### Министерство общего и профессионального образования

### Российской Федерации

### Старооскольский технологический институт

### МИСиС

### «Типы личностей. Обзор имеющихся классификаций.»

### курсовая работа по курсу

### «Сервисная деятельность»

### Выполнил:

### Студент группы СБР-99-1д

### Мелиматов Р. И.

### Проверила:

### Андреева А. И.

### Старый Оскол – 2001.

### Содержание

1. Особенности, качества и свойства типов личности
2. Как определить тип личности другого человека
3. Сочетания людей с разными типами личностей
4. Какой тип кого чаще выбирает?

### Введение

Идеальной классификацией должна считаться такая, которая в каждом из своих типов давала бы не только субъективные особенности данного человека, но также его мировоззрение и социальную физиономию, поскольку они состоят в связи с его характером. Предлагаемая здесь попытка, нисколько не претендующая на совершенство или законченность, является, тем не менее, шагом именно в этом направлении.

В основу классификации положен принцип активного приспособления личности к окружающей среде, при этом понятие “Среды” берется в самом широком смысле этого слова, включая сюда, не только вещи, природу, людей и человеческие взаимоотношения, но также идеи, духовные блага, эстетические, моральные и религиозные ценности и т.п. Последовательное применение упомянутого основного принципа к психологии отдельных человеческих индивидуумов приводит к установлению двух важнейших подразделений: по психическому уровню - на три последовательно повышающихся уровня и по психическому содержанию - на целый ряд различных типов и их разновидностей.

Такое двойственное деление прямо и всецело вытекает из упомянутого выше основного принципа, вполне соответствуя способам роста и духовного развития каждой отдельной человеческой личности. Приспособление человека к окружающей среде может быть более или менее полным, глубоким и всесторонним, причем степень и объем этого приспособления определяются с одной стороны, благоприятными или неблагоприятными внешними условиями, а с другой (и это самое важное)- тем прирожденным запасом физических и духовных сил, который в общей совокупности носит название “степени одаренности”. В то время как бедно одаренные индивидуумы обычно всецело подчиняются влияниям Среды, ограничиваясь, в лучшем случае, чисто пассивным приспособлением к ее условиям и требованиям, натуры богато одаренные стремятся, наоборот, активно воздействовать на окружающую их жизнь, приспособляя и переделывая ее сообразно своим запросам и стремлениям; начиная, подобно более примитивным натурам, с подражания и пассивного приспособления, они затем, по мере своего духовного роста, превращаются постепенно в творцов и преобразователей жизни.

Если деление по психическим уровням выражает собой степень активности приспособления личности к окружающей среде (или, на более высоких уровнях, степень приспособления Среды к собственным запросам и стремлениям личности), то не следует забывать и того, что само это приспособление может идти различными путями в зависимости от чисто качественных различий между отдельными человеческими индивидуумами. Различия эти обуславливаются, прежде всего, тем, что ни одного человека нельзя встретить совершенно одинакового развития всех отдельных психических функций или способностей.

Само собой разумеется, что в зависимости от различий темперамента и характера крайне различны будут также и те пути и способы, какими человек воздействует на окружающую жизнь, стремясь так или иначе приспособиться к ней; и вот эти-то именно индивидуальные различия в реакции индивидуума на окружающую среду и лежат в основе того, что называют делением личностей по их психическому содержанию…

Из всей совокупности отношений личности к окружающей реальности следует выделить характерообразующие формы отношений - решающее, первостепенное и общее жизненное значение тех объектов, к которым относится человек. Эти отношения одновременно выступают основанием классификации важнейших черт характера. Характер человека проявляется в системе отношений:

1. В отношении к другим людям (при этом можно выделить такие черты характера, как общительность - замкнутость, правдивость - лживость, тактичность - грубость и т.д.)
2. В отношении к делу (ответственность - недобросовестность, трудолюбие - леность и т.д.).
3. В отношении к себе (скромность - самовлюбленность, самокритичность - самоуверенность и т.д.)
4. В отношении к собственности (щедрость - жадность, бережливость - расточительность, аккуратность - неряшливость и т.д.). Следует отметить определенную условность данной классификации и тесную взаимосвязь, взаимопроникновение указанных аспектов отношений.

Кстати, поскольку различий в типологии личности мужчин и женщин изначально практически нет, условимся – называя те или иные типы личности, иметь в виду, как женщину, так и мужчину. И лишь там, где различия обусловлены спецификой нашего общества и морали, отметим это особо.

И конечно, мы разберем тут не все возможные сочетания, а наиболее яркие, наиболее конфликтные и наиболее частые.

Прежде всего, определимся с типом личности – что присуще каждому определённому типу.

### Особенности, качества и свойства типов личности

#### А. ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ «ДЕЯТЕЛЬНЫЙ»

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Стремление вперед". Я могу много работать и не уставать. Шумный веселый отдых - естественное продолжение работы. У меня много друзей и нет врагов. Жизнь прекрасна и удивительна сейчас и будет еще лучше завтра. Причем завтра наступит настоящая жизнь. У меня много планов на будущее. Если дело интересное, то оно захватывает меня полностью, но очень быстро меня может заинтересовать другая цель. Мне легче что-то сделать сейчас, завтра я за это могу и не взяться. Люблю, чтобы жизнь кипела, все вокруг менялось, люблю путешествовать, люблю новые места, новых людей, новые виды деятельности. Любимый цвет - оранжевый. Любимая одежда - удобная, не стесняющая движений, спортивного кроя. Я не люблю монотонность, бездеятельность и однообразие. Терпеть не могу ждать. Не люблю длинные высказывания, многословные выступления. Мой мир - движение, прогресс, калейдоскоп событий.

**На самом деле:** ВОЗМУТИТЕЛЬ СПОКОЙСТВИЯ.

Всегда заметен в обществе в силу своей высокой активности. Говорит быстро, торопится; фразы отрывистые, короткие. У женщин этого типа встречается голос с высокими, даже визгливыми интонациями. В беседе нередко перехватывает инициативу, меняет тему разговора. Очень часто у него бывает ощущение, что он не успевает записывать или высказывать свои мысли. В речи и действиях напорист. Легко становится лидером любой группы. Может личным примером воодушевить людей на какое-то дело, захватить какой-то идеей, однако когда они проникнутся задачами и включатся в процесс деятельности, он способен бросить их и заняться чем-то другим. Но практически никогда его не беспокоит, разделяют окружающие его инициативу или нет. Легко меняет собственные цели и убеждения в зависимости от ситуации. Но своей непоследовательности не замечает, захваченный тем, что делает в настоящий момент. Если его упрекнуть в том, что вчера он говорил совсем другое, ответит без тени смущения: "Но это было вчера!"

Быстро работает, так же быстро переключается на другой вид деятельности. Может делать сразу несколько мелких дел, однако крупные, серьезные дела, захватывающие его целиком, с другими совмещать не будет. Неспособен к мелкой, нудной, методичной работе. Большинство трудоголиков принадлежит к этому типу. У него чаще всего приподнятое настроение - потому, что он просто не замечает никаких проблем и сложностей. Поэтому такие люди часто идут на штурм непосильных препятствий. Причем не сильно переживают неудачи, тут же переключаясь на другую цель. Свою суперактивность он зачастую воспринимает как гениальность, и очень обижается, если эту гениальность не оценивают должным образом окружающие. Однако многие люди этого типа подвержены циклическим колебаниям настроения. Причем чаще всего эти колебания периодичны и не зависят от окружающих событий. Нередко у таких людей бывает так называемая ажиотированная депрессия: настроение падает, однако активность не снижается, поэтому выражением чувств становится не тихая грусть, а агрессия на все, что попадет под руку.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: энергичность, способность к лидерству, преодоление препятствий.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: непоследовательность, неумение слушать собеседника.

#### Б. СОМНЕВАЮЩИЙСЯ

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Всегда необходима осторожность". Жизнь полна непредсказуемых событий, однако каждое событие предопределено. Предчувствия часто сбываются. В жизни и в природе все взаимосвязано, но обычно эти взаимосвязи не очевидны. Если их знать, можно предвидеть ВСЕ. Обычно же этих знаний не хватает, и тогда жизнь преподносит неприятные сюрпризы. Это обстоятельство и заставляет меня во всем сомневаться, и поэтому я никогда не могу быть ни в чем уверенным. Меня очень интересуют вопросы безопасности личности и имущества, потому что забота о безопасности - лучшее средство против посягательств. Лучший способ избежать неприятностей - не создавать своим поведением ситуаций, благоприятных для криминальных личностей. Мне очень не нравится принимать решения в дефиците времени и информации. Для меня это серьезный стресс. Поэтому в жизни я часто не успеваю воспользоваться какой-то счастливой случайностью и упускаю множество выгодных предложений. Очень сложно для меня сделать выбор. Когда мне необходимо что-нибудь купить в магазине, я должен заранее знать, что именно я хочу. Разнообразие не радует, а напрягает меня: при множестве вариантов я не уверен, что смогу сделать оптимальный выбор. Я стараюсь всегда все делать как можно лучше. И поэтому стараюсь ограничить свою деятельность теми делами, которые вероятнее всего успею качественно довести до конца. Любимые цвета - смешанные, мягкие: бежевый, палевый, салатовый, бледно-голубой. Люблю все пастельные цвета, неяркие оттенки. Любимая одежда - та, к которой давно привык.

