



Князев А.М.

БИЗНЕС-СКАНЕР:

научный подход к оценке
и развитию персонала

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОЕ БЮРО «УМНЫЕ СЛОВА»

А. М. Князев

БИЗНЕС-СКАНЕР:
НАУЧНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ
И РАЗВИТИЮ ПЕРСОНАЛА

Монография

Москва
2025

УДК 005.953.2
ББК 65.291.6-21
К546

Князев, А. М.

К546 Бизнес-сканер: научный подход к оценке и развитию персонала : монография / А. М. Князев. — М. : Научно-издательское бюро «Умные слова», М. : Издательство «Перо», 2025. — 418 с.

ISBN 978-5-00258-616-5

Эта книга представляет собой практическое руководство по современным методам психодиагностики в управлении персоналом. Автор — психолог, доктор наук, эксперт в области оценки профессиональных качеств, мотивации и кадровых рисков — делится эффективной методикой, разработанной под его руководством.

Методика предназначена для руководителей компаний, HR-специалистов, коучей, консультантов и бизнес-тренеров. Она поможет им глубже понимать личностные и профессиональные качества сотрудников, прогнозировать их поведение и принимать обоснованные кадровые решения. Методика востребована в самых разных сферах — от корпоративного управления и HR до переговорных процессов, продаж и бизнес-консультирования.

Книга основана на многолетнем научно-практическом опыте работы автора в государственных структурах и бизнесе. В ней детально раскрываются механизмы диагностики компетенций, мотивации, стрессоустойчивости и лидерских качеств, а также принципы построения эффективных кадровых стратегий.

Это издание будет полезно всем, кто стремится не только повысить эффективность управления персоналом, но и освоить передовые технологии психологической оценки для принятия взвешенных управленческих решений.

УДК 005.953.2
ББК 65.291.6-21

ISBN 978-5-00258-616-5

© Князев А. М., 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Инстинктивные потребности человека	8
Глава 2. Изучение психотипов: от теории к практике	49
Глава 3. Пять психических свойств	77
Глава 4. Пять психических образований	139
Глава 5. Психологические риски	172
Глава 6. Профессиональная компетенция и компетентность	236
Глава 7. Консультирование на основании данных психологической диагностики	277
Глава 8. Методология и технология психодиагностического обеспечения кадровой работы	301
Заключение	389
Ответы на практические задания к каждой главе	392
Приложение 1. Карта полярных баллов для определения инстинктивных потребностей личности	408
Приложение 2. Карта полярных баллов для определения зависимостей личности	410
Приложение 3. Карта полярных баллов для определения профессиональной компетентности специалиста на основании самооценки и оценки независимых экспертов	412
Об авторе	416

ВВЕДЕНИЕ

Сколько бы мы ни пытались изучать такую сложную биосоциальную энергоинформационную систему, как человек, мы никогда не сможем приблизиться к ее сколько-нибудь полному пониманию.

Различные определения сущности человека только подчеркивают его сложность. В психологии человек, его сущность, индивидуальные особенности рассматриваются как проявление психики, как некая целостность врожденных и приобретенных качеств. Физическое и психическое, генетически обусловленное и прижизненно сформированное, природное и социальное образуют в нем сложное сочетание. Отсюда и определения человека как вместилища нужд, инстинктов и влечений (З. Фрейд, К. Г. Юнг); как носителя генетических и социальных программ (Дж. Уотсон, Э. Торндайк, Б. Скиннер); как деятеля, созидателя, творца (А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл). Существуют и другие — многочисленные! — определения человека, впрочем, как и подходы к его изучению в науке.

При этом человек творит и преобразует среду, в которой живет, а вместе с ней и свою природу, вступая в общественные отношения. В общем и целом не вызывает сомнений, что человек — *существо общественное*. И хотя люди до сих пор далеки от идеального общественного устройства, в попытках его создания они всё же смогли многое понять и узнать о себе. Существование в мире взаимодействующих людей, а также в совокупности огромного количества вещей и явлений формирует наш жизненный опыт. Мы живем в сложно организованной и лишь в определенной степени познаваемой нами системе различных способов и условий приспособления.

Мы — продукт всего предшествующего развития человечества и вселенной, предпосылок и условий, складывающихся в результате такого развития и определяющих наше будущее во взаимодействии с миром. Мы действуем и взаимодействуем,

участвуем в различных социальных процессах, самоопределяясь и развиваясь. Жить для нас — значит действовать и достигать, радоваться и страдать, адаптироваться и изменяться. Мы существуем во времени своей жизни, которое быстро течет и непредсказуемо.

Мы создаем государственные объединения, чтобы избавиться от угроз, прежде всего войн, вызванных естественными людскими страстями, и все же не можем избежать их. Мы существуем в соотношении с обществом, государством, человечеством, обретая гражданские свободы и ограничения. Стремясь к достижениям в экономических отношениях, мы делаем выбор, ориентируясь на вероятные результаты в виде получаемой прибыли. Наши запросы и потребности во многом предопределены культурой сообщества, в котором мы живем, нашей собственной культурой, уровнем и направленностью образования.

При этом независимо от условий мы относительно свободны и эгоистичны, поскольку современный мир, в котором мы живем, — это прежде всего границы в отношениях, которые во многом мы определяем и создаем для себя сами. В этом заключается наше сознательное самоопределение. Отсюда и определенная дихотомия нашего существования: «Говорить, что жизнь прекрасна, утверждая этим, будто все в ней хорошо и прекрасно, — это жалкая фальшь; говорить, что жизнь отвратительна, ужасна, как будто перечеркивая этим все прекрасное, чем она так богата, — это ложь, свидетельствующая о собственном банкротстве. Жизнь могуча, бесконечно разнообразна и чревата всем добрым и злым. И у человека в конечном счете одно дело в жизни: самому вносить в нее, сколько только может он, красоты и добра»¹, — утверждал известный психолог С. Л. Рубинштейн.

