

Патрик Кинг

# Сам себе психолог

Как анализировать эмоции, читать язык тела и особенности поведения, понимать мотивы и распознавать намерения



  
BYBLOS

Патрик КИНГ  
**Сам себе психолог**

«Библос»

2019

УДК 316.6  
ББК 88.5

## **Кинг П.**

Сам себе психолог / П. Кинг — «Библос», 2019

ISBN 978-5-905641-67-1

Как понять характер человека, его эмоции и ценности, просто наблюдая за ним и задавая вопросы? Составить представление о людях в два счета – непростая задача. Но только потому, что вы не владеете инструментами, собранными в этой книге. Люди дают нам больше информации, чем думают. Научитесь расшифровывать ее и использовать в своих целях. Вы сможете тогда делать выводы относительно эмоций людей, их поведения, прошлого опыта и отличительных особенностей личности, опираясь на небольшие, но крайне важные фрагменты информации. Этот анализ даст вам колоссальное понимание людей – новых и старых знакомых. Конечно, читать мысли вы не научитесь, но, вооружившись знаниями о поведенческих тенденциях, психологии развития, мотивации и теориях личности, а также о природных и приобретенных особенностях, вы будете понимать людей даже лучше, чем они сами себя. И, разумеется, всегда важно знать, врет вам человек или нет. Понимать других – первый шаг к самопознанию. Анализируйте особенности людей, чтобы реже конфликтовать, правильно строить отношения с ними и вызывать на откровенность. Прочитав эту книгу, вы узнаете о самых распространенных методах оценки личности; научитесь анализировать простые ответы на простые вопросы; поймете, как теории мотивации определяют наше поведение; сможете считывать эмоции людей и социальные сигналы, а также язык тела и мимику. Полученные знания позволят вам досконально понимать людей и быстро повысить свой эмоциональный и социальный интеллект.

УДК 316.6

ББК 88.5

ISBN 978-5-905641-67-1

© Кинг П., 2019

© Библос, 2019

# Содержание

Глава 1	7
Краткая история анализа	9
Основные моменты	13
Глава 2	14
Большая пятерка	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**Патрик Кинг**  
**Сам себе психолог. Как анализировать**  
**ЭМОЦИИ, ЧИТАТЬ ЯЗЫК ТЕЛА И**  
**ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ, ПОНИМАТЬ**  
**МОТИВЫ И РАСПОЗНАВАТЬ НАМЕРЕНИЯ**

PATRICK KING

THINK LIKE A PSYCHOLOGIST:

How to Analyze Emotions, Read Body Language and Behavior, Understand Motivations, and Decipher Intentions

By Patrick King, Social Interaction

Specialist at

[www.PatrickKingConsulting.com](http://www.PatrickKingConsulting.com)

Переводчик – Мария Чомахидзе-Доронина

Данный перевод книги «САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ. Как анализировать эмоции, читать язык тела и особенности поведения, понимать мотивы и распознавать намерения» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

© Patrick King, 2019

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2020.

© ООО «Библос», 2020.

## Глава 1

### Как анализировать людей. Какое у вас представление об этом?

Обычно мы представляем работу психологов так. Во время беседы они задают всё новые и новые вопросы, чтобы разговорить нас, внимательно выслушивают ответы, но никогда не дают советов, так как каждый человек уникален и должен самостоятельно найти решение своей проблемы. Психолог помогает в этом.

Умение глубоко понимать людей – их жизнь, опыт и эмоции – действительно помогает анализировать их как личностей. Допустим, вы спрашиваете человека о его родителях, детстве, прошлых отношениях и насколько он доволен своей работой. Два часа вы задаете ему навязывающие вопросы, варьируя свой стиль, – от собеседования до допроса. Вооружившись минимальным пониманием психологии, вы сможете сформулировать вполне обоснованное предположение о том, как он решает проблемы и какие субъективные факторы влияют на его мировоззрение.

Другими словами, вы научитесь считывать особенности людей.

Однако этого недостаточно для нашей цели – научиться анализировать и понимать людей *за долю секунды, с первого взгляда или на основе одного только наблюдения*. Безусловно, эта цель достижима, главное – научиться делать это быстро.

Для этого существует множество причин. Нам нужно понять человека до того, как он откроет рот. Нам нужно распознать его мотивацию. Нам нужно защитить себя. Нам нужно правильно выстроить отношения и добиться понимания. Нам нужно проявить эмоциональный интеллект. Нам нужно решить, к какой категории людей он относится, чтобы правильно себя вести. Нам нужно понять, как произвести на него впечатление – в романтических или иных целях. Нам нужно угадать, врет ли он, каковы его истинные эмоции, независимо от его слов. У каждого свои причины, по которым он хочет анализировать людей с молниеносной скоростью.

