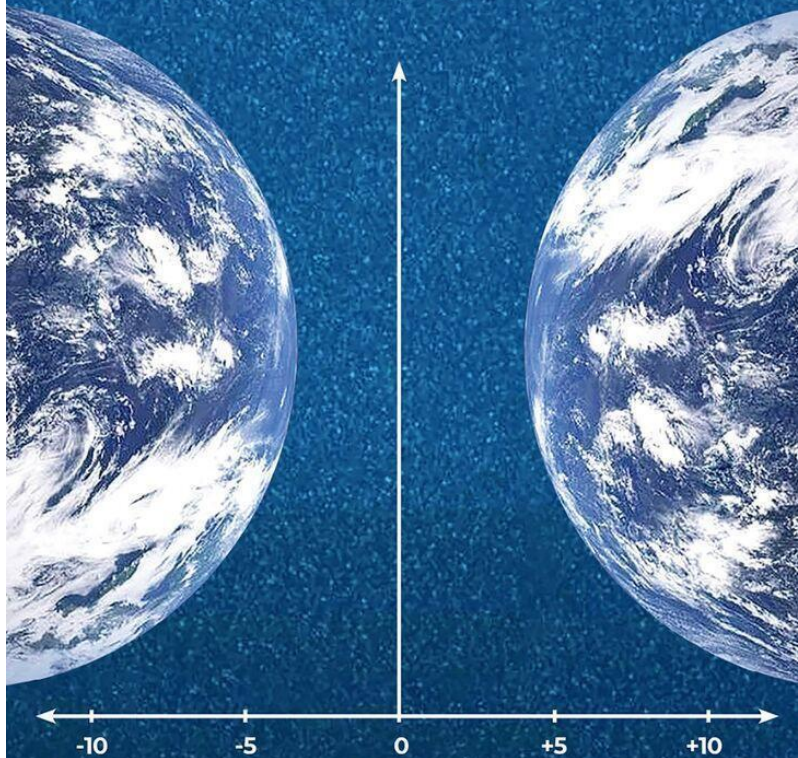


18+

Игорь Антонов

ДВЕ ПЛАНЕТЫ ЛЮДЕЙ



Игорь Антонов
**Две планеты людей. Научно-
популярное издание**

<https://litres.ru/74307059>

ISBN 9785007081702

Аннотация

Эта книга о том, как понимать и предвидеть поведение других людей, а также как научиться управлять собственным поведением на примере президентов Владимира Путина и Дональда Трампа.

Книга адресована в первую очередь активным людям, которые верят в то, что их жизнь зависит только от их собственных усилий, знаний и опыта, а не от окружающих обстоятельств или других людей.

Содержание

Вступление	9
Цель книги	15
Актуальность	21
Предисловие	26
Что такое человек с научной точки зрения?	27
Этапы эволюции человека	29
Глава 1.	32
Две разные планеты людей.	33
История вопроса	38
Доминирование более открытых	48
Энергетическая ловушка мозга	60
Диапазон поведенческой мобильности	61
Конец ознакомительного фрагмента.	71

Две планеты людей Научно- популярное издание

Игорь Антонов

Рецензенты:

Доктор философских наук, профессор Е.Н. Струк

Доктор медицинских наук Е.А. Некрасова

Все цитирования, приведенные в настоящей книге, использованы в соответствии со статьей 1274 Гражданского кодекса РФ в научных (исследовательских) целях, а также в целях раскрытия творческого замысла автора

Редактор-корректор Мария Щербакова

© Игорь Антонов, 2026

ISBN 978-5-0070-8170-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Уважаемые читатели! Вам предстоит увлекательное чтение книги, открывающей дверь в неизведанный мир человеческого поведения. Автор берёт на себя смелость исследовать глубинные механизмы, управляющие нашим внутренним миром.

В книге речь пойдет о том, как генетически обусловленные черты влияют на взаимодействие людей в обществе, на их успехи и неудачи, а также на формирование личных и деловых отношений. Основанная на научных исследованиях и реальных примерах, эта книга сочетает научный подход с практическими рекомендациями, доступными каждому. Вы узнаете, как распознавать скрытые сигналы окружающих и изменить свою жизнь к лучшему.

Автор развивает концепцию, согласно которой наша судьба определяется не только нашими действиями, но и возможностями, предоставляемыми врожденными чертами поведения. Он предлагает оригинальную теорию **доминантного взаимодействия людей**, согласно которой каждое человеческое поведение определяется биологическими факторами, такими как биохимия мозга и генетические предрасположенности. Основная цель автора — показать, как знание этих особенностей помогает эффективно управлять собственными действиями и предсказывать поведение окружающих.

Несмотря на неформальный стиль изложения и отсут-

ствие официальной академической верификации, содержание текста наполнено научными концепциями и теоретическими выкладками, разработанными в ходе наблюдений и практической деятельности автора. Многие положения книги содержат конкретные советы по развитию своих коммуникационных навыков, обучению детей и созданию успешных команд на рабочем месте. Примеры известных политиков, предпринимателей и знаменитостей показывают, как теория отражается в реальных событиях и ситуациях.

Помимо практических выводов, книга поднимает важные вопросы о свободе воли, предназначении и смысле жизни, вызывая размышления о человеческой природе.

Разумеется, не все мысли автора можно воспринимать однозначно, однако это еще одно достоинство публикации, когда можно подумать и поспорить, а главное, задуматься об очень важных проблемах нашей жизни. Таким образом, данная книга способна принести реальную пользу многим читателям, стремящимся повысить качество своей жизни и взаимоотношений с окружающими людьми.

*Доктор философских наук, профессор кафедры
истории и философии Иркутского национального
исследовательского технического университета*

Елена Николаевна Струк

Книга «Две планеты людей» посвящена исследованию влияния психологии на поведение человека и человеческих сообществ.

Управление своим поведением и поведением других людей всегда было интересно для человечества. В книге обосновывается теория *доминантного взаимодействия людей*, которая позволяет человеку развивать свои когнитивные способности, что может позитивно влиять как на его ментальное, так и на его физическое здоровье.

Автору удалось системно определить и понятийно обосновать открытые и закрытые психологические типы поведения людей, а выводы автора о психологических типах поведения президентов Дональда Трапа и Владимира Путина теоретически обоснованы и могут быть использованы для дальнейших исследований.

*Доктор медицинских наук, член-корреспондент
Академии медико-технических наук РФ*

Елена Александровна Некрасова

*«Измени себя, и ты изменишь мир!»
Норман Винсент*

«Люди, которые являются достаточно

сумасшедшими, чтобы думать, что они могут изменить мир, являются именно теми, кто это делает»

Роб Сильтанен

Вступление

У меня с самого детства возникало убеждение, что, как и в окружающей нас природе, человеческое поведение подчиняется неизвестным мне тогда законам. Законам, которые, как в математике, могут быть изложены в формулах и графиках. Что есть что-то такое, что дает нам ответы, почему иногда люди разные, а почему они иногда одинаковые. Чем обусловлено человеческое поведение и можно ли его прогнозировать.

Не зная законов человеческого поведения, я начал черпать свои знания из практики. Стал смотреть и анализировать закономерности поведения окружающих меня людей.

Я сделал потрясающие выводы! Оказывается, на мнение о себе со стороны другого человека можно оказывать влияние, используя шаблоны поведения, в той или иной мере свойственные всем людям. Более того, сознательно изменяя свое поведение в отношениях с другими людьми, можно достигать необходимых для себя результатов! Поведение других людей в определенных обстоятельствах поддается прогнозу! Это были мои первые догадки, успешно подтвержденные экспериментальным путем. Это были мои первые шаги к написанию этой книги.

Исторический факультет Университета. Понимание необходимости получения высшего образования именно в этом

направлении пришло ко мне во сне! Да-да, именно сюда мне надо идти учиться, как будто кто-то громко крикнул мне в ухо, когда я спал! Подскачив от неожиданности, я понял, что других вариантов просто нет! И это был абсолютно правильный выбор. В Университете я получил доступ к огромной научной библиотеке, вобравшей в себя все, что мне было необходимо. Я познакомился с научными трудами великих философов, психологов, историков и педагогов. Знания впитывались в меня как в губку, потому что я знал, зачем они мне нужны.

Изучая историю разных народов и известных исторических личностей, я убедился в том, что кроме экономики и политики, огромное влияние на исторические процессы оказывала психология как конкретных людей, так и человеческих сообществ.

Я стал просто одержим научным методом психологического исследования исторических процессов. Все мои студенческие курсовые и дипломная работа научно обосновывали огромное значение психологии отдельных групп людей на ход истории в разных странах и на разных континентах.

