



ПЛЮС 1 ПОБЕДА

НАТАЛЬЯ ТИТОВА

ЧЕЛОВЕКОЛОГИЯ

КАК ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

БЕСТСЕЛЕР
ПО ПСИХОЛОГИИ
ОБЩЕНИЯ

Наталья Александровна Титова
Человекология. Как понимать
людей с первого взгляда
Серия «Психология. Плюс 1 победа»

Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=574285

Человекология: как понимать людей с первого взгляда: Эксмо; Москва;
2021

ISBN 978-5-04-118707-1

Аннотация

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!

В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	5
Исторические и научные корни типологии характеров	9
Формирование системы типов характеров	13
Характер и Личность: что это такое и чем они отличаются	15
Глава 1	17
Основные характеристики каждого типа характера	24
Артист	26
Социолог	32
Художник	39
Интеллектуал	48
Конец ознакомительного фрагмента.	53

**Наталья
Александровна Титова
Человекология
Как понимать людей
с первого взгляда**

*** * ***

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.

© Н. А. Титова, текст, 2021

© Оформление. ООО «Издательство „Эксмо“», 2021

Введение

*Совершенство – добродетель мертвых.
А. де Сент-Экзюпери*

– О-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 чело-

века. 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 фундаментом 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 ти-

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.

пологии явилась предложенная еще в 1933 году классификация психопатий П. Б. Ганнушкина. Исследуя психически больных, П. Б. Ганнушкин выделил следующие типы психопатических личностей: астеники, шизоиды, параноики, эпиптоиды, 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 обра-

зованию, 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 типологии 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

сти 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 ценностей 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 реагирова-

ния 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

Характер человека как понятие произошло от древне-греческого 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 ключевая потребность – познание истины. Третий выступает на совещаниях ради создания уважаемого имиджа, так как главное для него – признание. Четвертый выступает на совещании, потому что выступать – 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 закладывает 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
Чего хочет человек	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.
Примеры из жизни	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 её красиво и получить удовольствие!»	...любить и быть любимым».	...стать кому-то нужным».	...понять её смысл».	...занять соответствующее положение в обществе».	...достичь власти и успеха».
---	----------------------------	---------------------------	----------------------	--	------------------------------

4. Выберите то продолжение фразы, которое вам ближе: «Жить нужно...»

...ярко!»	...дружно!»	...искренне!»	...интересно!»	...порядочно!»	...на высоте!»
-----------	-------------	---------------	----------------	----------------	----------------

5. Чаще всего вы выбираете себе в друзья людей:

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.
---	---	---	---	--	--

6. Вы предпочитаете внешне выглядеть так, чтобы:

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.
---	--	---	---------------------------------------	--	---------------------------------------

7. В вашей идеальной повседневной деятельности обязательно должны присутствовать:

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.
------------------------------------	--------------------------------------	--	---------------------------	------------------------------	----------------------------------

8. В свободное время вы предпочитаете:

Посещать публичные места и зрелищные мероприятия, театры, концерты, выставки, яркие тусовки.	Общаться с друзьями.	Анализировать свои поступки, действия, разбираться в себе: посоветоваться с кем-нибудь или поразмышлять самому.	Поискать новую интересную информацию или что-то придумать самому.	Сделать что-то полезное: навести порядок, приготовить, посетить магазины.	Продумать новые стратегические планы и тактики дальнейших действий, получать знания.
--	----------------------	---	---	---	--

9. Какое качество помогает вам быть успешным в жизни?

Артистизм.	Общительность.	Глубина и тонкость.	Ум.	Реалистичность.	Влиятельность.
------------	----------------	---------------------	-----	-----------------	----------------

10. Какое качество мешает вам быть успешным в жизни?

Эгоизм.	Мягкость.	Обидчивость.	Недостаточная общительность.	Неуверенность в себе.	Неполное владение информацией.
---------	-----------	--------------	------------------------------	-----------------------	--------------------------------

11. Какой жанр фильма вы предпочитаете?

Мыльную оперу, true-story о жизни известных людей.	Добрый фильм о человеческих отношениях.	Психологический триллер.	Научно-популярный фильм.	Фильм о типичных жизненных проблемах и как их решать.	Детектив с глубинным анализом.
--	---	--------------------------	--------------------------	---	--------------------------------

12. На вечеринке вы предпочитаете:

Быть в центре внимания.	Дружески и весело общаться.	Найти единомышленника, с которым можно поговорить по душам.	Быть незаметным, чтобы тихо делать то, что вам интересно.	Вести себя так, как принято в этом кругу, адекватно ситуации.	Наблюдать за всеми и делать выводы: это ведь так интересно!
-------------------------	-----------------------------	---	---	---	---

13. Вы выбираете себе одежду:

Яркую и оригинальную.	Красивую и нарядную.	Под настроение.	Комфортную, удобную.	Модную и практичную.	СOLIDную, подчеркивающую харизму.
-----------------------	----------------------	-----------------	----------------------	----------------------	-----------------------------------

14. Ваш спутник жизни (муж, жена) должен:

Уважать и ценить вас и ваши достоинства.	Разделять ваши интересы.	Понимать вас, утешать в трудную минуту.	Не мешать вам заниматься любимым делом.	Жить по одним правилам и ценностям с вами.	Выполнять ваши просьбы и понимать с полуслова.
--	--------------------------	---	---	--	--

15. Когда вас незаслуженно оскорбляют, вас больше всего расстраивает, что:

