

Виктор Пономаренко

# ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Изучение  
индивидуальных  
различий



Издательство АСТ  
Москва

УДК 159.9  
ББК 88.37  
П56

*Дизайн обложки Анны Кузьминой*

**Пономаренко, Виктор Викторович.**

П56 Практическая психология : изучение индивидуальных различий / Виктор Пономаренко. — Москва : Издательство АСТ, 2020.— 288 с.— (Практический тренинг).

ISBN 978-5—17-121512-5

Виктор Пономаренко — специалист в области психологии индивидуальных различий (он автор знаменитой методики «7 радикалов»), а также производственной, семейной, политической конфликтологии. Сквозь призму своих научных и практических интересов, знаний и более чем тридцатилетнего профессионального опыта он оценивает актуальные явления современности. В сферах бизнеса, семьи, формирования массового сознания. Поэтому в этой книге есть разделы «О делах наших...», «О детях, семье и школе», «Времени посвящается». Штрихи к психологическим портретам разных людей читатель найдет в разделе «О характерах».

Да, многие статьи в сборнике носят критический характер. Но это не потому, что Виктор Пономаренко — желчный человек, раздраженный критик действительности. Просто психолога и конфликтолога не зовут туда, где и без него все хорошо. Отсюда и специфический опыт. Опыт исправления ошибок.

Испокон веков людям свойственно ошибаться, но не будем этим оправдывать череду собственных ошибок. Давайте учиться поступать разумно и жить легко.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.37**

ISBN 978-5—17-121512-5

© Пономаренко В.

© Оформление.

ООО «Издательство АСТ», 2020

---

## **О ХАРАКТЕРАХ**

---

### **ЧАШКА ЧАЯ С ЛИМОНОМ**

Люблю чай с лимоном! Сладкий, ароматный. Подкрепляет силы в разгар трудового дня... Между прочим, воспринимается этот чай как самостоятельный традиционный напиток, со своим специфическим вкусом. Очень узнаваемым, кстати. Завяжи человеку глаза и дай отведать, всякий уверенно скажет: «Да это же чай с лимоном!»

А ведь состоит-то он из разных ингредиентов. В нем, если прочувствовать все нюансы вкуса, можно выделить горьковатую терпкость чайной заварки, сладость сахара, кислинку лимона, влагу кипяченой воды. Все это, собранное вместе, образует любимый многими напиток. Который согревает нас, успокаивает и настраивает на приятные неспешные мысли.

Но ведь каждый из названных ингредиентов — вода, сахар, заварка, лимон — существует и в отдельности. Более того, легко себе представить другие их сочетания. Например, что вы скажете о холодной воде с лимоном? — Освежает в жаркую погоду, не правда ли? А лимон с сахаром? — Полезное бодрящее лакомство... А разве не бывает смесей, в которых уже названные нами вкусы сочетаются с какими-то другими? Скажем, вода, сахар, лимон и кофе? И это уже другой напиток, иного рода. Видите, комбинируя всего несколько разных вкусовых начал, можно составить разнообразные смеси. По вкусу, цвету, запаху и даже по воздействию на человека.

Зачем мы говорим об этом? — Да, затем, что природа, формируя каждого из нас, поступает аналогичным образом. Она смешивает в каждом человеке разные психологические начала. В разной пропорции. И в результате возникают разные характеры. Кто-то из нас — чай с лимоном. Кто-то лимонад. Кто-то ароматный сладкий кофе. А кто-то — энергетический коктейль. Главное, природа никогда не создает плохих, невкусных и бесполезных

сочетаний. Любой характер — благо, достоинство. По крайней мере, изначально. Впрочем, эта тема заслуживает подробного разговора.