Кстати, один из важнейших плюсов этой цели заключается в том, что, анализируя других, мы лучше поймем себя. Если вы не понимаете себя, то вы не поймете причин своего поведения. Вы не поймете, как и почему оказались в нынешнем положении. А главное, не сможете сформулировать свои нужды и желания в разных ситуациях. Считайте, что вы каждый день импровизируете, живете без плана и цели.

Приведем простые примеры из повседневной жизни, чтобы показать, насколько важно высокое самосознание. Если человек знает, что он интроверт, то вместо многолюдного спортзала он предпочтет хайкинг, то есть длительную прогулку без сопровождения проводника, или наденет наушники, чтобы избежать нежелательного контакта с окружающими. Он сторонится людей и прекрасно понимает это. Он использует занятия спортом как возможность отдохнуть от мира, подзарядиться и собраться с мыслями. Если бы он был экстравертом, то записался бы на групповой спиннинг или бегал бы каждое утро с друзьями в парке. Он бы стремился добавить социальное общение практически во все свои повседневные занятия, поскольку именно это приносит ему радость и дает силы.

В обоих случаях наш «герой» знает, что он предпочитает, потому что понимает особенности своей личности. Так, он ставит себя в ситуации, которые больше всего подходят ему, иначе он будет день за днем заниматься саморазрушением. Если бы интроверт не знал, что доводит его до точки, всё закончилось бы приступом паники на пороге фитнес-зала в толпе активных людей. А если бы экстраверт отправился в пятичасовой поход в лес в полном одиночестве, он свихнулся бы от тоски.

Зная себя и обладая самосознанием, вы принимаете осознанные решения, которые приносят вам пользу. Чем лучше вы знаете себя, тем проще вам контролировать себя и ставить перед собой цели. Это приятное дополнение к умению анализировать людей, так что можно только порадоваться.

Неподражаемый Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Если бы у меня был час, чтобы решить проблему, я бы потратил 55 минут на то, чтобы обдумать проблему, и 5 минут на то, чтобы обдумать решение». Как в нашем назидательном примере с выбором спортивных упражнений, если мы понимаем особенности ситуации (своей и других людей), включая ценности, убеждения, восприятие себя и общие черты личности, все решения становятся проще и эффективнее.

Анализировать людей – безусловно, навык широкого применения, но он далеко не всегда предполагает зондирующие вопросы, которые задают психологи, или наблюдение за языком тела и считывание других подсказок, как практикуют следователи ФБР, хотя чуть позже мы подробно рассмотрим и эти методы.

Существует множество элементов, из которых складывается общее представление о человеке, и только учитывая все эти элементы в совокупности, мы можем дать точную оценку. По этой причине стоит начать с самого начала – а именно с представления о типах личности и отличительных чертах характера. Это даст вам ключ к пониманию поведения людей и его причин.

Чтобы проанализировать характер человека, нужно ли смотреть на его врожденный темперамент или на его окружение? На приобретенные качества или природные черты? От генов никуда не деться, и мы обречены стать такими, как наши родители? Удастся ли нам разрешить многолетние споры психологов, ученых и философов? Скоро увидим.

## Краткая история анализа

Чтобы понять, откуда взялись современные представления об особенностях личности, которые помогают анализировать людей, стоит начать с исторической справки. Думаю, никого не удивит, что одна из первых теорий была предложена философами Древней Греции. Греки первыми сказали, что можно классифицировать типы личности и темпераменты по так называемым «жизненным сокам». И назвали эту доктрину *гуморальной* (от лат. *humor* – жидкость).

Гиппократ (460–370 до н. э.), один из «отцов медицины», впервые дал определение гуморальной теории как медицинской. Он считал, что настроение и эмоции человека зависят от преобладания в организме одной из четырех жидкостей: желтой желчи, черной желчи, крови и флегмы. Именно от них зависят личностные характеристики и общий темперамент. Позже в своей диссертации *De Temperamentis* Гален (129–ок. 200) изучил и дополнил типологию темпераментов. Он стремился найти психологические причины поведения людей.

Опираясь на четыре элемента – воздух, земля, ветер и огонь, Гален подразделял типы поведения на горячие или холодные, сухие или влажные. Гален считал, что баланс между этими качествами возможен и характеризует идеальный тип личности.

Однако, осознав, что подобный баланс вряд ли присущ большинству представителей общества, он выделил четыре основных темперамента: холерик, меланхолик, сангвиник и флегматик. Они были названы по жизненным сокам, отмеченным Гиппократом. Чрезмерное преобладание одной из жидкостей нарушает баланс парных качеств.

