

УДК 159.9
ББК 88.37
П56

Дизайн обложки *Анны Кузьминой*

Пономаренко, Виктор Викторович.

П56 Практическая характерология : методика 7 радикалов / Виктор Пономаренко. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 224 с. — (Практический тренинг).

ISBN 978-5-17-116268-9

В книге рассматривается методика «7 радикалов» В.В. Пономаренко, которая представляет собой новый системный подход по распознаванию характера. Не случайно этот прием классификации типов поведения уже более 20 лет используется в спецслужбах РФ, а также в научном психологическом мире.

Созданная методика автора полезна тем, что, не углубляясь в «дремучую» психологию, а опираясь на внешний поведенческий, наблюдательный подход, читатель находит понимание, кто есть кто в нашем сложном и запутанном мире. У вас есть возможность лучше понять себя, научиться лучше выстраивать отношения с окружающими и даже профессионально самоопределиваться.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-116268-9

© Пономаренко В.
© Оформление.
ООО «Издательство АСТ», 2019

От автора

По мере того как в человеческом обществе растёт потребность ценить и беречь имеющиеся ресурсы (а как иначе, если нас, людей, всё больше, а их, ресурсов, всё меньше?), психология перестаёт быть наукой о душе — захватывающей, но несколько отвлечённой дисциплиной — и превращается в науку о закономерностях поведения. Психология сегодня ищет (и находит!) средства и способы управлять поведением человека для достижения максимальных результатов в его деятельности, в общении, в саморазвитии. А ведь в этом заинтересованы все, без исключения.

Рациональное поведение человека в окружающей его социальной среде невозможно без достаточно высокого уровня психологической компетентности.

Никого не удивляет, что для эффективного использования любого механизма, например персонального компьютера или автомобиля, необходимо как минимум разбираться в принципах, владеть элементарными технологиями сопровождения его работы. Никто разумный не прикоснётся к клавиатуре, не сядет за руль, не прочитав хотя бы брошюры из цикла «для чайников», не взяв начальных уроков мастерства. Судя по всему, механизмы мы ценим больше, чем людей, с которыми нередко позволяем себе обращаться, как Бог на душу положит.

Между тем психологические ресурсы каждого человека определены и ограничены, а поведение подчиняется закономерностям столь же строгим, как и все иные естественные законы. Только зная объёмы и качество этих ресурсов, характер этих закономерностей, можно построить осознанное, результативное управление поведением других людей, да и своим собственным.

К сожалению, мы плохо знаем себя и ещё меньше — других. Желая извлечь пользу из взаимодействия, уси-

лить радость общения, мы полагаемся часто лишь на интуитивное представление о нашем партнёре (или партнёрах) по той или иной социальной группе. Мы легко создаём в своём воображении иллюзорный образ небезразличного нам человека и ориентируемся при построении взаимоотношений на эту иллюзию. И как же глубоко бывает наше разочарование, когда она разбивается о реальность, «не оправдывает надежд»...

Не надеяться нужно, а знать! Когда мы видим маленький, изящный, как лаковая миниатюра, автомобиль, прекрасно приспособленный для поездок по городским улицам, нам не приходит в голову, что неплохо было бы с его помощью вытащить из болота застрявший там тягач. И даже мысль о перевозке на этом чуде техники и дизайна небольшого количества цемента и кирпичей для постройки дачи кажется нам кощунственной, ведь для этого есть другие, более подходящие транспортные средства.

Увы, вновь приходится констатировать, что в неживой природе мы разбираемся лучше, чем в людях. По нашему глубокому убеждению, с бытовыми и производственными задачами, какими бы они ни были, обязан справляться любой. «Я же смог, и он смог. Почему же ты не можешь?» — с искренним возмущением спрашиваем мы нередко у наших близких, коллег, партнёров. В правильном ответе на это «почему?» заключено многое: высокое качество жизни, успех, общественное признание, профилактика социальных кризисов и конфликтов.

Если перевести сказанное на современный технологический язык — речь идёт о том, что люди, как правило, пытаются ставить перед собой и окружающими цели без тщательного, объективного анализа ресурсной базы, обрекая всех участников процесса на заведомый неуспех (или в лучшем случае — на большие затраты, несоразмерные полученному результату). Не в этом ли причина того, что мы так трудно живём?

Где же выход? Он очевиден: следует научиться разбираться в людях — этого требует современность, это необходимая составляющая культуры.