Сознание как способность мыслить, рассуждать и определять свое отношение к действительности определяет проникновение человека в мир, восприятие им окружающего мира, а также изменение этого мира. Обладая сознанием и определенной

¹ Рубинштейн С. Л. Человек и мир // Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. Человек и мир. СПб.: Питер, 2003. С. 371.

степенью свободы, мы сами реализуем проект по имени «Я». В этом процессе уникален как сам автор, так и создаваемый им проект.

Реализуя свой главный проект, мы стремимся понять себя, нацелены на понимание других. Мы в той или иной степени следуем принципу «Познай себя», провозглашенному величайшим философом Античности Сократом, который призывал человека к самопознанию, к глубокому пониманию своей природы, умений, способностей, желаний, идеалов, а также собственных недостатков и ограничений.

На пути к достижению этой цели мы придумываем различные классификации людей, способы и основания деления их на психотипы, где каждый такой психотип — это представленность закономерной и часто повторяющихся, сложившихся и привычных проявлений, привычек, стереотипов поведения.

Предпочтения автора этой книги в выборе подхода к самопознанию и пониманию людей обусловлены успешным практическим опытом его реализации и результатами многочисленных научных исследований, подтверждающих возможность определения ключевых психических свойств-образований, которые, по сути, — «оркестр», звучащий в каждом человеке «с разной степенью громкости».

Работая с людьми, изучая их индивидуально-психологические особенности, опираясь при этом на данные комплексной психологической диагностики, автор внимательно вслушивался в этот «оркестр», постепенно накапливал знания об особенностях их проявлений.

Обретение практического опыта психологической диагностики и соотнесение полученных данных с теоретико-методологическими определениями и выводами известных ученых позволило представить оригинальное определение психических свойств и психических образований. В ходе работы были привнесены существенные коррективы в их характеристики. Авторский опыт позволил создать методику и технологию психодиагностического обеспечения профессиональной деятельности, которую сегодня успешно используют многие организации, а также люди, заинтересованные в самопознании, определении

своего личностно-профессионального потенциала, получении рекомендаций по самореализации и преодолению возможных трудностей на этом пути.

В конце каждой главы приводятся задания для закрепления материала. Проверить ответы на некоторые из них можно в разделе «Ответы на задания».

Глава 1

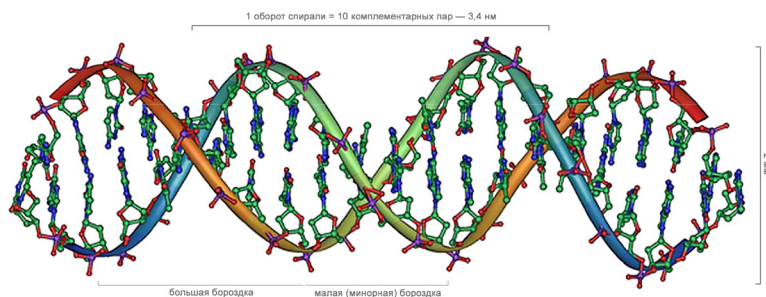
ИНСТИНКТИВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Человек в мире, но человек так же сложен, как мир. Мир — в человеке, но и мир так же сложен, как и человек.

П. А. Флоренский

Ребенок приходит в этот мир с набором генов, полученных от родителей, и этим отчасти предопределены его будущие типологические свойства. Известно, что ген — это элемент молекулы ДНК (дезоксирибонуклеиновой кислоты), которая содержит генетическую информацию, необходимую для развития и функционирования живого организма.

В генах хранится информация о задатках организма, а генетические регуляторные сети содержат в себе такие задатки и обеспечивают их проявление в процессе развития.



Изображение гена как элемента молекулы ДНК¹

Можно привести немало примеров проявления задатков людей, которые становятся талантливыми деятелями в той или

¹ Источник: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/885954>

иной области. Так, музыкальная одаренность у Моцарта обнаружилась в три года. Рафаэль — великий итальянский художник эпохи Возрождения — замечательно рисовал уже в восьми-летнем возрасте. Пушкин, Лермонтов и Некрасов начали писать стихи, когда каждому из них еще не было и десяти.

В конечном итоге проявятся задатки или нет, в какой степени они проявятся и трансформируются в способности, зависит от множества условий и факторов, под воздействием которых человек будет расти и развиваться, а также от людей, которые будут его окружать. Единственное, что предопределено исключительно генетически и является неизменным, — некоторые особенности биохимии организма, цвет кожи и группа крови.

Генетическая структура живого организма человека определяется учеными как его **генотип — совокупность всех задатков, имеющих наследственную природу.**

В человеческом организме, по мнению ученых, насчитывается 20–25 тысяч генов, которые предопределяют строение нейронных сетей мозга, отвечающих за прием, переработку информации и принятие решений. А значит, от рождения уже созданы генетические предпосылки развития интеллектуальных способностей. Исследователи выделяют более 1000 генов, стимулирующих такое развитие, и около 300 генов, так или иначе тормозящих его.

Генетика человека определяется как фундаментальное основание его общего развития. Даже основные болезни человечества — сердечно-сосудистые, онкологические, дыхательных путей и легких, диабет, расстройства сознания — могут быть обусловлены наследственностью, а не только различными факторами внешней среды.

