

## ЭКСПЕРТНЫЙ ВЗГЛЯД



Алексей Филатов

# ПСИХОТИПЫ

## ПОЛНЫЙ ГАЙД

ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ  
ПСИХОТИПА



Издательство АСТ  
Москва

УДК 159.923.4  
ББК 88.53  
Ф51

**Филатов, Алексей.**

Ф51 Психотипы. Полный гайд по определению психотипа / Алексей Филатов. — Москва : Издательство АСТ, 2026. — 304 с. — (Экспертный взгляд).

ISBN 978-5-17-148024-0

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

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

При помощи наглядной теории и практических рекомендаций вы сможете:

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

УДК 159.923.4  
ББК 88.53

ISBN 978-5-17-148024-0

© Филатов, А.  
© ООО «Издательство АСТ»

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ. О ЧЕМ ЭТА КНИГА И КАК ЕЙ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ?</b> .....	17
<b>ГЛАВА 2. ЧТО ТАКОЕ ХАРАКТЕР И ПСИХОТИП?</b> .....	19
<b>ГЛАВА 3. КАК ЛЮДИ ОЦЕНИВАЮТ ДРУГ ДРУГА.</b> ....	24
Быстрая и медленная система оценки людей.....	26
Автоматические, неосознаваемые стратегии оценки людей .....	30
<b>ГЛАВА 4. ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕКА В КОНТЕКСТЕ</b> .....	37
Как это работает на практике?	
Как это применять для анализа контекста? .....	45
<b>ГЛАВА 5. АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПСИХОТИПА</b> .....	49
<b>ГЛАВА 6. ЭПИЛЕПТОИД</b> .....	53
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	54
Поведение (Как он ведет себя?).....	54
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	56
Голос и лингвистика (Как говорит?) .....	56
Образ жизни (Как он живет?) .....	57
Мышление (Как он думает?).....	58
Базовые убеждения (Во что он верит?).....	59
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	60
Личностные качества (Какой он?).....	61
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	61
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	62
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	63

Риск и лояльность (Его отношение к риску и опасности) . . . . .	63
Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) . . . . .	64
Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?) . . . . .	65
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) . . . . .	65
Мотивация (Как его мотивировать?) . . . . .	66
Конфликты (Как он ведет себя в конфликте). . . . .	67
Творчество (Что для него творчество?) . . . . .	68
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?) . . . . .	69
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) . . . . .	70
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?) . . . . .	71
Фрустрация (Что его вводит в ступор?) . . . . .	72
Как разозлить? (Что его разозлит?) . . . . .	73
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) . . . . .	74
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?) . . . . .	74
Что покупают (Что они хотят?) . . . . .	75
Как продавать? (Характер продающей коммуникации) . . . . .	76
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?) . . . . .	76
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) . . . . .	77
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?) . . . . .	78
Стратегия лжи (Как они врут?) . . . . .	78
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?) . . . . .	79
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) . . . . .	80
Как стать эпилептоидом? (Как развивать психотип?) . . . . .	81
Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности) . . . . .	82
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) . . . . .	82
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) . . . . .	83

<b>ГЛАВА 7. ЭМОТИВ</b> .....	85
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	86
Поведение (Как он ведет себя?) .....	86
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	87
Голос и лингвистика (Как он говорит?) .....	88
Образ жизни (Как он живет?) .....	88
Мышление (Как он думает?) .....	89
Базовые убеждения (Во что он верит?) .....	90
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	91
Личностные качества (Какой он?) .....	93
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	93
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	94
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	95
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	95
Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) .....	96
Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?) .....	97
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) .....	97
Мотивация (Как его мотивировать?) .....	98
Конфликты (Как он относится к конфликтам?) .....	99
Творчество (Что для него творчество?) .....	100
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?) .....	100
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) .....	101
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?) .....	102
Фрустрация (Что его вводит в ступор?) .....	102
Как разозлить? (Что его разозлит?) .....	103
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) .....	104
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?) .....	104