«Нашупывание» своей собственной научной методики и применение ее на доступном мне историческом материале все больше и больше убеждало меня в правильности жизненного выбора. Перед моими глазами проносились эпохи и столетия, взлеты и падения империй и исторических личностей. Я ясно видел и доказывал своим научным руководи-

телям необходимость и нужность изучения истории с применением именно психологических методов исследования. Удивительно, но они со мной соглашались, практически не выдвигая контраргументов. Как и все мои курсовые работы, диплом я защитил по самой высокой планке. При этом я специально выбрал самого неудобного для защиты диплома рецензента, который имел славу безапелляционного губителя дипломников. И опять возникшее соперничество меня только раззадоривало.

К моему удивлению, защита дипломной работы прошла без бурного ее обсуждения со стороны дипломной комиссии. Видимо, ученые мужи были немного ошарашены такой темой моей работы и поэтому почти не задавали вопросов. Можно сказать, что я был немного раздосадован отсутствием горячего научного диспута, однако, несомненно, рад благожелательному ко мне отношению моих старших научных наставников. Практически сразу мне предложили продолжить свое обучение в аспирантуре, так как впереди уже маячила научная степень кандидата наук.

А потом наступил крах! Крах Советского Союза! И мне пришлось опуститься с научных облаков на грешную землю. Надо было кормить свою семью из трех человек: собственно себя, любимую жену и нашу крошку дочку. А размер аспирантской стипендии явно не был на это рассчитан. Дикая инфляция, полный развал правовой и экономической системы Советского Союза оставил меня и мою семью один на один

с резко наступившей социальной катастрофой.

Перебиваясь с копейки на копейку в поисках своего предпринимательского счастья, меня угораздило оказаться в суде по трудовому спору с моими работниками. Судебный спор к обоюдному согласию сторон закончился мировым соглашением. Однако после окончания судебных слушаний, собирая в портфель разбросанные по столу документы, я случайно оказался один на один с судьей, когда все остальные участники судебного процесса уже покинули зал заседаний. Судья, а это была миловидная женщина средних лет, невысокого роста, с глубокими карими глазами и слегка уставшим лицом, подозвала меня и спросила: «Молодой человек, а какое у вас образование?». Получив информацию о моем историческом прошлом, она убедила меня поступить в университет и выучиться на юриста.

Как она выразилась: «Молодой человек, у вас, несомненно, есть талант, который нельзя зарывать. Идите и учитесь!». Вот такая была моя путевка в новую жизнь.

Не сказать, что учеба в университете на юриста давалась мне легко, однако это было очень познавательным и увлекательным делом. Естественно, учиться пришлось по заочной форме обучения, совмещая учебу с работой.

Но мечта никуда не испарилась. Она жила во мне с каждым биением моего сердца, а психологические знания требовали практического применения. И я стал практикующим юристом еще до окончания юридического факультета. Мой

научный метод шлифовался на каждом судебном заседании. Мимика, жесты, тональность речи и многие едва уловимые движения моих визави в суде — все для меня имело огромное значение. Иногда неосторожно брошенная фраза судьи или моего оппонента мгновенно разворачивала мою позицию в прямо противоположную сторону.

Я научился не только моментально определять поведенческие особенности людей и предвидеть их поведение, но и изменять свое собственное поведение в зависимости от сложившейся ситуации. Каждый окружающий меня человек стал как открытая книга. Любая группа окружающих меня людей, объединенная общими целями, интересами, или задачами, легко определялась и просчитывалась. Мой метод оказался куда более эффективным инструментом изменения окружающего меня мира, чем я когда-то предполагал.

Не скажу, что я стопроцентно выигрывал все судебные процессы, однако из большей части юридических схваток я, несомненно, выходил победителем. Так на практике шлифовался мой метод управления своим поведением, а также пониманием поведения других людей и прогнозирования их действий.

Это было что-то новое и захватывающее меня все больше и больше. Я теперь не занимался изучением давно прошедших дней и давно живших людей. Я занимался практическим применением своего метода на моих современниках и на себе. Кроме клиентов исключительно по юриспруден-

ции, у меня со временем появились клиенты, которым была нужна вместе с юридической еще и психологическая помощь. И я воочию стал убеждаться в эффективности моего метода не только как инструмента управления собственным поведением, но и в качестве действенной психологической помощи другим людям. Так пришло осознание необходимости написания этой книги, которую вы держите в своих руках.

Неоднократно думая о том жизненном пути, который мне пришлось преодолеть, я понимал, что, работая в науке, я бы наверняка написал что-то похожее на эту книгу, но она была бы ориентирована исключительно на научное сообщество и завершила бы свой путь на пыльной полке в какой-нибудь научной университетской библиотеке, как один из многих научных трудов на эту тему.

Поэтому я решил написать эту книгу для широкого круга читателей. Дать им научные знания, написанные на простом и понятном, насколько это возможно, языке. Для того, чтобы как можно большее количество людей смогло управлять своей жизнью, своей судьбой здесь и сейчас!

Цель книги

*«Измени свою жизнь и жизнь окружающих
тебя людей к лучшему!»*

Автор

** Книга адресована активным людям, которые верят в то, что их жизнь зависит только от их собственных усилий, знаний и опыта, а не от окружающих обстоятельств или других людей. Это люди, которые пытаются «не наступать на грабли два раза». Они не надеются на волю случая или везение, а напротив, стараются сознательно управлять своим поведением, своими инстинктами для достижения поставленных в жизни целей.*

Эта книга о том, как научиться изменять себя и изменять отношение к себе других людей, как научиться управлять своим поведением и как понимать и предвидеть поведение других людей. Знания, которые изложены в Книге, могут получить *все люди, кому она адресована**. Ограничений никаких нет, ни по возрасту, ни по полу. Необходимо только желание стать необычным человеком.

Поэтому Книга, которую Ты держишь перед собой, — это не просто книга! Это система, где можно получить необыч-

ные знания и умения.

Необычность равноценна неординарности, а неординарность равноценна талантливости.

Истинно талантливый человек необычен для окружающих людей в силу своей неординарности!

Талант — это те качества человека, заложенные в него природой, которые делают его намного успешнее других людей в точке приложения его таланта.

Другими словами, в каждого из нас природа заложила творческое начало, которое мы называем талантом, при этом большинство людей понятия не имеют о своем таланте и поэтому живут чужой скучной и неинтересной жизнью, в кругу окружающих проблем, которые они не могут решить или решают их мучительно трудно и неэффективно.

Помочь читателю расширить границы поведения для раскрытия своего таланта, в какой бы области он не был — вот одна из основных задач Книги. *Овладеть искусством управления своим поведением — значит научиться управлять своей судьбой, значит получить возможность изменить себя и окружающий тебя мир. Изменить свою жизнь к лучшему, сделать ее ярче и интересней!*

И хотя сегодня путь к личному успеху многие связывают с модным направлением, называемым Коучинг, могу однозначно сказать — эта книга не про Коучинг!

Что такое Коучинг? В буквальном переводе с английского

coaching — это тренировка, в процессе которой человек, называющийся «коуч» (по-русски — тренер), помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели. Вместо общего развития коуч помогает клиенту лучше управлять временем, организовываться, ставить цели и достигать их.

Наибольшую распространенность получил «Бизнес-коучинг». Основа любого коучинга — это представление или мнение человека о себе. На то, что он сам считает в себе сильной и слабой сторонами. Коуч призывает, не обращая внимание на слабые стороны личности, сосредоточиться на тех сторонах, которые человек считает в себе наиболее сильными для достижения конкретных профессиональных целей, вроде продвижения по карьерной лестнице, улучшения коммуникативных навыков, управления эффективностью работы, организации труда, усиления лидерства и стратегического мышления, увеличение эффективности разрешения конфликтов, а также создания продуктивной команды.

Однако, как правило, такая учеба помогает только уже состоявшимся личностям, достигшим в своей жизни и карьере успехов, четко знающих свои жизненные и профессиональные цели. В других случаях методы современного коучинга не только не принесут желаемого результата, но и могут нанести серьёзный вред психике человека. Кроме того, даже у состоявшихся личностей могут быть ложные представления

о себе, и неквалифицированный коуч может привести такого человека к достижению ложных целей, а в итоге к нервному срыву или ещё худших сценариев!

Чаще всего потерявшие в жизни люди предполагают, что так называемые Коучи поставят им жизненные цели и научат их добиваться. Однако попадают в руки к опытным псевдо-коучам, которых очень много развелось в последнее время. В таких группах незаметно, с обычных поручений, у человека подавляется его воля, он полностью попадает в групповую зависимость как поведенческую, так и психоэмоциональную. Цель в жизни после этого у человека определяет коуч и методы ее достижения тоже. Человек попадает в психическое рабство, очень похожее на религиозную секту. Вместо личностного роста происходит разрушение личности, отрыв от реальности, разрыв отношений с внешним миром, с друзьями, знакомыми и родственниками. Происходит психологическое обособление и псевдо-моральное возвышение членов группы над всеми остальными людьми.

