

Г. Старшенбаум



АМ СЕБЕ  
Психолог

# ТРУДНЫЕ ХАРАКТЕРЫ

как с ними справиться?

# Геннадий Владимирович Старшенбаум

## Трудные характеры.

### Как с ними справиться?

#### Серия «Сам себе психолог (Питер)»

*pdf предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23588698](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23588698)*

*Геннадий Старшенбаум Трудные характеры. Как с ними справиться?: ISBN 978-5-496-02553-9*

### Аннотация

Всем приходится иметь дело с трудными людьми. Узнайте, как справиться с разными ситуациями, возникающими при общении с конфликтными, враждебно настроенными, склонными к манипулированию и вообще невыносимыми людьми.

Эта книга поможет вам:

- узнать, что делает людей трудными во взаимодействии и как лучше всего обращаться с ними;
- разработать стратегии, позволяющие спокойно находить выход из эмоционально напряженных ситуаций;
- понять, когда решать проблему, а когда уйти.

Сделайте свою жизнь гораздо менее напряженной, разберитесь с проблемами в отношениях, обеспечьте себя набором приемов и методов для общения с трудными людьми.

*В формате a4.pdf сохранен издательский макет.*

# Содержание

Предисловие	5
Я для себя	7
Я для других	19
Невротики и психопаты	34
Конец ознакомительного фрагмента.	43

# Геннадий Старшенбаум

## Трудные характеры

### *Как с ними справиться?*

Серия «Сам себе психолог»

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Сам себе психолог», 2017

\* \* \*

# Предисловие

*Человек есть тайна. Ее надо разгадать, и ежели будешь разгадывать всю жизнь, не говори, что потерял время.*

**Ф. Достоевский**

Молодая женщина хочет, чтобы я избавил ее от курения с помощью гипноза. Она уже обращалась в какой-то центр, там сказали, что необходимо провести пять сеансов. У них очень высокие цены... Правда, нужно столько? Она хочет один сильный удар, ей помогут только жесткие методы! На себя саму она не надеется – слабохарактерная.

Амбициозный менеджер на грани увольнения. Начальство терпит его только ради дела. Он не спит, придирается к жене, похудел. Сразу предупреждает: только не вздумайте промывать мне мозги, у меня самого сильная воля.

Яркая женщина бальзаковского возраста не простила мужу измены, но не может избавиться от былой привязанности. Думала выбить клин клином – не вышло. Ни один поклонник не смог дать ей столько, сколько бывший муж. А она без обожания не может, такой характер. Могу ли я выбить из ее сознания память о муже?

Задача книги, которую вы держите в руках, – помочь вам разобраться в своем характере, поработать над недостатками и проблемами. В этом вам будут полезны тесты, упраж-

нения для самостоятельной работы и ролевые игры с партнерами. Работая со студентами, я в конце занятия даю каждому пять минут на вопросы и выражение чувств к другим участникам группы, рассказ о том, чему удалось научиться сегодня. В заключение выступающий отвечает на три вопроса: что понравилось в своей работе, что не понравилось и что хотелось бы сделать по-другому? В конце занятия я помогаю группе определить способы, при помощи которых знания, приобретенные в результате выполнения конкретного упражнения, могут быть соотнесены с личной или профессиональной жизнью участников.

Эту книгу я писал не только для обучающихся и практикующих психологов, но и для тех, кто просто хочет лучше понять себя и своего партнера. Работа с книгой потребует минимального уровня психологических знаний, а если его окажется недостаточно – в конце книги есть краткий словарь терминов.



Любопытство – то же тщеславие; очень часто хотят знать для того только, чтобы говорить об этом.

*Б. Паскаль*

# Я для себя

*В серьезных делах люди выказывают себя такими, какими им подобает выглядеть; в мелочах – такими, какие они есть.*

**С.-Р. Н. Шамфор**

*Говоря о себе, почти всегда о себе лгут. Говоря о других, всегда говорят о себе правду.*

**А. М. Кашиповский**

Вначале определим разницу в понятиях «темперамент», «характер» и «личность».

**Темперамент** обнаруживает себя в общей активности человека, его двигательных, волевых и эмоциональных проявлениях. Это врожденные свойства характера, но под влиянием ситуации и волевых усилий самого человека некоторые особенности могут сглаживаться или усиливаться. Согласно Гиппократу, существуют четыре типа темперамента: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик.

**Характер** – индивидуальная, достаточно устойчивая система отношений человека к людям и миру. Она проявляется в привычных способах поведения человека в определенных условиях. В формировании характера человека ведущую роль играют формы социальных взаимоотношений. Поэтому при известной вариативности черт характера, обу-

словленных наследственностью и личным опытом разрешения жизненных проблем, характеры людей, живущих в похожих общественных условиях, имеют много сходных черт.

**Личность** – неповторимое устойчивое сочетание темперамента, способностей, характера и направленности, под которой понимаются мировоззрение, интересы, цели и идеалы человека.

Личность определяется конкретной системой общественных отношений, культурой, а также обусловлена биологическими особенностями. Личностные особенности формируются под действием отношений и конфликтов. Они становятся частью стиля жизни человека и его отношения к себе, миру и окружающим.

