

Психология  
все по  
полюшкам



Оксана Сергеева

Как научиться  
**разбираться  
в людях?**

**49** простых  
**правил**



ЭКСМО

Психология. Всё по полочкам

Оксана Сергеева

**Как научиться разбираться  
в людях? 49 простых правил**

«ЭКСМО»

2008

## **Сергеева О.**

Как научиться разбираться в людях? 49 простых правил /

О. Сергеева — «Эксмо», 2008 — (Психология. Всё по полочкам)

«Чужая душа – потемки...». Как часто вы произносите вслух или про себя это расхожее выражение? Как часто вы, пообщавшись с приятелем, коллегой по работе или соседом, пожимаете плечами: «Странный он какой-то...». Если чаще, чем вам хотелось бы, тогда эта книга вам необходима. Это карманный справочник человеческих характеров, который раскроет вам секреты общения с окружающими вас людьми. Вы научитесь понимать и предсказывать мысли, чувства и поступки любого человека. 49 простых правил научат вас безошибочно разбираться в людях.

© Сергеева О., 2008

© Эксмо, 2008

# Содержание

Введение	5
Глава 1	6
Правило № 1	7
Правило № 2	8
Правило № 3	9
Правило № 4	10
Правило № 5	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

## **Оксана Сергеева**

# **Как научиться разбираться в людях? 49 простых правил**

### **Введение**

Характер человека – это книга, в которой много зашифрованных и потерянных страниц. Обычно мы судим о людях сгоряча, по первому впечатлению, которое зачастую бывает обманчивым. Проходит немало времени, прежде чем мы действительно понимаем, что перед нами за человек, что им движет, почему он ведет себя так, а не иначе. Спустя какое-то время наше отношение к человеку может кардинально поменяться: зануды превращаются в интереснейших для нас людей, а люди, которые показались сначала забавными и привлекательными, на деле оказываются банальными шутами из дешевого балагана.

Умение разбираться в людях – это целая наука. Мы будем исходить из идеи, что плохих и хороших людей не бывает: мы не будем никого осуждать и вешать клеймо неудачника или труса, приговаривать человека, судить его. Мы просто поможем вам найти свой подход к людям с разными характерами, с разными жизненными принципами и моральными ценностями. Мы сделаем попытку разобраться в многообразии человеческих индивидуальностей. А уж дальше – выбирать вам: хотите ли вы общаться именно с этим человеком, мириться с его недостатками, пытаться оценить его немногочисленные достоинства или нет.

В жизни мы часто сталкиваемся со сложностями в общении с разными типами людей. Мы расскажем о том, как преодолеть эти трудности, как сделать общение с любым человеком приятным и полезным. Общаясь с окружающими вас людьми, вы должны помнить, что у каждого человека своя манера общения, свой способ выражения мыслей. Если вы будете учитывать специфические особенности личности каждого конкретного собеседника, то вы обязательно сможете найти общий язык с любым человеком, вы освоите науку нравиться и сможете добиваться поставленных целей во время общения. Мы вам в этом поможем.

## **Глава 1**

### **Эмоции и чувства – зеркало человеческой души**

Чтобы понять, что перед вами за человек, нужно прежде всего обратить внимание на то, как он выражает свои эмоции, какие чувства в нем доминируют, а какие совсем не развиты. Ведь эмоции и чувства – это отношение человека к миру, выражение его желаний и интересов. Вы сможете сделать вывод о характере человека, узнав, что вызывает у него положительные эмоции, а что является предметом отрицательных эмоций.

## Правило № 1

**Умеет ли человек выражать свои эмоции: об эмоциональных и гиперэмоциональных людях**

**По способности человека выражать свои эмоции мы делим людей на эмоциональных и неэмоциональных. Первые довольно чувствительны к происходящему вокруг них, их чувственный мир разнообразен, они выражают свое отношение к миру и окружающим через всевозможные эмоции – гнев, уныние, тоску, умиление и пр.**

Существует мнение, что люди эмоциональные проще в общении, к ним легче найти подход. Их не нужно расспрашивать, понравился ли им только что просмотренный фильм или новый сотрудник, появившийся на вашем предприятии. Захлестнувшие их эмоции сами вырываются наружу. Эмоциональный человек торопится рассказать о своих впечатлениях и переживаниях. Это, безусловно, делает общение с ними привлекательным: с ними всегда интересно.

Но порой чрезмерная эмоциональность является раздражающим фактором для окружающих. Если эмоции не дают человеку успокоиться, он нуждается в том, чтобы на кого-нибудь их выплеснуть. Эмоциональные люди постоянно ищут объект, на который можно было бы свалить груз впечатлений от только пережитого разговора с начальником или от ссоры с продавщицей в магазине. Подобная навязчивость, эмоциональные всплески могут не только раздражать вас, но являться причиной вашего эмоционального утомления (вы как бы сами переживаете эмоции постороннего человека). Гиперэмоциональные люди, как правило, выражают свои эмоции вне зависимости от желания окружающих выслушать их – для них это жизненно необходимо. А вот для окружающих не всегда бывает приятно, особенно если эмоции негативные.

