозлит?)

- Открытое конкурентное поведение.
- Нарушение личных границ и пространства.
- Нарушение обязательств, порядка и дисциплины.
- Сомнения в его статусе и возможностях.
- Вульгарность и провокационность коммуникации.
- Физический дискомфорт и голод.

«ЮМОР – ЭТО ЧТО-ТО
МЕЖДУ ТРОЛЛИНГОМ
И НАСМЕШКАМИ»



Как расположить к себе? (Как с ним общаться?)

- Мелкие подарки и комплименты.
- Порядок и организованность.
- Просто, четко, понятно, однозначно.
- Есть принципы и они не скрываются.
- Быть врагом его врага.
- Комплименты и лесть.
- Предсказуемость и лояльность.
- Поддержка его потребности в контроле, признание их достижений.

«ЭПИЛЕПТОИД
ЗАЩИЩАЕТ СВОЮ
РЕПУТАЦИЮ
И ВЛАСТЬ И ДЛЯ
ЭТОГО ИСПОЛЬЗУЕТ
ТРАДИЦИЮ
И СИЛУ»

Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Как ведет себя с руководителем?

- Уважение к авторитету и правилам.
- Конфликтность при неуважении их заслуг.
- Лояльность при условии взаимности.
- Ответственное выполнение поручений.
- Слабая инициатива, возможная только в рамках прав.
- Структурированная четкая деловая коммуникация.

Как ведет себя с подчиненным?

- Строгий контроль и дисциплина.
- Поддержание порядка и иерархии.
- Лояльность подчиненных в приоритете.
- Тенденция к микроменеджменту и формализму.
- Лояльность и справедливость, стремление ко всем относиться по их заслугам.
- Бурная реакция на неподчинение и саботаж.
- Интенсивная критика при провалах, но при этом без увольнений.

«РУКОВОДИТЬ –
ЭТО ЗНАЧИТ
ОРГАНИЗОВАТЬ
И КОНТРОЛИРОВАТЬ
РАБОТУ ДРУГИХ»

Что покупают (Что они хотят?)

- Статус и власть.
- Контроль и распределение ресурсов.
- Долг и дисциплина.
- Репутация и социальная «норма».
- Профессионализм и системность.
- Функциональность и практичность.
- Борьбу и доказательства, что ты самый сильный, первый и главный.

Отношение к деньгам: накопительство, расчетливость, ужимистость.

«КУПЛЮ БОЛЬШОЕ,
ПРОСТОЕ, ПОНЯТНОЕ
И СО СКИДКОЙ»

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

Четкость и конкретика: вся коммуникация должна быть ясной, точной и простой.

Демонстрация надежности и стабильности.

Уважение к статусу, заслугам и истории.

Сжато, выделяя главное, экономно по времени.

Приведение простых и проверяемых доказательств.

Фокусировка на функциональность и работоспособность, гарантий и поддержки. Прозрачное ценообразование и готовность в некоторых аспектах пойти на уступки и скидки.

«ЧЕМ БОЛЬШЕ,
ТЕМ ЛУЧШЕ»

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

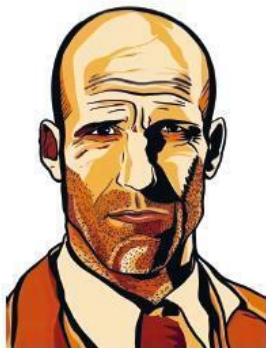
- Просто и понятно.
- Знакомо и предсказуемо.
- Прозрачно и доступно контролю.
- Экономно и понятная структура прайса.
- Решающая боль по простому алгоритму.
- Доверие только людям и информации из своего круга.
- Привычное, безопасное, проверенное.
- Традиции и сила.
- Без сюрпризов и экспериментов.
- Демонстрация статуса, власти и расслаблению.

«ДЕЛАЙ ТО, ЧТО
ДОЛЖЕН, И БУДЬ ТО,
ЧТО БУДЕТ»

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Борьба и победа.
- Братство, команда.
- Защита и справедливость, честь.
- Традиции против опасного и непонятного.
- Сила и принципы.
- Испытания и преодоление невзгод.

«СЧАСТЬЕ – ЭТО
БЫТЬ ГЛАВНЫМ.
НЕСЧАСТЬЕ –
ЭТО СЛАБОСТЬ
И БЕСПОМОЩНОСТЬ»



Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Ты продаешь, но делаешь это без уважения.
- Сначала обоснуй, кто ты такой?
- У меня уже есть даже лучше.
- Это не работает.
- Не надо улучшать то, что уже работает.
- Это снизит мои корпоративные рейтинги.
- Мне надо дешево, надежно и практично.

«ПРОЩЕ СДЕЛАТЬ
САМОМУ, ЧЕМ ОБЪЯСНЯТЬ,
ЧТО НЕ ТАК»

Стратегия лжи (как они врут?)

■ Умолчание: не спрашивают – не говорю.

■ Смысловый барьер и барьер контроля («Вообще не понимаю, о чем ты!»).

■ Нейтрализация и подавление («Я такого не помню, а вообще, почему ты у меня спрашиваешь?»)

■ Простое отрицание и вопросы («А докажите?»).

■ Встречная агрессия («Ты что, меня подозреваешь?»).

■ Причастность к системе («Везде так, но только не у меня»).

■ Легенды слабые, мало деталей.

«ЭПИЛЕПТОИД
ОБМАНЫВАЕТ ЧУЖИХ,
СВОИМ ГОВОРIT
ПРАВДУ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

- Оказывать давление, демонстрируя статус, власть и иерархию.
- Усиление нейрокогнитивной нагрузки, утомлять.
- Провокации на эмоции: чем больше эмоций, тем меньше лжи.
- Стимулирование на оговорки.
- Тактика «Я сам всё уже знаю».
- «Американские горки» – непредсказуемая подстройка и отстройка.
- Много детальных вопросов на содержание.
- Получить признание в малом.



«ВАМ ВСЕГДА
НУЖНО ЗНАТЬ
ПРАВДУ, ПОТОМУ
ЧТО ЕСЛИ ВЫ
НЕ ЗНАЕТЕ, ТО
ВЫ НАЧИНАЕТЕ
ДОДУМЫВАТЬ,
А С ФАНТАЗИЕЙ
У ВАС ПЛОХО»

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

■ Принуждение и контроль («вы просто должны мне»).

■ Ссылки на собственный авторитет, статус и возможности («я здесь клиент, значит ...»).

■ Морализаторство и давление на чувство справедливости («вы должны за это ответить, поскольку заслужили это»).

■ Черно-белое мышление («либо мы их, либо они нас»).

■ Эксплуатация правил и регламентов для манипуляций («это не по правилам»).

■ Газлайтинг и троллинг.

■ Использование иерархии («Я здесь главный, поэтому...»).

■ Страх и запугивание («если вы не сделаете так, как я вам говорю, то вы ответите по всей строгости»).

«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
КОГДА ОН ПРИДУМЫВАЛ
СЛОЖНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ,
ВСЕ ПОНИМАЛИ, ЧТО
У НЕГО ЧТО-ТО ИДЕТ
НЕ ТАК. ТОГДА ОН СТАЛ
МАНИПУЛИРОВАТЬ
ПРОЩЕ: НАЕЗЖАТЬ,
ДАВИТЬ И ПРИНУЖДАТЬ.
И ВСЕ ЕГО МАНИПУЛЯЦИИ
ВНОВЬ СТАЛИ РАБОТАТЬ!»

Как стать эпилептоидом? (как развивать психотип?)

- Акцент на самодисциплину и принципиальность. Последовательно отстаивайте свои позиции в любых спорах.
- Правила превыше всего и должны соблюдаться в любой ситуации.
- Формирование уважения к авторитетам: авторитет заслуживается не просто так – он показатель статуса человека в обществе.
- Командный спорт и конкуренция. Развивайте конкурентное поведение и способность доминировать и уверенность в себе.
- Участие в общественных структурах и иерархических организациях.
- Строгие наказания за ошибки и нелояльность.
- Заведите простые строгие привычки и всегда их реализуйте.



«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН ВО ВСЕХ СИТУАЦИЯХ
ВСЕ ДЕЛАЛ ПО СВОИМ
ПРАВИЛАМ...
А ЕСЛИ ПРАВИЛА
НЕ ПОДХОДИЛИ
К СИТУАЦИИ, ТО ЭТО
ПРОБЛЕМА СИТУАЦИИ,
А НЕ ПРАВИЛ, И УЖ
ТОЧНО НЕ ЕГО
ПРОБЛЕМА»

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- Насильственные преступления вплоть до убийства.
- Ограбления, грабежи, телесные повреждения.
- Кражи, воровство.
- Мошенничество и коррупция.
- Халатность и ненадлежащее исполнение служебных обязанностей.
- Абыюз, домашнее насилие.



**«ЖИЛ-БЫЛ
ЭПИЛЕПТОИД. ОН ХОТЕЛ
КОНТРОЛИРОВАТЬ
ВСЕХ, КТО НАХОДИТСЯ
РЯДОМ С НИМ. ДЛЯ ИХ
ЖЕ СОБСТВЕННОГО
БЛАГА. А К ТЕМ, КТО БЫЛ
ДАЛЕКО, ОН ЛЮБИТ
ПРИХОДИТЬ В ГОСТИ,
ЧТОБЫ И ОНИ ТОЖЕ
БЫЛИ РЯДОМ»**

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

- Контроль эмоций, гнева, импульсивность, абьюзивность в отношениях.
- Последствия психологических травм и ПТСР.



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН БЫЛ ОЧЕНЬ
САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ
И ВСЕ МОГ ДЕЛАТЬ САМ
БЕЗ ПОСТОРОННЕЙ
ПОМОЩИ... КРОМЕ
ОДНОГО: РАССЛАБИТЬСЯ»**

- Работа с зависимостями и употребление психоактивных веществ.
- Сложности в отношениях с противоположным полом.
- Проблемы в воспитании детей и поколенческие конфликты.
- Проблемы с адаптацией к новым условиям и измене-

НИЯМ.



**«УЖЕ ХОЧЕТСЯ
УПРАВЛЯТЬ ВСЕМ МИРОМ,
НО ПОКА ТРУДНО
УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ»**

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Уверенность в себе и дисциплина.
- Решительность и надежность.
- Следование правилам и справедливость.
- Прямолинейность и принципиальность.
- Предсказуемость, ответственность и стабильность.



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭПИЛЕПТОИД.
ОН БЫЛ УВЕРЕН
В ТОМ, ЧТО ОН
ВСЕГДА ОБЪЕКТИВЕН
И РАЦИОНАЛЕН ПО
ОТНОШЕНИЮ КО ВСЕМ.
ДАЖЕ ПО ОТНОШЕНИЮ
К СЕБЕ... НО ДРУГИЕ
В ЭТОМ НЕ БЫЛИ
УВЕРЕНЫ.»**

Слабые стороны:

- Жесткость, авторитарность, агрессивность и негибкость.
- Слишком устойчивая, даже ригидная картина мира.
- Изоляционизм, подозрительность и недоверчивость.
- Конфликтность, мстительность, злопамятность.
- Склонность к излишнему контролю и подавлению.

Глава 7

Эмотив

Эмотивность – это имманентное свойство языка выражать эмоциональное состояние человека

Шарль Балли (1865–1947 гг), швейцарский лингвист

В своих работах известный лингвист Шарль Балли делал акцент на то, что именно с помощью речи и языка люди выражают свои эмоции и эмпатию, понимают состояния, настроения, мотивы друг друга, и пр. И это позволяет людям налаживать межличностную коммуникацию, а значит – создавать команды, общества и социум в целом.

Эмотивы – это те люди, которые обладают наиболее развитой эмпатией, интуитивно понимающие и чувствующие других, а также не скрывающие и хорошо управляющие своими эмоциями. Именно эмотивы лучше всего решают межличностные конфликты, создают из разрозненных не понимающих друг друга людей эффективные команды, способные решать самые амбициозные задачи.

Однако, как и во всех остальных случаях, все имеет свою обратную сторону. И у эмотивов есть не только сильные, но и слабые стороны. Обо всем этом мы поговорим в последующей главе.

Внешний вид (как он выглядит?)

- Аккуратный, гармоничный.
- Без излишней демонстративности и строгости.
- Ухоженная одежда, но не в последних трендах.
- В едином спокойном стиле.
- Натуральность и комфорт.
- Неяркие, спокойные, пастельные тона с незначительными символическими элементами.
- Неторопливы и доброжелательны.
- Спокойны, уравновешены.



«ЭМОТИВ ХОЧЕТ ТЕПЛА
И ЛАСКИ И РАДИ ЭТОГО
ГОТОВ БЫТЬ ЗАЙКОЙ»

Поведение (как он ведет себя?)

- Склонны к сотрудничеству.
- Слегка позитивны.
- Несколько неуверенные в себе.
- Много эмпатических, сопереживающих реакций.
- Ориентированы на общество, в коммуникации склонны к подстройке.
- Не акцентируют внимание на собственный статус.
- Заботятся о комфорте партнера по общению, избегают конфликтов.
- Редко проявляют инициативу.
- Спокойны, изначально доброжелательны, вежливы.
- Избегают споров и дискомфорта.

«ЛЮБОВЬ –
ЭТО ЗАБОТА
И ВЗАИМОПОНИМАНИЕ»



**«ЧТОБЫ ПРОБЛЕМЫ
ИСЧЕЗЛИ, НАДО
ПРИЗНАТЬСЯ ИМ
В ЛЮБВИ»**

Невербалика

(его мимика, эмоции, жесты)

- Выразительная мимика и эмоции.
- Стараются поддерживать зрительный контакт.
- Открытые жесты и позы.
- Искренность и естественность.
- Мягкая, плавная, аккуратная мимика.
- Не скрывает эмоций и чувств.
- Хорошо читабелен.
- Не утрирует эмоции.
- Эмоциональное восприятие реальности.
- Доброжелательная и вовлекающая.
- Открытое личное пространство (подпускают близко, не закрываются).
- Удобные, открытые позы без зажимов.

Голос и лингвистика (как он говорит?)

- Спокойный, размеренный, невысокий темп и скорость.
- Предпочитают диалог.
- Мягкость, плавность, вежливость.
- Эмоциональная окраска речи и высказывание отношения к происходящему.
- Много условностей, извинений и пассивного залога.
- Речь не всегда структурирована.
- Позитивная и подбадривающая речь.
- Тактичен, внимателен, чувствителен к обратной связи.



«ЧЕЛОВЕКУ МОЖНО
ПРОСТИТЬ ВСЕ,
ЧТО УГОДНО,
КРОМЕ СЛУЧАЯ,
КОГДА МЕЛАДЗЕ
ПЕРЕКЛЮЧАЮТ
НА MARILYN MANSON»



Образ жизни (как он живет?)

Имеет тенденцию повторять эмоциональный фон и настрой собеседника, умеет сопереживать и делает это не для вида, а по-настоящему. Эмоционально чувствителен.

«ЕСЛИ СИТУАЦИЮ
НЕВОЗМОЖНО ИСПРАВИТЬ,
ЕЕ МОЖНО ЗАЕСТЬ»

Эмпатичен, внимателен и скромнен.

В случае занятия руководящей позиции в подчиненных прежде всего видит людей, а не «должностной функционал».

Умеет признавать свои ошибки и исправлять их. Также он всегда искренне жалеет о совершенных им самим плохих поступках и ошибках и извиняется за них.

Взаимодействие с людьми строит на основе взаимовыгодного сотрудничества, причем вопрос «Кто главный?» является второстепенным не только на словах, но и на деле.

Не разговаривает на повышенных тонах, в разговоре не

«давит», не обвиняет, не использует ругательств, терпелив, всегда внимательно слушает других, не перебивает и старается понять аргументацию партнера. Задает много вопросов, но при этом не говорлив.

Это человек, который сплачивает и укрепляет команды, причем не «перетягивает одеяло на себя».

Мышление (как он думает?)

Реактивная, уравновешенная нервная система. Это означает высокую чувствительность к внешним раздражителям, внимательность и способность гармонично сочетать в себе процессы как возбуждения (активность, деятельность), так и торможения (спокойствия, рефлексия).

- Отражает эмоциональные переживания, sensitивно.
- Доминанта справедливого и социального.
- Ориентировано на отношение с людьми.
- Волнуются и переживают за других.
- Много рефлексии и саморефлексии.
- Выражает заботу.
- Довольно быстро утомляется.
- Неабстрактное, неконкретное, образное, метафорическое.
- Отношение к себе: с повышенной критикой и недовольством.
- Отношение к другим: с принятием и интересом.



«ВАМ, КАК И ЛЮБОМУ
ПРИЛИЧНОМУ
ЧЕЛОВЕКУ, ПРЕЖДЕ
ЧЕМ СОГЛАСИТЬСЯ,
НУЖНО, ЧТОБЫ ВАС
ХОТЯ БЫ НЕМНОГО
ПОУГОВАРИВАЛИ»

Базовые убеждения (во что он верит?)

- Сотрудничество всегда лучше, чем эскалация и конфликт.
- Коллективная ответственность предпочтительнее индивидуальной.
- Помоги другому, и он поможет тебе.
- Цель не стоит того, чтобы ради ее достижения страдали люди.
- Дедлайн важен только тогда, когда его нарушение причиняет существенные неудобства важным и близким людям.
- Отношение человека к тебе можно проверить по тому, как он о тебе может позаботиться.
- Люди важнее газа (результата).
- Нет эмоций и чувств – нет жизни.
- Всё понять логикой невозможно. Нужно прочувствовать и пропустить через себя.
- Я человек, и ничто человеческое мне не чуждо.
- Работу и личные отношения вполне можно совместить. Вопрос только – с кем.
- Главное – знать и понимать свою цель и идти к ней. А когда ты к ней придешь – это уже другой вопрос.
- Нужно придерживаться этикета.
- Исключения бывают только для хороших людей, для

плохих исключений не делаем.

Ценности и критерии (что ему важно?)

- вдохновение,
- верность,
- гармония,
- добросовестность,

«ЭМОТИВ ЛЮБИТ ВСЕХ
И НЕНАВИДИТ ТЕХ,
КТО НЕНАВИДИТ»



- доброта,
- доверие,
- долг,
- дружба,

■ духовность,
■ забота,
■ интуиция,
■ искренность,
■ искусство,
■ любовь,
■ общительность,
■ открытость,
■ ответственность,
■ ориентированность,
■ принятие,
■ расслабленность,
■ семья,
■ удовлетворение,
■ целостность,
■ эмпатия.

«СЧАСТЬЕ – ЭТО БЫТЬ
НУЖНЫМ И ЛЮБИМЫМ.
НЕСЧАСТЬЕ – ЭТО
НЕРЕАЛИЗОВАННОСТЬ
И ОДИНОЧЕСТВО»



Личностные качества (какой он?)

Спокойный, добросовестный, добрый, доверчивый, дружелюбный, заботливый, коммуникабельный, отзывчивый, преданный, ранимый, эмоциональный, альтруистичный, командный, поддерживающий, расслабленный, сочувствующий, целостный.



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ. ОН,
КОНЕЧНО, ВСЕХ ЛЮБИЛ...
НО ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЕМУ
ПРАВИЛИСЬ»**

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Посредническая деятельность: продавец-консультант, официант, служба приема и выдачи товара, курьер, координатор.

«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
СО ВРЕМЕНЕМ ОН ПОНЯЛ,
ЧТО ДЛЯ НЕГО ЛУЧШИЙ
СПОСОБ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ –
ЭТО РАБОТАТЬ НА ТОГО,
КТО ДЕЛАЕТ КАРЬЕРУ»

Учебно-воспитательные задачи: учитель, воспитатель детского сада, няня.

Исполнительские задачи: ассистент, помощник руководителя, секретарь.

Помогающие задачи: медсестра, педиатр, психолог.

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

- Самостоятельность.
- Атмосфера принятия и спокойствия.
- Широкий социальный опыт.
- Саморазвитие и психология.
- Низкий уровень стресса, стабильность.
- Поддерживающая обстановка.
- «Закрытые» базовые ценности.
- Семья и дети.
- Путешествия и клубы по интересам.

«ЗА КАЖДЫМ
УСПЕШНЫМ
ЭМОТИВОМ
СТОИТ МИЛЛИОН
СПОСОБОВ
НАКРУТИТЬ СЕБЯ
НА РОВНОМ
МЕСТЕ»



Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

- Эмоциональная чувствительность и эмпатия.
- Психологическое и профессиональное выгорание.
- Одиночество и отсутствие контактов.
- Отсутствие понимания смысла происходящего.
- Неприятие и внутренние (и внешние) конфликты.
- Поиск себя и проблемы с самореализацией.
- Доверчивость.
- Трудности в отстаивании собственного мнения, готовность к компромиссам.



«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН ЛЮБИЛ КОРМИТЬ
БЕЗДОМНЫХ СОБАЧЕК
И КОШЕК... У НИХ ВЕДЬ
ТАКИЕ ГРУСТНЫЕ ГЛАЗКИ!
НО ОДНАЖДЫ ОН УВИДЕЛ,
ЧТО У ОБЛАДАТЕЛЕЙ
САМЫХ ГРУСТНЫХ ГЛАЗОК
САМЫЕ ЖИРНЫЕ ПОПЫ...
И САМОМУ ЗАХОТЕЛОСЬ
УЛЫБНУТЬСЯ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

- Отличается высокой лояльностью и преданностью.
- Не склонен к риску, не азартен.
- Имеет повышенное чувство социальной справедливости.
- Старается не обманывать и держать слово.
- Не любит резкие перемены, стремится их избежать.
- Не склонен к обману без существенной причины.
- Не преувеличивает, а даже приуменьшает собственные достижения.

«НОВЫЕ
ОТНОШЕНИЯ —
ЭТО ХОРОШО
ЗАБЫТЫЕ СТАРЫЕ
ОТНОШЕНИЯ»



Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

- Общение с близкими, контакты.
- Арт-терапия и творческие занятия.
- Хобби и привычные действия и ритуалы (помолиться, йога и пр).
- Телесные практики.
- Коллективные действия и праздники.
- Спокойная обстановка.
- «Своя норка» – спрятаться, поплакать и через некоторое время выходить.

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

- Традиции и искренность.
- Отношения выстраиваются по архетипичным сценариям.
- Ищут принца / принцессу.
- Ориентированы на идеал.
- Долгосрочные отношения в приоритете в сравнении с краткосрочными.
- Стремятся сохранить верность и глубокие отношения.



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН ПОСТОЯННО ИСКАЛ
СВОЙ ИДЕАЛ. ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ ИДЕАЛ ПРИШЕЛ
И РАЗОЧАРОВАЛ ЕГО...
СОБСТВЕННО, ИМЕННО
ТАК КАЖДЫЙ РАЗ
И СЛУЧАЛОСЬ»**

Круг интересов (какие темы важны в общении?)

- Искусство и культура, живопись, скульптура.
- Рукоделие, кулинария.
- Музыка и кино.
- Психология и философия, социальные науки.

«ПОЗНАКОМЛЮСЬ
СО СВОИМ ИДЕАЛОМ,
КОТОРЫЙ ОБЯЗАТЕЛЬНО
МЕНЯ НАЙДЕТ»

- Волонтерство и социальная работа.
- Природа и экология.
- Здоровый образ жизни и спорт.
- Отношения, поп-звезды и пр.

Мотивация

(как его мотивировать?)

- Важно подчеркивание значимости и вклада работы эмотива.
- Используйте эмоциональное и общественное признание его усилиям по достижению результата.
- Создавайте поддерживающую среду и экосистему.
- Обеспечивайте позитивной обратной связью и эмпатической поддержкой.
- «Мы на тебя очень рассчитываем».
- Саморазвитие.
- «Это поможет нам».
- Compliments and encouragement.
- «Ты справишься, мы в тебя верим».
- Оптимизм и внушения, что будет «все хорошо».
- «Мы все вместе, ты не один».
- «Ты этого достоин».
- Это нечестно, поэтому нужно сделать...

Если я не хочу, но мне надо, то лучше это сделать, чтобы потом не испытывать угрызений совести.

Если я хочу, но не могу... то буду страдать или ждать, пока всё само-собой исполнится.

Если могу, но не хочу, то надо отдохнуть и заесть стресс.

Если я должен, но не хочу, то буду страдать и делать.

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то буду просить их найти компромисс.

Если им от меня что-то надо, а мне – нет, то я все равно постараюсь сделать что-нибудь для них.

«ДЕЛАЙ ТО, ЧТО МОЖЕШЬ,
И ВСЕМ БУДЕТ ЛУЧШЕ»

Конфликты

(как он относится к конфликтам?)

- Неконфликтен, стремится урегулировать все конфликты путем переговоров и уступок.
- Лучший конфликт – это тот конфликт, который удалось избежать.
- Долго «закипает» и готовится к конфликту.
- Нерешительны.
- Предпочтение непрямым, косвенным конфликтам, пассивной, а не активной агрессии.
- Ищут взаимоприемлемое решение.

«ЕСЛИ ЧТО-ТО ИДЕТ
НЕ ТАК, ТО НУЖНО
КОМУ-ТО
ПОЖАЛОВАТЬСЯ
И ПОПЛАКАТЬ»



Творчество (что для него творчество?)

Ярко выраженная коллективная стратегия творчества – в творческой группе или команде. При этом творчество не отличается эпатажностью, общественным вызовом, бунтарством, провокационностью. Скорее оно посвящено вечному, мудрому, доброму. Собственные оценки результата этого творчества – самые скромные и неброские.

«ЮМОР – ЭТО ВРЕМЕННОЕ
СПАСЕНИЕ ОТ ДЕПРЕССИИ»

Подстройка и отстройка (на чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Чем для вас важна помощь вашего партнера?

Как сильно вы будете ему благодарны, если (и когда) он выполнит вашу просьбу? Как сильно вы рассчитываете на его помощь?

В чем заключается польза вашего проекта для всех и для него лично?

Как много для вас значит этот человек и его помощь?

Кто еще, кроме вас, будет ему благодарен за положительное решение?

Почему это нужно делать уже сейчас?

«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ. ВОКРУГ НЕГО ВСЕ СЧИТАЛИ, ЧТО ОН ПРЕКРАСНО РАБОТАЕТ С ЛЮДЬМИ... НО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ЕМУ НУЖНО БЫЛО РАБОТАТЬ С САМИМ СОБОЙ, А НЕ С ЛЮДЬМИ»

Стратегия переговоров (как он ведет переговоры?)

- Стремление договориться на взаимовыгодных, коммерческих условиях.
- Эмоционально вовлечено, с волнением.
- Избегание жестких переговорных тактик и манипуляций.
- Затягивание, отсутствие прямого отказа.
- Ссылки на третьи лица или обстоятельства.
- Отказ принимать окончательное решение.
- Стремление сохранить отношения и даже обман ради этого.
- Игнорирование и вытеснение неудобной информации.
- Оптимизм и внушения, что «все будет хорошо».



«ЭМОТИВ ЗАЩИЩАЕТ
СВОЕ СПОКОЙСТВИЕ
И ДЛЯ ЭТОГО
ИСПОЛЬЗУЕТ
СОТРУДНИЧЕСТВО
И ВЗАИМНЫЕ
ДОГОВОРЕННОСТИ»

Как вести переговоры? (как с ним договариваться?)

- Выстраивать доверие из расчета на долгосрочные перспективы и отношения.
- Проявлять инициативу, стимулировать на продвижение переговоров.
- Проявлять искренние эмоции и снимать опасения.
- Делиться секретами и личной информацией.
- Внимательность, вежливость, забота о мелочах.
- Предоставлять выбор и интересоваться детальным мнением, выходить на лицо, принимающее решение.
- Делиться отзывами и примерами конкретных людей.

«ДЕНЬГИ – ЭТО СРЕДСТВО
ДОСТИЖЕНИЯ СПОКОЙСТВИЯ
И КОМФОРТА»

Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – «замри» с элементами коммуникации с близкими людьми. В стрессе отступает и ищет поддержку.

- Сомнения в искренности.
- Обида и неожиданный конфликт.
- Внутренние конфликты.
- Усталость, невысыпание, стресс.
- Неуверенность в себе, рефлексия.
- Нестандартные ситуации.
- Незнакомое общество и правила.
- Легкая критика.
- Пошлость, грубость, немотивированная жестокость.

«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН ДОВОЛЬНО ЧАСТО
БЫЛ В ШОКЕ ОТ ТОГО,
ЧТО ПРОИСХОДИТ ВОКРУГ...
И ПРИ ЭТОМ ОН ВСЯКИЙ
РАЗ СТРЕМИЛСЯ ПОМОЧЬ
И ИЗМЕНИТЬ ДРУГИХ,
А НЕ СЕБЯ»

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Грубость по отношению к нему.
- Накопление негатива.
- Интенсивный стресс и угроза.
- Нереализованные значимые ожидания.
- Конфликты и обвинения.
- Недостаток эмпатии у партнера по коммуникации.
- Прямой обман.
- Недостаточное признание их усилий и вклада в общее дело.
- Пренебрежение отношениями.

«ЧЕМ НЕЖНЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ»

Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

- Проявляйте эмпатию и понимание.
- Интерес к личности, невербальные сигналы поддержки.
- Позитив, спокойная невербалика.
- Активное слушание и классический раппорт.
- Совместная деятельность.
- Отмечайте их успехи и обязательно хвалите.
- Предпочитайте положительную обратную связь.
- Будьте искренними, даже если что-то вам не нравится.



«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН ДЕЛИЛСЯ С ДРУГИМИ
СВОИМ ВРЕМЕНЕМ, ЗАБОТОЙ,
ЭМОЦИЯМИ, ДЕНЬГАМИ.
И ИХ СТАНОВИЛОСЬ
ВСЕ МЕНЬШЕ И МЕНЬШЕ.
А ПОТОМ ОН ПОПРОБОВАЛ
ДЕЛИТЬСЯ ПРОБЛЕМАМИ...
НО ИХ НИКТО НЕ БРАЛ»

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Как они общаются с руководителем?

- Поиск поддержки и одобрения со стороны руководителя.
- Высокая вовлеченность в работу, ответственность и даже зависимость от мнения руководителя.
- Чувствительность к критике, несправедливости и грубости.
- Важность позитивной обратной связи и похвалы.
- Важность поощрения и стимулирование инициативы.
- Разъяснение сути профессиональных поручений и понимание их смысла.

**«РУКОВОДИТЬ – ЭТО ЗНАЧИТ
СОЗДАВАТЬ ЭКОСИСТЕМУ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА»**

Как они общаются с подчиненными?

■ Мягкий и попустительский управленческий стиль.

■ Поддержка и наставничество по отношению к сотрудникам.

■ Индивидуальные поощрения и мотивация.

■ Фокус на командной работе и принятии коллективных решений.

■ Открытость коммуникации и минимум манипуляций.

■ Делегирование ответственности.

Как и что покупают? (какие его основные торговые потребности?)

- Семья, отношения, комфорт.
- Экология и внешняя среда.
- Личное общение и индивидуальных подход.
- Саморазвитие.
- Этичность, социально ответственное потребление.
- Важна коммуникация и поддержка после покупки.
- Стабильность и надежность.
- Экологичность и здоровый образ жизни.
- Скидки и сезонные акции.
- Истории и личностные нарративы, отзывы.

Отношение к деньгам: спокойное, без акцента при избегании больших денег и заработка.

«КУПЛЮ БЕЛОЕ, ПУШИСТОЕ,
ТЕПЛОЕ, С ОТЗЫВАМИ
И РЕКОМЕНДАЦИЯМИ»

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

- Ценят искренность и вовлеченность, но без шоу.
- Проявлять инициативу.
- Не быть слишком строгим и навязчивым.
- Заботиться о комфорте и удобстве, не торопиться.
- Говорить о легком позитиве.
- Интересоваться их обратной связью.
- Подбадривать, снимать тревогу.
- Концентрироваться на безопасности и инфраструктуре.
- Акцентировать значимость семейных ценностей.
- Экологичность и натуральность.