Унижают ваше достоинство.	Провоцируют на конфликт, а вы не любите ссоры.	Вас несправедливо обижают.	Отвлекают от дела глупостями.	Нарушают правила вежливого и уважительного отношения к вам.	Вы не ожидали и не предусмотрели подобного нападения.
---------------------------	--	----------------------------	-------------------------------	---	---

16. Вы по-настоящему огорчитесь, если вдруг обнаружите, что:

Ваше мнение не учитывают, не уважают.	Вас не любят, не хотят дружить с вами.	Вы никому не нужны, вас все игнорируют.	Вы не можете понять чего-либо.	По отношению к вам не выполняются обязательства.	От вас что-то скрывают.
---------------------------------------	--	---	--------------------------------	--	-------------------------

17. Вы предпочитаете проводить свой отпуск:					
Там, где можно и на людей посмотреть, и себя показать.	Там, где много общительных приятных людей.	В компании близких и друзей.	Там, где больше интересной информации и меньше людей.	Там, где соответствующий уровень сервиса: комфортно и практично.	В проверенных и презентабельных местах.
18. Вы случайно упали в воду в одежде, и теперь вам пришлось идти мимо группы людей в нелепом мокрым виде. Что вы подумали?					
Они все, конечно же, обратили на меня внимание и сейчас обсуждают.	Они мне, конечно же, посочувствовали.	Они наверняка смеются надо мной.	А там были люди? Я не заметил!	Мне очень стыдно перед людьми! Что они подумали обо мне?!	Я сейчас вернусь к ним, чтобы еще раз проверить, как они реагируют.
19. Вы наводите порядок в квартире перед приходом гостей, потому что:					
Беспорядок снижает вашу репутацию в их глазах.	В беспорядке неуютно общаться.	Гостям не понравится у вас, и они больше к вам не придут.	Вы обычно не наводите порядок перед приходом гостей.	Так принято: принимать гостей в чистоте и порядке, беспорядок неприличен.	Гости должны видеть минимум ваших вещей, так как это ваша личная жизнь.
20. Вы рассказываете в компании знакомых, что загорали на нудистском пляже, так как:					
Хотите произвести этим впечатление на слушателей, удивить их своим свободолобием и незашоренностью.	Находитесь в компании нудистов, и, чтобы войти к ним в доверие, став своим, нужно показать, что их увлечение вам не чуждо.	Хотите пожаловаться, как вам это было тяжело, через какие муки и внутренние противоречия вам пришлось пройти.	Вы просто случайно обмолвились об этом в разговоре, посвященном совершенно другой теме.	Вы сказали, не подумав, но потом будете долго краснеть и жалеть, что вообще заговорили об этом, очень уж скользкая тема...	Просто хотите посмотреть, как на это будут реагировать ваши слушатели, готовы ли они воспринять эту информацию.

21. Вы побывали на концерте, где выступал ваш знакомый. Вам не понравилось. Знакомый подошел к вам после концерта с вопросом: «Ну как, тебе понравилось?» Ваш ответ:					
Да, все было отлично! Люблю, когда ты меня приглашаешь! Это так отвлекает от суеты!	Я рад нашему общению всегда, особенно здесь, на твоём концерте!	Твоим вопросом ты поставил меня в неловкую ситуацию... Даже не знаю, что ответить... Неловко как-то...	Впечатление неоднозначное... Есть свои плюсы и минусы... Сейчас расскажу о них по порядку...	Честно скажу: это не мой стиль. Я к такому не привык.	Дорогой, а тебе самому понравилось?
22. Вы угостили друга блюдом собственного приготовления. Он поморщился, сказал: «Это некусно!» — и отказался есть. Ваша типичная реакция в этой ситуации:					
Не нравится — не ешь! Больше я тебе готовить не буду!!! Это — неблагоприятное хамство!!!	Извини, что не угодил, у меня еще другие блюда есть, угощайся!	Надо же! А я так старался для тебя! Жаль... Я так расстроился...	Ну не нравится, так не нравится, я предупредил, что готовить не умею...	Ты ведешь себя неприлично! Ты ставишь меня в неловкую ситуацию! Так себя не ведут!	У тебя консервативный вкус! Ты просто не попробовал! Попробуй-ка еще раз...
23. Как вы предпочитаете проводить ваши первые романтические свидания с интересующим вас партнером?					
Пойти вместе в какие-нибудь веселые места: на танцы, в клуб, театр, ресторан.	Провести время в компании друзей, на вечеринке, общаться и веселиться со всеми.	Оказаться наедине, чтобы поделиться самым сокровенным...	Оказаться наедине, чтобы пообщаться на темы, которые нам обоим интересны.	По всем законам ухаживания: цветы, конфеты, подарки, угощение ужином...	Оказаться наедине, чтобы узнать о моем партнере больше и лучше познакомиться.

