

## Урок 10.

### День 10.

#### Тема: Типология личности.

Начиная со времен глубокой древности, люди задались вопросом прогнозирования поведения конкретного человека в той или иной ситуации. Задача эта не решена и по сию пору, и вряд ли когда-то будет решена: человек слишком сложное создание, чтобы его можно было просто описать в рамках той или иной модели. Но, зная, к какому типу личности относится тот или иной человек, сказать о нем можно многое и можно с достаточной вероятностью предсказать, какой вариант поведения выберет человек в той или иной ситуации.

Незнание элементарных основ психологии плохо сказывается не только на руководителях, но и на сотрудниках, если учитывать, что у нас психологию не знает никто. Как всем было бы проще, если бы сотрудники владели азами психологии. Для них самих же проще. Скольких ошибок можно было бы избежать... Вместо пяти звонков по телефону сделали бы только один, от этого клиента убежали бы без оглядки, потому что он явный антисоциальный психопат, а вот этому клиенту в ноги бы поклонились, а не орали на него... Потому что одному надо было просто улыбнуться, чуть-чуть польстить, и слегка похлопать по плечу, т. к. он кинестетик в терминологии НЛП, а другому надо было просто все четко рассказать без всяких улыбок и похлопываний, потому как он чистый аудиодискретный тип. А сделали все наоборот, и не удержали. Потому что второй скривился от "неслыханной фамильярности, недостойной сотрудников серьезной компании", а первый решил, что с такими "бесчувственными сухарями" лучше не связываться...

. О кинестетиках, визуалах и прочих мы уже говорили на 8 уроке, когда знакомились с нейролингвистическим программированием. В этой уроке мы рассмотрим другие, наиболее практически значимые классификации психотипов. Люди очень разные, и сделать верное определение психотипа человека, исходя из какой-то одной модели, удастся редко. Поэтому классификаций характеров не так уж и мало, но каждая из них помогает психологу нарисовать штрих к портрету изучаемого человека. Собрав же все эти штрихи воедино, т. е. "прогнав человека по различным классификациям" получается портрет весьма похожий на оригинал, действия которого можно будет предсказать уже с неплохой вероятностью. Приобретая опыт такого диагностирования, вы сами сможете ответить на вопросы, о том, кто может быть программистом, исходя из типологии личности. Кто из интересующих вас сотрудников, например фирмы-конкурента более склонен к передаче важной информации. Вы сможете наиболее эффективно сработаться с конкретным человеком и найти какой наилучший подход к нему.

Социальному хакеру необходимо разбираться в типологии личности, чтобы подобрать правильную модель поведения с объектом, и максимально быстро добиться поставленной задачи, а также исходя из его психологического типа подобрать методику работы с объектом.

Потому, в последнем уроке мы пристальное внимание уделим именно типологии личности.

#### Экстраверты и интроверты

Тому, что всех людей можно разделить на два основных типа, — экстравертов и интровертов, — мы должны быть благодарны известному швейцарскому психиатру Карлу Густаву Юнгу. По большому счету, экстраверты — это люди, обращенные к внешнему миру, к внешней действительности, а интроверты — их полная противоположность: люди, которых внешнее

интересует мало, которые обращены внутрь себя.

Экстраверты — это открытые люди, с хорошим восприятием всего нового, большим интересом к внешнему миру. Если экстраверсия ярко выражена, то такому экстраверту вообще сложно представить себя в одиночестве: он все время на людях, все время с кем-то общается. Когда ярко выраженным экстравертам приходится находиться в одиночестве, к примеру, делая работу, не связанную с общением с другими людьми и с выходом "в мир", то у них достаточно быстро портится настроение, потому что удовлетворение потребности в общении для ярко выраженного экстраверта нужно как воздух: один он задыхается... Экстраверт любит компании, много друзей и знакомых, которых заводит не ради какой-то цели, а зачастую просто так, потому что не может по-другому. Нередко, через некоторое время, он не может вспомнить, как зовут всех его вновь заведенных приятелей.

Интроверты — внешне спокойные люди, как правило, малоразговорчивые, не любящие большие компании. Если экстраверт любит заводить новые знакомства, то интроверт редко знакомится первым. Интроверты не любят внешнее общение, и, в силу этого, не имеют опыта общения с людьми, поэтому в разговоре могут быть застенчивы и неуклюжи.

По этой причине интроверты мало подходят для ведения переговоров: как по телефону, так и во время личной встречи. А вот, к примеру, для ответов по электронной почте или на форумах они идеальные кандидаты.

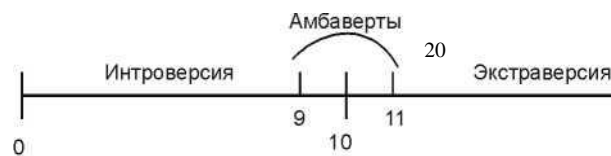
Интроверты обычно сдержанные на проявление эмоций люди, и если им приходится бывать на вечеринках, то они нередко поражают окружающих экстравертов своей надменностью и отстраненностью. Экстраверты не могут понять, почему человек, к которому они, так сказать, "со всей душой", так холодно к ним относится. Между тем, никакой специальной холодности и надменности, конечно, нет. Такое поведение это как бы защитная реакция интроверта. Он и сам чувствует себя неловко и часто удивляется, что окружающие запомнили его как надменного человека, который не хотел ни с кем общаться. А он-то всего-навсего не хотел мешать общаться другим...

Казалось бы, парадокс, но слабая сторона любого человека — это всегда продолжение его сильной стороны. Просто продолжение это чрезмерно выраженное. По слабым сторонам личности можно догадаться о его сильных сторонах, и наоборот, спрогнозировать слабые стороны можно "сильно увеличив" сильные стороны человека. К примеру, если человек активен, напорист, четко идет к намеченной цели (сильная сторона), то можно предположить, что дальнейшее развитие этой черты характера приведет к тому, что он будет стремиться вмешиваться в чужие дела (слабая сторона), а дальше, возможно, для достижения своей цели такой человек не будет останавливаться ни перед чем и начнет ломать чужие судьбы. Если пойти в этих рассуждениях дальше, то можно сказать, что и психическая болезнь — это гипертрофированное (т. е. уже не нормальное, а болезненное, слишком резкое) продолжение той или иной черты характера. К примеру, дальнейшее "продолжение" гипертимности в психиатрии именуется гиперманиакальным состоянием, а скажем, дальнейшее развитие дистимности может привести к субдепрессивной психопатии.

Для того чтобы различие между экстравертами и интровертами лучше усвоилось, нарисует мысленно такую картинку. Представьте себе смотрящего вдаль широко улыбающегося человека, стоящего на лужайке. Вокруг цветочки всякие красивые, травка зелененькая, вдали озерцо радует глаз зеркально чистой поверхностью своей воды. А солнышко-то, солнышко какое яркое и доброе! И можно прямо сейчас подбежать к этой воде, скинуть с себя одежду, и нырнуть в эту

воду и плыть и радоваться, как потоки воды сносят с тебя все проблемы. А потом можно понежиться на солнышке, слушать, как поют птички, и смотреть на редкие белые облачка на ярко-голубом небе. И радоваться тому, что есть этот **прекрасный мир, в котором я живу**. Это — экстраверт. А теперь представьте человека, который смотрит не вдаль, а как бы куда-то вниз, почти себе под ноги. Только не под ноги он смотрит, а внутрь себя. И видит там те же облачка и солнышко доброе, и дымок из трубы невдалеке стоящего дома... И можно жить и радоваться, что есть этот **прекрасный мир, который живет во мне**. Это — интроверт. Экстраверт живет в мире, а у интроверта мир живет в нем. Или, если сказать по-другому, экстраверты живут в реально существующем мире, да-да, вон в том самом, который из окна виден, а интроверты живут в том мире, который существует в их мыслях и чувствах.

Психологи для своего удобства придумали немало различных тестов, в том числе и тест на экстраверсию — интроверсию. Выполняя этот тест, человек набирает определенное количество баллов, располагая себя, таким образом, в том или ином месте на шкале интроверсии. Кроме экстравертов и интровертов существуют еще и амбаверты.