«ВАМ ПРОЩЕ
СКАЗАТЬ ДА,
ЧЕМ ОБЪЯСНЯТЬ,
ПОЧЕМУ НЕТ»

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Отношения и привычки.
- Доброжелательность и рекомендации.
- Ностальгия и привычные ощущения.
- Общее ощущение того, что все в порядке.
- Эмоциональность и бережливость.
- Стремление к большему и поиск себя.
- Надежда, забота, отношения.
- Приятная неожиданность в привычном контексте.
- Семейственность, нежелание выходить из зоны комфорта без необходимости.
- Безопасность, стабильность, надежность.
- Традиции и так, как положено.
- Спокойствие и открытость, прогнозируемость.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ —
ЭТО РАЗОБРАТЬСЯ В СЕБЕ,
ПОТОМУ ЧТО БЕЗ ЭТОГО
Я НЕ ЗНАЮ, НА ЧТО
СПОСОБНА»

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Спокойная, комфортная жизнь, полная общения с семьей
- Природа и натуральность, экология и забота.
- Дети и животные, забота.
- Здоровье и чувства.
- Защищенность и уверенность.
- Традиции и отношения.



«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
К СОЖАЛЕНИЮ, НИКОГО
У НЕГО НЕ БЫЛО, ЧТОБЫ
ПОЛЮБИТЬ. ЧЕМ БОЛЬШЕ
ОН ПРОБОВАЛ, ТЕМ ХУЖЕ
ПОЛУЧАЛОСЬ. ПРИШЛОСЬ
ПОЛЮБИТЬ САМОГО СЕБЯ.
И ВСЕ СТАЛО ХОРОШО...
ТАК ВОТ С ЭТОГО И НАДО
БЫЛО НАЧИНАТЬ!»

Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Не верю.
- Нет хороших отзывов.
- Не натурально, не настоящее.
- Грубо, откровенно, неправильно.
- Вредно и дорого.
- Несправедливо.
- Дорого.

«МОЖЕТ, ДАТЬ ЕМУ ЕЩЕ
ОДИН ШАНС?»



Стратегия лжи (как они врут?)

■ Редко и плохо врут.

■ Отрицание без дополнительного легендирования («это не я и всё»).

■ Преимущественно тактический барьер («не могу сейчас говорить на эту тему, у меня голова болит»).

■ Уход от прямых вопросов («примерно, вроде того, как обычно»).

■ Много эмоции и волнений, чувств, слезы («ты на меня давишь»).

■ Нет обвинительной позиции по отношению к следствию.

■ Стремление «отсидеться» и переждать.

«ЭМОТИВ ОБМАНЫВАЕТ
СЕБЯ ПОТОМУ, ЧТО ПРАВДА
СЛИШКОМ ЖЕСТОКА,
ЧТОБЫ ЕЕ ЗНАТЬ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

- Тактика «добрый полицейский», «по-хорошему», без принуждений и манипуляций.
- Внимание на коммуникацию, раппорт и отношения.
- ШЗП и негативные намерения.
- Усиление тревожности и предложение поддержки и помощи.
- Добрый и злой полицейский, работа на контрасте.
- По умолчанию утверждать, что факт лжи уже был раскрыт: «Как мне реагировать на эту ложь?».

**«ВАМ НЕ НУЖНА БУДЕТ
СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ,
ЕСЛИ ВЫ ОКРУЖИТЕ СЕБЯ
АДЕКВАТНЫМИ ЛЮДЬМИ.
ВОТ ТОЛЬКО ГДЕ ИХ ВЗЯТЬ?»**

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

- Использование эмоций и нагнетания для манипуляций: слёзы, печаль и тревога.
- Использования чувства вины и обиды.
- Апелляция к справедливости («Ты несправедлив, поэтому...»).
- Использование лести и комплиментов («Только такой профи, как ты, может сделать это качественно»).
- Уклонение от ответственности и перекладывание ее на других («Иванов мне сказал, что...»)
- Гиперзабота с целью контроля.
- Жалобы, просьбы, упрашивание.



«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН ВСЕХ УБЕЖДАЛ В ТОМ,
ЧТО МАНИПУЛЯЦИИ –
ЭТО ПЛОХО. НО ОДНАЖДЫ
ПОНЯЛ, ЧТО ГОВОРИТ
ТАК ТОЛЬКО ПОТОМУ,
ЧТО САМ НЕ УМЕЕТ
МАНИПУЛИРОВАТЬ...
А КОГДА НАУЧИЛСЯ, ВСЕ
РАВНО ГОВОРИЛ, ЧТО
МАНИПУЛЯЦИИ – ЭТО
ПЛОХО. И МАНИПУЛИРОВАЛ»

Как стать эмотивом? (как развивать психотип?)

- Развивайте эмпатийность, сопереживание и эмоциональный интеллект.
- Поддерживайте горизонтальную кооперацию в общении.
- Больше самостоятельного творчества, искусства, рукоделия.
- Увеличьте общение с животными, проявление заботы и волонтерство.
- Развивайте отношения и поддерживайте их даже с теми, кто вам не нравится.
- Ограничить себя от значительных проблем и дискомфорта.
- Редко выходите из зоны комфорта, сохраняйте больше спокойствия и надежности.



«ОТДЫХ – ЭТО ВРЕМЯ
ДЛЯ СЕБЯ И СВОИХ
БЛИЗКИХ»

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- В целом не криминальны и часто являются жертвами криминала.
- Могут быть вовлечены в преступные схемы по незнанию, принуждению или из-за социальной инженерии.
- Могут мстить за близкого.
- Жертвы мошенников, социальных инженеров.
- Преступления с целью восстановить справедливость.
- Могут покрывать коллег, друзей и даже заниматься самооговором.



«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ
НЕ ТАК, КАК Я, ТО ТЫ МЕНЯ
НЕ ЛЮБИШЬ»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

- Проблемы со стрессами и тревогой.
- Фобии, неуверенность в себе, неприятие себя, самокритика.
- Проблемы с поиском себя и саморефлексией.
- Депрессии и неустойчивое настроение.
- Последствия психологические травм прошлого.
- Комплекс «Золушки», заниженная самооценка, неуверенность в себе, комплекс жертвы, чувство вины.



**«ЖИЛ-БЫЛ ЭМОТИВ.
ОН БЫЛ ОЧЕНЬ ХОРОШИМ
И ПРАВИЛЬНЫМ. НО ЕМУ
ПОЧЕМУ-ТО ИНОГДА
БЫЛО ГРУСТНО. ПОЧЕМУ?
...А ПОТОМУ, ЧТО ОН БЫЛ
СЛИШКОМ ХОРОШИМ»**

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Эмпатия, сопереживание, забота.
- Уравновешенность, ответственность, спокойствие.
- Социальные навыки и способность сплотить команду.
- Человекоцентричность в решении проблем и коммуникативных конфликтов.
- Адаптивность и человечность.
- Внимательность и этичность.



**«ВЫ МОЖЕТЕ НАЙТИ
ОБЩИЙ ЯЗЫК
С КЕМ УГОДНО. КРОМЕ
САМОГО СЕБЯ»**

Слабые стороны:

- Уязвимость к стрессу и низкая стрессоустойчивость.

- Доверчивость и нерешительность.
- Чрезмерная эмоциональность.
- Слабая инициативность и стремление к достижениям.
- Стеснительность, проблемы лидерства.
- Неустойчивость самооценки.

Глава 8

Истероид

Истероидность – это буйство подкорки
И.П. Павлов (1849–1936 гг), великий русский физиолог

Подкорка – комплекс структур головного мозга, регулирующие двигательную, эмоциональную, чувствительную и многие другие функции. Упрощенно, эти структуры находятся под контролем и регуляцией более высших структур – коры полушарий головного мозга. Однако, если подкорковые сигналы очень интенсивны или концентрируются в особых областях, то они «побеждают» и начинают оказывать существенное и очень широкое влияние на все наши психические процессы. Поведение становится более иррациональным, эмоциональным, импульсивным, демонстративным и эгоистичным. Эти качества и лежат в основе истероидного характера.

Внешний вид (как он выглядит?)

- Важнейшая задача образа и внешнего вида – выделиться на фоне других, быть непохожим.
- Ярко, контрастно.
- Заметный.
- Демонстративный.
- Контрастный.
- Эксцентричный.
- Присутствует театральность образа.
- Оригинальность.
- Брендовый и модный.
- С яркими деталями.
- Привлекает внимание.
- Большое количество аксессуаров и украшений, акцентирующих образ.
- Склонность к пластической коррекции лица.
- Часто излишнее использование косметики.

«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
И НЕ БЫЛО У НЕГО
НИ СТЫДА, НИ СОВЕСТИ,
НИ КОМПЛЕКСОВ,
НИ ОГРАНИЧЕНИЙ....
А ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ БЫЛО»

Поведение (как он ведет себя?)

- Эмоции и интриги: ориентирован на людей и их реакции.
- Манипуляции.
- Утрированность и максимализм.
- Демонстративность.
- Потребность во внимании и/или одобрении окружающими.
- Ориентирован на собственные интересы.
- Изменчив в настроении, «капризен».
- Требователен по отношению к другим.
- Может вести вызывающе, манерно.
- Активен, инициативен.
- Язвитель.
- Гибок и изменчив в поведении и социальных ролях.



«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД. ОН
БЫЛ СЧАСТЛИВ НАСТОЛЬКО,
НАСКОЛЬКО ПОЗВОЛЯЛ
СЕБЕ САМ. А ПОЗВОЛЯЛ ОН
СЕБЕ МНОГО: ЗАБОТИЛСЯ
О СЕБЕ, ХВАЛИЛ СЕБЯ ЗА
УСПЕХИ, НЕ ПАРИЛСЯ ПО
МЕЛОЧАМ. В ОБЩЕМ, МАЛО
КТО СЕБЕ МОЖЕТ ТАКОЕ
ПОЗВОЛИТЬ...»

Невербалика

(его мимика, эмоции, жесты)

- Демонстративна.
- Утрирована.
- Изменчивая, провоцирующая, вызывающая.
- С двойными посланиями.
- Маска эмоций и игра на себя.
- Манипуляции и неискренность.
- Подчеркивающая индивидуальность.
- Присутствует большое количество признаков женских сигналов тела.
- Частые позитивные, показные эмоции.
- Раскрепощенная походка, грациозность.
- Акцентированные позы и положения тела, привлекающие внимание.

Голос и лингвистика (его голос и речь)

- Манерность.
- Красноречив.
- Эмоциональность.
- Хорошее владение голосом.
- Растягивание гласных.
- Носовой акцент и интонации.
- Изменчив в настроении.
- Многозначительные паузы.
- Высокий и живой, не тихий.
- Привлекает внимание.
- Много говорит о себе и про себя.



**«ВЫ – ОЧЕНЬ
ПРИЯТНЫЙ
СОБЕСЕДНИК,
ЕСЛИ ТЕМА
РАЗГОВОРА –
ЭТО ВЫ И ВАШИ
ИНТЕРЕСЫ»**

Образ жизни (как он живет?)

Имеет тенденцию к росту количества контактов, общения, интересов и сфер деятельности. Картина мира предполагает интерес к новому, нестандартному, оригинальному, многосложному, неоднозначному опыту.

Участвует только в тех событиях, которые субъективно воспринимаются как «выгодные». Очень любит замыкать на себе системные процессы, контролировать ключевые моменты управления, делать себя «незаменимым».

Демонстративность с постоянными ссылками на собственное мнение как наиболее важное и экспертное.

В коммуникации он стремится занять более значимую, видную и статусную позицию и использовать ее для влияния и давления на собеседника.

При отсутствии внимания со стороны других целенаправленно возбуждает к себе интерес, интригует. Имеет завышенный уровень притязаний при высокой впечатлительности.



«ВЫ ВСЕГДА СЛЕДИТЕ ЗА СОБОЙ, ЧТОБЫ ВСЕ СЛЕДИЛИ ЗА ВАМИ»

Все выстраивается вокруг удовлетворения собственных потребностей. Предпочитает управленческие должности и всегда ищет работу, предполагающую возможность формального и/или неформального влияния на принятие решений и персонал.

Поведенчески может быть очень гибким, вплоть до непредсказуемости, особенно в ситуациях испытаний, соперничества, амбициозных задач и «битве» за всеобщее внимание аудитории.

Если эти цели уже достигнуты и удовлетворены (а новых амбициозных целей при этом нет), то он склонен к халяве и лени.

Мышление (как он думает?)

Нервная система чаще слабая, подвижная, быстро переключаемая с высокой истощаемостью. Это приводит к стремлению избегать интенсивных стрессов и концентрировать свои усилия на наиболее легких и перспективных направлениях.

■ Ориентирован на себя, эгоцентричен.

■ Целенаправленно на личные достижения и успех.

■ Зависит от настроения.

■ Требователен к другим, а не к себе.

■ Вытеснение проблем и сложностей, либо их утрирование.

■ Идеализация кого-либо или чего-либо и разочарование в этом.

■ Манипулирование информацией и понятиями для собственных интересов.

■ Передергивание и язвительность.

■ Подчеркивание собственной компетентности и опыта, принижение других.

■ Имеет собственные «бзики».

■ Оптимистичен и высокая самоуверенность.

«ПРАВИЛА СУЩЕСТВУЮТ
ДЛЯ ДРУГИХ,
А НЕ ДЛЯ МЕНЯ. ГЛАВНОЕ –
В ЭТО ПОВЕРИТЬ И УБЕДИТЬ
ОСТАЛЬНЫХ»

Отношение к себе: акцент на себе и собственных интересах. «Я» всегда в приоритете.

Отношение к другим: свысока, пренебрежительное.

Базовые убеждения (во что он верит?)

Я заслуживаю гораздо большего, чем все остальные.

Всё самое лучшее не детям, а мне.

Для меня всегда найдется исключение, даже если его нет.

Обязательно нужно чем-то выделяться на фоне серой мас-

сы.

В мире нет однозначных вещей: то, как будут трактоваться события, зависит от того, насколько мне это выгодно.

Бери от жизни всё. Прямо сейчас. Чтобы быть счастливым, надо верить, что ты уже счастливый!

«СЧАСТЬЕ –
ЭТО БЫТЬ ПЕРВЫМ
И ЕДИНСТВЕННЫМ.
НЕСЧАСТЬЕ –
ЭТО УЙТИ В ЗАБВЕНИЕ»



Если не можешь – значит, что не хочешь. Если хочешь – сделаешь.

Мир непредсказуем, хаотичен и нестабилен. В нем выигрывает тот, кто проявляет наибольшую гибкость.

Точное долгосрочное планирование необязательно, поскольку всё может измениться.

Кто не рискует, тот не пьет шампанское!

Одновременно заниматься двумя, даже противоположными вещами – это нормально.

Я согласен, но в случае чего я могу передумать... Это не я не сдержал слово – это обстоятельства изменились.

Всегда есть выбор. Если выбирать не из чего, то я в этом

не участвую.

Ценности и критерии (что ему важно?)

Амбиции, артистизм, влияние, выгода, выигрыш, гибкость, деньги, жизнерадостность, индивидуальность, инициатива, креативность, лидерство, оригинальность, подвижность, популярность, привлекательность, признание, сексуальность, статус, обаяние, остроумие, перфекционизм, привлекательность, развлечение, удовольствие, успех, творчество, экспрессивность, энергичность, комфорт.



«ИСТЕРОИД ХОЧЕТ БЫТЬ
ЗВЕЗДОЙ И РАДИ ЭТОГО
ГОТОВ ОБМАНЫВАТЬ»

Личностные качества (какой он?)

Авантюрный, креативный, непостоянный, неусердный, оригинальный, привередливый, раскованный, модный, амбициозный, артистичный, бойкий, высокомерный, демонстративный, дерзкий, критичный, харизматичный, эгоистичный, экспрессивный, энергичный, манерный, надменный, азартный, насмешливый, обаятельный, придирчивый, самоуверенный, циничный, эгоистичный, предприимчивый, раскрепощенный, стильный, артистичный, сексуальный.



**«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОН БЫЛ УВЕРЕН ТОЛЬКО
В ОДНОМ. В СЕБЕ...
А ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ БЫЛО
НЕ ВАЖНО. И ВСЕ
ОСТАЛЬНЫЕ – ТОЖЕ»**

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Творческие задачи: художник, дизайнер, актер, художник и др.

Коммуникационные задачи: журналист, продавец, переговорщик и др.

Предпринимательские задачи: предприниматель, менеджер по продажам, переговорщик.

Лидерские задачи: высшие руководители, стартапы, тренеры.

Публичная деятельность: журналистика, ТВ, модель.

Преподавание: преподаватель, тренер, бизнес-тренер.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ – ЭТО БЫТЬ
НА ВИДУ И ПРИВЛЕКАТЬ ВНИМАНИЕ,
ПОТОМУ ЧТО БЕЗ ЭТОГО МНЕ
НЕ ПОНЯТЬ, ЧТО Я ЛУЧШАЯ»

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

■ Культура успешности, успеха и престижа.

■ Атмосфера восхищения и потворствования, «кумир семьи».

■ Превалирование эмоционального убеждения над рацией.

■ Манипуляции и двойная игра со стороны значимых близких.

■ Личность и человек важнее правил.

■ Раскрытие уникальности и талантов.

■ Высокий уровень дохода и отсутствие финансовых ограничений.

■ Исключительно положительная обратная связь.

«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ДЛЯ ПОЛНОГО СЧАСТЬЯ
ЕМУ НУЖНО БЫЛО НЕ ТАК
МНОГО: ТОЛЬКО САМОЕ
ЛУЧШЕЕ. А ЕСЛИ САМОЕ
ЛУЧШЕЕ ДОСТАВАЛОСЬ
КОМУ-ТО ДРУГОМУ,
ТО ОН УСТРАИВАЛ
ИСТЕРИКИ... ПОЭТОМУ
ЕГО И НАЗЫВАЛИ
ИСТЕРОИДОМ»

Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

- Одиночество.
- «Мат. часть» – нежелание глубоко погружаться в детали проблем и ситуаций.
- Плохо переносят стрессы и критику.
- Рутинa и однообразие.
- Жесткие и неизменные правила, формализм.
- Отсутствие обратной связи.
- Эмоциональная лабильность и импульсивность.



«ИЗ ОТНОШЕНИЙ
НУЖНО
ВЫНОСИТЬ
НЕ ТОЛЬКО
ЦЕННЫЙ ОПЫТ,
НО И ЦЕННЫЕ
ПОДАРКИ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

- Склонны к риску и азарту, не лояльны системе, даже если об этом прямо не говорится.
- При этом отлично подстраиваются и приспосабливаются.
- Могут кардинально менять собственную точку зрения и позицию, если этого требует ситуация.
- Слово могут не держать, любят приврать, особенно касательно собственного опыта и успеха.

**«ПОЗНАКОМЛЮСЬ
С УСПЕШНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ,
ОТВЕЧАЮЩИМ ВСЕМ МОИМ
ТРЕБОВАНИЯМ»**

Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

■ Устроить истерику, обидеться.

■ Уклонение от ответственности (это вы мне принесли неприятности, вы виноваты, а я сам хороший).

■ Устроить праздник и отвлечься.

■ Отвлечься, переключить внимание на что-то позитивное.

■ Найти новую публику и поддержку.

■ Измененные состояния сознания, алкоголь, наркотики, секс.

■ Творчество и новые проекты.



**«ВСЕ ПЛОХОЕ, ЧТО БЫЛО
СО МНОЙ – ЛУЧШЕ
ЗАБЫТЬ, А ВСЕ ХОРОШЕЕ –
ПРИДУМАТЬ. ВСЕ ХОРОШЕЕ,
ЧТО БЫЛО С ДРУГИМИ,
ЛУЧШЕ ЗАБЫТЬ, А ВСЕ
ПЛОХОЕ – ПРИДУМАТЬ»**

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

Лояльность тому или иному паттерну (человеку, рабочему месту, компании, бренду, решению) рано или поздно будет поставлено под сомнения.

В большей степени индивидуалистичны, чем команды. Эффективно работать в команде им позволяет только какое-то особое, индивидуальное и уникальное место в ней.

Выстраивание личных отношений происходит со «странностями» и с долей непредсказуемости. В отношениях всегда присутствует интрига, спонтанность, раскованность, креативность, язвительность, экспрессивность. Обращают повышенное внимание на уникальность и своеобразие других людей.



«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОН ОЧЕНЬ ЛЮБИЛ, КОГДА
ЛЮБИЛИ ЕГО. КОНЕЧНО,
ОН ПОНИМАЛ, ЧТО ВСЕ
В ЭТОМ МИРЕ ВРЕМЕННО.
И ЛЮБОВЬ ТОЖЕ... ПОЭТОМУ
ОЧЕНЬ ВАЖНО НАУЧИТЬСЯ
ВЫНОСИТЬ ИЗ ОТНОШЕНИЙ
НЕ ТОЛЬКО ЦЕННЫЙ ОПЫТ,
НО И ЦЕННЫЕ ПОДАРКИ»

Круг интересов (какие темы важны в общении?)

- Стремится к расширению круга общения, особенно с престижными и статусными группами.
- Предпочитает разговаривать про успех, оригинальность, необычность, достижения и планы.
- Отличное владение small talk, умеют поддержать разговор.
- Не стеснительны, коммуникабельны, стараются произвести сильное впечатление.
- Хорошие навыки самопрезентации, способен очаровать собеседника.
- В основном позитивен и коммуникабельный.



**«ЖИЛ-БЫЛ
ИСТЕРОИД. ОН
ОЧЕНЬ ХОТЕЛ, ЧТОБЫ
ЛЮДИ ЗНАЛИ ЕГО
ТОЛЬКО С ХОРОШЕЙ
СТОРОНЫ...
ПОЭТОМУ ПО-
НАСТОЯЩЕМУ ЕГО
НИКТО И НЕ ЗНАЛ»**



Важные темы общения:

- Актуальные новости ближнего окружения.
- Искусство и культура, знаменитости и общественные личности.
- Мода и стиль.
- Личные достижения и успехи.
- Психология и отношения.
- Путешествия и приключения.
- Социальные события и мероприятия.
- Личные достижения и успехи.
- Творческие проекты и хобби.

Мотивация (как его мотивировать?)

Имеет высокую мотивацию достижения и низкую мотивацию сохранения.

Мотивирован разнообразием и оригинальностью.

Несколько упрощенно, но правильно их мотивацию можно описать таким образом: «Если они еще не пробовали этого, и это интересно и уникально, – то они это уже хотят».

«ВЫ ВСЕГДА ГОТОВЫ ПРИНИМАТЬ:
– ПОДАРКИ;
– КОМПЛИМЕНТЫ;
– ЖЕЛАЕМОЕ
ЗА ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЕ»

Но стоит только «распробовать», им становится скучно, а значит, пора пробовать что-нибудь новое.

- Стать самым лучшим.
- Успех, статус, уникальность.
- Самореализация и амбиции.

- Нестандартность, эксцентричность, разнообразие.
- Наслаждение жизнью.
- Внимание и творчество.
- Одобрение, признание и восхищение окружающими.

Если я не хочу, но мне надо, то ... я сделаю это самым простым и легким способом.

Если я хочу, но не могу, то я... найду того, кто сделает это за меня и для меня.

Если я могу, но не хочу, то пусть весь мир подождет, пока я захочу.

Если я должен, но не хочу, то лучше об этом забыть.

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то я буду манипуляциями привлекать их на свою сторону.

Если им от меня что-то надо, а мне от них нет, то у них нет шансов, если они никто.

Конфликты

Как он относится к конфликтам?)

В конфликт вступают в знак протеста или как стремление противопоставить себя большинству, демонстративно не согласиться с их точкой зрения.

Придирчивы и язвительны. Часто «заходятся» по мелочам и портят отношения.

Эмоциональны, не сдержаны, истеричны.

«ИСТЕРОИД ЗАЩИЩАЕТ
СВОЮ РОЛЬ И КОРОНУ
И ДЛЯ ЭТОГО ИСПОЛЬЗУЕТ
МАНИПУЛЯЦИИ
И КРАСОТУ»

Максимализм и отсутствие движения к компромиссам.

Манипуляции и поиск поддержки значимых персон со стороны.

Творчество (что для него творчество?)

Обладают высокими творческими способностями, и весьма часто творчество является основным видом их деятельности.

Творческий успех связан с появлением нового (очередного) вдохновения, идеи, заряда, изменений, «эмоциональной взбучки», подкрепленных верой в собственную творческую уникальность и развитым чувством юмора.

Творческий кризис часто вызван жизненным однообразием, отсутствием динамики и прогресса, массовой критикой продукта творчества.



**«ЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ
ТОЛЬКО НА ДВУХ
ВЕЩАХ: НА СЕБЕ
И НА ВДОХНОВЕНИИ»**

Подстройка и отстройка (на чем для него нужно акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Подстройка

- Опишите, в чем заключается его незаменимая роль в этом проекте?
- Отметьте, как его авторитет и уникальный опыт будет учитываться в проекте?
- Разъясните, почему вы обращаетесь с таким предложением именно к нему?
- Акцентируйте, как он может участвовать в процессе реализации проекта и контролировать его?
- Кем и чем он будет руководить в этом проекте (или в координации этого проекта)?
- Чем вы ему можете быть полезным вообще?
- Какие бонусы и преференции он получит во время и после реализации проекта?
- Как именно участие в проекте подчеркнет его исключительность?



**«ВАС НАДО ЛЮБИТЬ,
А НЕ ПОНИМАТЬ»**

Отстройка

- Нет комплиментов личности истероида и его заслугам.
- Требуется много тяжелой ответственной работы.
- Его будут контролировать и оценивать.
- Долгие рутинные проекты с «длинными» деньгами.
- Формальный, а не человекоцентричный подход.
- Непубличность, жесткость и дисциплинированный подход.

Стратегия переговоров (как он ведет переговоры?)

- Наигранность, демонстрация влияния и успеха.
- «Все или ничего», «сейчас или никогда».
- Эмоционально, манипулятивно, импульсивно.
- Ориентация на ролевые модели.
- Личность переговорщика очень важна.
- Претензии, требования, шантаж.
- Продуманная самопрезентация.
- Утрирование недостатков партнера.

«ИСТЕРОИД ХОЧЕТ БЫТЬ
ЗВЕЗДОЙ И РАДИ ЭТОГО
ГОТОВ ОБМАНЫВАТЬ»

Как вести переговоры? (как с ним вести переговоры?)

- Акцент на личности Клиента.
- В чем ваш товар лучший на рынке?
- Подчеркиваем уникальность и престижность.
- Элитарность, премиум, Luxury со скидкой и персональным подходом.
- Compliments и подстройка.
- Встраивание в будущее, «продажа лучшего будущего».
- Статусные манипуляции.
- Вовлечь и давать пробовать.
- Демонстрируем личный успех и престижность.

«ДЕНЬГИ –
ЭТО ПОКАЗАТЕЛЬ
УСПЕХА
И УНИКАЛЬНОСТИ
ЧЕЛОВЕКА»



Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – убеги с поиском внешней поддержки.

■ Применение силы и жесткого давления.

■ Грубость и насмешки.

■ Монотонность и скука.

■ Отсутствие вызова и застой.

■ Отсутствие признания.

■ Низкий уровень внешней эстетики и скучное оформление пространства.

■ Победа в конкуренции и отсутствие роста.

«ЕСЛИ ЧТО-ТО ИДЕТ НЕ ТАК,
ТО НАДО ДЕМОНСТРАТИВНО
ОБИДЕТЬСЯ И ХЛОПНУТЬ
ДВЕРЬЮ»

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Игнорирование и обесценивание.
- Стёб, насмешки, чёрный юмор.
- Compliments и восхищение другими.
- Долгое отсутствие внимания.

«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ
НЕ ТАК, КАК Я, ТО ЭТО
ПРАВИЛЬНО, ПОТОМУ
ЧТО Я НЕПОВТОРИМ»

- Американские горки (непрогнозируемая подстройка и отстройка).
- Обнуление достижений и критика.
- Похвалить другого в его присутствии.

Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

- Акцент на его личности.
- Восхищение и комплименты.
- Подарки и презенты.
- Постоянная подстройка и внимание.
- Отсутствие критики и сомнений.
- Сравнения в его пользу, особенно публичное.
- Игра и отсутствие скуки.
- Демонстрируйте открытость, гибкость и успешность.
- Публичная похвала и подарки.
- Поздравления с праздниками и днем рождения.

«ОТДЫХ – ЭТО НАСЛАЖДЕНИЕ
СОБОЙ И СВОИМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ»

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Коммуникация с руководителем:

- стремление привлечь его внимание и ресурсы на свою сторону.
- высокая потребность в похвале и одобрении.
- чувствительность к критике.
- в запущенных случаях – «звездная болезнь».
- построение коммуникации и рабочих процессов таким образом, чтобы показать себя незаменимым.
- периодический демонстративный трудовоголизм.
- поиск самых легких путей решения поставленных задач.
- завышенные ожидания и требовательность к другим.
- нестабильная работоспособность во многом зависящая от настроения.



«РУКОВОДИТЬ –
ЭТО ЗНАЧИТ БЫТЬ
В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ»

Коммуникация с подчиненными:

- позитивность и театральность, импульсивность в принятии решений и взаимодействии.
- частые пренебрежения структурой и правилами: все решает руководитель и обстоятельства, а не правила. Непостоянство.
- неформальность общения и поощрение творческого подхода.
- фокус на внешнем впечатлении – важно, чтобы внешне все было красиво, и никто не мог «залезть» во внутреннюю кухню.
- манипулятивные тенденции и нарциссизм.
- переменчивость настроения и нестабильность вовлеченности в работу.
- недопустимость критики себя как руководителя.

Что покупают (что они хотят?)

- Склонность к импульсивным и несколько демонстративным покупкам.
- Поиск новизны и эксклюзивности.
- Ориентировка на статус и успех.
- Лучшее в своем сегменте.
- Впечатления, эмоции и развлечение.
- Оригинальный и уникальный товар и услуги.
- Доставляющее удовольствие, а не выполняющее конкретную функцию.
- Контакты и нетворкинг, расширение своей популярности.

Отношение к деньгам: фиксированное, акцентированное, импульсивное.

«КУПЛЮ КРАСИВОЕ,
УНИКАЛЬНОЕ,
ОРИГИНАЛЬНОЕ,
Я В ШОКЕ ОТ ВАШИХ ЦЕН,
НО ВМЕСТЕ С ПОДАРКОМ —
БЕРУ!»

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

- Акцент на личности Клиента.
- Ответ на вопрос: «В чем ваш товар лучший на рынке?»
- Подчеркиваем уникальность и престиж.
- Увеличиваем спрос, усиливаем эффект социального признания, престижа и одобрения.
- Продавец и товар должен олицетворять успех и престиж.
- Красивый «фантик», обложка и процесс.
- Создание эффекта ВАУ!
- Эмоции и комплименты.
- Всегда быть на связи, зафрендиться.
- Отзывы известных людей, референция на них.
- Индивидуальные условия и скидки.

«ЧЕМ ЯРЧЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ»



**«ВАМ ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ ВАС
НИКТО НЕ ТРОГАЛ.
НО ВСЕ ДОБИВАЛИСЬ»**

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Эмоционально и вызывающе.
- Интерес и поиск.
- Уникальность и оригинальность, шоу.
- Люди и общение, восхищение.
- Роскошь и красота, необычность, азарт.
- Риск и вызов, достижения и успех.
- Непредсказуемость и сюрпризы.
- Люди и людские массы, общества и контакты.
- Игра, шоу, демонстрация.
- Скорость и страсть, приключения.
- Отличия и странности.

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Приключения и успех.
- Праздная жизнь, наслаждение и удовольствие
- Хитрость и оригинальность.
- Новое и уникальное.
- Креатив и творчество.
- Молодость и страсть, встречи и интерактив

«ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ПРИНОСИТ
УДОВОЛЬСТВИЕ, И БУДЕТ
СЧАСТЬЕ»

Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Банально, известно.
- Некрасиво, как у всех.
- Нестатусно.
- Непопулярно, не моего уровня.
- Неяркое, не выделяет на фоне других, не престижно.
- Нет эмоций и чувств, безразлично.
- Скучно.



