

Влас Сидоренко

Как понять любого



Влас Сидоренко

Как понять любого

«Автор»

2026

Сидоренко В. А.

Как понять любого / В. А. Сидоренко — «Автор», 2026

Вы каждый день общаетесь с людьми, от которых зависит ваш успех. Но почему одни понимают вас с полуслова, а другие вызывают постоянное раздражение? Почему один сотрудник горит идеей, а второй саботирует любые изменения? Ответ — в их психологическом типе. Эта книга — не абстрактная теория. Это рабочая система, которая позволит вам за 5 минут определить тип личности любого человека и выстроить общение так, чтобы вас слышали, уважали и шли за вами. Вы узнаете 5 ключевых психотипов, их сильные и слабые стороны, речевые маркеры и поведенческие паттерны. Научитесь предвидеть конфликты, мотивировать подчинённых, договариваться с партнёрами и находить общий язык с самыми сложными людьми. Эта книга — ваш ключ к успешному взаимодействию с теми, кто определяет вашу карьеру, бизнес и жизнь.

© Сидоренко В. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Великий спор: как тип личности определил судьбу психоанализа	5
Глава 2. От теории к практике: пять ключей к пониманию личности	7
Глава 3. Целеустремлённый стратег	9
Глава 4. Педантичный тип: хранитель порядка	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Влас Сидоренко

Как понять любого

Глава 1. Великий спор: как тип личности определил судьбу психоанализа

Представьте себе Вену начала XX века. Два гения, Зигмунд Фрейд и Альфред Адлер, стоят у истоков новой науки — психоанализа. Они оба пытаются ответить на главный вопрос: что движет человеком? Но их ответы кардинально различаются.

Фрейд утверждает, что в основе всего лежат бессознательные влечения, и человек в первую очередь стремится к удовлетворению своих желаний. Он видел источник неврозов в подавлении этих желаний.

Адлер же считал, что главная движущая сила — это стремление к власти и превосходству, к тому, чтобы преодолеть свою изначальную неполноценность.

Их разногласия были столь глубоки, что породили непримиримую вражду между их последователями. Каждая из школ считала свою теорию единственно верной, а другую — ошибочной. Этот научный спор, казалось, зашёл в тупик.

Именно в этом споре, пытаясь понять, почему два одинаково гениальных ума видят реальность так по-разному, Карл Густав Юнг нашел разгадку.

Он понял: причина не в том, кто из них прав или неправ. Причина в том, что эти великие ученые сами по-разному видят этот мир. Они принадлежат к разным психологическим типам.

Юнг пришел к выводу, что теория Фрейда, с ее фокусом на объективные факты и внешние проявления, была экстравертной (открытой).

Адлер же, с его вниманием к внутренним переживаниям и субъективному чувству превосходства, был интровертом (закрытым).

Это открытие подтолкнуло Юнга к созданию его знаменитой работы «Психологические типы», впервые опубликованной в 1921 году. Он не просто разделил людей на интровертов и экстравертов, но выделил четыре основные психологические функции, которые в сочетании с установкой (экстраверсией или интроверсией) дают целых восемь различных типов личности.

Две функции восприятия (как мы получаем информацию): Ощущение и Интуиция.

Две функции принятия решений (как мы оцениваем): Мышление и Чувство.

Чтобы показать, как один и тот же факт воспринимается совершенно по-разному, Юнг приводит яркий исторический пример. Это спор Мартина Лютера и Ульриха Цвингли о природе Святого Причастия.

Лютер, как экстравертный тип, настаивал на реальном присутствии Христа в хлебе и вине. Для него был важен сам чувственный контакт с объектом, ощущение и переживание, которое он давал.

Цвингли, интроверт, утверждал, что Причастие — это всего лишь символ. Он опирался на абстрактную идею, на принцип, стоящий за объектом, игнорируя чувственное впечатление.

Их взгляды были непримиримы, потому что каждый исходил из своего способа восприятия мира. Это наглядный пример того, что объективная реальность часто преломляется через призму нашего психологического типа.

Почему это важно для нас?

Понимание этого ключевого различия — первого и самого важного шага к умению разбираться в людях. Когда вы поймете, что каждый человек смотрит на мир через свои собственные очки (установку экстраверсии или интроверсии), многие его поступки и слова перестанут

быть загадкой. Вы перестанете приписывать другим людям свои собственные мотивы и увидите их истинную природу.