Исследователи утверждают, что в настоящее время с особенностями строения генов связано более 20 тысяч нарушений развития организма. На тысячу новорожденных приходится до 50 детей, страдающих генетически обусловленными болезнями. Всего учеными зафиксировано около 7 тысяч таких болезней, причиной которых является изменение структуры ДНК, то есть мутации генов.

Генетика предопределяет метаболизм алкоголя и наркотических веществ в организме, особенности эмоционального

состояния, поведения и реагирования человека. Генетически обусловлен и тип *высшей нервной деятельности человека* — совокупность врожденных свойств нервной системы (сила, уравновешенность, подвижность), определяющих индивидуальные особенности его взаимодействия с окружающей средой.

Выделяемые учеными инстинкты, такие как биоэлектрические импульсы, предопределяющие наши влечения-потребности, также имеют генетическую природу. Вероятно, наиболее приемлема для понимания инстинктивного механизма поведения следующая формула: инстинктивное поведение = генетически обусловленные потребности + соответствующие этим потребностям стимулы + действия по реализации потребностей.

Пример: пищевое инстинктивное поведение = генетически обусловленная потребность в питании + соответствующий этой потребности стимул (пища) + действия, направленные на поиск пищи.

Инстинкт человека проявляется как сложная форма и программа его деятельности, направленная на реализацию его потребностей. Это отличает инстинкт от рефлекса как простейшей реакции организма на раздражитель. Человек, обладающий сложной нервной системой, использует различные способы и формы поведения для удовлетворения своих инстинктивных потребностей. Такие способы можно рассматривать как накопленный и зафиксированный в генетических кодах жизненный опыт предков. Сложилось такое научное направление, как этология, которая исследует генетически обусловленное, инстинктивное поведение и его эволюцию.

Основоположниками этого направления принято считать нобелевских лауреатов — австрийца Конрада Лоренца и голландца Николаса Тинбергена, обосновавших в своих трудах приспособительную функцию животных и ее эволюцию¹.

Эти исследователи сместили акценты в сторону влияния внутренних факторов на поведение животных в условиях их

¹ Лоренц К. Агрессия. Так называемое зло. М.: Прогресс: Универс, 1994; Лоренц К. Обратная сторона зеркала. М.: АСТ, 2019; Лоренц К. Кольцо царя Соломона. М.: АСТ, 2019; Тинберген Н. Поведение животных. М.: Мир, 1978; Тинберген Н. Осы, птицы, люди. М.: Мир, 1970.

естественной среды обитания. В своих трудах они описали генетически запрограммированные модели поведения, которые не могли быть приобретены путем обучения. Основоположники этологии доказали, что поведение в значительной степени определяется генетикой и поэтому должно быть подвержено действию естественного отбора и других эволюционно-генетических факторов.

Конрад Лоренц утверждал, что *на проявление инстинкта оказывают влияние внутренняя мотивация и энергетическая готовность к действию*. И то и другое может быть основанием инстинктивного поведения.

Представить модель проявления инстинкта нам поможет рисунок ниже и его описание, которые можно найти в статье А. М. Черникова и Е. В. Клещенко, подготовленной к 110-летию Нобелевского лауреата Конрада Лоренца¹. Чем сильнее раздражитель и чем сильнее внутренняя мотивация, тем сильнее реакция — поток воды из нижнего крана. Однако реакция может быть вызвана сильным стимулом и при низком уровне мотивации (на агрессивное поведение другой особи отвечает агрессией и спокойно настроенное животное). И наоборот, переполнение «внутреннего резервуара» может вызвать врожденную реакцию в отсутствие стимула (голубь, долго живший в одиночестве, исполняет ритуал ухаживания в пустой клетке).



Модель проявления инстинкта (по А. М. Черникову и Е. В. Клещенко)

¹ Черников А. М., Клещенко Е. В. Конрад Лоренц о животных и людях // Химия и жизнь. 2013. № 11. С. 40–43.

В своих трудах Лоренц затрагивал и проблемы инстинктивного поведения людей. Исследуя сущность агрессивного поведения, ученый сделал вывод, что «агрессия у человека, как и у животных, является врожденной реакцией и имеет внутреннюю мотивацию. Однако цивилизация, снабдив человека разнообразными орудиями для убийства и мучения собратьев по виду, не смогла или не успела дать ему соответствующую способность гасить и перенаправлять агрессию. Человек вооружен лучше, чем волк, а по умению контролировать эмоции сопоставим с другими приматами, последствия чего мы и пожинаем»¹. По мнению исследователя, только культура и общекультурное развитие может помочь человечеству справиться со свойственным ему влечением к насилию и овладеть способностью саморегуляции такого поведения.

Основоположник психоаналитической теории Зигмунд Фрейд еще в конце XIX века, когда этология только-только зарождалась, свел все многообразие *инстинктов* к двум основным инстинктивным влечениям человека — либидо (конструктивное) и мортидо (деструктивное), которые могут быть катектированы, то есть реализованы так, как того требует природа. Однако сформировавшиеся нормативность и система отношений человека часто блокируют его природосообразное поведение как непристойное или невозможное. И тогда на сцену жизни выходит ее величество сублимация. Человек сублимирует энергию инстинктов — перенаправляет ее на деятельность, свойственную только человеческой природе: художественно-творческую, научно-исследовательскую, военно-спортивную, социокультурную. Такое перенаправление энергии инстинктов необходимо для снижения нервно-психического энергетического напряжения, которое может возникать, если инстинктивные потребности-влечения блокируются и не могут быть катектированы (реализованы природосообразно) по разным причинам.