*«Долохов, спустив ноги, примерился, уселся на край окна и достал бутылку.*

*— Ежели кто ко мне будет соваться, — сказал он, пропуская слова через стиснутые губы, — я того сейчас спущу вот сюда.*

*Он поднес бутылку ко рту, закинул назад голову и вскинул вверх свободную руку для перевеса. Его голова загнулась назад, и рука с бутылкой поднималась все выше и выше, содрогаясь и делая усилие. «Пуста!» — Крикнул Долохов и прыгнул с окна. От него сильно пахло ромом.*

*— Отлично! Молодцом! Вот так пари! — кричали с разных сторон».*

*А вот еще отрывок: «Наташа, закутанная платками, из-под которых виднелось оживленное, с блестящими глазами лицо, подскакала к ним. Она ловко и уверенно сидела на своем вороном Арабчике, и верною рукой, без усилия, осадила его... Николай, Наташа и дядюшка летели, сами не зная, как и куда, видя только собак и зайца, и боясь только потерять хоть на мгновение из вида ход травли. Наташа радостно и восторженно визжала так пронзительно, что в ушах звенело».*

Конечно, вы узнали персонажей великого романа Льва Николаевича Толстого «Война и мир». Речь в этих отрывках идет о Долохове — скандалисте, дуэлянте и картежнике. И о Наташе Ростовой — милой, веселой барышне, одной из самых симпатичных героинь этого произведения. Разные люди, разные характеры. Но взглянем пристальнее — может быть, в них найдется нечто общее?

Долохов сидит на подоконнике и пьет ром прямо из бутылки. Он делает это на спор. Если он выиграет, то ему полагается вознаграждение. Но этот человек не раз говорил, что деньги — вздор. Не раз спускал за ночь выигранные в карты тысячи рублей в развеселой компании. Зачем же он влез на подоконник? — Он так развлекается. Это оживляет его.

А что делает Наташа Ростова на охоте, да еще с таким азартом? — Тоже развлекается. Значит, тяга к развлечениям свойственна им обоим?

Тогда, быть может, их следует отнести к одному типу людей — любителей развлечений, весельчаков? Нет. Язык не поворачивается сделать это. Настолько они разные. Наташа — добрая и отзывчивая душа. Долохов — холодный садист и безжалостный провокатор. Как же примириться с одновременным существованием их сходства и различий?

Вот вам еще примеры. Юноша пишет на асфальте, крупными буквами: «С добрым утром, любимая!» Совсем, как в песне Олега Митяева. А другой молодой человек, попивая пиво в компании приятелей, кричит вслед девушке, которая ему понравилась: «Эй! Подруга! А ну-ка, иди сюда. Кому говорю!»

Снова, как кажется, разные характеры. Но что-то в них общее все же есть. Что? — Верно. Демонстративность. И тот и другой хотят привлечь внимание к себе, а не к девушкам.

Для кого пишутся крупные буквы? Неужели для возлюбленной? А почему бы не написать ей трогательное письмо или не поговорить с глазу на глаз? — Не будет того эффекта. Крупную надпись прочтут жильцы многоквартирного дома, нависающего над тротуаром. Умилятся ей пассажиры общественного транспорта и работники госавтоинспекции... И все скажут: «Не перевелись еще романтики на Земле!» И если любимая, увидев ночью пишущего человека, узнает его, умилится и выбежит к нему, он не будет доволен. «Ну, что такое? Не дала дописать. Шла бы ты лучше домой».

«Люблю, но реже говорю об этом/ Люблю сильнее, но не для многих глаз/ Торгует чувством тот, кто перед светом/ всю душу выставляет напоказ». Ведь так сказал великий Шекспир? То-то и оно.

А тот, другой, грубиян. Ведь он тоже рисуется в глазах своего окружения. Смотрите, дескать, какой я крутой. Я любую красотку могу зацепить, не постесняюсь. Так что оба они — демонстративные натуры. Но как по-разному проявляется эта демонстративность! Снова не получится зачислить обоих в один и тот же тип характера.

Нет их в природе, типов характера. Типы и типчики разные есть, а типов характера — нет. И сказать: этот человек

принадлежит к типу развлекающихся людей, а тот — к типу демонстративных, нельзя. Это будет принципиально неверно.