24. Вы всегда получаете истинное удовольствие, когда:					
Вас хвалят, вами восхищаются, вас перевозносят до небес.	Вы находитесь в кругу добрых, приятных, общительных друзей.	Вас выслушивают до конца и по-настоящему понимают.	У вас появляется время запереться ото всех с любимой книгой.	У вас все идет по плану, вы получаете все, что хотели и запланировали.	Вы наблюдаете, как под вашим руководством мир изменится к лучшему.
25. Близкий друг (подруга) впервые не пригласил(а) вас на свой день рождения. Что вы подумаете?					
Просто он (она) чувствует во мне яркого конкурента, в частности для гостей противоположного пола, и ему (ей) невыгодно выглядеть серо на моем фоне.	Неужели он (она) обиделся на меня? Не может этого быть! Сейчас же позвоню и выясню!	Ну вот, как всегда, меня проигнорировали. Просто забыли и все... Почему же именно меня всегда игнорируют?	И слава богу! Мне не придется тратить драгоценное время на пустое общение с неинтересными мне людьми!	Не ожидал я этого от него (нее)! Я считал(а) нас настоящими друзьями, а он (она)... Что ж, теперь буду знать: то, что между нами, не называется дружбой!	Не пригласил? Значит, там что-то нечисто! Не страшно! Если мне нужно попасть на этот день рождения, все равно попаду! Просто куплю подарок и приду кода бы незначай... Ничто не помешает мне достигнуть моих целей!
26. В детстве вы предпочитали играть в:					
Рольевые игры, где у каждого была своя роль, и вы все участвовали как бы в сказке-спектакле.	Командные игры: казаки-разбойники, вышибалы в команде и другие.	В ручейки и прочие игры, связанные с выбором партнера.	В интеллектуальные игры, когда нужно загадывать загадки и что-то угадывать.	В практические игры, копирующие взрослую жизнь: дочки-матери, больница, магазин, война.	В войну и штаб: когда можно планировать военные действия, продумывать стратегии.

27. Перед вами человек, в которого вы влюблены, но он этого еще не знает. Ваши планы?					
Покрасуюсь перед ним, обращу на себя его внимание.	Попробую для начала с ним подружиться, установить добрый и открытый контакт.	Грустно: он все равно не обратит на меня никакого внимания: чудеса на свете не бывают. А вдруг иногда бывают? Буду молча ждать...	Ой, боюсь! Боюсь! Теряю дар речи в его присутствии, даже не знаю, как себя вести! Буду сидеть, любоваться им и восторженно молчать... Может, сам догадается?	Дам ему понять, как я к нему отношусь, не люблю ходить вокруг да около...	Создам интригу, чтобы он сам за мной бегал! Пусть он думает, что влюбился первый!
Посчитайте количество выделенных ответов в каждой колонке и суммы поставьте в соответствующие колонки:					
Артист	Социолог	Художник	Интеллектуал	Прагматик	Контролер

Колонка или две колонки, получившие максимальное количество ответов, отражают доминирующие типы характеров для вас.

Основные характеристики каждого типа характера

*Человек всегда был и будет самым любопытным
явлением для человека...*

В.Г. Белинский

В зависимости от того, какая ключевая потребность является наиболее важной для человека, он относится к определенному типу характера. Тип характера – это совокупность характерных черт человека, которая объясняется его ключевыми потребностями.

Артист: главная потребность – всегда быть в центре внимания общества и получать признание, одобрение, аплодисменты.

Социолог: главная потребность – всегда и со всеми **быть в позитивных отношениях**, дружить, не ссориться и не ругаться.

Художник: главная потребность – **выразить и передать миру свои тонкие и сложные впечатления**, а затем – **получать поддержку более сильных и быть принятым, а не отвергнутым** в человеческом обществе, участвовать в общем деле.

Интеллектуал: главная потребность – **решать интеллектуальные задачи**, получать ответы на интеллектуаль-

ные вопросы, познавать истину.

Прагматик: главная потребность – **соблюдать общепринятый порядок**, всегда действовать в соответствии с правилами.

Контролер: главная потребность – **контролировать ситуацию**, располагать полной информацией, иметь власть и влияние.

Данные типы характеров имеют аналоги названий в классических теориях акцентуаций Личности: Артист – это Истероид, Социолог – Гипертим, Художник – Маниакально-депрессивный психотип, Интеллектуал – Шизоид, Прагматик – Эпилептоид, Контролер – Параноидальный психотип.

Типы Характеров и их ключевые потребности

Тип	Потребность	Что важно
Артист	Признание	Признание или непризнание
Социолог	Общение	Отношения позитивные или негативные
Художник	Самовыражение и Принятие	Принятие или непринятие
Интеллектуал	Познание	Истина или ложь
Прагматик	Порядок	Порядок или беспорядок
Контролер	Контроль	Контроль или отсутствие контроля

Артист

Ключевая потребность – признание.

Центр внимания Артиста – его собственное Я: как он выглядит, как воспринимается со стороны. Уникальность артиста заключается в том, что он видит мир как бы через себя, сквозь собственное состояние.

Манера поведения и внешность: яркость и выразительность во всем, стремление выделиться из толпы внешностью, речью, голосом, манерами. Громкий, эпатажный человек, имеющий хотя бы одну яркую черту во внешности, занимающий все пространство сразу, требующий к себе особенного внимания.

Имидж, создаваемый образ: представитель элиты, центр всеобщего внимания. Цель – «сорвать аплодисменты», получить признание и похвалу от других людей, быть лучшим. Благодаря потребности покорять толпу.

Артист может сделать головокружительную карьеру, но, однажды заболев «звездной болезнью», начать вести себя неадекватно, отпугнув окружающих и тем самым перестать быть интересным им.

Артисту комфортно, когда он сам себе нравится.

Артисту некомфортно, когда он сам себе не нравится: не тот имидж, одежда, образ, самочувствие. Артисту часто бывает скучно: он не любит однообразие монотонного быта и

повседневности. «Какая скука!» – это типичная жалоба Артиста. Именно поэтому игра всякого рода (от психологической – с другими людьми, до карточной, виртуальной и казино), – является излюбленным развлечением Артиста. Это зона риска для этого типа характера: пускаться во все тяжкие, лишь бы себя развлечь. Бурные возлияния в неприличных компаниях, провокационные скандалы и конфликты, увлечение опасными играми – все это следствия вечной скуки Артиста и всегда зона риска на линии его судьбы.