В свое время ради личного опыта я побывал на некоторых таких «сборищах», и меня невероятно ужаснуло эффективное «зомбирование» людей на поставленные для них чуждые им самим цели. Выражение, что «мы не как все люди, которые являются рыбами, плывущими по течению, мы те, кто плывет против течения и достигает своих целей», «мы самые лучшие, мы самые успешные», или что-то похожее на такие «зомби-песнопения» очень часто встречаются в таких

группах.

В конечном итоге целью этих «коучей» является банальное личное обогащение за счет своей «паствы». Пагубность нахождения в таких «зомби-группах» очевидна, и урон для психики человека колоссальный, что чаще всего приводит к психологическому выгоранию, а в отдельных случаях к полному обнищанию и суициду. После такого «коучинга» у человека исчезают последние попытки найти свое место в жизни, и он влачит свое жалкое существование, обозленный «на весь белый свет»! А тот, кто находит в себе силы «встать и отряхнуться», еще долгое время восстанавливает свою изломанную психику у врачей-психотерапевтов.

Поэтому эта книга — не про Коучинг!

Цель Книги — это помощь каждому* в понимании особенностей поведения себя и окружающих людей. Базовые научные данные, полученные при чтении Книги, дадут возможность понимания того места в человеческом обществе, которое человек занимает по факту своего рождения.

Понимание своего поведения и поведения окружающих людей дает читателю мощнейший научный инструмент, позволяющий изменить мир вокруг себя, изменить самого себя своими, а не чужими руками!

Мы знаем, что все люди разные и по-своему талантливые, однако основное базовое поведенческое деление среди людей проходит не по религиозным или идеологическим убеждениям, не по национальной принадлежности, не по гендер-

ному различию — а по совсем другим принципам, которые изложены в этой Книге.

Актуальность

Каждый человек уникален! Невозможно найти из миллиардов людей, населяющих нашу планету, двух похожих друг на друга! Мы живем в удивительное время, когда наша непохожесть стала использоваться в повседневной жизни. Биометрические данные человека становятся его окном в цифровой мир. Отпечатки пальцев, радужка глаза являются внешними проявлениями нашей непохожести. Именно по этим данным нас идентифицируют машины через сканер отпечатков пальцев, через камеру телефона или другого машинного считывателя наших биометрических параметров.

Однако люди, в отличие от машин, идентифицируют друг друга совсем по другому параметру. И этим параметром является поведенческая индивидуальность каждого человека — это главное отличие каждого из нас по отношению к другим людям. Мы можем смотреть на окружающий нас мир только своими глазами, трогать предметы только своими руками, ходить по земле только своими ногами! Зрение, обоняние, тактильные осязания и ощущения дают каждому из нас неповторимую картину мира. Поэтому наше восприятие других людей строго индивидуально (субъективно), это так называемая «колокольня», с высоты которой мы смотрим и оцениваем других людей, из-за этого восприятие собственного поведения человека не совпадает с восприятием окру-

жающих его людей.

Идентификация себя и идентификация окружающих нас людей по особенностям поведения является главным параметром для признания каждым человеком своей индивидуальности и исключительности. Внешние проявления особенностей нашего поведения являются главным маркером, на основании которого формируется наша взаимосвязь с окружающим нас человеческим обществом.

Каждый из нас, из-за уникальной комбинации генов, с самого своего рождения ⁽¹⁾ наделен своим собственным, непохожим на других людей поведением. И эту часть встроеного в нас поведенческого кода мы не в силах изменить. Мы с этим живем! Этот уникальный, подаренный нам природой поведенческий код является тем фундаментом, опираясь на который каждый человек может достичь в своей жизни максимальных высот, ограниченных только его талантом!

Найти в себе этот фундамент и использовать его в каждом мгновении своей жизни — самая главная задача любого человека! Понять особенности своего поведения в сравнении с другими людьми — это тот ключик, который открывает нам все двери к реализации любых наших жизненных целей.

Обрести свою собственную идентификацию, понять, кто ты, понять, кто тебя окружает — значит открыть окно в мир удивительных человеческих взаимоотношений.

Задача книги — твердо встать на свой фундамент каждо-

му* читателю и самому определять свою судьбу!

Окно в мир — расхожее понятие, которому мы не придаем особого значения. Это могут быть и глаза человека, и реальное окно в доме, и виртуальное окно в окружающий мир на экране телевизора или монитора компьютера. И одно из главных предназначений таких окон — это расширение границ окружающего нас мира, расширение возможностей общения между людьми.

Из истории известно, что чем более обширными становились возможности общения человека, тем сложнее становилось человеческое общество, тем больше возможностей оно давало каждому его члену.

Когда-то первобытные люди могли общаться с другими людьми только из ближайшего племени на расстоянии, измеряемом количеством шагов. Сейчас мы можем общаться с другими людьми из любой точки земного шара.

Мессенджеры и социальные сети — вот новые окна, которые открыла нам современность! К традиционному общению в кругу семьи или в ближайшем кругу друзей и знакомых прибавилась возможность общения с неограниченным кругом людей. Постепенно стираются грани между работой и личной жизнью.

В цифровом мире сложно удержать профессиональное и личное, пользователи могут общаться в чатах, звонить друг другу по видеосвязи, создавать сообщества и вступать в них; помимо этого, есть встроенные платежи, боты, ветки ком-

ментариев, хэштеги и другие функции.

Люди, которым в силу обстоятельств не хватает офлайн-общения в реальной жизни, ищут общение в виртуальной жизни, в онлайн-общении, во всемирной интернет-паутине. Всех этих людей объединяет то, что в силу сложившихся жизненных ситуаций им стало неинтересно, или они потеряли старое окружение, или отделились от него и ищут новое. У кого-то поменялись интересы или поменялась география своего места проживания. Для таких людей стало актуально построение нового круга общения в онлайн.

Постепенно включение всех людей в интернет-общение станет повсеместным и круглосуточным. Интернет-реальность из внешней станет реальностью внутри каждого из нас. И этот мир будущего уже стучится в наши двери и открывает наши окна.

Книга поможет понять, как заново приобрести навыки общения, определить свое место в окружающем мире, научиться диалогу с другими людьми с целью достижения поставленных жизненных целей и даст возможность приобрести навыки изменения своего поведения и изменения поведения окружающих людей.

Предупреждение! Возможно, после прочтения этой книги мир внутри вас навсегда изменится, и вы уже никогда не сможете вернуться назад.

Всех окружающих вас людей вы будете делить на две части, как если бы вам пришлось встретиться с людьми, кото-

рые родились на двух разных планетах, где бы они вам ни встретились в реальной или виртуальной жизни.

К вам придет осознание того, что каждый человек в своей жизни находится между доминирующим над ним типом людей и типом людей, над которыми он сам доминирует.

Предисловие

«Человек по своей природе есть общественное животное»

Сочинение «Политика»,

Аристотель (384—322 гг. до н. э.)

Один из самых важных вопросов, который задает себе человек с момента своего рождения — это кто он такой? Он часть животного мира или какое-то более высшее существо? Если человек не является частью животного мира, то чем он кардинально отличается от остальных животных? Почему именно человек так возвысился над остальным животным миром? Чем мы, люди, отличаемся от животных, а чем нет?

Ответы на эти вопросы в научном сообществе уже давно имеются, и я постараюсь максимально кратко их осветить для читателя.

Что такое человек с научной точки зрения?

Человек — как и все животные на земле — является конкурентным животным, который использует особенности своего организма для межвидовой и внутривидовой конкуренции.

Социальность человека — это полученная в процессе эволюции физиологическая особенность, основанная на функционировании речевого аппарата и коммуникативных возможностях человека, позволяющих ему организовываться в большие группы людей, объединенных общими целями и задачами своего существования.

В процессе эволюции человек получил самое совершенное оружие в конкуренции между другими живыми существами на планете Земля — это человеческий мозг и особенности его функционирования, в том числе особенности функционирования человеческой психики, с помощью которых он занял доминирующее положение в пищевой цепочке.

Самым главным отличием человека от остальных животных является данная ему эволюцией возможность анализировать прошлое, делать выводы в настоящем и позиционировать себя в будущем с учетом полученного опыта. Человек, в отличие от других животных, способен, вне зависи-

мости от влияния на него инстинкта самосохранения и других инстинктов, изменять свое поведение на основе анализа произошедших с ним или с другими людьми событий.

