

Светлана Кузина

# ПСИХОТИПЫ ЧЕЛОВЕКА

---

приемы влияния  
и психологические хитрости



Издательство АСТ  
Москва

УДК 159.9

ББК 88.37

К89

*В оформлении обложки серии «Психолойфхак» использована картина «Наполеон при Ваграме» (Жозеф Шабр, 1810, Рим, Музей Наполеона).*

### **Кузина, Светлана.**

К89 Психотипы человека: приемы влияния и психологические хитрости / Светлана Кузина. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 256 с.

ISBN 978-5-17-139040-2 (Практический тренинг)

ISBN 978-5-17-161383-9 (Психолойфхак)

Эта книга предлагает увлекательное погружение в мир психологии и психотипов. Каждый человек имеет свой уникальный психотип, который влияет на его поведение, мышление и взаимодействие с окружающими людьми. Вы сможете разобраться в характере человека, а также узнаете основные черты каждого психотипа и конкретные приемы, которые можно использовать для влияния и манипуляций. Эта книга является ценным ресурсом для всех, кто интересуется психологией поведения людей во всех сферах жизни. Она помогает увидеть разнообразие психотипов, научиться эффективно общаться и успешно взаимодействовать с людьми, учитывая их индивидуальные особенности.

Однако невозможно отнести человека исключительно к какому-то одному психотипу, потому что у каждого присутствуют черты характера из разных классификаций. Например, вы можете найти знакомые черты в определении и холерика, и экстернала, и сенсорика, и истероида, и экстраверта, и циклоида, и конформиста. Возможно, найдете что-то общее в таких типажах, как мудака, хейтер, «ботаник», «вампир», «донор», трудоголик и лентяй. Поймете, как группа крови, геометрическая фигура и цвет могут влиять на характер.

Конечно, на первый взгляд кажется, что можно заблудиться в дремучем лесу соционики. Однако при близком рассмотрении вы поймете, что все эти характеристики только дополняют ваш портрет. И делают вашу личность еще более многогранной. А если есть острые грани, то их можно и подточить. Как заметил Шекспир, «наша личность — это сад, а наша воля — его садовник».

**УДК 159.9**

**ББК 88.37**

ISBN 978-5-17-139040-2  
(Практический тренинг)

ISBN 978-5-17-161383-9  
(Психолойфхак)

© Кузина С.

© ООО «Издательство АСТ», оформление

## **ВСТУПЛЕНИЕ**

---

### **Кто вы — ангел или демон?**

Как говорил Жванецкий, «если вам говорят, что вы многогранная личность — не обольщайтесь: может быть, имеется в виду, что вы гад, сволочь и паразит одновременно». Поэтому лучше знать свой психологический тип личности, чтобы точно быть уверенным, что скрывается за вашей «многогранностью» — демоны или ангелы?

Хотя с ходу разобраться со всеми существующими психотипами не так-то просто. Поэтому не зря психологи свой хлеб отрабатывают. Соционика не каждому по зубам. Но стать самому себе психологом все-таки при желании можно попытаться. Для этого и написана эта книга. Но сначала разберемся, что такое психотипы и для чего они нужны?

Существует огромное количество типологий людей. Все мы в чем-то одинаковы, а в чем-то сильно отличаемся друг от друга. Каждый человек обладает уникальными чертами характера, которые выделяют его из толпы других. Однако есть некоторые неболь-

## **психотипы человека**

шие сходства в поведении человека и его отношении к жизни. Именно по таким сходствам психологи на протяжении уже не одного столетия пытаются создать классификацию психотипа личности и выделить принципы его определения. Познания основывались на наблюдении людей в различных ситуациях и на трудах ученых, предложивших определения типажей. Лишь в прошлом веке началось детальное изучение психологической природы человека.