Как и что покупают? (Какие его основные торговые потребности?) .....	105
Как продавать? (Характер продающей коммуникации) .....	106
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?)....	107
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) .....	107
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?).....	108
Стратегия лжи (Как они врут?) .....	109
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?)....	109
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) ...	110
Как стать эмотивом? (Как развивать психотип?).....	111
Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности) .....	112
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) .....	112
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) .....	113
<b>ГЛАВА 8. ИСТЕРОИД</b> .....	115
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	115
Поведение (Как он ведет себя?).....	116
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	117
Голос и лингвистика (Его голос и речь) .....	118
Образ жизни (Как он живет?) .....	119
Мышление (Как он думает?).....	120
Базовые убеждения (Во что он верит?) .....	121
Ценности и критерии(что ему важно?) .....	122
Личностные качества (Какой он?).....	123
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	123
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	124
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	125
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	126

Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) . . . . .	126
Личные и семейные отношения (как он выстраивает отношения?) . . . . .	127
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) . . . . .	128
Мотивация (Как его мотивировать?) . . . . .	129
Конфликты (Как он относится к конфликтам?) . . . . .	130
Творчество (Что для него творчество?) . . . . .	131
Подстройка и отстройка (На чем для него нужно акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?) . . . . .	131
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) . . . . .	132
Как вести переговоры? (Как с ним вести переговоры?) . . . . .	133
Фрустрация (Что его вводит в ступор?) . . . . .	134
Как разозлить? (Что его разозлит?) . . . . .	134
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) . . . . .	135
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?) . . . . .	135
Что покупают (Что они хотят?) . . . . .	137
Как продавать? (Характер продающей коммуникации) . . . . .	137
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?) . . . . .	138
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) . . . . .	139
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?) . . . . .	139
Стратегия лжи (Как они врут?) . . . . .	140
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?) . . . . .	140
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) . . . . .	141
Как стать истероидом? (Как развивать психотип?) . . . . .	142
Потенциальное криминальное поведение (Их криминальные склонности) . . . . .	143
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) . . . . .	144
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) . . . . .	145

<b>ГЛАВА 9. ШИЗОИД</b> .....	146
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	146
Поведение (Как он ведет себя?).....	147
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	148
Голос и лингвистика (Как он говорит?) .....	149
Образ жизни (Как он живет?) .....	150
Мышление (Как он думает?).....	151
Базовые убеждения (Во что он верит?).....	152
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	153
Личностные качества (Какой он?).....	154
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	155
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	156
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	156
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	157
Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) .....	157
Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?).....	158
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) .....	159
Мотивация (Как его мотивировать?).....	159
Конфликты (Как он ведет себя в конфликте).....	160
Творчество (Что для него творчество?).....	161
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?) .....	162
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) .....	163
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?).....	164
Фрустрация (Что его вводит в ступор?).....	164
Как разозлить? (Что его разозлит?) .....	165
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) .....	166
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?).....	166
Что покупают (Что они хотят?) .....	167

Как продавать? (Характер продающей коммуникации) .....	168
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?) . . . .	168
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) .....	169
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?) .	170
Стратегия лжи (Как они врут?) .....	170
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?) . . . .	171
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) . .	172
Как стать шизоидом? (Как развивать психотип?) . . . .	173
Потенциальное криминальное поведение (Их криминальные склонности) . . . . .	173
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) .....	174
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) .....	175
<b>ГЛАВА 10. ГИПЕРТИМ</b> .....	177
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	178
Поведение (Как он ведет себя?) .....	178
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	179
Голос и лингвистика (Как он говорит?) .....	180
Образ жизни (Как он живет?) .....	181
Мышление (Как он думает?) .....	182
Базовые убеждения (Во что он верит?) .....	183
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	184
Личностные качества (Какой он?) .....	184
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	185
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	185
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	186
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	187
Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) . . . .	188
Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?) .....	188

Круг интересов (Какие темы важны в общении?) . . . .	189
Мотивация (Как его мотивировать?). . . . .	189
Конфликты (Как он ведет себя в конфликте). . . . .	191
Творчество (Что для него творчество?). . . . .	191
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?). . . . .	192
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) . . . . .	193
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?). . . . .	194
Фрустрация (Что его вводит в ступор?). . . . .	195
Как разозлить? (Что его разозлит?) . . . . .	196
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) . . . .	197
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?). . . . .	197
Что покупают (Что они хотят?) . . . . .	198
Как продавать? (Характер продающей коммуникации) . . . . .	199
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?). . . .	200
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?). . . . .	201
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?). . . . .	201
Стратегия лжи (Как они врут?) . . . . .	202
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?). . . .	202
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) . . . . .	203
Как стать гипертимом? (Как развивать психотип?) . . . . .	204
Потенциальное криминальное поведение (Их криминальные склонности). . . . .	205
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) . . . . .	206
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) . . . . .	206