Стержнем личности является самооценка, которая строится на оценках индивида другими людьми и его оценивании этих других. Позитивная самооценка предполагает способность к дружбе и любви, способность понимать и прощать, чувствовать прекрасное, иметь идеалы, быть оригинальным, воплощать свои способности, мудро и смело строить свое будущее.

## **ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТА**

Определенный тип темперамента в чистом виде встречается очень редко, темперамент каждого из нас представляет собой смесь типов (лат. *temperamentum* – смесь, соотношение частей), один из которых преобладает. По нему и опре-



деляются главные свойства личности.

**Холерик** – сильный неуравновешенный тип. Холерик страстен, импульсивен и очень суетлив, ему не хватает терпения и чувства меры, поэтому он не всегда думает о последствиях, к которым могут привести его действия. Холерика отличают хвастливость, желание показать себя с самой выгодной стороны, пустить пыль в глаза. Рассерженный, он с легкостью обидит всякого, даже того, кого очень любит и боится потерять. Сам же он незлопамятен и быстро забывает обиды.

Плюсы: высокая активность, энергичность, способность быстро уяснять обстановку, инициативность, общительность, решительность, возбужденная убедительная речь. Минусы: цикличность в работе, в переживаниях и настроениях, вспыльчивость, резкость в отношениях, неустойчивость в поведении.

Холерик защищается от тревоги идеализацией. Он ищет опеки кого-то, кого воспринимает как психологически более сильного. Следует разобраться в том, кто окружает человека, и при необходимости развенчать его авторитеты, продемонстрировать ему изнанку его среды. Важно помнить, что холерики очень легко попадают под влияние и могут оказаться в психологической зависимости от специалиста. Поэтому им противопоказаны авторитарные методы психотерапии. Не надо также забывать о том, что люди, которые склонны идеализировать тех, кто авторитетен для них, могут так

же легко возненавидеть их. Если авторитет при близком общении не оправдал ожиданий холерика, то он начинает обесценивать его с такой же силой, с какой раньше идеализировал.

**Сангвиник** – сильный, уравновешенный, подвижный тип. Этот человек спокоен и тактичен. В отношениях с окружающими стремится применять дипломатию. Сангвиник энергичен, очень общителен и открыт, поэтому с ним приятно общаться. Он прекрасный собеседник и хороший слушатель, личность симпатичная и притягательная. Сангвиник с легкостью адаптируется в новых условиях и без труда вступает в контакт с незнакомыми людьми.

Плюсы: высокая подвижность, хорошая приспособляемость, общительность, доброжелательность, жизнерадостность, выразительность мимики и пантомимики. Минусы: активность только при условии интересного занятия, неприятие однообразия, несклонность к самокопанию, резкость в действиях, недостаточная усидчивость, недостаточная настойчивость.

Сангвиник защищается от тревоги с помощью примитивного всемогущества и манипулирования другими людьми. Любая ложь, любая попытка манипулировать должны быть раскрыты и оглашены публично. Необходимы авторитарная линия поведения с человеком, жесткий контроль его свободного времени.

**Флегматик** – сильный, уравновешенный, инертный тип.

Из-за своей медлительности с большим трудом приспосабливается к новым условиям. С таким же трудом он отрывается от старых дел и начинает новую деятельность. Флегматик расчетлив и прежде, чем что-то сделать, семь раз отмерит. Недоверчив, подозрителен, не прощает тех, кто его обидел, обманул, предал.

Плюсы: ровность в отношениях, общительность, несклонность обижаться, высокая работоспособность, настойчивость, способность к большому напряжению в работе. Минусы: инертность, малоподвижность, замедленное сосредоточение внимания, медлительность в принятии решений.

Флегматик в качестве психологической защиты использует примитивное отрицание, заключающееся в отказе признать существование тревожащих неприятностей чем-то реальным. Такой человек может через пять минут забыть и неприятность, и твердо принятое решение. Еще одним видом отрицания является примитивное расщепление. Он как бы делит себя на две личности: «я плохой» и «я хороший». Например, в период воздержания алкоголик полностью отрицает то время, когда он пил, и поэтому не испытывает ни чувства вины перед близкими, ни тревоги.

Флегматики склонны к перепадам настроения и затяжным периодам депрессии. Во время депрессии они достаточно легко соглашаются на помощь психолога или психотерапевта, но из-за свойственной им неустойчивости часто прерывают контакт. Все обязательства клиента принимают-

ся только в письменном виде.

**Меланхолик** – слабый тип: робкий, мнительный, тревожный. Он не уверен в себе, очень долго переживает свои неудачи и ошибки. Любит погружаться в себя, однако более чем кто-либо нуждается в поддержке и помощи других людей. Меланхолики бывают удивительно отзывчивыми и чуткими, при этом склонны к затяжным переживаниям и депрессиям.

Плюсы: высокая чувствительность, сердечность, тонкая восприимчивость, исполнительность (в привычной обстановке). Минусы: ранимость и застенчивость, мнительность и замкнутость, пониженная активность, неуверенность движений, низкая работоспособность в неблагоприятных условиях.

В качестве психологической защиты меланхолики используют примитивную изоляцию. Нередко они сбегают от стрессов в фантазии и состояния опьянения. На них хорошо действуют спокойные, обоснованные доводы и аргументы. Для получения согласия на помощь эффективнее всего показать клиенту, что изоляция не столько прячет его от пугающей реальности, сколько приводит к столкновению с самыми кошмарными ее сторонами. Каждое требование к меланхолику должно быть тщательно мотивировано и оформлено письменным контрактом.