Под психотипом подразумевается совокупность ярко выраженных черт характера. Однако людей, подходящих только под одно описание, практически не встречается. У каждого из нас имеются черты характера из различных классификаций. Одни проявляются ярко всегда, а другие — лишь в редких ситуациях или слабо выражены. Но сам психологический тип человека, как правило, на протяжении жизни не меняется. Хотя пока не до конца выяснено, когда он формируется — до рождения или после.

Но тем не менее знать свой психотип нужно обязательно для того, чтобы лучше раскрыть свои возможности, представлять то, что вы можете изменить в себе и в своих отношениях с людьми. Понимать, что в вашей власти, а что нет. Можете ли вы диктовать свои условия окружающим и манипулировать ими, достигая свои цели. А также выявить в себе черты, которые мешают в общении с близкими или в жизненных ситуациях и нуждаются в корректировке.

Способность определить разные стороны характера помогут развиваться в нужном направлении и успешнее реализоваться в жизни, а проявление внимательности в отношении других людей — выстроить правильные отношения. Ведь вы научитесь прогнозировать не только реакцию на вопрос или ответ собеседника, но и его поведение в определенной ситуации. Знание психологии также выявляет подходящих

по типу людей, с которыми будет легко общаться, а значит, уверенней идти по жизни и к успеху.

Вы сможете выстраивать эффективные связи с коллегами, клиентами, друзьями и даже врагами. Наладить отношения в семье. Поймете наконец, что невозможно переделать другого человека — лучше принять его особенности. Ведь, согласитесь, многие из нас непохожесть на себя считают дурными привычками, слабостями, желанием делать все наперекор. Но в книге вы найдете советы, как все-таки можно повлиять на тот или иной психотип, чтобы получить адекватную обратную связь.

Кроме того, знание своего психотипа помогает исправить некоторые черты, которые мешают вам самим быстрее и успешнее реализоваться в определенной сфере деятельности, адаптироваться в обществе. А для того чтобы успешно работать над собой, нужно знать свои параметры. Важно то, что, зная психотипы — свой и окружающих вас людей, вы сможете преодолеть любые сложности. Одним словом, для того чтобы узнать особенности людей и свои собственные, понять причины своего поведения и оценить перспективу существующих отношений, и нужно разбираться в психотипах.

Однако сложность проблемы типизации характеров состоит не только в огромном количестве личностных черт, но и в большом числе вариантов их взаимодействия. Эти факторы, а также индивидуальные предпочтения исследователей породили большое количество типов характеров. В настоящее время существует большое количество вариантов классификации всех личностей на определенные психотипы, потому что каждый ученый выделяет собственные критерии распределения. Все они довольно субъективны, но имеют право на существование. Так, например, вы можете найти знакомые черты и в определении холе-

## **| психотипы человека**

рика, и экстернала, и сенсорика, и истериода, и экстраверта, и циклоида, и конформиста. А, может, найдете что-то общее в таких типажах, как мудака, хейтер, «ботаник», «вампир», «донор», трудоголик, лентяй. Разберетесь, как группа крови, геометрическая фигура и цвет могут влиять на характер.

Конечно, на первый взгляд кажется, что можно заблудиться в дремучем лесу соционики. Однако, при близком рассмотрении поймете, что все эти характеристики только дополняют ваш портрет. И делают вашу личность еще более многогранной. А если есть острые грани, то их можно и подточить. Как заметил Шекспир, «наша личность — это сад, а наша воля — его садовник».

Ну, что — все в сад?

## **1-Я ЧАСТЬ**

---

# **Классические ПСИХОТИПЫ**

### **ТЕМПЕРАМЕНТЫ ПО ГИППОКРАТУ**

«Не могу понять, что у этого человека в голове и почему он себя так ведет» — хоть раз в жизни все сталкивались с подобным высказыванием. Каждая личность индивидуальна, и «чужая душа — потемки».

Хорошо разбираться в людях поможет теория психотипов — древняя и интересная наука, которая корнями уходит во времена Гиппократов и продолжает развиваться по сей день. Психологических типов людей существует огромное количество. Каждый ученый, работавший над классификацией, брал за основу субъективные критерии и систематизировал, выделяя общие и различные черты.