**На самом деле:** МАСТЕР КОМПРОМИССОВ.

Видит мир многогранным, многоплановым. Можно сказать, что сам себе усложняет окружающую действительность. Но в общении с ним легко, так как он всегда старается сгладить острые углы. Часто он заботится не о себе, а о других, но столь же часто его обвиняют в неорганизованности и эгоизме - потому, что свою заботу он порой проявляет тогда, когда его об этом не просят. Старается никогда ничего не обещать, потому что знает - может не выполнить. Однако не умеет отказывать, и поэтому все же порой приобретает славу человека неорганизованного, неверного своему слову.

Главная проблема - дефицит времени. Не способен браться за работу с фиксированными сроками - Если же берется, то чувствует себя дискомфортно. Больше всего в жизни боится неуспеха: лучше ничего не делать, чем делать плохо. Будучи руководителем, стремится избавить свой коллектив от взаимных трений подчиненных, под его началом легко работать, однако часто у подчиненных создается иллюзия, будто этот начальник - тюфяк и рохля. На самом же деле при необходимости такой начальник вполне способен настоять на своем. Он постоянно над чем-то размышляет, постоянно ищет лучший путь решения каких-то вопросов. Но многое в жизни не успевает из-за неспособности быстро принимать решения. Порой ему приходится принижать собственные амбиции: по его мнению, он мог бы добиться в жизни большего, если бы не роковые обстоятельства...

Его часто недооценивают - как на работе, так и в семье. Его неспособность к быстрым реакциям многие принимают за нерешительность или за ограниченность ума. Он нередко опаздывает, потому что перед всякой встречей ему нужно выработать определенную стратегию общения. У него ослаблено чувство времени. Он с трудом меняет стиль и имидж, вообще тяжело привыкает к любой новой одежде. Не замечает мелочей и во всем сомневается. Например, уйдя из дома, весь день переживает: выключил ли плиту, закрыл ли кран в ванной и тому подобное. Эти сомнения особенно сильны, если он отбывает надолго: все время отсутствия он будет тревожиться - все ли дома в порядке? Он мягок, добр, но в ситуации экстремального выбора может впасть в агрессию. И вследствие этой агрессии часто совершает нелогичные действия, принимает неадекватные решения; а наломав, таким образом, дров, потом будет жалеть и мучиться. Еще одна его проблема - дефицит информации. Поэтому он постоянно стремится как можно больше узнать и изучить.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: чувство ответственности, самоконтроль, готовность помочь, стремление к бесконфликтному общению.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: неспособность к быстрому принятию решений, невнимательность к мелочам, трудности адаптации в нестабильной обстановке.

#### В. ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Жизнь должна быть яркой и красивой". Люблю это слово - "красиво". Но красиво - это когда ярко. Моя жизнь должна быть такой красивой, и чтобы все это видели. Монотонная жизнь и жизнь без общения - это пытка. Люблю природу, искусство, особенно сцену. День прошел для меня бессмысленно, если мне никто не сказал, как он мной восхищен. Ради этого я готов сам выражать восхищение, внимательно слушать собеседника и сопереживать услышанному. Мой мир наполнен яркими красками: небо голубое, трава зеленая, море синее, розы алые... Когда я что-либо рассказываю, я это все как бы переживаю сам. Как правило, это выглядит настолько правдиво, что я сам в данный момент верю тому, что рассказываю. Я могу поддержать беседу о будущем или о религии, если и это будущее, и эта религия ярки и впечатляющи. Не люблю людей, которые видят меня не таким, каким я себя считаю (или хочу казаться) в данный момент. Любимые цвета - ярко-красный, лимонно-желтый, электрик, сочетание черного с белым. Любимая одежда - броская, привлекающая внимание.

**На самом деле:** АКТЕР

Постоянно стремится быть в центре внимания. Хотя и не обладает качествами лидера. Обожает восхищение своей особой и ради этого идет на все. Падок на лесть. Самое горячее желание - желание нравиться. Вся его жизнь - постоянное шоу. Для него важны внешние атрибуты. Именно поэтому он заботится о своем внешнем виде, не пренебрегая самыми незначительными мелочами. Женщина такого типа не выйдет ненакрашенной даже выносить помойное ведро. Одежду он выбирает либо ультрамодную, экстравагантную, либо, если на такое нет средств, надевает "живописные лохмотья", одеваясь нарочито небрежно, но так, чтобы это привлекало внимание, бросалось в глаза. Общаясь с людьми, он ведет себя так же, как и окружающие: все грустят - он тоже, все веселятся - он тоже. Способен резко менять свое настроение в зависимости от обстановки: к примеру, он грустен на похоронах, но, попав сразу после них на празднество, тут же начинает веселиться. Однако он не лицемерит: все его чувства искренни. Хотя он и бывает лжив (скорее даже не врет, а фантазирует, чтобы опять же привлечь внимание), но лжет так увлекательно, что ему верят. Да он и сам верит в то, что рассказывает, всякий раз буквально растворяясь в этих образах, словно играя роль. Любит выступать перед аудиторией, но при этом в отличие отДеятельного представляет не идею, а себя.

Чувства проявляет только при свидетелях - и очень яркие. Ни смеяться, ни плакать в одиночестве не будет. Если он влюбляется, то о его чувствах вскоре обязательно узнают все окружающие. Вообще он очень тяжело переносит одиночество, отверженность, может от этого даже заболеть. А если его недооценивают - он считает этих людей завистниками и врагами. Если в какой-то компании на него не обращают внимания, он как минимум будет на эту компанию смертельно обижен. А часто, чтобы привлечь к себе это внимание, способен даже закатить скандал. Он никогда не скажет: "Мне больно", а будет говорить: "Посмотрите, как мне больно". Часто, уходя от депрессии, демонстрирует различные соматические болезни, особенно если за ним при этом ухаживают. Для него, как говорится, на миру и смерть красна. Его жизнь - постоянная смена впечатлений. Он не выносит однообразия. И поэтому такие люди самым активным образом украшают нашу жизнь.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: способность к сопереживанию, интуиция, общительность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: непостоянство чувств, эгоцентризм, излишняя эмоциональность.

#### Г. НЕПОСРЕДСТВЕННЫЙ

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Что на уме, то и на языке". Я считаю ниже своего достоинства притворяться и лицемерить и не обременяю себя размышлениями о том, понравится ли мое мнение собеседнику, особенно если он сам сказал мне что-то неприятное. Жить надо настоящим. Долговременные планы чаще всего не сбываются. В любой ситуации я всегда найду выход и не стану сидеть на одном месте и бессмысленно страдать. Главное - действовать. Мир в принципе достаточно прост. А усложняют его нерешительные слюнтяи. Сила и натиск всегда правы. Выживает сильнейший. Законы придумали слабаки и хлюпики, а также те, кто хочет на этих законах набить свой карман. Куда лучше было бы все законы отменить. Каждый и так знает, что хорошо, а что плохо. Сильный человек всегда достаточно четко представляет себе, что он хочет и как ему это получить. Дружить предпочитаю с людьми открытыми и себя считаю таким же. С теми, кто несправедлив ко мне, я не дружу. Не люблю длинных рассуждений, не люблю тех, кто много говорит. Не люблю слов "нельзя", "невозможно". В игре я, как правило, выигрываю. Мои любимые герои - д'Артаньян и Остап Бендер. Люблю спорт, но не люблю тренировки. Любимый цвет - черный, коричневый, темно-синий. Любимая одежда - спортивная или классическая, часто униформа: солдатская, милицейская, камуфляжная.

**На самом деле:** ИГРОК

Живет сегодняшним днем, не задумываясь о завтрашних проблемах. Это тип авантюристов, рассчитывающих на свою интуицию, которая как раз у них не очень развита. Никогда не просчитывает ходы вперед: мол, жизнь покажет. В случае неудачи такой человек обвиняет кого угодно - обстоятельства, соперников, но только не себя. Любит быть первым, не любит поражений. Сильно развит дух соперничества, с удовольствием принимает вызов. Не выносит подавления, унижения. Всегда уверен в успехе. Стремится к риску. Риск для него - приправа к скучной жизни. Главная линия в общении - упрощенность. "Будь проще, и к тебе потянутся". Не принимает витиеватости речи, подозревая за этим хитрость. Некритичен к собственному поведению, а часто и к внешности. Не признает стандартов: способен под спортивную куртку надеть классическую рубашку с галстуком.

Мир для него - черно-белый, без оттенков. Все должно быть однозначно, многоплановости он не приемлет и не понимает. Поэтому стремится к категоричности суждений, краткости оценок: или да, или нет. Не видит многовариантности решения проблем: чаще всего у него мысль одна, и всегда правильная, потому что он всегда уверен в собственной правоте. Может признать себя неправым лишь тогда, когда его принудят к этому силой. Сомнение ему неведомо. Делит мир на друзей и врагов. В силу черно-белого видения мира он не замечает, что походя обижает окружающих людей, и удивляется, когда ему возвращают эту обиду, считая себя несправедливо обиженным. Таким образом он наживает себе недоброжелателей и не знает об этом до тех пор, пока эта недоброжелательность к нему не вернется. У него обостренное чувство справедливости, но несколько искаженное: только по отношению к самому себе. Человек этого типа, нарушивший общепринятые правила и за это наказанный, искренне считает себя "пострадавшим в борьбе за справедливость".

Он стремится к удовольствиям, причем сиюминутные для него важнее, чем долгосрочные. Поэтому часто такие люди становятся алкоголиками и наркоманами. Также в силу перекошенного понятия о справедливости они часто оказываются в конфликте с законом. Кстати, закон эти люди признают лишь тогда, когда он совпадает с их собственной точкой зрения. Тогда они способны отстаивать его и карать всех, кто пойдет против этого закона. А обычно они считают, что регулировка правовых отношений - дело лишнее. Мол, и так ясно, что хорошо, а что плохо. Поэтому у такого человека часто возникает чувство вседозволенности. Не сдерживает своих эмоций, особенно негативных, да и не понимает, зачем это надо. Будет переживать, если не даст выход своим чувствам. Вспыльчив, но отходчив: иногда, выпустив пар, успокаивается - может даже извиняться или переживать за свое поведение. Но впечатление агрессивного и нетактичного уже произвел.

