

УДК 159.923  
ББК 88.37  
Т45

**Титова, Наталья Александровна.**

Т45      **Человекология : как понимать людей с первого взгляда / Наталья Титова. — Москва : Эксмо, 2023. — 352 с. — (Психология. Плюс 1 победа).**

ISBN 978-5-04-118707-1

Уникальная система «чтения» людей разработана российским психологом и проверена в реальных условиях. В книге вы найдете 6 типов характера человека и рекомендации по взаимодействию с каждым из типов. Овладев этой системой, вы сможете понимать окружающих с первого взгляда!

УДК 159.923  
ББК 88.37

ISBN 978-5-04-118707-1

© Н.А. Титова, текст, 2021  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

ПСИХОЛОГИЯ. ПЛЮС 1 ПОБЕДА

**Титова Наталья Александровна**

## **ЧЕЛОВЕКОЛОГИЯ**

### **КАК ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*

Руководитель направления *Л. Романова*

Ответственный редактор *М. Бердник*

Младший редактор *Ю. Смирнова*

Художественный редактор *Е. Анисина*

В оформлении обложки использована иллюстрация:

Franzi / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

Страна происхождения: Российская Федерация

Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

#### **ООО «Издательство «Эксмо»**

123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Финдроз: «ЭКСМО» АКБ Баласы.

123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 нұмарат, 20 қабағ, офис: 2013 ж.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Түбір белгісі: «Эксмо»

**Интернет-магазин:** [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

**Интернет-магазин:** [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

**Интернет-дүкен:** [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорртаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию.

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талалттарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (777) 221-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Altyn@yandex.kz](mailto:RDC-Altyn@yandex.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

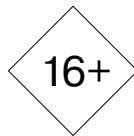
[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 06.04.2023. Формат 60x90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,0.

Доп. тираж 2000 экз. Заказ



 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг.  
Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать  
мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

 [bombora.ru](http://bombora.ru)  [bomborabooks](http://bomborabooks)   [bombora](http://bombora)

ISBN 978-5-04-118707-1



9 785041 118707 1 >



**Москва.** ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** [reception@eksmo-sale.ru](mailto:reception@eksmo-sale.ru)

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»

**E-mail:** [international@eksmo-sale.ru](mailto:international@eksmo-sale.ru)

*International Sales: International wholesale customers should contact  
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*

**international@eksmo-sale.ru**

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

**E-mail:** [ivanova.ey@eksmo.ru](mailto:ivanova.ey@eksmo.ru)

Оптовая торговля бумажно-беловыми

и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:

Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2, Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).

**e-mail:** [kanc@eksmo-sale.ru](mailto:kanc@eksmo-sale.ru), сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://www.kanc-eksmo.ru)

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»

Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** [reception@eksmonn.ru](mailto:reception@eksmonn.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге**

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»

Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** [server@szko.ru](mailto:server@szko.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге**

Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ

Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре**

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»

Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** [RDC-samara@mail.ru](mailto:RDC-samara@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону**

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А

Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** [info@rd.eksmo.ru](mailto:info@rd.eksmo.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске**

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3

Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** [eksmo-nsk@yandex.ru](mailto:eksmo-nsk@yandex.ru)

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703

Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006

Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** [eksmo-khv@mail.ru](mailto:eksmo-khv@mail.ru)

**Республика Беларусь:** ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск

Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»

Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92

Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** [exmoast@yandex.by](mailto:exmoast@yandex.by)

**Казахстан:** «РДЦ Алматы»

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А

Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: [www.chitai-gorod.ru](http://www.chitai-gorod.ru).**

Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

**[www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru)**

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** [imarket@eksmo-sale.ru](mailto:imarket@eksmo-sale.ru)



**eksmo.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательства «Эксмо»



Хочешь стать  
автором «Эксмо»?