Амбаверты — это люди, которые находятся в середине шкалы, т. е. они как бы уже и не интроверты, но еще и не экстраверты. Амбаверты содержат в себе качества присущие в той или иной мере обоим типам.

Считается, что большинство людей (примерно 45%) относится как раз как к амбавертам.

Не нужно пытаться переделывать экстравертов в интровертов и наоборот. Не нужно таскать интроверта на вечеринки, а экстраверта склонять к работе, требующей усидчивости. К несчастью, мы все горазды стремиться попеределывать друг друга: жены переделывают мужей, мужья жен, начальники сотрудников, друзья друг друга. Экстраверт не может понять, как можно, если выдался свободный вечер, не пойти и не оттянуться на вечеринке, потанцевать, поорать, "выпустить пар". Он не понимает, как можно променять вечеринку на сидение дома, и тянет на нее своего друга интроверта. А интроверт не понимает, как можно выдавшийся свободным вечер променять на какую-то шумную дискотеку, на это сборище полупьяных людей, которые чего-то орут, хотя никто друг друга не слушает.

Взглянуть на мир глазами другого человека мы обычно ленимся, поэтому занимаемся переделками друг друга. Что ни к чему хорошему не приводит. Даже, если кажется поначалу, что все идет хорошо. Даже если тому, кого переделывают так кажется. Максимум, что можно сделать, это сгладить гипертрофированные черты темперамента, но и это должны делать квалифицированные психологи и психиатры, и делать это должны постепенно. А не так, как многие из нас делают: безграмотно, быстро и глупо. ...Можно, жонглируя психологическими понятиями, многими способами доказать, что ни к чему хорошему такие переделки одного темперамента в другой не может привести по определению, но, дабы не увеличивать объем книги, мы этого делать не будем. Поэтому просто запомните, что этого делать не нужно. Потому что как глубоко в себя не засовывай свои природные качества, как себя за нос не води, все равно придет момент, когда природа возьмет свое. И возьмет так, что никому мало не будет.

Среди IT-специалистов, конечно же, встречаются как экстраверты, так и интроверты. Несложно догадаться, что менеджеры компьютерных салонов, как правило, экстраверты или амбаверты. Интроверт если и попадает на такую работу, то разве что по недоразумению и долго на ней не задерживается. А программисты, конечно, в большинстве своем интроверты.

Сотрудникам служб безопасности лучше быть амбавертами. Потому что им, во-первых, по должности положено "вживаться" и в тот, и в другой тип, а во-вторых, их работа требует качеств характера, присущих и тому, и другому типу. С одной стороны, тем, кто обеспечивает безопасность, нужно уметь думать, иногда в уединении, что более свойственно интровертам. Но им также приходится общаться с людьми, они должны уметь разговорить человека, уметь принимать быстрые решения в экстремальной ситуации, что больше подходит экстравертам.

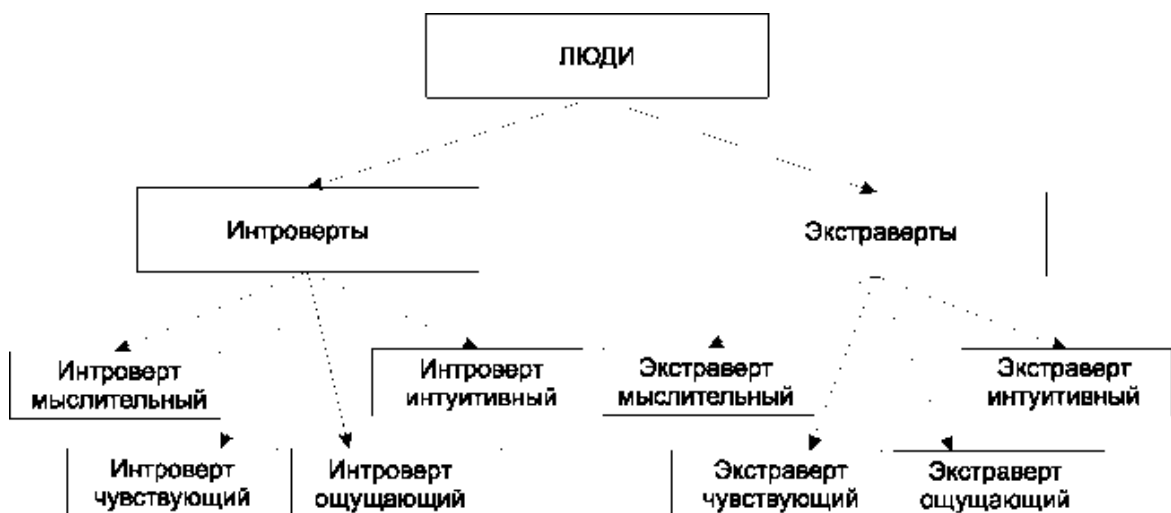
Эти два типа — экстраверты и интроверты — являются как бы глобальными группами, разделяющими всех людей на две основные категории. Как правило, в большинстве книг по психологии на этом останавливаются. Между тем, сам Юнг говорил, что такое деление хотя и очень полезно, но недостаточно для того, чтобы сделать более конкретные выводы о характере человека, и нужно смотреть дальше, а именно на то, какая функция личности преобладает в человеке, к чему человек больше всего предрасположен. Таких основополагающих функций Юнг выделил четыре:

- мышление;
- чувство;
- ощущение;
- интуиция.

4

Эти функции присущи всем людям, и интровертам и экстравертам, и в зависимости от того, какая из этих функций преобладает в личности, люди между собой достаточно сильно различаются. Наложив эти функции на оба основополагающих типа (интроверты и экстраверты), Юнг разделил каждый из этих типов еще на четыре, в соответствии с той функцией, которая наиболее выражена у конкретно взятой личности.

Рассмотрим каждый из этих типов.



Четыре типа интровертов и экстравертов

Интроверт мыслительный.

Данный тип наиболее точно описывается известным словосочетанием "вещь в себе", тем более, что автор этого определения философ И. Кант как раз принадлежал к типу мыслительных интровертов. *Мыслительным* данный тип называется потому, что все его идеи, весь его внутренний мир построен на результате мыслительных процессов, которые протекают практически постоянно. Все идеи, "толчки для мысли" берутся изнутри. Из внешнего мира практически ничего не приходит. Внешний мир нужен мыслительному интроверту только потому, что в нем существует его телесная оболочка. Интроверт мыслительный постоянно стремится к углублению своих идей, рассмотрению различных тонких моментов данной идеи и т. д. Очень усидчив. От внешнего мира старается "отгородиться", поэтому на людях пытается быть скрытным и не заметным. Ну и, конечно, не разговорчивым. Совокупность этих причин приводит к тому, что таких людей часто считают надменными. Хотя уместнее было бы сказать, что к внешнему миру они просто не приспособлены и не знают как себя в нем вести. Да, они могут выглядеть то надменно, что от них сразу хочется уйти подальше, то наоборот очень наивно, что к ним хочется подойти и пожалеть их. Хотя они и не надменны, и не наивны. Они просто не ловки в мире общения, и не знают как себя вести в той или иной ситуации. Внешне мыслительный интроверт может выглядеть и как "рассеянный ученый", и как "надменный дядя" со лбом мыслителя. Хотя, по сути, это просто разные проявления внешнего поведения одной и той же личности. Рассеянный ученый, казалось бы, такой милый и беспомощный, может выглядеть и быть весьма надменным. А суровый надменный дядя вполне может быть очень рассеянным, и, задумавшись "о своем", будет наливать себе чай мимо бокала.

Людям, которые часто общаются с мыслительными интровертами, надо иметь в виду одну "тонкость" их поведения. Они могут очень лихо напридумывать того, чего, по вашему мнению, никогда и не было. Сказали вы, к примеру, какую-то совершенно ничего для вас не значущую фразу, а мыслительный интроверт к ней прицепился и стал ее обмусоливать, додумывать, строить на основании этой фразы какие-то выводы (порой весьма далеко идущие)... Вы уж и забыли, что вообще чего-то говорили, а мыслительный интроверт на основании вашей фразы, которую вы уже сами не вспомните даже под пытками, построил целую теорию. Поэтому если ваш начальник мыслительный интроверт (что правда редкость, но бывает), не удивляйтесь, если утром вас ни с того ни с сего уволят. Это по вашему мнению "ни с того ни с сего". А на деле это означает, что вы вчера ближе к концу дня что-то такое сделали, после чего мыслительный интроверт, думая всю ночь, путем сложных логических построений, состыковок, перестановок, аналогий и обобщений, пришел к выводу, что вы — враг.