То, что человек астенического телосложения не справится со штангой весом в четверть тонны, даже если его долго обучать технике подъёма тяжестей, и после ряда неудачных попыток возненавидит этот спортивный снаряд, нам худо-бедно понятно. Теперь нужно уяснить, например, что человек с сильной нервной системой, подвижной психикой не сможет качественно подготовить бухгалтерский отчёт или тщательно проверять документы у всех входящих-выходящих; что обладатель яркой, броской внешности не станет долго хранить корпоративную тайну, а постарается всеми правдами и неправдами вынести её на публичное обсуждение; что целеустремлённость и склонность брать на себя ответственность являются врождёнными (хотя, разумеется, и усиливаются воспитанием), и что общественная полезность этих качеств далеко не безусловна, и так далее, и многое другое.

Поиском ответа на вышеупомянутое принципиальное «почему?» научная психология занимается давно. Однако накопленных фактов и найденных закономерностей, по-видимому, пока не достаточно для создания единого, универсального знания, охватывающего все аспекты человеческого поведения.

Отсутствие единства в теории, тем не менее, вовсе не обезоруживает практику. Активно развивается практическая психология — систематизированный опыт применения одной или нескольких методик, позволяющих решить широкий круг задач по распознаванию и эффективному использованию человеческих ресурсов. Проблема заключается лишь в реальной ценности (т.е. результативности) подобных методик.

Точное, объективное, имеющее практическую ценность знание о регуляторах поведения человека — большая редкость в сегодняшнем океане весьма неравноценной психологической информации.

Автору повезло, поскольку на его долю выпала желанная для любого профессионала удача: решать задачи повышенной сложности, часто уникальные, как рутинные, составляющие повседневную практику. В кругу подобных решённых автором задач, например, успешно проведённые специальные психологические экспертизы в ходе расследований противоправных действий¹. Такая работа, поверьте, требует не только филигранной психологической техники, но и интеллектуальных прорывов в ранее неведомое, совершенствования имеющихся и разработки новых, более объективных подходов к диагностике, прогнозированию и управлению поведением людей.

Предлагаемая вашему вниманию книга обобщает представления автора о природе человеческих поступков и, хочется надеяться, послужит неплохим подспорьем тому, кто поставил перед собой задачу научиться понимать людей.

Автору повезло, но повезло ли читателю, вознамерившемуся прочесть этот материал, — покажет время.

С самыми добрыми пожеланиями,
Виктор Пономаренко

¹ В т.ч. совершённых в отношении журналистов Д. Холодова, В. Листьева, группы тележурналистки Е. Масюк в Чечне, а также серийных преступлений в лесопарке “Лосиный остров”, терактов в московском метро, в культурном центре на Дубровке и др. В этих и других случаях автор работал в качестве эксперта над созданием социально-психологических портретов преступников, занимался оценкой их психического состояния, прогнозированием поведения и т.д. И хотя некоторые из этих преступлений до сих пор до конца не раскрыты, автора невозможно упрекнуть в том, что он не дал следствию полезных сведений.

Предисловие к изданию 2017 года

Мой друг и коллега Карэн Рафаэлович Камалов постоянно упрекает меня в том, что до сих пор я не написал книгу о методике «7 радикалов» для бизнеса. Упрек не вполне заслуженный мной, поскольку в 2008 году в издательстве АСТ-«Олимп» вышла моя книга с названием «Практическая характерология, или Как управлять поведением других людей». Она была ориентирована, в первую очередь, на представителей мира бизнеса — управленцев, продавцов, предпринимателей. И примеры в ней содержались в основном из практики делового общения.

Видимо, все-таки, бизнесу в ней чего-то не хватило. Может, утилитарности: сколько и как можно заработать, применяя эту методику? Как лучше интегрировать ее в известные технологии продаж? Как с ее помощью принимать на работу перспективных, подстегивать отстающих и увольнять безнадежных сотрудников? Как склонить оппонента к принятию нужной точки зрения? Кое-что на эти животрепещущие темы в той книжке, конечно, было. Но, судя по вялой реакции делового сообщества и продолжающимся упрекам друзей, маловато.

Написать книгу для бизнеса — «бизнес ждет»... Я представляю себе розовощекого пузана с еще младенческим, неструктурированным мышлением, но уже с хорошо развитым хватательным рефлексом. Все, что видит, до чего может дотянуться, он отправляет в рот и смачно пережевывает, периодически срыгивая. Дать ему книгу, как пончик в шоколадной глазури, чтобы он съел и еще больше прибавил в весе? Если честно, не хочется.

