

# Психотипология Современные взгляды А. Филатов



# А.Филатов: несколько слов о себе



- Высшее медицинское и психологическое образование
- Дополнительное образование в области когнитивистики, нейронаук, нейротехнологий и IT.
- Руководитель лаборатории цифрового профайлинга
  - Эксперт-профайлер международного уровня
- Автор энциклопедии профайлинга

# Психотипология

## Критерии хорошей психотипологии

1. Доказанная связь с «биологией»
2. Доказанная связь с эволюционной теорией
3. Простота
4. Небольшое количество типов 7+/-2
5. Внеконтекстуальность
6. Возможность «оцифровки»

Базовая потребность: сенсорное удовольствие, выделение на фоне других с подчеркиванием собственной уникальности и «крутости».

**Цель** покупки – привлечь к себе внимание и стать самым лучшим.

**Средство достижения цели** – привлечение внимания окружающих и «замыкание их» на себе.

**Базовая тенденция** заключается, в создании и презентации широкой общественности иллюзорно благополучной модели мира (либо демонстративно несчастной), в которой центральное место занимает собственное «Я» истероида.

## Внешний вид

Контрастность и эксцентричность  
Символизм и театральность  
Пластичность  
Стремление к оригинальности

## Мимика и пантомимика

Демонстративная и утрированная  
Изменчивая и провоцирующая  
С двойными посланиями  
Вызывающая

## Мышление

Ориентирован на себя. Целенаправленно зависит от настроения требователен к другим, а не к себе.  
Вытеснение или утрирование

## Поведение

Любит подарки и комплименты  
претензии на особое место под «Солнцем».

«Говорить и интриговать», а не делать. Переоценивает свои способности и заслуги.

Завышенные притязания. С долей игры и несерьезности. Склонен к звездной болезни. Интриги, ложь, скандалы. Не доводят дела до конца.  
Ориентирован на личную выгоду

## Эмоции

Подвижность и чрезмерность  
Наступательность и театральность  
Открытость и утрированность  
маска эмоций и игра на себя

## Общение

Изменчивость и поверхностность  
способность заинтересовать манипуляции и провокации  
«игра на нервах», эгоцентризм  
Скепсис, стёб, цинизм  
эпатажность и вызов, самолюбие  
нарушают дисциплину

## Как продавать и вести переговоры

- Неподдельное внимание к его уникальной личности
- Как с вашим товаром он выделится на фоне?
- В чем ваш товар и предложение лучшее на рынке?
- Продавец должен олицетворять успешность товара
- Красивый фантик и обложка - обязательна
- Нужно создавать эффект «Вау»
- Ссылаться на других успешных людей, кто пользуется вашим товаром. Вы с ними – на ты.
- Compliments и подарки. Поздравления с праздника
- Всегда на связи и напоминать о себе
- Зафрендиться в ФБ и ВК и ставить лайки

Базовая потребность: контроль и

статус

**Цель** – обезопасить себя, «подстраховаться», отгородить от проблем.

**Средство достижения цели** – организация порядка. Выстраивает свою систему ценностей (кодекс правил)

**Тенденция:** Стремление к контролю людей и информации, подавление исходящих от них - в реальности или в потенциале – угрозы за счет установления жесткого, авторитарного формального порядка на занимаемой территории.

### Речь

**Внешний вид**  
напряженность  
сильная конституция  
корявость, угловатость  
неуклюжесть и рубленность  
отсутствие пластичности  
строгий и деловой стиль  
замкнутость и недовольство.

грубая или нейтрально-наступательная  
раздраженно-недовольная  
сложно-структурированная  
критикующая и «переводящая стрелки»  
невыразительность, перебивает  
не умеет доносить мысль, мало что объясняет, повторяет одно и то же.

### Мимика и пантомимика

Сдержанная и безразличная  
иронично-агрессивная  
резкая и наступательная  
подавляющая и продавливающая  
подчеркивающая иерархию и статус  
подчеркнутая серьезность  
немногообразна и стереотипна.