Способен активно противостоять неудачам: любимая его сказка - про то, как две лягушки попали в кувшин со сметаной и выжила та, которая боролась. Быстро принимает решения, быстро действует в экстремальных ситуациях, особенно кратковременных. Однако, если ситуация приобретает затяжной характер, такой человек может не устоять и сломаться.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: быстрота реакции, устойчивость к жизненным .катаклизмам, смелость.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: агрессивность, неспособность к компромиссам, эмоциональная несдержанность.

#### Д. ЭСТЕТСТВУЮЩИЙ

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Познание через размышление; зри в корень". Окружающий мир сложен, он состоит из нескольких уровней и наполнен глубоким внутренним смыслом. Внешние предметы и события - лишь символы его глубинного содержания. Мир настолько сложен, что познать его невозможно (а хотелось бы). Жаль, что другие не понимают и десятой, а то и сотой части глубинности этого мира. Поэтому обычных людей приходится терпеть. Тех, кто не лезет в душу, я научился не замечать, с остальными кое-как считаться. Чтобы чересчур не выделяться, ношу классическую или наиболее принятую в данной среде одежду. Еда - не культ, а средство поддержания жизнедеятельности. Жилище, как среда обитания, существует независимо от меня, но то, что я действительно в нем люблю, другим почему-то кажется странным. В дружбе больше всего ценю понимание (хотя знаю, что оно дается с трудом). Очень тяжело переживаю разрыв. Однако предпочитаю не показывать своих эмоций (да и не умею их показывать). Любимые цвета - фиолетовый, пурпурный, индиго, аквамарин. Любимая одежда - классический костюм (классическое платье). Могут быть любимые аксессуары, пусть даже старые, вышедшие из моды.

**На самом деле:** ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ

Этот человек живет вне времени и пространства. Он постоянно о чем-то думает, но никогда не высказывает своих мыслей. Основа его видения мира - нестандартность. Он нестандартно мыслит и нестандартно поступает. Общаться с ним крайне сложно, потому что он непонятен. Ведь подавляющее большинство людей прогнозирует поведение другого по принципу "что бы я делал на его месте". Для этого типа такой прогноз совершенно не подходит. Он абсолютно непредсказуем, не похож на других, пути его решений и действий непонятны- Иногда он реагирует на обращение неадекватно, с точки зрения собеседника: способен абсолютно без эмоций выслушать прямое оскорбление и обидеться на ничего не значащую фразу. Поэтому трудно общаться не только с ним, но и ему самому с другими: он тоже не способен прогнозировать поведение и реакции собеседника. В результате такой человек часто становится изгоем. Правда, в большинстве случаев он живет так с детства, поэтому в какой-то мере постепенно к этому адаптируется.

У такого человека совершенно нестандартное чувство красоты. Поэтому то, что для него просто привлекательно, окружающим кажется излишним эстетством. Главное в его понятии прекрасного - символизм, нестандартные сочетания цветов и линий, красота глубинной сути. Он способен жить в абсолютно не прибранном и неуютном, с точки зрения большинства, жилище, однако поставит в это жилище дорогой компьютер или навороченный музыкальный центр, чтобы слушать Дебюсси или Скрябина. Он будет носить классический костюм, но нескладно сидящий, а его парадная белая рубашка практически всегда будет неглаженой. Если такие люди рисуют, то изображают совершенно нереальный мир. Люди у них летают или ходят вниз головой, деревья растут вверх корнями... Их художественные образы - это эстетика символов, холодная красота, расколотые лица, черные квадраты. Причем за этими символами для них скрывается какой-то тайный смысл, но большинству окружающих этот смысл не виден и непонятен. Слова для людей этого типа - тоже символы, потому среди них много поэтов.

Именно такие люди способны в полной мере ощутить красоту математической формулы. Они изобретают совершенно необычные устройства, выдают нестандартные идеи и решения, потому что их представления о мире не ограничиваются понятием "такого не бывает". Они оторваны от реальной действительности и поэтому иногда делают абсолютно потрясающие открытия. Однако претворять в жизнь свои идеи они чаще всего не могут именно потому, что избегают сталкиваться с реальностью. Их чувства - это сочетание несочетаемого, например любовь и ненависть одновременно. Поэтому их привязанность кажется странной, и из-за этого возникают проблемы и у них, и у предметов их чувств.

Сейчас эти люди составляют большую часть пользователей Интернета. Вообще компьютер для этого человека - прекрасная возможность работать именно с символами, реализовывать свое нестандартное видение мира, а также общаться на расстоянии. Главная ценность для такого человека - его внутренний мир. Он не выносит, когда в этот мир грубо вламываются посторонние. Однако, если он принял какую-то идею, он способен умереть за нее. Он тоже способен добиваться успеха какими-то социально неприемлемыми методами, но он в отличие от Игрока просто не видит этой неприемлемости.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: тяга к творчеству, способность к нестандартным решениям, интеллектуальность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: трудности с воплощением идей, оторванность от окружающего мира, ранимость.

#### Е. ПРИЗЕМЛЕННЫЙ

#### Что я думаю о себе?

Мое кредо: "Порядок прежде всего". Пусть царствует закон. Но если мне его надо обойти, я найду, как это сделать. Власть - это диктатура: раз боятся, значит, уважают. Начальников надо уважать. Но каждый человек в душе стремится быть начальником. Живи настоящим, учись у прошлого, планируй будущее. Если я что-нибудь делаю, то делаю это основательно, надежно. В жизни все должно быть предсказуемо и предусмотрено. Сегодня - так же, как вчера, или чуть лучше, завтра - как сегодня. Люблю много вкусной еды, много добротных и дорогих вещей, которые можно подержать в руках. Люблю надежных и нужных друзей. Но больше всего люблю ВЛАСТЬ и деньги. Власть над людьми очень хороша, над вещами - тоже. Не люблю слова, они ненадежны и часто лживы. Кроме того, из "спасибо" шубы не сошьешь. С друзьями строю отношения по принципу "доверяй, но проверяй". А еще лучше никому не доверять, но никому об этом не рассказывать. Мой мир – материален. Он состоит из вещей и "вечных ценностей" - дом, семья, дети, работа, деньги. Если я верю в Бога, то лишь тогда, когда он не мешает мне приобретать власть и материальные блага. Убежден, что люди изобрели слова, чтобы скрывать свои мысли. Сам при необходимости умею этим пользоваться.. Когда надо, могу надеть маску: тамады - на празднике, честного труженика - перед начальством, борца за справедливость - перед народом, но только когда это надо МНЕ. Люблю, чтобы люди завидовали мне - моему благополучию. Я - человек дела. Я способен упорно идти к намеченной цели. Любимый цвет - различные оттенки серого. Любимая одежда - соответствующая моде, по возможности дорогая и аккуратно подогнанная.

**На самом деле:** РАСЧЕТЛИВЫЙ РЕАЛИСТ

Максимально соответствует окружающей действительности, как бы подгоняя ее под себя. Всегда извлекает уроки из ошибок прошлого, причем не только своих. Ценит материальные, осязаемые блага и стремится иметь этих благ побольше. Последователен. Не делает ничего лишнего. Уважает закон как гарантию собственной защиты. Но всегда найдет в нем лазейку для себя. Делает все серьезно и основательно: с толком работает и с толком отдыхает. Может быть и душой компании, и чопорным, и сдержанным, если ему это надо.

Для него все должно укладываться в строгие рамки и иметь определенную форму, в том числе и одежда. Поэтому он чувствует себя неуютно в мешковатой одежде или в костюме, не соответствующем окружающей обстановке и ситуации. Он стремится все разложить по полочкам, структурировать, систематизировать. У него в доме разложены по порядку все книги и журналы, посуда вымыта и расставлена в определенном месте. Эти люди - авторы всех таблиц, систем, картотек. Они часто не способны что-либо изобрести, но вот систематизировать изобретение могут в лучшем виде. Вообще, это идеальные исполнители. Такой человек строго соблюдает принципы иерархии: "Ты начальник - я дурак, я начальник - ты дурак". В нем уживаются раболепие перед начальством и подавление подчиненных. Для него сила - не физические кондиции, а власть. Он сам подчиняется власти и к власти стремится.

Он всегда четко планирует каждый свой день и достаточно болезненно воспринимает срыв этих планов, с трудом отступает от намеченного пути. Он практичен, целеустремлен, упорен, пунктуален и, если обещает, как правило, выполняет. Однако часто эти качества у него доведены до крайности: практичность - до скупости, упорство - до упрямства, пунктуальность - до занудства, целеустремленность - до навязчивой идеи. Если у двух таких людей возникают взаимоисключающие интересы, то складывается ситуация "в нашей речке утром рано утонули два барана": ни один не желает уступить другому и в результате страдают оба.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: пунктуальность, надежность, целеустремленность.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: злопамятность, недоверчивость, упрямство.

# Как определить тип личности другого человека

…Зная тип личности не только свой, но и собеседника, можно выбрать наилучшую стратегию вашего общения. Или более успешно, скажем, выбрать спутника жизни. Или добиться повышения по службе у начальника. Или предотвратить размолвку с родителями.… Но для этого нужно хотя бы примерно определить, к какому типу личности относится ваш «визави».

