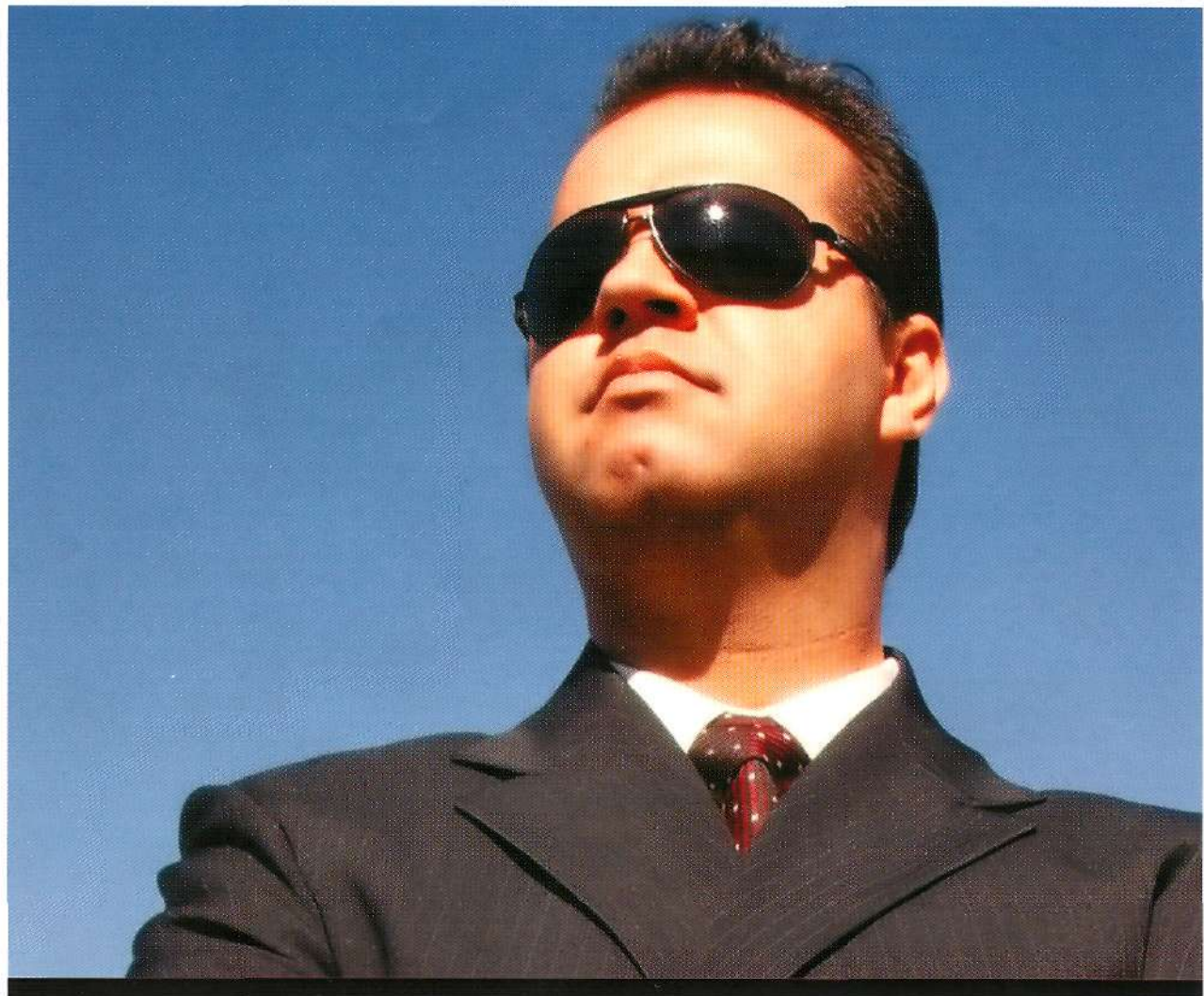


A man in a dark suit, light blue shirt, and patterned tie is walking in a city. He is wearing glasses and has a beard. He is holding a newspaper in his left hand and gesturing with his right hand. The background is a large, modern building with many windows.