### Мышление

Оборона от возможной угрозы  
Формализм  
Ориентация на действия и факты  
Негативизация

### Общение

Держится независимо  
Принижает статус партнера  
Стремится к контролю и подавлению  
Сдержанность и раздражительность  
Важен процесс разрядки (срывы)

### Поведение

Статусность  
Жесткость  
Раздражительность  
Формализм

### Как продавать и вести переговоры

- Вы – статусное лицо компании, а не первый встречный
- Негативно относиться к конкурентам, которые «халявят»
- Цифры, факты, статистика, конкретика
- Подчеркнуто деловой стиль. Организованно, чинно, спокойно, уверенно.
- Сохранять деловые и не устанавливать личные отношения
- Чуть прикрикнуть на младших коллег, высказать недовольствие
- Подчеркнуть положение клиента в обществе
- Контроль! Проявите контроль и пунктуальность!
- Не спорить, а соглашаться

Базовая эмоция: отвращение, неприятие,

**Цель –**  
карьера и повышение  
собственной  
«капитализации»

**Средство достижения цели** – использование человеческих ресурсов для достижения собственных целей.

**Тенденция:**  
карьерная  
социализация и  
манипуляции

### Внешний вид

Напряженность постоянно и стабильность. Приверженность выбранному стилю. Классический вписанный в контекст и иерархию

### Мышление

Плохо поддается внушению и переубеждению  
Прагматизм, логика, расчет  
Минимизация эмоций  
Обдумывание наперед  
Подмена понятий и манипуляции

### Поведение

Социально приемлемое и одобряемое. Не вызывающее агрессию. Мотивирование и «подтрунивание»  
Расчетливое в зависимости от ситуации

### Речь

Фильтруется и контролируется  
Подстраивается под ситуацию  
Направлена на цель и результат  
Умеет убеждать и отстаивать свое мнение  
Говорит то, что сейчас выгодно  
Подчеркивает плюсы и достижения

### Общение

Формирует коалиции вокруг себя  
Люди не важны. Важно то, что я смогу с их помощью сделать.  
Целенаправленно и конкретно  
Формально общается, но сохраняет дистанцию  
Общаться только с теми, с кем выгодно

### Мимика и пантомимика

Эмоции хорошо контролируются. Немногообразна и стереотипна. Сдержанная и деловая. Невыразительна и минималистична. Подчеркнута серьезность. Та, какая сейчас положена по контексту.

### Как продавать и вести переговоры

- Выгода и конкретные деньги. Сколько он может заработать и сэкономить с помощью вашего товара и услуги?
- Удобство, комфорт, отдых
- Создавать продажный «цейтнот» - это ограниченная акция для наших VIP-клиентов
- Давать простые «объяснялки», но при этом сохранять конспирологию
- Приводить оценки лидеров рынка
- Продавать «достижение цели». Как ваш товар поможет ему победить? И в чем?
- Услуга за услуга
- Не давать больших скидок
- Внушать, что он и ваш товар приведет его к успеху.

Базовая эмоция: спокойствие, печаль

**Цель –**  
гармония, мир,  
спокойствие.

**Средство достижения цели –**  
налаживание и усиление  
межличностной коммуникации,  
установка доверительных  
отношений между людьми,  
сотрудничество.

**Тенденция:** гуманизация и  
гармонизация внутреннего и  
внешнего мира людей во  
всех аспектах.

### **Внешний вид**

Аккуратность, но не  
педантичность  
Спокойные неяркие и нетемные  
тона. Комфортно и без  
стеснения в движениях. Без  
ярких контрастов, однотонно.

### **Мышление**

Отражает эмоциональные  
переживания. Доминанта  
социального и справедливого  
Ориентировано на отношения с  
людьми. Волнуются  
и беспокоятся о других

### **Поведение**

Поиск компромисса  
Ответственность и  
взаимопомощь  
Исполнительность и забота  
Избегание конфликтов и  
миролюбие

### **Речь**

Плавная, негромкая, вежливая  
Выразительная, извиняющаяся  
Умение слушать  
Интонированная и четкая.

### **Общение**

Доброжелательность и  
стеснение  
Стремление к сотрудничеству  
Соблюдение норм и правил  
Гибкость и осторожность

### **Мимика и эмоции**

Искренность и естественность  
Мягкая, плавная, аккуратная,  
Доброта, порядочность,  
честность  
Не скрывают эмоции и чувства.