*Желтая желчь: холерик.* Это человек уверенный, властный, горячий и равнодушный. Волевая, своенравная личность; чаще экстраверт, чем интроверт.

*Черная желчь: меланхолик.* Сдержан и задумчив. Ему присущи частая смена настроения и стремление к перфекционизму. Предпочитает проводить время в одиночестве и не торопится принимать решения.

*Кровь: сангвиник.* Без него не обходится ни одно социальное мероприятие. Сангвиники обожают общаться и производят впечатление беззаботных весельчаков. Однако иногда бывают измотанными и рассеянными.

*Флегма: флегматики.* Верность и последовательность лучше всего описывают этот тип личности. Флегматики – тихие и надежные, их ценят именно за эти качества, поскольку они позволяют сбалансировать отношения с другими людьми. Иногда кажутся покорными и безответными, поскольку излишне доверчивы.

Многие найдут у себя признаки нескольких типов жидкости, а то и всех. Бывают дни и ситуации, в которых мы проявляем разные темпераменты. Но в целом один из них будет доминировать над остальными.

Итак, *гуморальная теория* опирается на то, что каждому человеку свойственно уникальное сочетание элементов – как разные вариации одного и того же стандартного рецепта, которые придают блюду особый вкус и индивидуальность.

Однако гуморальная теория не объясняла *причин* тех или иных особенностей личности. Жидкости скапливаются в разных количествах, но почему? Это благословение или проклятие, которое дается нам с рождения? Тем не менее гуморальная теория опиралась примерно на те же методы, которые мы используем для анализа людей: сначала за человеком наблюдали, а затем решали, к какой категории отнести его сочетание жидкостей; точно так же мы пытаемся по крохам собрать информацию о людях, наблюдая за ними, и затем делать выводы об их характере, склонностях и особенностях. Гуморальная теория не так полезна в наше время, однако она показывает многовековой интерес к пониманию себя и анализу окружающих.

Перемотаем время на несколько сотен лет вперед и вспомним известного австрийского психолога, психоаналитика Зигмунда Фрейда (1856–1939), который выдвинул собственный

метод определения типов личности. Разработанная им структурная модель психики человека, вероятно, самая известная модель личности, хотя ее эффективность в реальной жизни и практическое применение вызывают некоторые сомнения. Вам она наверняка известна по названиям трех компонентов: *ид (оно), эго (я) и суперэго (сверх-я)*.

Фрейд считал, что психикой человека в основном управляют эти три бессознательных компонента, ведущих нескончаемую битву. Он также считал, что каждый компонент напрямую влияет на другие компоненты. Как в гуморальной теории, нарушение баланса между этими тремя компонентами приводит к появлению определенных типов личности (и соответствующих расстройств).

*Ид: «Дайте мне то, что я хочу; немедленно».* Человек с преобладанием компонента ид живет удовольствиями. По сути, он действует исключительно ради собственной выгоды. Ид – самый примитивный, инстинктивный компонент из трех. Поэтому человек с таким проявлением личности стремится только к удовлетворению своих простейших желаний – не остаться голодным, получить сексуальные и все другие формы удовольствия. Согласитесь, однобокая мотивация.

Младенцы – идеальный пример ид, поскольку их интересуют только их собственные желания и они плачут, когда не получают то, чего хотят. Младенцы импульсивны и не способны сопереживать и контролировать себя. Эго и суперэго у новорожденных развиваются намного позже, когда они наберутся опыта, оказываясь в различных ситуациях. Младенец, который хочет слопать десерт, не собирается учитывать какие-либо внешние обстоятельства. Его влекут желания, и он хочет получить десерт, а потом – хоть потоп. Тут в игру вступает эго.

*Эго: «Я очень хочу получить это, но что для этого нужно сделать?»* Компонент ид недолговечен в реальном мире, так как приходится взаимодействовать с другими людьми и их нуждами.

В конечном итоге эго, как принцип реальности, одержит верх над ид. Оно помогает признать конкретные ограничения и внешние факторы, воздействующие на наше поведение. Тот же ребенок поймет, что десерт он будет получать далеко не всегда, особенно если плохо себя ведет и разбрасывает обед по всей кухне. Эти факторы раньше им не учитывались, а теперь он в состоянии их осознать.

Эго – посредник между страданиями оторванного от реальности ид и самой реальностью. По сути, эго учит ребенка принимать решения, учитывая последствия и другие факторы, помимо слепого желания. Умение рассуждать и мыслить логически – одна из характеристик эго в отличие от иррационального ид. Эго ищет реалистичный способ удовлетворить требования ид.