«ИСТЕРОИД ВСЕХ
ОБМАНЫВАЕТ
ПОТОМУ, ЧТО ПРАВДА
НЕКРАСИВА И НИКОМУ
НЕ ИНТЕРЕСНА»

Стратегия лжи (как они врут?)

- Вытеснение и игра, желание все перевести в юмор.
- Забалтывание, рассказывание историй, вовлечение.
- Смысловый барьер («не понимаю, о чём вы?») и пере-

вод темы.

- Максимальная положительная диссоциация («Ой, да брось ты, давай лучше о хорошем?»)

- Перевод «стрелок» («Это не я, а он!»)

- Усиление положительного я-образа («Я здесь самый успешный. Как вы вообще можете обо мне плохо подумать?»)

- Агрессия («А ты кто такой, чтобы меня об этом спрашивать?»)

«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОДНАЖДЫ ОН СОВРАЛ,
ЧТО У НЕГО ВСЕ ХОРОШО,
КОГДА БЫЛО ВСЕ
ПЛОХО. СЕЙЧАС УЖЕ
ВСЕ НАЛАДИЛОСЬ...
А ОСТАНОВИТЬСЯ НЕ МОЖЕТ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

- Провокации («признайся, это был твой уникальный почерк»).
- Эмоциональная накачка (использование максимального уровня эмоций и накала).
- Расчет на эмоциональные утечки и указание на них («ты слишком дергаешься и увиливаешь, чтобы это был не ты»).
- Жесткая конкретизация вопросов и невозможность от них уйти («сначала ты должен мне обо всем рассказать, а потом – всё остальное»).
- Жесткие утверждения в факте обмана на фоне подстройки («ты же меня сейчас обманываешь, любимый?»).
- Тактика «Признайся в малом».

«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОН ОЧЕНЬ СИЛЬНО
ВОЗМУЩАЛСЯ ОТ ТОГО, КАК
НАГЛО ЛЮДИ ВРУТ САМИМ
СЕБЕ И ОКРУЖАЮЩИМ...
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО! ДА КАК
ОНИ СМЕЮТ?! ДАЖЕ Я ТАК
НИКОГДА НЕ ПОСТУПАЮ!»

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

- Драматизация: «теперь все точно пропало, только если ты не сделаешь для меня...»
- Эмоциональные «раскачка»: непредсказуемо то всё хорошо, то плохо; то позитив, то негатив.
- Перекладывание и делегирование ответственности.
- Максимализм: либо всё, либо ничего. «Либо вы делаете так, как я говорю, либо я ухожу»!
- Ложные обещания и заверения «Я обещаю, честное слово, что я ...».
- Идеализация «Для вас, наших самых лучших клиентов, мы предлагаем индивидуальные условия.»
- Утрирование: «только у нас вы узнаете, что такое настоящее X!».
- Оценка не к месту: «это ужасно, немедленно уберите это!», «прекрасно, продолжайте!».



«ЖИЛ-БЫЛ
ИСТЕРОИД. КОГДА
ОН МАНИПУЛИРОВАЛ, ВСЕ
ТОЛЬКО И ОБСУЖДАЛИ,
НАСКОЛЬКО ЗАМЕТНО
ОН ЭТО ДЕЛАЕТ...
НО НЕКОТОРЫЕ
МАНИПУЛЯТОРЫ, ЧТОБЫ
ОН НЕ ОБИЖАЛСЯ, ВСЕМ
ГОВОРИЛИ, ЧТО ОН –
КОРОЛЬ МАНИПУЛЯЦИЙ!»

Как стать истероидом? (как развивать психотип?)

■ Акцентируйте непропорциональное внимание к собственным достижениям и возвеличивание себя за даже самый малый успех.

■ Избегайте любой критики и негативной обратной связи: все, кто хоть как-то не согласны с вами, не достойны вашего внимания.

■ Фокусируйтесь на внешности и впечатлениях, как можно чаще смотрите в зеркало и стабильно заботьтесь о собственной привлекательности.

■ Избегайте сильных стрессов и выхода из зоны комфорта. Вы всегда должны находиться в абсолютно защищенном пространстве среди собственных почитателей.

■ Часто сравнивайте себя с другими в свою пользу. Демонстрируйте завышенные ожидания по отношению к другим.

■ Не скрывайте, а наоборот, утрированно показывайте собственные эмоции и отношение к другим.

■ Заведите себе Инстаграм и ТикТок-блог и добейтесь большого количества подписчиков.



**«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОН ВО ВСЕМ СТРЕМИЛСЯ
ВИДЕТЬ ТОЛЬКО ХОРОШЕЕ.
И НАХОДИЛ ЕГО ТАМ, ГДЕ
БЫЛО ПРОЩЕ ИСКАТЬ...
В СЕБЕ»**

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- Простое мошенничество и обман, связанные созданием успешного образа.
- Продажа «успешного успеха».
- Шулерство, разовые аферы.
- Подстрекательство и наводки.
- Мелкие кражи.
- Насмешки, буллинг и троллинг.
- Создание «тайных» обществ и сект.

«ЖИЛ-БЫЛ ИСТЕРОИД.
ОН ВСЕМ ГОВОРИЛ ТОЛЬКО
ЧИСТУЮ ПРАВДУ....
КАК ТОЛЬКО ПРИДУМАЕТ
ОЧЕРЕДНУЮ ЧИСТУЮ
ПРАВДУ, СРАЗУ ВСЕМ
О НЕЙ РАССКАЗЫВАЕТ
И ПО НЕСКОЛЬКО РАЗ:
ЧТОБЫ ЛУЧШЕ ВЕРИЛИ»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

■ Трудности в создании и поддержании стабильных долгосрочных отношений как в деловой, так и в семейной жизни.

■ Проблемы с самоидентичностью и самореализацией из-за чрезмерной реакции на критику и недостатка положительного подкрепления, поиск себя.

■ Нарциссизм, завышенная самооценка и их последствия.

■ Проблемы с самоконтролем и импульсивностью и связанные с этим проблемы в отношениях с людьми, конфликтами и зависимостями.

■ Драматизация, поиск поддержки и коучинга, развитие стрессоустойчивости.

«ЭМОЦИИ И ДРАМА –
ЭТО ВАША ЗОНА КОМФОРТА.
И ДИСКОМФОРТА ДРУГИХ»

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Харизма и обаяние.
- Креативность и оригинальность.
- Самоуверенность и самопродвижение.
- Энергичность и эмоциональность.
- Социальная гибкость и адаптивность.

Слабые стороны:

- Зависимость от окружения и внешнего внимания.
- Импульсивность и эмоциональная нестабильность.
- Чувствительность к критике при завышенной самооценке.
- Поверхностность и фокус на внешнем.
- Манипулятивность и избегание ответственности.



**«ДА, СОГЛАШУСЬ,
ЧТО У МЕНЯ СЛЕГКА
ЗАВЫШЕННАЯ САМООЦЕНКА!
НО В ОСТАЛЬНОМ Я ИДЕАЛЕН!»**

Глава 9

Шизоид

Шизоидность – это аутичное отторжение внешнего

Кандинский Виктор Хрисанфович (1849–1889 гг) – российский психиатр, один из основоположников российской психиатрии

У некоторых людей основной фокус внимания погружен в самого себя, в свой внутренний мир и опыт. В основном это происходит за счет снижения внимания на всём внешнем – окружении, обществе, оценке их реакция и пр. Собственно, шизоиды и чаще всего погружены в собственные мысли и ментальные конструкции (аутичное) и мало интересуются происходящими вокруг событиями (отторжение внешнего) и внешней обратной связью.

Такое распределение внимания приводит к тому, что человек становится малообщительным, неэмоциональным, сосредоточенным на внутренних переживаниях и мыслях. Эти особенности и являются стержнем шизоидного характера.

Внешний вид (как он выглядит?)

■ В целом нет акцента на одежде и внешнем виде.

■ Неприметная, небрежная форма одежды, с некоторой неаккуратностью и неухоженностью.

■ Без строгого стиля, в основном темных тонах.

■ Эклетичность образа – странные сочетания различных стилей.

■ Свободный стиль, эклектика и разноплановость, casual.

■ Приоритет функциональности над красотой.

■ «Футлярный стиль» оформления внешности: чем больше закрытых участков тела, тем лучше.

■ Тенденция к темным тонам.

■ Склонность к неухоженности прически, маникюра, обуви и аксессуаров.

■ Некоторая неаккуратность, неряшливость.

■ Фенички, этнобраслеты, странные и редкие аксессуары, не выполняющие роль украшений.

■ Для мужчин – бороды, для женщин – одежда unisex.

«ЛУЧШИЙ УХОД
ЗА СОБОЙ –
ЭТО УХОД
ИЗ РЕАЛЬНОСТИ»



Поведение (как он ведет себя?)

■ Спокоен, безэмоционален

■ Избегает интенсивных социальных контактов, отстранен.

■ Держит дистанцию, не любит лишнего внимания.

■ Независимость и автономность, избирательность в общении.

■ Незаинтересованность в близких отношениях, скрытность.

■ Равнодушие к похвалам и к критике.

■ Интерес к абстрактным темам, логике и идеям.

■ Интересуют «странные» детали.

■ Редкое проявление инициативы в социальных контактах.

■ Имеется некоторая социальная бестактность – спокойное отношение к социальным условиям и запретам.

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД. ЕГО
НИКОГДА НИЧЕГО НИ
КАПЕЛЬКИ НЕ РАЗДРАЖАЛО...
ВОЗМОЖНО ПОТОМУ,
ЧТО ОН УЖЕ ДАВНО НЕ
ПОДПУСКАЕТ К СЕБЕ НИЧЕГО,
ЧТО НА ЭТО МОГЛО БЫ БЫТЬ
СПОСОБНО»

Невербалика

(его мимика, эмоции, жесты)

- Неэмоционален, скудная и однообразная мимика.
- Ограниченная потребность в зрительном контакте.
- Часто «покер фейс», скрывает проявления эмоций.
- Поддержание большой дистанции, охрана личного пространства и избегание зрительного контакта.
- Преимущественно закрытые позы и незначительное количество жестов.
- Слабая интонированность речи.
- Движения ломанные, механические, медленные, угловатые.
- Статичность и ригидность в движениях и позе.
- Длительное переживание эмоций и неудач.
- Хороший контроль эмоций.
- Не утрирует эмоции.
- Не ориентирована на социум и на других.
- Неудобные, нефункциональные, зажатые позы.



«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
У НЕГО ДОМА ВСЕГДА БЫЛ
ХАОС И БЕСПОРЯДОК.
ОН СЕБЯ УСПОКАИВАЛ ТЕМ,
ЧТО ЭТО ПОМОГАЕТ ЕМУ
В ТВОРЧЕСТВЕ И РАБОТЕ...
НО НА ПРОВЕРКУ ОКАЗАЛОСЬ,
ЧТО ОРГАНИЗОВАННОЕ
ТВОРЧЕСТВО ГОРАЗДО
РЕЗУЛЬТАТИВНЕЕ
ХАОТИЧНОГО...»

Голос и лингвистика (как он говорит?)

- Медленный, задумчивый.
- Монотонный, сдержанный в экспрессии.
- Плохая артикуляция.
- Много рассуждений, часто повторяется.
- Использует редкие слова и фразы.
- Высокая теоретическая подкованность, много абстракций.
- Философствование и рассуждения.
- Концентрация на содержании, а не на форме.
- Разговаривает и открывается только близким.
- Не берет трубку и не читает смски.
- Долго не отвечает на письма и сообщения даже если это не вынуждено.

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
И БЫЛА У НЕГО СВЕТЛАЯ
ГОЛОВА И ЗОЛОТЫЕ РУКИ.
ВОТ ТОЛЬКО МЫЛ ОН ИХ
РЕДКО: НЕ ПРИЧЕСЫВАЛСЯ,
НОГТИ НЕ СТРИГ, ОДЕЖДУ
НЕ СТИРАЛ... ПОЭТОМУ О ЕГО
ГОЛОВЕ И РУКАХ БОЛЬШЕ
НИКТО НИЧЕГО
И НЕ УЗНАЛ...»

Образ жизни (как он живет?)

Связан с раздумьями и аналитикой. К общению особого стремления нет, но и отказа, ограничения его также нет: шизоид сам редко будет инициировать общение. Он будет его анализировать.

Распорядок дня не структурирован и не постоянен, без четкого расписания и однозначных обязательств: всегда учитывается возможность появления чего-то, достойного внимания и при этом незапланированного. Предпочитает исследовать, изучать новые варианты и возможности, а не унифицировать их. Быть независимым, самодостаточным, а не в контакте.

При этом вполне допустим минималистский образ жизни: минимализм в желаниях и целях.

Осознанные ограничения в общественной жизни и дискуссиях, преимущественное использование мессенджеров, а не личного общения.

Мышление многозадачное – может заниматься сразу несколькими проектами без снижения качества, более того, с трудом может посвятить всё свое время какой-то одной, пусть и важной задаче. Для высокой эффективности ему необходимы периодические переключения внимания между задачами

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
И БЫЛО У НЕГО МНОГО
ДРУЗЕЙ... В ФЕЙСБУКЕ»

Мышление (как он думает?)

- Интровертированное мышление и восприятие: то, что внутри, важнее того, что снаружи.
- Независимость во мнениях и убеждениях, рефлексия и анализ.
- Трудности с целеполаганием.
- Частый акцент внимания на второстепенные нюансы событий и фактов.
- Ориентировано на информацию.
- Теории заговоров и ментальные жвачки.
- Идеи «фикс» и мысли-вирусы.
- Абстрактное, неконкретное, образное.
- Детализация и аналитика при высоком уровне абстракции.
- Глубокие решения с большим количеством вариаций.
- Многомерная картина мира.
- Скрываемое высокое самолюбие.

«ЮМОР – ЭТО БЕСПОРЯДОЧНО СОХРАНЕННЫЕ МЕМЧИКИ И ЦИТАТЫ»

Отношение к себе: попустительское, нетребовательное.
Отношение к другим: безразличное.

Базовые убеждения (во что он верит?)

Сначала нужно всё хорошенько взвесить и проанализировать, а потом что-то предпринимать.

Если человек от меня по-настоящему чего-то хочет, его интерес к этому должен быть неоднократным.

Навязываться – невежливо.

Не люблю, когда беспокоят по пустякам. Да и сам я не буду никому звонить, чтобы просто поболтать и узнать, как у него дела.

Все в этом мире относительно. Независимость лучше денег.

Лучше все делать самому, чем доверить кому-нибудь другому.

Знания и данные – новая нефть. Эмоции только мешают процессу.

Все равно не поймут, зачем им объяснять?

Я – нормальный, даже если так не кажется.

Если во что-то погружаться, то полностью.

Большинство людей даже не стоят моего внимания.

Важно быть не на словах, а на деле.

Если ты не знаешь элементарного – то ты никто.

Современные технологии и знания – единственный шанс мира спастись от катастрофы.

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД. У НЕГО ВСЕГДА БЫЛО НЕ МЕНЬШЕ ТЫСЯЧИ НЕПРОЧИТАННЫХ СООБЩЕНИЙ И СТОЛЬКО ЖЕ ПРОПУЩЕННЫХ ЗВОНКОВ. А ВСЕ ПОЧЕМУ? ...ПОТОМУ, ЧТО ОН ВЕРИЛ В ЛЮДЕЙ И В ТО, ЧТО ОНИ МОГУТ САМИ СО ВСЕМ СПРАВИТЬСЯ И БЕЗ ЕГО БАНАЛЬНЫХ СОВЕТОВ...»

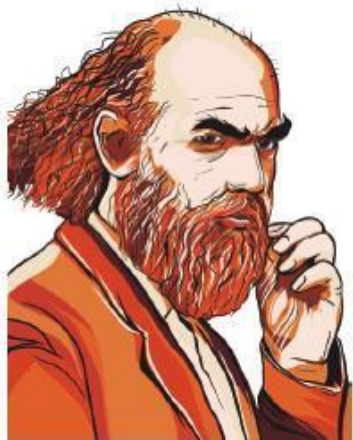
Ценности и критерии (что ему важно?)

Познание, независимость, качество, знания, современные технологии, информация, объективность, многозначность, творчество, уединенность, спокойствие, самостоятельность, интерес, развитие, исследования, поиск, инновации.

«СЧАСТЬЕ – ЭТО КОГДА ТЕБЯ
ПОНИМАЮТ И ПРИНИМАЮТ.
НЕСЧАСТЬЕ – ЭТО КОГДА ВСЕ
БЕССМЫСЛЕННО»

Личностные качества (какой он?)

- Спокойный,
- необщительный,
- интеллектуальный,
- вежливый,
- культурный,
- рассудительный,
- осознанный,
- осторожный,
- странный,
- независимый,
- рациональный,
- индифферентный,
- скрытный,
- скованный,
- неуклюжий,
- замкнутый,
- ранимый,
- недоверчивый,
- анализирующий,
- отстраненный,
- умный.



«ВНЕШНИЕ ПРАВИЛА —
ЭТО ЗЛО,
ВНУТРЕННИЕ — СВЯТОЕ.
НО КАК ОТЛИЧИТЬ
ПЕРВОЕ ОТ ВТОРОГО?»

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Человек-техника, человек-информация.

Аналитические задачи: аналитик, эксперт, математик, экономист и др.

Организационно-управленческие задачи: директор, менеджер, главный инженер и др.

Надзорно-правовые задачи: судья, прокурор, инспектор и др.

Технические задачи: программист, технолог, наладчик оборудования, рабочий.

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
У НЕГО БЫЛ
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДРУГ.
ЕГО ЗВАЛИ «Я СДЕЛАЮ
ЭТО ЗАВТРА». НО
ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ЭТО БЫЛ
НЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ ДРУГ,
А ЕДИНСТВЕННЫЙ ВРАГ»

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

- Самостоятельность на фоне неприятия окружающими.
- Нарушение социальных связей и коммуникаций.
- Раннее интеллектуальное развитие.
- Друзья, старшего возраста.
- «Насильно» развивающие родители.
- Психологические травмы в детстве.
- Индивидуальные личностные кризисы в прошлом.
- Частые переезды и отсутствие друзей.
- Интеллектуальные, а не спортивные игры.

«КОГДА ТАКСИСТ НАЧИНАЕТ
С ТОБОЙ РАЗГОВАРИВАТЬ —
ЭТО ТАРИФ «ДИСКОМФОРТ»

Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

Избегание социальных контактов и социально-психологическая некомпетентность, социальная тревожность.

Непонимание и своеобразная трактовка социальных сигналов, социальная изоляция.

Скрываемое чувство неполноценности и психологические комплексы, недоверчивость.

Сложности с внешней мотивацией: ее практически нет.

Нарушение личных границ.

Слабые социально-бытовые навыки.

Завуалированная лесь.

Необходимость доверять и совместно работать в команде.

«ЗДОРОВЬЕ – ЭТО КОГДА
НИЧЕГО НЕ БОЛИТ.
ЕСЛИ БОЛИТ ТАК, ЧТО
ЭТО НЕВОЗМОЖНО
ИГНОРИРОВАТЬ, ТО
ПРИХОДИТСЯ ЛЕЧИТЬСЯ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

Склонны к интеллектуальному риску, исследованиям, имеют невысокий уровень лояльности. В большинстве своем неазартны, и любой риск, если они на него идут, всегда просчитан с учетом запасных вариантов. Лояльность определяется выгодой, а не отношениями: готов сменить паттерн (работу, профессию, партнера и пр.) в том случае, если это будет более выгодное предложение, чем то, которое есть в настоящем.



**«ЧАЩЕ ОСТАВАТЬСЯ
ОДНОМУ – ЛУЧШЕЕ
ЛЕКАРСТВО ДЛЯ ВАШЕЙ
И ЧУЖОЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ»**

Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

- Уединенность.
- Интеллектуальная деятельность и рефлексия, рационализация.
- Экстрим и поиск вызова.
- Компьютер / интернет.
- Хобби, личные интересы.
- Сон.
- Интерес к измененным состояниям сознания.



«ОТДЫХ – ЭТО
ВОЗМОЖНОСТЬ
УЗНАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ
И ИНТЕРЕСНОЕ»

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

В отношениях стремится сохранять дистанцию, личное пространство и независимость. При знакомстве не раскрывается, фильтрует информацию и свои слова, никогда не вовлекаясь в разговор до конца. Семейные отношения развиваются в стратегии семейно-делового партнерства: значительной чувственно-эмоциональной связи между супругами в этом случае не бывает. Каждый выполняет свои задачи и не вмешивается в жизнь другого до тех пор, пока его об этом специально не попросят.

**«ЛЮБОВЬ – ЭТО ХИМИЯ
ГОРМОНОВ»**

Круг интересов

(какие темы важны в общении?)

- Имеет высокую теоретическую эрудированность.
- Интересна информация, а не человек.
- Формальное общение без эмоций.
- Сохранение дистанции.
- Общение с себе подобными.
- Интересны наука и технологии.
- Различные (собственные) теории и загадки.
- Программирование и IT.
- Альтернативные путешествия, контакты по интересам.
- История и культура.
- История, фантастика и футурология.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ —
ЭТО ПОНЯТЬ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ
САМЫМ ГЛАВНЫМ, ПОТОМУ
ЧТО ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ —
НЕ ВАЖНО»

Мотивация

(как его мотивировать?)

- Быть умным и продвинутым.
- Технологии и инновации.
- Знания и информация.
- Исследования.
- Независимость и свобода, самостоятельность в принятии решений.
- Личное пространство и свобода от «напряга».

В целом мотивация трудно поддается прогнозу. Часто есть персональные «бзики» и фиксации, стремление к реализации которых является сильнейшей мотивацией.

Если я не хочу, но мне надо, то буду долго и мучительно себя заставлять.

Если я хочу, но не могу, то подумаю и помечтаю о том, чего не будет.

Если я могу, но не хочу, то подожду, когда это станет необходимо.

Если я должен, но не хочу, то буду ждать дедлайна.

«ДЕНЬГИ – ЭТО СРЕДСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ, ЗНАНИЙ И ТВОРЧЕСТВА»

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то буду требовать от них то, что мне должно принадлежать по праву.

Если им от меня что-то надо, а мне от них нет, то я некоторое время буду делать вид, что что-то делаю для них.

Конфликты

(как он ведет себя в конфликте)

Расчетлив и стратегичен.

Мстителен. Скрытый и тлеющий конфликт предпочтительней открытого и активного. Часто может и виду не подавать, что его что-то задело, но после – отомстить или вступить в конфликт.

В конфликте почти не испытывает никаких эмоций и сочувствия, чаще холоден и отстранен. Предпочитает лично не общаться с противоположной стороной, а контактировать с ней через третьих лиц, электронную почту, смс-сообщения, адвокатов и пр.

«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ НЕ ТАК,
КАК Я, ТО ЭТО НЕ ВАЖНО,
ПОКА МНЕ ЭТО НЕ МЕШАЕТ»

Творчество

(что для него творчество?)

Творчество больше проявляется в интеллектуальной, научной и технической сферах.

Творчество не связано с демонстрацией его результатов, публичной деятельностью. Оно – для себя.

В большей степени сфокусированно на внутреннем опыте, инновациях, экспериментах.

Редко подходит под общепринятые стандарты оценки.

Нестандартно, требует осмысления и рефлексии.

Творчество – как способ ухода от коммуникации и самопознание.

«ДЕЛАЙ ТО,
ЧТО ИНТЕРЕСНО,
И БУДЬ ТО,
В ЧЕМ БУДЕТ СМЫСЛ»



Подстройка и отстройка (на чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Шизоид часто является сложным переговорщиком, поскольку склонен сохранять полное спокойствие, не уходить в эмоции и не проявлять своего истинного отношения к происходящему.

Подстройка

■ Подстройка по содержанию и предмету переговоров.

■ Показать собственную компетентность и стремление договориться.

■ Не подчеркивать собственный статус.

■ Уважайте его потребность в дистанции и минимизации социального давления.

■ Поддерживайте и подобно расспросите об его интересах.

■ Снабжайте интересной и актуальной информацией и контентом

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД. УЕХАЛ
ОН ВМЕСТЕ С СЕМЬЕЙ НА
ОТДЫХ. ХОТЕЛ УЕХАТЬ НА
МЕСЯЦ, НО ПОЛУЧИЛОСЬ
ЛИШЬ НА НЕДЕЛЮ. ДУМАЕТЕ,
НЕ ХВАТИЛО ДЕНЕГ? НЕТ!
ДЕНЕГ ХВАТИЛО... ЭТО
НЕРВОВ НЕ ХВАТИЛО»

Отстройка

■ шумные малознакомые компании.

■ эмоциональные всплески и нарушение личного пространства.

■ бессодержательный разговор «ни о чем».

■ Критикуйте и говорите банальности.

■ больше говорите, меньше слушайте.

■ посмейтесь надо точкой зрения шизоида.

■ критикуйте несущественные детали и форму изложения шизоида.

Стратегия переговоров (как он ведёт переговоры?)

- Аналитика и информация, детальное изучение предмета.
- Многоходовки и сложные варианты.
- Лаконичность, нежелание длительно обсуждать проблему.
- Дистанцирование, проблемы с коммуникацией и интровертированность.
- Отсутствие информации о критериях принятия решения.
- Предварительная экспертиза и тендеры.
- Недоверие эмоциональным аргументам, концентрация на фактах и «рацио».
- Затягивание переговоров и непрямой разрыв контакта.
- Избегание обязательств, необходимость дополнительного времени для оценки ситуации и принятия решения.

«САМОЕ СЛОЖНОЕ —
НЕ УСЛОЖНЯТЬ!»

Как вести переговоры? (как с ним договариваться?)

- Предоставьте всю необходимую и важную информацию заранее.
- Не давить авторитетом и статусом.
- Акцент на современность и технологичность.
- Наладить коммуникацию в мессенджерах.
- Высшая экспертность в предмете переговоров, профессионализм.
- Не надо манипуляций и требований.
- Говорите с ним прямо и конкретно, но без давления.
- Сравнения и варианты, подстройка вариантов к запросу клиента.

«ШИЗОИД ЗАЩИЩАЕТ
СВОЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ
И ДЛЯ ЭТОГО ИСПОЛЬЗУЕТ
ТЕХНОЛОГИИ И ЗНАНИЯ»

Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – «замри», думай, снижение коммуникабельности и интроверсия.

■ Сомнения в сделанном выборе и правдивости информации.

■ Недостаток знаний и опыта.

■ Эмоциональное давление.

■ Необходимость быстрого принятия решения.

■ Многозадачность.

■ Напряженная внешняя обстановка.

■ Чрезмерное внимание к его личным аспектам.

■ А что, если вдруг?

■ Что-то непонятное.

«ЕСЛИ ЧТО-ТО ИДЕТ НЕ ТАК,
ТО НАДО УЙТИ В СЕБЯ
И ДУМАТЬ, ДУМАТЬ, ДУМАТЬ,
ДУМАТЬ»

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Сомнения в компетентности.
- Ущемление независимости.
- Значительное нарушение дистанции.
- Необходимость делать что-то прямо сейчас без времени на обдумывание.
- Большое количество непрошенных советов.
- Навязывание личной ответственности.
- Принуждение к спонтанности и жить «здесь и сейчас».
- Интенсивное эмоциональное давление и манипуляции.



**«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
ОН ЛЮБИЛ БЫТЬ ОДИН.
НО НЕ ПОТОМУ, ЧТО
БЫЛ БЕСЧУВСТВЕННЫМ...
НАОБОРОТ, ПОТОМУ
ЧТО БЫЛ СЛИШКОМ
ЧУВСТВИТЕЛЬНЫМ»**

Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

- Комплименты компетентности и экспертности.

- Интересоваться его деятельностью и рассказывать о своей.

- Раскрываться и подбадривать.

- Больше компетентной эмотивности.

- Не принуждать к активной социализации.

- Не нарушайте его личного пространства.

- Поддерживайте разговор активным слушанием и вопросами на содержание и смысл.

«ЛУЧШАЯ ВЕЧЕРИНКА —
ТА, КОТОРУЮ МОЖНО
ПРОВЕСТИ, ЧИТАЯ НОВОСТИ
В ТЕЛЕФОНЕ»

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

коммуникация с руководителем?

- Независимость и стремление подчеркнуть собственную компетентность и позицию.
- Преимущественно деловое, а не личное общение.
- Поддержание дистанции.
- Прямолинейность в общении и честность.
- Стремление избежать «человеческого фактора» и эффекта «испорченного телефона».
- Предпочтение письменных, конкретных инструкций.
- Отсутствие желания к массовым корпоративным мероприятиям и собраниям.
- Обсуждение руководителя и его решений в кулуарах

«РУКОВОДИТЬ – ЭТО ЗНАЧИТ
ПРИНИМАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИ
ПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»

коммуникация с подчиненными?

■ Трудности в общении и передачи информации.

■ Шизоид будет считать, что подчиненные, если они компетентны, сами должны обо всем догадаться и позаботиться без лишнего контроля.

■ Сложности с инициативой и планированием.

■ Возможны тлеющие конфликты на фоне сомнения в компетентности руководителя.

■ Руководитель – это не администратор, а коллега, который более компетентен.

Что покупают (что они хотят?)

- Функциональность.
- Информированность.
- Технологичность.
- Защиты от напрягов и стресса / комфорт.
- Успех в профессии.
- Избегают активных и навязчивых продаж.
- Ищут полную и подробную информацию о товаре.
- Не торгуются.

Отношение к деньгам: попустительское, без акцента.

«КУПЛЮ: НЕОДНОЗНАЧНОЕ,
ПРОДВИНУТОЕ, СТРАННОЕ.
ОК, БУДЕМ КОПИТЬ ДАЛЬШЕ»

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

- Не демонстрировать статус, не надо агрессивных продаж.
- Акцент на современность и технологичность.
- Чем больше деталей, тем лучше.
- Показать высокий профессионализм.
- Не надо эмоций, ориентация на логику.
- Не навязываться и давать время подумать.
- Запомниться как профессионал, «гик».
- Все объяснять без манипуляций, открыто.
- Предоставить как можно больше информации.



**«ЛУЧШЕ БЫТЬ МОЛЧАЛИВЫМ,
ЧЕМ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫМ»**

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Умно, современно, технологично.
- Логично, но с особенной логикой.
- Новое и эффективное, необычное.
- Детальное, многомерное, многослойное.
- Рискованное, но привлекательное.
- Сложное и непонятное, загадочное.
- Исследование и поиск, технологии.
- Учеба, наука, развитие, эволюция.
- Системы и глобализация.
- Рефлексия, раздумья, мудрость.
- Независимость, обособленность, объективность.

«ЧЕМ СЛОЖНЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ»

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Поиск и изучение, наука и техника.
- Осознанный, подготовленный выбор.
- Технологии и современность.
- Объективность и правда.
- Мудрость и парадоксы.
- Гений против толпы.

#

«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
ОН БЫЛ ОЧЕНЬ
УМНЫМ И СЧИТАЛ,
ЧТО СО ВСЕМ МОЖЕТ
СПРАВИТЬСЯ САМ...
НО НА САМОМ ДЕЛЕ ОН
ДЕЛАЛ ВСЕ САМ ЛИШЬ
ПОТОМУ, ЧТО НЕ МОГ
ОРГАНИЗОВАТЬ НЕ
ТОЛЬКО ДРУГИХ,
НО ДАЖЕ ИНОГДА СЕБЯ»



Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

1. Сыро, непродумано, недоработано.
2. Это всё обман и красивая «обертка».
3. Неправильно сделано и неправильная идея.
4. Зачем это мне?
5. Лишнее и ненужно рынку.
6. Не доказано и вам лишь бы продать.
7. Вы продаете, но делаете это без уважения.



**«ЖИЛ-БЫЛ ШИЗОИД.
ОН ОЧЕНЬ МНОГО ЗНАЛ,
ПОЭТОМУ БЫЛ УВЕРЕН,
ЧТО ВСЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ
ТОЛЬКО САМЫМ
СОВЕРШЕННЫМ СПОСОБОМ...
ВОТ ТОЛЬКО ОН НЕ БЫЛ
УВЕРЕН В ТОМ, ЧТО ЗНАЕТ
ЭТОТ СПОСОБ»**

Стратегия лжи (как они врут?)