А как быть, если нельзя тестировать кого-то заочно (вернее, можно-то можно, да результаты будут недостоверные)? Как тогда определить тип личности, скажем, своего друга, жены (мужа), начальника, родителя и т.п.? Вообще-то за час беседы специалист может набросать примерный график личностной структуры, но так ведь не все же люди специалисты.… И если по тесту хоть что-то можно узнать о себе, то заочную личностную диагностику других людей можно провести лишь визуально – по наблюдениям. Поэтому давайте разберемся, как распознать структуру личности того или иного человека по его специфическим предпочтениям – да хотя бы по одежде и манере вести беседу.

#### ДЕЯТЕЛЬНЫЙ

Как правило, это человек худощавый, среднего роста. Люди этого типа бывают и полными – но это уже представители не столь яркие, отличающиеся периодическими сменами активности и апатии. Вообще у Деятельных достаточно бойко работают все железы внутренней секреции – в том числе слезные, поэтому у них так часто имеется столь характерный «блеск глаз».

Это подвижный, шустрый живчик, который даже постоять-то на одном месте спокойно не может – то и дело словно приплясывает. Всегда заметен в обществе в силу своей высокой активности. Это, как правило, люди, занимающиеся политикой, общественной работой, тренеры, руководители туристических групп и спасательных команд, часто люди свободной профессии (близкой к бизнесу).

Говорит быстро, торопится; фразы отрывистые, короткие. У женщин этого типа встречается голос с высокими, даже визгливыми интонациями. Мимика, жестикуляция – все быстро меняющееся. На лице во время общения пробегает целый калейдоскоп эмоций. Хотя сами жесты бывают нечеткими, словно на смазанном фотоснимке (у него, если хотите, просто «терпежу нет» фиксировать каждое движение рук или тела). Легко переключается с темы на тему. Часто не умеет слушать собеседника – все время пытается перебить. Но не потому, что хочет привлечь к себе внимание, а затем, чтобы не забыть пришедшую на ум мысль. Помните, как у Газманова – «эскадрон моих мыслей шальных»?

В коллективе он находится «нигде и везде»: если в каком-нибудь учреждении вы захотите отыскать яркого представителя такого типа, то наверняка чаще всего будете слышать от сотрудников: «он только что был тут, вышел». И это не прикрытие того, что он в рабочее время бегает по своим делам! Он действительно только что был тут и вышел. Прямо небезызвестный «Фигаро здесь, Фигаро там».

Одежду такого человека можно сразу и не заметить, особенно на фоне его кипучей двигательной активности. Предпочтительные цвета – серый, черный, коричневый. В клеточку и в елочку – то есть то, что носит большинство. Если он не на тренировке – не оденет спортивный костюм. Если в его рабочем коллективе принято носить брюки и свитер – вряд ли будет ходить на работу в пиджаке (и наоборот). Вообще-то пиджак часто предпочтительнее для такого человека – по карманам удобно рассовывать ручки, визитки, записные книжки и т.п.

Деятельные женщины, как правило, пользуются косметикой редко и весьма умеренно (наносят только легкие штрихи – иногда весьма неточные). Во всяком случае, не в их характере торчать перед зеркалом часами, накладывая тени или делая прическу (поэтому у большинства таких женщин короткие стрижки). Однако эти дамы не совсем безразличны к собственной внешности: во всяком случае, вполне в их характере на бегу посмотреться в какую-нибудь витрину.

В общем и целом Деятельный – фанатик своего дела. Причем, как правило, неутомимый. Иногда, правда, своей торопливостью они могут себе и навредить: как в том мультике, когда поросенок Пятачок настолько торопился сделать другу приятное, что не посмотрел под ноги. А подарок-то и лопнул…

Где можно чаще всего встретить таких людей? Зачастую они выбирают род работы, где «ноги кормят»: те же журналисты, снабженцы или даже агенты. Кстати, об агентах: известный многим страховой агент Юрий Деточкин как раз был представителем такого типа – в частности, этим была обусловлена его тяга к борьбе за всеобщую справедливость…

#### СОМНЕВАЮЩИЙСЯ

Чаще всего – астенического телосложения (худощавый, с непропорциональными конечностями). Вообще определенная нескладность – один из главных его признаков: даже если представитель этого типа будет полноватым – все равно это будет довольно несоразмерная фигура…

Неспортивен – не потому что слабак или лентяй, а потому что к спорту в принципе относится с прохладцей, да и вообще считает себя неспособным ни к какому соревнованию – и к спортивному в особенности. Ему в условиях соревновательного прессинга легче уступить.

Чаще всего такие люди выбирают профессии, связанные с исследованием, изучением, самоконтролем и анализом ситуации: врачи, адвокаты, психологи, ученые-экспериментаторы...

Движения такого человека нерезкие, медлительные, жесты «фиксированы», эмоции выражены не сильно – вообще сила испытываемых им чувств слабо отражается в его внешних реакциях. Вы можете рассказать ему жутко смешной анекдот и ожидать взрыва хохота (особенно если вы сами принадлежите к демонстративному типу), а он в ответ на вашу шутку только лишь молча улыбнется. Но не стоит обижаться, что он тугодум и не воспринял вашей шутки – поверьте, ему на самом деле буквально до колик смешно. Просто он ТАК выражает свои эмоции.

Речь такого человека медленная и часто сбивчивая – не потому, что он не знает сути предмета, а потому, что постоянно размышляет – как бы это лучше сказать? И чтобы выиграть время для такого размышления, засоряет свою речь всякими «словами-паразитами» вроде «э-э-э…», «понимаете ли», «так сказать» и тому подобное.

Если его грубо перебить или вообще начать психологически подавлять – спорить он не будет, и даже сделает вид, что согласен. Однако это не значит, что он на самом деле согласился! Часто собеседник бывает совершенно разочарован, когда в результате слышит от Сомневающегося отказ. А на самом деле эти люди при внешней своей интеллигентности и мягкости имеют в характере очень твердый стержень, и в конце концов под сильным давлением их можно сломать, но не согнуть.

Любимые цвета – пастельные, неяркие, мягкие: бежевый, палевый, салатовый, бледно-голубой. Основной признак одежды у людей этого типа – некая поношенность. Потому что они очень не любят менять старую привычную одежду на новую – как, в общем, не являются любителями всяких изменений, революций и т.п. В привычной обстановке и в привычной одежде им комфортнее всего. К тому же им зачастую очень трудно самим выбрать обновку… Правда, для иных представителей этого типа надевать на важную беседу что-нибудь новое становится своего рода ритуалом, повышающим уверенность в себе, но это редко. Гораздо чаще такие люди носят везде и всюду свой, к примеру, любимый потертый пиджак с аккуратными заплатками на локтях…

Вообще, если Сомневающегося оценивать по одежке, можно ой как прогадать! Потому что его главная ценность - ум и аналитический подход к делу. И важно правильно его оценить и не требовать невозможного (например, пунктуальности и выполнения монотонной работы).

Нередко сомневающиеся выглядят со стороны неуверенными, инфантильными и нуждающимися в опеке. И практически тут же попадают под влияние других типов (чаще всего Демонстративных или Непосредственных). И определить Сомневающегося «под влиянием» внешне тоже, как правило, легко: одежда на нем словно с чужого плеча. Только потому, что не он ее себе выбирал, не он покупал и вполне возможно, даже не он мерил. Просто у него имеется откровенно «подавляющий имиджмейкер»!

#### ДЕМОНСТРАТИВНЫЙ

Как ни странно, по большому счету демонстративные люди редко бывают красивыми в каноническом смысле этого слова. Черты лица, как правило, крупные, фигура тоже не всегда стройная.… Но их внешняя яркость, раскованность и даже определенная самоуверенность привлекают к ним внимание больше, чем к другим, а затем постепенно практически все (особенно Сомневающиеся и Непосредственные) выбирают именно демонстративную личность потому, что его или ее уже выбрали другие. Таким образом, именно демонстративные люди вполне могут сами создавать моду на внешность, а не пытаться следовать чужим стандартам (поэтому бывает жаль, когда они, наоборот, во что бы то ни стало, стремятся следовать общепринятым нормам красоты, чтобы нравиться большинству).

Одежду представитель такого типа выбирает либо ультрамодную, экстравагантную, либо, если на такое нет средств, надевает "живописные лохмотья", одеваясь нарочито небрежно, но так, чтобы это привлекало внимание, бросалось в глаза. Все аксессуары – ручки, платки, кольца и т.п. обязательно яркие, блестящие, заметные. Но вот системы в этих украшениях зачастую вовсе нет. Из-за этого такой человек иногда выглядит совершенно безвкусно…

Обязательно модная или сверх-экстравагантная прическа (даже если не совсем к лицу). У женщин в волосах непременно всяческие фенечки, заколочки, бантики и т.п. Вообще нередко на демонстративной женщине масса украшений, как на елке – только потому, что она убеждена: каждая, даже самая незаметная часть ее тела обязательно должна быть чем-то приукрашена!

Однако справедливости ради надо сказать, что такие дамы при этом весьма горазды на выдумку: например, сшить кофточку из ярких лоскутов или юбку из платка. Правда, делают они это не из-за страсти к рукоделию, а из желания посоревноваться с кем-то еще, у кого больше финансовых возможностей (да вспомните хотя бы знаменитую Эллочку-людоедку с ее «мексиканским тушканом»!)