В следующих главах мы с вами перейдем от этой фундаментальной, но общей теории к более конкретным и узнаваемым психологическим портретам, которые помогут вам ориентироваться в повседневной жизни.

Глава 2. От теории к практике: пять ключей к пониманию личности

Карл Юнг дал нам великое прозрение: люди видят мир по-разному. Но для повседневной жизни этого недостаточно. Нам нужен рабочий инструмент — система, которая позволит быстро и достаточно точно «считать» человека, предугадать его реакцию и выстроить эффективное общение.

Такой системой стала классификация психотипов, разработанная в отечественной психологии и блестяще адаптированная для практического использования Аркадием Егидесом в его книге «Психологический рисунок личности, или как разбираться в людях».

В отличие от западных систем (как, например, MBTI, основанная на юнговских типах), этот подход не требует прохождения длинных тестов. Он предлагает вам научиться наблюдать и анализировать поведение человека по нескольким ключевым маркерам.

Пять основных психотипов

В основе этой системы лежит выделение пяти наиболее распространенных типов личности. Важно понимать: в чистом виде они встречаются редко. Как правило, в каждом человеке есть черты двух-трех типов, но один из них — доминирующий. Именно его мы и будем учиться распознавать.

Давайте познакомимся с этой пятеркой поближе.

1. Целеустремленный

Главная движущая сила: Сверхценная идея, цель. Он живет ради того, чтобы добиться чего-то важного.

Как его узнать: Он говорит напористо, уверенно, любит поучать. В разговоре склонен к монологу, не любит, когда его перебивают. Одевается часто консервативно и солидно.

Сильные стороны: Инициативность, упорство, способность вести за собой. Он преодолевает препятствия, которые сломали бы других.

Слабые стороны: негибкость, неспособность менять планы, подозрительность, деспотичность в близких отношениях.

2. Педантичный

Главная движущая сила: порядок и стабильность. Ему нужно, чтобы всё было на своих местах — как в доме, так и в голове.

Как его узнать: речь четкая, структурированная, часто медленная. Очень аккуратен в одежде и внешнем виде. В быту — настоящий «скрепка»: всё разложено по полочкам.

Сильные стороны: надежность, ответственность, исполнительность. Он не подведет, если вы дадите ему четкие инструкции.

Слабые стороны: болезненная придирчивость к мелочам, мстительность, склонность к накоплению, трудности с принятием спонтанных решений.

3. Демонстративный

Главная движущая сила: внимание и признание. Он жаждет быть в центре событий, нравиться всем.

Как его узнать: яркая, эмоциональная речь с обилием пафоса и преувеличений. Одевается экстравагантно, чтобы выделяться. Живет ради зрителя.

Сильные стороны: харизма, артистизм, способность очаровывать, легкая адаптация к новым людям.

Слабые стороны: эгоцентризм, поверхностность, неспособность к глубоким чувствам, склонность к манипуляциям и истерикам, когда не получает внимания.

4. Оптимистичный

Главная движущая сила: новые впечатления, радость, общение. Он заряжает энергией всех вокруг.

Как его узнать: быстрая, громкая, захлебывающаяся речь. Лицо часто улыбается, движения активные. Вечно в движении, не выносит рутины.

Сильные стороны: гибкость, оптимизм, быстрота мышления, умение заводить полезные знакомства.

Слабые стороны: необязательность, неумение доводить дела до конца, поверхностность, разбросанность.

5. Интуитивный

Главная движущая сила: внутренний мир, идеи, логика. Он живет скорее в голове, чем в реальности.

Как его узнать: речь часто абстрактная, полная сложных терминов или, наоборот, путаная. Эмоционально «отстраненный» взгляд, кажется, что он «не здесь». Одевается небрежно, потому что ему все равно на внешнее.

Сильные стороны: гениальность (в узкой сфере), глубина мышления, креативность, независимость суждений.

Слабые стороны: социальная неловкость, практическая беспомощность, замкнутость, непонятность для других.

Упражнение для читателя

Вспомните трех людей из вашего окружения (коллегу, друга, родственника). Попробуйте определить их доминирующий тип по описанию выше.

Задайте себе вопросы:

Что для этого человека важнее всего в жизни?