Слова и выражения, часто употребляемые Артистом: «Это непристужно», «Люди нашего круга», «Я – лучший!», «Я требую уважения к себе!», «Вы, вообще, знаете, с кем говорите?..», а также много хвалебных слов, прямо или косвенно указывающих на достоинства.

Самое главное для человека этого типа – впечатление, которое он производит на других людей. Для него с самого раннего детства важно, как его воспринимают и что о нем думают окружающие. Статус, уважение других – вот что движет всеми поступками этого человека. Всем своим поведением Артист стремится произвести хорошее впечатление на окружающих или же обратить на себя внимание.

Когда Артист чем-то недоволен, он ведет себя агрессивно и высокомерно, требуя к себе «особого отношения» и напирая на свой, зачастую несуществующий, статус.

Знаменитые высказывания великих Артистов

Философ К. Гельвеций:

«Соревнование производит гениев, а желание прославиться порождает таланты».

Поэт П. Ронсар:

*«...достоинствам живого
Толпа бросает вслед язвительное слово,
Но богом – лишь умрет – становится певец».*

Писатель С. М. Сервантес:

«Унция доброй славы весит больше, нежели фунт жемчуга».

Философ Р. Декарт:

«Уважение других дает повод к уважению самого себя».

Писатель Н. В. Гоголь:

«Нет слова, которое было бы так замашисто, бойко, так вырывалось бы из-под самого сердца, так бы кипело и живо трепетало, как метко сказанное русское слово».

«Поэты берутся не откуда же нибудь из-за моря, но исходят из своего народа. Это – огни, из него же излетевшие,

передовые вестники сил его».

«Родник поэзии есть красота».

«Театр – это такая кафедра, с которой можно много сказать миру».

«Чему смеетесь? Над собою смеетесь!»

Мультипликатор, сценарист и продюсер У. Дисней:

«Я предпочту скорее развлекать и надеяться, что люди научились чему-то, чем обучать людей и надеяться, что они развлеклись».

«Если ты можешь мечтать, то можешь воплотить свои мечты в жизнь».

Актриса С. Бернар:

«Велик тот артист, который заставляет зрителей забыть о деталях».

«Жест должен отражать мысль, он гармоничен или глуп в зависимости от того, умен артист или нет».

Певица А. Б. Пугачева:

«Любая женщина – всегда актриса. И если она плохая актриса, она проиграет».

«Может быть, я пою гениальнее в студии, но, когда я на сцене, зрители гениальнее».

«Серьезно говорю – я единственная звезда в России и в „совке“. Такая у меня должность».

«Я три раза была замужем, и я всегда была счастлива. Несчастливы были мои мужья, потому что я приносила их в жертву сцене».

Примеры людей типа характера Артист

Остап Бендер (Ильф И., Петров Е. «Двенадцать стульев»). Яркий, эпатажный проходимец, одной своей выразительной речью умевший создать у жителей деревни Васюки иллюзию того, что со временем этот город превратится в Нью-Васюки и станет столицей межпланетных и межгалактических шахматных турниров. Яркие романтические мечты о белом костюме и Рио-де-Жанейро – это типичные признаки мышления человека типа характера Артист.

Хлестаков (Гоголь Н. В. «Ревизор»). Благодаря своему позерству, умению сочинять о себе сказки (это эксклюзивное свойство людей типа характера Артист), яркому и виртуозному хвастовству он сумел убедить бывалых и опытных чиновников в том, что он – представитель властей, приехавший с проверкой из Петербурга.

Господин Журден (Мольер Ж.-Б. «Мещанин во дворянстве»). Он мечтал стать дворянином и был готов сделать во имя этого все: вырядиться в нелепое платье, брать уроки музыки, фехтования и танцев, попадать в самые дурацкие ситуации и даже получить нелепое звание «мамамуши», лишь бы повысить свой социальный статус и добиться уважения

высшего света.

Очень многие яркие произведения комического жанра построены на эпатажности характера Артиста. Это Хлестаков и Остап Бендер, Журден и Фигаро, Паниковский; в детской литературе – Карлсон, Винни-Пух, Незнайка; в кинематографе – Козодоев («Бриллиантовая рука»), Иван Васильевич и Милославский («Иван Васильевич меняет профессию») и т. д.

В классической драматургии (комедии дель арте) тип характера Артист представлен маской Бригелла: хитрый, яркий, изворотливый, эпатажный слуга, агрессивно и с вызовом пробивающий себе и своему хозяину путь к успеху (в первую очередь любовному), интриган и хулиган.

Комическая сторона характера Артиста заключается в постоянном внимании, обращенном на «себя, любимого» больше, чем на весь окружающий мир.

Персонаж типа Артист выглядит смешно, когда он заиклен на себе и том впечатлении, которое он производит на окружающих, постоянно играя и изображая то, что не всегда соответствует действительности.

Крайняя психиатрическая форма проявления типа характера Артист: истерия, когда пациент прибегает к крайним, неадекватным формам поведения для привлечения внимания к себе (истерикам, скандалам, неадекватно эпатажному имиджу, дракам).