Психологический рентген



Наверное, каждый из нас хотел бы обладать возможностью видеть людей насквозь. Нет, не как рентгеновский аппарат, а в контексте делового общения. Сколько проблем решила бы такая способность! Мы бы научились быстро располагать человека к себе, разговаривая с ним на одном языке. Могли бы интерпретировать и предугадывать чужие поступки, понимая их мотивацию. Мы бы могли эффективно управлять сотрудниками, которые являются нашими подчинёнными, и знать, чего ожидают от нас наши руководители. Мы бы с лёгкостью могли предотвращать конфликты и находить компромиссы в сложных ситуациях. Всё бы это мы могли. Но каким образом достичь этого?



В середине 80-х для спецслужб СССР была разработана специальная система, позволяющая определить основные поведенческие модели человека и его склад характера по внешним вербальным и невербальным признакам буквально в течение нескольких минут. Простота и удобство использования подобной системы распространили её основные методики на бизнес-сферу уже после распада СССР, позволив менеджерам осуществлять не только грамотный подбор персонала, но и вести успешную коммуникацию на деловых переговорах. Достаточно сказать, что методики, о которых пойдет речь ниже, используются в настоящее время Генеральной прокуратурой РФ в своей следственной практике.

Для распознавания характера в методике используются семь основных психотипов: истероидный, эпилептоидный, паранойяльный, эмотивный, шизоидный, гипертимный, тревожный. Традиционные теории и классификации типов характеров основываются на том, что человек принадлежит только к одному типу. Однако соотнесение особенностей человека только с одним психотипом — это слишком упрощённый подход. Методика семи психотипов отличается тем, что характер человека понимается как комплекс с различной последовательностью психотипов, один из которых преобладает. У каждого человека их разное количество. Ведущий психотип определяет основной мотив, главную цель поведения, а остальные — средства достижения этой цели. Например, для истероидного типа основная цель поведения — самопрезентация. Для эпилептоидного — организация и упорядочение окружающего пространства. Если сочетаются эти два психотипа и истероидный — главный, то целью поведения человека будет самопрезентация, а инструментом её достижения — умение высокоорганизованно, технологично, профессионально подходить к решению любых задач. Теперь перейдём непосредственно к описанию психотипов.



Истероидный тип

Ключевым понятием для определения истероидного типа является «тотальное внимание».

Истероид ставит свою личность в центре внимания окружающих, любуясь ею и демонстрируя свои положительные черты. Причём внимание должно быть приковано к нему ежеминутно, ежесекундно, оно должно быть тотальным! Если, например, вы видите компанию людей, в центре которой находится человек, что-то горячо рассказывает и жестикулирует, практически наверняка это истероид. Даже подсознательно, не отдавая себе в этом отчёта, он стремится оказаться в геометрическом центре разговора или событий, а уж если получится, то и в дискуссионном центре тоже.

Он, как правило, эгоцентрист, сосредоточен на собственном «я». «Вы все эгоисты, вы все ничего не хотите сделать для меня!» — обычная для его лексикона фраза. Неудивительно, что в результате самооценка истероида всегда завышена, а уровень притязаний не соответствует возможностям. Он быстро выходит из себя, но также быстро остывает, легко попадает под чужое влияние, но так же быстро из-под него выбирается.

Как правило, у истероидов прекрасная дикция, а голос мелодичный. Вообще в их поведении довольно много артистизма, поэтому очень часто из истероидов получаются хорошие актёры. Слава и внимание зрителей — вот что тянет их в эту профессию. Одежда у истероидов всегда модная, ухоженная, чистая. Они её часто меняют, демонстрируя возможности своего гардероба.

В бизнесе истероид не способен решать задачи, требующие длительного нервного напряжения. Ему легче создать иллюзию реального достижения. Этот человек не может хранить корпоративную тайну, достаточно его похвалить, и он расскажет всю подноготную, например, «солъет» вашу клиентскую базу. Как управленец истероид хорош тем, что может красиво преподнести любую новую идею, поэтому из них получаются прекрасные продавцы. Однако истероид не сможет заниматься незаметной, методичной, однообразной работой. Его конёк — продажи, сфера рекламы и PR.