Обычно в какой-то момент мы приходим к компромиссу в этом процессе. Иногда мы откладываем вознаграждение, чтобы избежать негативных последствий иррационального поведения. Эго осознает социальные нормы и правила приличия и учит держать себя в руках. Тут нет правильного или неправильного поведения. Цель эго – добиться вознаграждения без вреда. И эго вечно борется с ид за власть. Но есть еще суперэго.

*Суперэго: «Я хочу получить это, но только если это не сделает меня ужасным человеком».* Суперэго определяет ценности и нравственные принципы, установленные обществом, и стимулирует самосознание. По сути, суперэго – совесть, которая постоянно оценивает, стоит что-то делать или нет.

Суперэго тоже сдерживает примитивные потребности ид, но не так, как эго. Эго подавляет ид, напоминая ему о практической стороне реальности, а суперэго апеллирует к ценностям и нравственным принципам.

Как же проявляются эти три компонента? Допустим, ребенок считает, что если он доест обед, то обязательно получит десерт (ид). Однако он не учел другие факторы. Допустим, он разбросал еду по полу и устроил бардак; в таком случае он обязательно узнает, что это пове-

дение считается неприемлемым, и лишится вознаграждения (эго). Наконец, ему стало стыдно, что он расстроил родителей, и теперь он знает, как правильно себя вести (суперэго).

Фрейд пришел к выводу, что все три компонента психики преследуют свои цели. Именно от них зависит мышление и поведение человека. Ребенок сначала вел себя эгоистично, но со временем научился контролировать свои эмоции и думать не только о собственной выгоде, но и о соблюдении социальных норм.

Труды и исследования Фрейда повлияли на многих психологов. Но, поскольку его структурная теория опирается исключительно на бессознательные побуждения, это исключает любую возможность доказательства и количественной оценки. Без конкретных данных, которые позволят изучить и подтвердить существование и влияние ид и эго, его модель слишком противоречива. Таким образом, она остается всего лишь теорией и мало чем способствует нашей цели – анализировать людей по объективным данным и психологическим характеристикам. Однако она всё равно является одним из фрагментов анализа, поскольку показывает различные силы, диктующие поведение человека.

За более объективными данными придется обратиться к антропологии и биологии – и новым технологиям. Одна из биологических моделей личности утверждает, что наши особенности и характерные черты – результат естественного отбора. Другими словами, качества, которыми обладают современные люди, – это те качества, которые позволили выжить их предкам, то есть у нас остались только самые полезные характеристики. Считается, что в основе личности современного человека лежит известный принцип «выживает сильнейший».

Чтобы выжить, люди стали развивать в себе качества, которые можно подразделить на две категории особенностей: *внутриполовые* и *межполовые*. Это две группы характеристик, которые обеспечивают размножение и процветание вида.

Межполовые особенности – это то, что привлекает противоположный пол. Брачные ухаживания, инстинктивное проявление мужественности и женственности, обаяние и ум и, по сути, всё, что порождает любовь и симпатию. Когда два человека встречаются, они демонстрируют определенные черты, чтобы завоевать интерес другой стороны и удержать внимание. Чем лучше у них развиты эти черты, тем большего успеха они добьются в ухаживаниях. Со временем эти черты перерастают в инстинктивное поведение, определяющее личность человека.

Внутриполовые особенности предполагают борьбу с соперниками нашего пола в процессе ухаживания, построения отношений и достижения всех целей, связанных с противоположным полом. Другими словами, это конкуренция и победа. Эти характерные черты отвечают на вопрос: «Почему мы больше привлекаем противоположный пол, чем другие?» Они делают нас мужественными или женственными, чтобы выделиться. Со временем эти конкурентные стимулы тоже становятся инстинктивными проявлениями нашей личности, и, конечно же, у разных людей они присутствуют в разной степени.

Что касается физиологического строения мозга, современные ученые нашли прямую связь между размером различных областей мозга и конкретными чертами личности. Университет Миннесоты провел исследование, в ходе которого участникам предложили ответить на ряд вопросов, связанных с типами личности. Затем было сделано нейровизуальное исследование головного мозга участников, были сфотографированы и изучены конкретные области мозга.

Участников разделили по пяти факторам личности согласно модели «Большая пятерка», которую мы вскоре рассмотрим подробно:

- экстраверсия;
- сознательность (добросовестность);
- невротизм;
- доброжелательность (уживчивость);
- открытость опыту.

Были сделаны следующие выводы.

- У экстравертов чаще всего увеличена орбитофронтальная кора. Она расположена сразу за глазами.