И, как уже говорилось выше, зная свой психотип или своего знакомого, друга, коллеги, шефа, вы сможете разобраться в других и в себе, научиться прогно-

## Психотипы человека

зировать поведение, свои и чужие поступки, налаживать контакт и находить правильный подход к любому человеку.

Но для этого нужно знать его темперамент, который определяют не только личные качества человека, но и его поведение. Темперамент влияет на все составляющие жизни человека, поскольку он является существом социальным. Он постоянно находится в окружении разных людей, а значит, знания о том, какие типы темперамента существуют, оказываются полезными и нужными во многих ситуациях.

История гласит, что понятие темперамента ввел в научный оборот древнегреческий врач Гиппократ, живший в IV—V вв. до н.э. Он же предложил названия типов конституции (телосложения) человека, которые впоследствии стали использоваться как современные названия типов темперамента: **сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик**. Далее продолжил Гиппократово учение римский врач Клавдий Гален во II в. н.э. Он полагал, что темперамент человека определяется соотношением или смещением четырех «соков» в организме: крови, лимфы, черной желчи или желтой желчи. От древних названий этих «соков» и произошли дошедшие до наших дней названия типов темперамента. «Сангва» — это кровь, «хоул» — обычная желчь, «мелан хоул» — темная желчь и «флегма» — лимфа. Считалось, что тип темперамента человека определяется тем видом жидкости, который преобладает в организме.

А позже академик Павлов доказал, что каждый из нас обладает определенным типом нервной системы — по силе и скорости реакций на одинаковые стимулы. Так, выделяются сильные типы темперамента (сангвиник и холерик) и слабые (флегматик и меланхолик). Продолжительность и скорость ответа также различна. Меланхолик и флегматик реагируют медлен-

## **психотипы человека** |

но, тогда как сангвиник и холерик — стремительно. Следовательно, люди элементарно отличаются друг от друга просто физиологически — по скорости усвоения новой информации, приспособляемости к необычным ситуациям, темпу работы. И, соответственно, умению правильно найти свое предназначение.

### Тип темперамента: холерик – преобладает лимфа

Характер	Как на него воздействовать
<p>Эмоциональный, вспыльчивый, несдержанный, очень подвижный и смелый. Обладатель подобного темперамента — лидер, инициатор. С рвением берется за любую работу, не выносит рутины. Подвержен эмоциональным перегрузкам и срывам. Быстрые, порывистые, склонные к бурным эмоциональным выражениям чувств, резким сменам настроения. Не могут заниматься одним делом много времени. Речь неровная, сбивчивая. С людьми неуживчив, прямолинеен. Не умеет ждать, нетерпелив. Стремится к новому постоянно, неустойчив в интересах</p>	<p>Конфликтов с холериком не избежать, поэтому нужно делать свое дело, не обращая на него внимания. Когда он уже пришел в ярость, не стоит спорить и что-то доказывать. Не надо извиняться и каяться за допущенные ошибки. Сохраняйте спокойствие. Держите его на расстоянии от своей личной жизни и тесно не сближайтесь, потому что он эту близость потом безжалостно использует. Манипулировать холерик может начать, если поймет, что вы начинаете сомневаться в своих способностях и достижениях. И, как следствие, признаете, что он имел право вас унижить, если согласитесь с его мнением, что это задача выше ваших сил. А он только хотел показать, что он это делает лучше всех в мире</p>

<b>Мотиваторы для шефа</b>	<b>Мотиваторы для подчиненного</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Условия карьерного роста в компании, вертикальная карьера</li> <li>• Свобода и самостоятельность, минимум контроля</li> <li>• Высокая интенсивность работы</li> <li>• Креативная работа, новые меняющиеся задачи</li> <li>• Наличие профессиональной конкуренции</li> <li>• Наличие высоких целей</li> <li>• Сплоченная команда единомышленников</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Самостоятельность в работе, минимум контроля</li> <li>• Участие в новых проектах, интересные задачи</li> <li>• Частые командировки, новые контакты с людьми</li> <li>• Демократичный стиль управления</li> <li>• Публичная похвала. Участие в выставках</li> <li>• Вертикальная карьера и возможность власти</li> <li>• Обучение и получение новых знаний</li> </ul>

