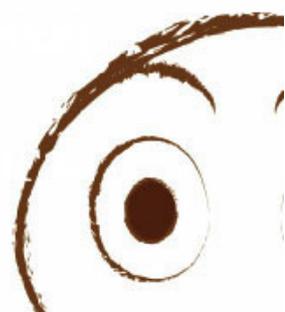




Юлия Чалова

# Практи ческий профа йлинг

ИСКУССТВО  
ПРОГНОЗИРОВАТЬ  
МОТИВЫ ТЕХ, КТО  
РЯДОМ С ВАМИ



Юлия Чалова

**Практический профайлинг.  
Искусство прогнозировать  
МОТИВЫ ТЕХ, КТО РЯДОМ С ВАМИ**

ИГ "Весь"

2018

УДК 159.9  
ББК 88.6

**Чалова Ю.**

Практический профайлинг. Искусство прогнозировать мотивы тех, кто рядом с вами / Ю. Чалова — ИГ "Весь", 2018

ISBN 978-5-9573-3398-2

Как составить точный психологический портрет сразу после знакомства с человеком? Что может рассказать страница в соцсетях о ее владельце? Лжет ваш собеседник или говорит правду? Знания в области профайлинга позволят вам разобраться в мотивах поведения окружающих и спрогнозировать действия конкретного человека в важной для вас ситуации. В книге описываются не только основные теоретические аспекты профайлинга, но и приводятся понятные практические примеры, которые помогут вам сразу же начать применять полученные знания в реальной жизни. Книга рассчитана на широкий круг читателей, интересующихся психологией общения.

УДК 159.9

ББК 88.6

ISBN 978-5-9573-3398-2

© Чалова Ю., 2018

© ИГ "Весь", 2018

# Содержание

Введение	7
Часть 1	11
Истероидная акцентуация личности	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

**Юлия Чалова**  
**Практический профайлинг:**  
**искусство прогнозировать**  
**мотивы тех, кто рядом с вами**



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствуют росту как личного, так и общественного благополучия.

Приглашаю Вас принять участие в деятельности Центра сознательного развития «Автор Жизни»: [www.av-z.ru](http://www.av-z.ru)

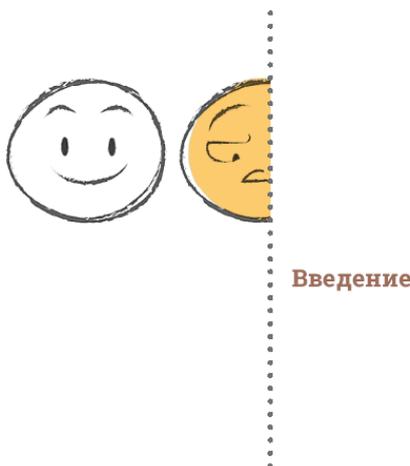
Искренне Ваш,  
Владелец Издательской группы «Весь»



Пётр Лисовский

© ОАО Издательская группа «Весь», 2018

## Введение



Человеческая жизнь устроена так, что каждый день мы вступаем во взаимодействие с другими людьми. Иногда это близкие и хорошо знакомые нам люди, но нередко и малознакомые или же вовсе незнакомцы. От того, насколько верную тактику в общении с окружающими мы изберем, во многом зависит и исход коммуникации: достигнем ли мы своей цели или же, наоборот, все обернется ссорой. Порой решение о том, какие слова подобрать и вообще стоит ли вступать в общение с конкретным человеком, приходится принимать в считанные секунды. Да и более глобальные решения, например о заключении долгосрочного делового партнерства, зачастую бывает необходимо принять, видя человека в первый раз и, по сути, ничего о нем не зная, кроме тех фактов, которые он сам о себе предоставил. И тут на помощь приходит **профайлинг – методика определения психологического профиля человека, позволяющая оценить его намерения, «прочитать» мотивы его поведения и вообще разобраться в том, кто же стоит перед нами.**

Строго говоря, основы профайлинга были заложены еще в XIX столетии английским врачом Томасом Бондом. Именно он в 1888 году предпринял попытку воссоздать психологический портрет Джека-потрошителя. Даже не имея возможности личного общения с человеком, лишь по следам его преступлений Томас Бонд достаточно четко описал личность того, кто мог скрываться за целой серией мрачных деяний.