В общении с истероидом следует воздерживаться от отрицательных оценок его личности. Чтобы стимулировать какие-либо действия истероида, следует апеллировать к его благородству и к оценке его действий людьми, например: «Это будет хорошо выглядеть». Главное при общении с ним — удовлетворять его потребность во внимании, слушать.



**Истероид ставит
свою личность
в центре внимания
окружающих,
любуюсь ею и
демонстрируя свои
положительные
черты**



Паранойяльный — лучшая кандидатура для начальника. Он стратег, он видит, как должно быть в будущем.

Паранойяльный тип

Главная черта личности паранойяльного психотипа — необычайная целеустремлённость. Паранойяльный тип ставит перед собой долгосрочные цели, на протяжении длительного времени способен держать их в своей памяти и заставлять себя на эту цель работать. Поэтому он очень энергичен и работоспособен. Спит урывками, недосыпает от перегрузок, встаёт по первому же сигналу, например, хватается трубку телефона после первого же звонка.

Почти всегда паранойяльный неоправданно требователен и настойчив. Воплощению своих идей он подчиняет не только свою жизнь, но и жизнь других. Он быстро сходится с людьми, которые принимают его концепцию, его план действий, но быстро расходится с ними, как только обнаруживает самостоятельность мышления, непокорность. И делает это с шумом, негодованием, нередко употребляя слово «предатель». Однако в то же время сам паранойяльный резко сопротивляется даже обоснованным требованиям, если они идут вразрез с его интересами.





ГОСТИНИЦА

«На Красной Пресне»

достопримечательности:

(шаговая доступность)

**СКИДКИ
до 20%**

**Выставочный комплекс «ЭКСПОЦЕНТР»
Международный Деловой Центр
«Москва-Сити», Зоопарк,
ММДЦ, пешеходный мост «Багратион»**

приглашаем к сотрудничеству:

ТУРИСТИЧЕСКИЕ ФИРМЫ И КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ ГОСТИНИЧНЫМИ УСЛУГАМИ

**коммерческий отдел: (495) 107-16-97
отдел бронирования: (495) 229-10-62
служба размещения: (495) 256-99-88**

**м. «Деловой центр»
www.redotel.nm.ru
redotel@mail.ru**

Как правило, паранойяльный психотип широко эрудирован, за исключением области культуры. Ему некогда следить за модой, как в музыке или кино, так и в одежде. Он отстаёт от моды года на 3-4, одеваясь в духе лёгкого или чуть более далёкого ретро. Его одежда может быть помятой, галстук — не затянутым, ворот — расстёгнутым. Он не отличается разнообразием в одежде, привыкает к ней, и ему некогда её сменить — легче надеть то, что снял накануне. Речь у паранойяльного понятная, говорит он достаточно убедительно, с напором, но себя перебить не даёт. А если перебить его всё же пытаются, то форсирует голос, ускоряя темп. Может даже кричать, «резать правду-матку», размахивая руками. Благо голос у него громкий, слышный на всю округу. Кстати, для паранойяльного характерна указывающая жестикюляция, он часто стучит по столу рукой. А иногда ребром ладони, как бы отделяя зёрна от плевел.

Из паранойяльных обычно получаются хорошие политики, партийные вожди, губернаторы, директора НИИ и экспериментальных заводов. Паранойяльный — лучшая кандидатура для начальника. Он стратег, он видит, как должно быть в будущем. Единственное, что необходимо паранойяльному начальнику — правая рука, исполнительный подчинённый, способный доводить все его замыслы до конца. Если же паранойяльный сам подчинённый, то он будет стучать в дверь к своим руководителям и говорить: «Мы стоим на месте, предлагаю сделать то-то и то-то». Ему скажут: «Ты на свои обязанности глянь, у тебя Маша на работу не вышла, не сделано это и то». Он ответит: «Ребята, это не главное».