Не лучше ли вначале попробовать вырастить из него человека? Внушить ему, бизнесу, чувство ответственности за тот мир, который впустил его в себя; открыть нехитрую истину: все мы люди, и друг без друга мы ничто, и надо учиться повышать нашу общую жизнеспособ-

ность, постигать науку сотрудничества, а не вульгарно манипулировать нами?

Не с «бизнесом» я хотел бы говорить, а с человеком. И неважно, чем конкретно этот человек занимается — производит, продает, лечит, оказывает услуги, учит или учится. Главное — он существует среди людей, и ему неплохо было бы знать себя и других, чтобы быть увереннее, не бояться жизни, общения, а значит, быть терпимее и добрее. Об этом — книга про «7 радикалов». И, надеюсь, другой она никогда не станет.

Психолог
Виктор Пономаренко

ГЛАВА 1. Введение в характерологию

Уважаемые коллеги! (Ибо отныне — не знаю, обрадует вас это или огорчит, — мы коллеги, т.е. люди, сплочённые общим делом — изучением закономерностей поведения человека.)

Трудно представить себе знание более важное и полезное для каждого из нас, живущих на этой планете, чем знание о природе наших поступков. Почему мы ведём себя так, а не как-либо иначе? Почему из множества вариантов достижения цели или форм реагирования на внешние и внутренние воздействия мы выбираем именно те, которые выбираем? Почему люди, воспитанные примерно в равных (а порой практически идентичных) социальных условиях, поступают в близких по содержанию, аналогичных, жизненных ситуациях по-разному, подчас — принципиально по-разному?

В ответах на эти вопросы — залог нашего объективного отношения к миру людей, к нашим близким: родственникам, друзьям, единомышленникам, к сослуживцам: руководителям, подчинённым, кандидатам на должности тех и других, к деятелям политики и культуры, к чиновникам, исполняющим нелёгкие служебные обязанности, к потребителям произведённых нами продуктов: предметов, услуг, идей, et cetera. И, самое главное, в этом — залог нашего непредвзятого отношения к самим себе.

Вы спрашиваете: а разве это возможно — непредвзято относиться к самому себе? Ответ: не только возможно, но и должно! Поскольку ничто так не вредит формированию и полноценной реализации личности, как самообман — ложное, иллюзорное представление о собственном потенциале, особенностях приспособительного (адаптивного) поведения, социальном предназначении.

Вопрос: а если в процессе объективного самопознания мы узнаем нечто такое, что не только не повысит, а, наоборот, существенно понизит нашу самооценку, породит пессимистическое отношение к собственным перспективам, заставит, не приведи бог, возненавидеть самих себя?

Ответ: чепуха!

Психика человека, который здоров, т.е. хорошо себя чувствует, способен продуктивно трудиться, не мешает жить большинству окружающих, это в определённом смысле набор инструментов для решения широкого круга задач по обеспечению выживания, развития и размножения.

У каждого из нас (а мы, хочется думать, здоровые люди) этот набор индивидуален. И каждый инструмент, входящий в наши индивидуальные наборы, выдержал суровое испытание миллионами лет эволюции, закалился в горниле естественного и искусственного отбора.

Можете в нём — в этом инструменте — не сомневаться. Он доказал свою полезность, и природа в союзе с обществом сохранила его, передавая из поколения в поколение. Так что, коллеги, не существует плохих качеств психики. **Природа не производит некачественных людей!** Следовательно, нет повода для пессимизма и снижения самооценки. Не существует качеств — однозначных достоинств и недостатков. Любое из них становится достоинством, если используется по назначению, соответственно (адекватно) сложившейся ситуации.

Точно так же любое качество, обнаружившее себя не к месту, зачастую — не по вине его обладателя — превращается в недостаток.

Это общее правило. Так, микроскоп — хороший оптический прибор, но плохое подспорье для забивания гвоздей... Однако, друзья, довольно вопросов! Теперь вопрос вам: как вы думаете, кто на нашей планете является носителем (обладателем) разума?

Только не спрашивайте автора, что такое «разум», иначе придётся утомить вас рассуждениями о способности субъекта создавать в своём внутреннем психическом пространстве модель внешнего, объективно существующего мира, и не просто моделировать то, что воспринимается непосредственно, в режиме, так сказать, реального времени, но и воссоздавать прошедшее, и прогнозировать будущее этого мира. Кроме того, в понятие «разум» принято вкладывать также способность субъекта управлять собственным поведением, сообразуясь с вышеуказанной моделью, и, конечно же, активно преобразовывать предметный мир с целью создания наилучших условий для адаптации... Словом, что-то в этом роде. Надеюсь, несмотря на некоторую расплывчатость этих объяснений, мы все понимаем, о чём идёт речь.