Современные методики профайлинга изначально были связаны с необходимостью противостоять авиационному терроризму в Израиле еще в 70-е годы XX века. Специалисты авиакомпании «Эль Аль» разработали целый комплекс безынструментальных методов определения потенциальных террористов. Позднее эти методы перешли и в сферу криминалистики, позволяя вычислять потенциальных преступников, предотвращать преступления или по следам уже совершенного преступления выходить на личность того, кто за ним стоит.

Методики профайлинга включают в себя не только беседу с человеком, но и наблюдение за ним, изучение его жилого или делового пространства, места какой-то деятельности.

Даже не видя перед собой человека, лишь по обстановке в его комнате или даже по виртуальной страничке в социальной сети опытный профайлер может многое сказать о том, как человек думает, к чему склонен и чего от него стоит ждать в какой-то конкретной ситуации.

Со временем методики профайлинга, находящиеся на вооружении у силовых ведомств и спецслужб, перешли и в гражданские сферы – бизнес, кадровое и банковское дело, маркетинг и рекламу, а также нашли применение в том, что связано с личными взаимоотношениями: дружескими, любовными, семейными. Неотделима работа профайлера и от верификации – процесса выяснения того, ложь или правду говорит определенный человек. Мы повсеместно и практически постоянно сталкиваемся с различными проявлениями неискренности – намеренными искажениями истины или умолчаниями.

«Все люди лгут» – в этом убежден главный герой известного телесериала. Однако, вопреки расхожим заблуждениям, не существует какого-то стопроцентно достоверного признака лжи во время разговора. Это относится и к вербальным, и к невербальным сигналам, которыми мы постоянно обмениваемся с нашими собеседниками. Мифы о почесывании кончика носа или пристальном взгляде прямо в лицо собеседнику могут сбить с толку того, кто уверен, что на основании этих действий изобличает во лжи другого человека. Опытные верификаторы знают, что существует немало причин для того, чтобы собеседник продемонстрировал эти или другие невербальные сигналы. К тому же не стоит исключать, что собеседник может волноваться при общении и в этом случае очень легко принять его напряженность за попытку что-то исказить или скрыть.

Многие методы составления психологического портрета конкретного человека так или иначе затрагивают особенности его характера – акцентуации.

Зачастую в характере конкретного человека можно практически сразу или же спустя какое-то время обнаружить яркие черты, представляющие собой его тип реагирования на какие-то жизненные ситуации. Речь не идет об отклонениях, имеются в виду практически здоровые люди.

Знание, к какому типу акцентуации принадлежит определенный человек, может во многом сэкономить и время, и нервы, которые могут быть потрачены на общение с ним. Например, если вы определились, что перед вами представитель паранойяльной акцентуации, то совершенно бесполезным занятием будет любая ваша попытка убедить его в том, что он должен отступить от поставленной им цели. Таким же бесполезным может оказаться и общение с истероидной личностью, если вы задаетесь целью получить от нее какие-то блага для себя, но не уделите ей взамен достаточно внимания, а порой и восхищения.

Умение быстро и верно определять типы акцентуации личности в практическом профайлинге играет одну из ведущих ролей, причем не только в деловом общении, но и в повседневных межличностных коммуникациях. Жена-эмотив и муж-эпилептоид могут вполне гармонично сосуществовать, если, конечно, будут учитывать особенности базовых эмоций друг друга. А для этого необходимо хотя бы общее представление о том, что такое акцентуации личности, в чем они заключаются и как проявляются.