И еще в одежде демонстративных людей не хватает рациональности и целесообразности. Если вещь красивая, модная, дорогая – значит, ее надо носить, не считаясь с тем, удобно это или нет, функционально или не очень. Именно демонстративные дамы, к примеру, в дорогих меховых манто до пола ездят в метро (подметая все платформы и эскалаторы – зато как шикарно и все оглядываются!). А то и еще хуже: одна яркая представительница данного типа как-то жаловалась, что купила себе маленький автомобиль, а теперь не может на нем ездить – длинная норковая шуба в педалях путается! А на предложение ездить в куртке или полушубке ответила с жаром: «Что вы! Я без этой шубы чувствую себя как голая!» То есть речь уже идет не о функциональности, а о безопасности жизни. И красота, возможно, требует жертв, но, наверное, не таких…

Нередко главное качество одежды или домашней обстановки для демонстративной личности – «фирма». Он никогда не скажет, что его мебель производства ближайшей фабрики и обошлась ему недорого – обязательно выдаст ее за дорогую импортную. Ни за что не признается, что его, в общем-то, симпатичная и оригинальная одежда куплена в секонд-хенде. Более того, формируя свой гардероб, представитель этого типа купит лучше один дорогой «фирменный костюм», чем три не худших, но более дешевых. И даже аргументы, что с тремя костюмами у него будет гораздо больше возможности выглядеть моднее и свежее, его не остановят. Ярлык решает все!

Что касается косметики, то она у демонстративных женщин (и большинства демонстративных мужчин) присутствует всегда. Женщина такого типа не выйдет ненакрашенной даже выносить помойное ведро. Причем макияж чаще всего яркий, акцентированный.

Мимика – богатая, жесты – широкие, патетические. Каждый жест – словно законченное театральное действие. Речь – зачастую набор готовых штампов; интонации или трагические, с надрывом, или откровенно клоунские (в зависимости от темы беседы). Эмоции – через край: и плач, и хохот, хотя на самом деле ему может быть вовсе не так больно и не настолько смешно. В любом случае демонстративный тип – человек наружу. При этом он может быть очень хорошим слушателем (потому что в силу своего характера бессознательно отражает все реакции собеседника).

И при всей своей яркости демонстративные люди, как правило, охотно играют чужую роль. Поэтому их можно встретить во всех отраслях деятельности, связанной с «торговлей внешностью» и активным интенсивным общением: артисты, репортеры, учителя, продавцы... В силу своей высокой эмоциональности такие личности нередко заняты собственным творчеством. Но опять же им для проявления своей сценической индивидуальности всегда требуется режиссер или продюсер!

#### НЕПОСРЕДСТВЕННЫЙ

В основном это так называемые нормостеники атлетического сложения. Крепко сбитое тело, мощные ноги (такая «пирамидальная» фигура). Для мужчин характерен определенный гирсутизм (волосатость). Рост – чаще средний или чуть выше среднего, - но если речь идет о взрослых представителях. Дело в том, что черты этого типа присущи практически всем подросткам – так называемый юношеский максимализм, «подростковый протест» и инфантильное стремление поделить весь мир на черное и белое. Позже эта акцентуализация сглаживается у тех, кому она по структуре личности не свойственна. А у некоторых остается на всю жизнь.

С другой стороны, низкорослых представителей этого типа вроде бы и не так много встречается, но связано это нередко с тем, что все они, как правило, сидят в местах не столь отдаленных – потому что драчливость и вседозволенность, вызванные структурой личности, накладываются на желание «уважать себя заставить». Вот уж действительно - лучше выдумать не мог!

Одежда Непосредственных – словно выражение их бессознательного протеста против общепринятых норм: как можно более удобная для них, но нередко попирающая все существующие приличия и каноны. К примеру, они запросто могут надеть классический костюм и кроссовки. И специфическая мужская мода примерно двухлетней давности - так называемый "интеллектуальный спортсмен» (пиджак и джинсы) – была выдумана словно специально для Непосредственных. Но больше всего они любят обыкновенный спортивный костюм (или одежду спортивного стиля), в крайнем случае - камуфляжную униформу: во многом потому, что бессознательно всегда готовы подраться… Любимый цвет - черный, коричневый, темно-синий.

Представители этого типа не выносят прессинга. Если ему навязывать что-либо, он может выкинуть что-нибудь совершенное неожиданное: исключительно из чувства протеста! Нередко, кстати, именно жажда вседозволенности толкает мужчин такого типа в милицию и охрану: не нравится, когда воспитывают тебя – воспитывай сам! А потом эти милиционеры, думая, что им все можно, провоцируют аварии, позорят честь мундира и тому подобное. К слову уж сказать: в МВД при наборе новых кадров всегда практиковали тестирование именно по MMPI , причем оценивали так: чем выше та шкала, которую назвали «тип Непосредственный», тем, значит, лучше. Да, разумеется, на такой работе нужны качества, присущие этому типу: способность быстро принять решение, молниеносная реакция и т.п.… Однако есть некий «предел», когда эти качества выражены излишне, вот и получается вместо солдата правопорядка распоясавшийся хулиган с оружием…

Кстати об оружии. Практически все Непосредственные (обоих полов) к нему явно неравнодушны. И если вы хотите «в качестве наглядного пособия» увидеть наиболее ярко выраженных представителей этого типа – можете отправиться в любой психо- или наркодиспансер, встать у окошечка регистратуры и посмотреть на тех, кто произносит в это окошечко: «Мне, пожалуйста, справку на оружие». Более того, обзаведясь каким-нибудь газовым пистолетом, они его непременно всем показывают, поигрывают им, чем иногда провоцируют излишние приключения на свою голову.

Женщины такого типа именно по принципу «не хочешь, чтобы тебя воспитывали – воспитывай сам» иногда, к сожалению, идут в учителя и даже в воспитатели детских садов. Хотя в большинстве своем они все же работают «на мужских местах»: водителями (грузовиков, трамваев, троллейбусов и такси), рабочими, милиционерами.… И хрестоматийный пример про то, что наши женщины кладут шпалы – тут тоже уместен. Это именно женщины Непосредственного типа. И если, как добиваются иные борцы за права слабого пола, законодательно запретить дамам работу по шпалоукладке, именно Непосредственные женщины пойдут по стране с маршем протеста! Но вообще, кроме шуток, такие дамы идеально вписываются в любую работу, где требуются быстрота реакции, скорость принятия решения и четкие направленные действия. Скажем, из них получаются неплохие фельдшера Скорой помощи.

Речь у таких людей прямолинейная, фразы «рубленые», построены в повелительном наклонении; тон жесткий, часто приказной. Эмоциональные реакции взрывные и несдержанные, может запросто обидеть человека, но этого не заметить – и продолжать говорить с ним дальше, как будто ничего не случилось. Если же вы сами его невзначай обидели, то будьте уверены – он вам оскорбления тут же вернет назад, не считаясь с окружающей обстановкой и вашим положением. Ответы на вопросы - быстрые и нередко довольно грубые. Вообще иллюстрацией к речи и мышлению такого типа является известная фраза Винни-Пуха: «Ты не забывай, что длинные слова меня только расстраивают…» Собственно говоря, и самому Винни-Пуху во многом присущи черты Непосредственного. Ест он, когда ему приспичит, причем, невзирая на приличия. Может украсть чужой мед, потому что ему захотелось, а если это не вышло – то во всем виноваты «неправильные пчелы». Может скушать подарок, предназначенный другому, и потом с совершенно невинным лицом протянуть пустую тару от этого подарка (да еще и убеждать, что она гораздо лучше и полезнее содержимого). И не окажись на месте одаряемого ослик Иа, во многом склонный к Сомневающемуся типу (которого в принципе можно уверенным тоном убедить в чем угодно), пожалуй, Пуху бы не поздоровилось от такого поведения…

#### ЭСТЕТСТВУЮЩИЙ

Внешне этот человек выглядит немного странно. Руки-ноги болтаются словно бы сами по себе, фигура угловатая, движения неуклюжие – потому что все в нем в принципе не согласовано. Иногда может показаться, что у него странная походка (а он всего лишь, к примеру, старается не наступать на трещинки на асфальте). В мимике, жестикуляции тоже некая разорванность – скажем, рот может улыбаться, а глаза – плакать. И наоборот. При этом никогда толком не поймешь, грустит такой человек или радуется.… Иногда кажется, что его жесты и мимика существуют как бы отдельно от него самого. Более того, зачастую (особенно для демонстративных людей) его слова кажутся ложью, хотя он говорит правду, – потому что не подкреплены общепринятыми жестами.

Общая «несогласованность» этого типа отражается и в одежде – как правило, их собственный стиль иногда может быть понятен только им, более того, может разительно отличаться от окружающих. Поэтому часто эти люди в глазах других выглядят просто нелепо. Кроме того, в одном и том же костюме они могут ходить и на работу, и на вечеринку, и на субботник. Чаще всего на них классический костюм или платье (если это подросток, то, соответственно, джинсы и свитер), но нескладно сидящий; а его парадная белая рубашка практически всегда будет неглаженой.

Любимые цвета - сочетания черного и белого с красной или синей нотой: именно из-за тяги к символике. Ведь у этих цветов больше всего разных символических толкований - выбирай любое! Много символики (как правило, очень личной) у них и в аксессуарах: вообще все их украшения большей частью маленькие, незаметные, не обязательно дорогие, но весьма для них значимые – каждая цепочка, кулон, бисерная фенечка или кольцо может обозначать что-то особое для них, но совершенно недоступное для понимания большинства.

Такие люди, как правило, молчаливы и вообще плохо контактны – их трудно понять окружающим. Поскольку их поступки во многом выглядят нелогичными (точнее, подчинены их собственной внутренней логике). Но если вы невзначай коснулись его увлечения, да еще и продемонстрировали ему хотя бы минимальное понимание – этот человек начнет говорить, причем даже с жаром. Обидеть такого человека и трудно, и легко – потому что обижается он зачастую не на то, что «принято считать» обидным. На довольно грубое оскорбление он может и не среагировать. А на безобидную шутку среагировать весьма болезненно.