Общаться с паранойяльным относительно просто — достаточно хотя бы на словах стать адептом его идей и концепций. Если же его взгляды вы отвергаете, будьте готовы к разрыву отношений. Самим же паранойяльным следует держать в голове мысль о том, что отношения с людьми могут быть дороже, чем рационализм в мире вещей.



«Быть или не быть?» - для гипертима всегда быть. Он настоящий прожигатель жизни, он ищет праздника и шумных компаний

Гипертим

Наиболее ярко гипертима характеризует двигательная гиперактивность. Она выражается во всём: в чрезмерной жестикюляции, подвижности, неугомонности, болтливости. Гипертима можно разбудить ночью звонком в дверь, и он пустит вас переночевать. Его можно попросить сбежать за пивом, и он без лишних пререканий сбегает. Разве что пошутит: «Я что, самый молодой что ли?», но всё равно сбегает. Гипертим — это вечный двигатель, неиссякаемый источник энергии.

У гипертимов всегда хорошее настроение, они смотрят на мир сквозь призму позитива. Если вы позволите им на похороны, они скажут: «О, выпьем!». Нравственными проблемами гипертим не отягощён вообще — его легкомысленность сквозит во всём. «Быть или не быть?» - для гипертима всегда быть. Он настоящий прожигатель жизни, он ищет праздника и шумных компаний. Он тратит уйму денег, причём не только своих, но и чужих. Его транжирство не знает пределов, он может развезать неделю с компанией на такси, а потом месяц сидеть на воде и хлебе.

Гипертим любит беспорядок, он у него везде: дома, в машине, в гараже, в голове, наконец. Разбросанная одежда, гора немытой посуды, горелые спички на ковре, куча бумаг на рабочем столе. И связи у гипертима тоже беспорядочные — он увлекается новым человеком и тут же оставляет его, увлекаясь ещё более новым. Он не помнит, у кого брал в долг деньги, а когда ему про долг напоминают, берёт в долг у других и также быстро об этом забывает. Полный хаос, как в семье, так и на работе. И хорошее настроение.

Речь гипертима сбивчива и нечленораздельна. Он глотает окончания, захлёбывается. Говорит громко, фразисто. Часто перебивает, типичная фраза при этом: «Не, ты послушай, что я тебе скажу». Одежда, как правило, броская, пёстрая, «под праздник», но со вкусом у него плохо, может одеться не по случаю и невпопад. Верхняя пуговица может быть не застегнута, рубашка не постирана. Гипертим может легко ввязаться в драку, а потом неделю ходить с грязными коленками.

Гипертим всегда неформальный лидер, собирает вокруг себя тусовку. Если истероид для лидерства прибегает к различным ухищрениям, то у гипертима это получается легко и непринуждённо. Но гипертим не способен держать в голове хоть скольконибудь продолжительную программу. Он всё забывает, сбивается, отклоняется от намеченного плана. Из гипертимов получаются хорошие шоумены и ведущие вечеринок. Однако иметь в штате гипертима в качестве исполнителя — смерти подобно. Выполнение простейших заданий будет требовать



от него сильнейшего морального и нервного напряжения. Если же гипертим руководитель — пиши пропало. При этом гипертим может быть богатым человеком, вложившись в удачное время в удачном месте в удачный бизнес. Он будет хорошим владельцем бизнеса, но не бизнесменом.

С гипертимом может общаться кто угодно, когда угодно и на любые темы. Он словесный источник и словесный приёмник. Он настроен на позитив и поэтому слушает любые ваши высказывания. Чтобы ожидать от гипертима исполнения каких-либо указаний, следует чётко и доходчиво разъяснять ему, что от него требуется, при этом указывать сроки, когда желаемое должно быть выполнено. Только в этом случае вы сможете мобилизовать гипертима для исполнения вашей воли, разумеется, если он достаточно мотивирован. Бесплатно он может только сбежать за пивом.