Точно так же мыслительные интроверты могут выдумать и ваш образ. И вести они себя по отношению к вам будут именно в соответствии с этим образом, который у них сложился, даже их "внутренний образ вас" с вами реальным не имеет ничего общего.

С точки зрения социальной инженерии войти в доверие к мыслительному интроверту, вообще говоря, не очень сложно, как бы странно это не звучало. Нужно лишь правильно угадать, какой ваш образ ему "по душе" и играть роль в этом образе, несмотря на то, что, по вашему мнению, с вами он ничего общего не имеет. Разрушите образ — почти гарантированно разрушите вашу связь с мыслительным интровертом. Поэтому, если мыслительный интроверт ваш близкий родственник

или начальник, и вам совсем уж приспичило показать себя с другой стороны, делайте это постепенно, очень постепенно. Любое резкое движение эту связь разрушит: мыслительный интроверт не простит вам того, что "его модель вас" была неверна.

Правда, нередко за свою модель мыслительный экстраверт держится до последнего, и очень часто сам не замечает того, что она неверна. А если и замечает, то может не найти в себе сил что-либо поделаться, потому что любые действия во внешнем мире для него сложны и трудоемки. По этой причине в жизни про таких людей можно сказать, что многие просто "сидят у них на шее". В семейной жизни, если мыслительный интроверт мужского пола, он нередко являет собой классический тип "подкаблучника", в том случае, если женщина, на которой он женат, достаточно властная. Также нередко люди такого типа остаются холостяками или женятся достаточно поздно.

#### Интроверт чувствующий.

Этот тип, в отличие от предыдущего, чаще встречается у женщин. Чтобы понять себе суть этого типа, представьте внешне приятную спокойную женщину, кроме того, представьте, что внутри нее бушуют нешуточные эмоции, которые наружу, однако выплескиваются редко.

По этой причине (сдерживание бурлящих внутри эмоций) люди этого типа часто болеют неврозами и различными психосоматическими заболеваниями.

#### Интроверт ощущающий.

Этот тип внешне определить среди других интровертов очень сложно, разве что методом исключения. Дело в том, что это как бы человек-фильтр, строящий свое поведение на основе того, что происходит вокруг него в данный момент. Если какое-то воздействие слишком сильное, то ощущающий интроверт стремится нейтрализовать и уменьшить это воздействие, если, наоборот, воздействие слабое, то оно может быть несколько усилено. Если на горизонте показалось что-то необычное, то его нужно свести к обыденному, если что-то яркое — затенить и т. д. Однако не стоит думать, что этот тип интроверта является исключением в силу того, что он берет ощущения из внешнего мира. К примеру, его противоположность экстраверт ощущающий всегда четко может оценить интенсивность того или иного воздействия, ощущения, он это воздействие, можно сказать, ощущает кожей. Ощущающий интроверт, хоть и ощущающий, но все-таки интроверт. И хотя ощущения берутся из внешней действительности, оценка этих ощущений сугубо внутренняя, субъективная. Ни о какой реальной оценке силы внешнего ощущения речь не идет: шкала воздействия сугубо внутренняя, поэтому, глядя со стороны, даже невозможно сказать, что произведет на такого интроверта впечатление, а что нет.

#### Интроверт интуитивный.

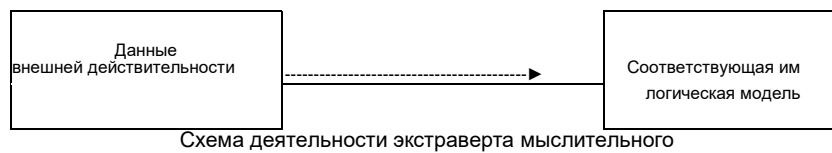
Этот тип определить легко. Это мечтатель, художник, фантазер, непризнанный гений... Почти все провидцы — интуитивные интроверты. По Юнгу образ художника наиболее подходит для этого типа, причем искусство его приносит необыкновенные вещи, как бы не от мира сего. Это про таких людей написаны прекрасные стихи О. Чухонцева, приведенные в эпиграфе к этому разделу.

Если же такой человек не творит, не самовыражается, или делает это недостаточно, то мы получаем классический вариант "непризнанного гения", чуть-чуть чудаковатого и чуть-чуть мудрого...

Экстраверт мыслительный.

Люди такого типа всю свою жизнедеятельность строят на основе умозаключений, к которым их приводят различные данные из внешних источников. Деятельность такого человека можно изобразить следующей схемой, приведенной на рис ниже.

Если у такого человека развиты лидерские качества, то он может стать известным реформатором, новатором и т. д. Другая, не очень хорошая сторона этой же медали, нередко портящая хорошую, это человек-моралист, человек-брюзга, стремящийся все и вся, и свое поведение в том числе, втиснуть в рамки созданной им модели, в рамки своих штампов. Как правило, основными носителями этого типа являются мужчины.



Представить себе такого человека "с обеих сторон его медали" несложно. Допустим, вы пришли в гости к профессору- диетологу, идеей фикс которого является, скажем, мысль о пользе яблок в рационе питания человека. Первые полчаса он вам умно и доказательно расскажет о том, чем же яблоки так полезны. И вы сами полностью осознаете, что тот факт, что вы дожили до сего времени, уделяя яблокам столь посредственное внимание, — чистая случайность. Если же любовь к яблокам у этого профессора зашла далеко, или вы задержались в гостях на свое несчастье, то будете иметь возможность лицезреть то, как он вас будет подгонять под штампы своей теории. Обосновал он, к примеру, что за один присест нужно съесть не менее пяти яблок, и делать так через каждые два часа, — извольте делать. То, что вы уже после третьего яблока давитесь и после этого три дня на них вообще смотреть не можете — его не волнует совершенно. Он успокоится, и не будет читать вам мораль, только если вы эти пять яблок съедите. И через два часа, когда подойдет время следующего приема, опять съедите, если, конечно, не догадаетесь уйти до этого времени. А если и не догадаетесь, и есть не захотите, то вам будет в нравоучительном тоне прочитана лекция о вашем неправильном, и прямо скажем, местами глуповатом, поведении. ...Вот примерно это и называется морализмом и подгонкой под свои штампы.

В крайних проявлениях, ради своего идеала такой человек может прекратить обращать внимание на свое здоровье, на окружающих, в общем, на все, что не связано с его идеалом. И ради достижения этого идеала может пройти по любым костям, и по своим в том числе. К этому типу принадлежат многие революционеры, борющиеся за идею. По-видимому, к такому типу принадлежал и В. И. Ленин.

Экстраверт чувствующий.