Такие люди чаще всего бывают учеными, композиторами, программистами, художниками.

#### ПРИЗЕМЛЕННЫЙ

Внешне такой человек словно оправдывает свое название – коренастый, невысокого роста, крепкий (если можно так выразиться – «квадратный»). Во всем облике чувствуется прежде всего устойчивость – так же уверенно стоит он на собственных позициях и так же упрямо может отстаивать свою точку зрения.

Для него все должно укладываться в строгие рамки и иметь определенную форму, в том числе и одежда. Поэтому он чувствует себя неуютно в мешковатой одежде или в костюме, не соответствующем окружающей обстановке и ситуации. Любимый цвет – различные оттенки серого. Гардероб таких людей практически всегда состоит из модных, качественных и добротных вещей, аккуратно подогнанных по фигуре. Одевается такой человек всегда «по правилам» - так, как «принято и положено». К примеру, в жуткую жару станет ходить на работу в шерстяном костюме с галстуком, если это будет негласным правилом в офисе. Вообще любой его костюм - как правило, удобный, аккуратный и без излишеств. Скажем, мужчина такого типа вместо галстука никогда не оденет шейный платок. Такой человек может носить и форму, но не по желанию, а именно по уставу.

В разговоре обычно немногословен, эмоции выражает умеренно, ответы на вопросы не выпаливает, как Непосредственный, а отвечает словно «вразвалочку» - не торопясь, но со знанием дела (иногда переходящим в поучение). Во многом стиль его общения зависит от того, кто перед ним – начальник или подчиненный. С начальником он может и лебезить, быть вежливо-заискивающим, с элементами подхалимажа и только на «вы». А с подчиненными или просителями – на «ты», говорит приказным тоном (правда, не эмоциональным, а казенно-вежливым).

У такого человека свой небольшой набор любимых жестов (а кое-кто в жестикуляции и речи просто копирует начальство). В начальниках такие люди сами очень любят, когда подчиненные им подражают.

Особенность эмоционального реагирования представителей этого типа – накапливание эмоций. Если такого человека несколько раз на дню обидели, то среагирует он не на первый раз, не на второй и даже не на третий. Но в конце концов накопившийся аффект вырвется наружу и произойдет просто искрометная разрушающая разрядка. Кстати, это не значит, что он простит и забудет и первую, и вторую и третью обиду: наоборот, он запомнит обидчика и может затаить план мести…

Вообще такие люди холодному расчету подвластны больше, чем эмоциям. Они всегда и везде стараются держать себя и ситуацию под контролем, любят пунктуальность, размеренность, более всего ценят надежность. Часто они выбирают профессию с высокой степенью ответственности: работник банка, водитель, машинист, пилот... А кроме того – как правило, это типичный столоначальник: именно в таких кругах встречаются чаще всего Приземленные, причем на любом уровне – от вахтера до министра. А женщины этого типа – прирожденные бухгалтеры, экономки и домашние хозяйки (а точнее – домоправительницы). У них в доме идеальный порядок, еда подается трижды в день строго по часам, все лежит строго на своих местах, все расходы записываются и подсчитываются... Уклад жизни, конечно, на любителя, но тем, кто сможет это оценить, преимуществ может дать немало!

### Сочетания людей с разными типами личностей

#### Демонстративный и Эстетствующий

В принципе пара довольно непохожая, и главное – уживаются такие люди с трудом. Однако Эстетствующий вполне может привлечь внимание Демонстративного своей «странностью», непохожестью на других. Мол, вот какой у меня непонятный, неразгаданный, экзотический спутник! Да и самому Демонстративному интересен Эстетствующий на первых порах: придешь к нему домой, а у него там на картине деревья вверх ногами, с потолка вместо люстры свисает закопченный котелок, а в качестве домашнего питомца – паук в трехлитровой банке. «Это так романтично, так необычно, так увлекательно!» Как говорится – непонятно, но здорово. Поэтому Демонстративный вполне может увлечься Эстетствующим (и его увлечь своей яркостью эмоций). Но вот семейная жизнь в первом приближении вряд ли задастся. Потому что у Эстетствующего его необычная система взглядов, ценностей и символов довольно постоянна, а Демонстративному понадобится именно калейдоскоп таких необычностей. Скажем, когда на паука в банке уже налюбуются все приятели и подруги, Демонстративный предложит Эстетствующему заменить паука, скажем, на ужа – и совершенно не поймет, почему спутник жизни не согласен.… А Эстетствующему будет искренне непонятно, зачем нужно каждый день бегать в гости, зачем столько денег тратить на одежду, зачем, в конце концов, закатывать такие громкие скандалы с воздеванием рук.… И таких несогласий может быть много. А в результате они либо разойдутся, либо приспособятся жить «в параллельных измерениях»: Демонстративный будет жить своей бурной жизнью, Эстетствующий своей тихой…

#### Сомневающийся и Непосредственный

Вообще-то именно с этой пары стоило начать – потому что это едва ли не самое частое сочетание! Большинство конкретных примеров в этой книге посвящено именно этому сочетанию в разных видах. В принципе мы уже говорили, что Сомневающийся (причем неважно, какого пола!) тянется к Непосредственному, считая его умнее, сильнее, удачливее, и порой видя в нем(ней) защитника. А получается, что в итоге Непосредственный загонит «этого рохлю» или «эту трусиху» под каблук, замучает своей недальновидной решительностью, переходящей в домашнюю тиранию. А Сомневающийся, который вместо одобрения будет получать одни пинки и тычки, вскоре вообще перестанет проявлять какую-либо активность (от социальной до сексуальной) – чтобы в один прекрасный момент либо спиться, либо совершенно неадекватно восстать.

Хотя если в такой паре оба партнера будут достаточно умны и заинтересованы в успешной совместной жизни, если им удастся учесть свои акцентуализации и «применить их с пользой», то они вполне смогут жить вместе счастливо и быть весьма полезными друг другу: Сомневающийся будет стратегом (долгосрочное планирование и прогноз развития ситуаций), а Непосредственный – тактиком (быстрое принятие промежуточных решений сегодняшнего дня). Но в таком случае бесполезно спорить, кто в семье командир и глава – в этом случае возникает паритетное правление. И если вас устраивает такое положение вещей – тогда у вашей пары есть будущее. Если же вы упорно хотите быть главнее и непременно командовать – тогда, конечно…

#### Деятельный и Приземленный

В принципе, активность Деятельного импонирует Приземленному-карьеристу. А самому Деятельному вечно не хватает, чтобы кто-то помог ему систематизировать его деятельность, как это умеет Приземленный. В любом случае такой интерес – как минимум повод для знакомства. Однако лучше всего. когда черты Приземленного и Деятельного сочетаются в одном человеке – вот тогда это будет довольно успешный деятель во всех отношениях. А у двоих возникают разногласия, причем именно в семейной жизни и бытовых вопросах.

Постепенно Деятельный начнет казаться своему Приземленному партнеру несобранным, суетящимся, поверхностным – что-то сделал (или показал, что сделал) – а потом бросил все, побежал дальше.… Если уж говорить о быте, то посуду кое-как помыла (или, скажем, ножку у стула кое-как починил) – и вперед, не обратив внимания на то, что на полу осталась лужа воды (опилки)… Приземленный этого не понимает. По его мнению, любое дело надо делать пусть медленно, зато тщательно и обязательно до конца. И все после себя убрать и расставить по местам.

Деятельному же любовь Приземленного к порядку вскоре тоже встанет, что называется, поперек горла: тому. кто вечно спешит, зачастую просто недосуг прятать в шкаф свою одежду или относить на место книги и журналы, с которыми работал… Ему некогда отвлекаться на мелочи – он живет завтрашним днем. И требования повседневного порядка его отвлекают и связывают. А Приземленный супруг, которому нет дела до того, что там будет завтра и послезавтра, не сможет долго терпеть «эту расхлябанность». Да и вообще может случиться как в старом анекдоте: пока Деятельный муж бегал по делам, Приземленная жена, наконец, тщательно убралась в его кабинете. По возвращении муж закатил ей скандал: «Где пыль с моего стола?! У меня на ней были записаны важные телефоны!!!»

Кстати, Приземленный супруг любого пола так или иначе в семье будет стремиться к власти. В частности, Приземленная женщина попытается это сделать с помощью порядка – но именно СВОЕГО: она так все разложит в доме, что супруг без не ничего не найдет. Причем она будет запрещать что-либо класть на другое место – где удобнее мужу. А все для того, чтобы он чувствовал себя в этом доме без ее руководства беспомощным и знал свое место…

С питанием тоже возникнут трудности: Деятельный вполне может перекусывать на скорую руку полуфабрикатами (или не есть вообще), а Приземленному непременно нужно принимать пищу три раза в день строго по часам, причем непременно на столе с крахмальной скатертью, блестящими приборами и льняными салфетками…

Если Деятельный - мужчина, а Приземленный - женщина, то внешне вроде бы все нормально: он работает, а она ведет хозяйство, готовит, убирает… Но вскоре такой мужчина, как правило. уходит в работу не только по внутренней потребности. но еще и от «тюремных порядков» жены. Потому что она ему со своим (именно своим, а не общим!) порядком изрядно надоела: в итоге он себя чувствует в доме не просто вещью, а лишней вещью! А Приземленная жена этого не видит. Потому что в глазах всего общества, а значит, и в своих собственных (так как она живет в соответствии с общепринятыми правилами) в первую очередь она как раз то, что у нас называется «идеальная супруга». Хоть мы и говорили во второй главе о том, что всем женщинам навязывается демонстративный радикал поведения, стоит внести уточнения. Замужней женщине в том числе предписывается быть еще и достаточно Приземленной (хоть эти типы вообще не очень хорошо сочетаются). Мол, хорошая жена должна не только за собой следить и себя украшать, но еще и быть рачительной, умелой, хорошо и много готовить, содержать дом в стерильной чистоте, обихаживать детей… Приземленная жена вполне довольна собой и своим поведением, и даже не задумывается, что супругу в ее уютном стерильном доме с обильным столом может быть плохо. А когда он сбегает от нее на сторону, она искренне не понимает – почему?! Чего ему еще не хватало?!! Да ему понимания не хватало, а поесть он вполне мог и покупные пельмени…

#### Демонстративный – Сомневающийся

Пара тоже довольно конфликтная – за счет того, что у Демонстративного все эмоции и впечатления наружу и в гипертрофированном количестве (часто не соответствующем глубине самих впечатлений), а Сомневающийся, наоборот – человек полунамеков: он может испытывать переживания огромной силы, но внешне покажет это лишь слегка грустным взглядом или слезинкой в уголке глаза.… И Демонстративный часто называет такого спутника сухарем и занудой.

