

КНИГИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ



ПРАКТИЧНО

**Наталья
Титова**

ЧЕЛО ВЕКО ЛОГИЯ

**как понимать людей
с первого взгляда**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.9
ББК 88.37
Т45

Титова, Наталья Александровна.

Т45 Человекология. Как понимать людей с первого взгляда / Наталья Титова. — Москва : Эксмо, 2026. — 480 с. — (Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-232817-6

Перестаньте гадать, почему партнер замыкается в себе, а начальник срывается из-за мелочей, — у каждого человека есть скрытая «инструкция по применению». Кандидат психологических наук с 28-летним опытом консультирования Наталья Титова представляет уникальную систему «Человекология». Автор учит за минуту распознавать психотип собеседника по внешности и манере общения, превращая случайные жесты в понятный психологический портрет личности. Вы узнаете, как взаимодействовать с шестью базовыми типами — от Артиста и Художника до Интеллектуала и Контролера, — и научитесь подстраивать общение под характер каждого. Практические рекомендации помогут предотвращать конфликты, вести успешные переговоры, выстраивать гармонию в отношениях, а также лучше понимать себя для личного и карьерного роста.

УДК 159.9
ББК 88.37

© Титова Н. А., текст, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо»,
2026

ISBN 978-5-04-232817-6

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
Исторические и научные корни типологии характеров.....	13
Формирование системы типов характеров....	19
Характер и Личность: что это такое и чем они отличаются	20
ГЛАВА 1. Шесть типов характера.....	23
Основные характеристики каждого типа характера	34
Артист	36
Социолог	44
Художник.....	51
Интеллектуал.....	61
Прагматик.....	67
Контролер.....	75
ГЛАВА 2. Типы Характеров и особенности психики, нервной системы и поведения человека	85
Тип характера и три сферы психики человека	85
Тип характера и свойства нервной системы	92

Как определить тип характера с первого взгляда.	97
Артист	105
Социолог	112
Художник	119
Интеллектуал	127
Прагматик	132
Контролер	139
Внешний вид и стиль одежды каждого типа характера	147
Артист	148
Социолог	149
Художник	149
Интеллектуал	150
Прагматик	150
Контролер	151
ГЛАВА 3. Поведенческий сценарий каждого типа характера	153
Основные сценарии поведения	156
Как провоцировать сценарий каждого типа характера	172
Как тип характера провоцирует собеседника	179
ГЛАВА 4. Круг совместимости типов характеров	180
Совместимость по сценарию	189
Максимально совместимые типы характеров	193
Среднесовместимые типы характеров	202
Несовместимые сценарии	217
ГЛАВА 5. Как избежать конфликта	231
Ключ к каждому типу характера	236

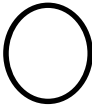
ГЛАВА 6. Типы характеров в любви.	
Гармоничный союз	242
Любовные драмы по сценарию	244
Выбор любовного партнера	275
ГЛАВА 7. Тип характера вашего ребенка.	
Правильное воспитание	287
ГЛАВА 8. Типы характеров в бизнесе.	
Эффективное общение	322
Тактика переговоров с каждым	
типом характера	326
Типы характера в работе	330
ГЛАВА 9. Смешанные типы характера	339
Гармоничные смешанные типы	340
Среднегармоничные смешанные типы	346
Негармоничные смешанные типы	354
ГЛАВА 10. Разные характеры —	
разные миры	363
Среда обитания каждого типа характера	364
Характеры и социальные институты	367
Как и чем живут разные типы характеров	369
Типы характеров и социальные сети	375
Особые «изюминки» каждого типа	
характера	388
Узнать в толпе. Как проявляются типы	
характеров на улице	403
Атмосфера разных типов характера	410
Дом для каждого характера	415
Как складываются судьбы представителей	
разных типов характера	419

ГЛАВА 11. Главное — харизма	426
От Эйнштейна до Путина	427
От Зверева до Вассермана	431
ГЛАВА 12. Типы характера в искусстве	437
Сказки	438
Комедии	440
Эстрадные пары	445
Гениальные комики	446
Трагедии	448
ГЛАВА 13. Роли типов характеров в истории и в обществе	451
ГЛАВА 14. Место и роль характера в жизни человека	456
Зачем человеку характер? Уникальная функция	456
ГЛАВА 15. Типы Характеров не исчерпывают личность человека	471
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	475
ОБ АВТОРЕ	476
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	477

ВВЕДЕНИЕ

Совершенство — добродетель
мертвых.

А. де Сент-Экзюпери

—  -о, вы психолог?! — часто слышу я заинтересованный вопрос. А дальше обычно следует фраза: — Наверное, вы с первого взгляда можете все сказать о человеке!

А действительно, возможно ли «все сказать о человеке с первого взгляда»? За более чем 20-летний опыт обучения и консультирования множества самых разных людей я убедилась, что научиться быстрому пониманию другого человека вполне реально. Можно натренироваться за первые 1–3 минуты контакта распознавать ключевые особенности характера. Более того, часто, даже кинув первый беглый взгляд на собеседника, можно довольно точно угадать, что

для него главное в жизни, к чему он стремится и какова его судьба.

Все мы ежедневно общаемся с разными типами людей. Всегда ли нам комфортно это общение? Всегда ли нам приятны те люди, с которыми мы вынуждены общаться в разных ситуациях: на работе, в официальных учреждениях, на приемах, банкетах и даже на вечеринках в гостях? Увы, мы время от времени чувствуем дискомфорт в общении с разными людьми.

— Куда прешь, дура! Не видишь — я еду? — кричит из тонированного окна проезжающего мимо автомобиля элегантный мужчина в темных очках, и мы его сразу же начинаем ненавидеть.