Как они врут?

- Интроверсия и расчет («я точно сам не знаю, но думаю, что»).
- Продвинутая легенда, хорошая подготовка.
- Уход в несущественные детали («прежде всего, хотелось бы отметить, что...»).
- Отмолчаться и затянуть («не знаю, не могу сказать»).
- Философствование без конкретики («здесь много важных аспектов, прежде всего я обратил бы внимание на...»).
- Высокая устойчивость к внушениям и негативу.
- Отсутствие чувства вины и стресса.

«ШИЗОИД ОБМАНЫВАЕТ
ГЛУПЫХ, ПОТОМУ ЧТО ЗНАТЬ
ПРАВДУ ДОСТОЙНЫ НЕ ВСЕ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

- Чередование подстройки и отстройки.
- Провокация на интенсивные эмоции.
- Усиление тревожности («мы уже все знаем»).
- Предлагать свои варианты и версии и отмечать отношение к ним («ты обманываешь потому, что...»).
- Не отпускать, пока не признается.
- Создавать цейтнот и некоторый дискомфорт («если не расскажешь сейчас, то потом будет уже поздно»).

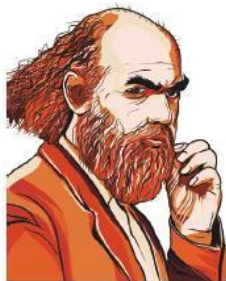


«ЛОЖЬ – ЭТО
НЕДОБРОСОВЕСТНОЕ
ЗАБЛУЖДЕНИЕ.
ПРАВДА –
ЭТО ОБЪЕКТИВНАЯ
РЕАЛЬНОСТЬ»

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

- Подмена понятий и манипуляция цифрами.
- Молчание и невысказанное мнение.
- Интеллектуальное превосходство, «задавить интел-
лектом».
- Избегание прямого контакта, уединение.
- «А вас предупреждал».
- «Не все так однозначно».
- «Вы не понимаете и не поймете».
- Ложные взаимосвязи.
- «Вы меня запутали».
- «Вам показалось, такого не было».
- Анонимность и уход от ответственности.

«СМЫСЛ ЕГО
МАНИПУЛЯЦИЙ БЫЛО
ТАК ТРУДНО ПОНЯТЬ,
ЧТО ОН И САМ В НИХ
ЗАПУТАЛСЯ... ЗАТО
ТЕПЕРЬ МОЖНО БЫЛО
МАНИПУЛИРОВАТЬ
ТЕМ, ЧТО ИХ ВСЕ-ТАКИ
МОЖНО ПОНЯТЬ. НО
ДАЖЕ ЭТО КАЖДЫЙ
ПОНИМАЛ ПО-
СВОЕМУ»



Как стать шизоидом? (как развивать психотип?)

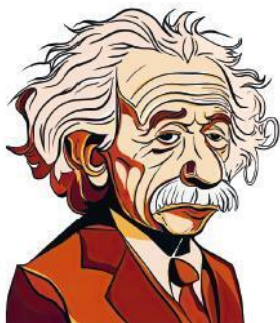
- Снизить значимость эмоционального контакта, выключить эмоции.
- Наблюдать, а не общаться.
- Поощряйте самостоятельность и интроверсию.
- Изучайте сложные точные науки.
- Изолируйтесь от сверстников, общайтесь только с теми, кто старше или младше тебя.
- Поддерживайте исключительно профессиональные контакты.
- Развивайте недоверчивость и подозрительность.
- Интеллектуализация и рационализация в качестве психологических защит.



**«САМЫЕ ГРОМКИЕ
ВЕЧЕРИНКИ ПРОИСХОДЯТ
НЕ СНАРУЖИ,
А ВНУТРИ ВАС»**

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- Интеллектуальные преступления и нарушения.
- Финансовые и IT-преступления.
- Мошенничество, взятки, откаты.
- Криптовалютные операции и киберпреступления.
- Шпионаж и корпоративная разведка.
- В редких случаях насильственные преступления.



«ВЫ НИКОГДА
НЕ БЕРЕТЕ ТРУБКУ
С НЕЗНАКОМЫХ
НОМЕРОВ
ПОТОМУ, ЧТО,
ВОЗМОЖНО,
ЭТО ЗНАКОМЫЕ...»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

■ Сложности в межличностном общении, чаще в семье.

■ Эмоциональная холодность, безразличие и их послед-

ствия.

■ Проблемы с самоидентификацией и поиском смысла.

■ Прокрастинация и отсутствие целей.

■ Интерес к личностному росту и манипуляциям.

■ Снижение настроения и депрессия.

■ Сложности с социальными навыками и социальной

компетентностью.



**«ОТНОШЕНИЯ С КЕМ-ТО ВАМ
НУЖНЫ ЛИШЬ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, КАК БЕЗ НИХ
ПРЕКРАСНО»**

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Независимость.
- Аналитический склад ума и рациональность.
- Глубокая концентрация на задаче и предмете интереса.
- Способность к инновациям и нестандартному подходу.
- Умение работать в одиночку.
- Устойчивость к социальному давлению и мнению.
- Спокойствие и уравновешенность.



**«ПЛАНЫ НА ДЕНЬ:
1. БЫТЬ ВЕСЬ ДЕНЬ
ЗАНЯТЫМ.
2. НИЧЕГО
НЕ СДЕЛАТЬ»**



Слабые стороны:

- Проблемы с социализацией и эмоциональной близостью.
- Сложности в работе в команде.
- Низкая мотивация к достижениям в социальной сфере.
- Тенденция к одиночеству и дистанцирование от социальной жизни.
- Интроверсия и необязательность.

Глава 10

Гипертим

Гипертимность – это недостаток тормозного влияния коры

Карл Клейст (1879–1960) знаменитый немецкий психиатр и невропатолог

Гипертимность дословно означает состояние с повышенным (гипер-) настроением (тим) и активностью. Причин такого состояния, конечно, может быть много. Около 100 лет тому назад одной из ведущих причин такого состояния считалась следующая. Как мы уже говорили, упрощенно в нашем головном мозге есть центры контроля и регуляции нашего поведения, которые расположены в коре полушарий и центры эмоций, расположенные ниже – в подкорковых структурах. Одной из главных задач коры полушарий головного мозга является контроль, а по сути – торможение большого количества сигналов из эмоциональных структур мозга. Если таких импульсов немного и они под контролем, то поведение человека становится упорядоченным, структурированным, ровным. А если тормозного влияния коры недостаточно, то подкорковые импульсы становятся доминирующими, и поведение становится импульсивным, раскованным, гиперактивным, рискованным, эмоцио-

нальным. Довольно часто это, например, наблюдается в состоянии опьянения, когда кора полушарий головного мозга ослабляет контроль за поведением человека.

Эти качества и лежат в структуре гипертимного характера.

Внешний вид (как он выглядит?)

- Подвижный, спортивный.
- Неформальный, энергичный.
- Легкость и свобода.
- Неделовой, простой стиль.
- Акцент на уникальности одежды.
- Свой стиль.
- Эмоциональны и активны.
- Может быть слегка небрежный.
- Перемены от трендовой одежды к casual, чаще тяготеет к одежде для отдыха и спорта.
- Гардероб постоянно пополняется, следят за трендами.
- Чаще – «подтянутые» астеники, либо спортивного телосложения.
- Одежда не многослойная, подчеркивает фигуру.
- Свободная обувь спортивного стиля.
- Часты татуировки и пирсинг.



**«ИЗ ПАССИВНОГО У ВАС
ТОЛЬКО ПАССИВНАЯ
АГРЕССИЯ. НО АКТИВНОЙ
ВСЕ РАВНО БОЛЬШЕ»**

Поведение (как он ведет себя?)

- Раскованность и активность, высокая импульсивность.
- Общительность, простота.
- Нарушение границ, вплоть до навязчивости и наглости.
- Неустойчивое, переменчивое настроение, нетерпелив.
- Подвижность и гибкость, ориентирован на ситуацию.
- Позитивность и оптимизм, юмор.
- Уверенность в себе.
- Часто ориентированы на удачу и риск, «живет настоящим».
- На грани дозволенного: всегда «тестируют» границы и нормы.
- Быстро принимает решения и реализует их.
- Предпочитает физическую активность умственной.
- Торопливость и небрежность.
- Рискованность и неосторожность.

«ГИПЕРТИМ ХОЧЕТ НОВЫХ
ОЩУЩЕНИЙ И РАДИ ЭТОГО
ГОТОВ К ЭКСПЕРИМЕНТАМ»

Невербалика

(его мимика, эмоции, жесты)

- Подвижная, яркая, эмоциональная мимика.
- Сильно ассоциирован и вовлечен.
- Быстрая, взрывная жестикуляция.
- Утрированные эмоции.
- Неустойчивость эмоционального паттерна.
- Открыты и активны.
- Мало отстраненности и замкнутости.
- Динамичная, амплитудная мимика.
- Склонные к быстрой смене настроения и эмоций.
- Спортивная, подтянутая походка.

#

«ЕСЛИ ВЫ НЕ МОЖЕТЕ
НАЙТИ С КЕМ-ТО
ОБЩИЙ ЯЗЫК –
НЕ ИЩИТЕ. ИЩИТЕ
НОВЫХ ЛЮДЕЙ»



Голос и лингвистика (как он говорит?)

- Веселый, звонкий, быстрый голос.
- Динамичность, быстрый темп и ритм.
- Игривость и юмор, несерьезность.
- Инициативность, перебивают, но без агрессии.
- Нетерпеливость.
- Перепрыгивание в сюжетах.
- Многоконтекстуальное.
- Хороший сторителлинг.
- Забалтывают и рассказывают смешные истории и анекдоты.
- Хорошие спикеры.
- Не держат «язык за зубами»: находка для шпиона.
- Многословны и эмоциональны.

«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ОН ВСЕГДА СТАРАЛСЯ БЫТЬ
ПОДАЛЬШЕ ОТ ИДЕАЛА...
ПОТОМУ ЧТО ЗНАЛ, ЧТО
У ИДЕАЛЬНЫХ НЕТ ШАНСОВ»

«ГИПЕРТИМ ЛЮБИТ
ПРИКЛЮЧЕНИЯ
И НЕНАВИДИТ ОГРАНИЧЕНИЯ
И СТАБИЛЬНОСТЬ»

Образ жизни (как он живет?)

- Ориентирован на контакты с людьми и участие в важных жизненных событиях.
- Стремление непосредственно влиять на происходящее и на окружающую действительность.
- Спортивен, активен, инициативен.
- Активно конкурентен.
- Претендуют быть лидерами.
- Склонность и стремление к острым ощущениям, любит приключения.
- Высокая поведенческая гибкость.
- Высокая переключаемость внимания.
- «Не парится» по пустякам.
- Интерес к новому и необычному.
- «Раскачивает» на эмоции.
- Уклоняется от рутинной работы и скуки.
- Часты проблемы с зависимостями.
- Необязателен при изменении ситуации.
- Ориентирован на собственные ощущения.
- Харизматичны и оптимистичны.
- Ориентированы на возможности и разнообразие.

Мышление (как он думает?)

Нервная система подвижная, возбудимая, переключаемая. Это приводит к трудностям в концентрации внимания, общей активности и подвижности.

- Быстрое, ситуативное мышление.

- Склонность к импульсивным решениям.

- Эмоции оказывают существенное влияние на решения.

- Плохие аналитики: акцент на опыте, а не на мыслях. Делать, а не знать.

- Сложности с оценкой рисков.

- Способны быстро принимать решения.

- Устает от интенсивной ментальной нагрузки.

- Несконцентрирован.

- Ориентирован на «сейчас» и ближайшую перспективу.

«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ЕГО ИНОГДА УПРЕКАЛИ
В ТОМ, ЧТО ОН СЛИШКОМ
МНОГОЕ ЗНАЛ НЕ ТАК
ХОРОШО, КАК ПОКАЗЫВАЛ
ДРУГИМ... «ЗАТО, –
ОТВЕЧАЛ ОН, – ГОРАЗДО
ПОЛЕЗНЕЕ ЗНАТЬ МНОГИХ,
А НЕ МНОГОЕ»

Отношение к себе: нестабильное, со сменами от эгоизма до самоуничужения.

Отношение к другим: несерьезное, требовательное и агрессивное.

Базовые убеждения (во что он верит?)

Бери от жизни всё. Прямо сейчас.

Если нельзя, но очень хочется, то можно!

Общение, коммуникация и юмор – универсальное решение всех проблем.

Пришел, увидел, победил; выше, быстрее, сильнее.

Мир конкурентен и изменчив. У того, кто начинает первым, шансов на выигрыш больше.

Чем дольше мы будем об этом думать, тем меньше у нас будет желания что-либо сделать.

Без собственной инициативы с места ничего не сдвинуть.

Я не могу не сказать о своей точке зрения. Даже если у меня не спрашивают.

Главное – открыть (начать) проект, а там – разберемся.

Всё может очень быстро поменяться, значит, нужно торопиться.



«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ОН ДУМАЛ, ЧТО САМОЕ
ГЛАВНОЕ В ЖИЗНИ – ЭТО
ЭНЕРГИЯ И ПОЗИТИВ.
И ПОЭТОМУ ОН ВСЕГДА ШЕЛ
ВПЕРЕД И НЕ ДУМАЛ... А ВЕДЬ
ИНОГДА НАДО БЫЛО...»

Ценности и критерии (что ему важно?)

Азарт, Вызов, Выигрыш, Гибкость, Драйв, Жизнерадостность, Индивидуальность, Инициатива, Интерес, Креативность, Лидерство, Ловкость, Обаяние, Общительность, Оптимизм, Оригинальность, Остроумие, Открытость, Праздник, Развлечение, Свобода, Сексуальность, Спонтанность, Страсть, Творчество, Энергия, Энтузиазм, Юмор.

«ЮМОР –
ЭТО МОЛОДОСТЬ
И СТИЛЬ ЖИЗНИ»



Личностные качества (какой он?)

Азартный, амбициозный, быстрый, веселый, гибкий, жизнерадостный, импульсивный, инициативный, коммуникабельный, наглый, находчивый, несерьезный, общительный, оригинальный, остроумный, открытый, раскованный, раскрепощенный, рисковый, харизматичный, хваткий, эмоциональный, энергичный, юмористичный, спонтанный.

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Творческие задачи: дизайнер, модельер, артист эстрады и др.

Коммуникативные задачи: тамада, ведущий шоу, концертов, публичных мероприятий, переговорщик и др.

Лидерские задачи: тренеры, высшие руководители, менеджеры и др.

Посреднические задачи: продажи, медиация, журналистика.

#

«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ОН ДУМАЛ, ЧТО В ЖИЗНИ
МОЖНО ДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО
ПРЯМО НЕ ЗАПРЕЩЕНО. ВОТ
ТОЛЬКО ЕГО БЛИЗКИЕ НЕ
ВСЕГДА ТАК СЧИТАЛИ... ТОГДА
ПЕРЕСТАВАЛИ БЫТЬ БЛИЗКИМИ.
И ПОЯВЛЯЛИСЬ НОВЫЕ»

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

- Много общения с разными людьми.
- Вечный праздник.
- Поддержка инициативы и уверенности в себе.
- Раннее начало трудовой деятельности.
- Предпринимательская «жилка» и среда.
- Оптимизм и преимущественно позитивная обратная связь.
- Низкая стоимость ошибки.
- Занятие «быстрыми» подвижными видами спорта.

«ЗДОРОВЬЕ – ЭТО ЭНЕРГИЯ.
ВСЕ ПРОСТО: ЭНЕРГИЯ –
ЭТО ДВИЖЕНИЕ, А ДВИЖЕНИЕ
ЭТО ЖИЗНЬ»

Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

■ Импульсивность и неусидчивость.

■ Неустойчивость мотивации.

■ «Мат. часть» – не любят вдаваться в подробности и детали сложных событий.

■ Рутинa и однообразие, скука.

■ Склонность к зависимостям.

■ Несобранность и отвлекаемость.

■ Проблемы с планированием и стабильность.

■ Отсутствие развития и изменений.

■ Коллективная, а не индивидуальная ответственность.

■ Ярко выраженная «эвристика доступности» – важно лишь то, что находится в зоне внимания.

«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
С НИМ ПОЛЖИЗНИ ЧТО-ТО
БЫЛО НЕ ТАК... А ПОТОМ
ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ЭТО БЫЛА
ЛУЧШАЯ ПОЛОВИНА ЕГО
ЖИЗНИ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

■ Азартны и рискованы.

■ Гибки и самостоятельны.

■ Не способны объективно оценивать риски.

■ Лояльность определяется ситуацией, а не отношени-

ем.

■ Стараются держаться в стороне от формализованных и структурированных систем и организаций.

■ Остро реагируют на принуждение и ограничения.

■ Склонны к перемене мнений и «переобуваю» в воздухе».

■ По ситуации «с пониманием» относятся к прямому обману и сами готовы обманывать.

■ Склонны несколько преувеличивать и приукрашивать информацию о собственных достижениях.



«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ
НЕ ТАК, КАК Я, ТО
ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ
ИНТЕРЕСНО»

Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

Хорошая стрессоустойчивость и в целом, что называется, «не парятся».

- Спорт, движение, активность.
- Праздник / общение.
- Экстрим и поиск вызова.
- Конфликт и соперничество.
- Творчество.
- Путешествия.
- Алкоголь и другие психоактивные вещества.

«ОТДЫХ – ЭТО СМЕНА
ОБСТАНОВКИ И НОВЫЕ
ЗНАКОМСТВА»

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

- Не испытывает сложностей в знакомствах и имеет широкий круг общения.
- Сексуально раскрепощен и любвеобилен.
- Общая стратегия установления и поддержания личных контактов основана на интриге и сопутствующих её аспектах коммуникации: ее важно продемонстрировать при знакомстве и сохранить при имеющихся длительных отношениях.

«ЛЮБОВЬ – ЭТО СТРАСТЬ
И ОЩУЩЕНИЯ»

Круг интересов (какие темы важны в общении?)

- Личные истории успеха.
- Досуг и развлечения.
- Спорт и активность.
- Предпринимательство и бизнес.
- Лидерство и управление.
- Кино и премьеры, музыка.
- Модные тенденции и инновации.

**# «ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ПРО НЕГО РАССКАЗЫВАЛИ
ВСЯКОЕ РАЗНОЕ: И ХОРОШЕЕ,
И ПЛОХОЕ... А ПРО ТЕХ,
КТО ЭТО РАССКАЗЫВАЛ,
И РАССКАЗЫВАТЬ БЫЛО
НЕЧЕГО: НИ ХОРОШЕГО,
НИ ПЛОХОГО»**

Мотивация (как его мотивировать?)

- Активное лидерство и воздействие на происходящие события.
- Быть первым, достижения и успех.
- Гибкость при ориентации на личность, а не на технологию.
- Активность, энергия, движения, перемены.
- Приключения и неоднозначность.
- Стартапы, инновации, предпринимательство.
- Минимизация формализма, регламентов и бумаг.
- Высокий уровень риска и личной ответственности.



«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ. ОН С ДЕТСТВА ЛЮБИЛ КАЧАТЬСЯ НА КАЧЕЛЯХ... ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ. ЕЩЕ В ДЕТСТВЕ ОН ХОТЕЛ ДОСТАТЬ НА КАЧЕЛЯХ «СОЛНЫШКО», НО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО СИЛЬНО РАСКАЧАТЬСЯ, А С РАСКАЧАННЫХ КАЧЕЛЕЙ СПРЫГНУТЬ ТРУДНО И СТРАШНО. В ОБЩЕМ, КАЧАЕТСЯ ОН ДО СИХ ПОР. А СОЛНЫШКО ТАКОЕ ГОРЯЧЕЕ, ЧТО ЕГО ДАЖЕ И НЕ КОСНЕШЬСЯ...»

Если я не хочу, но мне надо, то буду упрощать как могу пока не втянусь.

Если я хочу, но не могу, то надо найти того, кто сделает самое сложное за меня.

Если я могу, но не хочу, то лучше заняться чем-то более интересным.

Если я должен, но не хочу, то буду откладывать это до самого конца и сделаю это как попало.

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то попробую напором и смекалкой их заинтересовать.

Если им от меня что-то надо, а мне – нет, то смогу сделать для них первый шаг, не больше.

Конфликты

(как он ведет себя в конфликте)

Активно вступает в конфликт, иногда даже тогда, когда в этом нет необходимости, часто чрезмерно реагируя на внешние раздражители. Конфликтен за счет навязчивости и нарушения личных границ партнеров по коммуникации.

В конфликте действует жестко, преувеличивая его значимость. Конфликт скорее является способом расширения, а не защиты собственных интересов. Нередко является сторонником быстрых и силовых разрешений противоречий.

«ГИПЕРТИМ ЗАЩИЩАЕТ
СВОЮ СВОБОДУ ВЫБОРА
И РАЗНООБРАЗИЕ И ДЛЯ
ЭТОГО ИСПОЛЬЗУЕТ
ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ
И АКТИВНОСТЬ»

Творчество (что для него творчество?)

Основано на поиске новых прорывных идей и подходов, эпатажа и шоу.

Часто творчество связано с близким общением, коммуникацией, радостью и нередко – алкоголем и другими психоактивными веществами.

Творческий процесс нестандартен, коллективен, зачастую идеен, концептуален, а не детален. Наиболее продуктивное творческое состояние – в команде единомышленников.

Творческий кризис связан со скукой, отсутствием смены обстановки, общения в знакомой «тусовке», новых контактов, идей и значительного количества рутинной деятельности.

«ЧЕМ СМЕШНЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ»

Подстройка и отстройка (на чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Подстройка:

- Поддержка его энергии и эмоциональности.
- Вовлекающее общение и контакты.
- Юмор и нестандартные истории.
- Поддерживайте его стремление к лидерству и приключениям.

чтениям.

- Скорость, риск и импульсивность: акцентируйте его внимание на небанальные и быстрые ситуации.

- Отсутствие бюрократических проволочек и коммуникативных барьеров.

- Неформальный интерактивный подход с элементами геймификации.

- Используйте мультимодальный подход: добавляйте визуальные, аудиальные и кинестетические стимулы.

- Усиливайте позитивную обратную связь.

- Добавьте им возможность выплеснуть физическую энергию и подвигаться.

«ВЫ ВСЕГДА ОКАЗЫВАЕТЕСЬ
В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ
МЕСТЕ ПОТОМУ, ЧТО ВЫ
ПРОСТО ЧАЩЕ ДРУГИХ
ВЫХОДИТЕ ИЗ ДОМА...»

Отстройка:

- Устанавливайте четкие границы, как по содержанию общения, так по времени и коммуникации.
- Общайтесь не лично, а через мессенджеры, электронную почту и соцсети.
- Минимизируйте влияние и значимость харизмы и эмоций гипертима: всё только по делу и по заранее утвержденной повестке дня.
- Проявляйте уместное равнодушие и спокойствие и трезвый расчет.
- Высказывайте мнение о том, что все равно ничего не изменить, всё predetermined и тщетно.
- Демонстрируйте серьезность, формализм, системность и придирчивость.
- Проявляйте скепсис и медлительность по отношению к интересам гипертима.

Стратегия переговоров (как он ведёт переговоры?)

- Пришел, увидел, победил: не любит долго готовиться к переговорам.
- Все должно идти легко. Если всё идет сложно – то это не для меня.
- Энергичность, уверенность, инициативность.
- Стремится к простоте и прозрачности: сложные схемы рассматривает как попытку обмана.
- Часто использует условия цейтнота: вы все должны делать быстро, а я могу думать сколько хочу.
- Сарказм, фан, юмор, стеб, приколы.
- «Не морочьте мне голову, просто сделайте так, как я хочу. И всё».
- Большое количество эмоциональных провокаций.

«ПРАВИЛА СОЗДАНЫ, ЧТОБЫ ИХ НАРУШАТЬ, ДАЖЕ ЕСЛИ В ЭТОМ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ»

- При неудачах или сомнениях возможна потеря контакта, исчезновения.
- Частые ссылки на собственный статус и личные знакомства.
- Многовекторная коммуникация и постоянные контакты с конкурентами.
- Оптимистичный вариант рассматривается как базовый.

Как вести переговоры? (как с ним договариваться?)

■ Упрощать и давать попробовать прямо на месте:

«Смотрите, самое главное вот что...»

■ Эмоционально и с конкретными примерами.

■ Быстро и энергично с позитивным настроем.

■ Интерактивно, с чувством юмора и самоиронией

■ Приветствовать его инициативу и предложения.

■ «Куй железо, не отходя от кассы»: второго шанса не

будет. Необходимо быстрое создание совместных целей и реализация первых шагов по их осуществлению.

■ Акцент на уверенности в себе и легкой наглости.

■ Вовлечение в ситуацию вплоть до забалтывания.

■ Продажа лучшего будущего – больше говорить про будущее и настоящее, но не про прошлое.

■ Утрирование и усиление вплоть до абсолютизма: «всё или ничего».

■ О самом главном договариваться в начале, пока внимание не отвлекается.



**«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ. ОН
БЫЛ ВСЕГДА АКТИВНЫМ
И ЧТО-ТО ДЕЛАЛ... ЭТО ВСЕ
ПОТОМУ, ЧТО КАК ТОЛЬКО
ОН ЧТО-ТО СДЕЛАЕТ,
СРАЗУ НУЖНО БЫЛО
ДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ДРУГОЕ,
ЧТОБЫ ИСПРАВИТЬ УЖЕ
СДЕЛАННОЕ»**

Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – переключение внимания на более легкие и приятные события.

- Неподвижность, неактивность.
- Невозможность действовать, длительное ожидание.
- Пессимистичные ожидания и опасения.
- Рутинность и однообразие.
- Отсутствие перспектив.
- Очень регламентированная коммуникация.
- Безэмоциональная среда и контекст.
- Невозможность влиять на происходящее.
- Невозможность расслабиться и/или подвигаться.



«САМОЕ ГЛАВНОЕ –
ЭТО РАЗНООБРАЗИЕ
И ОБЩЕНИЕ, ПОТОМУ
ЧТО БЕЗ ЭТОГО Я УХОЖУ
В ДЕПРЕССИЮ»

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Принуждение к чему-либо чрезмерно формальному и монотонному.
- Медленный темп коммуникации и затягивание процессов.
- Ограничение свободы действий.
- Интенсивный конфликт.
- Сарказм и пассивная агрессия на его внимание и даже нарушение границ.
- Претензии к форме, а не содержанию.
- Нагрузка дополнительной ответственностью.
- Недостаток внимания и признания вклада в общее дело.

«ЕСЛИ ЧТО-ТО ИДЕТ НЕ ТАК,
ТО НАДО ВЫПИТЬ ВИНИШКО
И РАССЛАБИТЬСЯ, ПОКА ЕЩЕ
НЕ ПОЗДНО»

Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

- Быть позитивным энергичным, предлагать новые интересные проекты и задачи.
- Вместе смеяться, ценить юмор и иронию.
- Совместная активность, спорт, путешествия.
- Отмечать его харизму и уникальный опыт.
- Не усложнять ситуации, упрощать восприятие проблем и предлагать простые решения.
- Быть общительным, избегать напряженности и скованности в коммуникации.
- Не терять из виду, напоминать о себе.
- Поддерживать многоуровневую коммуникацию, в том числе лайкать в соцсетях.

«ПОЗНАКОМЛЮСЬ С ТЕМ,
С КЕМ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО
И ВЕСЕЛО, НО НЕ НАДОЛГО»

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Коммуникация с руководителем

- Стремление к самостоятельности в принятии решений и действиях.
- Нежелание работать в строгом регламенте и «борьба» с формальностями и бюрократией.
- Конфликтность при несогласии с руководством и непризнании заслуг.
- Стремление к обучению и развитию.
- Желание быстрого карьерного роста и продвижения.
- Прямолинейность и откровенность.

**«РУКОВОДИТЬ – ЭТО ЗНАЧИТ
РАЗВИВАТЬ СВОЮ КОМАНДУ
И ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД»**

Коммуникация с подчиненными

- Яркое стремление к лидерству и тенденция «передать» в коммуникации.

■ Оптимизм и энергичность: все, кто не подходят под эти требования будут выдавлены из команды.

■ Коммуникабельность и прямолинейность со склонностью к завышению требований к окружающим.

■ Неформальный стиль общения и импровизация.

■ Быстрые, импульсивные управленческие решения.

■ Недостаток усидчивости и распыление внимания при склонности к риску.

■ Нетерпеливость и нетерпение к медлительности и организационным издержкам.

■ Стремление к немедленным, быстрым результатам.

■ Нарушение личных границ подчиненных и требования полной отдачи.

Что покупают (что они хотят?)

- Поиск впечатлений и импульсивные покупки.
- Часто выбирают новинки и следуют моде и трендам.
- Стараются поддерживать высокий уровень потребления, в том числе и за счет кредитов.
- Имеют высокую чувствительность к маркетинговым манипуляциям.
- Частые возвраты и обмены купленного товара.
- Отдают предпочтение товарам по акциям и со скидками, хорошо торгуются.
- Отношения, контакты, скорость в решении задач.
- Свобода, простота и легкость.
- Вызов, спорт, движение и юмор.
- Самовыражение и нестандартность.

«ДЕНЬГИ – ЭТО СРЕДСТВО
ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
НОВЫХ УДОВОЛЬСТВИЙ
И ВПЕЧАТЛЕНИЙ»

Отношение к деньгам: легкое, без акцента.

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

- Прямо, энергично, кратко и понятно.
- Акцент на новизне и эксклюзивности.
- Создавать ощущение срочности, дефицита и быстрых результатов.
- Демонстрируйте социальные доказательства: отзывы, истории успеха, мнения экспертов.

«КУПЛЮ: НОВОЕ, МОДНОЕ,
СТИЛЬНОЕ. А МОЖНО
В КРЕДИТ?»»

- Эмоции, вовлечение в коммуникацию и тест-драйв.
- Динамика и интерактив.
- Бренды и запоминающиеся слоганы.
- Акцент на полученный результат, стоящий за покуп-

кой.

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Весело, быстро, дружно с приключениями.
- Путешествия, исследования, развитие.
- Предпринимательство, продажи, переговоры.
- Юмор, стендап, праздник, развлечение.
- Спорт, вызов, движение.
- Риск, новое, интрига.
- Компания, друзья, молодость, юность.
- Динамика, изменения, реформы.
- Свобода, легкость, отсутствие границ.
- Глобализация, превращения, трансформация.
- Мода, стиль, эмоции, импульсивность.
- Любовь, секс, отношения.

«СЧАСТЬЕ – ЭТО
НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ.
НЕСЧАСТЬЕ – ЭТО СКУКА
И ОДНООБРАЗИЕ»



Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Путешествия, движения, изменения, развитие, драйв.
- Импульсивность и страсть.
- Спорт, вызов, здоровье.
- Предпринимательство.
- Отсутствие границ и свобода.
- Любовь, секс, отношения



**«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ОДНАЖДЫ ОН РЕШИЛ
БОЛЬШЕ НИКОГДА НЕ
СОВЕРШАТЬ ГЛУПОСТЕЙ...
И С ТЕХ ПОР ВОООБЩЕ
НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕМ,
ПОТОМУ ЧТО ТЕПЕРЬ
У НЕГО ДЕПРЕССИЯ»**

Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Слишком много регламентов и процедур.
- Нет драйва, скучно.
- Не сексуально, не интересно.
- Не для людей, а для системы.
- Забыл из-за большого количества событий.
- Нет эмоций – нет химии, нет интереса.
- Не выгодно, есть варианты лучше.

Стратегия лжи (как они врут?)

■ Забалтывание и уход от темы. Игнорирование.

■ Интенсивный тактический барьер («у меня голова болит, не буду говорить об этом»).

■ Несерьезность, стеб, шутки.

■ Признаюсь в малом, скрою большое.

■ Во всем виноваты – ОНИ («поиск виноватого на стороне»).

■ Я – хороший, даже очень. А они все плохие («я вообще не ворую, а вот они...»).