Англо-американский ученый-исследователь Уильям МакДугалл в начале XX века определял 12 инстинктов человека:

- бегство (страх);
- неприятие (отвращение);

¹ Лоренц К. Агрессия, или Так называемое зло. М.: АСТ, 2017. С. 75.

- любознательность (удивление);
- агрессивность (гнев);
- самоуничижение (смущение);
- самоутверждение (воодушевление);
- родительский инстинкт (нежность);
- инстинкт продолжения рода;
- пищевой инстинкт;
- стадный инстинкт;
- инстинкт изобретательства;
- инстинкт созидания.

Ученый утверждал, что теоретической основой социальных наук должна быть именно «психология инстинктов», под которыми понимались определенные энергетически заряженные стремления к биологически значимым целям¹. При этом каждому первичному импульсу — инстинкту — соответствует, по мнению исследователя, определенная эмоция: побуждение к бегству связано со страхом, любопытство — с удивлением, драчливость — с гневом, родительский инстинкт — с нежностью.

Российский ученый С. В. Савельев в своих рассуждениях предельно упрощает многообразие современного научного представления об инстинктах, сводя их к трем основным — удовлетворение чувства голода, размножение и доминантность². При этом доминантность проявляется в разных формах и способствует реализации других инстинктивных потребностей. Ее проявлением доминантности можно считать достижение конкурентного преимущества в чем-либо, подавление кого-либо. Само стремление человека к достижениям тоже можно рассматривать как проявление доминантности.

Кроме того, С. В. Савельев утверждает наличие у людей «социальных инстинктов», норм поведения, которые запечатлева-

¹ Сто великих психологов / авт.-сост. В. Яровицкий. М.: Вече, 2009. С. 352.

² Ткачев И. Что волнует человека? Профессор С. В. Савельев: еда, размножение и доминантность. URL: <https://www.shkolazhizni.ru/world/articles/64683/>

ются на протяжении жизни под влиянием общества¹. Наш мозг, по мнению ученого, обладает внегенными — запечатленными и унаследованными под влиянием общества — инстинктивными программами поведения. Эти программы так же устойчивы, как и генетически унаследованные. При этом система социальных инстинктов может способствовать как развитию человечества, так и его уничтожению.

Если принять за основу эти и другие научные концепции инстинктов человека и признать наличие таковых, то важность рассмотрения инстинктивного поведения человека становится очевидной, поскольку оно обеспечивает выживание и приспособление к изменяющимся условиям. Теории инстинктов рассматривают человека как саморегулируемую систему, а человеческое поведение — как проявление его собственной природы, в которой заложена готовая, однако не всегда осознанная им, система конечных целей и ценностей.

Вместе с тем известный американский психолог Абрахам Маслоу в своей работе «Мотивация и личность», опубликованной в 1954 году, критикует и подвергает сомнению теорию инстинктов². Он предлагает рассматривать не инстинкты, а *потребности* человека: более и менее базовые, более и менее здоровые, более и менее естественные.

Потребности, в отличие от инстинктов, более понятны, они проявляются куда заметнее. При этом они «ужасно упрямы и своевольны». С ними не удастся сладить уговорами, задабриваниями, наказаниями, ограничениями. Они не допускают альтернатив, каждую из потребностей может удовлетворить только один-единственный, внутренне соответствующий ей «удовлетворитель». Потребности заставляют человека осознанно и неосознанно создавать возможности, искать способы для их удовлетворения.

Заметим, что дискуссия ученых по поводу сущности инстинктов, а также инстинктивного поведения человека продолжается. Автор этой книги в свою очередь предлагает читателю

¹ Материалы видеозаписи интервью профессора С. В. Савельева. URL: <https://yandex.ru/video/preview/12645582362677530060>

² Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2019.

построенное на анализе существующих подходов видение *основных инстинктивных потребностей*, к которым можно отнести:

- потребность в проявлении агрессии, проявляющуюся в наступательности и конкурентности, требовательности и жестокости;

- иерархическую потребность, программа реализации которой направлена на завоевание социального статуса, достижение превосходства над другими людьми;

- ориентировочную потребность, которая проявляется как нужда в информации, как высокая познавательная активность с использованием различных средств ее получения;

- пищевую потребность, которую несложно заметить по явному проявлению интереса человека к различным продуктам питания, вкусной еде, приготовлению блюд, посещению ресторанов и кафе, а также по трудностям самоконтроля в пищевом поведении;

- потребность в размножении как активность в поиске и обсуждении потенциальных партнеров, интерес и пристрастное отношение к тем, кто отвечает взаимностью, а также как изменения поведения в присутствии тех, кто воспринимается как потенциальный половой партнер;

- родительскую потребность, реализуемую в заботе о воспитании детей, в пристрастном отношении к собственным детям;

- потребность в самосохранении, избегании опасности, которая проявляется в осторожности и внимательности, ощущении и прогнозировании угроз, переживаниях за жизнь и здоровье близких людей, избегании конфликтов и каких-либо существенных изменений;

- потребность в свободе, которая обнаруживает себя в поиске новых впечатлений, стремлении бывать в новых местах, игнорировании ограничений свободы действий со стороны окружающих, активном участии в происходящих событиях, готовности рисковать;

- потребность в обустройстве и защите территории, проявляющуюся в обозначении границ, защите и охране.

Карта полярных баллов, помещенная в Приложении 1, может быть основанием самоанализа, а также экспертной оценки приведенных основных инстинктивных потребностей личности и некоторых индивидуальных особенностей, обусловленных такими потребностями.

Предложите заполнить Карту самому человеку, которого изучаете, а также двум-трем людям, которые его хорошо знают. И будет правильно, если вы начнете свою психодиагностическую практику с себя.