И даже если Демонстративный за что-то похвалит Сомневающегося – эта похвала будет тоже выражена в излишних эмоциях, и в глазах Сомневающегося такое несоответствие больше выглядит как насмешка и издевательство. Скажем, произнесет Демонстративный с пафосом: «Ах, как хорошо ты приготовила яичницу (или «ты забил гвоздь»)!» И эмоции при этом явно не будут соответствовать значимости и качеству проделанной работы. Тогда на комплимент последует ответ типа «А что тебе не нравится?!»

Вообще хвалить Сомневающегося, стремясь, прежде всего, выразить собственные эмоции - занятие бесполезное, а то и опасное (а у Демонстративного часто именно такие похвалы в ходу).

#### Непосредственный – Демонстративный

Часто такая пара живет по принципу «вместе тесно, врозь скучно» (особенно если черты и того, и другого типа в той или иной мере присутствуют у обоих). Со стороны, кстати, семья кажется очень конфликтной – то и дело, извините, мордобой и скандалы. Супруга ходит с синяком под глазом, а супруг – с расцарапанной физиономией… (Более того, подобные отношения в дальнейшем вообще могут перетечь в нечто вроде «садо-мазо»). А просто Демонстративному нужны яркие эмоции, и в том числе поэтому он провоцирует Непосредственного на скандал (причем по разному – от откровенного унижения на людях до демонстрации измен). А тому нужен именно скандал – как выплеск накопившихся эмоций. Вот они и стараются на радость друг другу.… Но самое интересное – оба в этом нуждаются! И если окружающие считают такую семью неблагополучной, то сами супруги считают наоборот и всячески сопротивляются воздействию общества, которое вовсю стремится их растащить. Да им вдвоем хорошо при такой жизни! Непосредственному есть где и с кем подраться, а Демонстративному есть что рассказать приятелям или подругам.

Однако все же более благополучная для обеих подобная семья бывает в том случае, когда Непосредственный все-таки мужчина, а Демонстративный - женщина (то есть оба максимально соответствуют общепринятому, пусть и навязанному, типу поведения). Потому что мужчина-Демонстративный, муж своей Непосредственной жены, которая управляет им, как марионеткой (или чаще – продает его, как продюсер артиста), сам по себе такой жизнью может быть вполне доволен. Но вот общество всячески ему «капает на мозги»: «Что же ты позволяешь бабе собой вертеть?!» И Демонстративный мужчина, стремясь всем понравиться, начинает подгонять себя под общественные рамки, выходит из-под управления жены, а сам главой семьи и добытчиком быть не может…

Но если такой мужчина в принципе может для себя принять роль «вывески» (чаще всего в том случае, если у него, кроме демонстративности, есть еще черты, скажем, Сомневающегося или Эстетствующего типов), то семья может устоять под натиском общества и даже стать более-менее успешной в материальном плане. Но это бывает в основном тогда, когда у женщины, помнимо непосредственности, есть еще и качества типа Деятельного.

#### Демонстративный – Приземленный

Собственно, эти отношения имеют ту же структуру проблем, что и сочетание Приземленный-Деятельный, только тут все более остро. Если «расхлябанность» Деятельного Приземленный иногда терпит за то, что супруг хоть что-то в результате приносит в дом, и от его суеты есть какие-то реальные дивиденды, то Демонстративный мало того что разбрасывает все вокруг себя в живописном беспорядке и тратит сумасшедшие деньги неизвестно на что – так ко всему прочему это все лишь затем, чтобы только покрасоваться перед кем-то!

Кстати, мы уже говорили на тему «как выбить из мужа деньги», и разбирали ситуацию: муж Приземленный (расчетливый такой), а жена - Демонстративная транжира. А вот когда бывает наоборот – Демонстративный муж и Приземленная жена – тут у жены возникает проблема обратная: «как вбить в мужа деньги». Потому что ей, расчетливой (иногда до скупости) хозяйке, искренне непонятно, как это ее супруг может купить себе галстук за тысячу долларов и носовой платок за триста? Ее не убеждают доводы, что это круто, модно и т.п.: по ее мнению, обычный носовой платок за пять рублей ничем не хуже…

Хотя Демонстративный мужчина, надо сказать, редко сам выберет такую жену. Он ее просто не заметит. Разве что его женят на ней насильно или он возьмет ее в жены спонтанно или по примитивному расчету…

### Какой тип кого чаще выбирает?

**Приземленный**, как ни странно, часто выбирает Демонстративного. Если Приземленный - мужчина – он выберет себе яркую красотку для повышения собственного статуса. А Приземленная женщина сама может выбрать Демонстративного мужчину – если она хочет, как мы говорили, сделать его «вывеской» свей фирмы, и будет расчетливо искать импозантного ухоженного партнера – скажем так, подходящего под набор мебели в его будущем рабочем кабинете.… Вообще мотивация выбора Приземленного исходит либо из того, «что будет мне полезно», либо из того, что «принято выбирать».

**Непосредственный** тоже часто выбирает Демонстративного – ему не надо думать, кого выбрать, бери того, кого выбрало большинство (к тому же Непосредственному часто бывает приятно, как человеку азартному, отбить чужое, а Демонстративному нравится, что из-за него (нее) кто-то дерется с соперниками)… Вообще-то Непосредственный может выбрать кого угодно – кто окажется рядом в тот момент. Когда ему приспичит создать семью! И конечно, иногда спутниками жизни Непосредственных людей становятся Сомневающиеся – потому что сами к ним тянутся…

**Демонстративный** может нарваться на Эстетствующего (который привлечет его своей нестандартностью и непохожестью на других), или на такого же Демонстративного (выбор по принципу яркого пятна), а иногда может заглядеться и на Непосредственного (в частности, демонстративным женщинам импонирует «мужественность» Непосредственных мужчин, а Демонстративным мужчинам симпатично то, как Непосредственная подруга из-за него устраивает взбучки всем своим соперницам).

**Деятельный** из-за упомянутой внутренней тоски по уюту может выбрать Приземленного. Но это, кстати, чаще в фазе депрессии – ведь на подъеме Деятельный наверняка не выберет никого. Ему и одному неплохо – он (она) весь в своей идее, весь в работе, весь устремлен в завтрашний день! И никакого беспорядка вокруг себя просто не замечает. А когда настает фаза депрессии, вся работа становится неактуальной, все завтрашние цели уже не так манят – тогда он может «остановиться, оглянуться» и увидеть, какой вокруг хаос, а сил убираться нет. Вот и хочется найти хозяйственную женщину, которая бы тут помыла пол (или умелого мужчину, который бы починил кран)…

**Сомневающийся**, как, наверное, уже понятно, редко кого выбирает сам: чаще всего выбирают его. Он может мечтать о Демонстративном, но близко подойти не осмелится – уж больно тот ярок, уж очень активно пользуется успехом – тут явно будет «от ворот поворот», зачем же нарываться (хотя, к слову сказать, «поворот» бывает далеко не всегда). Сомневающийся может сам выбрать разве что того, кто случайно оказался к нему довольно близко (и опять же чаще всего это Непосредственный, который увидел, что тут можно покомандовать). Вообще Сомневающийся – как раз из тех, про кого в известном фильме «Покровские ворота» говорится: «Мы тут посоветовались с доктором, он сказал – тебя можно брать!» Вот его и берут…

**Эстетствующий** в принципе может сделать предложение Демонстративному. Может, кстати, и получить отпор – потому что не всегда Демонстративный обращает внимание на его «очаровательную нестандартность» - иногда и наоборот, эта нестандартность его раздражает. Однако в отличие от Сомневающегося Эстетствующий, получив «от ворот поворот», от этих «ворот» не отойдет – да он просто не поймет, что его обидели и ему велели уходить. Он будет шаг за шагом медленно продвигаться к предмету своих чувств и таким подходом вполне может вызвать благосклонную реакцию.

…В принципе, на сегодняшний день наша брачная статистика не скрывает, что примерно половина заключаемых браков вскоре заканчиваются разводами, а из другой половины большая часть оказывается несчастливыми.… А происходит это во многом потому, что при выборе супруга мы не учитываем ни своих особенностей, ни качеств своего избранника. И совместимость определяем как угодно – по гороскопам, по годам, по группе крови, по чужому опыту – но только не по структуре собственных личностей. Вообще все эти гороскопы и им подобные вещи – довольно жалкая и примитивная попытка определить именно личностную совместимость: в этом случае ищут как раз то, что нужно, только, как понятно, - совсем не там, где «это» на самом деле находится. Повторю в бог знает, какой раз: личностные качества человека зависят от многих факторов, но вовсе не от того, в какой год, месяц день и час он появился на свет!