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> . . . . .	9
Исторические и научные корни типологии характеров . . . . .	12
Формирование системы типов характеров . . . . .	14
Характер и личность: что это такое и чем они отличаются . . . . .	15
<b>ГЛАВА 1. Шесть типов характера</b> . . . . .	17
Основные характеристики каждого типа характера . . . . .	28
АРТИСТ . . . . .	29
СОЦИОЛОГ . . . . .	34
ХУДОЖНИК . . . . .	40
ИНТЕЛЛЕКТУАЛ . . . . .	46
ПРАГМАТИК . . . . .	51
КОНТРОЛЕР . . . . .	56
<b>ГЛАВА 2. Типы характеров и особенности психики, нервной системы и поведения человека</b> . . . . .	64
Тип характера и три сферы психики человека . . . . .	64
Тип характера и свойства нервной системы . . . . .	69
Как определить тип характера с первого взгляда . . . . .	73
Артист . . . . .	78
Социолог . . . . .	83
Художник . . . . .	88
Интеллектуал . . . . .	94

Прагматик . . . . .	98
Контролер . . . . .	103
Внешний вид и стиль одежды каждого типа характера . . . . .	108
Артист . . . . .	109
Социолог . . . . .	110
Художник . . . . .	110
Интеллектуал . . . . .	110
Прагматик . . . . .	111
Контролер . . . . .	111
<b>ГЛАВА 3. Поведенческий сценарий каждого типа характера . . . . .</b>	<b>113</b>
Основные сценарии поведения . . . . .	115
Как провоцировать сценарий каждого типа характера . . . . .	126
Как тип характера провоцирует собеседника . . . . .	131
<b>ГЛАВА 4. Круг совместимости типов характеров . . . . .</b>	<b>132</b>
Совместимость по сценарию . . . . .	139
Максимально совместимые типы характеров . . . . .	142
Среднесовместимые типы характеров . . . . .	148
Несовместимые сценарии . . . . .	159
<b>ГЛАВА 5. Как избежать конфликта . . . . .</b>	<b>169</b>
Ключ к каждому типу характера . . . . .	172
<b>ГЛАВА 6. Типы характеров в любви.</b>	
Гармоничный союз . . . . .	177
Любовные драмы по сценарию . . . . .	178
Выбор любовного партнера . . . . .	200
<b>ГЛАВА 7. Тип характера вашего ребенка.</b>	
Правильное воспитание . . . . .	209


<b>ГЛАВА 8. Типы характеров в бизнесе. Эффективное общение . . . . .</b>	<b>234</b>
Тактика переговоров с каждым типом характера . . . . .	237
Типы характера в работе . . . . .	240
<b>ГЛАВА 9. Смешанные типы характера . . . . .</b>	<b>247</b>
Гармоничные смешанные типы . . . . .	248
Среднегармоничные смешанные типы . . . . .	252
Негармоничные смешанные типы . . . . .	258
<b>ГЛАВА 10. Разные характеры — разные миры . . . . .</b>	<b>264</b>
Среда обитания каждого типа характера . . . . .	265
Характеры и социальные институты . . . . .	267
Как и чем живут разные типы характеров . . . . .	268
Типы характеров и социальные сети . . . . .	273
Особые «изюминки» каждого типа характера . . . . .	281
Узнать в толпе. Как проявляются типы характеров на улице . . . . .	292
Атмосфера разных типов характера . . . . .	297
Дом для каждого характера . . . . .	300
Как складываются судьбы представителей разных типов характера . . . . .	303
<b>ГЛАВА 11. Главное — харизма . . . . .</b>	<b>308</b>
От Эйнштейна до Путина . . . . .	309
От Зверева до Вассермана . . . . .	311
<b>ГЛАВА 12. Типы характера в искусстве . . . . .</b>	<b>316</b>
Сказки . . . . .	317
Комедии . . . . .	318
Эстрадные пары . . . . .	322
Гениальные комики . . . . .	322
Трагедии . . . . .	324

<b>ГЛАВА 13. Роли типов характеров в истории и в обществе . . . . .</b>	<b>326</b>
<b>ГЛАВА 14. Место и роль характера в жизни человека . . .</b>	<b>330</b>
Зачем человеку характер? Уникальная функция . . . . .	330
<b>ГЛАВА 15. Типы характеров не исчерпывают личность человека . . . . .</b>	<b>341</b>
<b>ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ . . . . .</b>	<b>344</b>
<b>ОБ АВТОРЕ . . . . .</b>	<b>345</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ . . . . .</b>	<b>346</b>

## 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 пушу 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. Не-

сговорчивый 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 Психология<sup>1</sup>. Его градация характеров очень созвучна типологии, которую мы здесь представляем. Среди предложенных им 6 типов характеров следующие: теоретический человек, экономический человек, эстетический человек, социальный человек, политический человек, религиозный человек.