А этот тип наоборот, чаще встречается у женщин. Экстраверт чувствующий живет, и все решения принимает, основываясь только на своих чувствах. Чисто к разуму такого человека обращаться бесполезно, ваша речь должна быть обязательно подкреплена "игрой на чувствах", т. е., как минимум, вы должны говорить эмоционально. Желательно с подвываниями и подвсхлипываниями. Потому что такой человек думает чувствами, а не мыслями. Изумительный пример

такого человека привел сам Юнг, когда написал высказывание одного из ярких представителей чувствующего экстраверта, который сказал так: "Как я могу думать то, чего не чувствую". Если у такого человека какой-либо логический довод будет противоречить чувству, то довод будет отвергнут. Для того чтобы убедить такой тип в чем-то, нужно играть на его чувствах, а не апеллировать к логике. Допустим, вы хотите, чтобы ваша дочь, представитель такого типа, не пошла поздно вечером на дискотеку в клуб N. Говорить ей, что поздно, что время опасное, что пьяные все, что изнасиловать могут — бесполезно. А вот если вы дадите ей почувствовать, что там плохо, т. е. создадите по отношению к этому месту у нее плохое чувство, то шансы на успех заметно повышаются. Вы можете, к примеру, беспричинно разрыдаться (конечно, лучше, если это сделает мать), и поведать, что третьего дня пьяный выродок чуть не убил там очень красивую девочку. На что дочь вам может всплакнуть вместе с вами и ответить, ну мол, ну чего убиваться, всякое бывает, не убил же... На что вы говорите, как раз из-за того, что не убил вы и рыдаете, потому что лучше бы убил. (Такой поворот заставляет призадуматься даже тех, кто не сильно дружит с логикой.) И дальше объясняете причину вашей кровожадности, говоря, что теперь она вся в бинтах в больнице, вся порезанная, без глаз, надежды на будущую счастливую жизнь никакой, в общем все плохо и ужасно, и лучше смерть, чем такая жизнь. После этого, нужно сделать видимость того, что вы успокаиваетесь, и спокойно сказать: "Ты дочка, кажется, на дискотеку собиралась? Ну иди, иди, а то я тут разрыдалась ни с того ни с сего, совсем нервы ни к черту, и тебя отвлекаю, моя милая. Иди, не обращай на меня внимания, только допоздна не задерживайся". Говоря это, нужно делать вид, что никакой связи между вашими рыданиями и походом дочери на дискотеку вы абсолютно не проводите. С гарантией в 90% ваша дочь после такого не пойдет.

8

Экстраверт чувствующий — идеальный тип с точки зрения социального хакера. С ним можно делать практически все, что угодно, главное, потакать его чувствам. Поэтому сотрудникам служб безопасности и всем ответственным за сохранность информации, можно порекомендовать на пушечный выстрел не подпускать людей такого типа ко всяким разным секретам. Однако парадокс, но такое бывает нередко. Я долго не мог понять, почему это происходит, ведь вещь-то, казалось бы, очевидная, пока не догадался прямо спросить у одного директора, зачем он поставил на очень серьезную должность, связанную с работой с корпоративными секретами, ярко выраженного чувствующего экстраверта. Ответ меня потряс: "Ты понимаешь, она хоть видно, что за работу переживает, а остальные все какие-то сухари, которым на все наплевать". Вот так, оказывается. То, что она переживает за все в принципе, начальнику и в голову не приходило. Классический пример социального хакерства в том, что такую переживательную барышню очень просто обольстить, начав переживать вместе с ней до тех пор, пока переживания по поводу обольстителя не станут чуть сильнее, чем переживания по поводу работы. После этого она будет делать все, что ей скажут. Что, кстати, и имело место быть чуть позже в приведенном примере. Насколько я в курсе, у обольстителя это заняло около недели. Он, правда, был хорошим мастером своего дела. Двухходовка выглядит так: поставьте такому начальнику такую переживательную барышню, и процентов на 70 он поставит ее на какую-то значимую должность, с которой она вполне может управлять развалом фирмы. Я знаю три примера подобной успешно разыгранной комбинации.

#### Экстраверт ощущающий.

Экстраверт ощущающий — это человек, живущий только сегодняшним днем. Более приземленного человека сложно найти: он живет только в настоящем и наслаждается этим. Для



того чтобы жить, он должен иметь впечатления и наслаждаться ими. Причем впечатления эти совершенно необязательно могут быть приятными: главное, чтобы они были сильными. Ну и конечно, чтобы они приходили из внешнего мира: к примеру, радость появлению новой мысли, это не то впечатление, которое заинтересует ощущающего экстраверта. А вот прокатиться с ветерком на мотоцикле, на полной скорости угодить колесом в канаву, лететь потом метров 50 словно выпущенный из пушки снаряд и после всего этого остаться живым — вот это самое то. Чувственный экстраверт не склонен ни к славе, ни к власти, ни к деньгам. Самокопание и самоанализ — это тоже не его. Вообще любые внутренние характеристики им непризнаваемы: главное внешняя форма. Он любит хорошо поесть, хорошо выпить, хорошо погулять, любит гостей, может перезнакомиться с половиной мира и потом забыть половину из тех с кем познакомился. Таких людей очень много среди представителей профессий так или иначе связанных с риском и с ощущениями по типу "здесь и сейчас": на флоте, в войсках спецназначения, многие из путешественников принадлежат к этому типу. Эти люди могут быстро реагировать на внештатную ситуацию, когда бы она не возникла.

Если такой человек не находит себе профессию по душе, то, увы, очень часто либо спивается, либо становится "искателем приключений", которые, конечно же, находит, либо и то и другое.

#### Экстраверт интуитивный.

Очень интересный тип человека, главной характерной чертой которого является умение предвидеть. Этого человека не встретишь там, где-либо все идет по накатанной дорожке, либо поросло быльем. Он там, где все новое, необычное, неустоявшееся. Причем это новое он "чувствует" с потрясающей точностью. Спорить с экстравертом ощущающим относительно перспективы того или иного дела обычно не стоит, в случае же если такой человек не обделен аналитическими способностями, то его прогнозы могут сбываться с очень большой вероятностью. Другое дело, что недостаток данного типа в том, что он не все свои дела доводит до конца. И те, из представителей этого характера, кто это осознает, обычно подбирают себе команду таким образом, чтобы было кому дальше довершать и углублять дела, начатые экстравертом ощущающим. Но по части начинания новых дел и выведения их на накатанную дорожку такому типу людей нет равных. Они могут и почувствовать новое, и "пробить" все трудности, которые всегда присутствуют при организации нового дела. В этом плане интуитивного экстраверта можно сравнить с ракетой-носителем, которая выводит спутники на орбиту. Преодолеть притяжение, вывести аппарат в заданную точку — это его задача. Но вот летать дальше он с ним уже не будет: ему скучно, и он полетит обратно на землю за другими делами, за другими спутниками, которые надо выводить на новые орбиты.

Очень часто окружающие таких людей считают авантюристами. И в это сложно не поверить. Чувственный экстраверт может делать поступки, смысла которых окружающие не понимают и не могут просчитать, к примеру, резко менять род деятельности, вдруг начать делать какое-то дело, которое раньше делать не собирался, или наоборот перестать делать уже начатое дело. Однако это совершенно не значит, что поступки делаются необдуманно. Слова Д. Даррелла, одного из ярких представителей типа интуитивных экстравертов, вынесенные в эпиграф к этому разделу, очень хорошо характеризуют манеру поведения и ведения дел экстравертом интуитивным. Если вдруг такой человек резко прекратил или стал что-то делать, это значит, что ему это подсказала интуиция. Хотя он и сам пока не может объяснить, почему он так сделал, но лучше с ним не спорить: в таких вещах он ошибается редко. Если он стал что-то делать, значит почувствовал, что за этим новым делом кроются большие перспективы, а если перестал, значит почувствовал бесперспективность этого дела.

Нередко также окружающие считают таких людей "плюющими" на чужие убеждения и взгляды и признающими только свой взгляд на окружающую действительность. И хотя со стороны именно так и может показаться, тут дело совсем не в том, что данный тип очень самозациклен. Да, такие люди могут резко и жестко оборвать окружающих, к примеру, на совещании, сказав, скажем, во время обсуждения нового дела "Хватит сопли жевать, все уже понятно, надо дело делать". И то, что на мнение "сопли- жующих" им в этот момент наплевать — это тоже правда. Дело тут в том, что у такого человека один критерий истины: "Практика". Прямо по Марксу. Эти люди очень большие реалисты, и абстрактные рассуждения типа "А вот может, если посмотреть с другой стороны" их раздражают, потому что им самим интуиция и практический опыт уже подсказали, может или не может и с какой стороны на это надо смотреть. А поскольку интуиция их имеет сугубо практическую направленность и основана на реализме, а не на каких-то абстрактных положениях, то ошибаются в таких вещах они редко. И прекрасно это знают.

Как правило, основные социальные хакеры принадлежат либо к описываемому типу, либо к типу экстравертов ощущающих.