Профессии, в которых Артист будет успешен, должны сочетать в себе интенсивное общение с аудиторией и самопрезентацию: актер, преподаватель, певец, экскурсовод, специалист в области связей с общественностью, телеведущий.

Нерекомендуемые профессии: аналитик, специалист в информационно-аналитических, технологических и технических областях, т. е. специальностях, направленных не на социум, а на документы (цифры) и предполагающих минимум публичных выступлений. В таких профессиях Артист начинает скучать, испытывая нехватку человеческого внимания, а также рискует наделать серьезных ошибок из-за собственной нелюбви работать с «неодушевленными предметами» и излишней рассеянности.

По Шпрангеру типу Артист в наибольшей степени соответствует Человек Эстетический. **Согласно классическим теориям акцентуаций характера** (Ганнушкина, Леонгарда и Личко) Артист соответствует типу Истероид.

Социолог

Ключевая потребность – общение.

Центр внимания Социолога – отношения с другими людьми и уровень дружелюбия в общении.

Манера поведения и внешность: коммуникабельный,

позитивный, оптимистичный, общается с людьми ради самого общения, доброжелательный, всегда готов идти на компромисс, гибкий, болтливый, динамичный, активный, разговорчивый, быстро переходит на неформальный стиль общения, деликатный и вежливый, умеет очень быстро расположить к себе своим уникальным обаянием. Любит выглядеть и одеваться так, чтобы понравиться как можно большему количеству людей. Именно поэтому Социологи любят мех, кружево, бархат, шелк, аксессуары, ювелирные украшения и просто милые детали туалета, которые привлекают, манят и располагают к нему людей.

Цель – создать и сохранить позитивные отношения с как можно большим количеством людей. Ради этой цели Социолог готов пожертвовать очень и очень многим, так как дружба и лояльность окружающих являются для него самым главным в жизни. Стремление сохранить хорошие отношения с окружающими и завести побольше связей является как толчком к развитию Социолога (продвигается вверх по карьерной лестнице с помощью связей и знакомств), так и причиной неудач (боясь поссориться с врагами своего дела, он может погубить перспективный проект).

Социологу комфортно, когда он чувствует позитивное отношение к себе со стороны окружающих.

Социологу некомфортно, когда он чувствует со стороны окружающих негатив, недоброжелательность, враждебность.

Слова и выражения, часто употребляемые Социо-

логом: «Мы с вами вместе...», «Я так рад нашему общению!», «Давайте придем к компромиссу», «Мы же с вами свои люди» и т. д. Дружба, общение, взаимность, коллектив, команда, взаимопомощь, много друзей – вот ключевые ценности человека типа характера Социолог.

Когда Социолог чем-то недоволен (а это бывает крайне редко, потому что Социологи оптимисты по натуре), он просит о помощи, «давит на жалость», апеллирует к дружеским чувствам и совести виновника проблем.

В критических и конфликтных ситуациях Социолог может вести себя как капризный ребенок, просящий о помощи, и эта роль действительно часто помогает ему разрешить проблемные ситуации.

Сильная сторона Социолога: отлично развитый социальный интеллект – практически врожденное знание, к кому и в каких ситуациях нужно обращаться, как и с кем общаться, какие подходы применять к самым разным людям для установления контакта. Социальный интеллект, эмоциональность и интуиция всегда выручают Социолога в трудных ситуациях и помогают достигать высоких целей.

Слабая сторона Социолога: чрезмерное стремление подстраиваться под других людей может сыграть с ним злую шутку, доведя до потери доверия со стороны близких людей и приобретения нелюбимой репутации «скользкого и ненадежного человека».

Социологу очень трудно сказать «нет» в ответ на

просьбы других людей, такие люди безотказны.

Они зачастую становятся жертвами мошенников. Кроме того, уделяя много сил, времени и внимания контактам с людьми, Социолог порой не придает значения соблюдению правил, догм, моральных принципов и прочим основам человеческой стабильности, из-за чего он теряет доверие людей, для которых эти основы значимы.

Знаменитые высказывания великих Социологов

Философ Цицерон:

«Без истинной дружбы жизнь – ничто».

«В мире нет ничего лучше и приятнее дружбы; исключить из жизни дружбу – все равно что лишит мир солнечного света».

«Ни водой, ни огнем мы не пользуемся так часто, как дружбой».

«Любовь – это стремление добиться дружбы того, кто привлекает своей красотой».

Омар Хайям:

«И с другом и с врагом ты должен быть хорош!

Кто по натуре добр, в том злобы не найдешь.

Обидишь друга – наживешь врага ты,

Врага обнимешь – друга обретешь».

Баснописец Эзоп:

«Благодарность – признак благородства души».

Критик и публицист У. Хэзлитт:

«Мы любим друзей за их недостатки».

Ученый-гуманист Э. Роттердамский:

«Язык – лучший посредник для установления дружбы и согласия».

Поэт М. Вергилий:

«Все побеждает любовь, покоримся ж и мы ее власти».

Драматург Б. Шоу:

«Любовь слишком великое чувство, чтобы быть только личным, интимным делом каждого!»

Поэт Хафиз:

«Любовь – как море. Ширь ее не знает берегов. Всю кровь и душу ей отдай: здесь меры нет иной».

Примеры людей типа **Характера Социолог**

Манилов (Гоголь Н. В. «Мертвые души») – позитивный, доброжелательный, манерный и обходительный до самоуничтожения. Употребляет уменьшительно-ласкательные словечки. Целуется со всеми. Любой диалог с ним построен на взаимных комплиментах и услужливости. Главными для Манилова являются отношения с другими людьми и завоевание дружбы с ними.