Этапы эволюции человека

В прошлом — «Человек разумный» (лат. «Homo sapiens»), так же, как и человек неандертальский (лат. «Homo neanderthalensis») и человек денисовский (лат. «Homo denisovensis») и многие другие разновидности человека, жившего в условиях дикой природы, являлись частью животного мира.

Несмотря на продвинутые способности мозга, позволявшие производить сложные орудия труда и способы охоты, эти способности были элементами приспособления к жизни в дикой природе, элементами выживания в ней.

Как и все представители животного мира, люди того — доисторического времени подвергались законам эволюции видов через естественный отбор, который определяет максимально возможное приспособление организма животного к изменениям окружающей среды через изменение его биологических характеристик.

В этом смысле доисторические люди являлись такой же неотъемлемой частью дикой природы, как и другие окружающие их животные. Так, у некоторых общностей людей, проживавших в определенной части Африки, появился особый темный оттенок кожи и плотные кучерявые волосы для выживания в жарких и пустынных условиях африканского континента.

В Европе, наоборот, в условиях недостатка освещенности и тепла, наиболее приспособленными к проживанию в таких холодных условиях оказались голубоглазые блондины.

И так по всему земному шару, куда бы волны миграции не заносили людей, везде они подвергались суровому закону естественного отбора, везде они приобретали свои внешние отличия и биологические особенности.

Так появились расы людей, у которых сохранились гены многочисленных общих предков, в том числе неандертальцев и денисовцев.

Поэтому будет правильно называть всех наших предков — доисторическими людьми, естественными представителями животного мира, для которых самым главным поведенческим качеством было умение выживать в дикой природе.

В настоящем — «Человек общественный» (лат. «Homo publicus» — по Аристотелю) не является частью животного мира. Проживает в искусственных условиях, создаваемых человеческим обществом. На него не действуют законы естественного отбора. Развитие человеческих способностей происходит уже на основе техногенной и культурной эволюции (2) в человеческом обществе, а не в условиях дикой природы.

Человек общественный отличается от животных тем, что он способен вырабатывать правила поведения, основанные не на животных инстинктах, а на разумных принципах человеческого общежития, основанных на выработке специаль-

ных социальных норм поведения, предполагающих основанную на правилах конкуренцию, не имеющей конечной целью физическое уничтожение конкурента, а только конкурентное доминирование в социальной среде.

В будущем — «Человек цифровой» (лат. «Homo digital») будет являться частью виртуального мира, который наступает прямо сейчас. Физические условия жизни такого человека станут прямо зависеть от его жизни в виртуально-цифровой среде, которая будет являться основной средой его жизни и основываться не на правилах социальной среды, а на правилах виртуального мира, куда человек будущего будет полностью интегрирован.

В настоящей книге сделана попытка системного анализа возможностей использования особенностей человеческой психики по изменению своего поведения и изменению поведения окружающих нас людей для достижения необходимого жизненного результата.

Глава 1.

Универсальная теория доминантного взаимодействия людей

«Дайте мне точку опоры, и я сдвину землю!»
Архимед

Теория, предлагаемая читателю, основывается на экспериментально доказанных научных данных. Графики, ниже-приведенные в этой книге, служат для визуальной помощи читателям, для наглядного пояснения излагаемого материала и имеют приблизительные цифровые значения.

**Две разные планеты людей.
Деление людей по
генетически обусловленному
поведению на закрытого
(интровертного) и открытого
(экстравертного) типа.**

**Взаимодействие между закрытыми
и открытыми типами людей**

Все мы рождаемся абсолютно непохожими друг на друга. У каждого из нас имеется набор генетически унаследованных поведенческих реакций. В своей повседневной жизни мы не задумываемся над тем, что иногда наши приемы поведения происходят на бессознательном уровне. Особенно это ярко проявляется при возникновении критических для жизни ситуаций.

Так, у некоторых людей на внезапную угрозу возникает реакция «физического интуитивного действия», очень часто сопровождающаяся покраснением лица, а у других людей возникает реакция полного «ступора», т. е. «физического обездвиживания», с побледневшим лицом и попыткой быстрого анализа сложившейся ситуации.

Примем за аксиому, что в той или иной мере люди делятся на два типа. Одни из нас готовы к мгновенной физической реакции на внешние раздражители, а другие — не готовы.

Однако у этой медали, как обычно, две стороны. Так люди первого типа часто готовы на быстрые, но необдуманные действия, а противоположный им тип готов пусть и не на такие быстрые реакции, но зато более обдуманные.

Описанные реакции людей на экстренные стрессовые ситуации — это генетически обусловленное стрессовое поведение, и к реальной «мирной» жизни имеют опосредованное отношение, однако являются глубинным содержанием нашего инстинктивного поведения.

Условно все люди делятся на две категории: закрытого и открытого типа.

И хотя деление людей на две противоположные категории весьма условно и не отражает всей полноты психотипов ⁽³⁾, однако две крайние категории отлично подходят для объяснения основных различий в психическом поведении людей.

Так, *люди закрытого типа* отличаются своей непубличностью. В детстве они излишне скромны, сторонятся больших и шумных компаний, играют в игрушки чаще всего в одиночестве, замкнуты на своих переживаниях, имеют проблемы в общении с другими детьми и взрослыми.

В связи с имеющимися проблемами с общением, вся их энергия направлена на развитие своего внутреннего мира. Им свойственна опора на свои внутренние силы и возмож-

ности. Очень часто такие дети имеют негромкий голос. Во взрослой жизни из них получаются хорошие ученые, врачи, аналитики, в целом из них получаются великолепные узкоспециализированные профессионалы в разных видах человеческой деятельности. При этом, в связи с имеющимися проблемами в общении, из них редко получаются успешные организаторы или руководители.

Совсем противоположным поведением отличаются *люди открытого, «публичного» типа*. Они характеризуются открытым типом поведения и отличаются своей публичностью. В детстве они раскованны, любят быть в центре внимания, любят быть в больших и шумных компаниях, играют вместе с другими детьми, легко переносят свои переживания, не имеют проблемы с общением с другими детьми и взрослыми.

В связи со своей открытостью и публичностью, вся их энергия направлена наружу на развитие общения и социальных связей. Им свойственна опора на силы и возможности окружающих людей. Очень часто, но не всегда, такие люди имеют громкий голос. Во взрослой жизни из них получаются великолепные организаторы и руководители.

Для примера рассмотрим стандартную ситуацию, когда вас позвали друзья или знакомые к себе на вечеринку. Каким будет ваше поведение в зависимости от критерия открытости-закрытости?

Закрытый человек будет стараться найти предлог от-

казаться от посещения вечеринки. Однако, если все же он будет вынужден пойти на встречу, то будет стараться вести себя незаметно, не привлекая к себе внимание окружающих, не участвовать в коллективных мероприятиях. Он постарается как можно быстрее покинуть праздник, так как в противном случае продолжительный избыток общения будет являться для него стрессовой ситуацией и может причинить ему существенное психическое расстройство. На следующий день он будет находиться в подавленном и утомленном состоянии.

Открытый человек с энтузиазмом воспримет такое предложение, будет демонстрировать на вечеринке свое естественное публичное поведение, будет находиться у всех в центре внимания, будет инициатором всеобщего веселья и коллективных мероприятий. На следующий день он будет чувствовать психоэмоциональный подъем от прошедшей встречи с друзьями и родственниками.

Теперь давайте рассмотрим ситуацию совершенно противоположного типа. Например, вам предложили выполнить трудоемкую и монотонную работу в полном одиночестве. Каким будет ваше поведение в зависимости от критерия открытости-закрытости?

Закрытый человек с большой заинтересованностью воспримет такое предложение, будет стараться абстрагироваться от окружающей его действительности, «погрузиться в себя», остаться с предложенной работой один на один. Если

интеллектуальный уровень позволит выполнить эту работу, он будет испытывать чувство психоэмоционального подъема и удовлетворения от сделанной работы.

Открытый человек негативно воспримет такое предложение, будет публично демонстрировать свое несогласие с порученной ему работой, будет максимально оттягивать момент своего участия в ней, будет считать ее слишком «нудной» и неинтересной, будет искать возможность организовать для ее выполнения других людей.

В случае, если он все же будет вынужден ей заняться, то постарается сделать её максимально быстро, не задерживаясь в чужой для него зоне поведения, так как в противном случае работа, выполняемая им в одиночестве, при полном отсутствии общения с другими людьми, вызовет у него чувство уныния и тоски, переходящее в депрессивное состояние, что может причинить ему существенное психическое расстройство.

В современной психологической науке существуют термины поведенческих психотипов людей — это «интроверт» и «экстраверт», а также «амбиверт» — человек в той или иной мере имеющий набор обоих типов поведения.