То же самое справедливо и для профессионального коллектива, где мы практически лишены возможности подбирать для себя сослуживцев по своему желанию. В личном общении мы вольны проявлять в известной степени свободу выбора: мы подбираем друзей или спутников жизни, исходя из целого набора предпочтений и личных симпатий. Но, приходя в новый коллектив, мы лишаемся этого выбора и нам приходится выстраивать отношения с уже «готовым набором» характеров, которыми обладают наши коллеги.

Умение выявлять акцентуации характера подчас может помочь избежать ненужных конфликтов, деструктивных ситуаций в деловом общении.

Конечно, знание профайлинга не поможет вам проникнуться искренней симпатией к тому, кто вам внутренне чужд. Но, по крайней мере, вы сможете дистанцироваться от ссор, вовремя почувствовать накаляющийся градус в общении и отступить или переключить внимание собеседника на другую тему.

Не менее важным в практическом профайлинге является и умение разбираться в основных метапрограммах – фильтрах восприятия окружающей информации, которые есть у каждого из нас. Вспомните ситуацию, когда ваш собеседник реагировал на какую-то ситуацию неожиданным и непонятным для вас образом. Например, принимал важное решение, исходя из возможности избежать беды, вместо того чтобы ориентироваться на будущую выгоду. Или, имея на руках детально прописанные инструкции, искал какой-то альтернативный способ выполнения работы. Подобные ситуации выглядят гладко и безобидно лишь на книжных страницах, а в реальной жизни являются поводом для ссор, огорчений, крупных конфликтов, разводов, крушения карьер и банкротств.

Определение метапрограммного портрета человека с относительно недавнего времени начало получать интенсивное распространение при оценке потенциального кандидата на вакантную должность. Существует целое направление кадрового профайлинга, которое оценивает возможность приема соискателя на должность, описывает, как он вольется в уже существующий коллектив, а также позволяет спрогнозировать, как он будет выполнять свои профессиональные обязанности.

В процессе кадрового профайлинга очень важно оценить и то, насколько верные сведения о себе предоставляет кандидат. И если во время прочтения резюме можно сделать лишь первичные, поверхностные выводы, то беседа с таким человеком может дать ответы на многие важные вопросы, которые стоят перед работодателем. Не секрет, что в большинстве случаев на собеседовании при приеме на работу соискатели нередко приукрашивают одни факты, а также искажают или полностью скрывают другие. Подчас неверное решение рекрутера может обернуться тем, что на работу будет принят кандидат, который внутренне не соответствует требованиям, предъявляемым к будущей должности. Например, должность менеджера по работе с клиентами займет глубокий интроверт с выраженным полюсом внутренней референции. Такой сотрудник может неохотно вступать в контакты с большим количеством малознакомых людей, а при принятии решения будет ориентироваться лишь на свое собственное мнение, не учитывая обратной связи, поступающей от клиентов.

Впрочем, не только рекрутеры и владельцы бизнеса могут извлечь пользу от знания профайлинга и, в частности, от умения составлять метапрограммный профиль человека. Сам соискатель, обладая знаниями в этой области, может избежать напрасной траты времени и сил при прохождении собеседования в заведомо неподходящую компанию. Еще на стадии принятия решения о том, стоит ли трудоустраиваться на конкретное место работы, можно попытаться составить профиль сотрудника, который предполагает вакантная должность, и сравнить его со своими метапрограммными предпочтениями. В большинстве случаев это возможно либо при наличии детального описания вакансии, либо на первом собеседовании.

Методы, лежащие в основе профайлинга, успешно применяются и в маркетинговых ходах. Например, какую-то группу товаров с определенным рекламным слоганом проще всего продать людям с выраженной мотивацией избегания. Сама рекламная кампания будет носить ярко выраженный оттенок стремления к безопасности, побуждения застраховать себя или близких от возможной неудачи. Умение составлять точный психологический портрет потенциального потребителя группы товаров может сэкономить компании значительную сумму денег и принести еще более значительную прибыль. И это справедливо как для крупных корпораций, так и для небольших фирм, более известных на какой-то локальной территории.