Ольга Семеновна (Чехов А. П. «Душечка»), всем сердцем готовая устанавливать самые теплые и самые позитивные отношения с самыми разными людьми (в данном случае преимущественно мужчинами), нежная, ласковая и обходительная.

Василий Теркин (Твардовский А. «Василий Теркин»), который своей общительностью, оптимизмом и веселой, «непотопляемой» энергетикой помог выжить товарищам в самые суровые минуты пребывания на войне и даже в минуту собственной смерти сохранил жизнелюбие и оптимизм.

Герои пьес Лопе де Вега: веселые и расторопные слуги своих господ, которые находят компромиссы, сватают своих господ, соединяя их с любимыми, помогают им выпутаться из сложных ситуаций благодаря социальной гибкости, общительности, доброжелательности и отлично развитому социальному интеллекту.

В художественной литературе, драматургии типу характера Социолог чаще всего соответствует персонаж второго плана (друг главного героя, представитель общества), стремящийся во всем достичь компромисса, примирить враждующие стороны.

В классической драматургии (комедии дель арте) тип Социолог представлен маской Арлекин: непосредственный, общительный, простодушный, любитель женщин, искренне рассказывающий о своих неудачах.

Крайняя психиатрическая форма проявления типа характера Социолог: клиническая эйфория, когда пациент склонен к идее всеобщей любви и сектантству, в том числе – религиозному.

Профессии, в которых Социолог будет успешен: учитель, врач-терапевт, воспитатель в детском саду, организатор мероприятий, психолог, специалист в области работы с персоналом в организациях, продавец, мерчендайзер, специалист по связям с общественностью, руководитель среднего звена, ведущий мероприятий.

Нерекомендуемые профессии: профессии в документационно-правовых, бухгалтерских и вычислительных сферах.

Социологи обычно очень поверхностны, не любят копаться в деталях, часто отвлекаются от документов, из-за чего могут допускать непоправимые ошибки.

Высокая эмоциональность Социологов мешает им поддерживать те хладнокровие и дисциплину, которые необходимы в профессиях, связанных с документооборотом и вычислениями.

По Шпрангеру Социолог – это скорее Человек Социальный. Согласно классическим теориям акцентуаций характера (Ганнушкина, Леонгарда и Личко) Социолог соответствует типу Гипертимный.

Художник

«Обидеть художника может каждый».
Ильф, Петров «12 стульев»

Ключевая потребность – выразить свои тонкие и особые впечатления от мира и при этом стать понятным и поддержанным.

Уникальной особенностью Художника является особенно чувствительная нервная система и психика. Он – как «принцесса на горошине» из сказки Андерсена – способен почувствовать «горошину» через множество перин, то есть способен слышать, видеть, ощущать многое из того, что недоступно большинству людей. Тонко чувствуя мир и находя в нем никому не ведомые грани, Художник зачастую пытается передать свои впечатления людям, выражая их через различные виды искусства. Именно поэтому среди представителей этого типа характера так много людей искусства и

творческих профессий: художников, поэтов, композиторов, скульпторов, дизайнеров, музыкантов.

Уникальные творческие способности к искусствам являются сильной стороной людей типа Художник.

С другой стороны, эта особенность, чувствительность психики, имеет и слабую сторону: подверженность частым и сильнейшим стрессам, склонность к переживаниям более сильным, чем на самом деле требует ситуация, приступы ипохондрии и депрессии, часто – склонность к химическим зависимостям (алкоголю, наркотикам).

Две фазы эмоционального состояния – маниакальная и депрессивная – свойственны человеку типа характера Художник. В маниакальной фазе Художник внезапно срывается с места, ставит перед собой самые недостижимые цели и спешит реализовать их любой ценой. Следом за маниакальной наступает депрессивная фаза, когда человек решает, что никому не нужен, и впадает в угнетенное, подавленное состояние. В депрессивном состоянии Художник безразличен ко всему, что происходит вокруг, хандрит, выглядит болезненно, страдает и переживает. Интересно, что, находясь в депрессивном состоянии, Художник совершенно не хочет выходить из него, производя впечатление эмоционального мазохиста: он пытается получить удовольствие от чувства одиночества, находя в нем философско-экзистенциальное прозрение. Результатом такого прозрения при наличии соответствующего уровня одаренности могут стать со-

зданные талантливым Художником выразительные произведения искусства.

Цель Художника – понять свою степень одиночества; в зависимости от настроения – убедиться и доказать себе, что его или «снова бросили одного, никому не нужного и не интересного», или все-таки не забыли и вовлекли в общий процесс. Эта цель является источником как жизненных успехов, так и неудач Художника. Стремление убежать от одиночества стимулирует его делать успешную карьеру. Кроме того, в подавленном состоянии у человека типа характера Художник может обостряться творческая чувствительность, вследствие которой он создает уникальные произведения искусства (среди Художников множество великих настоящих профессиональных художников, поэтов и музыкантов). С другой стороны, маниакальная фаза настроения Художника может привести к разрушительным последствиям.

Манера поведения и внешность : преобладающий пессимизм (периодически проявляющийся в тяжелой иронии), резкие перепады настроения от крайней грусти и подавленности к активному воодушевлению и жажде деятельности.

Художник часто бывает незаметен, невзрачен, сливается с окружающей средой, ничем не выделяясь на фоне других людей.