Вторым мощным научным фундаментом для данной типологии явилась предложенная еще в 1933 году классификация

---

<sup>1</sup> **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.

психопатий П.Б. Ганнушкина. Исследуя психически больных, П.Б. Ганнушкин выделил следующие типы психопатических личностей: астеники, шизоиды, параноики, epileптоиды, истерические характеры, циклоиды, неустойчивые, антисоциальные и конституционально-глупые. Как мы с вами понимаем, любое психическое заболевание в своих проявлениях представляет собой усиленное и деструктивное проявление черт характера, присущих индивиду и в норме, поэтому такая классификация может стать информативной и для психически здоровых людей.

Далее, на основе типологии П.Б. Ганнушкина, ученые-психологи и психиатры разработали классификации типов характера уже в норме, а не в состоянии психопатии. Такими типологиями стали классификации не психопатий, а акцентуаций характера. Акцентуация — это находящаяся в пределах клинической нормы особенность характера (в других источниках — личности), при которой отдельные его черты чрезмерно усилены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении одних психогенных воздействий при сохранении хорошей устойчивости к другим.

Первой такой классификацией акцентуаций стала типология немецкого психиатра Карла Леонгарда, разработанная им в 1968 году. Карл Леонгард выделил двенадцать типов акцентуации. К темпераменту, как природному образованию, Леонгардом были отнесены типы: гипертимический, дистимический, аффективно-лабильный, аффективно-экзальтированный, тревожный, эмотивный. К характеру, как социально обусловленному образованию, он отнес типы: демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый. К личностному уровню были отнесены типы: экстравертированный и интровертированный.

Следующая, получившая более широкую известность классификация, была разработана советским психиатром Андреем Евгеньевичем Личко в 1977 году и основывалась на типоло-

гии психопатий П.Б. Ганнушкина. А.Е. Личко выделил такие типы акцентуаций характеров как: астено-невротический, гипертимный, истероидный, конформный, лабильный, неустойчивый, психастенический, сенситивный, циклоидный, шизоидный, эпилептоидный.

Современным продолжателем идей классификаций личностей в состоянии нормы является российский ученый, психиатр, доктор медицинских наук Марк Евгеньевич Бурно.

Типология М.Е. Бурно описывает так называемые «рисунки» характера каждого человека и выделяет следующие типы характеров: сангвинический, напряженно-авторитарный, тревожно-сомневающийся, застенчиво-раздражительный, педантичный, замкнуто-углубленный, демонстративный, неустойчивый.

Я изучила богатое и содержательное наследие психологии индивидуальных различий и сформировала наиболее простую, практичную и универсальную систему типов характеров.

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТИПОВ ХАРАКТЕРОВ**

Среди беспорядка найдите простоту;  
среди раздора найдите гармонию;  
в трудности найдите возможность...

*Альберт Эйнштейн*

Я будучи по профессии психологом, преподавателем и ведущей тренингов навыков, давно обнаружила, что подавляющее большинство проблем взаимоотношения людей в любой сфере жизнедеятельности связано с вопросами: «Почему этот человек так себя ведет? Что с ним не так? Почему он такой странный (глупый, злой, недалекий и т.д.)?»

Для того чтобы помочь людям быстрее разбираться в окружающих и разрешать проблемы общения с ними, я на

основе имеющихся концепций сформировала наиболее лаконичную и простую структуру, состоящую из 6 типов характеров: Артист, Социолог, Художник, Интеллектуал, Прагматик и Контролер. Эта система рассматривает людей в состоянии скорее нормы, нежели патологии. Кроме того, она содержит смешанные типы характеров. Для упрощения и ускорения понимания типологии, здесь не просто описываются типы, но и впервые выявляются и формулируются основания для классификации — психологические потребности человека. Благодаря этим основаниям, каждый изучающий предложенную тему сможет быстро разобраться в типах характеров, без необходимости вчитываться в длинные описания. Основание для классификации столь информативно и исчерпывающе, что читатель, один раз поняв принцип, может сам «догадаться» о психологических особенностях того или иного типа характера. Кроме того, я создала так называемый «Круг совместимости», благодаря которому можно легко определить уровень психологической совместимости разных типов характеров людей, а также спрогнозировать их поведение и взаимоотношения.