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

Вопрос номер два: откуда в человеке берётся разум? Что является его источником? Подсказываю: «чело...». Что вы говорите? «...век»? Нет. Правильный ответ: человечество, человеческое общество, социум.

Со школьной скамьи всем хорошо известен т.н. «феномен Маугли». История действительно знает несколько случаев, когда «человеческий детёныш», волею судеб разлучённый с родителями, попадал в стаю животных, а потом вновь возвращался к людям, но не исполненным мудрости и благородства мускулистым красавцем — царём джунглей, как это изобразил романтический Киплинг, а жалким, затравленным, агрессивным существом, издающим немелодичные звуки. Все старания психологов, педагогов (а надо полагать, это были далеко не худшие представители своих профессий) не помогли вернуть этим созданиям полноценного человеческого облика!

Вот характерный пример: одного из таких детей, затратив титанические усилия, научили с горем пополам пользоваться ложкой и вилкой, усадили за стол и по-

ставили перед ним — голодным, как волчонок, — тарелку с аппетитно пахнущим мясом... И что же? Он не притронулся к еде. Только когда наблюдавшие за ним люди вышли в соседнюю комнату, он юркнул вниз и стал оттуда, из-под стола, как зверёк, воровать куски с тарелки. Жалкое зрелище! Даже простые стереотипы социального поведения оказывались недоступными таким детям, что говорить о человеческом сознании — мышлении, высших эмоциях, речи, которые у них никогда уже не развивались.

Менее экзотическое название этого феномена — «педагогическая запущенность». Когда ребёнок растёт хоть и не в лесу, но в примитивном социальном окружении, его поведение мало чем отличается от поведения олигофрена (человека, страдающего врождённым слабоумием, вызванным повреждением мозга), что свидетельствует об одинаковой недоразвитости психики и у того, и у другого.

Всё это убедительно доказывает, что, несмотря на набор генов, определяющих принадлежность субъекта к биологическому виду *Homo sapiens* (Человек разумный), разум в нём отнюдь не самозарождается. Человеческая генетика, таким образом, — необходимое, но не достаточное условие превращения человека в носителя разума, в разумное существо. Решающая роль здесь принадлежит обучающему, воспитательному воздействию со стороны социума. Древние говорили по этому поводу: человек приходит в мир, будучи *tabula rasa* (чистой доской). Надписи на этой доске, определяющие содержание его психической жизни, делает человечество.

В современной науке бытует понятие «личность». При всём многообразии его определений это понятие раскрывает сущность человека как объекта (формирующегося под воздействием) и одновременно субъекта (деятеля, творца) общества, общественных отношений.

Процесс формирования личности под воздействием общества, приобретение человеком разнообразных знаний, навыков, умений и в результате его интеграция в систему общественных связей и отношений называется социализацией.

Итак, уважаемые коллеги, выходит, что не столько человек, сколько социум как единое целое является разумным существом, населяющим Землю. Как тут не вспомнить созданный воображением писателя-фантаста мыслящий и чувствующий Океан на далёкой планете (С. Лем «Солярис»). Впечатляющий, проникновенный образ... Но незачем далеко ходить, точнее, летать! Разумный Океан — это мы с вами. Люди. Земляне... Каждый человек — капля этого Океана, его неотъемлемая частица. Мы не существуем без него, он — без нас...

Впрочем, всё это общеизвестно. Интересно другое. Если разумное начало и формирующееся на его основе содержание нашей психики мы черпаем из окружающей нас социальной среды, то почему мы так отличаемся друг от друга? Среда-то ведь для многих из нас одна. Почему дети, сидящие в школе за одной партой, обучаемые педагогами по одной и той же методике, по одной и той же программе, так не похожи один на другого?

Прежде чем дать ответ на этот важнейший вопрос, посмотрим, как происходит формирование личности. Самой наглядной, хотя, разумеется, упрощённой, аналогией, которую можно использовать для пояснения этого процесса, будет посещение магазина... Скажем, одежды. Представьте себе человека, решившего приодеться. Даже если он задумал полностью — от носков до шляпы — укомплектовать свой гардероб, всё равно всего, что есть в магазине, ему не скупить. Он выберет только то, что ему по вкусу, по размеру, по фигуре, по карману. Словом, он выберет одежду, соответствующую его возможностям. Нечто подобное происходит и в процессе социализации.