Благодаря кинематографу работа современных профайлеров окружена целым рядом мифов и домыслов, мало имеющих отношение к реальности. Наибольшая часть недоразумений, конечно же, связана с так называемыми маркерами лжи – признаками, позволяющими с высокой достоверностью утверждать, лжет ли вам человек или говорит правду. Безусловно, при принятии любого решения о ложности утверждения или его правдивости важно не только

учитывать невербальные признаки, но и **соотносить их с контекстом ситуации, а также по возможности сверять их с базовым поведением этого человека в жизни.**

Не всегда мы имеем возможность лично пообщаться с конкретным человеком и понять, насколько он искренний, стоит ли ему верить и вообще чего от него ждать в дружбе, любви или деловом общении. Но в век господства информационных технологий мы с легкостью можем получить доступ к виртуальному профилю человека и на основе полученной информации составить его психологический портрет. Поверьте, ваша страничка в социальной сети может сказать многое даже из того, о чем вы пытаетесь умолчать или что намеренно искажаете.

Опять-таки, возвращаясь к примеру с кадровым профайлингом, во время оценки кандидата на определенную должность рекрутеры порой обращаются и к аккаунтам в социальных сетях. И нередко именно эта информация является определяющей итоговое решение по кандидату – отказать или принять на должность. Даже если кандидат, зная о возможной проверке в социальных сетях, создаст фальшивый аккаунт, опытный профайлер сможет легко распознать фальшивку и попытку выставить себя в намеренно благожелательном свете.

К примеру, по страничке в социальной сети можно получить информацию не только об увлечениях и интересах человека, но и установить с определенной долей точности акцентуацию его характера и даже составить его метапрограммный портрет. Конечно, личная беседа может повысить точность выводов или опровергнуть некоторые из них. Но даже внимательный осмотр «цифровых следов», который ежедневно оставляет каждый из нас в сети Интернет, может многое рассказать тому, кто заинтересован получить о нас какие-то данные.

Мир современного профайлинга включает в себя различные методики, но все они ориентированы исключительно на практическое и комплексное применение. Стать опытным профайлером лишь на основе одной или нескольких прочитанных книг – задача нереалистичная. Но постоянное обучение и применение полученных знаний на практике обязательно позволят вам научиться «читать» мотивы поведения людей, давать верное объяснение их поступкам и словам, а также помогут верно прогнозировать то, как собирается поступить значимый для вас человек в конкретной ситуации.

## Часть 1

### Акцентуации – границы нормы



В ходе общения с каждым человеком мы можем подмечать какие-то особенности его характера, которые либо сразу бросаются в глаза, либо проявляются немного позднее. Речь идет о так называемой акцентуации характера, или акцентуации личности. Сразу дадим немного терминологии, чтобы в дальнейшем было более понятно, о чем идет речь.

Само понятие «акцентуация» зачастую связывается с именем Карла Леонгарда, немецкого психиатра, работавшего во второй половине XX столетия. Среди его наиболее известных работ, переведенных в том числе и на русский язык, отметим труд «Акцентуированные личности», опубликованный впервые в 1968 году. На многочисленных примерах Карл Леонгард показал наличие акцентуированных черт личности, причем имелись в виду психически здоровые люди, без выраженных отклонений или какой-либо психопатии. По мнению Карла Леонгарда, акцентуация является заостренной формой какой-то личностной черты, усиливающейся в своих проявлениях при неблагоприятных условиях. При этом он убежден в том, что акцентуация все-таки является вариантом нормы, хотя и, безусловно, крайним.

Концепцию акцентуаций развил и значительно переработал отечественный исследователь, психиатр Андрей Личко в 70-е годы XX столетия. В 1977 году А. Е. Личко предложил вместо акцентуации личности говорить об акцентуации характера, резонно полагая, что личность – понятие более широкое, нежели характер. Само понятие «акцентуация» достаточно близко понятию «расстройства личности», однако не указывает на болезненное или предболезненное состояние.