Чтобы больше узнать о своем темпераменте, пройдите следующие несложные тесты.



Если бы вам удалось надавать под зад человеку, виноватому в большинстве ваших неприятностей, вы бы неделю не смогли сидеть.

*А. Ньюмен*

**Реальное Я.** Закройте глаза, расслабьтесь и вспомните обычный день, когда вам было 13 или 14 лет. Представьте, что вы проснулись утром. Вспомните ваши переживания, как вы выполняли задания и играли в школе, ваше общение с семьей и друзьями днем и вечером. Запишите события этого дня, ваши мысли, чувства, общее настроение.

То же самое задание, но вам 4–5 лет.

Сравните эти два дня. Есть ли какая-то разница в степени вашей непосредственности? Становились ли ваши интересы по мере того, как вы росли, более самостоятельными, исходящими от вас лично? Ограничилась ли ваша жизнь конфликтными внутренними приказами или вы смогли сохранить ощущение того, что для вас правильно, а что нет? Понравились ли вам перемены в себе и окружающих?

**Семейная тема.** Проследите тему, вокруг которой из поколения в поколение возникает конфликтная ситуация. Ответьте на следующие вопросы. Какими способами эта тема влияет на ваши установки, поведение, взаимоотношения с другими? Как разные члены семьи реагировали на эту тему? Как тема препятствовала или способствовала улучшению вашей жизни или жизни членов вашей семьи? Кто из членов

семьи боролся за изменение темы или ее прекращение? Будет ли эта тема существовать у ваших детей? Как вы себе это представляете? Если вы хотите «сменить пластинку», то с чего вы начнете? Чем будет отличаться ваша жизнь, если вы измените тему? Чем будут отличаться последующие поколения при смене темы?

## В паре

**Словесный портрет.** Выберите с партнером подходящее название качества человека из списка.

Описание качества	Возможное его название
Исполнительный, соблюдающий во всем порядок, точность	Педантичный, аккуратный, организованный
Наступательно-захватнический	Активный, агрессивный, стремительный
Вполне соответствующий ситуации, совпадающий	Равный, подобный, адекватный
Высокое мастерство, виртуозность	Артистичный, совершенный, уникальный
Лишенный оригинальности	Средний, нормальный, банальный
Категоричный, не терпящий возражений	Безапелляционный, самостоятельный, независимый
Лишенный своеобразия, индивидуальных, характерных свойств	Серый, невидный, безличный
Лишенный нарочитости	Естественный, безыскусственный, самобытный



Описание качества	Возможное его название
Испытывающий волнение, склонный к нему	Беспокойный, раздражительный, суетливый
Бедный мыслями	Глупый, бессодержательный, пустой
Безвольный, легко поддающийся чужому влиянию	Бесшабашный, бесхарактерный, бесхребетный
Расторопный, ловкий, быстрый, живой	Прыткий, бойкий, энергичный
Способный к серьезной работе	Важный, сосредоточенный, дельный
Готовый содействовать благополучию других, желающий добра другому	Человечный, доброжелательный, участливый
Основывающий все на положениях, которые принимаются как непререкаемые	Верующий, догматичный, постоянный
Язвительный, коварный	Колкий, непредсказуемый, ехидный
Глубоко искренний, сердечный	Любящий, душевный, непосредственный
Не забывающий, не прощающий причиненного зла	Скрытный, злопамятный, вредный
Склонный к приобретению новых знаний, пытливый	Интересующийся, любознательный, увлеченный
Обходительный, предупредительный, учтивый	Внимательный, любезный, понимающий
Очень однообразный по тону, интонации	Нудный, монотонный, надоедливый
Притворный, неискренний	Наигранный, фальшивый, выдуманный



Описание качества	Возможное его название
Стремящийся соответствовать истине, правильный, точный	Верный, правильный, ответственный
Требовательный, строгий	Справедливый, взыскательный, нудный
Производящий впечатление внешним видом	Завораживающий, внушительный, величественный
Легко поддающийся впечатлениям, чуткий	Слабый, мягкосердечный, впечатлительный

**Предмет.** Осмотрите помещение и выберите какой-нибудь предмет, лучше всего тот, о котором вы подумали в первую очередь. Затем представьте себя им и опишите себя в характеристиках предмета. Попросите партнера поговорить с вами как с выбранным предметом, как будто вы дверь, стол, потолок и т. д. В конце обсудите с партнером, что у вас общего с этим предметом.

**Антикварный магазин.** Сядьте на стул, закройте глаза, расслабьтесь. Представьте себе, что вы находитесь в магазине, где продают антикварные вещи. Мысленно выберите себе любой предмет и вообразите себя этим предметом. Рассказывайте от имени этого предмета о себе: как вы себя чувствуете; почему оказались в магазине; кто ваш прежний хозяин и т. д. Откройте глаза и поделитесь своими ощущениями с партнером.

Точно так же можно идентифицироваться с цветком, де-

ревом, животным, вообразив себя в соответствующих условиях. Не стесняйтесь своих ощущений. Старайтесь, чтобы у вас не осталось незавершенных переживаний.