История вопроса

Выдающийся швейцарский психиатр Карл Густав Юнг (1875—1961 гг.) в своей научной работе «Психологические типы»⁽³⁾, опубликованной в 1921 году, установил, что люди, в зависимости от психологических особенностей, делятся на два психотипа: *интровертов* и *экстравертов*.

Юнг определял интроверсию как поведенческий тип, характеризующийся направленностью либидо (жизненной энергии) на внутреннюю психическую активность, а экстраверсию — как поведенческий тип, характеризующийся концентрацией интересов на внешних объектах. При этом Юнг признавал, что не бывает абсолютных интровертов или экстравертов.

Термин «*амбиверт*»⁽⁴⁾ был предложен в 1923 году американским психологом Эдмундом Конклином (Эдмунд Смит Конклин (1884—1942 гг.), американский психолог). Конклин считал амбиверсию психологической нормой, при этом он указывал, что термины интроверт и экстраверт разрабатывались в психологической науке в первую очередь для описания психических патологий.

Амбиверсия⁽⁴⁾, по Конклину, соответствует средним показателям по шкале интро-экстраверсии. Амбиверсия является независимой личностной характеристикой и представ-

ляет собой категорию, отдельную от интроверсии и экстраверсии. Амбиверт не является ни интровертом, ни экстравертом, но находится между этими двумя крайностями, сочетая качества тех и других. Большинство людей, по Конклину, являются амбивертами.

Основной интерес для нас представляет именно Амбиверсия, которая является психологической поведенческой нормой, поэтому мы постараемся раскрыть понятие Амбиверта как динамическую категорию, включающую в себя как интровертное, так и экстравертное поведение в различных пропорциях.

Давайте представим горизонтальную систему координат на *графике №1*, где крайнему проявлению интровертного типа соответствует цифра -10 , а крайнему проявлению экстравертного типа соответствует цифра $+10$ — это цифровое обозначение крайних динамических показателей нормального «амбивертного» человеческого поведения.



График №1

В рамках предложенного интервала поведение людей (амбивертов) считается нормой, однако выход за рамки интервала считается, по Конклину, психическим отклонением

(патологией) и имеет медицинское обозначение.

Человеческому мозгу свойственно создавать *параллельную* индивидуальную (субъективную) реальность, которая в той или иной мере отличается от окружающей нас объективной реальности.

Такая особенность человеческого мозга возникла эволюционным образом, в связи с тем, что человеку, для его выживания в дикой природе, пришлось развить аналитическую функцию своего мозга для анализа событий, произошедших с ним в прошлом, и для дальнейшего позиционирования себя в будущем.

Такой «внутренний» анализ мозг может проводить только с информацией, полученной человеком из окружающего его «внешнего» мира. Так в нашей голове формируется субъективное восприятие окружающего нас объективного мира, возникает так называемая внутренняя параллельная субъективная реальность.

Однако у такой функции мозга есть и отрицательный эффект. В силу субъективного восприятия окружающего нас мира, параллельная субъективная реальность, созданная нашим мозгом, не совпадает на 100% с объективной реальностью, которая существует вне человеческого сознания и независимо от человеческого сознания.

В определенных человеческим обществом рамках различие между субъективной и объективной реальностью допу-

стимо и считается условной нормой, однако, когда такое несовпадение выходит за установленные обществом рамки, оно считается серьёзным психическим отклонением.

Это происходит потому, что люди с таким отклонением больше доверяют своей субъективной реальности, сформированной в их мозге, и считают неправильной окружающую их действительность.

И чем сильнее не совпадает субъективная реальность конкретного человека, созданное его мозгом, с окружающей его объективной реальностью, тем сильнее у него ненормальные отклонения в поведении. Такое поведение еще называют неадекватным, т.е. существенно отличающимся от принятых в человеческом обществе норм поведения, в связи с тем, что у человека отсутствует адекватное, т.е. объективное восприятие окружающей его реальности.

Мы больше не будем касаться темы «неадекватного» поведения и сосредоточимся на людях, адекватно воспринимающих окружающую их действительность в рамках ограничений от -10 до $+10$, которое в человеческом обществе принимается как нормальное поведение, соответствующее принятым в обществе поведенческим нормам.

При этом, *условно, для удобства изложения*, примем за аксиому, что люди, соответствующие цифровому диапазону от -10 до 0 , являются людьми закрытого типа, а люди, соответствующие цифровому диапазону от 0 до $+10$, являются

людьми открытого типа.

Мы все рождаемся с генетически обусловленным поведением ⁽¹⁾. Выдающийся британский психолог Ганс Юрген Айзенк (1916—1997 гг.) — основатель биологического направления в психологии, создатель факторной теории личности, научно доказал, что *психотип человека обусловлен генетически (наследственно) и детерминирован (предопределен, или обусловлен), в конечном счете, биохимическими процессами* ⁽⁵⁾.

В соответствии с теорией Айзенка, темперамент является врождённой и очень важной характеристикой личности. Это набор устойчивых психофизиологических свойств, которые определяют динамический аспект деятельности человека — активность, эмоциональность, ритм жизни, энергию.

Выделяют четыре основных типа темперамента: *меланхолик, флегматик, сангвиник и холерик*. Айзенком разработаны специальные тесты, которыми можно воспользоваться для определения своего темперамента.

Читателю этой книги желательно пройти эти тесты, для того, чтобы у него было примерное понимание, к какому психотипу он относится и каким темпераментом обладает.

Это знание о себе необходимо для дальнейшего понимания изложенного в книге материала не только в качестве базовых знаний о себе, но и для применения этих знаний на практике, для возможности изменения своего поведения и изменения поведения окружающих людей.

Применительно к нашей системе координат на *графике №2* видно, что типы поведения человека (с учетом типов темперамента, по Айзенку) расположены следующим образом:



График №2

Где типы поведения в зависимости от типа темперамента человека можно охарактеризовать следующими терминами:

Меланхолик — (крайне-закрытое поведение). Характеризуется выраженным недостатком (нежеланием) социального взаимодействия и общения (трудно налаживает контакт даже с узким кругом знакомых ему людей). Обладает часто заниженной самооценкой. Легко ранимый, склонный к постоянному внутреннему переживанию различных событий. Склонен к индивидуальному времяпрепровождению. Слишком впечатлителен, эмоционально раним, стеснителен, очень сдержан внешне, но чувствителен и эмоционален внутри. В ситуации стресса — склонность к депрессии.

Флегматик — (ограниченно-закрытое поведение). Ха-

рактизуется сбалансированным социальным взаимодействием с ограниченным кругом общения (предпочитает контактировать с уже знакомыми ему людьми, однако сложно налаживает контакт с незнакомыми ему людьми).

Сангвиник — (ограниченно-открытое поведение). Характеризуется сбалансированным социальным взаимодействием с неограниченным кругом общения (предпочитает контактировать с уже знакомыми ему людьми, однако при этом легко налаживает контакт с незнакомыми ему людьми).

Холерик — (излишне-открытое поведение). Характеризуется выраженной необходимостью социального взаимодействия с неограниченным кругом общения (как с уже знакомыми ему людьми, так и с незнакомыми ему людьми). Обладает часто завышенной самооценкой. Всегда стремится быть в центре внимания. В ситуации стресса — склонность к истерико-психопатическим реакциям.

Поведенческая открытость (публичность) поведения человека по типу темперамента Айзенка в графическом виде будет выглядеть следующим образом:

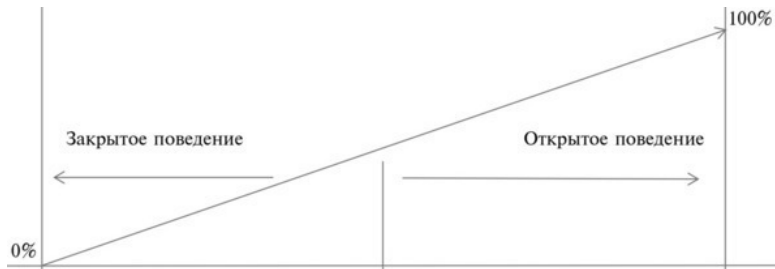


График №3

— где внешнему проявлению поведенческой открытости (публичности) человека в зависимости от типа темперамента соответствует диаграмма от почти полного 0% крайне закрытого поведения до почти полного 100% крайне открытого поведения.