■ Обсуждение правил коммуникации («С какой стати я должен отвечать на твои вопросы?»).



«ГИПЕРТРИМ
ОБМАНЫВАЕТ ДЛЯ
УДОВОЛЬСТВИЯ
ПОТОМУ,
ЧТО ПРАВДОЙ ЕГО
НЕ ПОЛУЧИТЬ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

■ Ставить перед фактом («ты 100 % врешь»).

■ Контроль беседы и вопросов, минимизация забалтывания («подожди, давай более структурно»).

■ Чтение мыслей: «мне все рассказали, поэтому я знаю, что ты врешь».

■ Подстройка и уменьшение значимости ситуации («не надо врать в таких мелочах, это все ерунда. Лучше признайся»).

■ Атака вопросами и расчет на утечки: «Ты был на работе? – Да. Голодный? – Да. Ты мне изменял? – Да».

■ Ограничение подвижности и гибкости («подожди, не уходи. Мы не договорили»).

■ Минимизировать проявления его эмоций, акцент на логику.

■ Борьба с забалтыванием: «отвечай только на те вопросы, которые тебе задали, не надо лишнего».

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

■ Эмоциональные качели и давление.

■ Манипулирование фактами в свою пользу: «Ты же уже опаздывал? Значит и мне можно».

■ Наглость, игнорирование чужих границ и нарушение их.

■ Чрезмерная самоуверенность даже в темах, в которых они не разбираются.

■ Легкое отношение к последствиям, не «напрягаются» по поводу объективных рисков («Ну и что?»).

■ Агрессивность и жесткость по отношению к другим («Мне плевать, иди и делай!»).

■ Обесценивание, черный юмор и сарказм.

■ Частая смена личного мнения, изменение позиции и неопределенность («теперь ситуация изменилась и все по-другому»).

ЦИТАТА: «ЖИЛ-БЫЛ
ГИПЕРТИМ. С ПОМОЩЬЮ
СВОИХ МАНИПУЛЯЦИЙ
ОН МОГ УБЕДИТЬ КОГО
УГОДНО В ЧЕМ УГОДНО.
СЕКРЕТ ЕГО УСПЕХА БЫЛ
ПРОСТ: СМАНИПУЛИРОВАЛ
И БЫСТРО ИСЧЕЗ, ЧТОБЫ
НЕ ПОЙМАЛИ... И ПОСЛЕ
ЭТОГО МОЖНО ОПЯТЬ
ИСКАТЬ ТОГО, КЕМ БЫ
ПОМАНИПУЛИРОВАТЬ»

Как стать гипертимом? (как развивать психотип?)

■ Будьте более активнее: старайтесь все сделать как можно быстрее, не откладывая в долгий ящик. Стремитесь быстро принимать и реализовывать собственные решения.

■ Займитесь динамичным спортом: триатлон, бег, велосипед и пр.

■ Развивайте собственную гибкость и коммуникабельность: знакомьтесь с новыми непохожими друг на друга людьми.

■ Не скрывайте, а наоборот показывайте эмоции и работайте над собственной харизмой и лидерством.

■ Стремитесь воспринимать и оценивать мир более оптимистично, пробуйте новые виды деятельности и будьте открыты новым проектам.

■ Не опасайтесь идти на адекватный риск, больше верьте в себя и свою удачу.



**«ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ НОВЫЙ
ОПЫТ, НУЖНО ОТКАЗАТЬСЯ
ОТ СТАРОГО ОПЫТА...»**

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- Вспышки импульсивной агрессии и насилие, связанное с этим.
- Поиск острых ощущений и тяга к риску.
- Хулиганство и оскорбления.
- Большое количество зависимостей – от алкоголя и наркотических веществ до ставок на спорт и гэмблинга.
- Распространение наркотических веществ.
- Мелкие кражи и ограбления.
- Групповые преступления и вовлечение в криминальные группы.
- Крупные финансовые мошенничества, связанные с манипуляцией массами с помощью харизмы и убеждения.



«ВСЕ ВРОДЕ БЫ И ТАК
СУПЕР, НО ХОЧЕТСЯ
ВСЕ КАРДИНАЛЬНО
ИЗМЕНИТЬ...»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

- Проблемы с выстраиванием отношений (личных и семейных) и их завершением.
- Управление эмоциями (в особенности агрессией и депрессией).
- Комплекс спасателя, героя.
- Проблемы с концентрацией внимания, отвлекаемостью и усидчивостью, а также связанной с этим эффективностью.
- Тренировка самодисциплины.
- Коучинг и карьерное консультирование.
- Проблемы с зависимостями.



**«ВАС НЕ НАПРЯГАЕТ,
ЧТО ВАША ЗОНА КОМФОРТА
НАХОДИТСЯ ВНУТРИ
ЧУЖОЙ ЗОНЫ КОМФОРТА...
А ДРУГИХ НАПРЯГАЕТ...»**

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Харизма и самоуверенность.
- Высокие коммуникативные навыки и эмоциональ-
ность.
- Гибкость и предприимчивость.
- Энергичность и инициативность.
- Непосредственность и принятие риска.

«ЖИЛ-БЫЛ ГИПЕРТИМ.
ОН ВСЕГДА И ВО ВСЕМ
СТРЕМИЛСЯ БЫТЬ ПЕРВЫМ.
А ПОСКОЛЬКУ ВСЕГО МНОГО,
ТО НАДОЛГО ОН НИГДЕ
И НЕ ЗАДЕРЖИВАЛСЯ»

Слабые стороны:

- Импульсивность и эмоциональная нестабильность.
- Неусидчивость и отвлекаемость.

■ Сложности в поддержании долгосрочных отношений.

■ Излишняя самоуверенность.

■ Социальная непредсказуемость и излишний нонконформизм.

Глава 11

Параноял

Паранояльность – это стеничное застревание в бредовых идеях

Эмиль Крепелин (1856–1926 гг) известный немецкий психиатр

В целом паранойя – это психологическое состояние, характеризующееся повышенным недоверием и подозрительностью к другим людям и чувством угрозы, даже когда реальных оснований для этого нет. При этом паранояльные люди настолько сильно верят, что их ждет какая-то угроза, что переубедить их в обратном не представляется возможным. Именно поэтому такой характер Э. Крепелин называл паранояльным: их вера в недоброжелателей очень устойчива (застревание), дает им огромную энергию, активизирует их, вселяет уверенность (стеничность) и часто распространяется на обширное количество ситуаций и систем.

К счастью, в характерологии у паранояла наличие идей о недоброжелателях не является обязательной: часто она трансформируется в какие-то другие глобальные и устойчивые идеи и замыслы, которые параноялы стараются реализовать в своей деятельности. Это могут быть бизнес-идеи, различные теории, взгляды и пр., однако все равно базовый уро-

вень подозрительности и недоверчивости у паранояла остается высоким.

Внешний вид (как он выглядит?)

- Деловой стиль с подчеркиванием индивидуальности.
- Качественная стильная одежда преимущественно классического стиля.
- Тонко продуманный имидж.
- Классический консервативный стиль нейтральных тонов с аксессуарами.
- Темные деловые тона.
- Продуманная самопрезентация.
- Строгий стиль с небольшими нюансами.
- Акцент на аксессуарах.
- Предпочтение любимым брендами и стилю.
- Соответствует ожиданиям окружения.
- Специально продуманные «изюминки».



**«ПОСТОЯННО ПРИХОДИТСЯ
ДЕЛАТЬ ВИД, ЧТО ДРУГИЕ
ВАМ НЕ БЕЗРАЗЛИЧНЫ.
КРОМЕ ТАКИХ ЖЕ, КАК
И ВЫ...»**

Поведение

(как он ведет себя?)

- Прагматизм, логика, расчет.
- Стремление к лидерству и выгоде.
- Хороший самоконтроль и игра эмоциями.
- Сдержанность и осторожность.
- Легкая напряженность при властности и строгости.
- Манипуляции и подмена понятий.
- Высокий самоконтроль и целенаправленность.
- Наступательные эмоции.
- Жесткость при внешней позитивности.
- упрямство, настырность и упорство.

«ВЫ ПРИВЫКЛИ ВСЕГДА
ЗАБИРАТЬ СВОЁ...
ДАЖЕ ЕСЛИ ЭТО ЧУЖОЕ...»

«ЛЮДИ УЖЕ НЕ МОГУТ
РАСТОПИТЬ ХОЛОД
ВАШЕГО СЕРДЦА.
ШАНСЫ ЕСТЬ ТОЛЬКО
У КОТИКОВ И СОБАЧЕК»



Невербалика

(его мимика, эмоции, жесты)

- Эмоции хорошо контролируются.
- Сдержанный внешний вид и напряженность.
- Подчеркнутая серьезность и деловитость.
- Статусная невербалика, забота о собственном статусе.
- Много высокомерия и неприятия.
- Редкое невербальное присоединение к другим и кивание головой как признак этого.
- Быстрое сканирование окружения для его лучшего понимания и контроля.
- «Покер фейс».
- Строгое напряженное лицо, позитивные эмоции контролируются и показываются для окружения.
- Жестикуляция собранная, не особо активная.

Голос и лингвистика (как он говорит?)

- Речь фильтруется и контролируется.
- Подстраивается под ситуацию.
- Умеет убеждать и отстаивать свое мнение.
- Говорит то, что выгодно и то, что хотят услышать.
- Подчеркивает свой статус и достижения.
- Интересует конкретика и цель.
- Высокомерный тон.
- Подчеркивание авторитета и статуса.
- Твердый, холодный голос.
- Убедителен.
- Саркастичен.

«ЮМОР – ЭТО ЦИНИЗМ,
ВОЗВЕДЕННЫЙ
В ИСКУССТВО»

Образ жизни (как он живет?)

Сконцентрирован на профессиональной деятельности: все крутится вокруг бизнеса или дела.

Имеется тенденция к некоторому повышению алекситимии и снижению эмпатии.

Стараются контролировать эмоции, выражение своего лица и мимику, или «стандартизировать» это – выучить и демонстрировать определенные эмоциональные, поведенческие и речевые паттерны реагирования в «стандартных» ситуациях.

Склонность к логике, структурность и некоторая отстраненность.

Ориентирован на карьеру и социальную инженерию.

Рассматривает своих подчиненных не более чем «функцию» (или, если хотите – винтик) и не испытывает никаких угрызений совести при расставании с персоналом.



«ЗАЧЕМ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ДУШИ ЛЮДЕЙ, ЕСЛИ ПРИБЫЛЬНЕЙ ВКЛАДЫВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ?»

Целеустремленность сильная, внимание не отвлекается от поставленных приоритетов, которые последовательно реализуются.

Взаимодействие с людьми строится на основе холодного расчета: предпочитают общаться только с теми, с кем это выгодно на данный момент или в будущем.

Обеспокоен приватностью и безопасностью.

Стремится минимизировать уровень неопределенности, избегает спонтанных событий.

Дистанцирован от интенсивного социального взаимодействия: общается только со «своими».

Манипулятивен, хладнокровен, недоверчив.

Мышление (как он думает?)

Нервная система сильная, вязкая, застревающая.

Это приводит к способности сфокусировать своё внимание на ключевых направлениях, не отвлекаясь на другие аспекты.

■ Плохо поддается внушению и переубеждению.

■ Прагматизм, логика, расчет.

■ Многоходовки.

■ Недоверчив, постоянно ищет подвох.

■ Обдумывание вариантов наперед.

■ Двойные стандарты и манипуляции.

■ Подмена понятий и социальная инженерия.

■ Игра на эмоциях и ожиданиях других людей.

■ На фоне высокого уровня критического мышления

большое количество предвзятостей, когнитивных искажений и ошибок восприятия.

«ПАРАНОЯЛ ХОЧЕТ ТВОИ
ДЕНЬГИ И РАДИ ЭТОГО ГОТОВ
МАНИПУЛИРОВАТЬ»

Отношение к себе: нарциссическое, требовательное.

Отношение к другим: пренебрежительное, с высокока.

Базовые убеждения (во что он верит?)

- Логика превыше всего: всё можно описать логически, а эмоции только мешают этому.
- Во всём есть свои закономерности. Их нужно знать и использовать.
- Ничего личного – это только бизнес.
- Холодная голова лучше горячего сердца.
- Работник – это не человек, а функция. Неважно, кто ее реализует, – важно, чтобы она реализовывалась.
- Для того чтобы начать что-то делать, нужно понимать, зачем мне это нужно.
- Я сам всё знаю и сам всё решу. Не смейте мне указывать!
- К доводам другого человека можно прислушаться только тогда, когда он их действительно докажет.
- Мелочами иногда уместно пренебречь, главное, чтобы в целом все было хорошо.
- Главное – знать и понимать свою цель и идти к ней. А когда ты к ней придешь – это уже другой вопрос.
- Не нужно расплываться по мелочам: чем более сконцентрированным ты будешь, тем больше вероятности достичь успеха.
- Манипуляции – это нормально.

■ Мне плевать на ожидания других. Важно чтобы они оправдывали мои ожидания.

■ Никому доверять нельзя. Даже самому себе.

«ПАРАНОЯЛ ЛЮБИТ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И НЕНАВИДИТ ВСЕ,
ЧТО БЕСПОЛЕЗНО»

Ценности и критерии (что ему важно?)

Прагматизм, практичность, контроль, логика, выгода, лидерство, статус, успех, деньги, прибыль, целесообразность, эффективность, работоспособность, организованность, качество, стабильность, правила, безопасность, скрытность, комфорт.

«ЕСЛИ КТО-ТО ГОВОРИТ,
ЧТО В ЖИЗНИ САМОЕ
ГЛАВНОЕ – ЭТО ЛЮБОВЬ,
ТО ЗНАЧИТ, ЧТО У НЕГО
НИКОГДА НЕ БЫЛО ДЕНЕГ»

«САМОЕ ГЛАВНОЕ –
ЭТО ЭФФЕКТИВНОЕ
ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ»



Личностные качества (какой он?)

Организованный, прагматичный, работоспособный, результативный, эффективный, циничный, двуличный, эгоистичный, нарциссичный, властолюбивый, строгий, равнодушный, жесткий, бесчувственный, обманчивый, манипулятивный, осторожный, недоверчивый.

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Организационные задачи: директор, менеджер, управленец.

Общественные задачи: политик, инвестор, лоббист.

Предпринимательские задачи: бизнес, организация, производство

Контролирующие задачи: полиция и прокуратура, служба безопасности.

#

«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
ОДНАЖДЫ ОН ОЧЕНЬ
УСТАЛ. ВОТ СИДИТ ОН
И ДУМАЕТ, ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?
А ДЕЛАТЬ КАК РАЗ НИЧЕГО
И НЕ НАДО»

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

- Ценность денег и успеха.
- Несправедливость и испытания.
- «Американские горки» успеха.
- Связи с криминалом и политикой.
- «Идеи фикс».
- Ролевая «бизнес-модель» родителей и близких людей.
- Манипуляции и двойные стандарты.
- Предательства и стрессовые реакции на них.
- Тотальная невозможность доверять, часто даже близким.

«ДЕНЬГИ – ЭТО СРЕДСТВО
ДЛЯ ЗАРАБАТЫВАНИЯ ДЕНЕГ»

Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

- Подозрительность и недоверчивость.
- Не воспринимают и не принимают обратную связь.
- Везде видят врагов, а не друзей.
- Не умеют отдыхать.
- Узкий круг общения и социального опыта.
- Всегда привлекают теории заговоров.
- Постоянное стремление к борьбе и власти.

«ОТДЫХ –
ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ
ДОПОЛНИТЕЛЬНО РАБОТАТЬ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

Склонность к риску не высока. Расчет – важнее.

Уровень лояльности может быть разным, однако рано или поздно лояльность все равно существенно снижается и переходит в сторону собственных интересов.

Лояльность всегда временна, параноял стремится к самостоятельности. Это время можно лишь растянуть, но рано или поздно (скорее рано), оно все равно закончится.



**«ВЫ ГОТОВЫ К ОТНОШЕНИЯМ
ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ
ОНИ СОВПАДУТ С ВАШИМ
РАБОЧИМ ГРАФИКОМ»**

Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

В стрессе усиливается тенденция к контролю, поиску скрытого смысла и подозрительность.

Отстраненность и диссоциация: чем сильнее стресс, тем сильнее тенденция к изоляции.

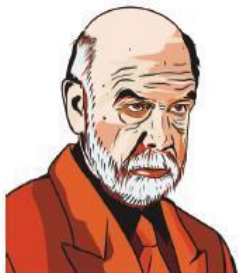
Рационализация и интеллектуализация – стремление объяснить причины возникновения стресса (непредвиденной ситуации).

Выражение агрессии, месть.

Работа и новые проекты.

Отдых только в кругу единомышленников.

Спорт, секс, физическая активность.



«ЗДОРОВЬЕ –
ЭТО ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ КОНЦЕНТРАЦИИ
НА ГЛАВНОМ.
ЗДОРОВОЕ ТЕЛО
ПОЗВОЛИТ БОЛЬШЕ
СДЕЛАТЬ»

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

Имеют стиль преимущественно деловых отношений. Установление близких контактов основано на лояльности и близких личных целях, к тому же такие люди вообще близко к себе не подпускают. «Подпускают» и «приходят» только тогда, когда это выгодно. Личные отношения строятся исходя из стратегии распределения ролей, партнерства (причем не всегда win – win) и иерархии.

**«СЧАСТЬЯ НЕТ, НО ЕСТЬ
МАНИПУЛЯЦИИ И ДЕНЬГИ,
ЗА КОТОРЫЕ МОЖНО КУПИТЬ
СЧАСТЛИВЫЕ МОМЕНТЫ»**

Круг интересов

(какие темы важны в общении?)

- Осторожность, подозрительность и недоверие, особенно в незнакомой среде.
- Склонность к анализу и «чтению людей».
- Избегание глубокого и вовлеченного общения.
- Карьерист.
- Формирует коалиции вокруг себя.
- Люди рассматриваются как ресурс для результата.
- Общение формально с сохранением дистанции.
- Общается только с теми, с кем выгодно.
- Тематика: политика, социология, безопасность, кибербезопасность, оружие, менеджмент, инвестиции, разведка, искусство.

«ПАРАНОЯЛ ЗАЩИЩАЕТ
ТОЛЬКО ТО, ЧТО ЕМУ
ВЫГОДНО, И ДЛЯ ЭТОГО
ИСПОЛЬЗУЕТ ДРУГИХ
ЛЮДЕЙ»



Мотивация (как его мотивировать?)

- Всегда знает свои цели, однако чаще скрывает их.
- Карьерная социализация и деньги.
- Власть, управление и способность принимать решения, в том числе и за других.
- Понимание мотивов других людей и использование их в своих целях. Возможность предвидения.
- Подтверждение своих предубеждений и мнений.
- Избегание зависимости, возможность играть по своим правилам.
- Успех и социальная активность, продвижение своих взглядов на новые уровни и системы.
- Безопасность и снижение рисков.



**«ВЫ НИКОГДА НЕ ИЗМЕНИТЕ
СВОИМ ПРИНЦИПАМ, ЕСЛИ
У ВАС ИХ НЕ БУДЕТ!»**

Если я не хочу, но мне надо, то я сманипулирую другими, чтобы им самим надо было это сделать для меня.

Если я хочу, но не могу, то надо надо лучше подготовиться и смочь.

Если я могу, но не хочу, то я скажу всем, что это уже давно сделано и уже не интересно.

Если я должен, но не хочу, то всё решает выгодно мне это или нет.

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то я буду искать точки воздействия на них.

Если им от меня что-то надо, а мне – нет, то иногда могу им помочь, но они будут должны.

Конфликты

(как он ведет себя в конфликте)

Расчетлив и стратегичен. Часто может и виду не подать, что его что-то задело, но после – отомстить или вступить в конфликт.

Вступает в конфликт для отстаивания собственных интересов, редко заботясь о делах других людей.

Мнительный и злопамятный, длительно копит обиды и скрытую агрессию.

Трудно прощает: конфликт может продолжаться десятилетия.

Относительно конфликтов имеет повышенную бдительность: то, что многим может показаться нормальным расценивает как проявление неуважения и нелояльности и – как повод для конфликта.

Частое использует медиаторов и «разведку» для получения информации о противоположной стороне конфликта.



**«ЧТОБЫ НЕ ССОРИТЬСЯ
С НАЧАЛЬСТВОМ, НАДО ИМ
БЫТЬ»»**

Творчество (что для него творчество?)

Является скорее потребителем творчества, чем его производителем. Крайне самостоятелен в творчестве, которое является продуктом «скорее для себя, чем для публики».

Часто занимается коллекционированием, интересуется важными событиями в области культуры, общественных, спортивных и научных мероприятий. Любит находиться в творческой среде, но скорее как зритель, а не активный участник.

«ЛЮБОВЬ – ЭТО ВРЕМЕННАЯ
СЛАБОСТЬ»

Подстройка и отстройка (на чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Подстройка

- Проявляйте уважение к их взглядам, мнениям и опасениям.
- Их доверие зависит от длительности знакомства, вашей репутации и рекомендаций.
- Демонстрируйте профессионализм, надежность, прозрачность и предсказуемость.
- Избегайте прямой критики и сомнений в их информации.
- Дайте им понять, что вы им не конкурент.
- С вами он заработает больше (или будет более эффективным).

«ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ВЫГОДНО,
И БУДЬ ТО, ЧТО ХОЧЕШЬ»

■ Не надо давления, лучше предлагайте выбор.

■ Стройте аргументы на фактах, которые и он, и вы можете подтвердить.

■ Вы – враг его врагов.

■ У вас есть репутация и уникальные компетенции, полезные параноялу.

■ Вы признаете его лидерство.

■ Вы сможете его вывести на нужных людей.

■ У вас есть полезные для дела ресурсы.

Отстройка

■ Фокус на собственных потребностях: сейчас вы, к сожалению, очень заняты и не можете ему помочь, хотя разделяете его мнение.

■ Рекомендации тех, кто может быть полезен: по сути перевод внимания паранояла на других участников событий.

■ Выстраивание собственных приоритетов и круга интересов.

■ Очерчивание собственных границ при отсутствии критики и сомнений.

■ Постепенное снижение интенсивности контакта.

■ Смещение акцента на поддержание контактов с его кругом знакомых, но не с ним.

Стратегия переговоров (как он ведёт переговоры?)

- Подозрительность и постоянное требование подтверждений.
- Маленькая ложь (подозрения) рождает большое недоверие.
- Консервативный и пессимистический вариант рассматриваются как базовый сценарий.
- Манипуляции и двойные стандарты.
- Тактика: мне можно – вам нельзя.
- Иронично, но по-существу.
- Важна личная выгода, но прямо это не всегда можно сказать.
- Для цели все средства хороши.
- Ты мне, – я тебе. Но ты мне – больше, чем я тебе.
- Склонность к черно-белому восприятию и мышлению.
- Важны системные процессы и тренды.
- Концентрация на цели и персональной выгоде.
- Часто используют давление и принуждение.
- Комплексность и ориентация не на предмет, а на стратегии.

Как вести переговоры? (как с ним договариваться?)

- Выгода и конкретика. Сколько на этом можно заработать и чем это будет полезно?
- Крайне важно первое впечатление и первый совместный проект: параноялы склонны быстро делать выводы и с трудом их корректируют.
- Демонстрировать прозрачность и надежность: ваши слова точно будут проверять.
- Приводить оценки лидеров мнений и независимых источников аналитики.
- Подчеркивать плюсы, отстраиваться от конкурентов.
- Подчеркивать значимые детали, которые есть только у вас.
- Гарантировать лояльность и приватность.
- Приводить ссылки на некачественный рынок.
- Продажа качества и комплексности.
- Конкретика и дополнительные плюсы.
- Концентрация на плюсах и выгоде, не надо спорить о минусах.

«В ЖИЗНИ КАЖДОГО
УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ
УСПЕШНЫЙ АДВОКАТ»

Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп» /

Общий паттерн реакции на стресс – манипуляции и пассивная агрессия.

- Недоверие к ближнему кругу.
- Непонимание целей другой стороны переговоров.
- Потеря цели и ее значимости.
- Длительный период поражений.
- Невозможность сосредоточиться и постоянное отвле-

чение внимания.

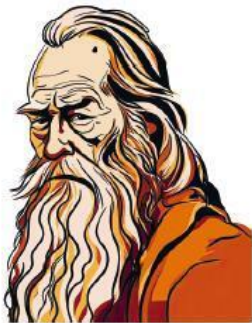
- Проигранная конкуренция.
- Близкие, сильно вовлекающие отношения.
- Интенсивные эмоции на грани контроля.
- Проблемы со здоровьем и физическими возможностями.



**«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
У НЕГО БЫЛО ОТЛИЧНОЕ
СРЕДСТВО ОТ БЕССОННИЦЫ:
ОН ШЕЛ РАБОТАТЬ. ЗАЧЕМ
ТРАТИТЬ ВРЕМЯ НА
ЗДОРОВЬЕ, ЕСЛИ ОНО ЕЩЕ
ЕСТЬ, А ВРЕМЕНИ – НЕТ?»**

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Открытое конкурентное поведение на его позициях.
- Нелояльность и двойная игра.
- Территориальное поведение: «это не твоё, а моё».
- Нарушение обязательств, обман, предательство.
- Сомнения в его статусе и возможностях.
- Физический дискомфорт и боль.



«ПОЗНАКОМЛЮСЬ
С ДОСТОЙНЫМ
ПАРТНЕРОМ, ЕСЛИ
БУДЕТ ВРЕМЯ»

Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

■ Не просите что-нибудь, а предлагайте.

■ Общайтесь открыто, проявляйте уважение к картине мира и мнению собеседника.

■ Не отказывайтесь от ритуалов, которые могут выполнять функцию проверки «свой-чужой», например, алкоголь, встреча в указанном месте и пр.

■ Интересуйтесь деятельностью и достижениями паранояла, проявляйте в этом активность. Постарайтесь разделить его увлечения.

■ Держитесь уверенно и статусно, продемонстрируйте собственный профессионализм.

■ Ваша самопрезентация и авторитет должны быть тщательно отработаны.

■ Ссылайтесь на лидеров мнений, независимые и незаинтересованные источники информации.

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Как ведет себя с руководителем?

- Постоянный поиск скрытых мотивов и манипуляций со стороны руководителя.
- Соблюдение всех необходимых формальностей при эмоциональной холодности.
- Хорошая юридическая подкованность и отличный документооборот.
- Соппротивление контролю желание увидеть этот контроль в любой ситуации.
- Стремление к автономности и самостоятельному принятию решений по всем вопросам.
- Скепсис и негатив в отношении корректирующей обратной связи руководителя.
- Желание и даже требование признания со стороны руководителя особого вклада паранояла в деятельность компании.
- Проблемы с делегированием, желание «замкнуть» все процессы на себя.



«РУКОВОДИТЬ –
ЭТО ЗНАЧИТ
ДОСТИГАТЬ
РЕЗУЛЬТАТОВ
И ДЕЛАТЬ БИЗНЕС»

Как ведет себя с подчиненными?

- Требование лояльности вплоть до иррациональной подозрительности.
- Четкие и строгие правила и процедуры, внимание к документам и формальностям.
- Скептицизм к инновациям и невынужденным изменениям.
- Поощрение конформизма и создание команды без «звезд» и потенциальных конкурентов.
- Поддержание дистанции и избегание неформальной коммуникации.
- Акцент на безопасность и предсказуемость.
- Высокая работоспособность и трудоголизм.
- Целеустремленность и требование исполнений KPI.

Что покупают (что они хотят?)

- Конфиденциальность, анонимность и избегание неуместного риска.
- Скептическое отношение к маркетинговым способам продвижения: скидкам, акциям и пр., поскольку они воспринимаются как манипуляции.
- Детальное исследование и оценка рынка приобретаемого товара или услуги.
- Предпочтение личного обслуживания и тяготение к индивидуальным условиям.
- Избегание импульсивных покупок и трат.
- Сильно ориентированы на выгодность и прибыльность сделок.
- Ценят статус и статусные товары.
- Комфорт, элитарность, престижность.
- Предпочитают рациональные, а не эмоциональные аргументы.
- Качество и комплексность решения проблемы.

«КУПЛЮ КАЧЕСТВЕННОЕ,
РАБОТАЮЩЕ, ЭФФЕКТИВНОЕ.
ОПЛАТА КАРТОЙ»

Отношение к деньгам: акцентированное, расчетливое, долгосрочное.

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

- Выгода и конкретика. Сколько на этом можно заработать?
- Приводить оценки лидеров мнений и независимых источников.
- Подчеркивать плюсы, отстраиваться от конкурентов
- Подчеркивать значимые детали, которых нет у конкурентов.
- Снимать опасения и паранойю.
- Приводить негативные оценки общерыночной ситуации.
- Подчеркивать уникальность концепции.
- Ценить регламент и экономию времени.
- Обеспечить максимальный комфорт.
- Подчеркивать престижность и элитарность.



«КОНЕЧНО ЖЕ, ЕСТЬ БОЛЕЕ ВАЖНЫЕ ВЕЩИ, ЧЕМ ДЕНЬГИ, НО ИХ БЕЗ ДЕНЕГ НЕ КУПИШЬ»

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Успех, достижения, захват.
- Собственное дело и смыслы
- Эффективность и расчет, деньги и активы.
- Манипуляции и ложь, двойная игра.
- Социальные установки и нормы.
- Логика, расчет, уверенность.
- Вера и убежденность. Собственное мнение против мнения другого большинства.
- Лидерство и ответственность.
- Скрытность и нежелание открываться.
- Борьба за идеалы и личное мировоззрение.
- Обособленность и элитарность.



«В ДЕТСТВЕ ЕМУ МНОГО
ГОВОРИЛИ ПРО ТО,
ЧТО МИР НУЖДАЕТСЯ
В ПРЕДПРИИМЧИВЫХ
И АКТИВНЫХ ЛЮДЯХ.
А ПОТОМ ОН ПОНЯЛ,
ЧТО ГЛАВНЕЕ ТО, В ЧЕМ
НУЖДАЕТСЯ ОН, А НЕ МИР»

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Двойная игра и интрига.
- Расчет и многоходовки.
- Вызов и борьба.
- Предпринимательство и торговля.
- Деньги и обман.
- Управление и контроль.



«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ. ОН СЧИТАЛ НОРМАЛЬНЫМ ПОЖЕРТВОВАТЬ ЧЕМ-ТО РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ... НО В ПРОЦЕССЕ ЭТОГО ОН ЖЕРТВОВАЛ НЕ ТОЛЬКО ИНТЕРЕСАМИ ДРУГИХ, НО И СВОИМ ПСИХИЧЕСКИМ ЗДОРОВЬЕМ»

Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Я вам не верю, боязнь обмана.
- Это не эффективно.
- Нет доказательств того, что ты прав.
- Нет рекомендаций и проверки.
- Не доработано, не серьезно.
- Не красиво.
- Не выгодно, есть варианты лучше.

«КОГДА ВАМ ГОВОРЯТ,
ЧТО ВСЕ БУДЕТ ХОРОШО,
ВЫ ГОТОВИТЕСЬ К САМОМУ
ХУДШЕМУ»

Стратегия лжи (как они врут?)

- Ложь как сознательная манипуляция.
- Отличный контроль эмоций, речи и мимики.
- Продуманные многоуровневые легенды.
- Перевод разговора в значимые для собеседника темы с целью отвлечения внимания.
- Использование двойных стандартов и правил.
- Манипуляция чувствами и слабостями людей для контроля.
- Подмена понятий и деталей.
- Позиция: «мне можно врать, а им – нельзя».

«ПАРАНОЯЛ ОБМАНЫВАЕТ
ДЛЯ МАНИПУЛЯЦИЙ
ПОТОЧУ, ЧТО ПРАВДЫ
НЕ СУЩЕСТВУЕТ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

- Усиление паранойи и нейрокогнитивной нагрузки («тебя уже сдали»).
- Демонстрация статуса, иерархии, силы.
- Способность выйти за правила, многоходовки.
- Усиление цейтнота и давления обстоятельств.
- Создание стабильно дискомфортной обстановки.
- Предложение двойной игры взамен на правду.
- Обнуление всех аргументов, эмоциональные манипуляции с целью признания.
- Провокации и американские горки (подстройка-отстройка).