Как он говорит и как одевается?

Как он реагирует на изменения и стресс?

Запишите свои наблюдения. Через несколько глав мы вернемся к этим записям, чтобы вы могли проверить себя и увидеть, как углубилось ваше понимание.

В следующей главе мы разберем каждый тип подробнее — с примерами из жизни, речевыми маркерами и поведенческими ключами, которые невозможно не заметить.

Глава 3. Целеустремлённый стратег

Если бы вы снимали фильм о лидере, который способен свернуть горы ради своей цели, главным героем стал бы именно целеустремлённый тип. Это люди, которые буквально «заряжены» одной идеей. Они не просто мечтают — они действуют. И они умеют заражать своей энергией других.

Но у этой медали есть и обратная сторона. Их упорство легко перерастает в упрямство, а уверенность — в деспотизм. Научиться распознавать этот тип и правильно с ним общаться — значит получить ключ к успешному взаимодействию с самыми влиятельными людьми в вашей жизни.

Как распознать целеустремлённый тип: внешние маркеры

1. Речь и манера общения

Целеустремлённый тип говорит напористо, уверенно и часто назидательно. Его голос обычно громкий, интонации — командные. Он не спрашивает, он утверждает. Даже когда задает вопросы, они звучат как риторические.

Характерные фразы: «я вам объясню», «запомните», «это очевидно», «не вижу проблемы», «я знаю, как надо».

Особенности: он склонен к монологу. Перебить его сложно — он просто повысит голос и продолжит. В диалоге он не столько слушает, сколько ждёт паузы, чтобы вставить свое.

Невербалика: прямой, пристальный взгляд «в глаза». Широкие, уверенные жесты. Поза обычно открытая, но властная — руки на поясе, ноги на ширине плеч.

2. Внешний вид и быт

Целеустремлённые люди часто одеваются консервативно и солидно. Они не гонятся за модой, но их одежда всегда «статусная» — хорошее качество, классический стиль. Им важно, чтобы внешний вид подчеркивал их положение.

В офисе: на его столе всегда порядок, но не абсолютный, как у педантичного типа, а «деловой». Важные документы на видном месте, все под рукой.

Дома: интерьер скорее функциональный, чем уютный. Ему важна практичность. Беспорядок его раздражает, но он не будет тратить время на наведение лоска — у него есть более важные цели.

3. Отношение к деньгам и работе

Целеустремлённый тип работает не ради денег, а ради дела. Деньги для него — это ресурс для достижения цели, показатель статуса и успеха. Он может быть скупым или, наоборот, щедрым, но всегда контролирует финансовые потоки.

На работе: это идеальный руководитель (или тиран, если он незрелый). Он берет на себя ответственность, но требует полной отдачи от подчиненных. Не любит делегировать важное — все должен контролировать лично.

Отношение к риску: склонен к риску, но риск этот всегда просчитанный. Он не бросается в авантюры — он их тщательно планирует.

Глубинная психология: что движет целеустремлённым типом?

Главная потребность — быть значимым. Целеустремлённый тип остро нуждается в признании своей важности и компетентности. Его сверхценная идея — это способ доказать миру, что он не зря живет.

Страх — потерять контроль. Он боится хаоса, непредсказуемости, унижения. Поэтому он так стремится все контролировать — людей, процессы, обстоятельства.

Механизм защиты — рационализация. Он всегда найдет логическое объяснение своим поступкам, даже если ими движут эмоции. Сам он считает себя абсолютно объективным и рациональным.

Целеустремлённый тип в отношениях:

В дружбе: друзей у него мало, но они проверены годами. Он хранит верность и требует того же. Если друг его предал — отношения разорваны навсегда.

В любви: он проявляет яркую, почти театральную страсть на этапе ухаживания. Но в семейной жизни часто становится деспотом. Его партнер должен быть «группой поддержки», принимать его правила и не перечить. Проблемы начинаются, когда партнер пытается отстаивать свою независимость.

В конфликте: он никогда не отступает. Если чувствует угрозу — атакует первым. В споре использует жесткую логику, давление, может переходить на личности. Признавать свою неправоту для него — почти катастрофа.

Практическая стратегия: как эффективно общаться?

Золотое правило: уважайте его статус и значимость. Никогда не ставьте его в неловкое положение публично.