Как правильно общаться с эмоциональными и сверхэмоциональными людьми? Прежде всего помните, что они нуждаются в том, чтобы их выслушали, им необходимо высказать все, что накопилось. Поэтому вам следует их выслушать, но не увлекайтесь сами их переживаниями. Будьте немного эгоистичны: притворитесь, что вы их слушаете и поглощены их эмоциональным рассказом, но ни в коем случае не принимайте все услышанное близко к сердцу. Эмоциональные люди склонны к преувеличениям. Если их рассказ затянулся, не бойтесь остановить их, прервать, сославшись на свою занятость.

## Правило № 2

**Как правильно общаться с неэмоциональными личностями: о людях без эмоций**

**Люди неэмоциональные, как правило, ограничивают круг выражаемых эмоций до минимума. Они проявляют свою эмоциональность только в экстраординарных, стрессовых ситуациях. В обычной жизни они не склонны демонстрировать свои переживания.**

Нам бывает сложно понять чувства человека, понять его отношение к окружающим предметам, да и к нам самим, если он открыто не выражает свои эмоции. Неэмоциональные люди кажутся нам таинственными и скрытными, создается впечатление, что у них что-то недоброе на уме. Не зря самые лучшие шпионы и секретные агенты прекрасно владеют навыком скрывать свои эмоции. Способность скрывать свои переживания делает человека практически неуязвимым: мы не можем понять, что перед нами за человек, и поэтому начинаем его опасаться. Иногда приходится долго изучать его, прежде чем становится ясно, как он относится к тому или иному явлению, человеку или событию. Эмоции другого человека дают нам хорошее представление о его внутреннем мире: мы можем определить, чем он живет, что он чувствует. А вот если наш собеседник скуп в выражении своих душевных переживаний, тогда нам становится некомфортно в его компании, мы не знаем, чего от него ожидать.

На самом деле неэмоциональные люди ничего не утаивают, ничего не скрывают от окружающих, просто они привыкли по-другому выражать свое отношение к миру: не через эмоции, а через мысли.

Сложность общения с неэмоциональными людьми по большей части преувеличена. Действительно, люди этого типа не сразу расскажут о своих переживаниях, по ним нелегко определить, как они относятся к окружающим: они мастерски могут спрятать свою симпатию или неприязнь. Неэмоциональные личности – это, как правило, люди с хорошо развитой интеллектуальной сферой – они мало чувствуют, но хорошо мыслят, они предпочитают выражать свой взгляд на происходящее, все хорошо взвесив и проанализировав. Их отношение к миру всегда более продуманное и обоснованное, чем у людей эмоциональных. Подход к таким людям найти довольно просто – их просто нужно подтолкнуть к рассказу о своих впечатлениях. Попробуйте поинтересоваться у них о том, что они думают по тому или иному поводу. В беседе с людьми этого типа не стоит прибегать к вопросам, связанным с оценкой их эмоционального восприятия, им проще высказать свое отношение к предмету разговора в виде неэмоциональных и хорошо аргументированных выводов.



## Правило № 3

**Какие эмоции преобладают в человеке: о людях с позитивным настроем**

**В жизни мы сталкиваемся с самыми разными ситуациями, которые заставляют нас испытывать разнообразные эмоции – позитивные и негативные. Человек, получивший заряд положительной энергии, считается более приятным и интересным собеседником. Так ли это?**

Безусловно, верно утверждение, что мы не хотим получать негатив от общения с окружающими. Поэтому нас тянет поговорить с носителями позитивных эмоций, с теми, кто способен улучшить наше настроение своей улыбкой, своим хорошим настроем. Никто не отрицает, что с позитивно настроенными людьми взаимодействовать гораздо проще, так как они более открыты, довольны происходящим вокруг и могут поделиться своими положительными эмоциями с вами.

Люди, настроенные позитивно, являются в некотором роде источником для подзарядки, они могут улучшить ваше не очень хорошее настроение, они с готовностью идут на контакт. Безусловно, нельзя отрицать, что люди, вставшие «с той ноги», в прекрасном самочувствии, добравшиеся до работы без пробок, в общем, зарядившиеся положительной энергией на весь день, становятся несколько эгоистичными в общении с окружающими. Они полагают, что прекрасное начало дня автоматически означает, что весь день должен быть превосходным: коллеги и близкие счастливы, начальник в хорошем расположении духа, погода отличная. Они все видят в розовом цвете, оберегают себя от лишних переживаний и конфликтов, желая сохранить свое прекрасное расположение духа подольше. Поэтому они могут пропустить, к примеру, тот факт, что у вас какие-то неприятности или вы не очень хорошо себя чувствуете. Простите их за это.