Пропорциональное соотношение уровня поведенческой открытости и закрытости человека, его цифровую идентификацию условно можно изобразить графически на шкале координат:

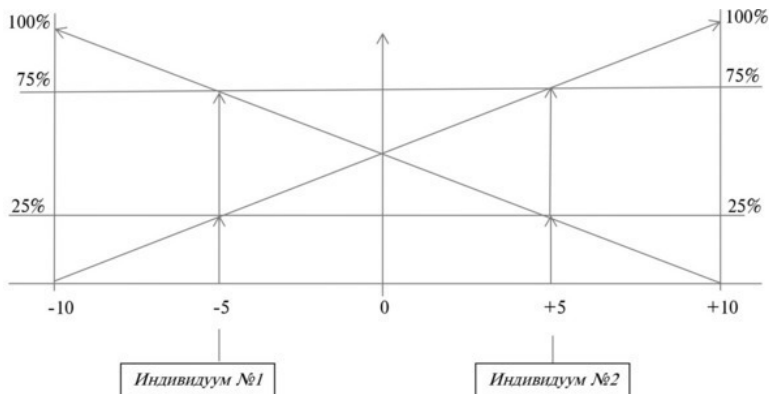


График №4

Так, на горизонтальной шкале координат значение (-10) соответствует 100% закрытости, а значение (+10) соответствует 100% открытости.

В случае, если при рождении человека (Индивидуум №1) его поведенческая точка на графике составляет (-5), то ему соответствует структура генетически унаследованного поведения, состоящая по вертикальной шкале координат из критерия закрытости, равного 75%, и критерия открытости, равного только 25%. Это процентное (пропорциональное) соотношение человека, склонного к более закрытому типу поведения, не склонному к публичному проявлению своих эмоций.

И, наоборот, в случае, если при рождении человека (Индивидуум №2) его поведенческая точка на графике составля-

ет (+5), то ему соответствует структура генетически унаследованного поведения, состоящая по вертикальной шкале координат из критерия открытости, равного 75%, и критерия закрытости, равного всего 25%. Это процентное (пропорциональное) соотношение человека, склонного к более открытому типу поведения, к более публичному проявлению своих эмоций.

Приведенные выше характеристики носят статический характер и соответствуют поведенческой точке опоры человека, данной ему с рождения ⁽¹⁾.

Доминирование более открытых людей над более закрытыми

Само по себе знание или понимание того, что ты относишься к человеку открытого (экстравертного) или закрытого (интровертного) типа поведения, является статической характеристикой поведения человека и не дает возможности изменить свое собственное поведение по отношению к окружающим людям.

Однако во время обычной жизни человек постоянно, не замечая этого, изменяет свое поведение от открытого до закрытого в определенных поведенческих границах, которые можно расширять путем применения специальных методик и тренировок.

Необходимо понимать, что в детстве развитие возможности расширения поведенческих границ в процессе родительского воспитания происходит намного легче, чем во взрослой жизни, при этом возможность сознательного изменения собственного поведения имеется у людей в любом возрасте.

Природа наделила открытых людей в большей степени талантом управления другими людьми, а закрытых людей — в большей степени талантом мобилизации всех своих внутренних ресурсов для решения нужных им задач.

Таким образом, с рождения природа подарила одним — *инструмент управления*, а другим — *инструмент внут-*

ренней мобилизации. Однако, если не развивать данные нам от природы таланты, то они так и останутся нереализованным потенциалом, которым мы так и не смогли воспользоваться в своей жизни.

Кроме того, не развивая свой собственный поведенческий талант, данный нам от природы, невозможно в должной мере освоить чужой относительно себя тип поведения.

В человеческом мозге есть два отдела обработки поступающей из внешнего мира информации. Это отдел «быстрой» обработки, который находится в задней (теменной области) части мозга, и отдел «долговременной» (более длительной) аналитической обработки, который находится в передней (лобной) части мозга. Назовем их условно «оперативный» и «аналитический» отделы мозга. Рассмотрим различия в их работе.

Отдел быстрой оперативной обработки информации мозга человека отвечает за эмоциональное и смысловое восприятие речи, за социализацию и общение между людьми, производит быстрый анализ поступающей информации для подготовки оперативного (быстрого) ответа на внешние раздражители.

Отдел долговременной аналитической обработки информации мозга человека отвечает за аналитическую обработку поступающей информации, многостороннюю оценку и подробный анализ. Такая многовекторная обработка посту-

пающей информации имеет как более продолжительное время, так и требует большее количество энергии, необходимой для аналитической обработки информации.

Как доказывают многочисленные научные исследования (6) (7) и эксперименты в области нейрофизиологии функционирования человеческого мозга, существуют различия в работе мозга у закрытых и открытых людей.

Так, в «Американском журнале по психиатрии» (6) (American Journal of Psychiatry) была опубликована научная статья о том, что еще в 1999 году ученые провели исследования мозговых функций у закрытых (интровертов) и открытых (экстравертов) людей. Они измерили черепно-мозговое давление и провели позитрон-эмиссионную томографию (ПЭТ) у закрытых и открытых людей при активных мыслительных процессах.

В результате исследований было установлено, что *у закрытых людей* приток крови в большей степени повышается во фронтальной лобной доле и переднем конце таламуса (передней части мозга), а *у открытых людей* приток крови в большей степени повышается в задней (теменной) части мозга, включая переднюю поясную извилину, височную долю и задний конец таламуса.

Таким образом, в результате научных экспериментов (6) (7) было подтверждено, что у закрытых и открытых людей движение крови в мозге имеет свои отличия, в основе кото-

рых разная биохимия их мозга. Было обнаружено, что различное движение крови в мозге у открытого и закрытого человека возникает из-за воздействия *специфических нейромедиаторов — ацетилхолина и дофамина* (биологически активные химические вещества, посредством которых осуществляется передача электрохимических импульсов в головном мозге человека). (6) (7)

Указанный научный метод позволяет установить, кто из людей является более закрытым, а кто — более открытым.

Однако более точная цифровая идентификация поведенческих особенностей человека на предложенной в настоящей книге шкале координат требует проведения дальнейших научных исследований в этой области.

В процессе научных экспериментов было доказано, что в мозге *у закрытых людей больше вырабатывается нейромедиатор ацетилхолин*, под воздействием которого обеспечивается большой приток крови к передней (лобной) части мозга и тем зонам, которые участвуют в таких процессах, как аналитическая обработка поступающей информации, многосторонняя ее оценка и подробный анализ, длительное запоминание, решение проблем и планирование. Это более длинный, сложный и более энергозатратный путь, требующий большую электрическую активность нейронов в передней (лобной) части мозга. (8)

В противоположность этому, в мозге *у открытых людей больше вырабатывается нейромедиатор дофамин*,

под воздействием которого обеспечивается больший приток крови к задней (теменной) части мозга к тем зонам, которые участвуют в таких процессах, как обработка зрительных, слуховых, осязательных и вкусовых (а также обонятельных) ощущений. Этот участок мозга отвечает за эмоциональное и смысловое восприятие речи, за социализацию и общение между людьми, производит быстрый «оперативный» анализ поступающей информации для подготовки немедленного ответа на внешние раздражители. Этот путь более короткий и менее энергозатратный. (8)

Поэтому и область принятия решений у открытых людей, в связи с более сильным притоком крови к задней (теменной) части мозга, находится в той части мозга, которая отвечает за быструю, «оперативную» обработку информации; напротив, у закрытых людей, в связи с более сильным притоком крови к передней (лобной) части, область принятия решений находится в той части мозга, которая отвечает за аналитическую обработку информации. Из-за этого и поведение у них в корне различается.



Так, открытый человек принимает поведенческое решение «здесь и сейчас» на основе оперативно полученной информации, когда нет времени на обдумывание и необходимо в первую очередь действие на базе уже готовых (инстинктивных) шаблонов поведения. Озарение, или так называемая интуиция у открытого человека происходит в фазе бодрствования.

Часто открытый человек не может пояснить, откуда пришло у него то или иное быстрое решение, однако в момент

его принятия он уверен в своем единственно правильном решении. Эта особенность поведения открытого человека обеспечивается мощным приливом крови в часть мозга, которая отвечает за быструю, «оперативную» обработку информации.

У закрытого человека, напротив, область принятия поведенческих решений находится в аналитической части мозга. Решение принимается после всестороннего анализа поступающей информации, поэтому закрытый человек всегда пытается объяснить причины принятия своего поведенческого решения и его обоснованность. Для принятия решения закрытому человеку необходимо время. Часто он говорит «надо подумать».

Поэтому при возникновении новой ситуации, когда необходимо срочно принять быстрое решение, закрытый человек бывает растерян и нерешителен, он не может определиться с правильным решением «здесь и сейчас» и часто полагается на решение уверенного в себе «открытого» человека. Озарение у закрытого человека происходит чаще всего во сне, когда оперативная часть его мозга отдыхает и не мешает аналитической части мозга обрабатывать поступившую из внешнего мира информацию.

У открытых людей чаще задействуются отделы мозга, отвечающие за оперативную (быструю) обработку поступающей информации. В этой части мозга у открытых людей всегда содержится достаточно большой объем ин-

формации, позволяющий дать быстрый и более эмоциональный ответ на внешние запросы (раздражители), без необходимости долгого аналитического анализа последствий своих действий.