Акцентуированная личность по-особенному реагирует на четко определенные обстоятельства, в то время как обладатель расстройства личности дает специфическую реакцию на подавляющее большинство жизненных ситуаций.

**Акцентуация личности может проявляться наиболее остро в какой-то отдельный жизненный период, и это опять-таки связано со специфическими обстоятельствами, в которых приходится находиться человеку.** Расстройство же личности характеризуется стабильными проявлениями либо развивается по нарастающей. И последнее отличие акцентуации от расстройства личности заключается во взаимосвязи с социальной дезадаптацией.

Выраженность акцентуации личности не приводит к социальной дезадаптации либо является ее причиной на какой-то короткий промежуток времени и действует только в определенных обстоятельствах. При расстройстве личности проявляется весь комплекс поведенческих реакций, приводящий к социальной дезадаптации человека.

Приведем конкретный пример того, как акцентуированная личность выдает специфические реакции на изменения окружающих обстоятельств. Допустим, двум людям необходимо для успешной работы установить контакты с группой совершенно незнакомых им людей. Возможно, речь идет о самопрезентации перед группой или им надо по отдельности представиться каждому. Один с удовольствием окупается в завязывание знакомств с окружающими, не только ярко расскажет о себе, но и найдет интересные вопросы для каждого собеседника. Второй будет явно тяготиться этой бессмысленной и обременительной задачей, которая вдобавок нарушила его планы на день. Он формально представится, испытывая колоссальное волнение, и при первой же возможности постарается как можно быстрее выйти из общения.

Первый оказался гипертимом, и ему действительно легко удается завязывать контакты и поддерживать общение с другими людьми. Второй – шизоид, и обратиться к своему внутреннему миру ему куда важнее и интереснее, чем заводить новых знакомых. Ситуация одинаковая, но реакции в корне разнятся, хотя и являются вариантами нормы. При этом если мы и дальше проследим за этими двумя, то выясним, что и на другие жизненные обстоятельства они будут давать совершенно нормальную, но специфическую реакцию. Гипертиму может показаться скучным дотошно вникать в тонкости исследования какого-то предмета, а шизоид, напротив, с наслаждением погрузится в решение логических задач и найдет нетривиальное решение серьезной проблемы.

Очень важно понять и то, что **понятие акцентуации личности применимо только к здоровому человеку, но не затрагивает расстройства личности, например психопатии.** И хотя исследования акцентуаций во многом выросли из проблемы изучения психопатий, говоря об акцентуированном характере или личности, мы имеем в виду здорового человека с нормальной, хотя и специфической, реакцией на жизненные обстоятельства.

Для применения профайлинга в повседневной практике очень важно понять, к какому типу акцентуации относится определенный человек. Это не исключительный, но один из главных ключей доступа к профилированию. Безусловно, тут очень важно не только владеть базовыми знаниями, но и постоянно тренировать эти навыки.

Также необходимо учитывать и тот момент, что акцентуация может быть разной степени выраженности, и более того, в одном человеке может быть ведущая, доминирующая акцентуация и субдоминирующие акценты, о которых мы обязательно поговорим несколько позже. И если с первого раза не удастся выявить акцентуационные особенности конкретного человека, то стоит просто подметить для себя те типы акцентуации, к которым вы готовы его отнести. Со временем вы научитесь с максимальной степенью точности определять как ведущую акцентуацию, так и вспомогательные акценты в характере человека.

## Истероидная акцентуация личности

**Внешнее выражение.** Узнать истероидную личность нетрудно. Этот тип представляет собой наиболее легко типизируемую акцентуацию. В группе людей или в толпе, скорее всего, ваше внимание будет привлечено в первую очередь представителем этого типа. Конечно, не стоит абсолютизировать это утверждение и в первом встречном, привлечшем ваше внимание, искать истероида. Но с большой долей вероятности мимо истероида вы точно не пройдете.