**Из гипертимов
получаются хорошие
шоумены и ведущие
вечеринок**



Эпилептоидный тип

Базовая черта эпилептоида — любовь к порядку. Эпилептоид любит, чтобы стулья стояли ровно, в линию, чтобы ключи не валялись в ящике, а висели на специально устроенной витринке, каждый на своём месте, чтобы все нужные инструменты были под рукой. Любит эпилептоид и порядок в отношениях. Чаще всего он женат и не терпит, чтобы неженатые занимались, например, любовью просто так. Поэтому эпилептоид — морализатор. Но самое главное, он заставляет наводить порядок и других, отчего слышит критичным человеком. Если ему что-то не нравится, то он терпит до поры, а потом взрывается, после чего ему становится намного легче.

У эпилептоида прагматическое, чёткое, ясное мышление. Он хорошо структурирует свои высказывания, разлагает их на простые фразы. Он не злоупотребляет вводными предложениями и деепричастными оборотами. Логика его последовательна и проста. Эпилептоид хорошо командует и хорошо подчиняется. По сути это идеальный исполнитель. Он держит в голове программу «от и до», обращая внимание даже на мелочи. Говорит эпилептоид связно, членораздельно, внятно, чеканя слова и фразы. Обычно у него хорошая дикция, без картавости, без каши во рту.

Эпилептоид традиционалист, поэтому не следует моде. Новую вещь он покупает наподобие старой, поэтому от моды отстает. Почти всегда он выглядит так, как будто готовится к драке, к конфликту: удобные джинсы или спортивный костюм, тяжёлые ботинки или кроссовки, свободные свитера или рубашки. В своей одежде он моментально готов вступить в боевые действия. Но не чужд ему и классический стиль, если того требует ситуация: тёмный костюм, белая чистая рубашка, выглаженный галстук.

На рабочем столе эпилептоида такой же порядок, как и дома. Он, как правило, планирует рабочий день, у него всё под контролем. Он хорошо сбитый профессионал, человек, на которого можно положиться в бизнесе. Это исполнительная правая рука руководства.

В общении с эпилептоидом следует принимать его схему и соглашаться с его порядками. Разумеется, если вы не хотите конфликта. Также следует помнить о том, что для эпилептоида очень важно мнение авторитетов. Если вы хотите его в чём-то убедить, то следует ссылаться на справочные книги, мнение экспертов или исторические факты. То есть на всё то, с чем трудно поспорить.

Шизоидный тип

Типичный шизоид — это типаж гениального учёного. Старый, давно вышедший из моды пиджак с двумя оторванными пуговицами и торчащими наружу нитками, не по размеру огромные ботинки, также вышедшие из моды, причёска, живущая своей отдельной от шизоида жизнью, невнятная речь и теоретизирование по любому поводу, стеклянный,

Почти всегда он выглядит так, как будто готовится к драке, к конфликту: удобные джинсы или спортивный костюм, тяжёлые ботинки или кроссовки, свободные свитера или рубашки. В своей одежде он моментально готов вступить в боевые действия

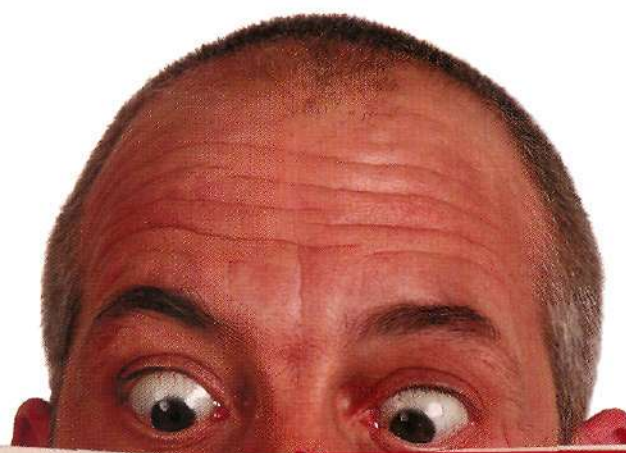
как бы непонимающий, взгляд и идея, проходящая через миропонимание шизоида красной нитью. Про таких говорят: «На своей волне».