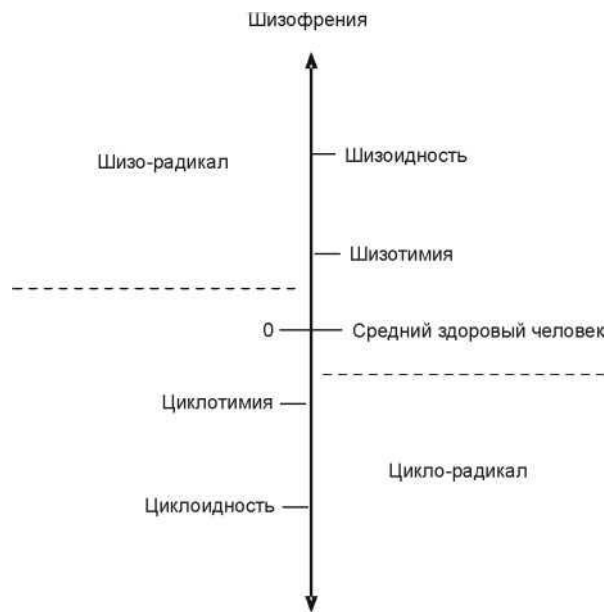
Среди представителей этого типа очень много известных бизнесменов, политиков, артистов, добившихся выдающихся результатов.

### **Типология Кречмера.**

Э. Кречмер — известный немецкий психиатр. Ежедневно пропуская через себя огромное количество больных, Кречмер заметил, что болеющие шизофренией выглядят, ведут себя не совершенно так, как больные маниакально-депрессивным психозом. Вернее, не "не так", а именно противоположно. Та же противоположность наблюдается и в телосложении, и в семейной атмосфере, и практически во всем.

Шизофрения и маниакально-депрессивный психоз — это два самых "главных психоза". Применительно к шизофрении часто употребляют термин "расщепление личности", буквальный же перевод этого слова — "расщепление души". При маниакально-депрессивном психозе (его еще называют циркулярным психозом) поведение больного характеризуется резкими колебаниями настроения и тонуса от маниакального подъема до жуткой депрессии (отсюда и название маниакально-депрессивный).

Рассуждая таким образом, Кречмер пришел к выводу, который очень грубо можно сформулировать примерно так: "Кому суждено заболеть шизофренией, тот с очень большой вероятностью никогда не впадет в маниакально-депрессивное состояние". Таким образом, по сути, все психические больные оказались разделенными на два больших лагеря, которые между собой никак не пересекались. Это первое, что сделал Кречмер. Второй его вывод еще более интересен: он как бы соединил здоровье и болезнь, продемонстрировав очень простую вещь: то, что болезнь это прибежище крайних вариантов психофизической организации (темперамента, характера и т. д.) человека. И вот обобщив оба этих вывода, Кречмер придумал свою знаменитую ось "шизо-цикло", которую часто называют *шкалой Кречмера*.



Итак, Кречмер разделил всех людей на две большие категории: тех, у кого присутствует цикло-радикал, и тех, у кого шизо-радикал. Если человеку суждено заболеть, то люди с цикло-радикалом заболеют маниакально-депрессивным психозом, а крайним, болезненным, вариантом развития шизо-радикала будет шизофрения. В середине находится обыкновенный средний здоровый человек, у которого шизо- и цикло-радикалы примерно уравновешены (таких людей очень много) и который по теории Кречмера имеет равные шансы заболеть или тем или другим. Шансы чем-либо заболеть, в том случае, если человек находится на оси Кречмера около нуля, и никак не большие. Если идти дальше вверх по шкале, то нам встретится шизотимик. Это абсолютно здоровый человек, однако в его темпераменте (поведении) уже можно проследить шизо-радикал. Это все еще область чистой нормы, даже наоборот психика шизотимика может быть устойчивее психики человека, который на шкале располагается вблизи нуля. Дальше по шкале идет шизоид. Это уже почти грань: при неблагоприятной ситуации (скажем, в результате пьянства, плохих отношений в семье и т. д.) у такого человека может развиваться шизофреническое расстройство. Но именно *может*! Слово "может" — слово вероятностное, и это абсолютно не значит, что шизоид должен заболеть: к шизофрении, как болезни, шизоид не имеет никакого отношения: суть в том, что человек такого типа с немалой долей вероятности при неблагоприятном развитии ситуации заболевает. И заболевает шизофренией.

Если от нуля идти вниз по шкале, то нам встретятся циклотимик и циклоид соответственно, носители цикло-радикалов. Степени отличия между циклотимиками и ними точно такие же, как между шизотимиками и шизоидами. Циклотимик — здоровый человек, в темпераменте которого уже можно проследить шизорадикала. Циклоид уже ближе к грани, хотя, как и в случае с шизоидом, к болезни не имеет никакого отношения. Но при неблагоприятном развитии ситуации шансов заболеть у него больше, чем у того же циклотимика, и тем более чем у тех, кто в районе нуля. И заболевает циклоид, если ему это суждено, маниакально-депрессивным психозом.

Теперь, рассмотрев шкалу Кречмера, поговорим о том, какие качества характера присущи людям с теми или иными радикалами.

Основное различие в том, что если у циклотимика колебания настроения происходят между радостью и печалью, то у шизотимика — между чувствительностью и холодностью. Если, к примеру, рассмотреть периоды работоспособности-неработоспособности, которые бывают почти у всех людей, то циклотимик скажет вам, что он сегодня не может работать, потому что "глаза ни

на что не глядят", потому что упадок духа, состояние, в котором хочется просто валяться на диване и плевать в потолок. У шизотимика по-другому — у него колебания между острым умственным восприятием и умственной тупостью. И если его настиг период неработоспособности, то причина не в снижении эмоционального фона, как у циклотимика, а в том, что "мозг сегодня просто отказывается соображать".

Шизотимные люди более ориентированны на свой внутренний мир, циклотимики же, как правило, живут и находят себя в мире реальном. Несложно провести параллель с интровертами и экстравертами: шизотимики, как правило, интроверты, люди же циклотимной направленности тяготеют к экстраверсии.

По-разному проявляются оба этих типа и в общении. С циклотимиками общаться легко: поговоришь пять минут с человеком, и кажется, что всю жизнь с ним знаком. О шизотимике так не скажешь: общение с ним гораздо труднее. Во-первых, это люди, ориентированные на внутренний мир, и, являясь, как правило, интровертами, не спешат приоткрывать ворота своей души. Но даже если шизотимик сам изо всех сил хочет общаться, хочет преодолеть свою замкнутость, то получается это у него как-то неуклюже: непринужденного, "по накатанной", общения, как с циклотимиком, здесь не дождешься. В общении шизотимика (шизоида), образно говоря, или чего-то не хватает, или наоборот чего-то слишком много.

Циклотимики — душевные и отзывчивые люди, легко откликающиеся на внешние факторы: они могут и порадоваться, и погоревать, и поплакать, и посмеяться. Они простые люди, в хорошем смысле этого слова: их чувства и мотивы вполне понятны окружающим. Про шизотимиков и шизоидов такого не скажешь: с таким человеком можно прожить всю жизнь, но так его и не узнать до конца. Очень образно шизоидных людей описывал сам Кречмер, сказав, к примеру, что распознать их можно по "налету аристократической холодности". Он же писал, что "многие шизоидные люди подобны домам с закрытыми от яркого солнца ставнями, где в полусумраке внутренних помещений идут пиршества". Точнее не скажешь. Кречмер писал, что шизоидные люди всегда как бы закрыты маской. И что за этой маской угадать сложно. Там могут быть и "пиршества", а может быть и "угасающее настроение, — ничего, кроме обломков зияющей душевной пустоты или мертвящего дыхания холодной бездушности".

Поведение шизоидных людей сложно предсказуемо. Это — "вещи в себе", пользуясь терминологией философа И. Канта, кстати, одного из ярких и известных представителей шизоидного племени. С шизоидными людьми всегда нужно быть несколько настороженным, потому что не знаешь, какой "фортель они "выкинут" в следующий момент. Кречмер в своей работе приводит очень образные примеры шизоидной непредсказуемости.

"Бывают шизоидные люди, о которых после десятилетий совместной жизни нельзя сказать, что мы их знаем.