Прежде всего, истероиды, независимо от возраста, умеют обратить на себя внимание. Это их естественная стратегия жизнедеятельности. Истероид просто не в состоянии долго быть незамеченным. Только если обстоятельства сильно этого требуют, на какой-то момент истероид может затеряться в толпе, но при этом будет переживать достаточно сильный стресс.

Показывать себя, не пасовать перед публикой, владеть вниманием аудитории – нормальная ситуация для истероидной личности.

При этом истероиды могут выделяться как при помощи внешнего вида, так и характерным демонстративным типом поведения, яркими высказываниями, достаточно уверенными интонациями в голосе.

Обилие татуировок, стремление украсить свое лицо и тело пирсингом, необычная прическа – все это характерные внешние атрибуты истероида. Подбирая детали гардероба, истероид обратит внимание на яркие тона, необычные принты, провокационные надписи. В целом истероид постарается сделать все, чтобы даже без общения с ним вы не прошли мимо.

**Особенности речи и моторики.** Речь истероида прежде всего зависит от уровня его развития. Но всегда в фокусе любой беседы он сам. О чем бы вы с ним ни пытались заговорить, истероид всегда будет переводить беседу в русло, описывающее его ситуацию, чувства и мысли. Даже нейтральные темы о погоде все равно сведутся к тому, что истероид поделится с вами своими погодными предпочтениями, расскажет про метеозависимость или похвастается тем, как таким же солнечным летом он просто волшебным образом отдохнул на дорогом курорте.

Речь истероида достаточно богата интонациями, и ему совершенно несвойственно тушеваться или робеть, если возникает необходимость заговорить с малознакомым человеком. Часто переходит на резкий, повышенный тон, если беседа продолжается в нежелательном для него русле.

Капризные нотки в голосе – еще одна характерная черта речевой манеры истероида. Но это чаще всего признак досады или знак того, что разговор скоро может ему наскучить. Если вы по какой-то причине не хотите прекращать общение с истероидом, срочно ставьте его в центр беседы, начинайте говорить о нем, задавать вопросы.

**Преобладающие эмоции.** Вопреки устоявшимся стереотипам об истероидах, основной и желанной для него эмоцией является радость или стремление ее получить. Если истероиду скучно, он ведет себя в чем-то как ребенок, который любой ценой добивается удовлетворения своей потребности. Для истероида это радость – быть в центре внимания и делиться положительными эмоциями. Другое дело, что в желании немедленно удовлетворить эту потребность истероид нередко не считаясь с намерениями и чувствами других. Но для него все логично, ведь в центре внимания должен находиться он сам. А окружающие – лишь средство для достижения поставленной цели.

Негативные эмоции у истероидов, как правило, связаны с тем, что их персоне не уделяется должного внимания. Для истероида достаточно травматично оказаться на периферии какого-то мероприятия. Он и только он должен быть «гвоздем программы». Нередко истероида можно встретить в артистической среде, где быть в центре внимания – нормально и даже считается признаком профессионального призвания.

Истероид может проявлять беспокойство в ситуации, где все буднично, рутинно и нет места какой-то необычности. Банальность вкупе с отсутствием внимания к себе – вот что по-настоящему губительно для классического представителя истероидной акцентуации личности.

**Жизненные ценности.** Главной ценностью для истероида в той или иной форме является **он сам и все, что он связывает с собой, со своей личностью.** Конечно, не стоит видеть в каждом истероиде эгоиста или эгоцентрика. Известно немало примеров, когда истероиды оказываются чрезвычайно заботливыми и предупредительными к другим людям, чаще всего к своей семье и небольшому кругу избранных. Но в большинстве ситуаций истероид будет сосредоточен на своих целях, на собственных эмоциях и ощущениях.