Достигнутое таким образом понимание степени выраженности и определенной иерархической структуры инстинктивных потребностей позволяет прогнозировать направленность человека, выбирать виды деятельности, интересы и увлечения, соответствующие его наиболее выраженным потребностям.

Анализируя полученные данные от экспертов, в качестве которых могут выступать люди, хорошо знакомые с изучаемым человеком, а также используя результаты его самооценки, можно создавать условия для реализации потребностей, успешной адаптации в различных условиях.

Рассмотрим интересы человека, которые проявляются в связи с той или иной ярко выраженной у него инстинктивной потребностью. Предложим некоторые рекомендации по оптимизации отношений с ним, а также направления деятельности, которые могли бы быть интересны человеку, движимому той или иной потребностью.

1. Инстинктивная потребность в проявлении агрессии.

Интересы и ценности человека, движимого этой потребностью:

- контроль поведения людей и управление ими;
- завоевание и проявление позиции влияния;
- достижение превосходства над другими людьми посредством доминирования;
- обладание властью как средством контроля и управления;
- защита от возможных угроз и ограничений со стороны других людей;

– насаждение правил и норм как условия внешнего контроля и проявления требовательности.

Рекомендации по оптимизации отношений с таким человеком:

Замечайте и подчеркивайте управленческий потенциал личности.

Фиксируйте успешность такого человека в управлении людьми и контроле над их деятельностью.

Ознакомьтесь с правилами и нормами, которыми руководствуется человек и соблюдайте их.

Познакомьте такого человека с правилами и нормами, которые ему также необходимо соблюдать.

Предоставьте ему возможность управлять ситуацией в пределах заданных норм и правил, возможность принимать решения и брать на себя ответственность.

Удерживайте границы контакта, не проваливайтесь в ведомую позицию, не позволяйте себя подавлять или игнорировать. Удержать такой баланс в отношениях с доминантным человеком достаточно сложно, однако вполне возможно, если вы ориентированы на сотрудничество, а не на позицию исполнителя воли агрессора.

Демонстрируйте уверенность в себе, готовность совместно следовать определенным и согласованным ранее правилам.

Преодолевайте недоверчивость доминантного человека своей последовательностью действий, исполнительностью и надежностью.

Замечайте его успехи в управлении различными ситуациями и процессами.

Обобщайте достигнутое как результат совместной работы.

Рекомендации по выбору направлений деятельности для человека, движимого инстинктивной потребностью в проявлении агрессии:

- контроль;
- инспектирование;
- управление (системными процессами);
- администрирование социальное;
- нападение и защита.

О проявлении инстинктивной потребности в агрессии

Одним из ярких примеров проявления агрессии у человека может быть поведение водителя автомобиля. Здесь потребность в реализации данной инстинктивной потребности проявляется в эмоционально насыщенном агрессивном поведении по отношению к другим участникам дорожного движения.

Если вы водитель, проанализируйте себя, насколько вы агрессивны за рулем. У вас, вероятно, проявляется потребность в агрессии, если вы:

- часто превышаете скорость;
- часто проскакиваете на красный свет светофора;
- часто используете звуковой сигнал;
- кричите на других водителей или используете непристойные жесты;
- не уступаете дорогу из принципа;
- склонны к частым перестроениям;
- часто не используете сигнал поворота при перестроении;
- подгоняете других водителей разными способами;
- намеренно не позволяете другим водителям маневрировать.

«Активный агрессор». Тот, кто ведет себя на дороге агрессивно, активно маневрирует, резко тормозит и ускоряется, торопится, встраивается в ряд, дергается, подрезает.

«Принципиальный агрессор». Это другой тип водителя-«агрессора». Он не будет гнать под 180, активно перестраиваться из ряда в ряд, пролетать на «желтый». Но стоит вам попытаться встроиться перед ним в пробке, задержаться на светофоре или даже просто обогнать, то такой водитель «не простит» вам «такого унижения».

*Ю. Федосюк. Что непонятно у классиков,
или Энциклопедия русского быта*

Страсть к убийству и вообще ко всякой жестокости сидит, как известно, в каждом. А есть и такие, что испытывают совершенно непобедимую жажду убийства, — по причинам весьма разнообразным, например, в силу атавизма или тайно накопившейся ненависти к человеку, — убивают, ничуть не горячась, а убив, не только

не мучаются, как принято это говорить, а, напротив, приходят в норму, чувствуют облегчение, — пусть даже их гнев, ненависть, тайная жажда крови вылились в форму мерзкую и жалкую.

И. А. Бунин. Петлистые уши

Мир принадлежит сильным, мой друг! Ритуал нашего существования основан на том, что сильный становится сильнее, пожирая слабого. Мы должны смотреть правде в глаза. Так быть должно, не будем с этим спорить. Мы должны научиться принимать это как закон природы. Кролики приняли свою роль в ритуале и признали в волке сильнейшего. Кролик защищается тем, что он хитер, труслив и увертлив, он роет норы и прячется, когда рядом волк. И сохраняется, выживает. Он знает свое место. Никогда не вступит с волком в бой. Какой в этом смысл?

К. Кизи. Пролетая над гнездом кукушки

2. Инстинктивная потребность в завоевании и удержании иерархической позиции, социального статуса.

Интересы и ценности человека, движимого этой потребностью:

- завоевание и достижение статусной позиции превосходства;
- обладание и владение вещами и предметами, подчеркивающими социальный статус и достижения личности;
- общение и объединение с людьми, которые могут быть полезны в достижении статуса и позиции влияния;
- овладение знаниями и умениями, позволяющими достигать желаемой иерархической позиции, соответствовать желательному статусу.