Мы – это не то, что мы думаем о себе; мы – это даже не то, что думают о нас другие; мы – это то, что мы думаем, что другие думают о нас!

# Я для других

*Неуютный, холодный, жестокий и лживый мир,  
на который мы сетуем, все это – мы для других.*

**Ф. Хвалибуг**

*О характере человека можно судить по тому,  
как он ведет себя с теми, кто ничем не может быть  
ему полезен, а также с теми, кто не может дать  
ему сдачи.*

**Э. В. Верен**

**Эмоциональный интеллект (ЭИ)** включает в себя: осознание эмоций, различение и выражение эмоций, осознанную регуляцию эмоций, использование эмоций в мыслительной активности. В отличие от интеллектуального коэффициента, уровень которого во многом определен генами, ЭИ развивается в течение всей жизни человека. Развитие ЭИ – сложнейшая работа, но именно она повышает личную эффективность. Особенности ЭИ определяют индивидуальные характеристики личности.

Уровень эмоционального интеллекта зависит от следующих способностей и умений:

- умение определить, какие именно чувства и эмоции вы ощущаете и почему;
- способность быть хорошего мнения о себе;

- умение отстаивать свои интересы, учитывая интересы окружающих и не проявляя при этом ни излишней агрессии, ни пассивности;
- способность осознать свои жизненные цели, искать пути их достижения и организовать соответствующую деятельность;
- умение завязывать знакомство и поддерживать отношения с другими людьми, умение заводить друзей;
- способность отождествляться с другим человеком и продуктивно сотрудничать с ним;
- умение признавать реальность и встречать трудности лицом к лицу;
- способность переносить стресс и контролировать свои импульсы;
- умение быть оптимистичным;
- способность быть довольным жизнью.

К биологическим предпосылкам ЭИ относятся уровень эмоционального интеллекта родителей, правополушарный тип мышления, наследственные задатки эмоциональной восприимчивости, свойства темперамента, особенности переработки информации.

Социальные предпосылки эмоционального интеллекта складываются прежде всего в семейном окружении. Они определяются уровнем образования родителей и семейным доходом, эмоционально благополучными отношениями между родителями. Важное значение имеет их внимание к

внутренней жизни ребенка и формирование у него внешнего локуса контроля, адекватной самооценки и позитивного образа Я, развитие самоконтроля и способности к взвешенному анализу эмоциональной информации, а также отсутствие жесткой установки на соответствие поведения ребенка требованиям его тендерной роли.

**Экстраверт.** Обращенность личности вовне вплоть до самоотчуждения. Стремление охватить как можно больше всего, что есть вокруг, раскованная жестикуляция «от плеча», быстрота движений, склонность к доминированию в разговоре и в контактах. Распахнутый взгляд, оживленность в общении, активные и несколько поверхностные проявления любопытства (без склонности углубляться в тему).

Для экстраверта более характерно перечисление увиденного, чем его оценка.

Экстраверт полон энтузиазма, очень активен, ему трудно оставаться на месте, поэтому он занимается спортом или другой физической активностью. Он предпочитает физическую работу умственной, ему нетрудно работать допоздна. К некоторой любви к риску добавляется немного безответственности, что даже помогает добиваться поставленных целей. Экстраверт отличается импульсивностью, гибкостью (и непостоянством) поведения, экспрессивностью эмоций, возможной агрессивностью и фрустрированностью, страстностью и в общем неплохой, но эгоцентричной социальной адаптированностью.

Экстраверт очень общителен, охотно помогает другим, всегда весел. Все это очень ценится его друзьями, но порой он немного назойлив. Общительность экстраверта предполагает наличие скорее слушателей, чем собеседников. Такова же и его инициативность, требующая скорее исполнителей, чем сотрудников. Он тяготеет к поверхностности и вспыльчивости, в беседе иногда теряет терпение слушать других. Маленькие детали могут часто вывести его из себя, но он очень быстро забывает о своем гневе, отходчив, искренен и великодушен, так что окружающие тоже забывают об этом. Обычно это холерик или сангвиник.

**Интроверт.** Сдержанность, большая осторожность в своих проявлениях. Интроверт размышляет в мире и спокойствии, не подвержен импульсам, взвешивает все «за» и «против». Он очень часто пребывает в своих мыслях, предпочитает проводить время за чтением и в уединении. Ему нравится расширять кругозор, он действует с точностью и терпением. Для него характерны медленно пробуждающееся любопытство (склонное углубляться в обсуждаемую тему), сдержанная жестикуляция «от локтя», в высказываниях просматривается много отношений («мне нравится, не нравится, это – люблю, это – нет...»). Его друзья не «блестящий круг», но тщательно отобраны и должны, как он, любить чтение, музыку, театр и спокойные вечера. Чаще всего это флегматик или меланхолик.

**Рационал.** Некоторая резкость и определенность хоро-

шо координированных движений, напряженность в осанке (жесткая спина) – часто про таких говорят: «аршин проглотил». Походка четкая, движения резкие. Сядься, сохраняет прямую спину, редко заваливается на бок, даже если опирается на спинку стула, кресла. Речь без циклических повторений и без излишней ассоциативной образности, жесты во время разговора либо отсутствуют, либо отстают от сопровождаемой ими фразы.