Истероид может подстраиваться под другого человека, казаться милым и обходительным. Но все это верно лишь до той степени, пока истероид может удовлетворять свои потребности. Истероиды не выносят одиночества, так как им постоянно надо быть в центре внимания, пусть и совсем небольшого общества. Но оказаться в изоляции, не иметь возможности поделиться с другими своими эмоциями или опасениями – это достаточно серьезное испытание для нервов истероида.

Наличие возможности получать постоянные знаки внимания со стороны других людей – вот то, что действительно важно для истероида.

Хотите наладить контакт с истероидом? Начните с похвалы его внешности или какой-то объективной заслуги, если речь идет о решении делового вопроса.

**Реакция на стресс.** Нервная система истероида достаточно неустойчива, и сильные, резкие вспышки возбуждения приводят к быстрому истощению. Истероид легко перемещается по эмоциональной палитре, от позитивного спектра эмоций к негативному и обратно. Еще десять минут назад ваша собеседница излучала любезность и жизнерадостность, а сейчас в ее голосе звучат металлические нотки недовольства, возможно, она уже готова сорваться на крик? Это вполне типичная для истероида лабильность.

Однако у этого психотипа есть замечательная особенность – не держать подолгу зла на другого человека. Да, симпатии истероида легко превращаются в воинственную антипатию. Но, к счастью, для затяжной и позиционной войны это совершенно неподходящий психотип. Поэтому если вас угораздило поссориться с истероидом, приготовьтесь сделать первый шаг к примирению. Истероид, конечно, может слегка «поломаться», проверить ваши намерения на истинность. Но в итоге примирение состоится с большой долей вероятности.

Что может серьезно подточить эмоциональные резервы истероида? Хроническое пребывание в обстановке, где ему постоянно указывают на его собственную незначительность. При малейшей же возможности истероид постарается покинуть такую среду, но если таковой возможности нет, то истероиду будет достаточно сложно примириться с этим. Истероиду действительно важно находиться в центре внимания, и он с легкостью справляется с тем, что другим может показаться «грузом публичности». Но быть неприметным он просто не создан, поэтому в подобных ситуациях истероид часто срывается, провоцирует скандалы.

Быть послушным исполнителем у авторитарного шефа – такая задача истероиду не по плечу, особенно в длительной перспективе. Если в коллективе истероид не играет роль формального или неформального лидера, то ждите конфликтов. При невозможности уйти из такой среды истероид может стать антилидером. В любом случае даже в стрессовой ситуации истероид не будет тихонечко плакать в одиночестве – он обязательно найдет способ поделиться с окружающими своими эмоциями.

**Взаимодействие с другими типами личности.** Истероид изначально расположен к общению с другими людьми, поэтому достаточно легко сходится в первичном контакте с окружающими. Но дальше все зависит от собеседника, ибо поведение истероида всегда созвучно его окружению. С паранойяльным типом у истероида может вполне сложиться неплохое дело-

вое сотрудничество и личное общение. Истероиду нравится внутренняя сила паранойяла, его увлеченность. Но если сам паранойял увлечен какой-то внешней идеей, мало затрагивающей истероида, то последнему быстро наскучит такое общение.

С эмотивами истероидам общаться довольно легко, отчасти потому, что эмотивы на интуитивном уровне ощущают потребность истероида быть в центре внимания. А так как эмотивы всегда за комфортное и гармоничное общение, то и особых проблем не будет. Но до той поры, пока истероид не начнет утомлять эмотива своей сфокусированностью на собственной персоне.

Сложно складываются отношения истероида с эпилептоидами, которым очень непросто идентифицировать свои и чужие эмоции. Эти два типажа в буквальном смысле говорят на разных языках, а вот заводятся, наоборот, с одинаковой быстротой. Если им есть что делить, то конфликта зачастую не миновать.

Психастенические типажи редко попадают в орбиту деятельности истероида. Если такое и происходит, то лидерство истероида эти психотипы оспаривать не станут, но наверняка признают его слишком уж неугомонным и беспокойным. А посему все равно постараются держать дистанцию.