Шизоид не энергичен. Он квёл и рассеян. Он амёба, невнятно бормочущая что-то себе под нос. У него не хватает энергии, чтобы навести порядок на своём рабочем столе, поэтому стол всегда захламлен, у него не хватает энергии, чтобы пришить пуговицу себе на пиджак или купить себе новый, с пуговицами, у него не хватает энергии, чтобы, наконец, собраться, отчего он неловок и неуклюж. В его голове играет собственная музыка, непонятная и недосыгаемая для других. Поэтому шизоид — ум человеческий, способный мыслить неординарно.

Шизоид, как правило, худощав и высок. В принципе, он может быть толстым и низкорослым, но отличительной чертой его телосложения является диспропорциональность. Он неуклюж как в движениях, так и сам по себе, эдакая статическая неуклюжесть. Процесс мышления у него бессистемный, абстрактный, но оттого потенциально гениальный, выходящий за рамки стандартной мысли.

Шизоид — творческая жила в компании. Он незаменим на мозговых штурмах, его идеи гениальны, но зачастую требуют доработки, например, эпилептоидом. Шизоид может изобрести новый уникальный прибор, экономящий топливо или электроэнергию, может унифицировать какой-либо производственный процесс, выдумав принципиально новый порядок конвейерной сборки, но шизоид не способен довести все свои идеи до конца. Он не исполнитель, он не руководитель, он творец, витающий в облаках.

При общении с шизоидом следует принимать его картину мира. Он не очень охотно идет на контакт с плохо знакомыми людьми, опасаясь провала своей «идеи». С ним следует общаться очень осторожно, именно в контексте его «идеи», для чего необходимо сперва её понять. Ибо с теми, кто его идей не разделяет, он предпочитает не общаться, значительно от таких людей отдаляясь. Будьте терпимы к его неряшеству и неаккуратности и не позволяйте себе отпускать в его адрес критику. Кто знает, быть может гениальная находка шизоида ещё поможет вам в жизни.



Шизоид — творческая жила в компании. Он незаменим на мозговых штурмах, его идеи гениальны, но зачастую требуют доработки...