Самая характерная черта рационалов (и логиков, и этиков) – любовь к планированию и нелюбовь к неожиданностям. Рационал знает, где будет отдыхать летом через три месяца, что будет есть на ужин и во сколько сядет ужинать. Иррационал этого не знает и не желает знать, зато как рыба в воде чувствует себя в потоке динамичных, быстро меняющихся, неожиданных событий.

Крайний случай рациональности – игнорирование реальности. Школьник-рационал может аккуратно решить подряд 20 арифметических примеров и не заметить, что в половине случаев вместо сложения от него требовалось произвести умножение. Выраженный рационал вязко-правилен в своих оценках: он судит не о том, что есть, а о том, как должно быть по его мнению. Вот почему при тестировании у рационалов, как правило, повышена шкала лжи (при их полной убежденности в своей искренности).

**Иррационал.** Во всем облике – несобранность, разболтанность, тело как будто гуттаперчевое, легко принимает фор-

му кресла, дивана; садясь, облокачивается на подлокотники, спинки, при этом спина может сильно изогнуться. Походка плывущая, перекатывающаяся, парящая; движения могут производить впечатление неожиданных или разболтанных, плохо скоординированных. Иррационалу трудно сохранять неподвижную позу. Длинные совещания, доклады, театральные постановки иррационалы переносят плохо. Норовят выйти «перекурить», крутятся или засыпают.

Речь – с циклическими повторениями (возвращение, как будто что-то увидев или вспомнив, к ранее произнесенной мысли). Речь иррационалов часто либо заторможенная, либо путаная, либо «спотыкающаяся», в ней чаще, чем у рационалов, встречаются слова-паразиты («вот», «как бы», «типа», «так сказать» и т. п.). Во фразах недостает глаголов (особенно у интуитов), фразе часто предшествуют «беканье» и «меканье», как будто что-то хватающие жесты рукой в воздухе – создается впечатление, что человек подыскивает нужные словесные выражения к уже существующему в его голове мысленному образу.

Иррационалы любят обилие сенсорных, особенно зрительных, впечатлений и устают от долгих разговоров. Характерный пример: стекла в личных автомобилях иррационалов чаще светлые, незатемненные, а радио выключено. У рационалов радио включено, а боковые стекла затемнены. Из двух детских психиатрических патологий – шизофрении и детского аутизма – шизофрения с большей вероятностью «про-



израстает» на рациональной почве, а детский аутизм – скорее на иррациональной.

**Логик.** Лицо вдумчивое, эмоции контрастные, интересы связаны с предметной реальностью. Веки часто прищурены (особенно у логико-интуитивных и интуитивно-логических типов). Брови ниже, чем у этиков, приближены к глазам. Взгляд несколько тусклый, без искры. У сенсориков он может быть и пристальным, но по-прежнему неживым и холодным.

Динамика эмоций слабо отражается на лице, но может сохраняться в модуляциях голоса. Чаще производит впечатление невозмутимого человека. Проявляет интерес к фактам, эрудирован. Нередко позволяет себе неэтичные высказывания, не замечая этого. Речь более четкая, сухая и логично-последовательная, нежели у этиков. Легко оперирует длинными, сложносочиненными и сложноподчиненными предложениями. В речи часто проскальзывают слова иностранного происхождения и специальные термины.

**Этик.** Лицо изменчивое, сильно зависящее от настроения, хорошо видны гамма чувств, оттенки переживаний, интересы связаны с людьми и их отношениями, сильная зависимость от чужих настроений, обидчивость. На лице часто появляется улыбка. Брови приподняты, нередко выгнуты дугами вверх.

Речь этика воспринимающему ее человеку логического склада часто кажется фрагментарной, построенной как бы

на намеках. От подлинных ассоциативных намеков интуитов «намеки» этиков отличаются тем, что не имеют ассоциативного второго дна, а кажущаяся их незавершенность самим этиком воспринимается как полная завершенность, ведь он обозначил объект неким чувственно окрашенным словом, значит, полностью его охарактеризовал. Разве непонятно, о чем и о ком шла речь? Этик, рассказывая о чем-то или о ком-то, дает оценки (хорошо, плохо...); логик предпочитает обходиться без оценок, а перечислять только факты.

**Сенсорик.** Ухоженный вид, одежда подобрана со вкусом, ногти в порядке, у женщин – маникюр, тщательно выполненный макияж, взгляд пристальный, как бы сканирующий глаза собеседника или окружающее пространство. Интересы имеют практическую направленность (карьера, деньги, купить телевизор, дачу, машину, дом). Сенсорики любят часто звонить партнерам и расспрашивать о ходе общих дел, ведь, в отличие от интуитов, они не умеют домысливать отсутствующие звенья информации и стараются быть в курсе всего, чтобы не потерять контроль над ситуацией. На рабочем месте сенсорики – удовлетворительный порядок, много предметов, которые нужны лишь для украшения.

Сенсорная функция в целом обеспечивает человеку здоровый эгоцентризм, практичность и связь с потребностями реальной жизни, соответственно, по представленности этих свойств также можно судить о выраженности сенсорики.

**Интуит.** Увлеченность не столько практическими веща-

ми, сколько идеями, не конкретикой, а абстракциями. Для интуитов характерен расфокусированный взгляд (в бесконечность или куда-то вверх, что особенно хорошо заметно на фотографиях). Интуит замечает крупное, общее, но не видит мелочей (в одежде, на картинках), в разговоре склонен к обобщающим выводам. Нередко проявляются небрежность в одежде, беспорядок в комнате. Речь в сравнении с сенсориками более ассоциативно-образная, часто с юмором или иронией, богатая прилагательными и существительными и бедная глаголами.