Как общаться с позитивно настроенными людьми? Не стоит бегать за этим человеком весь день, в надежде, что вам отдадут вашу порцию положительной энергии. Самый лучший вариант поведения – подбадривать вашего коллегу или близкого человека в течение дня, как бы поддерживая его положительный настрой, находить его шутки удачными, делать комплименты – и тогда вы почувствуете, что сами очень хорошо подзарядились на весь день. Не злорадствуйте, если ваше утро не принесло вам столько же положительных эмоций. Носители положительных эмоций – это не вечная батарейка «Энерджайзер», их настроение быстро может измениться, если его не стимулировать. Если вы постараетесь поддержать этот огонек позитива на работе или дома, тогда вы сами зарядитесь положительной энергией, а вот если вы его сразу потушите из зависти или раздражительности, тогда вы установите атмосферу недоброжелательности и дискомфорта.

## Правило № 4

**Какие эмоции преобладают в человеке: о людях с негативным настроем**

**Принято считать, что с позитивными людьми проще общаться, чем с людьми, испытывающими негативные эмоции. Но как же быть с людьми, которые обычно настроены негативно? Стоит ли общаться с ними или же лучше избегать всяких контактов?**

К людям, настроенным негативно, гораздо сложнее найти подход, так как они озлоблены и переполнены отрицательными эмоциями.

Представьте себя на месте человека, который с утра получил заряд отрицательной энергии. Чего бы вам хотелось в этот момент? Скорее всего, поделиться с кем-то своим негативом, рассказать о том, что за завтраком вы уронили бутерброд маслом вниз, поставили пятно на вашей любимой блузке, затем простояли в пробке почти час. Казалось бы, мелочи, но именно они способны выбить человека из колеи – вы начинаете чувствовать себя полнейшим неудачником.

Помните одно: вы не должны игнорировать человека, который переполнен отрицательной энергией. Если не попытаться помочь ему снять стресс в самом начале, тогда этот негатив обязательно начнет распространяться на окружающих. Безусловно, вы не должны выполнять функцию психотерапевта и бежать к вашему коллеге-неудачнику, требовать, чтобы он рассказал вам о том, что его беспокоит.

Просто поинтересуйтесь у вашего знакомого, как у него дела, спросите, почему он так расстроен. Если человек пойдет с вами на контакт и поделится своими неприятными утренними впечатлениями, значит, вы уже помогли ему снять стресс, просто выслушав его рассказ. Но ни в коем случае не пытайтесь залезть в душу малознакомого человека, не навязывайтесь ему со своей помощью психотерапевта-самоучки. Если на ваш вопрос он просто ссылается на проблемы личного характера, не вдаваясь в подробности, тогда не приставайте к нему с расспросами. Нежелание поделиться своими неприятностями возникло не потому, что вам не доверяют, а скорее всего потому, что человек действительно переживает тяжелый этап в своей жизни и не очень хочет посвящать кого-либо в свои личные проблемы. Он может испытывать временное недовольство собой (например, его продвижение по службе, которого он так ждал, отложилось на неопределенный срок), у него могут быть серьезные конфликты с близкими (например, человек находится на грани развода или есть серьезные проблемы с детьми).

Но это не значит, что вы не можете ему помочь: вы можете разрядить обстановку и снять негатив, проявив элементарное человеческое внимание, например, угостить его своим вкусным цветочным чаем или оказать помощь не в службу, а в дружбу и выполнить небольшую часть его работы, если, конечно, это вам не в тягость.

## Правило № 5

### **Активны ли эмоции человека: о стениках и астениках**

**Людей, у которых преобладают активные эмоции, такие, как радость, гнев, злость и пр., принято называть стениками. Их эмоции всегда вызывают подъем сил, возбуждение, напряжение. В противоположность им астеники – люди, испытывающие эмоции, которые подавляют активную деятельность, уменьшают энергию человека, например, тоска, печаль, уныние, подавленность.**

Отличить стеников от астеников очень просто. Первые под влиянием своих переживаний способны на активные действия. К примеру, удовольствие от звучащей музыки вызывает у стеников желание подпеть, пританцовывать в такт, тогда как астеники ограничиваются мимическим выражением своих эмоций (полуулыбка, улыбка, закрытые глаза). Страх, к примеру, заставляет стеника мобилизовать все свои реальные и потенциальные возможности. Астеник же, испытывая страх, входит в ступор.

Трудности в общении возникают, если они общаются между собой, т. е. один из собеседников – стеник, другой – астеник. Вы сможете овладеть наукой общения с представителем из другой группы, если начнете учитывать его непохожесть на вас, его особые, специфические черты, которыми вы не обладаете.

В общении со стеником вас не должна удивлять его бурная деятельность и желание активно проявлять свои эмоции. Терпимо отнеситесь к тому, что ваш собеседник будет находиться в состоянии постоянного эмоционального напряжения. Если его что-нибудь возмутит, то он обязательно возмутится «вслух»; если он обрадуется, то очень активно; если разгневется, то так, что это заметят окружающие. Не стоит останавливать стеника и просить, чтобы он вел себя поскромнее. Самая правильная модель поведения – переждать «бурю», дать ему возможность высказаться, выразить свои эмоции. Плюсы общения со стениками: они активны, легки на подъем, чаще всего позитивно настроены, достаточно мобильны, более общительны, чем астеники.

## **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.