## **ХАРАКТЕР И ЛИЧНОСТЬ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ**

Индивидом рождаются. Личностью становятся. Индивидуальность отстаивают.

*А.Г. Асмолов*

**Личность человека** — это целостная и комплексная психологическая структура психики человека, которая представляет собой неповторимую индивидуальность для каждого человека, подвержена развитию и становлению в течение всей жизни, имеет сформированную иерархию мотивов и потребностей, определяет смысловые приоритеты и систему цен-

ностей человека, кардинальным образом влияя на его стиль деятельности, самореализацию, отношения с другими людьми и стиль поведения. Личность как бы всегда отвечает на вопрос «Что?», т.е. «Что делает человек в своей жизни?» (зачем он это делает, какой смысл в это вкладывает и т.д.).

**Характер человека** — это составляющая его личности — набор психологических потребностей и черт, которые определяют его способы реагирования на условия среды и социальной адаптации к ней. Характер, скорее, отвечает на вопрос «Как?»: «Как человек адаптируется к социальной среде?», «Каковы его типичные формы поведения и реагирования в жизненных ситуациях?» и т.д.

В книге мы рассматриваем именно характеры, которые напрямую влияют на развитие нашей личности. «Познай себя», — говорил Сократ.

.....

Чем глубже мы изучим свой характер, тем точнее поймем, какие наши индивидуальные качества и психологические механизмы позволят нам развивать нашу личность, достигая гармонии и успеха в жизни.

.....

Изучая себя, мы познаем и других: наших друзей, близких и знакомых, и учимся наиболее успешно и эффективно взаимодействовать с ними.

## ГЛАВА 1

# ШЕСТЬ ТИПОВ ХАРАКТЕРА

Человек всегда больше того,  
что он о себе знает.

*К. Ясперс*

**Х**арактер человека как понятие произошло от древнегреческого χαρακτήρ, которое означает «примета, отличительная черта, знак». Характер — это структура стойких свойств личности человека, которые определяют его поведение, отношения с людьми и отношение к миру.

За каждым поступком и действием человека стоит его ключевая психологическая потребность. Люди никогда и ничего не делают просто так. Ключевая потребность — это то, что для человека является самым важным, значимым и необходимым в жизни, причем с самого детства.

У каждого человека есть шесть ключевых потребностей, но развиты они не одинаково: одна или две ключевые потребности всегда преобладают. Например, одному человеку настолько важно позитивное общение, что он жертвует ради него даже истиной, соглашаясь с заведомо ложным мнением ради сохранения отношений с оппонентом, потому что его ключевая потребность — общение. Для другого человека, напротив, важно отстаивать мнение, которое он считает истинным, и он спорит до хрипоты, портя отношения с другими, потому что его клю-

чаявая потребность — познание истины. Третий выступает на совещаниях ради создания уважаемого имиджа, так как главное для него — признание. Четвертый выступает на совещании, потому что выступить — это его должностная обязанность.

Потребности бывают **ситуативные** (проявляющиеся быстро и в конкретной ситуации) и **постоянные** (пожизненные, с детства). Нас сейчас интересуют именно **постоянные** ключевые психологические потребности человека, то есть те, которые определяют его тип характера.

.....

Ключевые психологические потребности  
людей сохраняются с детства  
и определяют поведение всей жизни.

.....

Взгляните на маленьких детей в песочнице. Один громко хвастается своими машинками, второй его совершенно не слушает и, воровато озираясь, прячет свои формочки в песок, а третий истошно ревет из-за того, что его снова не приняли в общую игру. Четвертый картаво разъясняет друзьям правила игры в прятки. Пятый тихо пересказывает сюжет нового мультфильма. Шестой просто молча роет подземный ход, не обращая внимания на то, что другие этот ход постоянно разрушают. ...И все эти дети сидят в одной песочнице! Но каждым движет своя ключевая потребность, которая задает его тип характера.

.....

Если мы научимся определять ключевую  
потребность человека, мы сможем быстро  
находить индивидуальные подходы к самым  
разным и даже самым несговорчивым людям.

.....