Рекомендации по оптимизации отношений и общению с таким человеком:

Способствуйте достижению и признанию социального и профессионального статуса такого человека.

Замечайте и подчеркивайте проявляющиеся признаки желаемой человеком иерархической позиции.

Создавайте условия, при которых человек сумел бы проявить свое соответствие желаемому статусу.

Фиксируйте и создавайте ситуации, в которых человек достигает или способен достичь превосходства над другими людьми.

Организируйте общение человека с теми, кто может быть полезен такому человеку в обретении желаемого статуса.

Предлагайте то, что может способствовать достижению человеком желаемого статуса и подтверждает его наличие (вещи, предметы, подарки, аксессуары).

Делитесь информацией, которую человек мог бы использовать для достижения желаемого статуса и позиции влияния.

Рекомендации по выбору направлений деятельности для человека, движимого инстинктивной потребностью в завоевании и удержании социального статуса, иерархической позиции:

- коммуникация;
- манипуляция;
- научный анализ;
- планирование;
- управление (стратегическое).

Такая потребность может проявляться в иерархической борьбе и различных ее видах:

– *корпоративная*: внутри организаций существует иерархическая структура, где сотрудники борются за продвижение по карьерной лестнице. Они могут конкурировать друг с другом за повышение, более высокую зарплату или престижные должности;

– *политическая*: в политике также разворачивается борьба за власть и влияние. Политические деятели могут соперничать друг с другом за выборные должности, популярность у избирателей, контроль над ресурсами и политическими институтами;

– *социальная*: в обществе люди могут бороться за статус и признание, что может проявляться в стремлении получать образование, достигать успехов в работе, повышать материальное благосостояние или принадлежать к определенным статусным группам;

– *спортивная*: в спорте наблюдается постоянная борьба за победу и достижение высоких результатов. Спортсмены могут соперничать друг с другом за спортивные звания, рекорды, призы и признание со стороны болельщиков;

– *академическая*: в академической среде ученые и студенты могут бороться за получение грантов, возможность публикации своих исследований, признание, престижные должности в университетах или научных организациях.

Это лишь некоторые примеры иерархической борьбы между людьми, движимыми инстинктивной потребностью в завоевании и удержании статуса, иерархической позиции.

Об инстинктивной потребности в завоевании и удержании социального статуса

«Нашу службу считают зазорной, потому что о ней мало знают. А между прочим, попасть в жандармские офицеры совсем непросто. Во-первых, принимают только потомственных дворян, потому что мы — главные защитники престола. Во-вторых, отбирают самых достойных и образованных из армейских офицеров, только тех, кто закончил училище не ниже, чем по первому разряду. Чтоб ни одного пятнышка по службе и упаси боже никаких долгов. У жандарма должны быть чистые руки. Знаете, какие экзамены мне пришлось выдержать? Ужас! Я за сочинение на тему «Россия в XX веке» высший балл получил, а все равно почти год очереди на курсы дожидался, и после окончания курсов еще четыре месяца вакансии ждал. В Московское управление меня, правда, папа устроил...»

Б. Акунин¹. Статский советник

Сир Уэймар Ройс был самым молодым отпрыском древнего рода, одним из многочисленных наследников. Симпатичный юноша лет восемнадцати, сероглазый, изящный и стройный, как клинок. Восседая на спине своего рослого вороного боевого коня, рыцарь возвышался над Уиллом и Гаредом на их невысоких дорожных лошадаках. Всё на нем: черные кожаные сапоги, черные

¹ Б. Акунин (Г. Ш. Чхартисвили) внесен Минюстом РФ в реестр иностранных агентов 12 января 2024 года. — *Примеч. ред.*

шерстяные штаны, черные перчатки из кротовых шкурок и тонко выделанная куртка из блестящих черных кольчужных колец, нашитых на стеганные слои черной шерсти и вареной кожи, — говорило о принадлежности к Ночному Дозору».

— Позволь мне дать тебе кое-какой совет, бастард, — сказал Ланнистер. — Никогда не забывай, кто ты такой, ведь мир, конечно, этого не забудет. Сделай происхождение своей силой. Не допускай, чтобы оно превратилось в слабость. Облачись в это, словно в броню, и тогда никто не сможет ранить тебя.

— Слушайте мою клятву и будьте свидетелями моего обета, — говорили они, наполняя голосами молчаливую сумеречную рощу. — Ночь собирается, и начинается мой дозор. Он не окончится до самой моей смерти. Я не возьму себе ни жены, ни земель, не буду отцом детям. Я не надену корону и не буду добиваться славы. Я буду жить и умру на своем посту. Я — меч во тьме; я — Дозорный на Стене; я — огонь, который разгоняет холод; я — свет, который приносит рассвет; я — рог, который будит спящих; я — щит, который охраняет царство людей. Я отдаю свою жизнь и честь Ночному Дозору среди этой ночи и всех, которые грядут после нее.

Дж. Мартин. Игра престолов

Ковалев был кавказский коллежский ассессор. Он два года только еще состоял в этом звании и потому ни на минуту не мог его позабыть; а чтобы более придать себе благородства и веса, он никогда не называл себя коллежским ассессором, но всегда майором. «Послушай, голубушка, — говорил он обыкновенно, встретивши на улице бабу, продававшую манишки, — ты приходи ко мне на дом; квартира моя в Садовой; спроси только: здесь ли живет майор Ковалев? — тебе всякий покажет». Если же встречал какую-нибудь смазливенькую, то давал ей сверх того секретное приказание, прибавляя: «Ты спроси, душенька, квартиру майора Ковалева».