Как же тогда понять человека? Как научиться распознавать его характер, его индивидуальный стиль поведения? Ведь от того, сумеем мы это сделать или нет, зависит успех нашего взаимодействия. Нельзя выстроить отношения неизвестно с кем. Нельзя общаться с иллюзией человека, с неопределенным представлением о нем. Иллюзия очень быстро развеется. И перед нами предстанет тот, кто есть на самом деле. А тот, кого мы себе нафантазировали, исчезнет, оставив горький след в душе.

Нужно уметь видеть и понимать характер того, с кем нас свела судьба. Ведь общаясь друг с другом, делая одно дело, мы ставим перед людьми и собой важные задачи. От их решения часто зависит качество нашей жизни. А что такое характер? — Это и есть способность решать одни задачи и подчас полная неспособность решать другие. Если мы поставим перед человеком цель, которая в корне противоречит его характеру, то мы совершим грубейшую ошибку взаимодействия. Мы спровоцируем конфликт, за которым последует распад отношений. Так что нельзя общаться вслепую или через некие виртуальные очки, искажающие реальность.

Но как же понять человека в совокупности его возможностей, если нельзя отнести его к определенному типу характера? А вот как. Вспомните-ка наш чай с лимоном. И представьте рядом чашку кофе с лимоном. И там, и там есть лимон, вода и сахар. Но напитки разные. Точно так же и с человеческим характером.

В примере с Наташей Ростовской и Долоховым роль лимона (чуть не сказал «перца») играет их тяга к активным развлечениям. Но не только это их объединяет. Оба они азартны. Помните визг переполненной возбуждением Наташи во время травли зайца? Об азартности Долохова и говорить не приходится.

Оба имеют в характере уже упоминавшуюся нами демонстративность. Наташа часто испытывала потребность, чтобы все смотрели только на нее, восхищались только ею. И обижалась, если кто-то другой становился центром внимания. Долохов почти все свои выходки сознательно совершал на людях, чтобы все видели.

Оба агрессивны. Но в концентрации этого качества между ними есть существенные различия. Наташина агрессивность мала, она проявляется только в стрессе. Помните, что с ней происходило из-за разрыва с князем Андреем Болконским? Это была агрессия и против других, и еще больше против самой себя. Но в обычной жизни Наташа проявляет не агрессивность, а напротив, уживчивость и дружелюбие. Долохов же предстает перед читателями как воплощенная агрессия. Против всех, без разбора. Под жестокую руку Долохова попадают и враги, и друзья, и даже те, кому он обязан жизнью.

Можно ли сказать, что в Долохове совсем нет жалости, сострадания, гуманистического начала? А как же тогда быть с его нежной привязанностью к его бедной матушке и горбатой сестре? — Нет, как видите, не все так однозначно. Великолепный психолог Лев Толстой показывает нам людей во всех нюансах их сложных характеров. Получается, Наташа и Долохов оба любят развлекаться, но только Наташа мягче и человечнее Долохова, а Долохов агрессивнее, чем она. Наташа — сладкий чай с лимоном, а Долохов — терпкий кофе лишь со следами сахара.

Нечто подобное можно сказать и о тех двух юнцах. Один, автор лирической надписи. Другой — хам и грубиян. Оба склонны демонстрировать себя окружающим. Но в первом демонстративность сочетается с тонкой чувствительностью, а во втором — с агрессивностью. Отсюда очевидная разница в их поведении.

Характер любого человека состоит из нескольких взаимовлияющих начал или тенденций. Мы уже упомянули демонстративное начало, развлекательное начало, агрессивное начало, чувствительное начало. А ведь существуют еще и творческое начало, и тревожное, и лидерское. В разных людях эти начала представлены по-разному. В ком-то преобладает одно, в ком-то другое. В зависимости от этого преобладания и в целом от системы распределения этих начал в характере формируется индивидуальный образ поведения.

Каждое из этих начал поддается исследованию и описанию. И вполне можно распознать эти начала в реальном характере. Все, какие есть. И в той пропорции, в какой

их распределила природа. Тогда нам станет ясно, почему человек ведет себя так, а не иначе. Во всех подробностях.