Мало обладать выдающимися качествами, надо еще уметь ими пользоваться.

*Ф. Ларошфуко*

**Эмпатия** в форме сочувствия или сопереживания связана с умением человека проникать в мир чувств других людей (независимо от того, радость это или печаль). В разных жизненных ситуациях эмоциональный отклик зависит от адекватности восприятия чужих переживаний, а также от представления о вызвавших их причинах. Такая отзывчивость становится побудительной силой, направленной на оказание помощи.

**Рациональный канал** эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления человека на понимание сущности другого, на его состояние, проблемы и пове-

дение. Это спонтанный интерес к другому человеку, открывающий возможность эмоционального и интуитивного отражения партнера. В данном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему объективно выявлять его сущность.

**Эмоциональный канал** эмпатии позволяет определить способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость помогает понять внутренний мир другого человека, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена между людьми.

**Интуитивный канал** эмпатии позволяет человеку предвидеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах.

**Установки, способствующие или препятствующие эмпатии.** Эффективность эмпатии снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умозрения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия.

**Проникающая способность в эмпатии** расценивается

как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

**Идентификация** – важное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживания, постановки себя на место партнера. В основе идентификации лежат легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.



Некоторые люди обладают способностью казаться глупыми, прежде чем они обнаружат ум. У девушек этот дар встречается особенно часто.

*Г. Лихтенберг*



Для успеха в жизни умение обращаться с людьми гораздо важнее обладания талантом.

*Дж. Леббок*



Усилие, которое человек прилагает для сокрытия своих недостатков, больше усилия,

необходимого для избавления от них.

*В. М. Борисов*



*Люди хуже, чем они хотят казаться, и лучше, чем они кажутся.*

*Э. Кроткий*

## **Индивидуально**

**Список действующих лиц.** Вспомните наиболее важных людей, которые участвуют в вашей жизненной драме. Расположите их в соответствии со временем и энергией, которые вы расходуете на них, и реальным интересом, который испытываете к ним.

Измените ситуацию. Сколько времени, энергии они тратят на вас и какой реальный интерес, по вашему мнению, испытывают к вам? Вы считаете, что они каким-либо образом способствуют вашим жизненным планам? С кем и в каких сценах вы притворяетесь? С кем и в каких сценах вы действительно являетесь своей ролью, а не только играете ее?

**Ролевые отождествления.** Вспомните ваши отношения с различными людьми в течение нескольких последних дней. Не играли ли вы какую-либо из трех драматических ролей – Жертвы, Преследователя, Спасителя? Менялась ли ваша роль при смене обстоятельств? Играли ли вы одну роль чаще, чем остальные? Не напоминают ли ваши роли персо-

нажей ваших любимых книг, сказок, притч и т. п.?

**Переоценка.** Сделайте вместе с близким человеком переоценку ваших отношений, обсудите их качество. На примере ваших взаимоотношений обсудите следующие понятия: эмпатия, искренность, взаимность, доверие, контакт, связь, отчуждение, попытки установления контакта, гнев, конфликт, уединение.

**Личина.** Составьте список вашей любимой одежды, драгоценностей или другого имущества, которым вы владеете.

Выберите тот предмет из списка, который, как вам кажется, представляет вас наиболее полно, символизирует вашу сущность. Выберите что-либо, что вы носите или надеваете самое продолжительное время. Обходитесь без этого предмета в течение недели и заметьте свою реакцию на его отсутствие. Дайте этот предмет в займы вашему другу. Как вы себя чувствуете, когда кто-то пользуется вашим любимым предметом?

## **В паре**

**Имена.** Ответьте по очереди друг другу на следующие вопросы.

Что значат для вас ваше имя и фамилия? Что они говорят о вас? Как вам кажется, что ваши родители имели в виду, когда дали вам это имя? Оправдали ли вы их надежды, связанные с вашим именем? Какие чувства вызывают у вас люди, носящие ту же фамилию или имя, что и вы? Как вы

себя чувствуете со своим именем в компании?

Какие у вас сейчас варианты имен? Какие чувства у вас ассоциируются с этими именами? В каких ситуациях вас так называют, кто? Когда вы так представляетесь, кому, где? Какие у вас отношения с этими людьми? Какие варианты своего имени вы не любите? Как вы чувствуете себя, когда кто-нибудь забывает ваше имя или фамилию, неправильно пишет или произносит их? Если вы замужем, то что вы чувствовали, принимая фамилию мужа и отказываясь от своей? Если ваша фамилия отличается от фамилии мужа, как на это реагируют люди? Не называете ли вы своего мужа папой? Почему?

Хотели бы вы иметь другое имя? Почему? Если бы вы выбирали себе имя заново, то какое и почему? Что оно могло бы символизировать? Какие есть доводы для сохранения старого имени? Какие резоны для выбора нового? Для сохранения прежнего? Есть ли у вас сейчас прозвище? Ласковое имя? Как вы получили их? Как вы на них реагируете? Как вы предпочитаете, чтобы вас называли, кто и когда? Почему?