Что делать:

1. Говорите по существу, без лишних эмоций и воды. Он ценит время и факты.
2. Если хотите предложить идею, подавайте ее как его собственную. «Вы, как никто другой, понимаете эту проблему. Возможно, вам придет в голову такое решение...».
3. Будьте надежны. Если что-то пообещали — сделайте. Целеустремлённые люди запоминают обещания и не прощают, когда их подводят.
4. В конфликте апеллируйте к логике и общей цели. «Мы оба хотим, чтобы проект был успешным. Давайте посмотрим, как это сделать эффективнее».

Чего избегать:

1. Не спорьте публично. Если вы ошиблись — признайте это сразу.
2. Не пытайтесь его переубедить эмоциями. «Я так чувствую» — для него пустой звук.
3. Не критикуйте его идею в целом. Лучше предложите ее усовершенствовать.
4. Не нарушайте субординацию. Даже если вы друзья, на работе или при посторонних он соблюдает иерархию.

Пример из жизни:

Андрей Петрович — директор крупного завода. Ему подчиняется 500 человек. Он приходит на работу в 7 утра и уходит в 10 вечера. Он знает каждую деталь производства, может заменить любого рабочего на любом участке. С подчиненными он строг, но справедлив. Если работник приносит рацпредложение, Андрей Петрович вникает в детали, задает десятки уточняющих вопросов и, если идея действительно хороша, внедряет ее, щедро премируя автора.

Дома его жена привыкла к тому, что все решения принимает он — от покупки машины до выбора ресторана на выходные. Их сын учится в престижном университете, который выбрал отец. Иногда Андрей Петрович звонит сыну в середине рабочего дня и интересуется, как его дела. Сын уже научился отвечать коротко и по делу — отцы такого типа не любят, когда отвлекают от мыслей о планах завода.

Задание для читателя:

Вспомните человека из вашего окружения, в котором вы узнали черты целеустремлённого типа. Ответьте на вопросы:

1. Какая у него сверхценная идея? Ради чего он живет?
2. Как он реагирует, когда его идеи критикуют?
3. Легко ли он признает свои ошибки? Или всегда находит виноватых?

Запишите свои наблюдения. В следующей главе мы перейдем к педантичному типу — человеку, для которого порядок и стабильность важнее любых амбиций.

Глава 4. Педантичный тип: хранитель порядка

Представьте себе человека, у которого каждая вещь лежит на своем месте, каждая мысль структурирована, а каждый день расписан по минутам. Этот человек никогда не опаздывает, никогда не забывает о данных обещаниях и всегда доводит дела до конца. Это педант — самый надежный и ответственный тип личности.

Но именно этот человек может довести коллегу до нервного срыва из-за неправильно оформленного отчета, а жену — до развода из-за того, что ее туфли стоят не в том углу. Умение понимать и принимать педантичный тип — это искусство жить с «человеком-порядком» без потери собственной свободы.

Как распознать педантичный тип:

1. Речь и манера общения

Педант говорит четко, структурированно, часто медленно. Он не любит пустых разговоров и эмоциональных всплесков. Его речь похожа на хорошо написанный документ: есть тезис, есть аргументы, есть выводы.

Характерные фразы: «по существу», «во-первых... во-вторых...», «давайте по порядку», «это не соответствует регламенту», «я так не договаривался».

Особенности: он тщательно подбирает слова. Паузы между его предложениями могут казаться неловкими — на самом деле он просто обдумывает каждое слово. Не перебивайте его — он собьется с мысли и будет раздражен.

Невербалика: мимика сдержанная, почти отсутствует. Жесты четкие, экономные. Взгляд часто колючий, испытующий. Поза обычно закрытая — скрещенные руки или ноги.

2. Внешний вид и быт

Педант — это эталон аккуратности. Его одежда всегда безупречна: выглажена, чиста, подобрана со вкусом, но без излишеств. Он не стремится выделяться, но любая деталь его внешности говорит о дисциплине и самоконтроле.

В офисе: Его стол — это произведение искусства. Каждая ручка лежит в специальном стаканчике, документы разложены по папкам с подписями, календарь заполнен на месяцы вперед. Любое нарушение этого порядка вызывает у него почти физическую боль.