Нельзя пренебрегать в человеке ни одним из начал, входящих в его характер. Обойденное вниманием, оно будет заявлять о себе все громче и громче, пока не заставит с собой считаться. Только не было бы поздно.

Помню, ко мне за советом пришел мужчина. Умный, образованный человек. Создатель собственного успешного бизнеса. Он с порога заявил буквально следующее: «Я — человек богатый. У меня столько денег, что я начинаю беспокоиться за своих детей — правильно ли они поймут жизнь. Ведь они растут, ни в чем не зная отказа. У меня хорошая работа, дружная семья. Но... полного счастья нет. И я чувствую это с каждым годом все острее».

Стали разбираться в хитросплетениях его жизни. И выяснилось, что когда-то он был ярким общественным деятелем, любил выступать перед аудиторией, имел успех. Стоял на пороге блестящей научно-административной карьеры. Но обстоятельства изменились. Приоритетом для него стало материальное благополучие семьи. И он занялся бизнесом. Прибыльным, но скучным. Из тех, о которых не пишут, не говорят в обществе. И не потому, что опасно писать и говорить, а просто не о чем. Ну, работают люди, ну, делают свое нужное, но рутинное дело. Ни авантюры, ни романтики. Что же обсуждать? Чем восхищаться?

В моем собеседнике я разглядел организаторское начало. Он охотно и умело распределял зоны ответственности между своими сотрудниками, добивался от них высокого профессионализма. Его бизнес работал слаженно и четко как часы. Было в нем и лидерское начало — это именно он выступил с идеей, в каком направлении развивать производство. Сплотил вокруг себя единомышленников.

Его агрессивное начало проявилось в том, что он в трудные годы отстоял свою независимость как предпринимателя. Храбро защищался, а где надо — нападал. Кроме того, он был безжалостен к нарушителям дисциплины и лентяям. Увольнял их без тени сожаления.

Небольшую, но все же, роль играло в нем и развлекательное начало. Он любил отдохнуть с друзьями, вывозил



менеджеров компании на выходные в дом отдыха, где они весело проводили время.

Но было в нем и еще одно начало, о существовании которого жизнь упорно заставляла его забыть. Речь идет о полюбившемся нам демонстративном начале. Оно-то как раз и не было удовлетворено. Оно сосало под ложечкой и ныло в сердце. А ведь мы говорим о человеке, который когда-то жил именно по законам демонстративности. Яркие выступления, одачи, блестящая защита диссертации по оригинальной теме — все это проявления демонстративного начала. И вдруг — на тебе! Многолетний голодный паек.

Мы обсудили с ним причину его подавленного настроения. И вскоре он нашел выход. Его авторитет, связи и средства дали ему возможность стать вице-президентом одной из спортивных федераций России. К его успешному бизнесу прибавилась заметная общественная деятельность. И счастье вернулось в дом к этому человеку.

Нельзя игнорировать характер. Во всех его подробностях. Поэтому характер нужно уметь определять. Чем раньше, тем лучше. Хорошо бы, если бы это произошло уже при первой встрече. Ведь мы все так заинтересованы, чтобы нас правильно оценили, поняли и поставили перед нами выполнимые задачи. От этого всем станет легче жить.

Человек свой характер не скрывает. Мой удрученный собеседник, например, сразу же проявил демонстративное начало, похваставшись своим богатством, своей отцовской заботливостью. А почему нет? Ведь никто всерьез не считает свой характер сплошным недостатком. Кстати, правильно делает. Любой склад характера — из каких бы причудливо переплетающихся начал он ни состоял — достоинство. И любой характер может стать недостатком, если его возможности игнорируются или используются не по назначению. То есть если перед ним ставятся заведомо невыполнимые задачи.

Невозможно убедить доверять людям человека с преобладающим агрессивным началом. И многие скажут, что это плохо. Зато он превосходный контролер. И хладнокровный воин. Гуманное начало не позволит работать забойщиком скота на мясокомбинате, зато подойдет врачу и педагогу.

Творческое начало разрушит любую строгую и стройную технологию. Но без него не будет новизны и прогресса. Все это нужно знать, хорошо понимать и уметь видеть в близком человеке.