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛЮДЕЙ

Потребность	Признание	Отношения	Принятие	Познание	Порядок	Контроль
<b>Чего хочет человек</b>	Уважение к себе, высокий статус, признание себя окружающими.	Позитивные отношения с другими людьми, дружба, много друзей.	Не быть одиноким, а быть вместе со всеми, принятым в группу и вовлеченным в общее дело.	Докопаться до истины, познать причины всех явлений.	Установить правила, следовать правилам и проверять соответствие правилам и порядку.	Все контролировать, быть в курсе всего, владеть информацией.
<b>Примеры из жизни</b>	Отправляясь на светскую тусовку, человек надевает одежду и аксессуары дорогих модных брендов, чтобы вызвать уважение в соответствующих кругах, подчеркнуть статус.	Человек не меняет место работы на более высокооплачиваемое, так как он здесь работает уже давно, дружит с коллегами и счастлив работать в таком дружном и теплом коллективе.	Человек обижается, когда его не приглашают принять участие в новом проекте, пусть даже с минимальным материальным вознаграждением, потому что боится быть всеми отвергнутым.	Желая выяснить, что такое адронный коллайдер и чем он отличается от синхрофазотрона, человек часами просиживает в специализированной библиотеке, перелопачивая горы литературы.	Человек никогда не нарушает правил, которые написаны в инструкции и, прежде чем начать действовать, долго эти правила уточняет.	Человек все время задает вопросы окружающим, стараясь быть в курсе всех, пусть даже самых незначительных, событий.

## ТЕСТ «КТО ВЫ?»

Пожалуйста, на каждый вопрос выберите один из вариантов ответа — тот, который вам больше подходит или больше нравится.

1. С детства вы стараетесь изо всех сил ради следующей цели:					
Быть лучшим во всем, чем бы вы ни занимались, получить признание.	Завоевать как можно больше хороших друзей, быть всеми любимым.	Не остаться одиноким, быть кому-нибудь нужным, быть вместе с людьми.	Получить ответы на интересующие вопросы, докопаться до истины.	Жить по верным и единственно правильным принципам, жить правильно.	Всегда управлять ситуацией, владеть информацией и влиять.
2. Какая фраза, произнесенная близким человеком, вас расстроит с наибольшей вероятностью?					
Ты неинтересный, скучный, ущербный.	Я не хочу с тобой дружить.	Уходи, ты нам не нужен, без тебя обойдемся.	Ты ничего не понимаешь, говоришь глупости.	Ты — неудачник, в твоём возрасте ты давно уже должен был достичь... стандартов.	Это не твоё дело, тебя это не касается!
3. Выберите то продолжение фразы, с которым вы наиболее согласны: «Жизнь дана нам, чтобы...					
...прожить ее красиво и получить удовольствие!»	...любить и быть любимым».	...стать кому-то нужным».	...понять ее смысл».	...занять соответствующее положение в обществе».	...достичь власти и успеха».

<b>4. Выберите то продолжение фразы, которое вам ближе: «Жить нужно...</b>					
...ярко!»	...дружно!»	...искренне!»	...интересно!»	...порядочно!»	...на высоте!»
<b>5. Чаще всего вы выбираете себе в друзья людей:</b>					
Которые ценят вас, любят, умеют слушать. Они заводные, остроумные, уважаемые, авторитетные.	Общительных, открытых, доброжелательных, легких в общении, командных, тусовочных.	Понимающих, помогающих, отзывчивых, сочувствующих, тонких, искренних.	Умных, интересных, глубоких, содержательных, нестандартных.	Принципиальных, порядочных, нравственных, адекватных, спокойных, надежных.	Своего уровня, достойных, надежных, понимающих ваши идеи, тактичных, корректных, вежливых.
<b>6. Вы предпочитаете внешне выглядеть так, чтобы:</b>					
Выделяться своей яркостью, красотой и нестандартностью.	Нравиться людям и поднимать им настроение своим видом.	Не выделяться и не раздражать окружающих.	Чувствовать себя физически комфортно.	Выглядеть адекватно ситуации, как все нормальные люди.	Привлекать только тех, кто вам нужен.
<b>7. В вашей идеальной повседневной деятельности обязательно должны присутствовать:</b>					
Публичные выступления и артистизм.	Общение с большим количеством людей.	Возможность быть услышанным и понятым другими.	Решения интересных задач.	Четкие правила и понятность.	Возможность управлять ситуацией.