Робкая, кроткая как ягненок, девушка служит в течение нескольких месяцев в доме, она послушна, нежна со всеми. Однажды утром находят троих детей убитыми в доме. Дом в пламени, она не расстроена психически, она знает все. Улыбается без причины, когда признается в преступлении.

Молодой человек, бесцельно проводит свои молодые годы. Он так вял и неуклюж, что хочется растолкать его. Он смущенно, несколько иронически улыбается. Ничего не говорит. А в один прекрасный день появляется томик его стихотворений с нежнейшим настроением".

Вот таковы шизоидные люди. Если вы руководитель, и у вас работает человек шизоидной направленности, то не удивляйтесь, когда однажды ни с того ни с сего он придет к вам и подаст

заявление об увольнении. На ваши недоуменные вопросы "В чем дело" он может смущенно пожать плечами, криво улыбнуться и сказать что-то типа "Ни в чем... Просто так получилось...". Предсказать действия шизоида или "договориться" с ним весьма не просто: уже нужна некоторая психологическая квалификация. С циклотимиками, в этом плане, конечно, и работать и существовать проще. Но если хотите, чтобы была глубина — придется общаться с шизотимиками и шизоидами. Но, повторимся — в налаживании отношений с ними дружескими похлопываниями по плечу и совместной вечеринкой не обойдешься, как это можно сделать в случае с циклотимиком. На волну шизотимика нужно настраиваться...

### **Зависит ли характер от строения тела или типология Шелдона.**

Последователь Кречмера Уильям Шелдон попытался связать между собой физическую и психическую организацию людей, классифицировав при этом каждую из них.

Начнем с физического телосложения. Шелдон провел достаточно кропотливую работу, проанализировав фотографии четырех тысяч обнаженных студентов, сфотографированных спереди, сзади и сбоку. На основании этого анализа он выявил, что существуют три наиболее несхожих между собой групп людей. Заметив, что групп именно три, Шелдон пришел к выводу о связи того, какие мы есть, с тем как мы развивались в эмбриональном периоде. Суть в том, что основа внешнего облика зависит от того, в какой пропорции в период эмбрионального развития развивались по отношению друг к другу три главных зародышевых зачатка (зародышевых листка): внутренний, средний и внешний.

Если наиболее лучшим образом формировалась внутренняя стенка зародыша (энтодерма), из которой развиваются преимущественно пищеварительные органы, то перед нами *эндоморф*. Люди, принадлежащие к этому типу, имеют округлые формы тела, внутренние органы у них больших размеров, имеет место немалое содержание жира на животе и бедрах. Они мягкотелы, руки и ноги расслаблены, мышцы неразвиты. Раньше такой тип людей называли еще "пищеварительным".

Если в развитии зародыша преобладающим слоем оказывается средний (мезодерма), из которого развиваются кости, мышцы, связки, хрящи, то перед нами *мезоморф*: атлетический тип человека. У таких людей мощная грудная клетка, широкие плечи, мускулистые руки и ноги, малое содержание подкожного жира...

Если же в развитии имеет место преобладание наружного слоя (эктодерма), из которого развиваются нервы, кожа, мозг, то перед нами *экторморф*. Физическая организация этого человека близка к астенической: он отличается худобой, длинными ногами и руками, мышцы развиты слабо, грудь узкая, жирового слоя практически нет. Нервная система развита прекрасно.

Итак, по своей физической организации все люди делятся на три большие группы:

- эндоморфы;
- мезоморфы;
- эктоморфы.

Шелдон прекрасно понимал, что типы эти "чистые", и как любые типы в чистом виде встречаются нечасто. Поэтому он ввел количественную оценку каждого из компонентов в данном конкретном индивиде. По его шкале 1 соответствует абсолютный минимум выраженности данного компонента, а 7 — абсолютный максимум. Таким образом, телосложение каждого конкретного

человека оказалось представленным в виде набора из трех цифр.

Такая количественная система оценки телосложения получила названия соматотипирования, а набор из трех цифр называется *индексом соматотипа человека*, или просто *соматотипом*. Несложно догадаться, что под соматотипом понимается именно телосложение человека.

В соответствии с этой шкалой, чистые типы имеют следующие соматотипы:

- крайний эндоморф — 7-1-1;
- крайний мезоморф — 1-7-1;
- крайний эктоморф — 1-1-7.

А к примеру, человек с соматотипом 3-6-1 имеет близкую к средней степень эндоморфности, высокую мезоморфность и полное отсутствие эктоморфности.

Исследовав соматотипы человека, Шелдон приступил к исследованию темперамента. Здесь он тоже выделил три основных группы:

- висцеротония;
- соматотония;
- церебротония.

По Шелдону висцеротония — это функциональное преобладание органов пищеварения, *соматотония* — функциональное преобладание двигательного аппарата, *церебротония* — преобладание деятельности высшей нервной системы.

Таким образом, Шелдон связал характеристики телосложения (соматотипа) с характеристиками темперамента.

Конечно, было бы слишком просто, если бы мезоморф всегда был соматотоником, эктоморф церебротоником, а эндоморф висцеротоником. Это не всегда так, но корреляция есть и корреляция не плохая. В среднем по Шелдону корреляция соответствия этих типов друг другу составляет 0.8, т. е. в 8 случаях из 10 эндоморф будет висцеротоником и т. д. Не так уж и плохо для некоторой отправной точки в прикидке характера человека...

#### Висцеротонический тип.

*Висцеротоник* уже своим внешним видом олицетворяет умиротворение и спокойствие. Тело расслаблено, явно виден живот, руки висят словно плети. Реакции замедлены, движения расслаблены. Очень любит поесть, процесс поглощения еды для него сродни ритуалу, без которого он не может жить. Съесть он может все что угодно, лишь бы было что есть. Он благодушен, общителен, можно сказать, что самодоволен, дружелюбен и терпим. Он всегда находится в состоянии какой-то безмятежности и покоя. Любит комфорт. При рукопожатии — ладонь вялая и мягкая. Не любит физических нагрузок и приключений, к спорту абсолютно равнодушен. Очень ленив. Крайне редко раздражается. Не ввязывается ни в какие драки и выяснения отношений, перед лицом опасности часто бывает беззащитен. Практически не выносит одиночества. При неприятностях — усиление потребности в общении, поиск утешения. Любит выпить, но скорее за компанию, чем ради опьянения. Под влиянием алкоголя все эти качества (расслабленность, доброжелательность, общительность и т. д.) только усиливаются. Классический литературный пример висцеротоника — Винни-Пух.

Соматотонический тип.

Движения уверенные и четкие, реакции — энергичные. Это уверенный в своем поведении человек с гордой осанкой. Любит занятия спортом, нередко такие люди имеют спортивные разряды, чемпионские титулы и свою деятельность связывают с теми профессиями, где нужно много двигаться, в которой есть место приключениям: туризм, альпинизм, каскадерство, различные военные профессии. Деятельность предпочитает разнообразную. Соматотоник властен, ревнив, агрессивен, по отношению к конкурентам — нетерпим, вплоть до их полного уничтожения. У таких людей очень развит дух соперничества и стремления к первенству. Психологически могут быть эмоционально черствы и нечувствительны. Отношение к отсутствию комфорта, как правило, спокойное или даже безразличное. При неприятностях появляется потребность в немедленном действии, под влиянием алкоголя имеет место усиление агрессивности.

Церебротонический тип.

У церебротоника быстрые реакции, но это реакции скорее умственные, физические же реакции могут быть замедлены. Он легко устает, очень чувствителен к боли. Любит тишину, в шумном помещении практически не может сосредоточиться, сдержан в проявлении чувств, склонен к самоанализу. В общении с людьми нерешителен и скован, голос тихий. Не любит шумных компаний, да и вообще предпочитает держаться особняком. Глаза — живые и умные, взгляд — подвижный. Любит одиночество, поэтому круг общения достаточно узок. Как правило, неагрессивны и не храбры, а наоборот, могут быть жалостливыми и трусливыми. На неприятности реагирует усилением потребности в одиночестве, к алкоголю достаточно устойчив.