## **МАСКА, Я ТЕБЯ ЗНАЮ**

Характер — это наш индивидуальный стиль поведения. Он зависит от врожденных задатков: от работоспособности нервной системы, от скорости протекания психических процессов, от особенностей реагирования мозга на происходящее во внешнем мире.

В целостном характере можно выделить составляющие, условно самостоятельные «начала»: демонстративное, творческое, агрессивное, чувствительное, тревожное и так далее. Условно самостоятельные — потому что каждое из них, конечно же, можно распознать в человеке, подробно описать, и каждое необходимо учитывать в процессе взаимодействия. Но все эти начала в реальности переплетаются, влияют друг на друга, что тоже нельзя сбрасывать со счета. Не бывает людей только демонстративных, только агрессивных или только творческих. Поэтому не существует типов характера. Человека, во всем его психологическом разнообразии, нельзя втиснуть в какой-то искусственно образованный «тип».

Но, повторю, человека распознать можно и должно. Для этого нужно научиться видеть признаки тех начал, тех поведенческих тенденций, которыми природа обогатила его характер.

Давайте поговорим о признаках демонстративного начала в характере. Или проще: о признаках демонстративности. Это очень важное свойство, позволяющее человеку быть заметным, производить неизгладимое впечатление на других людей, создавать иллюзию успеха, что часто бывает актуальнее, чем непритязательная реальность.

Демонстративное начало активно проявляет себя. Вот, например, мои наручные часы. Да, да, это настоящее золото, высочайшей, скажу я вам, пробы. По этим часам сразу видно, что их владелец — обеспеченный человек,

занимающий прочное место в обществе. Спасибо, спасибо, друзья, за ваше внимание, за комплименты в мой адрес... Что? Не было никаких комплиментов? Напротив, кто-то скептически усмехнулся и сказал: «То же мне, нашел, чем хвастаться! Сейчас те, кто занимают прочное положение в обществе, носят совсем другие часы — модные, стильные, по-настоящему дорогие. А это что? — Прошлый век. Сдай-ка их лучше в утиль!» Вот так впечатление! Что же мне теперь делать?

Я сейчас воспроизвел ход мыслей человека, наделенного выраженным демонстративным началом. Ему крайне важно обратить на себя внимание. Выделиться. Стать заметной фигурой на фоне остальных. Этим буквально пропитан любой его поступок. В том числе и поступки, связанные с оформлением внешности. Демонстративность проявляется, во-первых, в стремлении носить яркую одежду. Насыщенные цвета, блески, а также белизна манжет, шарфов, шляп, плащей и даже обуви — вот что предпочитают демонстративные натуры. Да, что там «предпочитают», — они не мыслят себе существования без такой одежды!

«Ну, что за траур! Боже, как мрачно, неинтересно!» — Восклицают они, рассматривая в магазинах то, что не соответствует их вкусу. Им нужно, чтобы их видели издали.

*«Француз камердинер подал ему башмаки с красными каблуками, голубые бархатные штаны, розовый кафтан, шитый блестками; в передней наскоро пудрили парик, его принесли, Корсаков... потребовал шпагу и перчатки, раз десять перевернулся перед зеркалом и объявил Ибрагиму, что он готов».*

Так Александр Сергеевич Пушкин в «Арапе Петра Великого» описывает процесс одевания щеголя Корсакова. Он отмечает свойственные этой демонстративной натуре сочность красок одежды, обилие и яркость украшений, иных аксессуаров.

Кто-то скажет: «Ну, это просто дань тогдашней моде». Не впадайте в эту досадную ошибку, друзья! Не торопитесь списать используемые человеком инструменты поведения на моду или иные внешние обстоятельства, от него не зависящие. И во времена Корсакова было немало людей,

одевавшихся скромно, непритязательно или функционально, опрятно и удобно. Да тот же Ибрагим Ганнибал, да тот же Петр Великий! Они-то не были щеголями. Царь Петр мог собственными августейшими ручками навешать тумачков тому, кто в дорогом наряде заявлялся на судоверфь или строительную площадку... Человек, благодаря своим внутренним особенностям, надевает на себя то, что ему больше подходит. Ведь любая мода предлагает не один, а множество вариантов на выбор. Именно демонстративное начало в человеке заставит из двух платьев одинакового фасона выбрать то, у которого ярче расцветка, где больше нашито блесков.