«ВООБРАЖАЕМЫЙ
ВРАГ МОЕГО
ВООБРАЖАЕМОГО
ВРАГА – МОЙ
ВООБРАЖАЕМЫЙ
ДРУГ»



Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

- Подозрения, шантаж, обвинения в нелояльности («если ты меня обманываешь, то разговор будет совсем другой»).
- Подмена понятий и манипуляция фактами («не опоздал, а задержался»).
- Использование страха и принуждения («даже боюсь подумать, что будет, если мы не справимся с поставленными задачами»).
- Обесценивание и газлайтинг («это всё ерунда!»).
- Навешивание негативных ярлыков («Так говорят только лентяи. Хорошие сотрудники не говорят, а делают»).
- Сарказм, пассивная агрессия («могли бы и сами догадаться»).
- Отрицание и ложь («я не знал, честное слово»).



«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
ОН ТАК ЛЮБИЛ
МАНИПУЛИРОВАТЬ, ЧТО
ЛЮДИ ВООБЩЕ ПЕРЕСТАЛИ
ЕМУ ДОВЕРЯТЬ... НО КОГДА
ОН РЕШИЛ ПЕРЕСТАТЬ
МАНИПУЛИРОВАТЬ,
ЛЮДИ ЕМУ НЕ
ПОВЕРИЛИ. И ТОГДА
ИМИ ОПЯТЬ ПРИШЛОСЬ
МАНИПУЛИРОВАТЬ»

Как стать параноялом? (как развивать психотип?)

■ Всегда и во всём ищите скрытый смысл и находите его.

■ Не доверяйте даже надежным источникам информации и интересуйтесь различными теориями заговоров.

■ Не забывайте прошлые обиды и тщательно ведите список врагов.

■ Сконцентрируйтесь на достижении всего нескольких ключевых целей. Все остальное – не важно.

■ Цените людей по количеству денег, которые они могут вам дать.

■ Ежедневно стремитесь к улучшению эффективности вашей основной деятельности.

■ Всегда ждите подвоха и предательства от ближних. Будьте бдительными.

«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
ОН НЕ ДОВЕРЯЛ НИКОМУ.
ИНОГДА ДАЖЕ САМОМУ
СЕБЕ... ПОЭТОМУ РЯДОМ
С НИМ ВСЕГДА БЫЛИ ЛЮДИ,
КОТОРЫЕ ВНИМАТЕЛЬНО
СМОТРЕЛИ ЗА ТЕМ, КОМУ
ИМЕННО ОН НЕ ДОВЕРЯЕТ.
И ПОМОГАЛИ ЕМУ
В ЭТОМ...»

■ Создавайте вокруг себя атмосферу секретности и недосказанности. Никому не рассказывайте о своих планах.

■ Тренируйтесь в искусстве манипуляций другими.

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

■ Расчетливые, холодные преступления.

■ Финансовые преступления и махинации, откаты, коррупция.

■ Хищения и мошенничество.

■ Организация преступных групп и подстрекательство.

■ Домашнее насилие и абьюз, сталкинг и преследование.

■ Корпоративные преступления и кражи.

■ Налоговые преступления.

■ Осознанное распространение дезинформации.



«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
У НЕГО БЫЛО ВСЕ:
УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС,
СЕМЬЯ, ЗДОРОВЬЕ, ДЕТИ,
ЛЮБОВНИЦА, УВАЖЕНИЕ
КОЛЛЕГ И БЛИЗКИХ... ВОТ
ТОЛЬКО МЫСЛЬ О ТОМ, ЧТО
У ЕГО ПАРТНЕРОВ ЕСТЬ ВСЕ
ТО ЖЕ САМОЕ»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

- Проблемы в отношениях, связанные с высокой подозрительностью и конфликтностью.
- Личностные проблемы, связанные с низким уровнем эмпатии и социальной коммуникацией.
- Стрессы от обманов и предательств.
- Страх доверия, патологическая ревность.
- Проблемы на работе из-за конфликтов и сложностях в межличностных отношениях.
- Запросы на медиацию и лучшего понимания людей.
- Повышение личной эффективности и коучинг.
- Работа с зависимостями и употреблением психоактивных веществ.

«МЕНЬШЕ
ЭМПАТИИ —
МЕНЬШЕ
ПРОБЛЕМ!»



Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Целеустремленность и аналитический ум.
- Высокая самоуверенность и стабильность.
- Хорошие навыки влияния и убеждения других.
- Проницательность и способность быстро понять суть

ситуации.

- Устойчивость к манипуляциям и критическое мышление.

- Стремление к долгосрочному планированию и предсказуемости.

- Способность к концентрации усилий на ключевых задачах.

- Высокая работоспособность, организованность и самостоятельность.



**«ЖИЛ-БЫЛ ПАРАНОЯЛ.
ВСЕ СЧИТАЛИ, ЧТО
ОН СВОЕЙ БУРНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХОЧЕТ
ИЗМЕНИТЬ ВЕСЬ МИР.
В ЦЕЛОМ, ОН БЫЛ НЕ
ПРОТИВ, ЧТОБЫ МИР
СТАЛ ТАКИМ, КАКИМ
ОН ХОЧЕТ... ВЕДЬ
ТОГДА ТОЧНО НЕ БУДЕТ
НЕДОСТАТКА В ДЕНЬГАХ»**

Слабые стороны:

- Подозрительность, недоверчивость и склонность к конфликтности.
- Выборочная чувствительность к обратной связи.
- Ригидность и неспособность переключиться.
- Высокий эгоизм вплоть до нарциссизма.
- Низкий уровень эмпатии и манипулятивность.
- Использование преимущественно токсичной коммуникации.

Глава 12

Тревожный

Тревожность – первый признак мозговой дисфункции

Иван Михайлович Сеченов (1829–1905 гг), выдающийся русский физиолог.

Во многих классификациях тревожный характер иногда называют психастеническим (от слов астенос – слабый, безвольный), подразумевая у обладателя такого характера ощутимую слабость основных психических процессов, в том числе восприятия, мышления, внимания и др. То есть психика такого человека быстро устает. Эти особенности связывают с функциональными нарушениями в мозге (дисфункция), которые не позволяют работать ему на полную силу. Это проявляется в тревожности, сниженной стрессоустойчивостью, повышенной утомляемостью и психоэмоциональной нестабильностью.

Тревожным людям как раз все это и характерно: быстрая утомляемость, сниженная стрессоустойчивость, неуверенность и, конечно, в той или иной степени – тревожность.

Внешний вид (как он выглядит?)

■ Вежливы или безразличны.

■ Сохраняют и охраняют личную дистанцию.

■ Преимущественно спокойные, серые и темные тона одежды.

■ Чаще астеники, склонные к вегето-сосудистой дистонии.

■ Осторожные, наблюдательные, осмотрительные.

■ Одежда casual, нет «парадно-выходной», не комфортно в ней себя чувствует.

■ Избегает открытые фасоны и яркие тона одежды.

■ Ходят в одном и том же, не любят менять одежду.

■ Мало аксессуаров, однако амулеты и фенечки присутствуют.

■ Шея закрыта, мало открытого телесного пространства.

■ Нервозность и беспокойство.

■ Постоянно включенная мелкая моторика и неусидчивость.

■ Отгороженная наблюдательность и негативность.

«ЗА КОТИКАМИ УХАЖИВАТЬ
ПРОЩЕ, ЧЕМ ЗА СОБОЙ,
ПОЭТОМУ Я ВЫБИРАЮ
КОТИКОВ»

Поведение (как он ведет себя?)

- Неуверенность, скованность и аккуратность в поведении.
- Не стремится выделиться и обратить на себя внимание.
- Склонность к перемене мнения в зависимости от окружения.
- «Бойся сильного, бей слабого».
- В стрессе тревожность часто сменяется гиперуверенностью.
- Перфекционизм и гиперответственность.
- Избегание неконтролируемых социальных ситуаций.
- Частые переживания и волнения, желание подстраховаться или не предпринимать усилий.
- Конформизм и консервативное планирование, пессимизм, избегание риска и внимания.
- Сомнения и скепсис к изменениям, которые невозможно контролировать.
- Стеснительность и дискомфорт в незнакомых ситуациях.
- Потребность в подтверждении и поддержке.
- Имеет стабильный, узкий круг общения.

«ТРЕВОЖНЫЙ ХОЧЕТ
БЫТЬ УВЕРЕННЫМ
И РАДИ ЭТОГО ГОТОВ
НА ВСЕ»



Невербалика (его мимика, эмоции, жесты)

- Напряженное, скованное выражение лица.
- Тревога, волнения и нервный смех.
- Радость показательна и неискренна.
- Позитивные эмоции чаще встречаются в измененных состояниях сознания (алкоголь).
- «Я должен притворяться, что все хорошо».
- Быстрая и резкая сменяемость эмоций и состояний.
- Могут минимизировать зрительный контакт из-за базовой неуверенности.
- Активная мелкая моторика рук: трение, постукивание, манипулирование предметами.
- Поза напряженная с тенденцией к замкнутой, закрытой.



**«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ОН ВСЕ БОЯЛСЯ
ПОТОЛСТЕТЬ... БОЯЛСЯ
И ПОТОЛСТЕЛ»**

Голос и лингвистика (как он говорит?)

- Тихий, высокий, слабый, быстрый голос.
- Негромкий и неровный и даже дрожащий.
- В стрессе голос и речь плохо контролируется.
- Частое использование слов-паразитов «эээ», «ну»,

«типа» и пр.

- Избегание прямых ответов при избыточности объяснений.

- Негативные формулировки и пессимистичные высказывания.

- Много условных наклонений и извинений, пассивных речевых конструкций.

- Частые уточнения и переспрашивания.

- Избегание конфронтации в выражениях.

- Осторожный выбор слов и фраз.

«ОБИДНО, КОГДА САМ СЕБЕ
ВЫНОСИШЬ МОЗГИ ЛУЧШЕ,
ЧЕМ ДРУГИМ»

Образ жизни (как он живет?)

Общение с людьми и участие в актуальных событиях ограничивается важнейшей задачей не выходить из зоны комфорта и определенности, минимизировать количество неожиданностей и обязательств.

■ Конформизм, стремление соответствовать ожиданиям большинства.

■ Подвержен внешнему влиянию, хотя это отрицает.

■ Слабая инициативность, сниженная физическая и социальная активность.

■ Защитное общение, нетребователен к окружающим.

■ Ограниченный, замкнутый круг общения, недоверие к «чужакам».

■ Малоамбициозен, быстроутомляем и пессимистичен.

■ Живет будущим временем, «когда проблем станет меньше».

■ Много психосоматики и фиксации на здоровье.

■ Слабый контроль эмоций и особенно гнева.

■ Старается контролировать ситуацию при внешнем позитиве.

«ТРЕВОЖНЫЙ ЛЮБИТ
СВОИХ «ТАРАКАНОВ»,
И ИХ ЖЕ НЕНАВИДИТ»



Мышление (как он думает?)

Нервная система слабая с дисбалансом процессов возбуждения и торможена. Это приводит к стремлению избегать лишних стрессов за счет дополнительного контроля внешних обстоятельств.

■ В целом конформистский и традиционный стиль мышления.

■ Много сомнений, беспокойств, волнений, колебаний.

■ Склонность к катастрофизации и черно-белому мышлению.

■ Негативистичность и ожидание неудачи.

■ Поиск причин возможных неудач и желание всё контролировать.

■ Долженствование и перфекционизм.

■ Желание и одновременно боязнь доверять.

■ Стремление к гиперконтролю и желание застраховаться от ошибок.

■ Постоянная «ментальная жвачка» и прокрастинация.

■ Интенсивная реактивность и слабая стрессоустойчивость.

■ Повышенная сенсорная чувствительность и сниженный болевой порог.

■ Трудности в принятии решений и отстаивании их.

«ВЫ СПОСОБНЫ РЕШИТЬ
ЛЮБЫЕ ПРОБЛЕМЫ, КРОМЕ
ТЕХ, КОТОРЫЕ СОЗДАЕТЕ
САМИ СЕБЕ»

Отношение к себе: попустительское с долей фатализма.

Отношение к другим: осторожное, наблюдательное.

Базовые убеждения (во что он верит?)

■ Лучше синица в руках, чем журавль в небе.

■ Нужно всегда иметь запасы и быть готовым к «черной полосе» в жизни.

■ Семь раз отмерь, потом еще семь раз отмерь, и только потом – один раз отрежь.

■ Мир несправедлив, поэтому всегда нужно быть готовым к худшему.

■ У верблюда два горба, потому что жизнь – борьба.

■ Просто так ничего не бывает: если ты не видишь подвоха, то не факт, что его нет.

■ Не верь, не бойся, не проси.

■ Суть события можно понять только исходя из всей совокупности деталей и аспектов.

■ Лишней информации не бывает.

■ Не всё в мире так однозначно, как кажется на первый взгляд.

«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ОН ЧАСТО ЧУВСТВОВАЛ
СЕБЯ НЕКОМФОРТНО,
ПЕРЕЖИВАЛ И ТРЕВОЖИЛСЯ
ПО ПУСТЯКАМ... ПОЭТОМУ
СТАРАЛСЯ ВСЕ ВРЕМЯ
УЛЫБАТЬСЯ И МНОГО
РАБОТАТЬ»

■ Концентрация на одном направлении вовсе не гарантирует того, что это правильное направление.

■ Мы должны это сделать, чтобы не стало хуже.

Ценности и критерии (что ему важно?)

Бдительность, безопасность, дисциплина, осмотрительность, осторожность, ответственность, перфекционизм, подготовленность, предусмотрительность, рассудительность, тщательность, учтивость, аккуратность, недоверчивость, прогнозируемость, надежность, гарантии, контроль, работоспособность, экономия.



«СЧАСТЬЕ – ЭТО
БЫТЬ ЗАЩИЩЕННЫМ.
НЕСЧАСТЬЕ – ЭТО
НЕОБХОДИМОСТЬ
САМОМУ ЗАБОТИТЬСЯ
О СЕБЕ»

Личностные качества (какой он?)

Бдительный, беспокойный, ворчливый, вспыльчивый, критичный, настороженный, нервный, раздражительный, язвительный, неустойчивый, бережливый, завистливый, злопамятный, подстраивающийся, нерешительный, обидчивый, придирчивый, тревожный, уклончивый, упрямый.



**«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ОН ТОЛЬКО С ВИДУ БЫЛ
ТАКИМ НЕУВЕРЕННЫМ
И ОСТОРОЖНЫМ... ЗАТО
В ИНТЕРНЕТЕ В КОММЕНТАРИЯХ
ОН ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ
СУПЕРМЕНОМ»**

«1. ПОСТАВИТЬ СЕБЕ
ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ.
2. ВЫНОСИТЬ СЕБЕ МОЗГ
ЗА ТО, ЧТО ОНИ НЕ
ДОСТИЖИМЫ»

Профессиональная деятельность и отношение к работе (его профессиональные предрасположенности)

Важные факторы профессиональной деятельности:

- Стабильные правила регламент.
- Уверенность в завтрашнем дне.
- Отсутствие риска и персональной ответственности.
- Неуправленческие должности.
- Отсутствие авралов и стрессов.
- Традиции и спокойствие.

Учебные задачи: учитель, преподаватель, воспитатель, тренер и др.

Помогающие профессии: врач, юрист, страховщик.

Аналитические профессии: бухгалтер, экономист, трейдер, аналитик, контролер.

Посредническая деятельность: продавец-консультант, официант, служба приема и выдачи товара, курьер, координатор.

Исполнительские задачи: ассистент, помощник руководителя, секретарь.

Факторы формирования (как он воспитывается и формируется?)

- Высокие ставки при ошибках.
- Негативная обратная связь и последствия.
- VUCA – обстановка.
- Подавление инициативы.
- Перфекционизм и максимализм.
- Ипохондрия и проблемы со здоровьем.
- Обстановка выученной беспомощности.
- Жестокость в воспитании.

**# «ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ВПРОЧЕМ, КАК И ВСЕ МЫ,
ОН БЫЛ САМЫМ УВЕРЕННЫМ,
СИЛЬНЫМ, ОБЩИТЕЛЬНЫМ,
УМНЫМ, КРАСИВЫМ И ПР.
НО НЕ ВЫКЛЮЧЕННЫЙ УТЮГ
СЛИШКОМ ЧАСТО ВОЗВРАЩАЛ
ЕГО К ТРЕВОГАМ И СОМНЕНИЯМ»**

Слабости и уязвимости (чего он избегает?)

- Неуверенность в себе и персональная ответственность.
- Избегание лидерства.
- Необходимость доверять.
- Работа против «системы»: систему надо поддерживать, а не бороться с ней.
- Отстаивание собственного мнения.
- Психология телесности – слабое, довольно болезненное тело с тенденцией к психосоматизации.
- Чувствительность к критике и неустойчивость самооценки.
- Низкая стрессоустойчивость и постоянные переживания.
- Хроническая усталость и тревожность.

«ЮМОР – ЭТО КОГДА
НАД ТОБОЙ СМЕЮТСЯ»

Риск и лояльность (насколько он надежен?)

- Осознанное избегание риска, избегание спонтанных действий.
- Предан и заботлив о близких людях и к тому, к чему привык.
- Синица в руках лучше, чем журавль в небе.
- Довольствуется малым, но своим.
- Избегает конфликтов и неопределенности.

«ЧЕМ СТАБИЛЬНЕЕ,
ТЕМ ЛУЧШЕ»

- Лояльный, но с периодической перепроверкой договоренностей.
- На словах может быть рискованным (особенно в комментариях в интернете), но по факту – консерватор.
- Нежелание разрывать отношения, старается их сохранить и исправить.

Адаптация к стрессу (что он делает в стрессе?)

- Плохо справляется со стрессом, соматизирует его.
- Ищет поддержку и понимание у близких.
- Ритуалы и рутинная деятельность.
- Понимание и «объяснялки».
- Эзотерика, гадания, таро и пр.
- Концентрация на ЗОЖ, здоровье и медицине.
- Агрессия и алкоголь.

«ДЕЛАЙ ТО, ЧТО
УСПОКАИВАЕТ...
И НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИТСЯ»

Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?)

Традиционные, консервативные взгляды на семью и отношения. Изредка могут быть одиночками и без пары. Склонны возвращаться и восстанавливать отношения. Сражаются, спасают отношения. Время – важный убедитель в отношениях: если мы знакомы долго, то это большая ценность.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ –
ЭТО НАЙТИ
СВОЕ МЕСТО
ПОД СОЛНЦЕМ,
ПОТОМУ ЧТО БЕЗ
СОЛНЦА ХОЛОДНО
И СТРАШНО»



Круг интересов

(какие темы важны в общении?)

- Осторожность в выражениях и редкая инициативность.
- Избирательность в контактах.
- Потребность в поддержке и уверенности.
- Чувствительность к критике и негативной обратной связи.
- Общение сдержанное, неглубокое, формализованное.
- Тематика: хобби, интересы, здоровье, работа, домашние животные и растения, рукоделие, бытовые темы и новости.



«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ОДНАЖДЫ ЕГО ЗАСТАВИЛИ
НАПИСАТЬ СПИСОК
СВОИХ ДОСТИЖЕНИЙ...
И ОН ПОЛУЧИЛСЯ
ПРИМЕРНО ТАКИМ: ВЧЕРА
Я НЕ СДЕЛАЛ ВОТ ЭТО,
А МЕСЯЦ НАЗАД – ВОН
ТО, А САМОЕ ГЛАВНОЕ
МНЕ ВОООБЩЕ НИКОГДА
НЕ СДЕЛАТЬ»

Мотивация (как его мотивировать?)

- Большая значимость мотивации ОТ и избегания проблем.
- Поиск угроз и проблем, невозможность расслабиться.
- Изредка – перфекционистская мотивация.
- При плохих отношениях активизируется мотивация «сделаю назло».
- Безопасность, надежность, стабильность.
- Однозначность, прогнозируемость.
- Контроль и понимание, гарантии и лояльность.
- Поддержка и одобрение значимых близких.

«ДЕНЬГИ – ЭТО ТО,
ЧТО НУЖНО ОТЛОЖИТЬ
НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ»

Если я не хочу, но мне надо, то я буду мучиться, страдать, но делать.

Если я хочу, но не могу, то буду терпеливо ждать, когда

это произойдет само по себе.

Если я могу, но не хочу, то буду откладывать это до тех пор, пока это станет необходимым.

Если я должен, но не хочу, то буду делать. У меня, собственно, никто и не спрашивает, хочу я или нет.

Если мне от них что-то надо, а им от меня – нет, то я буду стараться, чтобы они меня наградили.

Если им от меня что-то надо, а мне – нет, то я моя хата с краю, я ничего не знаю.

Конфликты

(как он ведет себя в конфликте)

- Иницирует открытые конфликты только с теми, кто слабее его. С сильными поддерживает формально хорошие отношения и является ответственным исполнителем.
- В большинстве ситуаций предпочитает нелинейные конфликты и непрямые реакции.
- Склонен к скрытой конфликтности, мести, отсроченным конфликтам.
- Злопамятен, плохо прощает.
- Часто выражает пассивную агрессию по отношению к тем, кто ему не нравится, но умеет вовремя остановиться, не провоцируя на ответную агрессию.

«ЕСЛИ ТЫ ДУМАЕШЬ
НЕ ТАК, КАК Я, ТО МНЕ НУЖНО
ПОНЯТЬ, В ЧЕМ Я ОШИБАЮСЬ»

Творчество (что для него творчество?)

■ Творчество – не сильная сторона. Предпочитают заниматься хобби, рутинными бытовыми делами, повседневной деятельностью.

■ Периоды плодотворного творчества возможны в тяжелых жизненных ситуациях с целью снятия напряжения и негативных эмоций.

«ОТДЫХ – ЭТО
ВОЗМОЖНОСТЬ ОТВЛЕЧЬСЯ
ОТ ПРОБЛЕМ И ЗАБОТ»

Подстройка и отстройка (на чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?)

Подстройка:

- Демонстрируйте стабильность, гарантии, надежность, минимизация рисков и проблем.
- Спокойствие и справедливость.
- Выстраивайте доверие исходя из долгосрочных перспектив.
- Эмоциональная поддержка и вселение уверенности в себя.
- Поддержание рамки «мы вместе», «я такой же, как и ты, как все».

«ОТ СЕБЯ НЕ УБЕЖИШЬ,
ХОТЯ ПЫТАТЬСЯ НАДО»

- Подталкивание к легкому оптимизму.

■ Активное слушание и принятие.

■ Проявляйте эмпатию и сочувствие.

Отстройка:

■ Формирование межличностных границ и сухое, безэмоциональное общение.

■ Пренебрежение опасениями и излишняя требовательность.

■ Проявления пренебрежения и чрезмерный нонконформизм.

■ Нагловатое поведение и нарушение границ.

■ Чрезмерный оптимизм и упрощение ситуации.

■ Слишком быстрый стиль общения и темп развития ситуации.

■ Давление и требования без выяснения рисков.

Стратегия переговоров (как он ведёт переговоры?)

- Не давать гарантий, скрывать лицо, принимающее решение.
- Нужно знать как можно больше информации, лишней не будет.
- Важна репутация переговорщика и уверенность в том, что ему можно доверять.
- Мне не нужны проблемы, а значит вы должны мне сделать все идеально.
- Завышенные ожидания от партнеров по переговорам.
- Болезненная реакция на эмоции и манипуляции.
- Прекращение переговоров при давлении и принуждении.
- Быстро делают негативные выводы и их не меняют.

«ТРЕВОЖНЫЙ ЗАЩИЩАЕТ
СТАБИЛЬНОСТЬ И ДЛЯ ЭТОГО
ИСПОЛЬЗУЕТ СВОИ И ЧУЖИЕ
СТРАХИ»

■ Избегание прямой конфронтации и затягивание процесса.

■ Поиск и подключение союзников, экспертов, аналитиков и сторонних организаций.

■ Нервозность и трудности в принятии решения.

Как вести переговоры? (как с ним договариваться?)

- Увеличивать статус партнера по переговорам.
- Прозрачно, открыто, надежно.
- Создавайте спокойную атмосферу без давления.
- Сокращайте риски и неожиданности, подчеркивайте

позитив и положительные эмоции.

- Предоставьте отзывы и рекомендации, статус, документы в порядке.

- Предоставляйте выбор и слегка подталкивайте к решению.

- Безопасность и надежность. Своих не кидаем, всё проверено.

- Стараться взять с партнера какие-то обязательства, выходить на лицо, принимающее решение.

«ПРАВИЛА – ЭТО ИСТОЧНИК
СТАБИЛЬНОСТИ И
НАДЕЖНОСТИ, ХОТЯ ИМ
ТОЖЕ НЕЛЬЗЯ ДОВЕРЯТЬ»

■ Будет хуже, если не договоримся и будет отлично, если договоримся.

■ Спокойно и уверенно, не передавить!

Фрустрация (что его вводит в ступор?)

/ дизадаптация / реакция «стоп»

Общий паттерн реакции на стресс – наблюдение, усиление бдительности и конформизм.

■ Непонимание происходящего, высокий уровень неопределенности.

■ Вынужденные изменения в планах, незапланированные конфликты.

■ Сомнения и внутренние конфликты.

■ Шумные многолюдные и незнакомые места.

■ Публичные выступления и презентации.

■ Неуверенность в своих действиях.

■ Длительные задержки и ожидания.

■ Сложные отношения и ссоры с близкими.

■ Физическое недомогание и проблемы со здоровьем.

«ЕСЛИ ЧТО-ТО ИДЕТ НЕ ТАК,
ТО ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ»

Как разозлить? (что его разозлит?)

- Длительное накопление негатива.
- Непредвиденные интенсивные изменения.
- Чрезмерные требования и давления.
- Эффект «открытых глаз», когда все вдруг стало понятно.
- Недисциплинированность и неорганизованность партнеров.
- Выход из-под контроля привычных дел.
- Эффект толпы – делаю так, как все.



**«ЖИЛ-БЫЛ
ТРЕВОЖНЫЙ. ОН
ВСЕГДА СТРЕМИЛСЯ
БЫТЬ КАК ВСЕ,
ПОТОМУ ЧТО ТОЛЬКО
ТАК ОН ЧУВСТВОВАЛ
УВЕРЕННОСТЬ... ХОТЯ
ПО-ДРУГОМУ ОН И НЕ
ПРОБОВАЛ»**



Как расположить к себе? (как с ним общаться?)

■ «Боимся вместе».

■ Доверительное общение, эмпатия и забота.

■ Помощь в решениях каких-либо задач.

■ Рекомендации и советы.

■ Сплетни и информация об интересующих его персонах и событиях.

■ Ободрять, обнадеживать: легкий пессимизм с надеждой на будущее «прорвемся».

■ Советы и лайф-хаки для решения повседневных задач.

■ Успокаивающая невербалика и интонации.

■ Создавайте ощущение безопасности и давнего знакомства.

«ПОЗНАКОМЛЮСЬ С ТЕМ,
КТО РЕШИТ МОИ ПРОБЛЕМЫ»

Иерархическая коммуникация (как он ведет себя с руководством и подчиненными?)

Как общается с руководителем:

■ Тщательная подготовка к каждой встрече.

■ Формальность, вежливость и уважение.

■ Стремление сгладить непонимание и решить конфликты.

■ Желание регулярных встреч и ритуалов, желание четких инструкций.

■ Частые уточнения и стремление переложить часть ответственности на руководителя и коллег.

■ Отсутствие инициативы: если скажут, то будем делать, если не скажут – не будем предлагать.

■ Преувеличение значимости проблем и жалобы на нехватку ресурсов и неблагоприятные обстоятельства.

«РУКОВОДИТЬ – ЭТО ЗНАЧИТ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДРУГИХ»

Как общается с подчиненными?

- Высокая требовательность и склонность к микроменеджменту.
- Контроль и перфекционизм.
- Наличие любимчиков и изгоев.
- Проявления неконгруэнтной заботы.
- Стремление к формальности, чтобы на «бумаге» все было сделано, усиление правил и процедур.
- Эмоциональное дистанцирование и избегание личной и вовлекающей коммуникации.
- Отсутствие работы по созданию команды.
- Подозрительность и мнительность к изгоям вплоть до пассивной агрессии и унижения.

Что покупают (что они хотят?)

■ Неимпульсивные, а скорее вынужденные покупки.

■ Важно доверие и искренность, отзывы и рекомендации.

■ Предпочтение знакомых брендов, почти не меняют предпочтения.

■ Отношения и семейные ценности.

■ Контроль и дисциплина.

■ Безопасность, гарантии и надежность.

■ Высокая чувствительность к стоимости, стремление экономить.

■ Избегание агрессивного маркетинга, при этом он вполне работает.

■ Часто передумывают и возвращают навязанные товары.



«КУПЛЮ
СПОКОЙНОЕ,
НАДЕЖНОЕ,
ВЫЗЫВАЮЩЕЕ
ДОВЕРИЕ.
НЕДОРОГО»

Отношение к деньгам: прижимистое, накопительное, осторожное.

Как продавать?

(характер продающей коммуникации)

■ Сконцентрироваться на подстройке.

■ Демонстрация профессионализма и того, что вы уже давно знакомы и взаимодействуете.

■ Вселять уверенность и стабильность.

■ Рассказывать позитивные примеры.

■ Акцент на отзывах и вашей репутации.

■ Разъяснять детали и подводные камни у конкурентов.

■ Говорить о финансовой выгоде и нежелании переплачивать.

■ Сконцентрироваться на надежности и семейных ценностях.

■ Демонстрировать товар и давать попробовать лично.



**«ЖДУ НЕ ДОЖДУСЬ, КОГДА
УЖЕ НАКОНЕЦ ДОЖДУСЬ»**

Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (как убеждать и рекламировать?)

- Победы и решения повседневных проблем.
- Угрозы и их разрешения.
- Справедливость и честность.
- Катастрофы и решение системных проблем.
- Страхи и тревоги, дисбалансы.
- VUCA-обстоятельства и предательства.
- Система против человека.
- Защита, доверие, надежность.
- Преданность и забота о будущем.
- Стабильность, «знакомость» и контроль.
- Вера и способность помочь.
- Жертвенность и терпение.

«ЛЮБОВЬ – ЭТО НАДЕЖДА
НА СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ»

Сюжеты и сценарии (какие сюжеты и стратегии им интересны?)

- Простые решения и лайфхаки.
- Что-то быстро улучшающее настроение.
- Решение потенциальных проблем.
- Экономия и сбережение.
- Свой-чужой.
- Возвращение к старому, проверенному и доброму.

«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ.
ОН, ВПРОЧЕМ, КАК
И МНОГИЕ ИЗ НАС, БЫЛ
САМЫМ ТАЛАНТЛИВЫМ,
ОБРАЗОВАННЫМ, УВЕРЕННЫМ,
УМНЫМ, СИЛЬНЫМ,
ЗДОРОВЫМ, ОБЩИТЕЛЬНЫМ,
БОГАТЫМ И УСПЕШНЫМ...
НО ТОЛЬКО В ИНТЕРНЕТЕ...
И ТОЛЬКО НА СЛОВАХ»

Возражения и негатив (почему они не согласятся?)

- Не верю, боязнь обмана.
- Дорого.
- Ненадежно.
- Незнакомо и непонятно.
- Как этим пользоваться?
- Это лишнее.
- Это чужое, не для меня.

Стратегия лжи (как они врут?)

- Перевод темы и поиск виновного на третьей стороне («Это случилось из-за того, что они...»).
- Нейтрализация и отрицание («А? Что? Не помню такого...»).
- Я не виноват, – это все они.
- Избегание контакта («Давай я сначала позвоню, а потом мы с тобой поговорим?»).
- Слабые легенды и контроль эмоций.
- Встречная агрессия и слезы, обвинения («Сейчас ты опять скажешь, что это я виноват!»).
- Неконгруентная диссоциация и утрирование ее.
- Слабый контроль мимики и речи, часто утрированная радость и уверенность.