Н. В. Гоголь. Нос

3. Инстинктивная потребность в ориентации на основе получения информации.

Интересы и ценности человека, движимого этой потребностью:

— получение информации из разных источников;

- изучение способов и средств получения информации;
- активное использование имеющихся средств получения и управления информацией (компьютер, коммуникатор и пр.);
- овладение новыми знаниями в области информационных технологий;
- участие в образовательных программах, конференциях, сессиях, форумах;
- общение с людьми, обладающими обширной эрудицией и глубокими познаниями в области информационных технологий.

Рекомендации по оптимизации отношений и общению с таким человеком:

Предоставляйте информацию, которая была бы интересна данному человеку и вызвала у него положительные реакции.

Делитесь источниками актуальной для него информации.

Разделяйте информационные интересы человека, живо интересуйтесь тем же, чем интересуется он.

Обменивайтесь мнением относительно получаемой информации, если она ему может быть интересна.

Предлагайте участвовать в мероприятиях, где можно получить нужную информацию.

Делитесь программами, адресами сайтов, блогами социальных сетей, где можно почерпнуть необходимую информацию.

Рекомендации по выбору направлений деятельности для человека, движимого потребностью в ориентации на основе информации:

- работа с информацией;
- научный анализ;
- исследование процессов и явлений;
- обучение;
- диагностика и построение выводов.

Информационная потребность человека всегда направлена на овладение им способами целесообразной деятельности, которая, по мнению исследователей¹, состоит из следующих этапов:

¹ Мрочко Л. В., Пирогов А. И. Информационные потребности и интересы личности: связь и соподчинение общего и частного // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2016. № 3. С. 127.

деятельность — осознание неопределенности — потребность в информации — поиск и обнаружение информации — отбор необходимой информации и ее осмысление — включение информации в связь с имеющимися сведениями (знаниями) — выработка норм и правил действия — принятие решения — реализация решения в деятельности.

Об инстинктивной потребности в ориентации на основе информации

Снова я читаю толстые книги Дюма-отца, Понсон де Террайля, Монтепэна, Законнэ, Габорио, Эмара, Буагобэ, — я глотаю эти книги быстро, одну за другой, и мне — весело. Я чувствую себя участником жизни необыкновенной, она сладко волнует, возбуждая бодрость. Снова коптит мой самодельный светильник, я читаю ночи напролет, до утра, у меня понемногу заболевают глаза, и старая хозяйка любезно говорит мне:

— Погоди, книгожора, лопнут зенки-то, ослепнешь!

М. Горький. В людях

Крупнейшие библиотеки мира содержат миллионы томов, что соответствует 10^{14} битам информации, заключенной в словах, и примерно 10^{15} битам — в иллюстрациях. Это в десять тысяч раз больше той информации, что содержится в наших генах, и примерно в десять раз больше объема информации, хранимой в нашем мозгу. Если я буду читать по одной книге в неделю, то за всю жизнь смогу осилить лишь несколько тысяч томов — десятую долю процента содержимого величайших библиотек нашего времени. Фокус в том, чтобы знать, с какими книгами стоит познакомиться.

К. Саган. Космос

— Скажите, вы хорошо знаете город? — спросил Остап, мигнув Александру Ивановичу, — Не могли бы вы указать нам некоторые достопримечательности? Я знал ваш город, но он как-то переменился.

Заведующий очень обрадовался. Крича, что все покажет лично, он запер музей на замок и повел миллионеров на ту же улицу, где они полчаса назад искали погребок «Под луной».

— Проспект имени Социализма! — сказал он, с удовольствием втягивая в себя алебастровую пыль. — Ах! Какой чудный воздух!

Что здесь будет через год! Асфальт! Автобус! Институт по ирригации! Тропический институт! Ну, если Ташкент на этот раз не даст научных сил... Вы знаете, у них есть столько костей мамонта, а мне они прислали только один зуб, в то время как в нашей республике такая тяга к естествознанию.

— Вот как? — заметил Корейко, с укором глядя на Остапа.

— И вы знаете, — зашептал энтузиаст, — я подозреваю, что это не зуб мамонта. Они подсунули слоновый!

— А как у вас с такими... с кабачками в азиатском роде, знаете, с тимпанами и флейтами? — нетерпеливо спросил великий комбинатор.

— Изжили, — равнодушно ответил юноша, — давно уже надо было истребить эту заразу, рассадник эпидемий. Весною как раз последний вертеп придушили. Назывался «Под луной».

— Придушили? — ахнул Корейко.

— Честное слово! Но зато открыта фабрика-кухня. Европейский стол. Тарелки моются и сушатся при помощи электричества. Кривая желудочных заболеваний резко пошла вниз.

— Что делается! — воскликнул великий комбинатор, закрывая лицо руками.

— Вы еще ничего не видели, — сказал заведующий музеем, застенчиво смеясь. — Едем на фабрику-кухню обедать.

Они уселись в линейку под полотняным навесом с фестонами, обшитыми синей каймой, и поехали. По пути любезный проводник поминутно заставлял миллионеров высовываться из-под балдахина и показывал им здания уже возведенные, здания возводящиеся и места, где они еще только будут возводиться. Корейко смотрел на Остапа злыми глазами. Остап отворачивался и говорил:

— Какой чудный туземный базарчик! Багдад!

— Семнадцатого числа начнем сносить, — сказал молодой человек, — здесь будет больница и коопцентр.

— И вам не жалко этой экзотики? Ведь Багдад!

— Очень красиво! — вздохнул Корейко.