Причем мало того, что особенности характера не учитываются (потому что большинству они просто неизвестны) – к тому же люди не умеют их грамотно сочетать и при необходимости сглаживать. Они просто ведут себя в браке как бог на душу положит и вовсе не задумываются, почему они сами или их партнеры поступают именно так, а не иначе - и насколько можно приказать им поступать иначе, и что будет в результате.… Так что главное условие личностной совместимости – это психологическая грамотность, изучение друг друга и готовность к взаимной адаптации. Как говорится, было бы желание быть совместимыми – а остальное приложится.

В частности, если ваш избранник или избранница – представитель типа **Демонстративного**, учитывайте, что его (ее) периодически надо «выгуливать» на разные зрелищные мероприятия или просто в гости ( и позволять иногда покупать разные красивые и не очень полезные «мелочи» из одежды или аксессуаров). Даже если вы считаете своего Демонстративного спутника вашей красивой вещью, тем более: скажем, дорогую меховую шубу тоже нельзя постоянно держать в шкафу, а надо время от времени проветривать ее на воздухе.

За **Деятельным** супругом надо периодически наводить порядок (так как он, торопясь переделать массу дел, не всегда кладет все на место). Но при этом не надо делать частью этого порядка его самого! У одного ученого (во многом представителя типа Деятельного) была Приземленная жена, которая делала уборку в его кабинете так: собирала с дивана и со стола разбросанные бумаги, вытирала под ними пыль - а потом раскладывала эти бумаги ТОЧНО В ТАКОМ ЖЕ беспорядке, как они лежали до того. И это один из наиболее действенных способов мирной жизни с Деятельным типом.

**Приземленного** результативнее всего стимулировать делать карьеру – это его область деятельности. Он часто хочет «жить не хуже других» – вот пусть и старается быть не хуже. Даже если это женщина, то ее, кстати, иногда выгоднее отправить на восхождение по социальной лестнице, а не бросать на хозяйство (а если у нее в характере окажется еще и кусочек Непосредственного типа, тогда хозяйство она не очень будет любить). И даже если ваша Приземленная жена – прирожденная домохозяйка, все равно ей хотя бы в доме важно «сделать карьеру». Поэтому не забывайте иногда говорить ей, что именно ее усилиями у вас и квартира, и еда, и сама супруга - лучше всех!

И еще – не делайте Приземленному сюрпризов. Он их не выносит. Если вы хотите сделать ему (ей) подарок, лучше всего посоветоваться с ним самим – что купить. А если вы планируете в августе ехать в отпуск, скажите об этом такому супругу в сентябре предыдущего года…

**Сомневающегося** не надо торопить, не надо на него давить, а надо – спасибо говорить: хотя бы иногда. Причем не под фанфары, а негромко, но искренне и по делу. После такой похвалы (а особенно после того, как такой способ благодарить у вас войдет в привычку) ваш супруг может достигнуть очень многого – поскольку сам поверит в себя! А скрытых возможностей, как мы у же не раз упоминали, у него (нее) достаточно…

**Эстетствующего** в принципе очень трудно понять до конца. Но если уж вы влюбились в такого человека – придется вам этим заняться. В частности – наблюдайте за ним; выслушивайте, если он (она) что-то хочет вам сказать; поддержите какую-то его идею, даже если вам это кажется бредом (хотя если вам так кажется – вряд ли вы на самом деле влюбились). Если хотите долго жить с таким человеком - разберитесь, как и чем он (она) живет, познакомьтесь с содержанием его увлечений (хотя бы на уровне терминов). Помните, что такой человек с трудом переносит общество, плохо сходится с людьми, но если уж к кому-то привязался – это надолго!

**Заключение.**

Безусловно, зная хотя бы приблизительно, к какому типу личности принадлежит ваш собеседник, вы можете легко угадать, что он сделает в следующий момент, как отреагирует на ваши слова и что и как нужно говорить, чтобы избежать конфликта с ним.

Нельзя забывать, что структуру личности определяет не доминирующий тип, а сочетание двух, трех, четырех типов – причем в определенном соотношении. Скажем, если у вашего партнера получился результат «Сомневающийся-Демонстративный»– это один человек (скорее всего тихий и нерешительный, но в то же время так или иначе следящий за своей внешностью, чтобы понравиться вам), а если Демонстративный-Сомневающийся – это совсем другая личность (скорее всего достаточно активный донжуан, который таким образом свою нерешительность маскирует от всех, кроме себя). Или еще пример: Демонстративная-Непосредственная женщина – прежде всего ухоженная, наряженная, артистичная (а уж потом позволяющая себе эмоции через край и «летающие тарелки» на кухне). И если даже она курит, то непременно элегантные тонкие дамские сигареты.… А Непосредственная-Демонстративная – как правило, это джинсы, короткая стрижка, мужская походка, через слово мат и если в зубах сигарета, то чуть ли не «беломор» (но все это только для того, чтобы всех шокировать!).

Во-вторых, важно какие типовые радикалы и в каком количестве присутствуют в структуре вашей личности. Как они сочетаются? И какой коктейль получается в итоге у вас, на что вы делаете акценты, а что пытаетесь скрыть?

В-третьих, как вы оба станете относиться к тем или иным качествам ваших характеров: что вам понравится, что будет раздражать, а чего вы не заметите? И с чем вы согласны мириться, а с чем нет?

Хотя конечно, какие-то основные проблемы совместимости можно разобрать «в первом приближении». Чтобы хоть по минимуму быть готовыми к тому, чего в принципе можно ожидать от представителя того или иного типа. А уж потом можете приглядываться к нему ближе и решать – насколько именно вам подойдет конкретный данный представитель?

Все-таки мы живем в реальном мире, и наша жизнь в иные моменты сама так или иначе нас «совмещает». Не всегда выбираем мы – иногда выбирают нас. А иногда выбор определяется обстоятельствами. Потом, люди выбирают себе спутников жизни не только на основе сознательных рассуждений, а в основном подчиняясь каким-то своим бессознательным критериям (иногда положительным, а иногда и довольно деструктивным). Конечно, можно вооружиться списком тех качеств, которые вы хотите видеть в будущем муже или жене, но тем не менее ваше бессознательное, когда придет ответственный момент, может ваши желания запросто проигнорировать. Но разумеется, если вы будете психологически грамотны в плане особенностей личностного общения, вы этот выбор вашего «внутреннего голоса» сможете немного направлять.

Потом, давайте решим – а что вообще такое «совместимость»? Иногда говорят, что совместимость – это когда люди похожи. Один любит общение – и другой тоже, одному хочется отдыхать на природе – и другой за ним, один хочет сидеть в тишине – и другой также. Любят одинаковую музыку, одинаковую еду, одинаково относятся к жизни.… Но такое совпадение в принципе не всем нравится – с одной стороны, вроде бы никаких разногласий, а с другой – могут быть проблемы. Вот, например, два Демонстративных типа: один на дискотеку, и другой за ним, один в гости – и другой тоже; никогда не ругаются, идти ли на очередную тусовку или нет – конечно, идти!… Но для семейной жизни это все же не определяющий фактор. В данной, к примеру, паре другие сложности: если каждый из них любит говорить и хочет, чтобы его слушали – кто будет слушать? В этом союзе, так или иначе, может начаться борьба – кто будет актером, а кто зрителем (потому что, как вы помните, без зрителей спектакль не состоится). И в результате вполне может статься, что зрителем никто из них быть не захочет, и каждому придется искать благодарного слушателя на стороне…

Поэтому другие считают, что «совместимость» в паре определяется по другому принципу: один говорит – другой слушает, один решает – другой делает, один приказывает – другой подчиняется… (и вообще еще не до таких крайностей можно договориться). Но это тоже только на первый взгляд хорошо: могут начаться размолвки на почве разных взглядов на жизнь. Вот, к примеру, союз Непосредственного и Приземленного. Первый – азартный добытчик, второй – хранитель порядка или министр финансов. Однако ссоры начнутся тогда, когда Приземленный будет говорить «Так не положено!», а Непосредственный ответит «А я так хочу!!!» Вот вам и совместимость.

Но в принципе, если вы кого-то полюбили и вдруг выясните, что оказывается, ваш любимый или любимая по типу личности вам «не подходит», не спешите огорчаться. Во-первых, еще не факт, правильно ли вы определили его (ее) и вашу личностную структуру – в таких вопросах окончательно все же лучше консультироваться со специалистом, а не ставить заочные «диагнозы». А во-вторых, вспомните, с чего начался наш разговор на эту тему: все типы личности могут ужиться, если, во-первых, будут знать особенности друг друга, во-вторых, оценивать, что считать положительным в партнере, а что отрицательным, и в третьих – самое главное! – будет в наличии обоюдное желание уживаться, иными словами, готовность к определенному компромиссу. И кстати, в-четвертых – важно принимать другого таким, какой он есть, и не надеяться на то, что в браке вам удастся его (ее) переделать. Не удастся. Если вам что-то упрямо и активно не нравится – лучше не женитесь.

Да и вообще можно сказать, что как бы ни были по структуре совместимы ваши личности, если вы друг друга не любите и не уважаете – то у вас вряд ли получится счастливая семья. И наоборот – если вы ну совсем несовместимы по науке, но действительно оба хотите быть вместе – у вас вполне может это получиться, если только знать, как вам подстроиться друг под друга – не ломая и не переделывая ни одного из вас!