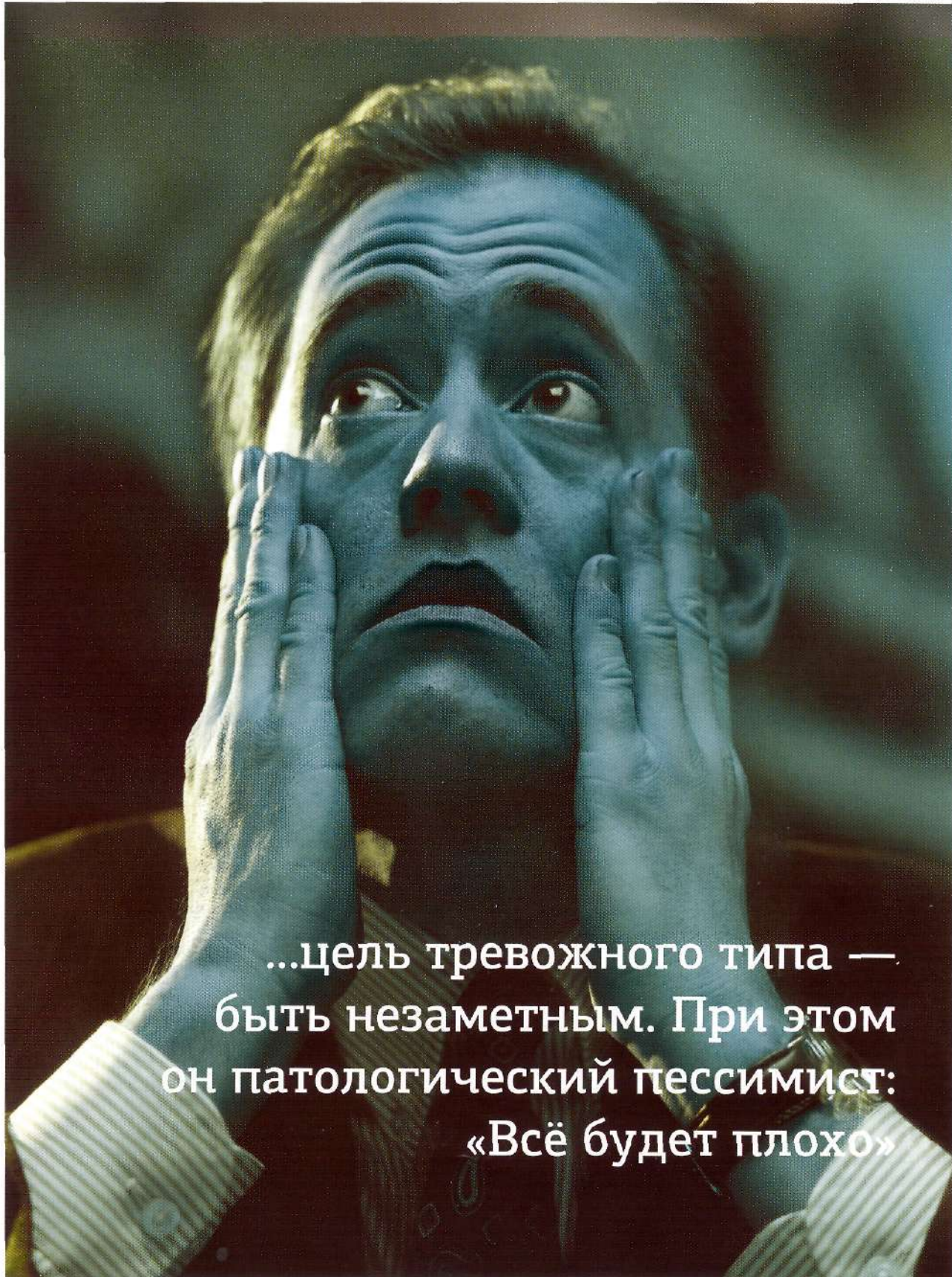
Эмотивный тип

Эмотив — поглотитель конфликтогенов. Это человек, тонко чувствующий других людей, своеобразный психологический полиграф. Обмануть эмотива практически невозможно, подсознательно он считывает все невербальные признаки, которые выдают в вас ложь или обман. Он чувствует ваше отношение к себе и другим, он угадывает ход ваших мыслей, он прирождённый психолог, не отдающий себе в этом отчёта. Но в то же самое время эмотив чрезвычайно не уверен в себе. Он десять раз подумает, прежде чем сделать что-то или сказать, не обидит ли кого своим поступком или словом, отчего его неуверенность проявляется практически во всём и видна невооружённым глазом.

Цель поведения эмотива — гармонизация среды. Он миротворец. Если во время дебатов кто-то примиряет разгорячившихся ораторов, то это эмотив. Он чувствует себя комфортно только тогда, когда комфортно всем. Он готов наступить на горло собственной песне, лишь бы Петя не обижался на Ваню. Более того, он готов поставить под удар себя, чтобы его неуравновешенному начальнику было на кого выпустить пар. Но это, как правило, крайний случай. В обычной жизни эмотив приветлив, дружелюбен, легко поддерживает беседу, прекрасно устанавливает коммуникацию даже с незнакомыми людьми. За несколько секунд общения он способен почувствовать человека и найти к нему ключи.

Нет острых углов у эмотива и в одежде. Он любит трикотаж, свободные свитера, не признает тесной облегающей одежды. Одет он всегда нейтрально и гармонично. Его внешний облик не бывает «кричащим». Его голос спокоен, рассудителен, лёгок. Он не нагружает вас своими проблемами просто так, разве что пытается вас отвлечь и вывести из собственного психологического дисбаланса. Эмотив — прекрасный друг, отзывчивый и надёжный.