«ТРЕВОЖНЫЙ ОБМАНЫВАЕТ
ТЕХ, КОГО ОПАСАЕТСЯ,
ПОТОМУ ЧТО ПРАВДУ
НЕЛЬЗЯ ГОВОРИТЬ ТЕМ, КТО
СИЛЬНЕЕ»

Стратегия детекции лжи (как выявлять их ложь?)

■ Американские горки: подстройка и отстройка.

■ Четкие конкретные вопросы и скрипты: «Что? Где?

Когда? Сколько? Как?»

■ Тренд на оценку речи, а не невербалики.

■ Тактика «добрый и злой полицейский».

■ Возможность сохранить лицо и гарантии.

■ Эмоциональные провокации.

■ Откровенные разговор и «открытие карт».

«КОГДА ВЫ В КУРСЕ ВСЕГО,
ВЫ СПОКОЙНЕЕ. ЧУТЬ-ЧУТЬ»

Ключевые манипуляции (как они манипулируют?)

- Манипуляции на чувстве вины и стыда «как тебе не стыдно?».
- Воздействие конформизмом и давлением большинства: «Мы все от тебя ждем, что ты..»
- Катастрофизация и пессимизм: «без тебя все пропало».
- Избегание и уклонение от ответа: «мне надо еще подумать».
- Создание созависимостей «только ты можешь мне помочь».
- Выборочная беспомощность «Я это просто не смогу сделать, помоги».
- Имитация болезни «мне плохо, голова болит».
- Создание образа жертвы «мне никто не помогает».
- Преувеличение собственной уязвимости «я так нервничаю тогда, когда тебя нет рядом».
- Обида – демонстративное молчание пока он сам не догадается.
- Пассивная агрессия «А мог бы и помочь, а не просто советы раздавать».

«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ. ОН ТАК БОЯЛСЯ МАНИПУЛЯЦИЙ, ЧТО ВИДЕЛ ИХ ДАЖЕ ТАМ, ГДЕ ИХ НЕТ. И ЧЕМ БОЛЬШЕ ОН ИХ ВИДЕЛ, ТЕМ БОЛЬШЕ БОЯЛСЯ... А ЕЩЕ ОН СТАЛ БОЯТЬСЯ ТОГО, ЧТО ПЕРЕСТАНЕТ БОЯТЬСЯ: ВЕДЬ ТОГДА НУЖНО БУДЕТ ВСЕ МЕНЯТЬ! А КАК ЖЕ ТОГДА СТАБИЛЬНОСТЬ?»

Как стать тревожным? (как развивать психотип?)

- Что бы ни случилось, всегда думайте о худшем варианте и готовьтесь именно к нему.
- Читайте только негативные новости и воспринимайте их близко к сердцу.
- Чаще сравнивайте себя с другими не в свой пользу.
- Ограничьте свое общение узким кругом пессимистичных людей.
- Отмечайте только негативные аспекты любых изменений и трансформаций.
- В особенности обращайтесь внимание на тот негатив, который вы не в силах изменить.
- Чаще жалуйтесь на жизнь своим знакомым и друзьями.

«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ. ОН
БЫЛ ОЧЕНЬ УМНЫМ И ЗНАЛ,
ЧТО КОГДА СЧАСТЬЯ НЕТ,
ЕГО НАДО ПРИМАНИВАТЬ,
ЖДАТЬ, ГАДАТЬ НА НЕГО,
СТРАДАТЬ БЕЗ НЕГО,
ТРЕВОЖИТЬСЯ. И ЭТО ЕГО
ВПОЛНЕ УСТРАИВАЛО...
ПРОБЛЕМЫ НАЧИНАЛИСЬ
ТОГДА, КОГДА СЧАСТЬЕ
ВДРУГ ПОЯВЛЯЛОСЬ. ВЕДЬ
СОВЕРШЕННО НЕ ПОНЯТНО,
ЧТО С НИМ ДЕЛАТЬ?»

Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности)

- Некриминальный психотип.

- Часто являются жертвами мошенников и социальной инженерии.

- Зависимости и преступления, связанные с этим.

- Преступления, совершенные под влиянием других, в том числе и в группе.

- Бытовой обман и манипуляции.

«ЕСЛИ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ
ВЗВЕСИТЬ ВСЕ «ЗА»
И «ПРОТИВ», ТО, ЗНАЧИТ,
ВЫ ВСЕ-ТАКИ ПРОТИВ»

Частые проблемы у психотерапевта (в чем у них проблемы?)

- Тревожность, неуверенность в себе и социальная изоляция.
- Панические атаки и фобии.
- Бессонница и высокая утомляемость.
- Работа с травмами прошлого.
- Комплекс жертвы, самозванца, комплекс неполноценности, страх нереализации, гиперответственность.



«НЕ ПОНИМАЮ
ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ
ОТКАЗЫВАЮТСЯ
ОТ САМОКОПАНИЯ
РАДИ КАКОЙ-ТО
НАСЫЩЕННОЙ,
ПОЛНОЦЕННОЙ
ЖИЗНИ!»

- Повышение стрессоустойчивость и эмоциональной устойчивости.

- Трудности в принятии сложных решений.
- Адаптация к изменениям.
- Медитация и достижение спокойствия.

Сильные и слабые стороны (их привлекательные и отталкивающие черты характера)

Сильные стороны:

- Внимательность к деталям.
- Осторожность и аккуратность.
- Усердие и трудолюбие.
- Исполнительность и ответственность.
- Высокая эмпатия и желание помочь.
- Лояльность и предусмотрительность.
- Соблюдение правил и процедур.



«ЖИЛ-БЫЛ ТРЕВОЖНЫЙ. КОГДА ОН ПОНЯЛ, ЧТО ТРЕВОЖИТСЯ, И ПЕРЕЖИВАЛ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО НЕ ЗНАЛ, КАК ПОСТУПАТЬ, ОН ПОШЕЛ УЧИТЬСЯ... ТЕПЕРЬ, КОГДА ОН ЗНАЕТ, КАК ДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНО, ОН ЗЛИТСЯ И ТРЕВОЖИТСЯ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО ДРУГИЕ ВСЕ ДЕЛАЮТ НЕПРАВИЛЬНО»

Слабые стороны:

■ Нервозность и неуверенность в себе.

■ Излишний конформизм и зависимость от чужого мнения.

■ Сложности с принятием решений и избегание любых изменений.

■ Социальная тревожность и невысокая социальная активность.

■ Пессимизм и прокрастинация.

■ Низкая инициативность и физическая активность.

■ Низкие лидерские качества.

Глава 13

Смешение психотипов. реальный характер

Мы с вами подробно разобрали мельчайшие характеристики семи психотипов. Однако в реальной практике, конечно, характер человека включает в себя индивидуальные сочетания и выраженности описанных нами параметров. И просто определить один ведущий психотип часто бывает недостаточно. Ведь «чистых» психотипов практически не бывает. Желательно определить еще хотя бы один второстепенный, а иногда даже – два. И дело это, надо сказать, нетривиальное. Нетривиальное тем, что здесь трудно выделить какие-то жесткие правила. Есть принципы, которые могут преломляться сквозь каждый кейс и акцентировать разные нюансы.

Довольно распространено мнение о том, что первичный психотип определяется основной целью поведения и/или коммуникации. Так, у:

Эпилептоида – контроль и планирование;

Эмотива – гармонизация и забота;

Эстераида – самопрезентация и статус;

Шизоида – поиск и творчество;

Гипертима – социальное лидерство и коммуникация;

Параноял – фиксация на достижении цели;

Тревожного – прогнозирование и анализ.

Всё это, конечно, так, но как мы уже говорили в самом начале нашей книги, эта цель чаще определяется средой, контекстом, в котором находится конкретный человек. А именно, тем уровнем стресса, который он испытывает, и доступом к необходимым ресурсам. Оценивая это, нам надо избежать фундаментальной ошибки атрибуции.

Например, истероид при падении ресурсной базы и усилении стресса будет тяготеть к тревожно-эпилептоидному поведению (обижаться, конфликтовать). При усилении стресса, но не ресурса – у истероида будет «включаться» гипертим: истероид будет искать социальной поддержки (через коммуникацию и натравливать общество на причину стресса). При снижении ресурсной базы истероид будет проявлять эмотивное заботливое поведение, рассчитывая на фактор ответной благодарности: мол, я к тебе – с добром, значит, и ты мне помощи вернуть мои ресурсы.

Все тоже самое можно рассказать и про любой другой психотип. Давайте еще для примера разберем шизоида. Как себя будет вести шизоид при снижении уровня стресса? Представьте, что он находится в безопасной обстановке среди единомышленников... и в этом момент у него просыпается некоторая гипертимность – он будет в захлеб рассказывать о своих мыслях, планах и находках. А если совсем стресса не станет (неожиданно для себя получит полную и безапелля-

ционную поддержку своего круга общения) и увеличится ресурсная база, так любой шизоид может, что называется, «завездиться», то есть временно перейти в истероидный квадрат. При снижении ресурсной базы шизоиды становятся подозрительными, недоброжелательными и наконец-то начинают делать то, что может принести деньги.

Исходя из этого, ведущий психотип строится не вокруг цели поведения, а вокруг реакции на стресс – от нейробиологии все-таки никуда не уйти. А все остальное – это уже последствия социализации. Поэтому для того, чтобы определить, какой психотип ведущий, а какой второстепенный, мы, как я уже говорил, **сравниваем интенсивность, устойчивость и длительность признаков всех психотипов**. И, тот, который количественно побеждает в этом сравнении, и есть ведущий. Потом – второстепенный, а потом – дополнительный.

Давайте рассмотрим классические примеры персонажей всех психотипов и их смеси?

В иллюстрациях книги вы уже отметили некоторые примеры, но все же давайте их расширим. Проще всего судить о таких типажах по фильмам, актерам и известным людям: они нам чаще всего показывают очерченных персонажей, точно соответствующих большинству психотипологическим характеристикам.

Эпилептоиды

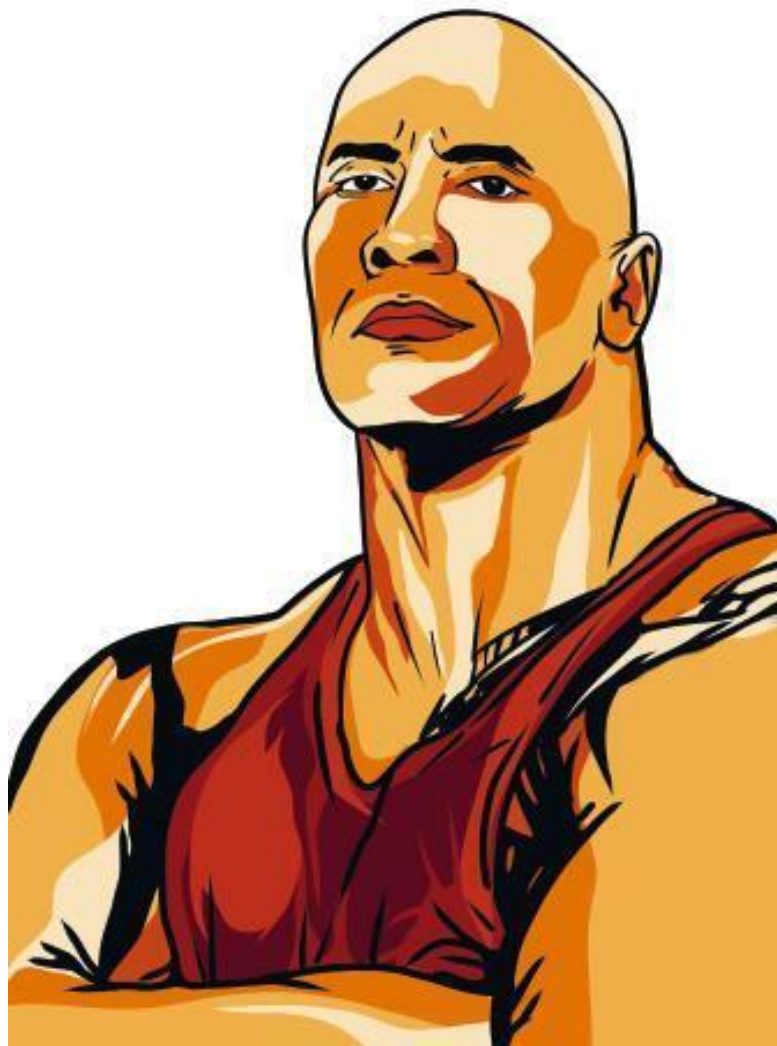
Классические примеры эпилептоида – это Людмила Прокопьевна из фильма «Служебный роман», Миранда Пристли из «Дьявол носит Прада», Глеб Жеглов из «Место встречи изменить нельзя», Ипполит из «Иронии судьбы или с легким паром», роли Джейсона Стэтхэма и Дуэйна «Скала» Джонсона в самых разных фильмах, Майкл Корлеоне из «Крёстного отца» (реж. Фрэнсис Форд Коппола, 1972)



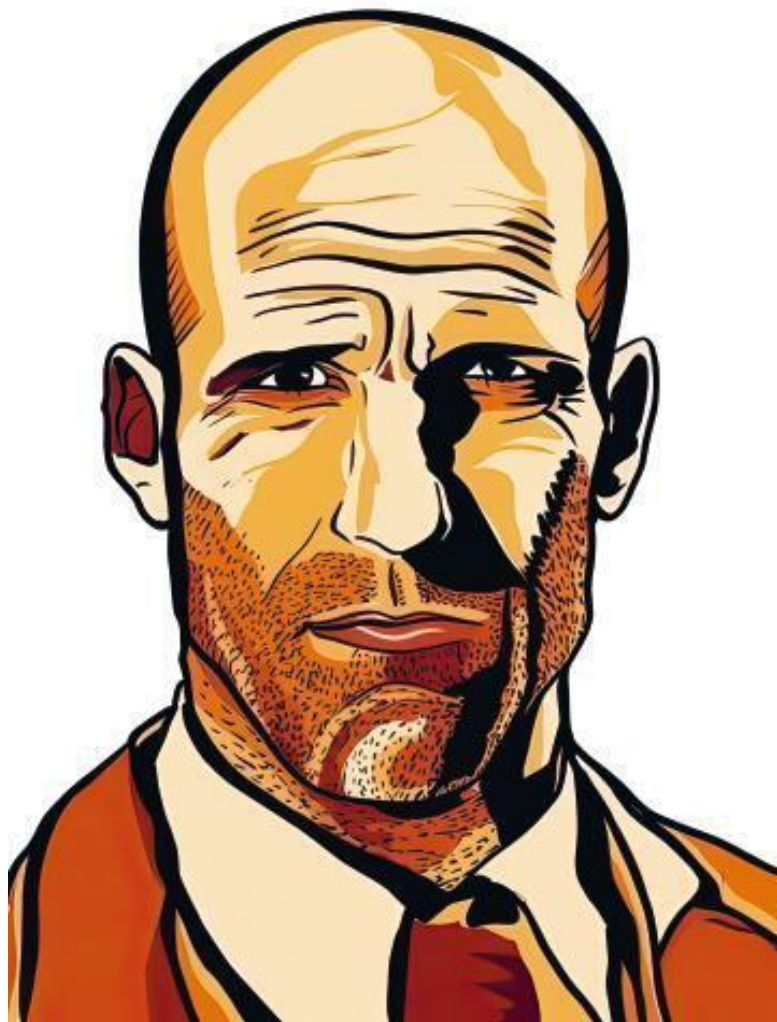
Истероидный эпилептоид – творческие люди с уже заслуженным статусом, признанием, которым не нужно уже ничего доказывать и играть. Они скорее управляют сценой, а не играют на ней. Артистизм и демонстративность контролируема, сдержана, структурна, с подсказками залу («а вот сейчас надо похлопать»). Довольно часто истероидно-эпилептоидное поведение демонстрировал В.В.Жириновский – жесткое, демонстративное, эпатажное.



Эмотивный эпилептоид – чаще всего люди, которые формально и публично ведут себя довольно строго, но как только появляется возможность проявить слабость, человечность, тут же же смягчаются и идут на адекватные компромиссы. Это уверенные в себе, спокойные, правдивые и спасающие других людей люди. Хорошим примером такого сочетания является известный советский актер Евгений Леонов.



Шизоидный эпилептоид – частое сочетание психотипов на производстве, в IT-индустрии, разработке. Это эпилептоиды, наводящие порядок в какой-то близкой для себя области технологий, рационализаторы, организаторы и производственники. Они сочетают в себе шизоидную замкнутость и отстраненность с эпилептоидной бескомпромиссностью и жесткостью в деле.



Тревожный эпилептоид – еще одно частое сочетание психотипов, проявляющееся в педантичности, тревожности, осторожности и раздражительности. Очень акцентированно и даже гротескно этот психотип описал Н.В. Гоголь в своей повести «Шинель» у Акакия Акакиевича Башмачкина.

Гипертимный эпилептоид – сочетание, часто встречающееся у спортсменов, боксеров, борцов с акцентом именно на силовое взаимодействие. Часто это общительные, энергичные, доминантные и даже агрессивные люди. В частности, явным гипертимным эпилептоидом является Майк Тайсон. Однако не менее редко такой психотип встречается и в бизнесе и проявляется активным конкурентным соперничеством за лидерские позиции на рынке.

Паранояльный эпилептоид – такие сочетания часто имеют эффективные менеджеры с прошлым из силовых структур. Это последовательные, жесткие, прагматичные люди, стабильно и при этом эффективно реализующие свои задачи в выбранном для себя поле деятельности. Часто это люди, успешно занимающиеся безопасностью, статусными переговорами и бизнесом. Из современных представителей под этот типаж очень хорошо подходит Сергей Лавров.

ЭМОТИВ

Классические примеры эмотива – Амели в фильме «Амели в Монмартра», Доктор Айболит, роль Джулии Робертс из фильма «Ешь, молись, люби», Анна Каренина из романа Л.Н.Толстого, роль Андрея Миронова из «Человека с Бульвара Капуцинов», Чулпан Хаматова и др.







Эпилептоидный эмотив – такое сочетание часто встречается, например, у медицинских работников, педагогов и психологов. Вспоминаю своего классного руководителя в лице – Тамару Фёдоровну, – это был добрейшей души человек, но если что-то шло не так – пятиминутная поучительная строгость и опять добрейший человек.





Истероидный эмотив – хорошим примером такого сочетания является образ принцессы Дианы, сочетающей в себе стремление к помощи другим, но при этом с желанием и акцентом делать это красиво и по возможности публично, чтобы получить поддержку за свою деятельность. В целом истероидная эмотивность как раз и подталкивает к тому, чтобы заниматься публичной благотворительностью, волонтерством и пр.

Шизоидный эмотив сочетает в себе высокую чувствительность и сенситивность, а также стремление налаживать отношения даже со злодеями вместе со странными, особыми увлечениями и нестандартной социализацией. При этом коммуникабельность и чуткость, что называется, «не особо страдает». Это тонкие и довольно творческие люди, способные глубоко разбираться в людях и чувствовать их. Известным примером такого сочетания являлся Валентин Юдашкин – российский модельер и кутюрье.

Гипертимный эмотив – это веселые, энергичные добродушные люди с теплой харизмой и умением понять других, помочь им в трудную минуту и сплотить коллектив для активного развития. При этом такие эмотивы сохраняют идеалистичность восприятия мира, чувственность и внутриличностные проблемы при мощной социальной энергии. Хорошим примером гипертимного эмотива является лич-

ность Сергея Есенина, известным своей харизмой, творчеством, юношеским максимализмом и рядом внутриличностных сложностей, которые зачастую и «заставляли» его писать.

Тревожный эмотив – частое сочетание характеров, приводящее к сенситивности, стеснительности, неуверенности в себе и даже робости. Именно им трудно заявить о себе, взять на себя инициативу и ответственность за себя и других. Модный сегодня «синдром самозванца» – это распространенная проблема именно этого психотипа. Хорошим примером такого сочетания являются комедийные герои, сыгранные Георгием Вицином в лентах Леонида Гайдая (например, «Не может быть!»).

Паранояльный эмотив – довольно редкое сочетание, характеризующееся противоречиями гуманистической и эгоистично-прагматическими концепциями эмотива и паранояла. Такие люди стремятся реализовать себя в построении человекоцентричного бизнеса, образования и управления. Часто это правозащитники, общественные деятели, волонтеры и эмотивы, развивающие собственный бизнес. Я, например, знаком с собственником крупной московской сети детских медицинских клиник – бывшим педиатром, который ушел в бизнес после 20-ти лет стажа. Также по описанию, классическим примером паранояльного эмотива слу-

жит мать Тереза.

Истероид

Классические примеры истероида – Николай Басков, Мерлин Монро, Оскар Уайлд, Ольга Бузова, Дориан Грэй (портрет Дориана Грея), роль Андрея Миронова в «Брильянтовой руке».



Эмотивный истероид – интересное сочетание, совмещающее в себе глубокую эмоциональность, чувствительность, эмпатию с мощным стремлением к творческому самовыражению и демонстративностью. Архетипически такой характер показывают в фильмах и сказках про принцесс – от «Русалочки» до «Бременских музыкантов».



Шизоидный истероид – очень креативное сочетание, объединяющее эмоциональную амбивалентность, интровертированность и желание внимания и признания, демонстративное поведение, эпатажность и креативность. Наиболее известными и выраженными представителями такого сочетания являются леди Гага, Бейонсе и Жанна Агузарова.



Эпилептоидный истероид – такие люди объединяют в своем характере стремление к контролю и порядку, некоторую ригидность мышления, демонстративность и эмоциональность. Довольно часто представители такого типа являются заслуженными общественными и публичными деятелями со звездным прошлым и значительным авторитетом, как, например, у Аллы Пугачевой.



Гипертимный истероид – это самое атристическое сочетание характеров, которое дает его обладателю потрясающую харизму, эксцентричность, нарциссизм при легкости на подъем, коммуникабельности и креативности. Это мастера вечеринок и тусовок, представители эстрады и шоу, сцены и искусства. Здесь нужно быть шумным, видным, сексуальным, импульсивным и веселым. Сегодня ярчайшим представителем такого типажа является Моргенштерн.

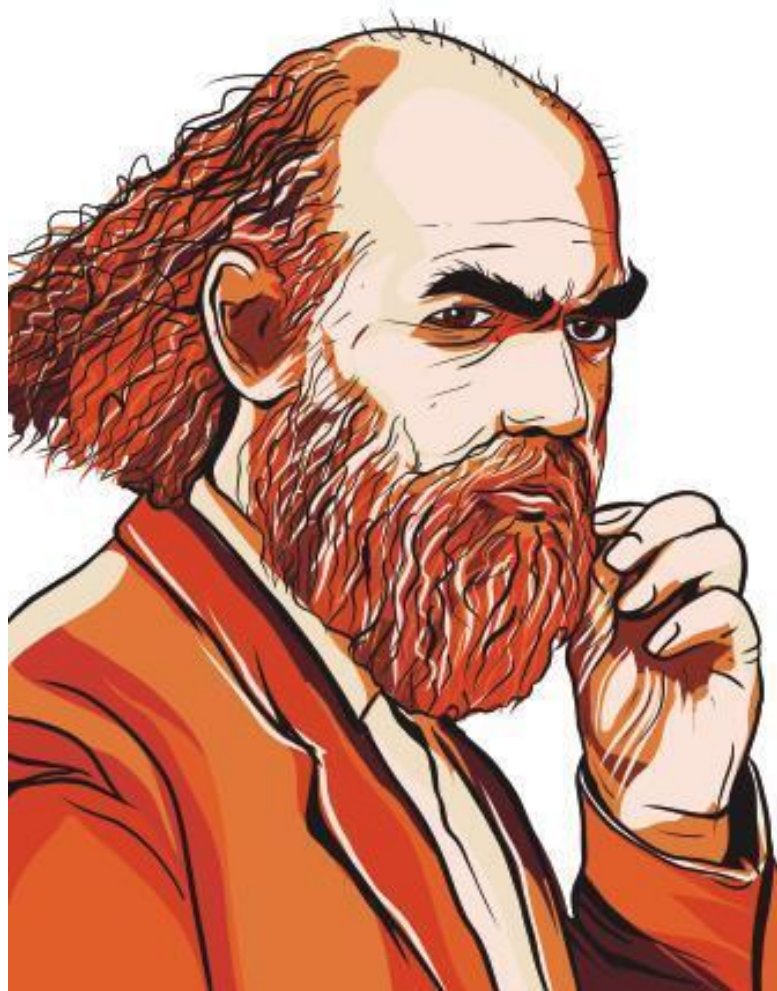
Паранояльный истероид – проявляется в демонстративности характера, стремлении доминировать и направлять повестку дня, высокой манипулятивностью, независимостью, конфликтностью и эмоциональностью. Часто это хорошие журналисты, политики, общественные деятели и актеры. Известным обладателем такого психотипа является Ксения Собчак и, кстати, режиссер Никита Михалков.

Тревожный истероид – сочетает в себе огромную тягу к общественному вниманию, эмоциональность и эгоизм с проходящей неуверенностью в себе и вечными сомнениями во всем. Часто это проявляется в драматизме, демонстративности, перфекционизме, потребности в поддержке и эмоциональными срывами. Сейчас такой психотип довольно часто встречается у творческой молодежи, а говорящим примером является роль Бриджит Джонс из серии фильмов о Бриджит

Джонс.

Шизоид

Шизоид – классические примеры: Шелдон из «Теории большого взрыва», Шерлок Холмс (Ливанов), Альберт Эйнштейн, Анатолий Вассерман, Георгий Перельман, Элизабет (Бет) Хармон (из фильма «Ход Королевы»)





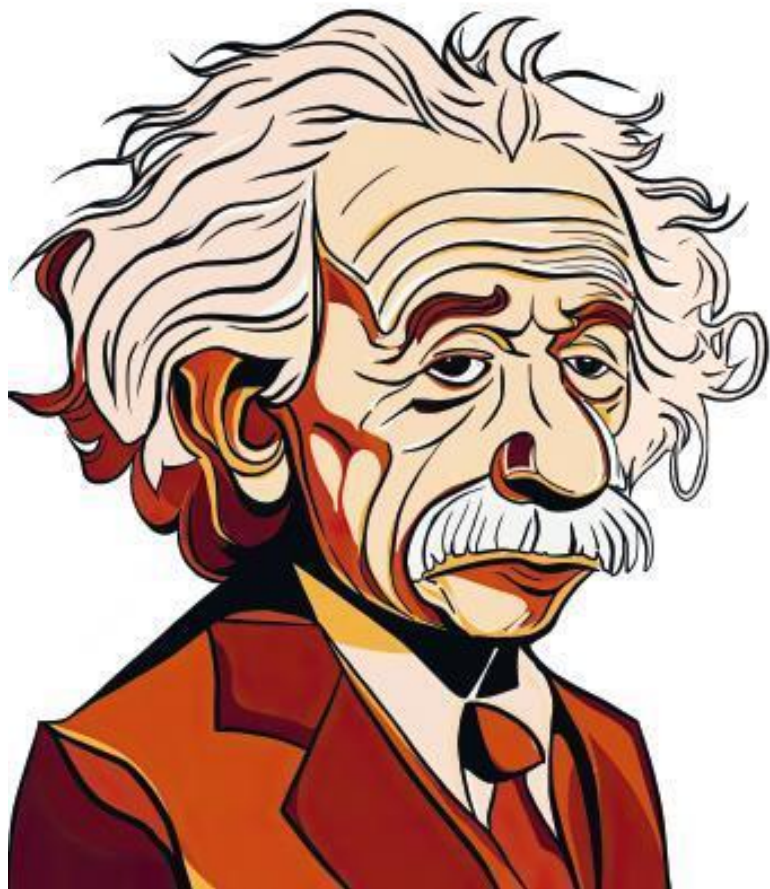
Эпилептоидный шизоид – этот психотип сочетает в себе эпилептоидную жесткость, ригидность, перфекционизм, стремление к порядку при социальной отстраненности, сдержанности и богатом внутреннем мире. Отмечу, что именно интровертированность и замкнутость здесь главная, основная черта. Героя такого психотипа великолепно отразила Джоан Роулинг в «Гарри Поттере» в роли Северуса Снегга в одноименных фильмах в исполнении актера Алана Рикмана.





Эмотивный шизоид – также проявляется в отстраненности, сдержанности, интровертированности, но при этом глубокой чувствительности, ранимости и эмпатичности, которая чаще выражается в творчестве, работе или индивидуальном общении. Часто это отличные педагоги, деятели науки и искусства. Хорошо этот типаж раскрывается в роли одноименного фильма, да и самой судьбе Эдварда Сноудена.





Истероидный шизоид – очень интересное и противоречивое сочетание объединяющая в себе высокие творческие и креативные способности, интеллект, эмоциональную противоречивость, стремление к публичной деятельности при базовой интроверсии. Это человек-противоречие, чем он и запоминается и отличается от всех остальных своим необычным индивидуальным стилем. Отличными примерами служат Земфира, Рената Литвинова, Фаина Раневская и другие.

Гипертимный шизоид – на удивление довольно частое сочетание характеров. Казалось бы, сочетаются почти противоположные тенденции, и такого не может быть, но стоит вам только зайти, например, в технопарк Сколково, так там почти каждый второй будет представителем этого психотипа. Гипертимность дает большую энергию, активность, движение и поиск новых ощущений, оптимизм и общительность, а шизоидность – интеллектуализацию, отстраненность и стремление к логике. Довольно часто это сочетание характера наблюдается у студентов, аспирантов, айтишников, научных сотрудников и ученых – их гипертимность постоянно подталкивает их к научной кооперации и поиску новой информации. Также такой характер можно встретить у творческих людей со нестандартным подходом и альтернативным стилем.

Паранояльный шизоид – совмещает подозрительность, замкнутость, настороженность, эмоциональную холодность с наличием ценных идей и фиксаций. Часто это что называется интересные, но «тяжелые», скептические и циничные люди, сосредоточенные на реализации малопонятных большинству идей и знаний. Акцентированный шизоидно-паранояльный характер показан у главного героя фильма «Игры разума» Джона Нэша, а адаптированный, например в роли доктора из конифильма «Формула любви», сыгранная Леонидом Броневым. Также такой характер был и у Альберта Эйнштейна, Анатолия Вассермана и многих других.

Тревожный шизоид. Очень тонкий и чувствующий человек, сочетающий в себе повышенную социальную тревожность, неуверенность в себе, интровертированность, очень богатый внутренний мир и рефлексивность. В профессии такие люди будут очень внимательными и дотошными перфекционистами, однако будут часто переживать и имеют низкую стрессоустойчивость. Акцентуированным примером такого характера является Виталик Бутерин – один из основателей крупнейшей блокчейн-платформы и альткойна.

Гипертим

Гипертим – классические примеры: Арчил Гомиашвили в роли Остапа Бендера в фильме «12 стульев Гайдая, Савелий Краморев, Иван Ургант, Джим Керри, Дартаньян из книги и фильма «Три мушкетера», братья Фред и Джордж Уизли из книг о Гарри Поттере, Уилл Смитт.







Истероидный гипертим – психотип, объединяющий в себе активность, общительность, оптимизм, демонстративность и стремление к публичному признанию. Часто это харизматичные ораторы, публичные персоны, журналисты, блогеры, ведущие шоу и прочее. Отличным представителем этого сочетания является Иван Ургант.





Шизоидный гипертим – тоже отличные шоумены, деятельные общительные люди со стремлением к публичной деятельности и тусовкам. Однако они в отличии от истероидных гипертимов обычно отличаются некоторой небрежностью, неуклюжестью и угловатостью, меньшим оптимизмом и нарциссизмом. Например – известный шоумен – Гарик Харламов.

Паранояльный гипертим – сочетает в себе безудержную энергию, коммуникабельность и харизму с прагматичным бизнес-подходом и глобальными бизнес-проектами. Часто это известные тренеры, ораторы, визионеры и мотивирующие лидеры. Например – мотивирующий тренер Тони Роббинс или Радислав Гандапас.