Молодой человек рассердился:

— Это для вас красиво, для приезжих, а нам тут жить приходится.

В большом зале фабрики-кухни, среди кафельных стен, под ленточными мухоморами, свисавшими с потолка, путешествен-

ники ели перловый суп и маленькие коричневые биточки. Остап осведомился насчет вина, но получил восторженный ответ, что недавно недалеко от города открыт источник минеральной воды, превосходящей своими вкусовыми данными прославленный нарзан. В доказательство была потребована бутылка новой воды и распита при гробовом молчании.

— А как кривая проституции? — с надеждой спросил Александр Ибн-Иванович.

— Резко пошла на снижение, — ответил неумолимый молодой человек.

— Ай, что делается! — сказал Остап с фальшивым смехом.

Но он действительно не знал, что делается. Когда встали из-за стола, выяснилось, что молодой человек успел заплатить за всех. Он ни за что не соглашался взять деньги у миллионеров, уверяя, что послезавтра все равно получит жалованье, а до этого времени как-нибудь обернется.

— Ну, а веселье? Как город веселится? — уже без экстаза спрашивал Остап. — Тимпаны, кимвалы?

— Разве вы не знаете! — удивился заведующий музеем. — На прошлой неделе у нас открылась городская филармония. Большой симфонический квартет имени Бебеля и Паганини. Едем сейчас же. Как это я упустил из виду!

И. Ильф, Е. Петров. Золотой теленок

— Скажи, ради чего такого важного ты решил умереть?

— Ради информации, — прошептал маркиз. — Люди говорят тебе гораздо больше, если знают, что ты вот-вот умрешь. И еще больше, когда ты уже умер.

Н. Гейман. Никогда

4. Инстинктивная пищевая потребность.

Интересы и ценности человека, движимого этой потребностью:

— изучение различных блюд, их вкусовых качеств и способов приготовления;

— посещение фуд-кортов, ресторанов, кафе, любых мероприятий, где возможна дегустация пищи;

- обсуждение особенностей пищи, различных блюд, подаваемых в соответствующих заведениях;
- выражение собственных предпочтений в пище и их обоснование;
- стремление получать всевозможные предпочтения при посещении ресторанов и кафе, на презентациях пищевой продукции;
- знакомства с людьми, разделяющими интерес к пище, умеющими хорошо готовить и щедрыми на угощения.

Рекомендации по оптимизации отношений и общения с таким человеком:

Разделяйте и поддерживайте интерес человека к пище и приготовлению блюд.

Стремитесь совместно посещать рестораны и кафе, где можно было бы обмениваться мнениями об особенностях и качестве блюд.

Делитесь информацией о возможном участии в дегустациях различных блюд, продуктов питания.

Создавайте возможности встреч с людьми, увлеченными приготовлением пищи.

Рассказывайте о собственных пищевых предпочтениях.

Приглашайте человека на застолья, праздничные обеды и ужины, где он мог бы попробовать что-то новое для него и вкусное.

Приглашайте на тематические пищевые форумы и выставки.

Рекомендации по выбору направлений деятельности для человека движимого инстинктивной пищевой потребностью:

- приготовление пищи;
- анализ качества пищи.

Об инстинктивной пищевой потребности

Пища для него — основная цель в жизни, ее главное удовольствие. Основные разговоры сосредоточены на ней, а наибольший энтузиазм связан с пищей. Сам по себе процесс еды — самое приятное событие. Он не набрасывается на пищу, как собака, а отно-

сится к ней благоговейно — как верный любовник к своей возлюбленной. Его пищеварительная система работает, как доменная печь, он может поглощать пищу непрерывно. Нет ничего такого, что он не мог бы переварить. Наибольшим счастьем является покой и отдых после хорошей еды в ожидании нового приема очередной порции.

У. Шелдон. Психология конституциональных различий

— Пух, что ты любишь делать больше всего на свете?

— Ну, — ответил Пух, — я больше всего люблю...

И тут ему пришлось остановиться и подумать, потому что хотя кушать мед — очень приятное занятие, но есть такая минутка, как раз перед тем как ты примешься за мед, когда еще приятнее, чем потом, когда ты уже ешь, но только Пух не знал, как эта минутка называется».

А. А. Милн. Винни Пух и все-все-все

Все-таки странно, как наш разум и чувства подчинены органам пищеварения. Нельзя ни работать, ни думать, если на то нет согласия желудка. Желудок определяет наши ощущения, наши настроения, наши страсти. После яичницы с беконом он велит: «Работай!» После бифштекса и портера он говорит: «Спи!» После чашки чая (две ложки чая на чашку, настаивать не больше трех минут) он приказывает мозгу: «А ну-ка воспрянь и покажи, на что ты способен. Будь красноречив, и глубок и тонок; загляни проникновенным взором в тайны природы; простри белоснежные крыла трепещущей мысли и воспарь, богоравный дух, над суетным миром, направляя свой путь сквозь сияющие россыпи звезд к вратам вечности».

После горячих сдобных булочек он говорит: «Будь тупым и бездушным, как домашняя скотина, — безмозглым животным с равнодушными глазами, в которых нет ни искры фантазии, надежды, страха и любви». А после изрядной порции бренди он приказывает: «Теперь дурачься, хихикай, пошатывайся, чтобы над тобой могли позабавиться твои близкие; выкидывай глупые штуки, бормочи заплетающимся языком бессвязный вздор и покажи, каким полоумным ничтожеством может стать человек, когда его ум и воля утоплены, как котятка, в рюмке спиртного».

Мы всего только жалкие рабы нашего желудка...

Дж. К. Джером. Трое в лодке, не считая собаки