

## ГЛАВА 1

# ВВЕДЕНИЕ В ХАРАКТЕРОЛОГИЮ

Уважаемые коллеги! (Ибо отныне — не знаю, обрадует вас это или огорчит, — мы коллеги, т. е. люди, сплоченные 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 ведем 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) со-

циальных 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, подчиненным, кандидатам на должности тех и других, к деятелям политики и культуры, к чиновникам, исполняющим нелегкие служебные обязанности, к потребителям произведенных 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 определенном 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 нем — 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 заби-

вания 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 придется утомить вас рассуждениями о способности субъекта создавать в своем 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 чем идет речь.

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

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

Со школьной скамьи всем хорошо известен так называемый «феномен Маугли». История действительно знает несколько случаев, когда «человеческий детеныш», волей судеб разлученный с родителями, попадал в стаю животных, а потом вновь возвращался к людям, но не исполненным мудрости и благородства мускулистым красавцем — царем джунглей, как это изобразил романтичный 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 вилок, усадили за стол и поставили 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 зверек, 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 ре-

бенок растет хоть и не в лесу, но в примитивном социальном окружении, его поведение мало чем отличается от поведения олигофрена (человека, страдающего врожденным слабоумием, вызванным повреждением мозга), что свидетельствует об одинаковой недоразвитости психики и у того, и у другого.

Все это убедительно доказывает, что, несмотря на набор генов, определяющих принадлежность субъекта к биологическому виду *Homo sapiens* (Человек разумный), разум в нем 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, делают человечество.

В современной науке бытует понятие «личность». При всем 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 разно-

образных 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 далекой 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, все 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, упрощенной, аналогией, которую можно использовать для пояснения этого процесса, будет посе-

щение магазина... Скажем, одежды. Представьте себе человека, решившего приодеться. Даже если он задумал полностью — от носков до шляпы — укомплектовать свой гардероб, все 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.

Должен заметить по ходу дела, что информация, накопленная социумом за многие тысячелетия его эволюции, существует и передается из поколения в поколение в основном в виде относительно устойчивых форм, наполненных конкретным содержанием, — в виде стереотипов, повторяемых технологий решения поведенческих задач.

Взгляните повнимательнее, коллеги, и вы увидите, что наши с вами знания, навыки, умения, взгляды, оценки, пристрастия и т. д. есть некий набор стереотипов.

Мы оформляем свою внешность, укрепляем здоровье, отдаем дань санитарии и гигиене, решаем широчайший круг профессиональных задач, знакомимся с окружающими, принимаем пищу, высказываем свое отношение к глобальным проблемам, признаемся в любви и занимаемся ею стереотипно. До нас точно так же поступали многие поколения людей. Они же нас этому и научили.

Даже если кто-то пытается оригинальничать или, допустим, бороться против общепринятых стереотипов, он делает это тоже стереотипно. Социум припас на всякий случай стереотипы и оригинального, и протестного, и маргинального, и даже асоциального поведения. По существу, личность во многом складывается из таких стереотипов, усваиваемых в течение всей жизни.

Вы расстроились? Напрасно! В том, что человек, приходя в этот мир, сразу же начинает накапливать стереотипную информацию о нем и стереотипно воспроизводить ее в собственном поведении, есть глубокий смысл.

Во-первых, не секрет, что возможности человека — как психические, так и физические — ограничены. И эти ограничения отражаются на форме и содержании социальных стереотипов. Согласитесь, в нашем арсенале форм поведения есть стереотипы походки, но нет стереотипов полета по воздуху без использования технических средств (автор сознательно упускает из виду крайние случаи). Например, с пещерных времен мы используем стереотипы защиты от кровососущих насекомых, в последние десятилетия в социуме распространились и заняли устойчивое место стереотипы противодействия болезнетворным бактериям и вирусам, но стереотипов реагирования на движение молекул в окружающем нас пространстве у нас нет. Мы их, эти молекулы, не видим, они нас как

будто не трогают (хотя объективно играют в нашей жизни огромную роль), ну, стало быть, мы и не считаем нужным реагировать на них поведенчески, формировать, копить и передавать потомству стереотипы общения с ними.

Таким образом, поведенческие стереотипы — это устойчивые формы поведения<sup>1</sup>, обусловленные природными возможностями человека, позволяющие использовать их (эти самые возможности) оптимально, т. е. с наибольшей эффективностью.

Это первое обстоятельство. Во-вторых, если бы наше поведение — поступки, оценки, высказывания — было сугубо индивидуальным, уникальным (сколько людей, столько и вариантов), мы с вами не смогли бы понимать друг друга, общение и взаимодействие в социуме стали бы невозможными.

Теперь вернемся к примеру с магазином одежды. Получается, что окружающий нас мир, интегрируясь в который, каждый из нас становится личностью, — это некий «магазин готовой одежды». На его полках, вешалках и манекенах — разнообразные по цвету и стилю, но в каждом однородном стилистическом ряду стереотипные вещи.

И вновь зададимся вопросом: почему, усваивая стереотипы, мы, тем не менее, обретаем индивидуальность? Что, собственно, индивидуально?

---

<sup>1</sup> В широком смысле, включая деятельность, общение, реализуемые социальные установки, отношения, ценности и т. д.

Ответим себе: индивидуальны набор и сочетание усвоенных и реализуемых нами стереотипов. Они индивидуальны настолько, насколько индивидуальны наши возможности и уникален наш жизненный опыт.

