

УДК 159.923
ББК 88.37
Т45

Титова, Наталья Александровна.
Т45 **Человекология : как понимать людей с первого взгляда / Наталья Титова.** — Москва : Эксмо, 2021. — 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», 2021

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*

Страна происхождения: Российская Федерация

Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

В оформлении обложки использована иллюстрация:

Franzi / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

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 E-mail: info@eksmo.ru
Факс: «ЭКСМО» АКБ Бюкеевы.
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 ғимарат, 20 кабинет, офис 2013 ж.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Тауар белгісі: «Эксмо»
Интернет-магазин: www.book24.ru
Интернет-магазин: www.book24.kz
Интернет-дүкен: www.book24.kz
Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы»,
Казахстан Республикасындағы импорртаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Казахстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Алматы қ., Дембровский көш., 3а-н, литер В, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification
Сөздері оңтүстік қорытындыларға сәйкес шығарылған замануи технологиялармен
о техникалық реттеулерімізді оңтүстік қорытындыларға сәйкес шығарылған замануи технологиялармен
www.eksmo.ru/certification
Өндіріс орны: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 14.01.2021. Формат 60x90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,0.

Тираж экз. Заказ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

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.

Мы в соцсетях:



[bomborabooks](#)



[bombora](#)

bombora.ru

ISBN 978-5-04-118707-1



9 785041 118707 1 >

16+

В Электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
одна книга до книг



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

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

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, сайт: 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

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

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге

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

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

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@rnd.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

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

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени

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

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестройка»

Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

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

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

Украина: ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербова, 17а

Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** sales@forsukraine.com

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chитай-gorod.ru.**

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

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

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

book 24.ru

Официальный
интернет-магазин
издательской группы
«ЭКМО-АСТ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
Исторические и научные корни типологии характеров	12
Формирование системы типов характеров	14
Характер и личность: что это такое и чем они отличаются	15
ГЛАВА 1. Шесть типов характера	17
Основные характеристики каждого типа характера	28
АРТИСТ	29
СОЦИОЛОГ	34
ХУДОЖНИК	40
ИНТЕЛЛЕКТУАЛ	46
ПРАГМАТИК	51
КОНТРОЛЕР	56
ГЛАВА 2. Типы характеров и особенности психики, нервной системы и поведения человека	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
ГЛАВА 3. Поведенческий сценарий каждого типа характера	113
Основные сценарии поведения	115
Как провоцировать сценарий каждого типа характера	126
Как тип характера провоцирует собеседника	131
ГЛАВА 4. Круг совместимости типов характеров	132
Совместимость по сценарию	139
Максимально совместимые типы характеров	142
Среднесовместимые типы характеров	148
Несовместимые сценарии	159
ГЛАВА 5. Как избежать конфликта	169
Ключ к каждому типу характера	172
ГЛАВА 6. Типы характеров в любви.	
Гармоничный союз	177
Любовные драмы по сценарию	178
Выбор любовного партнера	200
ГЛАВА 7. Тип характера вашего ребенка.	
Правильное воспитание	209

ГЛАВА 8. Типы характеров в бизнесе. Эффективное общение	234
Тактика переговоров с каждым типом характера	237
Типы характера в работе	240
ГЛАВА 9. Смешанные типы характера	247
Гармоничные смешанные типы	248
Среднегармоничные смешанные типы	252
Негармоничные смешанные типы	258
ГЛАВА 10. Разные характеры — разные миры	264
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
ГЛАВА 11. Главное — харизма	308
От Эйнштейна до Путина	309
От Зверева до Вассермана	311
ГЛАВА 12. Типы характера в искусстве	316
Сказки	317
Комедии	318
Эстрадные пары	322
Гениальные комики	322
Трагедии	324

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

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 Психология¹. 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

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.

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.