<b>ГЛАВА 11. ПАРАНОЯЛ</b> .....	208
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	209
Поведение (Как он ведет себя?) .....	209
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	210
Голос и лингвистика (Как он говорит?) .....	211
Образ жизни (Как он живет?) .....	211
Мышление (Как он думает?) .....	212
Базовые убеждения (Во что он верит?) .....	213
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	214
Личностные качества (Какой он?) .....	215
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	215
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	216
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	217
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	217
Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) .....	218
Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?) .....	218
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) .....	219
Мотивация (Как его мотивировать?) .....	220
Конфликты (Как он ведет себя в конфликте) .....	221
Творчество (Что для него творчество?) .....	221
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую комму- никацию?) .....	222
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) .....	223
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?) .....	224
Фрустрация (Что его вводит в ступор?) .....	225
Как разозлить? (Что его разозлит?) .....	226
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) .....	226
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?) .....	227
Что покупают (Что они хотят?) .....	229

Как продавать? (Характер продающей коммуникации) .....	229
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?) . . . . .	230
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) .....	231
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?) .....	232
Стратегия лжи (Как они врут?) .....	232
Стратегия детекции лжи (Как выявлять их ложь?) . . . . .	233
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) .....	234
Как стать параноялом? (Как развивать психотип?) .....	235
Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности) .....	236
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) .....	237
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) .....	238
<b>ГЛАВА 12. ТРЕВОЖНЫЙ</b> .....	240
Внешний вид (Как он выглядит?) .....	240
Поведение (Как он ведет себя?) .....	241
Невербалика (Его мимика, эмоции, жесты) .....	242
Голос и лингвистика (Как он говорит?) .....	243
Образ жизни (Как он живет?) .....	244
Мышление (Как он думает?) .....	245
Базовые убеждения (Во что он верит?) .....	246
Ценности и критерии (Что ему важно?) .....	247
Личностные качества (Какой он?) .....	247
Профессиональная деятельность и отношение к работе (Его профессиональные предрасположенности) .....	248
Факторы формирования (Как он воспитывается и формируется?) .....	249
Слабости и уязвимости (Чего он избегает?) .....	250
Риск и лояльность (Насколько он надежен?) .....	250

Адаптация к стрессу (Что он делает в стрессе?) . . . . .	251
Личные и семейные отношения (Как он выстраивает отношения?) . . . . .	251
Круг интересов (Какие темы важны в общении?) . . . . .	252
Мотивация (Как его мотивировать?) . . . . .	253
Конфликты (Как он ведет себя в конфликте) . . . . .	254
Творчество (Что для него творчество?) . . . . .	255
Подстройка и отстройка (На чем акцентировать внимание, чтобы наладить деловую коммуникацию?) . . . . .	255
Стратегия переговоров (Как он ведет переговоры?) . . . . .	256
Как вести переговоры? (Как с ним договариваться?) . . . . .	257
Фрустрация (Что его вводит в ступор?) . . . . .	258
Как разозлить? (Что его разозлит?) . . . . .	258
Как расположить к себе? (Как с ним общаться?) . . . . .	259
Иерархическая коммуникация (Как он ведет себя с руководством и подчиненными?) . . . . .	260
Что покупают (Что они хотят?) . . . . .	261
Как продавать? (Характер продающей коммуникации) . . . . .	262
Нарративы убеждающей и рекламной коммуникации (Как убеждать и рекламировать?) . . . . .	262
Сюжеты и сценарии (Какие сюжеты и стратегии им интересны?) . . . . .	263
Возражения и негатив (Почему они не согласятся?) . . . . .	264
Стратегия лжи (Как они врут?) . . . . .	264
Стратегия детекции лжи(как выявлять их ложь?) . . . . .	265
Ключевые манипуляции (Как они манипулируют?) . . . . .	265
Как стать тревожным? (Как развивать психотип?) . . . . .	266
Потенциальное криминальное поведение (их криминальные склонности) . . . . .	267
Частые проблемы у психотерапевта (В чем у них проблемы?) . . . . .	268
Сильные и слабые стороны (Их привлекательные и отталкивающие черты характера) . . . . .	269