### **Как продавать и вести переговоры?**

- Спокойно, чутко, с упором на отношения
- Говорить на неделовые темы (семья, кошки, собаки и т.д.)
- Зафрендиться в ФБ и ВК и ставить лайки
- Передавать приветы через него
- Не грубить и не торопить. Дать попробовать бесплатно.
- Подбадривать при этом не снимая тревогу
- При «косяках» внушать и усиливать чувство вины – «ты подводишь всех нас»
- Хвалить за результаты и успешный опыт сотрудничества
- Спрашивать, «как дела у близких людей?» и передавать им приветы.
- Стимулировать инициативу

Базовое состояние: познание,

**Цель** – интеллектуальный поиск и творчество.

**Средство исследования цели** – нестандартные идеи, решения; отстранение от социальной активности.

**Тенденция:** интеллектуальный креатив и создание интеллектуальных продуктов.

## Внешний вид

Астеник или органик. Легкая неухоженность и небрежность «Собирательная» одежда из разных комплектов. Угловатость и неуклюжесть Неторопливость и сосредоточенность

## Мышление

Скрытая претензия на гениальность Независимо и рефлексивно Непоследователен и отвлекаем Трудности с целеполаганием. Скрытое высокое самолюбие.

## Поведение

Забывчивость и непосредственность. Неисполнительность. Избирательность общения и замкнутость. Повышенная отвлекаемость. Интересуется теоретическими концепциями, а не реализацией при плохих отношениях может делать на зло

## Речь

Многословная, но не быстрая Высокая теоретическая подкованность. Философствование и нравоучительство. Разговаривает только с близкими Учитывает много вариантов. Не ограничивается одним решением.

## Общение

Теоретическая эрудированность Интересна информация, а не человек. Формальное, неэмоциональное и неглубокое Сохраняет дистанцию. Общается с себе подобными. Скрыто агрессивен.

## Мимика и эмоции

Неэмоционален, но периодически «взрывается». Чувствителен к критике Длительное переживание эмоций и неудач Плохое управление эмоциями и настроением. Однообразна и скучна.

## Как продавать и вести переговоры

- Делать комплименты его теоретической подготовке и интеллектуальным решениям
- Не навязчиво
- Предпочтительно общаться через Интернет
- Не подчеркивать собственный статус при контакте с ним.
- Предлагать посмотреть документацию и другие важные детали. Проявить уважение к казалось бы самым мелким и ненужным деталям.
- Продажи через Интернет. Не лезть в душу.
- Быть теоретически подкованным и периодически сводить разговор

Базовая эмоция: удивление и радость

**Цель** – получение положительных эмоций.  
Движуха

**Средство достижения цели** – социальные контакты и общение

**Тенденция:** стремление к широчайшему общению, к калейдоскопической событийности жизни, подкрепленное оптимистическим взглядом на происходящее в реальном мире. Периодически это сменяется депрессивными эпизодами.

### Внешний вид

ориентация на удобство в одежде  
Функциональность, невнимательность к внешнему виду  
забывчивость деталей

### Речь

Быстрая, взхлеб, выразительная  
непоследовательная  
эмоционально окрашенная  
перепрыгивание в сюжетах

### Мимика и эмоции

подвижная, яркая эмоциональность  
позитивно-ориентированная  
быстро меняющаяся, живая  
изменчивая, энергичная, заражающая

### Мышление

Быстрое, ситуативное  
отражает поток идей  
неустойчивое и поверхностное  
сиюминутные решения  
сложности с оценкой рисков

### Общение

Общительность и социализация  
ни к чему не обязывающее  
многоаспектное и обо всем  
перескакивание идей  
веселое и несерьезное

### Как продавать и вести переговоры

- Эмоционально и вовлечено. Только позитив и смех
- Сразу договариваться следующих контактах.
- По-больше развлечений и двигательной активности.
- Задействовать в продаже, вовлекать и смеяться
- Верить, что все получится. Все будет хорошо не смотря на что.
- Периодически напоминать о себе

### Поведение

Неустойчивое и несерьезное  
ориентация на эмоции, новизну  
ненадежность и авантюризм  
уверенность и подвижность  
быстрые движения и речь

### Эмоции и паттерны

Все есть развлечение и общение  
Вспыхивает и гаснет  
Оригинальность и яркость эмоций  
Неустойчивость мотивации и отношений  
Ни к чему не обязывает  
«не парится»

Базовая эмоция:

**Цель** – просьба о помощи, стабильность, поддержание имеющегося паттерна.

печаль

**Средство достижения цели** – жалобы, негатив, критика.

**Тенденция:** стремление переложить ответственность на другого, не отвечать за принятие решений и не быть провайдером изменений.