— Ты совершенно забыл о своих друзьях! — упрекает нас старый знакомый, и мы начинаем испытывать ужасную неловкость, не зная, что ответить.

— Нет, я не пущу вас в здание без пропуска! Не имею права! — горланит у нас над ухом пожилой вахтер по прозвищу Пиночет, и мы горим огнем мщения в ответ на его формализм и стремление самоутвердиться.

— Почему мы должны выбрать для сотрудничества именно вас?! — вызывающе бросает нам директор компании, в которую мы приехали на переговоры по продажам, и вот мы уже теряем веру в то, что с этим человеком удастся договориться.

Во всех этих случаях в ответ на реплики людей мы включаем нашу привычную реакцию — психологическую эмоциональную защиту. Реагируем эмоционально: «нравится» — «не нравится». Здесь часто срабатывают наши стереотипы — сложившиеся суждения при оценке схожих явлений. В ответ на эти фразы мы сразу же, не задумываясь, навешиваем на всех этих людей один ярлык — «плохой человек».

.....

Навесив ярлык, мы уже
не ожидаем от этих людей
ничего хорошего, зарекаемся
не общаться с ними дальше и тем
самым... теряем возможности!

.....

Но часто случается, что люди, показавшиеся «злодеями» в одних ситуациях, оказывались «добряками» в других. Например, «дядька из тонированной машины» может потом, когда у нас лопнет шина, прийти на помощь. Обидчивый знакомый — выручить в трудной ситуации. Сварливый вахтер — помочь быстро восстановить утерянный пропуск. Несговорчивый представитель крупной компании может стать со временем нашим самым преданным клиентом!

.....

Помните, нет плохих и хороших людей. Есть люди, которые могут поворачиваться к нам «разными сторонами»! А какой стороной повернутся они — «плохой» или «хорошей», — целиком и полностью зависит от вас.

.....

Да-да, такие чудесные превращения могут происходить, но только в одном случае: если мы научимся не навешивать негативные ярлыки на всех, чье поведение нам не понравилось, а понимать и принимать людей такими, какие они есть. Если мы умеем понимать причины поведения людей, значит, мы умеем управлять их поведением, то есть направлять поведение людей в полезное нам и всем окружающим русло.

.....

Когда на вас выплескивают негатив, используйте его не как повод для собственного стресса, а как информацию о другом человеке.

.....

Выработайте привычку: когда кто-то ведет себя по отношению к вам некорректно, проговорить про себя: «Этот человек так ведет себя потому, что он...» — и далее объясните его поведение на языке проблем и потребностей этого человека. Определите тип характера человека на основании его высказывания.

Например:

«Этот человек ругается из окна автомобиля, потому что опаздывает, а я — его “последняя капля”, к тому же он относится к такому типу характера, который легко “выходит из себя” и впадает в агрессию. Такие люди часто встречаются на дорогах. Сейчас он выплеснет свой гнев и быстро успокоится, а я поеду дальше».

ИСТОРИЧЕСКИЕ И НАУЧНЫЕ КОРНИ ТИПОЛОГИИ ХАРАКТЕРОВ

Зри в корень.

Козьма Прутков

Используемая здесь система типов характеров основана на классификациях индивидуальных различий, предложенных классиками дифференциальной психологии и изученных мной еще в стенах факультета психологии МГУ. Исторических научных фундаментов для данной типологии было два.

Первый фундамент — это шесть типов Личности по Э. Шпрангеру, немецкому философу начала XX века и основателю направления Понимающая Психология¹. Его градация характеров очень созвучна типологии, которую мы здесь представляем. Концепция Э. Шпрангера близка нашей системе Человекология тем, что он различает типы людей в соответствии с их приоритетами — ценностными ориентациями, посредством которых человек познает мир. Автор выделил 6 форм познания мира, назвав их типами понимания жизни.

Среди предложенных им 6 типов понимания жизни следующие: теоретический человек, экономический человек, эстетический человек, социальный человек, политический человек, религиозный человек.

Теоретический человек имеет своим приоритетом познание истины и склонен к теоретизированию как, например, великие философы Гегель, Платон и Кант.

Экономический человек отдает приоритет «полезности» и практицизму. Примером такого

¹ Понимающая психология (нем. *Verstehende Psychologie*, англ. *understanding psychology*) — направление в нем. психологии конца XIX — нач. XX в., считавшее главной задачей психологического исследования не причинное объяснение душевной жизни человека, а понимание ее интуитивно переживаемой целостности и соотнесение с миром культурно-исторических ценностей.

человека автор видит врача и философа — материалиста Ж. Ламетри.

Эстетический человек имеет эстетическую мотивацию: для него значимы гармония и красота. К эстетам Э. Шпрангер относил, в частности, очень чувствительных и тонких натур.

Социальный человек живет и действует ради любви к людям, которая есть отражение высшей духовной любви. Прообразы социального типа, по Э. Шпрангеру, — Л. Н. Толстой, Песталоцци.

Политический человек управляет массами, детерминирует поступки других людей, манипулирует ими. Интересно, что Э. Шпрангер упоминает политические типы по Платону: аристократический, тимократический, олигархический, демократический, титанический.

Религиозный человек — это тот, «чья духовная структура направлена на достижение высшего переживания ценностей». Религиозному человеку свойственно искать смысл жизни через религиозное откровение, идею Бога и мистицизм. К религиозному типу Э. Шпрангер причисляет Спинозу и Д. Бруно, погибших по вине церкви.

Вторым мощным научным фундаментом для данной типологии явилась предложенная еще в 1933 году классификация психопатий П. Б. Ганнушкина. Исследуя психически больных, П. Б. Ганнушкин выделил следующие типы