Украшения и аксессуары вообще особая тема для демонстративной натуры. Такой человек мечтает об украшениях. Он может часами простаивать у витрин, где выставлены ювелирные изделия. Это именно он уверен, что с приобретением дорогого кольца, часов (равно, впрочем, как и престижного костюма, шубы, автомобиля) у него начнется новая, счастливая жизнь. И если денег на бриллиантовое кольцо ему не хватит, то он все же предпочтет сэкономить на гамбургере, но купить себе новый брелок для ключей, модный платочек или приметную заколку в волосы. Помните, у Ильфа и Петрова, Эллочка-«людоедка» в борьбе за право быть самой эффектной женщиной в мире перекрашивала акварелью заячий мех в «мексиканского тушкана», приобретала на последние деньги помпезные стулья, которые потом обменивала на «актуальное» ситечко...

Для демонстративного человека крайне важно быть не только ярким, престижно одетым, но и оригинальным. Самое худшее для него — увидеть, что кто-то одет аналогично, в то же самое, что и он. От этого падает настроение, теряется смысл всего дальнейшего поведения. Острая неприязнь, граничащая с ненавистью, охватывает его по отношению к своему «близнецу». Ведь ему нужно быть не похожим на других, отличаться.

Впрочем, при ближайшем рассмотрении, это не истинная оригинальность. Демонстративное начало заставляет, выбирая одежду и аксессуары, отдавать предпочтение моделям, наиболее оригинальным из общеупотребительных,

общепризнанных. Его обладатель обязан балансировать на грани уникального и узнаваемого. Подумайте, а как же иначе? Стараясь выделиться из общей «серой» массы, он делает лишь первый шаг к обретению своего психологического благополучия. Впереди у него непростая задача: расположить к себе окружающих, заставить их поверить в его необыкновенные способности, редкие душевные качества и т.д. А этого добиться невозможно, не оставаясь понятным и близким большинству. Излишняя оригинальность здесь может только помешать, оттолкнуть людей.

Поэтому, оригинальничая, он все же остается в границах моды. Он следует моде, а не творит ее. Он по сути своей не творец, а подражатель, имитатор. Для него самое важное событие — показ мод, главный источник информации — гляцевый «гламурный» журнал. Хорошо, если у него есть ко всему этому свободный доступ. Если нет, то он готов довольствоваться суррогатами в виде ксерокопий выкроек и даже чьих-то рассказов о модных тенденциях.

*«Да, поздравляю вас: оборок более не носят... На место их фестончики... Пелеринка из фестончиков, на рукавах фестончики, эпалетцы из фестончиков, внизу фестончики, везде фестончики... Вообразите, лифчики пошли еще длиннее, впереди мыском, и передняя косточка совсем выходит из границ».*

Это отрывок из «Мертвых душ» Гоголя. Да, уж, демонстративное начало существовало во все времена, у всех народов, у мужчин и у женщин!

Помимо прочего, его обладатели стремятся переодеться в различные наряды, приобретая характерный внешний облик той социальной группы, к которой они хотели бы принадлежать. При этом, что удивительно, они не просто переодеваются, но и преобразуются внутренне, психологически!

Человек, щедро наделенный демонстративностью, одинаково легко и комфортно чувствует себя и во фраке, на высочайшем приеме, и в телогрейке, сидя на деревянной завалинке, и в военном мундире, щеголевато прохаживаясь вдоль строя... При этом, будучи одет во фрак, он (специально не настраиваясь, не заставляя себя!) размышляет о преимуществах монархии перед демократией

и об иных высоких материях; телогрейка настраивает его на «домотканно»-лирический лад. «Инда взопрели озимые», — думает он, благостно щурясь. — «Рассупонилось красно солнышко, растолдыкнуло свои лучи по белу светушку...». Мундир заставляет его беспрестанно чертыхаться, врать напрапалу о былых боях и походах, бранить в голос подчиненных, сквозь зубы — начальство, и мечтать о прибавке к жалованью...