Дома: идеальная чистота. В шкафах — ни одной лишней вещи. Книги стоят по алфавиту или цвету. Техника проверяется и обслуживается строго по инструкции.

3. Отношение к деньгам и работе

Педантичный тип крайне бережлив, иногда до скупости. Деньги для него — не ресурс для удовольствий, а гарантия стабильности. Он склонен к накоплению, созданию «подушки безопасности».

На работе: это идеальный исполнитель. Если вы дадите ему четкую инструкцию, он выполнит ее безупречно. Он не любит импровизировать — ему нужны правила. Очень чувствителен к нарушению субординации и правил.

Отношение к риску: он не рискует. Никаких спонтанных решений, непроверенных проектов, сомнительных знакомств. Если он куда-то вкладывает деньги — только в самые надежные инструменты.

Глубинная психология: что движет педантным типом?

Главная потребность — стабильность. Ему нужен предсказуемый, понятный мир, где всё подчиняется четким правилам. Хаос, неопределенность, спонтанность вызывают у него тревогу.

Страх — потерять контроль над ситуацией. Он боится перемен, сюрпризов, нарушенных планов. Именно поэтому он так жестко структурирует жизнь — чтобы свести неопределенность к минимуму.

Механизм защиты — ритуализация. Когда он чувствует тревогу, он начинает наводить порядок или выполнять привычные ритуалы. Это успокаивает его и возвращает чувство контроля.

Педантичный тип в отношениях:

В дружбе: Друзей у него немного, но они — настоящие. Он проверяет людей годами. Если вы прошли этот отбор, можете быть уверены: в трудную минуту он будет рядом. Но не ждите от него спонтанных вечеринок или внезапных откровений.

В любви: педант — это надежный партнер. Он будет обеспечивать семью, строить планы на годы вперед, но будет требовать порядка и подчинения правилам. Его партнер должен быть предсказуемым и организованным. Скандалы у него редки, но если он разозлился — будьте готовы к долгой холодной войне.

В конфликте: Он не любит конфликтов и старается их избегать, но если его «задели за живое» (нарушили его правила или порядок), он может стать злопамятным и даже мстительным. Его агрессия редко бывает взрывной — она проявляется в придириках, педантичном контроле, напоминаниях о прошлых ошибках.

Практическая стратегия: как эффективно общаться?

Золотое правило: Будьте организованны и предсказуемы. Уважайте его правила и структуру.

Что делать:

1. Говорите четко и по делу. Избегайте эмоций и общих фраз. Давайте факты, цифры, конкретные сроки.

2. Приходите вовремя. Опоздания для педанта — это проявление неуважения и хаоса.

3. Если вы что-то обещали, выполняйте строго в срок. Он запоминает все.

4. Предлагая изменения, объясняйте логику. Он согласится только если увидит, что это улучшает систему.

5. Хвалите его за порядок и надежность. Он очень нуждается в признании своих усилий по поддержанию стабильности.

Чего избегать:

1. Не нарушайте его пространство. Не трогайте вещи на его столе, не перекладывайте документы.

2. Не пытайтесь его торопить. Ему нужно время, чтобы обдумать решение.

3. Не делайте спонтанных предложений. «А давай сегодня вместо плана...» — это для него стресс.

4. Не критикуйте его за медлительность или педантичность. Для него это достоинства.

Пример из жизни:

Елена Ивановна — главный бухгалтер крупной компании. Она приходит на работу ровно к 8:00. За 15 лет работы она опоздала только один раз — когда пробила колесо. На ее столе — идеальный порядок: слева входящие документы, справа — исходящие, все подписаны и пронумерованы. Она знает наизусть все финансовые отчеты за последние три года.

Коллеги побаиваются ее строгого взгляда и язвительных замечаний о несданных вовремя отчетах. Но когда в компании случается кризис, именно к Елене Ивановне обращается директор: «Елена Ивановна, вы единственная, кто знает, где лежат все деньги».

Дома у нее идеальная чистота. Муж привык к тому, что его одежда разложена в определенном порядке, ужин подается ровно в 19:00, а выезд на дачу расписан по часам. Иногда он вздыхает о спонтанности, но в глубине души благодарен ей за тот порядок, который она внесла в его жизнь. Когда дети были маленькими, именно она следила, чтобы они делали уроки вовремя и убирали игрушки.

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.