Истероид и шизоид – достаточно интересная, динамичная пара как в любви, так и в деловом общении. Хотя лучше все-таки придерживаться делового формата, ибо в любви открытая эмоциональность истероида может не найти отклика у закрытого и подчас недоверчивого шизоида. А вот для бизнеса – весьма неплохая комбинация, где собственно творчество или производство обретает необходимую публичность и доносится до потенциального потребителя в выигрышном варианте.

**Поведение в деловой сфере.** Особенности психики истероида в буквальном смысле созданы для целого ряда профессий, где другие типажи осваиваются с куда большими усилиями.

Творчество, предполагающее публичность, – карьера певца, танцора, балерины, оратора или киноактера – это та самая среда, где встречается наибольшее количество истероидов.

Может, кому-то и сложно выходить на сцену, но только не истероиду. Ему просто на инстинктивном уровне не понять, что такое «страх микрофона» и как можно не получить удовольствия от публичного выступления.

Истероиды – прекрасные специалисты в области рекламы, особенно провокационного маркетинга. Отдадим им должное – представители истероидного типа великолепно чувствуют аудиторию, ощущают доселе не выявленные потребности и заставляют покупателя «хотеть» совершенно иррациональные вещи.

Вам надо обратить внимание потенциального покупателя на свой товар? Привлеките к работе над рекламной кампанией именно истероида или хотя бы посоветуйтесь с ним. И ему будет приятен сам факт, что его ценят и к нему прислушиваются, и вы получите необычные пути решения проблемы с вниманием потребителя. Истероид интуитивно умеет привлекать внимание к себе и к тому, чем занимается.

Истероиду не стоит запереться в кабинете, да и работа, которая не предполагает публичной оценки, не для него. Наибольшее удовлетворение истероид получает только от той работы, которая позволяет ему быть на виду, делиться с окружающими своими успехами и победами.

**Поведение в любовных и семейных отношениях.** Любовь истероида трудно не заметить даже при сильной «эмоциональной глухоте». Истероид не будет молча вздыхать по предмету своего обожания. И вообще, полезно помнить, что истероид обожает прежде всего самого себя и тот спектр чувств, который переживает в любовных отношениях. Если истероиду случилось безответно влюбиться, он напишет об этом прекрасные стихи, песню или даже сни-

мет клип. Но в любом случае он найдет способ поделиться этим любовным творчеством как с самим объектом воздыхания, так и с аудиторией зрителей и слушателей.

Истероиды склонны к драматизации общения, особенно если их персоне уделяется недостаточно внимания. «Все или ничего», «либо я, либо никто» и другие громкие заявления – вот типичная стратегия выяснения отношений для истероида. Часто истероиды упрекают своего партнера в том, что он проявляет недостаточно внимания.

Для того чтобы поддерживать гармоничные отношения с истероидом, необходимо давать ему постоянную возможность высказываться, искренне интересоваться его жизнью и, конечно же, говорить комплименты, дарить подарки – пусть даже и недорогие, но яркие. Хотите найти у истероида его слабое место? Просто не обращайте внимания на его (или ее) эмоциональные выплески, проявляйте равнодушие к его (или ее) эмоциям. Но все-таки лучше не стоит этого делать, ибо истероид не может подолгу находиться без внимания, а значит, рано или поздно отправится на его поиски.

**Конфликтная стратегия.** Конфликт с истероидом – дело непростое, но если знать заранее некоторые особенности этой акцентуации личности, то вполне возможно обойтись небольшими эмоциональными и временными потерями. Прежде всего, помните о том, что истероиды – не воины по своей сути, а значит, к серьезной и затяжной войне не склонны. Их реакция всегда бурная, эмоции – на поверхности, слова предельно красноречиво описывают их внутреннее состояние и отчасти намерения. Не стоит всерьез воспринимать угрозы истероида «стереть вас в порошок», хотя учитывать импульсивность их действий все-таки нужно.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.