...цель тревожного типа —
быть незаметным. При этом
он патологический пессимист:
«Всё будет плохо»

Эмотив — природный коммуникатор, сфера его работы — общение с людьми, переговоры. Удачлив он и в продажах, умея расположить клиентов к себе. Однако не стоит поручать эмотиву рутинную, однообразную работу, ему нужен «воздух», свобода. Ему нужна перемена мест и общение, ему нужен регулярный выход в социум. Предоставив ему такую свободу, вы получите прекрасный инструмент коммуникации с внешним миром.

Тревожный тип

Тревожный — тихий малозаметный человек. Основа его поведения — предвидеть и избегать опасности, быть незаметным. Его стремление к незаметности выражается во всём: цвет его одежды сливается с цветом стен в офисе, он никогда ничего не говорит, пока его не спросят, сидит тихо, не издавая никаких посторонних звуков, не гремя, например, чайной ложкой, когда размешивает кубики сахара в чашке чая. Если же каким-либо образом тревожный обращает на себя внимание, например, разбив нечаянно горшок с цветами — это его повергает в сильнейший шок. И шокирует его не само происшествие как таковое, а всеобщее внимание, прикованное к нему. Ведь цель тревожного типа — быть незаметным. При этом он патологический пессимист: «Всё будет плохо».

У тревожного нет, как правило, автомобиля (а вдруг попаду в аварию?), он не способен принимать решения (а мало ли, решу неправильно?), отчего по сто раз на день советуется со своими подчинёнными (если тревожный руководитель) или коллегами. Ему повезёт, если он попадает под чьё-то влияние, например, своего руководителя. Тогда он с чистой совестью может скинуть с себя груз ответственности за решения, переложив его на плечи начальника. Однако в бизнесе такой сотрудник неэффективен, он не способен принимать оперативные решения, из цепочки которых и состоит деятельность современного менеджера. Ему больше подходят творческие профессии: копирайтер, дизайнер, художник, не обременяющие его ответственностью.

Кадровая политика

При формировании штата организации следует принимать во внимание состав сотрудников по психотипам. Если организация устоявшаяся, стабильно развивающаяся и стоящая на ногах, то на руководящие посты следует назначать паранойяльных людей, способных мыслить стратегически, ставящих перед организацией долгосрочные цели. В роли их помощников должны быть эпилептоиды, способные доводить все задумки и планы паранойяльных до конца. Должен быть в верхушке правления и шизоид, своими неординарными идеями создающий уникальные конкурентные преимущества для компании. В качестве переговорщиков, коммуникаторов и продавцов — эмотивы и гипертимы. Ораторы, пресс-

секретари, представительские лица — истероиды, обожающие находиться в центре внимания.

Если же компания развивающаяся, например, открывающая сеть филиалов, то координатором или помощником исполнительного директора должен быть гипертим, способный заразить своей энергией подчинённых. Он будет без усталости с удовольствием для себя разъезжать по командировкам и успевать практически везде, если, конечно, его деятельность будет контролировать эпилептоид.

При подготовке к важным переговорам следует уделять внимание вашему потенциальному оппоненту. Соберите максимально полную информацию о нём: кто он, что любит, во что одевается, как себя ведёт. Хотя бы поверхностно определив психотип оппонента, вы получаете ключи к эффективному общению с ним. Например, если ваш оппонент истероид, то его следует хвалить, выделяя на фоне остальных. А если эпилептоид, то хвалить нельзя категорически («Кто вам дал право меня оценивать?», — подумает он), он будет ценить вашу пунктуальность и организованность.

Для закрепления прочитанного материала рекомендуем вам на примере ваших знакомых или публичных персон подобрать к каждому психотипу соответствие.

Определив же доминантный психотип своего «подопытного», попытайтесь понять, какой психотип является его второй, третьей и четвертой доминантой.

Ведь человек представляет собой букет различных сочетаний психотипов, и лишь малая часть людей является носителем одного ярко выраженного психотипа.

Экспериментируйте, определяйте, пробуйте, и в самое ближайшее время, при соответствующем желании, вы станете профессором человеческих характеров. *