Точно так же, как и в случае с телосложением, для характеристик темперамента Шелдон ввел количественную оценку каждого из типов темперамента в данном конкретном индивиду. По этой шкале, как и в случае с телосложением, 1 — это абсолютный минимум выраженности данного компонента, а 7 — абсолютный максимум.

Быстрее всего типология Шелдона привилась в спорте, т. к. там корреляция между телосложением и темпераментом видна особенно четко и быстро. По этой причине многие исследования по применимости типологии Шелдона имеют спортивную окраску, т. к. материала в этой области наработано больше. Ясно, что идеальный тип спортсмена это сочетание чистой мезоморфности и чистой соматотонии, т. е. чистый соматотонический мезоморф. Он силен, неутомим, мужествен, строен и крепок, обладает хорошей спортивной злостью. Предпочитает не один вид спорта, а разные, поэтому из таких спортсменов получаются прекрасные многоборцы.

Есть в спорте и эктоморфы. Это стройные и гибкие ребята, которые могут добиваться прекрасных результатов в некоторых игровых видах спорта, к примеру, таких как настольный теннис, бадминтон... Нередко проявляются они и в легкой атлетике, плавании. Но они недостаточно выносливы, по этой причине в атлетических видах спорта на них рассчитывать бесполезно. Кроме того, они сильно замкнуты на себя, в силу достаточно развитой церебротонии. Из-за этого, на них сложно положиться также в командных видах спорта, т. к. с командой они уживаются так себе. Они индивидуалисты.

Эндоморфов в спорте нет. Но есть мезоморфы с эндоморфным уклоном. Это — добродушные атлеты, большие и могучие, прекрасно ладящие с командой. В спорте такие люди известны среди тяжелоатлетов, в греко-римской борьбе, среди метателей молота...

Также блестящим спортивным типом является так называемый *эктомедиа*л, человек-середина между мезоморфом и эктоморфом. Это жилистый человек, нередко с колоссальными вспышками энергии и высоким интеллектом. За счет этих качеств в спорте такие люди добиваются поразительных успехов. Таких людей немало в тех видах спорта, где требуется сочетание выносливости, спортивной злости с неслабым интеллектом. Примерами таких видов спорта могут служить, скажем, футбол и хоккей. ...Такие люди добиваются больших успехов не только в спорте. Они — там, где нужен сплав интеллекта и хорошего физического развития. Это своего рода тип "золотая середина" в шелдоновской шкале темпераментов. Среди прочих к ним относился и любимый нами В. Высоцкий.

### **Типология Хорни.**

Американский психолог Карен Хорни изучала людей с точки зрения их взаимодействия друг с другом и выделила три типа возможных ориентаций:

- ориентация на людей;
- ориентация от людей;
- ориентация против людей.

#### Ориентация на людей (уступчивый тип).

По Хорни поведением уступчивого типа руководит неосознанное убеждение, что если он уступит, то его не тронут. Внешне такие люди очень общительны, хотя нередко общительность им нужна только с целью избегания одиночества. Такие люди прекрасные собеседники, они приятны, обаятельны и любезны.

#### Ориентация от людей (обособленный тип).

Основной девиз таких людей звучит примерно так: "Чтобы в мире не происходило, лишь бы меня не задевало". Такие люди считают, что если они отстранятся от чего-либо (человека, проблемы, ситуации), то все будет в порядке.

#### Ориентация против людей (враждебный тип).

Такие люди считают, что мир — это агрессивная среда, все люди в принципе это агрессоры, а вся жизнь — это одна сплошная борьба за место под солнцем. Все поведение враждебного типа направлено на обретение власти над другими людьми, на повышение собственного престижа. Такие люди живут в убеждении, что "если у меня власть — меня никто не тронет, и все со мной будет нормально".

Типы враждебных личностей:

- пассивных;
- активных.

#### Пассивный враждебный тип.

Это вечно всеми недовольный человек, который большой гадости может и не сделать, но если представится удобная возможность, с удовольствием воткнет палку в колеса. Причем, может быть, бесцельно, просто в качестве мести за то, что вы успешнее его. Пассивные враждебные типы редко добиваются больших высот, хотя очень этого хотят, но, увы, им зачастую не хватает ума для того, чтобы скрыть свое истинное отношение к окружающим, помощь которых нередко бывает



нужна при восхождении на вершину.

#### Активный враждебный тип.

Другое дело — активный тип. Здесь с умом все в порядке. Правда, это, конечно, не ум Достоевского или Толстого, это ум манипулятора. Человек это очень действенный, который для достижения своей цели не остановится ни перед чем. Цель одна — власть и деньги. Людей как личностей для них нет: все другие люди для них делятся на две категории: на помехи, которые нужно устранять, и на тех, кто может помочь в достижении их основной цели. Такие люди в числе прочего прекрасные социальные хакеры в тех случаях, когда дело надо обставить тонко. На схемах многих из них можно учиться: такие многоходовки проворачивают, что дух захватывает. Получается это потому, что в их игре практически полностью отсутствует эмоциональная компонента, есть лишь холодный и беспристрастный расчет. Еще раз повторяю: люди для них — лишь фигуры на шахматной доске, за которой они разыгрывают свою партию. А поскольку эмоциональная компонента отключена, то и ошибок они делают меньше прочих, и действуют нередко методами, которые иной человек и в страшном сне осуществить побоится. Поэтому нередко и побеждают, особенно на начальных стадиях своей деятельности. Апеллировать к совести таких людей бесполезно: ее у них просто нет. Политтехнологи, пиарщики, многие юристы тоже из этого племени... Действовать против таких нужно только их методами и точно так же, как они: безжалостно, и с холодным расчетом. И социальная инженерия в арсенале средств далеко не самый последний инструмент.

Ясно, что к этому же типу принадлежат многие террористы, люди с беспредельной жестокостью, для которых убить триста детей — это просто метод для достижения цели. Конечно, это уже даже не активный тип, это уже где-то на грани нормальности.

17

#### **Типология Леви особо опасных преступников.**

Приведем 12 основных типов личности террористов, которые на основании своих многолетних наблюдений обрисовал известный психиатр *В. Л. Леви*, занимаясь вопросами изучения психики особо опасных преступников в местах заключения.

- Фанатик идеи, "миссионер". Примеры — Джохар Дудаев и Бен Ладен.
- Мститель. Основной мотив поведения этой личности основан на мести. Это Мовсар Бараев, убитый во время недавнего теракта на Дубровке.
- Сценарист-режиссер. Тип, близкий к фанатику, но более уравновешенный и хладнокровный, занятый продумыванием и планированием террористической деятельности и конкретных терактов. Как правило, предпочитает оставаться в тени. Из конкретных примеров — А. Масхадов.
- Фанатик идеи, "миссионер". Примеры — Джохар Дудаев и Бен Ладен.
- Мститель. Основной мотив поведения этой личности основан на мести. Это Мовсар Бараев, убитый во время недавнего теракта на Дубровке.
- Сценарист-режиссер. Тип, близкий к фанатику, но более уравновешенный и хладнокровный, занятый продумыванием и планированием террористической деятельности и конкретных терактов. Как правило, предпочитает оставаться в тени. Из конкретных примеров — А. Масхадов.
- Нарцисс. Тщеславный и самолюбующийся боец-храбрец. Полное презрение ко всему, кроме самопоения. Очень способный и сверхсамоуверенный, до мании величия. Примеры — Хаттаб и Арби Бараев.
- Ущербный тип. Очень распространенный тип, всегда присутствующий в преступных и террористических группировках. Это боязливый и неудачливый человек, с низкой самооценкой. Такой человек через причастность к агрессивно действующей группе, через

устрашение других преодолевает собственный страх и чувство неполноценности.