Поговорим об этом, поскольку понимание природы индивидуальности станет ключом ко всем последующим нашим рассуждениям о характере человека, способах его исследования, описания, прогнозирования поведения индивидуума в интересующих нас ситуациях, повышения эффективности профессиональной деятельности, общения и взаимодействия в социальной среде.

Представьте себе, уважаемые коллеги, спортивный снаряд. Штангу весом в двести пятьдесят килограммов. Вопрос: каждый ли человек способен без посторонней помощи поднять эту штангу и удержать ее над головой хотя бы в течение нескольких секунд?

Ответ: не каждый.

Вопрос второй: каждый ли человек способен решить математическую задачу высокого уровня сложности?

Ответ: не каждый.

Вопрос третий: каждый ли человек способен рационально обустроить свое рабочее место?

Ответ: см. выше...

А между тем существуют стереотипы подъема штанги, решения математических задач, организа-

ции труда. Есть люди, владеющие этими стереотипами профессионально и готовые научить других. В чем же дело?

Любой инструктор автошколы расскажет вам, как охотно он берется обучать вождению одного, а на другого не желает даже тратить время из-за полного отсутствия перспективы. Любой учитель танцев или профессор химии с гордостью назовет своих самых способных учеников и отмахнется, с его точки зрения, от бездарей.

Следовательно, не все из существующих, культивируемых в социуме поведенческих стереотипов доступны каждому. Кто-то легко и быстро осваивает технику сложных физических упражнений, кто-то легче других перенимает ремесло, требующее терпения и ювелирной точности движений, кому-то нравится переживать чувство интеллектуального напряжения, игры ума при анализе шахматных комбинаций...

А кто-то не справляется ни с тем, ни с другим, ни с третьим, но зато без особого труда овладевает навыками оператора, управляющего сложной — многоуровневой и многоцелевой — автоматизированной системой и к тому же рисует акварелью...

В течение жизни мы полноценно усваиваем (и, следовательно, используем как инструментарий для адаптации к социальной среде) лишь те поведенческие стереотипы, воспринять которые поз-

воляют наши индивидуальные возможности, внутренние условия.

— Что еще за «внутренние условия»? — спрашиваете вы.

Ответ: внутренние условия, определяющие, какого рода стереотипы поведения будут усвоены конкретным человеком (индивидуумом), а какие он не сможет воспринять даже при интенсивном обучении — не что иное, как присущие ему (врожденные и/или приобретенные на этапах внутриутробного и младенческого периодов развития) базовые психические и в какой-то мере физические качества.

Нас с вами главным образом будут интересовать качества психики: свойства нервной системы (сила и скорость процессов, протекающих в центральной нервной системе), интеллекта (прежде всего — стиль мышления), эмоциональной сферы, поскольку физические возможности человека оказывают сравнительно меньшее влияние на стиль его социального поведения. Более подробно и внятно об этих внутренних условиях наука, во всяком случае, в лице автора, сказать не в состоянии (буквально видится град камней, летящих из стана нейропсихологов и психофизиологов!).

Да, действительно, по поводу влияния особенностей функционирования мозга, выявляемых нейрофизиологическими методами, на поведение человека написано немало литературы (в том чис-

ле — полуфантастической). Однако наиболее, на взгляд автора, честные и объективные исследователи говорят, что до сих пор не найдено прямых содержательных связей между феноменами нейрофизиологическими (например, биоэлектрической активностью коры головного мозга) и психологическими (поведением человека).

Один весьма уважаемый ученый как-то — лет десять назад — грустно качая головой, пошутил: «А мозгом ли мыслит человек?» Насколько автору известно, коллеги, с тех пор кардинальных прорывов в этой области знаний не произошло.

Тем не менее давайте оставаться в убеждении, что мыслит человек все-таки мозгом. На самом деле, для нас не так уж важны эти физиологические подробности, поскольку мы не копаемся в черепе, а исследуем закономерности поступков. Главное — уяснить, что процесс превращения человека как биологической особи в личность идет не как попало (куда кривая вынесет!), а в соответствии с объективно существующими качествами психики, играющими основополагающую роль. В дальнейшем, там, где это необходимо и возможно, мы будем пытаться называть (разумеется, на уровне гипотезы) эти объективные качества — но только для того, чтобы лучше понимать, как под их влиянием формируется поведение человека.

Итак, мы вплотную подошли к определению основного понятия этой книги — **«характер»**.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора .....	3
Предисловие к изданию 2017 года .....	9
<b>ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В ХАРАКТЕРОЛОГИЮ .....</b>	<b>13</b>
<b>ГЛАВА 2. ИСТЕРОИДНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>43</b>
<b>ГЛАВА 3. ЭПИЛЕПТОИДНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>77</b>
<b>ГЛАВА 4. ПАРАНОЙЯЛЬНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>119</b>
<b>ГЛАВА 5. ЭМОТИВНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>145</b>
<b>ГЛАВА 6. ШИЗОИДНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>169</b>
<b>ГЛАВА 7. ГИПЕРТИМНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>205</b>
<b>ГЛАВА 8. ТРЕВОЖНЫЙ РАДИКАЛ .....</b>	<b>227</b>
<b>ГЛАВА 9. РЕАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР: РАСПОЗНАВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ .....</b>	<b>251</b>
Приложение. Ответы на часто задаваемые вопросы ...	307