Представьте три разных имени, сопровождая каждое интонацией и пантомимой. Обсудите впечатления от упражнения.

**Вы меня узнаете?** Договоритесь по телефону с незнакомым человеком о встрече в людном месте. Сообщите другому пять признаков, касающихся не внешности или одежды, как обычно, а своих особенностей поведения, элементов по-



ходки, специфических жестов и т. п. Поменяйтесь ролями и обсудите впечатления.

**Один в трех лицах.** Разделите лист бумаги на три колонки:

Другие считают меня	На самом деле я	Каким меня видишь ты
---------------------	-----------------	----------------------

Заполните первые две колонки (5-10 качеств). Загните лист так, чтобы не видно было написанного, и отдайте партнеру. Партнер заполняет третью колонку и возвращает вам. Затем поменяйтесь ролями и обсудите результаты.

Любой наш недостаток более простителен, чем уловки, на которые мы идем, чтобы его скрыть.

*Ф. Ларошфуко*

Я знаю, что я подвержен погрешностям и часто ошибаюсь, и не буду на того сердиться, кто захочет меня в таких случаях остерегать и показывать мне мои ошибки.

*Петр I*

# Невротики и психопаты

*Некоторые считают, что у них доброе сердце,  
хотя на самом деле у них слабые нервы.*

*М. фон Эбнер-Эшенбах*

**Патохарактерологические реакции** – психогенно обусловленные, выраженные и стереотипно повторяющиеся отклонения в поведении, отличающиеся от нормальных его форм склонностью:

- к генерализации (способности возникать в самых различных ситуациях и по различным, зачастую незначительным, поводам);
- стереотипности проявлений, повторению клише (одних и тех же поступков по разным поводам);
- превышению потолка поведенческих нарушений, находящихся, однако, в соответствии с поведенческими девиациями, свойственными группе, к которой принадлежит человек;
- социальной дезадаптации как итогу.

Выделяют следующие типы патохарактерологических реакций:

- *отказ* — характеризуется отсутствием или снижением стремления к естественным контактам с окружающими;
- *оппозиция* — характеризуется активным или пассивным

противопоставлением себя окружающим;

- *имитация* — характеризуется стремлением к подражанию какому-либо лицу или образцу;
- *компенсация* — характеризуется стремлением скрыть или восполнить собственную несостоятельность в какой-либо области успехом в другой;
- *гиперкомпенсация* — характеризуется стремлением достичь успеха именно в той области деятельности, в которой отмечается несостоятельность;
- *эмансипация* — характеризуется склонностью к подчеркнутой собственной самостоятельности и независимости;
- *группирование* — характеризуется неспособностью к самостоятельной деятельности и стремлением решить собственные проблемы посредством группировки с другими людьми.

**Невротические реакции**, в отличие от патохарактерологических, включают в себя:

- вегетативные реакции (сердцебиение, замирание сердца, потливость);
- сенсомоторные проявления (чувствительность к внешним раздражителям, суетливость);
- аффективные расстройства (тревога, эмоциональное напряжение, подавленность).

К подобным реакциям больше склонны люди, у которых с раннего детства отмечались признаки *невротизма*: беспокойный сон, плохой аппетит, капризность, пугливость, плак-

сивость, ночные страхи, ночной энурез, заикание и т. п. Типичными чертами являются также повышенная утомляемость, раздражительность и ипохондричность.

При неблагоприятных условиях наблюдается следующая динамика: невротические реакции – преневротические состояния – невроз – невротическое развитие личности.

**Преневротические состояния** характеризуются быстро преходящими аффективными, фобическими и вегетативными проявлениями. Отмечаются нестойкие страхи, истощаемость, трудность в сосредоточении, нежелание работать, появление раздражительности при необходимости продолжать работу, обидчивость, плаксивость. Появляются суетливость, неприятные ощущения при необходимости выполнять мелкие и точные движения и долго сохранять неподвижность, утрачиваются быстрота и ловкость. Наблюдаются потливость, сердцебиение, повышенная чувствительность к колебаниям температуры, яркому свету и громким звукам, исчезает аппетит, возможны преходящие колебания давления. Утомление нарастает к вечеру, не исчезает после отдыха, сохраняется и после ночного сна. Сон глубокий и продолжительный, днем наблюдается сонливость. Утром беспокоят головные боли, они рассеиваются с началом работы и возобновляются после полудня. Симптомы ослабевают после 2–3 дней отдыха и исчезают после 2–3-недельного отдыха (Гиндикин, 1997).

В случае неблагоприятного исхода ситуации формируется

**невроз.** При этом происходит переход на идеаторный уровень реагирования (интеллектуальная обработка и оценка происходящего с оценкой болезненности своего состояния и поведения). На последнем этапе начинается борьба больного за восстановление социального статуса.

Невротической личности свойственны тревожные проявления, повышенная внушаемость, склонность к фантазиям и чрезмерным вегетативным реакциям.

Я называю невротиком любого человека,  
Который использует свои возможности,  
Чтобы манипулировать другими,  
Вместо того чтобы совершенствоваться самому.  
Он стремится управлять другими,  
становится помешанным на власти,  
Мобилизует друзей и родных там, где он бессилен  
Использовать собственные возможности.  
Он поступает так потому, что не может вынести  
Те напряжения и разочарования,  
Которые сопутствуют внутреннему росту.  
А рисковать настолько опасно,  
Слишком опасно, чтобы думать об этом.