- Садист. Страсть к насилию, убийству и разрушению. Террор — основной способ эмоционального удовлетворения, вызывающий даже сексуальные эмоции, вплоть до оргазма.
- Мазохист-камикадзе. Очень характерный и древнейший тип террориста. Движущие мотивы — чувство вины и влечение к страданию, саморазрушению и самоубийству. Самопожертвование ради "высокой идеи" — только удобное оправдание для реализации стремления к смерти.
- Актер. Главный мотив этого типа — сыграть роль и произвести эффект, стать знаменитым любой ценой. Тип Герострата.
- Игрок. Основной мотив деятельности — наркотическая страсть к риску и к экстремальным ситуациям.
- Технарь. Этому все равно, кого убивать, взрывать, отравлять и облучать. Главное, чтобы покруче было, похитрее и понадежнее, чтобы адская машинка была классной, чтобы сработала на все сто.
- Зомби. Идеальный исполнитель смертоносных заданий. Это — робот, нацеленный на одну цель. Внушаем и страшно работоспособен. Подчиняется своему руководителю почти гипнотически. При выполнении спецзаданий бесстрашен, быстр и сообразителен, в жизни же, как правило, — неприспособленный, пришибленный и безликий субъект.
- Отморозок. Абсолютно безнравственный, хищный и конституционально глупый тип. Этому все равно, кого убивать и каким способом. Таких много среди отловщиков бродячих собак, и, увы, наших контрактников и милицейских сержантиков, избивающих всех и вся, включая Героев России

#### Типология Хейманса — Ле Сенна.

И напоследок, в завершении урока, представлю достаточно удобную для применения в как в повседневной жизни, так и в сфере социальной инженерии типологию, выделяющую 8 основных типов характера:

- нервный;
- сентиментальный;
- бурный;
- страстный;
- сангвинический;
- апатичный;
- флегматический;
- аморфно-беспечный.
- При построении своей типологии Хейманс и Ле Сенна взяли три составляющих характера человека:
- *эмоциональность* (определяет, насколько человек предрасположен к эмоциональным реакциям);
- *активность* (определяет степень потребности человека в действии);
- *первичность-вторичность натуры* (определяет, насколько долго человек находится "под впечатлением", т. е. насколько долго какие-либо впечатления, неважно, внутренние или внешние, продолжают влиять на человека. Если человек "первичен", то под впечатлением он остается недолго. На раздражители такой человек отвечает сразу, легко приспосабливается к окружающей действительности, не злопамятен, "легок на подъем"... "Вторичный" человек действует подобно аккумулятору, накапливая в себе различные

впечатления. Обид быстро не забывает, хотя внешне может выглядеть спокойным. Редко сердится, но уж когда кто-то "переходит границы", его гнев бывает столь мощным, что может задеть не только объект гнева, а заодно и все, что находится в радиусе нескольких километров от "эпицентра взрыва").

Теперь приступим к конкретному рассмотрению каждого из типов.

Вначале перед описанием типа мы будем ставить формулу этого типа, которая будет состоять из трех букв: Э, А и П(В). Перед буквами Эи А будет ставиться знак плюс или минус, что будет означать, к примеру, предрасположенность к эмоциям (Э+) или, наоборот, низкую эмоциональную активность (Э-). Если человек относится к первичному типу характера, то в его формуле личности по Хеймансу — Ле Сена будет буква П, и буква В, если он — вторичный тип личности.

#### Нервный тип.

Э+, А+, П

Это человек крайне эмоциональный. Очень сильно и моментально реагирует на внешние раздражители. Работает легко, но часто отвлекается. Монотонной работы не выносит. Точно так же ему не доставляет удовольствия спокойная домашняя жизнь — ему необходимы многочисленные друзья, ему все время нужно куда-то бежать, с кем-то ругаться, и с кем-то мириться. Люди с таким типом характера обладают хорошим и быстрым умом, но их нередко губит непоследовательность. Нервный тип достаточно подозрителен.

#### Сентиментальный тип.

Э+, А-, В

Это тип мечтателя. Он тоже, как и нервный тип, весьма эмоционален, но если первый принадлежит к "первичной натуре", т. е. быстро меняет впечатления и не заикливается на них, постоянно ища новые, то сентиментальный тип — яркий представитель вторичного типа характера. Он долго и глубоко переживает все впечатления, возвращается в своей памяти к событиям многолетней давности, которые "вспыхнув в памяти" могут оказать серьезное влияние на его поведение в настоящем. Любит одиночество.

Мечтатели вообще любят одиночество. Причина этого в том, что они не стремятся во внешний мир, т. к. он может разрушить их грезы.

Сентиментальный тип достаточно трудолюбив, но очень "долго запрягает". Почти всегда живет будущим, как почти все мечтатели. Что естественно, потому что мечты — это всегда планы на будущее. По этой причине мало кто из мечтателей успевает что-либо существенное сделать в настоящем, а значит, и в жизни.

Люди этого типа не переносят не то что грубости, а малейшей нетактичности, в силу чего при общении с ними нужно быть очень осторожным, т. к. их глубоко и надолго может ранить самая безобидная фраза.

#### Бурный тип

Э+, А+, П

Такой человек всегда пышет энергией. Импульсивен. Жизнерадостен. Имеет, как правило, много друзей, но нередко быстро их меняет. Непоследователен и анархичен, как внутри себя, так и в своих внешних проявлениях. Весьма изобретателен. Изобретательность бурного типа в сочетании с его неистощимой энергией может разрушить любые преграды. Но после "разрушения преград" в каком-либо виде деятельности люди бурного типа остывают и ищут "новые высоты", которые и штурмуют в течение всей своей жизни. Такие люди незаменимы в различных кризисных ситуациях, при авралах, при ликвидации последствий аварий, т. к. могут долго работать практически без отдыха, и работать успешно.

#### Страстный тип.

Э+, А+, В

Это люди, которые увлечены какой-либо одной идеей, которой они отдают "всего себя без остатка". К своей единственной цели идут последовательно и решительно. Страстность этого человека проявляется во всем: в гневе, в семейной жизни, в которой он тоже однолюб, в привычках (у него их немного, но относится он к ним "страстно" и практически не меняет) и вообще во всем его образе жизни.

Страстный тип весьма упрям, поэтому успешно работать с ним можно только в случае совпадения позиций.

#### Сангвинический тип.

Э+, А+, П

Это активный тип человека. Тип характера — первичный, эмоции он свои не накапливает, но и не оставляет без внимания. Сангвиник легко подстраивается под различные жизненные ситуации, энергичен, раскован, умен. Это — человек дела. Он основателен и ответственен, неутомим и жизнерадостен.

#### Апатичный тип.

Э-, А-, П

Такой человек безразличен и апатичен ко всему, что он делает. В своей жизни руководствуется правилом "Поставили — стою, толкнули — пошел, положили — лежу". Правда, нужно сказать, что в работе достаточно исполнительен, в силу соблюдения указанного правила, но по этой же причине, естественно, совершенно безынициативен. Как правило, достаточно холодно относится к окружающим его людям. Правда не из-за того, что они ему чем-то неприятны, а сугубо из-за своей лени, которая управляет его эмоциями.

#### Флегматичный тип.

Э-, А+, В

Это человек исключительного спокойствия, мало подверженный эмоциям и чувствам. К окружающим холоден. Движения степенны и несколько замедленны. Малоразговорчив и необщителен. В работе методичен, точен, аккуратен и нетороплив. Точно так же обстоят дела и с

манерой мышления, которая тоже методична, нетороплива, точна и аккуратна. Попытка убедить в чем-то такого человека "с лету с наскоку" бесполезна, т. к. для того, чтобы его в чем-то убедить, нужны веские основания. И только после их изложения, обязательно некоторое время подумав, он может принять то или иное решение.

Аморфно-беспечный тип.

Э-, А-, П

Это беззаботный человек, который может делать что-то, а может этого и не делать. Ленив и инертен. Живет только настоящим, не помня прошлое и не задумываясь о будущем. Все дела любит откладывать "на завтра". Совершенно непунктуален. Естественно, если он что-то вам пообещал, то об этом лучше забыть сразу, т. к. обещания он выполняет, только если ему очень долго о них напоминать.

**Заключение.**

Данным курсом я хотел показать, что методы защиты от социоинженерных атак доступны каждому, и в них, по большей части, нет ничего нетривиального. Я надеюсь, что после курса лекций вы стали более искушенными в вопросах психологии вообще и методах манипулирования человеком в частности, что уже само по себе совсем не плохо, так как в этом случае распознать то, что вами манипулируют, думаем, не составит труда.