Несколько нервозен, порывист, временами резок в движениях и суждениях. Со стороны Художник кажется очень чувствительным, ранимым и невротичным человеком. Зача-

стую он заядлый курильщик с хрипловатым тихим голосом, холодными руками, частым кашлем, склонностью к хандре и регулярным простудным заболеваниями. Одевается неброско и незаметно, предпочитает темные цвета. Часто выбирает для одежды серый цвет.

В маниакальной фазе:

Художник доволен, когда общество принимает его, вовлекает в свои дела и задачи.

Художник недоволен, когда общество отвергает его, игнорирует и не обращает внимание, оставив в одиночестве. Здесь как реакция и форма защиты **наступает депрессивная фаза.**

В депрессивной фазе все происходит наоборот:

Художник доволен, когда общество отвергает его. Именно тогда он, как в теплое вязкое болото, погружается в чувство одиночества. В этом состоянии он страдает и творит.

Художник недоволен, когда общество пытается нарушить его одиночество, принять и вовлечь в свой социальный процесс. «Дайте же мне пострадать!» – готов воскликнуть он. Именно поэтому выводить такого человека из состояния депрессии бывает крайне трудно.

Слова и выражения, часто употребляемые Художником: «Вы все равно меня не поймете», «Все бесполезно!», «Я никому не нужен», «Мне ничего от вас не нужно», «Меня ничего в этой жизни не интересует».

Самое главное для человека этого типа – определить

степень своего одиночества и испытать глубокие, сильные чувства. Таковую склонность можно назвать «чувственный алкоголизм».

Художники любят придумывать себе причины для страданий.

Отсюда – появление сверхценных идей о необходимости спасти человечество или поднимать культуру страны. Безответная любовь и страдания от нее долгие годы без признаний и попытки как-то воплотить ее в реальной жизни – типичные проявления типа характера Художник.

Когда Художник чем-то недоволен, он впадает в депрессивное состояние. Проявления – от полного телесного окаменения до тихих слез.

Примеры людей типа характера Художник. Тип характера Художник лежит в основе традиционных представлений о русском характере, в котором сочетание безудержного веселья и классической русской тоски приводят «русского героя» к неожиданным философским прозрениям и экзистенциальным открытиям. Склонность к тоске и унынию традиционно связывается с глубиной и непредсказуемостью характера, что обычно и приписывается типу характера Художник.

Знаменитые высказывания великих Художников

Поэт Дж. Г. Байрон:

«В одиночестве человек часто чувствует себя менее одиноким».

«Высушить одну слезу – больше доблести, чем пролить целое море крови».

«Если бы Лаура была женой Петрарки, разве он писал бы ей сонеты всю свою жизнь?»

«Если бы называть все вещи их настоящими именами, сам Цезарь устыдился бы своей славы».

«Из всех тропинок, ведущих к сердцу женщины, жалость – самая короткая».

Писательница Ж. Санд:

«Одинокий представляет собою только тень человека, а кто не любим, тот везде и среди всех одинок».

Общественный деятель С. Шамфор:

«В уединении мы счастливей, чем в обществе. И не потому ли, что наедине с собой мы думаем о предметах неодушевленных, а среди людей – о людях?»

Писатель А. С. Грин:

«Одиночество – вот проклятая вещь! Вот что может погубить человека».

Философ А. Камю:

«Несчастье художника в том, что он живет и не совсем в монастыре, и не совсем в миру, причем его мучат соблазны и той и другой жизни».

Скульптор, живописец и поэт Микеланджело:

«Искусство ревниво: оно требует, чтобы человек отдавался ему всецело».

Основоположник научного материализма К. Маркс:

«Быть чувственным значит быть страдающим».

В классической литературе тип Художник всеобъемлюще представлен во всех пьесах А. П. Чехова: «Дядя Ваня», «Вишневый сад», «Иванов», «Три сестры». В этих произведениях страдающие представители русской интеллигенции и аристократии раскрывают читателю этот тип характера со всех сторон: от депрессивной (когда впадают в самобичевание и доходят до суицида) до маниакальной (когда вдруг проникаются совершенно утопической идеей типа «мы будем много работать, и тогда начнется новая, счастливая жизнь») фазы. А. П. Чехов очень точно и тонко отражает все детали характера типа Художник: сомнения, депрессию,

энтузиазм, прозрения и гениальные духовные озарения.

Произведение Ф. М. Достоевского «Преступление и наказание» демонстрирует нам классическую проблему представителя типа характера Художник, которым является Раскольников: он совершает преступление в маниакальной фазе, но в наступившей затем депрессивной сталкивается с рядом тяжелых внутренних конфликтов, которые перерастают в конфликты внешние.

В классической драматургии тип характера Художник представлен персонажем Пьеро: вечный «неудачник», печальный, одинокий и никем не понятый, грустный и всегда влюбленный безответно.

Трагедия – вот театральный жанр, где тип характера Художник становится центральным персонажем. Только такие типичные представители этого типа характера, как Гамлет, король Лир и другие, глубоко трагические герои У. Шекспира, способны отразить витающее в воздухе эпохи трагическое переосмысление бытия и неизбежность рокового смертельного конца.

Крайняя психиатрическая форма проявления типа характера Художник: маниакально-депрессивный психоз, когда и маниакальная, и депрессивная фазы обострены до патологического уровня и грозят социально опасными действиями (насилие) или глубокой депрессией вплоть до суицида.

Профессии, в которых Художник будет успешен: художник, музыкант, композитор, писатель, поэт, сценарист,

звукорежиссер, искусствовед, а также специалист любого интеллектуально-духовного направления, связанный с творчеством и поиском.