Поэтому открытые люди могут без проблем выстраивать свою речь, говорить громко, убедительно и уверенно в своей правоте, обеспечивая свое речевое (словесное, вербальное) и эмоционально-темпераментное доминирование над более закрытыми людьми.

Мозг открытого человека устроен так, что когда оперативный отдел не справляется с поставленной аналитической задачей, ему проще передать ее на аналитическую обработку находящимся рядом более «закрытым» людям, а не задействовать свои собственные мозговые аналитические ресурсы, т. е. открытому человеку проще организовать на выполнение поставленной задачи более «закрытого» человека, у которого долговременная аналитическая часть мозга «постоянно включена».

Мозг открытого человека всегда стремится найти более энергосберегающие пути решения задач и всегда ищет возможность организовать на выполнение задачи более «закрытого» человека, чем нагружать свой аналитический отдел мозга.

Поэтому доминирование более открытых людей над более закрытыми является вербально-эмоциональным. Громкая, уверенная и эмоциональная речь открытого чело-

века — это одна из главных составляющих организаторского и управленческого доминирования, определенная генетической особенностью функционирования его мозга.

Согласно исследованию ⁽¹²⁾, опубликованному в журнале *Leadership Quarterly* в 2021 году, те, кто уделяет больше времени выступлениям, как правило, становятся лидерами групп, изначально не имевших лидеров.

Этот эффект лидерства возникает независимо от интеллекта или личностных качеств. Исследователи обнаружили организаторское доминирование людей, которые обладали громкой, уверенной и эмоциональной речью.

Именно они становились лидерами в групповых экспериментах, проведенных под руководством Нила Г. Макларена, научного сотрудника Центра исследований лидерства Бернарда М. и Рут Р. Басс. Статья «Лидерами становятся те, кто много говорит» опубликована в журнале *Leadership Quarterly* 24.07.21 г., Home / Исследования.

Мозг открытого человека работает в более энергосберегающем режиме из-за притока крови в большей степени к «оперативной» части мозга. Поэтому утомляемость открытым людям по обработке внешней информации свойственна в гораздо меньшей степени, чем закрытым.

У открытого человека постоянно «включен» отдел мозга, отвечающий за менее энергозатратную оперативную (быструю) обработку информации, в то время как у закрытых людей постоянно «включен» отдел мозга, отвечающий за более

энергозатратную аналитическую обработку информации.

У закрытых людей чаще задействуются отделы мозга, отвечающие за аналитическую (долговременную) обработку поступающей информации. Мозг закрытого человека работает в более энергозатратном режиме из-за притока крови в большей степени к более объемной лобной части мозга, отвечающей за аналитическую обработку информации.

Поэтому утомляемость закрытым людям по обработке внешней информации свойственна в гораздо большей степени, чем открытым. Оперативная часть мозга у закрытого человека играет вспомогательную роль и включается в полной мере только в случае необходимости вербально-эмоционального ответа на внешние раздражители.

Внешняя информация у закрытого человека поступает непосредственно в аналитическую (долговременную) часть мозга, отвечающую за многостороннюю оценку и подробный анализ полученной информации.

Такая обработка поступающей информации имеет как более продолжительное время, так и требует большее количество энергии, необходимой на обработку информации. Кроме того, обработанная мозгом информация дает очень часто неоднозначный ответ в силу сложности прогнозирования последствия действий человека, при наличии неизвестных факторов, возникающих в жизни каждого человека постоянно.

Эмоциональная оценка внешней информации, поступающей от оперативной части мозга в период бодрствования, часто не позволяет закрытому человеку сосредоточиться на подробном аналитическом анализе этой информации. Переизбыток поступающей внешней информации быстро приводит к переутомлению в ее обработке и желанию ограничить поступление слишком больших массивов информации.

Это значит, что если поместить закрытого человека в среду с большим количеством внешних раздражителей, например, в шумный ресторан, то он быстро станет подавленным и перегруженным, у него появится желание «закрыться», чтобы перекрыть поток информации.

Многовекторность выданного аналитической частью мозга решения не позволяет закрытому человеку уверенно говорить об одном из многих вариантов развития событий. Отсюда вербальная и эмоциональная неуверенность в своих словах и поступках, которая не дает возможности построить закрытому человеку свою речь в эмоционально-уверенном стиле. Неэмоциональная и неуверенная речь закрытого человека очень часто не позволяет ему выходить победителем в споре с более открытым и уверенным в себе человеком.

Таким образом, доминирование более открытых людей над более закрытыми в вербально-эмоциональной сфере является генетически обусловленной **биохимической особенностью работы мозга человека**. Поэтому у закрытых и открытых людей разная биохимия мозга. ⁽⁹⁾

При этом необходимо понимать, что функционально обе части мозга у открытых и закрытых людей работают одинаково. Так, дофамин, например, действует как сигнал вознаграждения и положительное подкрепление поведения, а ацетилхолин, с другой стороны, коррелирует с вниманием и пространственным обучением. ⁽¹⁰⁾

Энергетическая ловушка мозга

Человеческий мозг может попадать в свою собственную энергетическую ловушку так как всегда ищет наименее энергозатратные для него решения.

Однако, выбирая наименее энергозатратные варианты, мы неосознанно перекладываем решение задачи и ответственность за последствия такого решения на плечи другого человека. А наш мозг так и не научивается задействовать весь свой потенциал. Собственный «моторчик нашего мозга» не запускается. Это и есть энергетическая ловушка мозга.

Диапазон поведенческой мобильности

В каждом человеке одновременно присутствует возможность открытого (публичного) и закрытого (непубличного) поведения в пропорциональной зависимости от соотношения вырабатываемых мозгом специфических нейромедиаторов — ацетилхолина и дофамина.

В связи с постоянными динамическими изменениями нашей психики во время обычной повседневной жизни, человек постоянно, не замечая этого, изменяет свое поведение от открытого до закрытого в пределах (рамках) своего индивидуального поведенческого диапазона. Назовем такие рамки — *диапазоном поведенческой мобильности человека*.

Предположим, ваш индивидуальный диапазон поведенческой мобильности позволяет Вам находиться в закрытой зоне до -5 и в открытой зоне до $+5$. Однако ваше нахождение в более открытой зоне, превышающей пороговое значение генетически обусловленного диапазона, будет означать, что вы находитесь в стрессовой ситуации, а нахождение в более закрытой зоне будет означать, что вы находитесь также в стрессовой (депрессивной) ситуации, со всеми негативными последствиями для вашего психического здоровья.

Необходимо это осознать и следить, чтобы ваше поведение в большинстве случаев находилось в зоне соответствия

вашему диапазону поведенческой мобильности.

Таким образом, при недостатке общения человек впадает в стрессовое (депрессивное) состояние (подавленное настроение, сниженная двигательная активность), а при переизбытке общения человек находится уже в другом стрессовом состоянии (эмоциональное перенапряжение, неадекватность поведенческих реакций).

Однако в процессе воспитания, или приспособления (адаптации), человека к окружающей его социальной действительности мы способны приобрести возможность модулировать не свойственный нам тип поведения в открытую или закрытую поведенческую зону, с ограниченным по времени нахождением в чужой для нас поведенческой зоне без существенного вреда здоровью.

После нахождения в чужой для нас поведенческой зоне необходимо обязательно возвращаться к нашему естественно-природному типу поведения, для приведения своей психики в нормальное состояние, для ее расслабления и «подзарядки батареек» (*«модулировать не свойственный нам тип поведения» — это способность человека переходить в чужую поведенческую зону за рамки своего естественно-природного поведения*).

При этом в случае, если у человека имеется в своем поведенческом арсенале возможность модулировать не свойственный ему тип поведения, то он переходит в чужую поведенческую зону автоматически, психика сама производит

переключение поведения без нашего вмешательства.

Однако, если у человека отсутствует такая возможность, то переключать приходится самостоятельно с большим эмоциональным и нервным напряжением. В этом случае, как отмечал в своих научных работах выдающийся британский психолог Ганс Юрген Айзенк ⁽⁵⁾, длительное нахождение человека в неестественной для него зоне поведения может привести к психическому расстройству — неврозу.

Разница на горизонтальной шкале координат между цифровыми обозначениями является «диапазоном поведенческой мобильности». Чем больше указанная разница, тем бóльшая поведенческая приспособляемость человека к внешней социальной среде и его понимание поведения других людей.



График №5

Диапазон поведенческой мобильности индивида определяет границы его «нормального поведения», заложенного в психику человека генетически при его рождении ⁽¹⁾, при этом он может быть существенно скорректирован как в дет-

ском возрасте, путем применения специальных воспитательных технологий, так и во взрослом возрасте с помощью специальных тренингов, расширяющих диапазон поведенческой мобильности человека.