### Внешний вид

Темное и функциональное. Одно-тонное и однообразное. Незначительное количество аксессуаров. Постоянство стиля и стабильность. Строгое и

### Поведение

Малая подвижность и заторможенность. Стремление минимизировать собственные действия и решения. Концентрация на ошибках, сожалении, упущенных возможностях. Игнорирование собственных ошибок. Отмалчивание при критике, ненависть к общему контролю.

### Общение

Малообщительный. Обсуждение и критика руководств. Стёб и унижение провинившихся. Хорошо было только раньше, лучше уже не будет. Что с вами разговаривать? Вы все равно ничего не поймете. Оставьте меня в покое. Я сам.

### Речь

Агрессивно-жалобная. Критика без предложений. Все не устраивает, гипер-обобщения. Не настаивают на своих предложениях. Тягостное молчание и глубокие вздохи.

### Мышление

Они все ошибаются, но они сами должны все понять и исправить. Я за – не буду. Делай – не делай, а проблем меньше не станет. Почему вы все именно мной не довольны? Претензии неогенного гения. Это они виноваты. А я вас предупредил. Это бесполезно. Все равно не поможет.

### Как продавать и вести переговоры

Продавать ностальгию и хорошее настроение. Высказываться в слегка негативном плане о состоянии мира и рынка. Понравиться как человек. Быть искренним. Критиковать кого-нибудь в присутствии клиента. Не «вестись» на нытье. Концентрироваться на результате.

### Мимика и эмоции

Печаль и отвращение, мало позитива. Пессимизм, негативизм и обреченность. Стабильные «залипающие» состояния. Отсутствие чувства юмора и смеха. Внешняя серьезность и строгость.

### Привычки паттерны

Негативизация и негативное намерение. Низкая мотивация к изменениям и развиту. Ориентирован на удержание позиций и нейтрализацию конкурентов. Стремление к самостоятельности и независимости ото всех. Перекалывание ответственности на обстоятельства и врагов. Много психосоматики.

**Цель** – обезопасить себя, просчитать риски и нейтрализовать их.

**Средство достижения цели** – смена ролей треугольника Карпмана.

**Тенденция:** повышенная чувствительность к проблемам и тревогам. Концентрация на проблемах и том, как их решить, а не на будущем и целях.

## Внешний вид

Неуверенность и беспокойство  
Избегает ярких тонов и аксессуаров.  
Не стремится выделиться и обратить на себя внимание  
Официальная вежливость со всеми.  
Бледность и астения.

## Поведение

Наблюдательность и напряженность.  
Сохранение некоторой дистанции даже в дружеском общении.  
Склонность к перемене мнений и торг при принятии решений.  
Стеб и вселение неуверенности в других.  
Сомнения и скепсис к изменениям, которые ему невозможно контролировать.  
Интриги и непрямые

## Мимика и эмоции

Тревога и нервный смех. Черный юмор и сарказм. Радость – показательна и неискренна. Я должен притворяться, что все хорошо.  
Быстрая сменяемость эмоций и состояний. Контроль лица и мимики.

## Речь

Все в жизни возможно, особенно проблемы. Где ваши гарантии?  
А что будет, если вдруг...?  
Мы должны все спрогнозировать и разработать план.  
Я бы не стал надеяться, что все будет хорошо

## Мышление

Все могут обманывать, поэтому нужно всегда быть на чеку.  
Никому нельзя доверять.  
Ничего просто так не бывает.  
Нужно все контролировать и всегда быть в курсе новостей и событий.  
Хочешь сделать хорошо – сделай сам.  
Никому не давай никаких гарантий. Но требуй их.  
Собирай информацию! «Никому не показывай свои карты»

## Общение

Контроль ситуации при внешней позитивности. Высокомерие или слезы.  
Вечный треугольник Карпмана.  
Стремление себя обезопасить и увеличить зону контроля.  
Двойные стандарты. Тревожность и гиперуверенность

## Привычки паттерны

Негативизация и негативное намерение.  
Низкая мотивация к изменениям и развитию.  
Ориентирован на удержание позиций и нейтрализацию конкурентов.  
Стремление к самостоятельности и независимости ото всех.  
Перекалывание ответственности на обстоятельства и врагов.

## Как продавать и вести переговоры

Сказать, что все проблемы вы возьмете на себя.  
Предлагать надежное, а не красивое  
Продавать «защиту» от чего-либо.  
Успокаивать и приводить позитивные примеры из жизни  
Тест-драйв и попробовать товар – бесплатно..

**Спасибо за внимание !**

**Вопросы и доп.  
информация в  
Телеграм**

**@ProProfiling**