### Тип темперамента: сангвиник – главенствует желтая желчь

<b>Характер</b>	<b>Как на него воздействовать</b>
<p>Отличается спокойствием, уравновешенностью и оптимизмом. Человек веселый, общительный, «душа компании», живет настроением и легко относится к неудачам. Быстро отзываются на происходящие события.</p> <p>Излишняя самоуверенность и поспешность мешают выполнять данные ими же обещания. Стремятся к частой смене впечатлений. Легко переносят неудачи и поражения. Легко сохраняют самообладание в сложной обстановке. Легко входят в новый коллектив, не скованы. Быстро переключаются с одной работы на другую. Речь четкая, громкая, быстрая</p>	<p>Они настолько дружелюбны, что может сложиться впечатление, будто с ними невозможно поругаться. Однако порой не знаешь, чего от них ожидать. Сангвиники не углубляются в проблемы, а рассматривают все поверхностно, поэтому торопливы с выводами. Из-за этого они допускают ошибки, признаться в которых им трудно. Если при возникновении разногласий вы желаете продолжить общение с этим человеком, лучше попросить прощения первыми. Поскольку мимика их лица раскрывает все эмоции, то можно заметить, что в данный момент испытывает ваш собеседник</p>

<b>Мотиваторы для шефа</b>	<b>Мотиваторы для подчиненного</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зарботная плата</li> <li>• Возможность карьерного роста</li> <li>• Формально-деловой стиль работы</li> <li>• Новые проекты, инновации</li> <li>• Обучение, повышение уровня профессиональной компетентности</li> <li>• Имидж и престиж</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зарботная плата</li> <li>• Перспектива карьерного роста</li> <li>• Обучение, повышение уровня профессиональной компетентности</li> <li>• Имидж и престиж</li> <li>• Корпоративные мероприятия и льготы</li> <li>• Инновации</li> </ul>

### Тип темперамента: флегматик – основной выступает кровь

<b>Характер</b>	<b>Как на него воздействовать</b>
<p>Отличается спокойствием и сдержанностью. Плохо адаптируется в новой обстановке, может стать вялым и пассивным. Черты: предприимчивость, самообладание, не любит пустословия и не впадает в панику в стрессовых ситуациях. Они терпеливы, выносливы и хорошо владеют собой, поэтому настроение у них меняется медленно. Не отличаются общительностью, любят постоянство и болезненно реагируют на изменения. Малоподвижны, инертны. Устойчивы в интересах. Медленно переключаются с одной работы на другую</p>	<p>Из-за того, что они не проявляют своих эмоций, общение дается сложно. Но все же подход к ним найти можно: во-первых, они любят выполнять свою работу медленно, поэтому лучше не требовать от них быстрого выполнения задания. Во-вторых, флегматики хорошо сходятся друг с другом, и при попытке с ними подружиться необходимо это учесть. В-третьих, при общении говорите понятные для них фразы, избегая различного сленга</p>

<b>Мотиваторы для шефа</b>	<b>Мотиваторы для подчиненного</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабильность, надежность компании</li> <li>• Корпоративные традиции</li> <li>• Работа, требующая усидчивости, внимания, тщательности и скрупулезности</li> <li>• Минимум контактов с людьми при работе</li> <li>• Признание и уважение коллег и начальства</li> <li>• Взаимосвязь заработной платы и стажа работы в компании</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабильность, надежность компании</li> <li>• Стабильность в выплате заработной платы</li> <li>• Спокойная работа, без стрессов</li> <li>• Удобное рабочее место, комфорт</li> <li>• Удобное место расположения работы</li> <li>• Социальные гарантии</li> <li>• Признание и уважение коллег и руководителя</li> </ul>