Широкий диапазон поведенческой мобильности дает возможность человеку, с одной стороны, самостоятельно (автономно) делать свою работу без привлечения других людей, а с другой стороны, дает возможность организовывать других людей для выполнения поставленной задачи. Широкий диапазон поведенческой мобильности дает человеку колоссальные поведенческие (конкурентные) преимущества перед другими людьми в человеческом обществе.

Диапазон поведенческой мобильности генетически задан нашей психике от рождения, у кого-то он более узкий, у кого-то более широкий.

Для облегчения понимания, что такое «диапазон поведенческой мобильности», мне необходимо было найти в современной жизни такой образ, который известен большинству читателей. И это фильм «Дивергент» (англ. Divergent — «расходящийся», «отклоняющийся») — американский фильм-антиутопия режиссёра Нила Бёргера, представляющий собой экранизацию романа «Дивергент», написанного Вероникой Рот. Выход фильма в США состоялся 21 марта 2014 года, в России — 10 апреля 2014. Слоган фильма: «Ты опасен, если ты другой».

Действие фильма «Дивергент» происходит в мире, пе-

режившем глобальную войну, в футуристическом городе Чикаго, где общество разделено на пять фракций: «Эрудиция» (Erudite), «Дружелюбие» (Amity), «Искренность» (Candor), «Отречение» (Abnegation) и «Бесстрашие» (Dauntless). Каждая из них объединяет в себе подростков определённого типа мышления и поведения. Каждый подросток, достигший 16 лет, должен пройти тест, чтобы определить, к какой фракции он принадлежит, а на посвящении либо довериться тесту, либо остаться в своей фракции, или же по зову души выбрать другую фракцию.

Главная героиня Беатрис Прайор, проходя тест, обнаружила, что ей подходят сразу все фракции, в отличие от своего родного брата, у которого мышление и поведение соответствовало строго одной фракции. Таких людей, как Беатрис (Трис), называли «дивергентами», из-за того, что природа наделила их талантом не только нестандартно мыслить, но и нестандартно действовать. По ходу действия фильма в следующих сериях мы видим, что и брат Трис тоже со временем, из-за происходящих в фильме событий, начал осваивать дивергентное мышление и поведение.

Автор романа Вероника Рот не придумала термин — «Дивергент». Впервые понятие «дивергентное мышление» в психологию ввел ученый Д. Гилфорд, описавший дивергенцию как «мышление, идущее в разных направлениях». Также Гилфорд пришел к выводу, что данная форма мозговой деятельности человека допускает варьирование основ-

ных путей решения какой-либо проблемы, приводя в итоге к неожиданным результатам и выводам. (13)

Дивергэнтное мышление (от лат. *divergere* — отклоняться, расширяться, множиться) — это способность человека нестандартно подходить к решению поставленных перед ним задач. С помощью не одного (очевидного), а различных (расширенных, не очевидных) вариантов решения поставленной задачи. Это способность человека рассматривать одну и ту же задачу с разных точек зрения. (Научными исследованиями дивергентного мышления занимались Э. П. Торранс, Д. Гилфорд, К. Тейлор, Г. Груббер, И. Хайн, А. Б. Шнедер, Д. Роджерс).

Применительно к нашей системе координат, дивергентное мышление — это возможность решения задачи как с точки зрения открытого, так и с точки зрения закрытого человека. Такому человеку соответствует широкий диапазон поведенческой мобильности.

Конвергентное мышление — (от лат. *convergere* — «сходиться к одному центру») — в противоположность дивергентному мышлению — это фокусировка человека на единственно возможном (очевидном для него) решении поставленной перед ним задачи.

Применительно к нашей системе координат, конвергентное мышление — это возможность решения задачи только со своей единственной точки зрения, не принимая в расчет другие точки зрения, в прямой зависимости от того, к како-

му поведенческому типу вы относитесь — к закрытому или открытому. Такому человеку соответствует узкий диапазон поведенческой мобильности.

Способ мышления (дивергентный или конвергентный) в конечном счете определяет и тип поведения человека. Таким образом, применение терминов дивергентного и конвергентного поведения применимо и к описанию диапазона поведенческой мобильности человека.

Дивергентное поведение — это способность человека в отношениях с другими людьми (отталкиваясь от своей базовой поведенческой зоны) модулировать свое поведение в нескольких поведенческих зонах, а также его способность понимать поведение людей из других поведенческих зон (часто у таких людей имеются задатки психолога).

Дивергентному поведению соответствует широкий диапазон поведенческой мобильности человека и его способность изменения (приспособления, адаптации) своего поведения в соответствии с изменением внешней социальной среды. Дивергентное поведение будет условно соответствовать следующему графику:

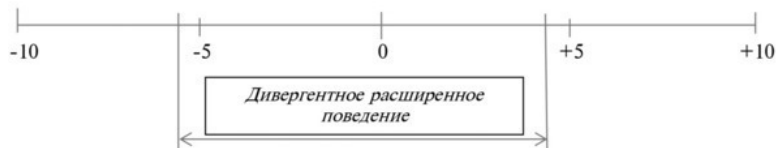


График №6

Конвергентное поведение — это способность человека действовать в отношениях с другими людьми только в соответствии со своей базовой поведенческой зоной и неспособность человека понимать поведение людей из других поведенческих зон.

Конвергентному поведению соответствует узкий диапазон поведенческой мобильности человека с невозможностью приспособления своего поведения к изменяющимся внешним социальным условиям. Такие люди обычно говорят: «Принимайте меня таким, какой я есть, я ничего не могу поделать со своим поведением или характером».

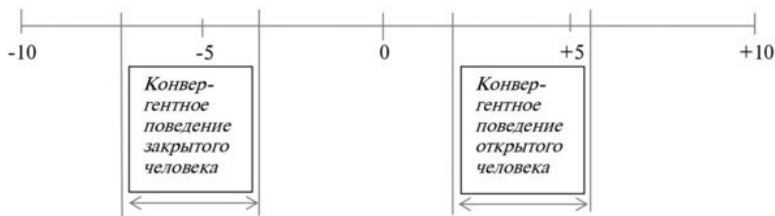


График №7

Предположим, что вы можете изменять свое поведение в широком поведенческом диапазоне, т. е. обладаете дивергентным поведением. Тогда вам будут доступны следующие технологии поведения в общении с человеком более откры-

тым или с человеком более закрытым, чем вы:

— *с более открытым (публичным) человеком*, для того чтобы он Вас понял, для того чтобы донести до более открытого, чем Вы, человека смысл того, что Вам необходимо ему сказать (передать) в процессе общения, Вам придется значительно усилить эмоциональную окраску передаваемого ему смыслового сообщения, а также увеличить уровень громкости Вашего голоса, не допуская переход на крик, а также усилить убедительность своих слов, связав их необходимой логичностью и убедительностью, установить так называемую «вербально-эмоциональную синхронизацию» с таким человеком. Только в этом случае можно донести максимальный объем смысловой информации до более, чем Вы, открытого человека.

Эмоциональная и громкостная составляющая при передаче смысловой информации должна соответствовать, или немного превосходить, тот эмоциональный и громкостный уровень употребления информации, который привычен для более открытого, чем Вы, человека. В противном случае Вас просто «не услышат». При этом обвинения будут такого типа: что вы не акцентировали внимание на том, что хотели сказать, говорили слишком тихо и непонятно, говорили слишком нечетко, или слишком коротко, неясно выражали свою мысль, «мямлили».

То есть для передачи смысловой информации более от-

крытому, чем Вы, человеку, Вам необходимо изменить, хотя бы кратковременно, свое поведение на более открытое (публичное);

— *с более закрытым (непубличным) человеком*, для того чтобы он Вас понял, для того чтобы донести до него смысл того, что Вам необходимо ему сказать в процессе общения, Вам придется значительно уменьшить эмоциональную окраску передаваемого ему смыслового сообщения, а также уменьшить уровень громкости Вашего голоса, установить так называемую «вербально-эмоциональную синхронизацию» с таким человеком. Только в этом случае можно донести максимальный объем смысловой информации до более, чем Вы, закрытого человека.

Эмоциональная и громкостная составляющая при передаче смысловой информации должна соответствовать тому эмоциональному и громкостному уровню употребления информации, которая привычна для более закрытого, чем Вы, человека. В противном случае, Вас просто «не услышат». При этом обвинения будут такого типа: что вы слишком громко говорили и поэтому (опять же) не акцентировали внимание на том, что хотели сказать, говорили слишком много, неясно выражали свою мысль, «кричали», а не говорили.

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.