- У сознательных людей увеличена латеральная префронтальная кора головного мозга.

- У невротиков увеличена кора больших полушарий, этим и объясняются их негативные эмоции.

- У доброжелательных людей тоже увеличены кортикальные области. Однако в отличие от таковых у невротиков, они более морщинистые. Отсюда умение сопереживать людям, проникаться их чувствами и мыслями.

- До сих пор не ясно, как области мозга соотносятся с открытостью и интеллектом.

Результаты говорят сами за себя. Теперь можно найти непосредственную связь между характеристиками областей мозга и поведением человека. Личностные особенности и отличия имеют конкретное биологическое обоснование. Природа или воспитание – споры никогда не угаснут, а значит, они идут рука об руку.

Хотя далеко не всегда есть возможность сканировать мозг новых и старых друзей, чтобы понять их, мы стали на шаг ближе к нашей цели: научиться считывать и анализировать особенности людей с помощью наблюдения и сбора объективной информации.

## Основные моменты

- Стремление анализировать людей, изучать типы личности и их отличительные черты присуще нам с тех самых пор, как мы стали разумными существами. Понимать себя – значит принимать эффективные решения, а понимать окружающих – значит максимально эффективно строить отношения, какой бы ни была ваша цель. Как и многие науки, анализ типов личности зародился в Древней Греции и начался с гуморальной теории, согласно которой четыре типа жидкости присутствуют в организме в разных объемах, что и объясняет формирование разных типов личности и, в частности, четырех темпераментов.

- Одна из знаковых, можно даже сказать, культовых теорий была выдвинута Зигмундом Фрейдом сотни лет спустя. Она представляет собой структурную модель психики человека и состоит из трех компонентов: ид, эго и суперэго. Как и жидкости организма, они сосуществуют в разных соотношениях и формируют уникальную личность. Ид – гедонист, эго – посредник, а суперэго – совесть.

- Существует неоспоримое биологическое обоснование индивидуальных различий между людьми. Во-первых, внутриполовые и межполовые особенности во многом повлияли на личность современного человека. Во-вторых, есть биологические и физические различия между людьми с разным типом личности по модели «Большая пятерка».

- Почему всё это так важно? Что ж, существует множество причин, по которым мы стремимся понимать окружающих лучше и быстрее. А если вы не знаете, кто вы сами – откуда вы пришли и где вы находитесь сейчас, как же вы поймете, куда вам двигаться дальше?

## Глава 2

# Тестирование личности

Любой разговор о типах личности был бы неполным без подробного обсуждения характерных черт модели «Большая пятерка», а также типологии Майерс – Бриггс и темпераментов Кейрси. Эти методы позволяют понять человека, его особенности, и считаются вполне надежными.

Мы редко обладаем таким количеством информации о человеке, которого хотим анализировать, однако, безусловно, стоит изучить основные инструменты оценки личности. Вы научитесь распознавать те или иные черты в окружающих, поймете их мотивацию и ценности.

Скорее всего, вы сами когда-то проходили тест на тип личности, тесты на профессиональную предрасположенность или на отношения, чтобы лучше понять себя. В контексте анализа людей это мало чем поможет. Подобные тесты противоречат стремлению анализировать людей на основе наблюдения за их поведением, однако они дают пищу для ума и показывают, на какие именно черты нужно обратить внимание и что дифференцирует людей.

Надеюсь, среди тех тестов, которые вы проходили, вам попала модель «Большая пятерка». Как мы уже говорили, эта модель выделяет пять основных характеристик в человеческой психике. Эти пять простых факторов помогут ответить на сложный вопрос, который заботит нас с вами: что делает вас *вами* – и что делает других людей такими, какие *они* есть?

## Большая пятерка

Эта теория, и модель на ее основе, появилась в 1949 году в исследовании, опубликованном Д.У. Фиском. С тех пор она завоевала большую популярность, о ней писали такие ученые, как Норманн (1967), Смит (1967), Голдберг (1981) и Маккрэ и Коста (1987). Вместо того чтобы оценивать человека в целом, опираясь на его опыт и мотивацию, эта теория сводит личность к пяти характеристикам: открытость опыту, сознательность, экстраверсия, доброжелательность и невротизм.

Возможно, вы слышали об этом. Такие термины, как интроверт и экстраверт часто упоминаются в современном обществе, но что они означают? У любой шкалы всегда есть два конца. У каждой черты две крайности, и хотя нам не всегда хочется это признавать, каждому из нас присущи все пять черт в той или иной степени. Согласно этой теории, уникальность нашей личности определяется как раз соотношением этих черт и нашим положением между двумя крайностями.

## **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.