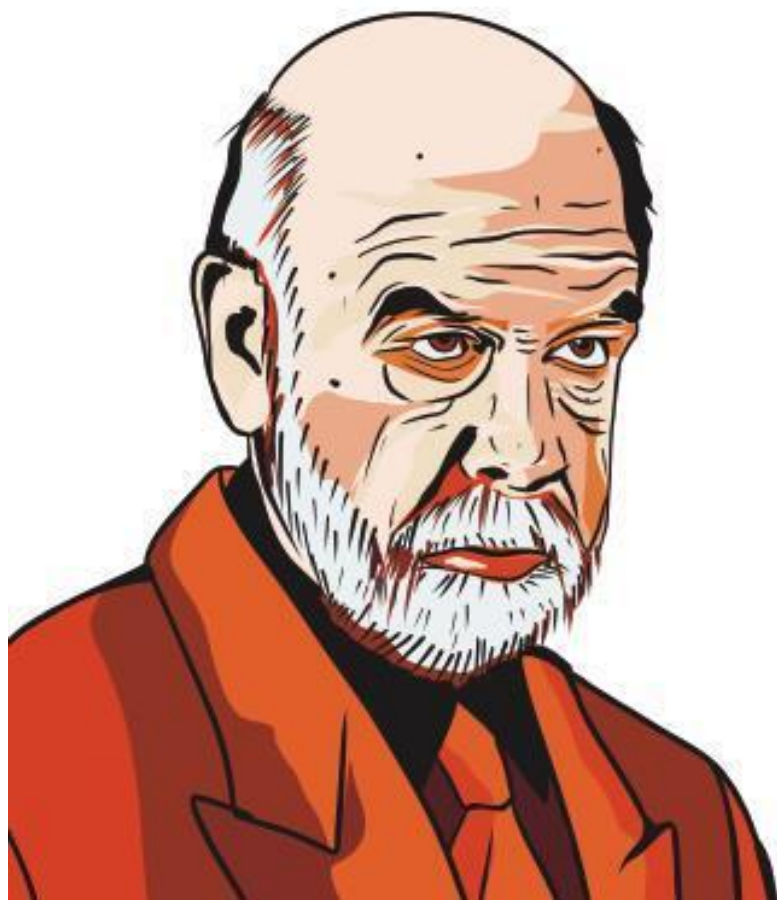
Эпилептоидный гипертим – это гипертимы, сочетающие в себе активность, простоту, харизму и лидерские качества. Чаще это более доминантные лидеры в сравнении с другими гипертимами, склонные к контролю, решению организационных вопросов, иерархической коммуникации и прочее. Хотя это необязательно должны быть именно лидеры, – образ может быть похож на в прошлом известного шоумена Владимира Винокура, любившего простой незамысловатый юмор. Или даже гопники, интересующиеся как у вас дела поздно вечером.

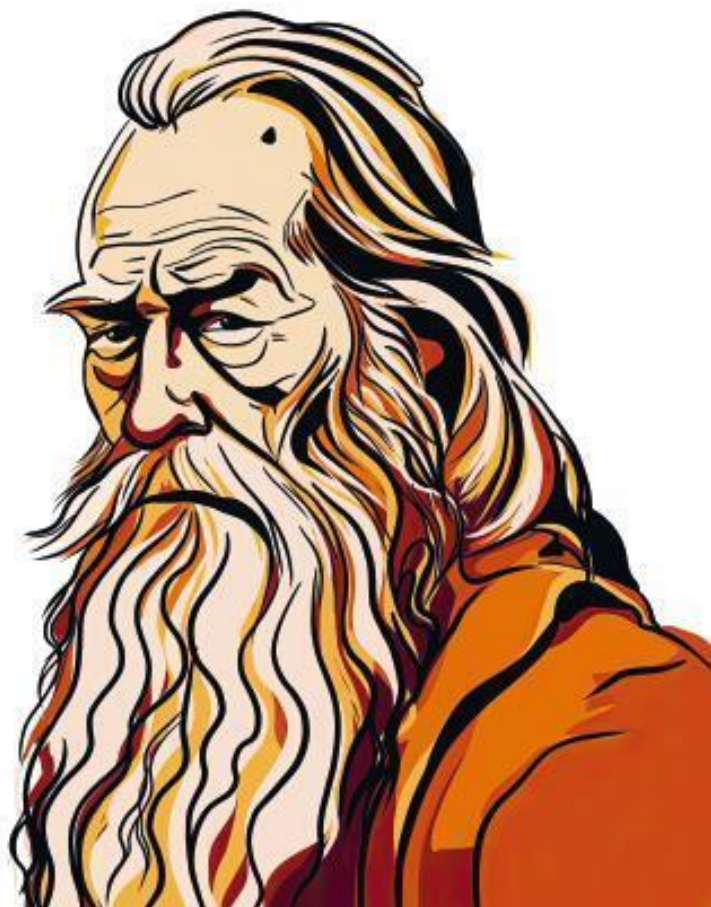
Тревожный гипертим – еще одно сочетание несочетаемого. Гипертимы известны своей самоуверенностью, общительностью и оптимизмом. А тревожный – тем же, но наоборот: неуверенностью, замкнутостью и пессимизмом. И вот, в одном человеке совмещаются эти две противоположности, что приводит весьма к странному сочетанию. Такому, что уместить это одновременно бывает сложно, и человек часто как бы переключается из гипертима в тревожного и обратно. Причем это не всегда может проходить гладко. Примером таких образов является образ «Кунг-фу Панды» из одноименного мультфильма – в один момент позитивный, смелый и даже безрассудный, а в другой – немотивированный обжора-лентяй.

Эмотивный гипертим – веселые, жизнерадостные люди с теплой харизмой, мягкие, чувствительные и отличные актеры, коммуникаторы и посредники. Показательным примером была советская актриса Надежда Румянцева, а сегодня – Эмма Стоун, роли которой в фильмах и сериалах во многом повторяют ее типаж.

Параноял

Параноял. Классические примеры – Маргарет Тетчер, Альбус Дамблдор (из книг о Гарри Поттере), Ричард Гир в «Красотке», «Антибиотик» из сериала Бандитский Петербург, все главные негодяи из серий фильмов о Джеймсе Бонде (с Дэниелом Крейгом)





Истероидный параноял – сочетает в себе желание быть в центре внимания, демонстративность, высокую эмоциональную экспрессивность, при этом в характере и деятельности присутствует максимализм, конфликтность, подозрительность и сверхценные идеи. Американский стиль лидерства, кстати, весьма поддерживает и одобряет истероидно-паранояльные черты. Бывший, а может и следующий президент США имеет яркие истероидно-паранояльные черты характера.





Гипертимный параноял может быть несколько похожим на предыдущий тип, однако здесь демонстративность сменяется огромной энергией, активностью, экстраверсией и общительностью, коммуникабельностью. Такой психотип часто характерен для успешных бизнесменов, которые всю энергию вкладывают в собственную идею и бизнес. Наиболее яркий представитель такого характера – Олег Тиньков или роль Фрэнка Абигейла из фильма «Поймай меня, если сможешь».





Шизоидный Параноял – здесь коммуникабельность сменяется отстраненностью и интроверсией, склонностью к анализу и рефлексии, а цинизм, подозрительность и сверхценные идеи остаются. При этом снижается не только социализированность, но и добавляется некоторая неаккуратность, угловатость и неуклюжесть. Хорошим примером такого типажа была российский политик Валерия Новодворская.

Эпилептоидный параноял – здесь паранояльность сочетается с жесткостью, доминантностью, дисциплиной, склонностью к порядку и яркой силовой харизмой. Часто такой типаж имеют бывшие военные и сотрудники органов безопасности. Это люди, предпочитающие жесткий стиль управления в реализации своих целей и задач. Одним из самых показательных примеров такого типажа был Эрнесто Че Гевара, который довольно жесткими, а порой даже кровавыми действиями шел к своим целям.

Тревожный параноял – интересное сочетание, в котором и без того значительная паранояльная мнительность и подозрительность усиливается тревожной мнительностью, высокой чувствительностью к стрессу, беспокойствами и стремлением их избежать и заранее проконтролировать. При этом сверхценные идеи и паранояльное мышление остается и является стержнем характера. В общем – это параноики с

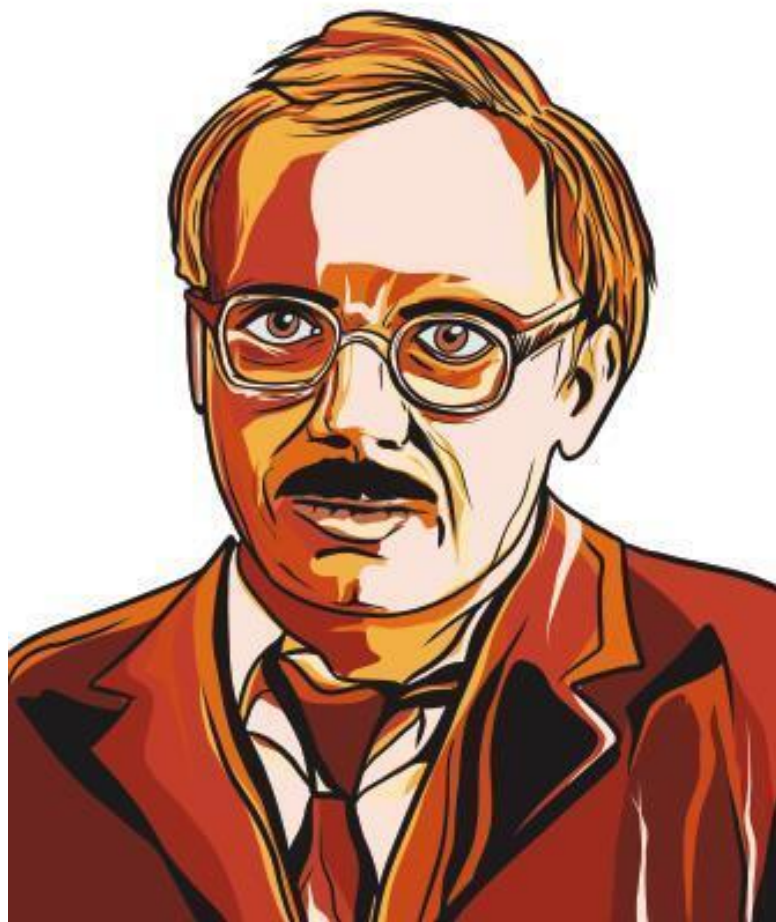
большой буквы, которые обо всем думают наперед и всегда готовы к худшему сценарию и непрямым действиям. Довольно часто это разведчики и дипломаты. В частности, Сергей Нарышкин имеет явную склонность к тревожно-паранояльную характеру.

Эмотивный параноял – здесь эмотивность смягчает жесткие паранояльные тенденции и выравнивает нехватку эмпатии и чувствительности. Довольно часто – это отличные коммуникаторы и манипуляторы, которые великолепно разбираются в людях и умеют формировать проектные команды для своего дела и бизнеса. При этом подозрительность, недоверчивость все равно остается и является определяющей чертой характера. Представителем такого сочетания был Махатма Ганди, а из бизнес-среды – Давид Ян.

Тревожный

Классические примеры тревожного психотипа – Питер Петтигрю из Гарри Поттера, Анатолий Новосельцев (из кинофильма Служебный Роман), Георгий Вицин в роли «Труса» в Кавказской пленнице, Невилл Долгопупс из Гарри Поттера, Фродо Бэггинс из Властелина Колец, Катя Пушкарёва из сериала «Не родись красивой».





Истероид-тревожный – характеризуется неустойчивой самооценкой, зависящей от обстоятельств и круга общения, противоречивостью в социализации, глубокими внутренними переживаниями, страхами, доверчивостью и неуверенностью в себе, при этом довольно отчетливо проявляется стремление к вниманию и общественному признанию. И это же стремление и демонстративность является важнейшей составляющей возникающих внутренних конфликтов и тревоги. Хорошим примером такого характера является образ Сансы Старк из серии фэнтези-романов «Песнь Льда и Огня» или сериала «Игра Престолов».





Гипертим-тревожный – как мы уже говорили – довольно странное сочетание, но и такое тоже встречается. Этот характер особенно хорошо становится заметным в изменённых состояниях сознания: например, бывают такие тревожные люди, которым для уверенности в себе надо выпить стопочку-вторую коньяка и дальше их не узнать. До этого – они скромные, неуверенные и депрессивные, а после – гипербдительные, веселые и позитивные. К сожалению, такое долго продолжаться не может, поскольку слабость нервной системы тревожного человека берет свое и с каждым разом эпизоды гипертимности становятся всё менее очевидными, учитывая, что это сочетание психотипов и без этого близко к «биполярочке». Примером такого характера является образ «Шурика» из комедийного фильма «Кавказская пленница».

Шизоид-тревожный – довольно частое сочетание, объединяющая в себе сдержанность, интровертированность и замкнутость шизоида при неуверенности, конформизме и сомнениях тревожного. Такой человек будет пребывать в вечных сомнениях и легкой паранойе, будет излишне недоверчив, скрытен и негативен, а его социальные навыки мягко сказать будут весьма слабыми. Они во всем вечно видят подвохи и проблемы, и, не имея энергии их решить, скорее будут о них рассуждать в одиночестве и некотором затворничестве.

Не выходи из комнаты, не совершай ошибки.

Параноял-тревожный – редкое сочетание, говорящее либо о серьезной работе над собой у тревожного человека, либо... (да, это парадокс) о существенных личностных проблемах. Как вы понимаете, тревожность в этом случае будет проявляться в неустойчивости, сомнениях и стремлении избежать любых перемен. А паранояльность, скорее выработанная будет хорошей «объяснялкой» тому, почему так надо делать. Такие люди очень консервативны и настойчиво предпринимают усилия для избегания виртуальных негативных сценариев, которые они явственно представляют в своём воображении. Это люди, борющиеся за какие-то фрикковые идеи типа, например ярким представителем этого психотипа – главный инцел РФ – Алексей Поднебесный.

Бывают и другие примеры, которые я тоже встречал: когда в базе тревожный человек последовательно работает над собственным характером, дисциплиной и устойчивостью с психологом, посещает различные тренинги и серьезно занимается личностным развитием. Со временем такая работа развивает у тревожного человека паранояльные черты – жесткость, направленность на цель и снижение защитное снижение эмпатии.

Эпилептоид-тревожный – такое сочетание встречается довольно часто и характеризуется замкнутостью, конфор-

мизмом, стремлением к жестким понятным правилам, реализация которых смягчает выраженность стресса и общую довольно низкую. В целом такой человек привык «не высываться» и контролировать только то, что в его силах – например близкий круг родственников. Хорошим примером такого характера является Молли Уизли из книг о Гарри Поттере – суетливая и строгая хозяйка дома Уизли, строящая своих детей и мужа, и при этом очень сентиментальная и тревожная.

Эмотив-тревожный – это очень сентиментальные, чувствительные и сенситивные люди, у которых часто имеется стремление выплеснуть свои внутренние психологические проблемы и комплексы на кого-то из ближнего окружения, рассказать, поделиться ими. Они душевные, добрые, печальные и даже субдепрессивные. Такие люди успокаиваются только тогда, когда о них заботятся. А для того, чтобы заботились о них, они часто сами начинают о ком-то заботиться и излишне переживать. Примером такого характера является образ Пьеро из мультфильма о Буратино – тонкая, чувствующая натура, неуверенная в себе, но не замыкающаяся в своих проблемах, а стремящаяся к близкой и глубокой коммуникации.

Глава 14

Почему мы рассматриваем именно 7 психотипов?

Да, этот вопрос звучит часто. И некоторых ответ, что так в профайлинге исторически сложилось, вполне понятно не устраивает. Почему не 4, не 5, не 6, не 8 или даже не 16?

Расскажу, как на этот вопрос отвечаю я. Для меня это – совершенно не принципиально. Та интегративно-динамическая система, о которой мы с вами говорили в 4-й главе «Оценка человека в контексте» позволяет нам понимать происхождение и психологию любого психотипа и разместить любую психотипологию на этой карте. Да, это может приводить к тому, что какие-то нюансы будут сглажены, но абсолютно уверенно заявляю, что это возможно и допустимо.

Например, классическое описание четырёх темпераментов: сангвиник, флегматик, меланхолик и холерик – вполне соответствует описанию наших четырёх основных психотипов: эпилептоид, шизоид, эмотив и истероид. Также как и типажам по психотипологиям Адизеса и DISC. По сути это тоже самое, но взгляд в профиль. Точно также мы вполне можем разместить на нашей психотипологической карте когда-то модную психотипологию MBTI или соционику, или

энеagramу, или НЕХАСО, или Big5, архетипический круг и все остальные психотипологии.

Вы спросите меня почему? Как это возможно? А это становится возможно потому, что динамическая, интегративная система позволяет учитывать контекст и логику формирования реакций человека исходя из той среды, в которой он находится. Особенно, если мы понимаем и учитываем свойства его нервной системы и особенности социального окружения. И тогда мы собираем все основные элементы, влияющие на наше поведение – биологические, социальные и психологические.

Однако в целом в профайлинге есть критерии хорошей психотипологии. И в них, кстати, тоже выделяется 7 пунктов.

1. Доказанная связь с «биологией» и факторами, которые трудно меняются по собственному желанию человека. Без этого пункта любая психотипология будет эфемерна и трактоваться слишком оторвано от жизни.

В нашей системе под этим пунктом мы понимаем врожденные стратегии реакции на стресс, которые определяются свойствами нервной системы человека. Конечно, их тренировкой как-то можно «подкрутить», но меняются они долго, со скрипом и требуют долгой и кропотливой работы.

2. Доказанная связь с эволюционной теорией и проявленность в процессе роста и развития личности.

В нашей системе связь самая прямая – большинство ор-

ганизмов на планете выживают и эволюционируют в условиях, определяющимися уровнем ресурсной базы и стрессовостью или благоприятностью внешней среды. Именно это имеет определяющее значение в эволюции конкретных видов животных и растений.

3. Простота.

Сложные, многоуровневые типологии просто не применяются оттого, что они сложные. Усложнять нужно только до определенного этапа, когда польза от этого гораздо больше потраченных ресурсов. Наша система довольно проста и удобна в использовании и более того, интуитивно понятна.

4. Небольшое количество типов. Идеальное количество типов 7 ± 2 . Есть обширные и точные психотипологии на 24 и даже 48 типажей, но попробуйте сначала запомнить их, а потом легко и просто использовать? Это потребует от вас большого опыта и усилий, чего большинство пользователей вкладывать не хочет.

5. Взаимосвязь с контекстом. Это очень важный момент – как тот или иной психотип преломляется сквозь призму ситуации? Большая часть психотипологий на этот вопрос не отвечает. Наша система точно и четко учитывает влияние ситуации на установки и поведение психотипов и показывает, как они переключаются и смешиваются друг с другом в зависимости от контекста.

6. Проявления на всех «логических уровнях» описания. Идеальная психотипология должна быть всеобъемлюща, и

как можно более полно описывать разницу между людьми в разных жизненных ситуациях. В этой книге вы прочитали чем 7 психотипов отличаются между собой в 40 различных ситуациях. Да, внимательный читатель мог отметить, что какие-то моменты повторяются, являются общими в разных психотипах. Но в этом и ценность – это показывает, что данные психотипы не просто взяты с «потолка», а связаны друг с другом и в какой-то момент даже переходят один в другой.

7. Возможность «оцифровки» и создания цифровых моделей на ее основе. Наша система тоже удовлетворяет этому критерию. Сегодня все оцифровывается, и мы должны иметь возможность научить компьютер определять психотип автоматически, на основе цифрового следа и даже социальных сетей. Система, которую разработал я – модуль автоматизированного профайлинга ProfileCenter делает это автоматически, самостоятельно оценивая цифровую самопрезентацию человека в Интернете, определяет его психотип и составляет подробнейший психологический портрет человека, который дает весьма ценную информацию как для кадровых департаментов компаний, так и для безопасности и управления. Узнать о ней вы можете перейдя по QR-коду.



Глава 15

Что делать, если психотип не удастся определить?

Эта книга дает вам исчерпывающую информацию и скрипты о том, как правильно определить психотип, однако, действительно, такая возможность есть не всегда.

В Интернете вы можете найти множество информации о том, как определить психотип по лицу и энтузиастов, делающих это по одной фотографии. Действительно, такое иногда возможно сделать, но не так часто, как об этом говорят и пишут эти энтузиасты. Те скрипты, которые описаны в этой книге, позволят вам определить психотип у большинства людей, но не у всех.

Иногда для этого не хватает информации, иногда ее чересчур много и мы в ней путаемся. В других ситуациях у нас просто не хватает времени это сделать – мы видим человека прямо здесь и сейчас и просто не успеваем.

Кто-то в силу различных причин играет ту или иную роль, показывая нам определенную маску, а не собственную личность. Однако в этой ситуации правильно применимые принципы определения психотипа (см. Главу 5. «Алгоритм определения психотипа») все-таки позволяют это сделать. Оценка интенсивности проявления признаков того или иного психо-

типа, устойчивость этих признаков и их длительность в этом случае поможет нам не ошибиться. К тому же, если человек носит маску, которая ему не подходит по характеру, то довольно скоро он ее снимет и представит перед нами своё истинное лицо. А если эта маска долго не снимется, то она прирастает к лицу и личности человека и становится свойством характера.

Тем не менее, скажете вы, – закон нормального распределения гласит, что как минимум значительная часть любого множества будет стремиться к средним величинам. И в характере человека – то же самое. Однако законы психики будут заставлять наш характер принимать какой-то акцент, концентрироваться вокруг той или иной личностной черты, поскольку сделать так, чтобы все грани личности были одинаково выражены практически невозможно. Те же уникамы, которых будет невозможно причислить к какому-то психотипу, пусть и не отчетливо выраженному, будут все равно в меньшинстве. Но все равно будут. Человек – гибкое существо и вполне может быть такое что акценты не видны, либо быстро перестраиваются. Тем не менее, – это скорее исключение из правила, чем само правило.

Таким образом, если вдруг вы не можете определить психотип конкретного человека, то не надо. Ненужное упрямство в этом может привести к ошибкам. Помните, что в профайлинге достаточно инструментов, чтобы можно было обойтись и без психотипов. Этому и будут посвящены наши

следующие книги. Лучше разобраться в себе поможет наш тест на определение психотипа.

Тест на психотипы

Этот тест не претендует на научность, но позволит вам оценить психотип того или иного человека в контексте деловой коммуникации.

Инструкция:

Внимательно прочитайте вопросы и варианты ответов к ним.

Выберите 2 наиболее подходящих для вас варианта ответов на состояние **ЗДЕСЬ** и **СЕЙЧАС**.

Подсчет баллов:

За каждый ответ, соответствующий тому или определенному психотипу, вы получаете 1 балл. По результатам обработки теста вы получите цифры, количественно показывающие уровень выраженности наиболее характерных для вас психотипов.

Пройти этот тест с автоматическим подсчетом баллов вы можете по QR-коду:



	Вопрос теста	Варианты ответа	Интерпретация в ответах
1	Исходя из каких целей вы можете оправдать обман Клиента?	1) Для получения БОльшей выгоды, чем планировалось	Параноял
		2) Для минимизации возможных проблем, которые могут возникнуть при получении Клиентом полной и правдивой информации.	Тревожный
		3) Для упрощения коммуникации с Клиентом и поддержания дружеских отношений с ним.	Гипертим
		4) Обман как способ завершить неприятную коммуникацию с Клиентом.	Эмотив
		5) Обман для того, чтобы «надавить на него» и повлиять на принимаемые им решения.	Эпилептоид
		6) Для сознательного преувеличения свойств и качеств вашего товара / услуги.	Истероид
		7) Обман, как нежелание делать для клиента больше, чем требуется стандартами / нормами.	Шизоид
2	Что для Вас самое главное в коммуникации с Клиентом?	1) Быть единственным (эксклюзивным) дистрибьютером в продающей и деловой коммуникации с ним.	Истероид
		2) Развитие и «подогревание» Клиента, сохранение с ним «теплого» контакта.	Гипертим
		3) Выход на такие отношения, которые уже не требуют от вас интенсивных вложений, чтобы Клиент проявлял максимальную самостоятельность.	Шизоид
		4) Понять потребность Клиента и удовлетворить её.	Эмотив
		5) Как можно более быстрый выход на сделку либо договоренности.	Параноял
		6) Убеждать и «закрывать» как можно больше Клиентов.	Эпилептоид
		7) Не переадавить, тонко и аккуратно подводить к сделке.	Тревожный

	Вопрос теста	Варианты ответа	Интерпретация в ответах
3	В коммуникации с Клиентом вы чаще всего делаете упор на	<ol style="list-style-type: none"> 1) Уникальность, яркое и оригинальное описание вашего продукта и компании, которую вы представляете. 2) Энергичность и убедительность продающей коммуникации. 3) Профессионализм и детальность, высшая компетентность в деле. 4) Концентрация на цели коммуникации и сделку, стремление работать с теплыми Клиентами. 5) Концентрация на этапах коммуникации и продажи, умение последовательно идти по этапам продаж, четко прорабатывая каждый этап. 6) Чуткость и способность подстроиться под запрос Клиента для его максимального удовлетворения. 7) Настройка коммуникации и доверительного общения. 	<p>Истероид</p> <p>Гипертим</p> <p>Шизоид</p> <p>Параноид</p> <p>Эпилептоид</p> <p>Тревожный</p> <p>Эмотив</p>
4	Что для вас прежде всего означает руководить проектом?	<ol style="list-style-type: none"> 1) Лично организовать все необходимые процессы и контролировать их выполнение. 2) Главное – к срокам завершения проекта прийти к заявленным целям. Как именно – не принципиально. 3) Взять на себя персональную ответственность за реализацию проекта. 4) Быть лидером команды проекта и «тащить» его вперед, показывая личный пример. 5) Лично принимать взвешенные профессиональные решения по оперативным и стратегическим задачам проекта, доверив текущее управление ответственному лицу. 6) Лично вжиться во все детали проекта и наладить командное взаимодействие. 7) Представлять проект на внешних и внутренних площадках, продвигая его на новых перспективных рынках. 	<p>Эпилептоид</p> <p>Параноид</p> <p>Тревожный</p> <p>Гипертим</p> <p>Шизоид</p> <p>Эмотив</p> <p>Истероид</p>

	Вопрос теста	Варианты ответа	Интерпретация в ответах
5	В какой команде вы бы с большим удовольствием работали?	<ol style="list-style-type: none"> 1) «Звездная» команда с уникальным опытом и собственным, оригинальным стилем работы и «личностным» фактором. 2) Активно развивающаяся команда, находящаяся в стадии становления и реорганизации бизнес-процессов, ориентированная на внутреннюю конкуренцию. 3) Команда безусловных профессионалов отрасли, ориентированных на технологизацию и цифровизацию рабочего стиля и его результатов. 4) Команда, прежде всего ориентированная на результат, какой бы ценой он ни давался и персональную ответственность. 5) Структурированная и иерархизированная структура, в которой каждый выполняет и отвечает за свою часть работы, не вмешиваясь в дела других членов команды. 6) Сплоченная команда с коллективной ответственностью за результат, построенная на принципах взаимопомощи и поддержки друг друга. 7) Команда во главе с авторитетным лидером, устанавливающим правила, цели и способы их достижения. 	<p>Истероид</p> <p>Гипертим</p> <p>Шизоид</p> <p>Параноид</p> <p>Эпилептоид</p> <p>Эмотив</p> <p>Тревожный</p>
6	Успех в профессии для вас в большей степени это:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Известность и популярность в кругу Клиентов и профессионалов рынка. 2) Высокие личные достижения и способность каждый раз «брать новые вершины». 3) Высокий профессионализм и признанные рынком авторские наработки в своей области. 4) Высокий уровень дохода посредством профессиональной деятельности. 5) Высокий авторитет и статус среди коллег по цеху, возможность влиять на состояние и развитие отрасли вашей профессиональной деятельности. 6) Стабильность, самостоятельность и независимость от окружения, способность самостоятельно формировать повестку дня. 7) Большое число долгосрочных Клиентов, регулярно продлевающие сотрудничество с вами, отличные отзывы и рекомендации ключевых Клиентов. 	<p>Истероид</p> <p>Гипертим</p> <p>Шизоид</p> <p>Параноид</p> <p>Эпилептоид</p> <p>Тревожный</p> <p>Эмотив</p>

	Вопрос теста	Варианты ответа	Интерпретация в ответах
7.	Ваша самая сильная сторона в работе с клиентами:	1) Оригинальный и нестандартный подход, умение завладеть и удержать внимание Клиента. 2) Активность и энергичность, способность быстро и эффективно решить конкретную задачу. 3) Высокая компетентность и детальное знание в вашей профессиональной деятельности; экспертность и профессионализм. 4) Способность эффективно закрывать сделки и договариваться по сложным, комплексным проектам. 5) Организованность, структурированность и стабильность в работе и мотивации. 6) Хорошая исполнительность и аналитичность, ответственность за результат. 7) Умение выстраивать отношения, найти подход и расположить к себе даже самого сложного Клиента.	Истероид Гипертим Шизоид Параноял Эпилептоид Тревожный Эмотив
8.	В каких ситуациях с вашей точки зрения, лично вам наиболее понятна и близка причина нарушения корпоративных правил и принятых в компании норм?	1) В ситуации, требующей найти индивидуальный подход к VIP-клиенту. 2) В ситуации, требующей срочного решения и минимизации бюрократических процедур. 3) В ситуации, когда соблюдение правил и стандартов может поставить под сомнение ваш профессионализм и компетентность. 4) В ситуациях, когда правила и нормы снижают возможности для получения дополнительной прибыли компании. 5) В ситуациях, когда постоянный клиент просит пойти ему навстречу и сделать исключение. 6) В случае если непосредственный руководитель разрешит нарушить правило / норму. 7) В ситуации, требующей сделать дополнительный комплимент новому или конфликтному клиенту.	Истероид Гипертим Шизоид Параноял Эпилептоид Тревожный Эмотив

	Вопрос теста	Варианты ответа	Интерпретация в ответах
9.	В настоящий момент вы в людях больше цените:	1) Яркую индивидуальность и оригинальный взгляд на стандартные вещи. 2) Энергию, энтузиазм и активная жизненная позиция. 3) Независимость от окружающих и способность объективно смотреть и оценивать ситуацию. 4) Деловые качества и предпринимательскую «жилку» 5) Способность сконцентрироваться на важнейших делах и не размениваться по мелочам. 6) Стабильность и предсказуемость, надежность и честность. 7) Дружеские отношения и коммуникация, спокойствие и внутренняя гармония.	Истероид Гипертим Шизоид Параноял Эпилептоид Тревожный Эмотив
10	Для вас предпочтительнее следующий отдых	1) Активный отдых, новые впечатления и места: побывать там, где еще ни разу не был. 2) Образовательный отдых: по возможности совместить отдых с обучением и экскурсиями 3) Традиционный отдых: поездка в знакомые места в компании семьи и близких родственников. 4) Непродолжительная поездка для смены обстановки. 5) Спокойный отдых в семейном кругу без стремления куда-либо уехать. 6) Отдых со встречами, знакомствами, вечеринками и нетворкингом. 7) Отдых без дальних поездок и выхода из зоны комфорта.	Гипертим Шизоид Эпилептоид Параноял Эмотив Истероид Тревожный

Об авторе



Эксперт-профайлер международного уровня. Директор лаборатории цифрового профайлинга, Сколково. Автор и

создатель методик профайлинга, систем комплексной психодиагностики и верификации лжи.

Практический опыт профайлинга – более пятнадцати лет.

Образование: высшее медицинское (психиатрия) и психологическое. Изучал нейролингвистику, когнитивистику, поведенческий и криминалистический анализ. Проходил специальное обучение у мировых мэтров профайлинга в Великобритании, Швейцарии, Португалии, Франции, США.

Автор бестселлеров по профайлингу и крупнейшего сообщества по профайлингу в РФ.

Присоединяйтесь к телеграм-каналу Алексея Филатова и к другим социальным сетям, в которых вы найдете огромное количество познавательного и полезного материала по темам профайлинга.



TG



VK