*Ф. Перлз*

Невротическая личность смутно догадывается о своих слабостях и неосознанно презирует себя за них. В сознательном образе все позитивные черты представлены в преувеличенном виде. Идеальное Я (невротическая гордость) заставляет ставить перед собой недостижимые цели, а пережива-

ние неизбежной неудачи еще больше снижает самооценку. Безжалостные внутренние требования, терзающие человека, Карен Хорни (1994) назвала «тиранией долга». Из-за них человек перестает воспринимать и удовлетворять свои истинные потребности.

Личную и семейную жизнь определяют невротические потребности, для которых характерны иллюзорность, карикатурность, отсутствие свободы, спонтанности и смысла, утилитарная нацеленность на безопасность и решение всех проблем. Невротическое стремление к безопасности достигается гипертрофией одной из трех типов защитных реакций: движение к людям (уступчивость), против людей (агрессивность), от людей (отстранение).

Невротические потребности по К. Хорни:

- 1) нравиться всем;
- 2) иметь защитника;
- 3) избегать конфликтов;
- 4) контролировать близких в собственных интересах;
- 5) использовать людей для обеспечения безопасности;
- 6) заслуживать похвалу;
- 7) хвалиться в поисках восхищения;
- 8) самоутверждаться за счет других;
- 9) ни от кого не зависеть;
- 10) всегда быть правым.

1-3 – *уступчивость*, чтобы избежать боли («к людям»).

4-6 – *агрессия*, чтобы властвовать на безопасной высоте («против людей»).

3, 9, 10 – *отстранение* ради безопасности («от людей»).

*Невротическая потребность в любви, привязанности и одобрении:*

- неразборчивая потребность угодать, нравиться другим и получать ободрение;
- произвольное стремление оправдывать ожидания других;
- перенесение центра тяжести с собственной личности на других, привычка принимать во внимание только их желания и мнения;
- боязнь самоутверждения;
- боязнь враждебности со стороны других или собственных враждебных чувств.

*Невротическая потребность в партнере, ответственном за благополучие личности:*

- перенесение центра тяжести на партнера, который отвечает за все хорошее и плохое в жизни личности; успешное манипулирование партнером становится главной задачей;
- завышенная оценка «любви», от которой зависит решение всех проблем;
- боязнь остаться покинутым;
- боязнь одиночества.

*Невротическая потребность ограничить жизнь тесными рамками:*

- необходимость быть нетребовательным, довольствоваться малым и ограничить свои честолюбивые стремления и желания материальных благ;
- необходимость оставаться неприметным и играть второстепенные роли;
- умаление своих способностей и потенциальных возможностей, признание скромности как высшей добродетели;
- стремление скорее сохранить, чем тратить;
- боязнь предъявлять какие-либо требования;
- боязнь иметь или отстаивать экспансивные желания.

*Невротическое стремление к власти:*

- стремление к господству над другими;
- преданность делу, долгу, ответственность, хотя играют определенную роль, но не являются движущей силой;
- неуважение других людей (их индивидуальности, достоинств, чувств), стремление подчинить их себе;
- наличие деструктивных элементов разной степени выраженности;
- неразборчивое преклонение перед силой и презрение к слабости;
- боязнь неконтролируемых ситуаций;
- боязнь беспомощности.



*Невротическая потребность контролировать себя и других людей с помощью разума и предусмотрительности* (у лиц, у которых слишком подавлены открытые проявления их властного характера):

- вера во всемогущество интеллекта;
- отрицание могущества эмоциональных сил и презрение к ним;
- придание чрезвычайно большого значения предвидению, предсказанию;
- чувство превосходства над другими, основанное на способности такого предвидения;
- презрение ко всему в себе самом, что не соответствует образу интеллектуального превосходства;
- боязнь признать объективные границы силы разума;
- боязнь показаться глупым и высказать неверное суждение.

*Невротическая потребность верить во всемогущество воли* (у крайне замкнутых, обособленных людей, для которых проявление власти означает слишком тесный контакт с другими):

- ощущение силы духа, проистекающее от веры в магическую силу воли, подобно обладанию волшебной палочкой;
- реакция безысходного отчаяния при вынужденном отказе от желаний;

- тенденция отказываться от желаний или ограничивать желания и терять к ним интерес из-за боязни неудачи.

*Невротическая потребность в эксплуатации других и стремление добиваться от них для себя преимуществ:*

- оценка других людей прежде всего с точки зрения их полезности или возможности эксплуатации;
- различные сферы эксплуатации: деньги, сексуальность, чувства, идеи;
- гордость своим умением эксплуатировать других;
- боязнь самому подвергнуться эксплуатации и таким образом оказаться в дураках.

*Невротическая потребность публичного признания или престижа:*

- оценка людей, вещей, денег, собственных качеств, поступков и чувств только в соответствии с их престижностью;
- самооценка, целиком зависящая от характера публичного признания;
- различные (традиционные или бунтарские) способы возбуждения зависти или восхищения;
- боязнь утраты привилегированного положения в обществе («унижения») либо в силу внешних обстоятельств, либо вследствие внутренних факторов.

*Невротическая потребность в восхищении своей особой:*

# 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.