Нерекомендуемые профессии: требующие лидерско-организаторского потенциала и высокой ответственности за результат, т. е. руководители высокого уровня, специалисты, чья работа протекает в стрессовых условиях, ситуациях риска и необходимости быстро принимать решения, а также специалисты, у которых есть риск получить заряд негатива от окружающих, – актеры, продавцы.

Будучи чрезвычайно чувствительными и ранимыми, Художники часто не справляются с такими профессиональными задачами, как управление и урегулирование конфликтных ситуаций.

Художники с трудом берут на себя ответственность и проявляют инициативу. В связи с частыми переменами настроения им трудно довести дело до конца.

По Шпрангеру Художник соответствует типу Человек Религиозный и отчасти – Человек Эстетический. **Согласно классическим теориям акцентуаций характера**, Художник соответствует сразу нескольким классическим типам характеров и акцентуаций. Я считаю, что все эти типы являются проявлениями одного, именуемого здесь Художником. К этим типам относятся (по разным источникам): Сензитивный, Психастенический, Эмотивный, Тревожный, Неврасте-

нический, Лабильный, Маниакально-депрессивный.

Интеллектуал

Ключевая потребность – познание.

Цель – докопаться до истины, найти ответы на интересующие интеллектуальные вопросы, решить интересную задачу. Трудность задачи часто не пугает, а привлекает и активизирует Интеллектуала. В достижении своих интеллектуальных целей он всегда упрям и порой кроме этих задач ничем не интересуется и ничего не замечает.

Манера поведения и внешность: тихий, немногословный, часто замкнутый, пребывающий в собственных мыслях. Движения скорее медленные. Жесты скупые или отсутствуют. Часто скован, закрепощен, неловок. Любит задавать вопросы. Производит впечатление человека «не от мира сего». Одет неброско, но при этом всегда выделяется из социума подчеркнутой необщительностью и закрытостью.

Интеллектуал создает ощущение, что он противопоставляет себя социуму, как бы намекая на то, что знает и понимает больше всех.

Этим Интеллектуал может вызывать негативную реакцию собеседников и, как следствие, обострение социальных конфликтов.

Специфика типа Интеллектуал: сильная сторона – мышление и решение задач, слабая сторона – все, что связа-

но с общением и социумом.

Знаменитые высказывания великих Интеллектуалов

Поэт, писатель и переводчик Б. Л. Пастернак:

«Но в том-то и дело, что человека столетиями поднимала над животными и уносила ввысь не палка, а музыка: неотразимость безоружной истины, притягательность ее примера».

«Сознание – яд, средство самоотравления для субъекта, применяющего его на самом себе».

Поэт-философ Р. М. Рильке:

«Любая простая задача может быть сделана неразрешимой, если по ней будет проведено достаточно совещаний».

Философ Дж. Бруно:

«Особенностью живого ума является то, что ему нужно лишь немного увидеть и услышать для того, чтобы он мог потом долго размышлять и многое понять».

«Обыкновенно те, у кого не хватает понимания, думают, что знают больше, а те, которые вовсе лишены ума, думают, что знают все».

Философ Гераклит Эфесский:

«Все течет, все меняется».

«Доверять неразумным ощущениям – свойство грубых душ».

«Из разнообразия возникает совершенная гармония».

«Многознайство уму не научит».

Философ-математик Пифагор:

«Все исследуй, давай разуму первое место».

«Одному только разуму, как мудрому попечителю, должно верить всю жизнь».

Философ Цицерон:

«Жить значит мыслить».

Философ Р. Декарт:

«Я мыслю, следовательно, я существую».

Поэт О. Хайям:

«Много лет размышлял я над жизнью земной.

Непонятого нет для меня под луной.

Мне известно, что мне ничего не известно! —

Вот последняя правда, открытая мной».

Философ Д. Дидро:

«Знание того, какими вещи должны быть, характеризует».

ет человека умного; знание того, каковы вещи на самом деле, характеризует человека опытного; знание же того, как их изменить к лучшему, характеризует человека гениального».

Интеллектуалу интереснее информация (знаковая), нежели живое общение с людьми. Большую часть времени Интеллектуал проводит наедине с книгами, компьютером и иными источниками информации. Даже общение с людьми Интеллектуал способен свести к получению конкретной фактической, цифровой и детальной информации о чем-либо, что представляет для него интеллектуальный интерес.

Люди для Интеллектуала не являются самоцелью, а лишь средством получения знаний.

Интеллектуала интересуют глубинные специализированные вопросы, часто не связанные с конкретными прагматическими жизненными целями.

Интеллектуал доволен, когда он нашел ответ на интересующий его вопрос, решил мучившую его задачу или отыскал новую интересную труднорешаемую задачу.

Интеллектуал недоволен, когда он лишен возможности искать и находить ответы и решения, или когда жизнь не ставит ему интересных задач.

Слова, часто употребляемые Интеллектуалом: «Это интересно!», «Надо подумать», «Я проанализировал и пришел к выводу», «Объясните, почему?», «Я хочу понять»

и т. д. Интеллектуал редко произносит длинные речи, но если это происходит, то язык его, как правило, вычурный и сложный для понимания обычного человека. В нем много специальных терминов профессии Интеллектуала, а также редких понятий и анахронизмов. Интеллектуал как бы «не из этого мира», и поэтому язык его воспринимается почти как иностранный.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.