Подобное перевоплощение сопровождается соответствующей мимикой и пластикой. Для демонстративных людей характерны так называемые мимические маски: произвольно надеваемые ими на себя выражения лица. Маска величия, маска гнева, маска любопытства. Внешне эти маски очень похожи на реальные переживания, но не вызывают у окружающих доверия, отталкивают своей наигранностью. Жесты также отличаются манерностью, театральностью. Все это легко опознать и понять, что перед тобой — демонстративная натура.

Свойство вживаться в образ другой личности (вплоть до растворения в ней) проявляется не только при переодевании, но и при пользовании какими-то иными характерными предметами. Например, человек берет в руки музыкальный инструмент, на котором на самом деле играть не умеет, но воображает в эту минуту себя музыкантом. Или демонстрирует окружающим обложку книги с умным названием, которую якобы штудирует.

Однажды мне дали почитать (явно переоценив мои возможности) серьезную статью в экономическом журнале. Открыв нужную страницу, я бодро прочел: *«Допустим, что в сформированной случайным образом выборке объемом  $l$  найдено  $k$  элементов, содержащих ошибки. Требуется проверить гипотезу:  $q$  больше  $S$ , где  $q$  — число ошибочных элементов во всей проверяемой совокупности,  $S$  — допустимое число ошибочных элементов во всей проверяемой совокупности (уровень существенности). Поскольку  $l$  обычно значительно меньше  $N$ , то есть возможность принять противоположную гипотезу ( $q$  меньше  $S$ ), хотя верна исходная»*. Стоя в метро, я честно пытался прочесть статью до конца и хоть что-нибудь в ней понять. Но, кроме отдельных слов («допустим», «требуется», «поскольку»), не

понимал практически ничего. Однако я с удовольствием чувствовал, что рядом стоящие пассажиры — в метро было многолюдно — невольно заглядывают в журнал. «Интересно, за кого они меня принимают? — думал я, стараясь хотя бы для вида не отрываться от текста. — Возможно, в их глазах я кто-то вроде Григория Перельмана — чудачковатого гения математики». Это было очень приятно. Глупая, по сути, иллюзия тешила меня как ребенка. Когда же голова совсем отказалась продолжать работу над постижением сложного текста, и я поднял уставшие от напряжения глаза кверху, то увидел следующий рекламный текст: «Люк Бессон. Артур и минипуты. Читайте книги. Смотрите фильм». «Вот это ваш интеллектуальный уровень, господин «минипут». А то надуваетесь важностью, пыжитесь изобразить из себя знатока математической статистики и теории рисков. Стыдно!» — подумал я, смеясь над своей демонстративностью.

Как же склонность подражать кому-то сочетается у демонстративного человека со стремлением выделяться из толпы, быть непохожим на других, оригинальным? — Интересный вопрос. Подражая значимым для него людям, он демонстрирует лояльность к ним, напрашивается на комплименты. А это для него не менее важная забота, чем привлечение внимания к собственной нестандартности, к недюжинности своей натуры. Ему нужно решить обе задачи: и стать центром внимания, и понравиться окружающим, даже если для этого придется выдавать себя за кого-то другого. И демонстративный человек со всем этим неплохо справляется.

В этом ему помогает, кроме яркости, стремления быть оригинальным и способности перевоплощаться в других персонажей, еще и изменчивость внешнего облика. Тоже весьма интересное свойство.

В его основе — стремление как можно дольше удерживать на себе внимание окружающих. Не дай Бог, они пресытятся созерцанием яркого, оригинального имиджа и потребуют реальных дел! Этого никак нельзя допустить. Демонстративное начало делает человека существом, предназначенным для парадов, а не для пахоты. Вот зачем нужна столь частая смена внешнего облика, посредством