

Глава 1

Анализируя людей

Вам нравится анализировать людей?

Принято считать, что психологи только этим и занимаются. Они задают вопросы, предлагают вам рассказать о себе, а потом садятся поудобнее, откинувшись на спинку стула, и, вместо того чтобы дать совет, задают все новые и новые уточняющие вопросы.

Действительно, глубокое понимание пережитого опыта и эмоций людей, несомненно, позволяет анализировать и читать их. Предположим, вы расспрашиваете человека о его родителях, воспитании, прошлых отношениях и о том, насколько он доволен своей работой. Вы мучаете его в течение двух часов и задаете зондирующие вопросы, как будто он на собеседовании или допросе. Вооружившись лишь минимальными знаниями и поверхностным представлением о психологии, вы сможете сформулировать вполне обоснованную гипотезу о том, как он привык решать проблемы и почему в его мировоззрении преобладают те или иные убеждения.

Другими словами, такое целенаправленное взаимодействие с человеком поможет вам лучше понять его.

Но это никак не поможет анализировать и понимать людей *в мгновение ока, с первого взгляда или опираясь*

исключительно на ваши наблюдения. Это требует совершенно другого набора навыков и ставит перед вами совершенно другие задачи и проблемы.

В этой книге я научу вас *мыслить* как психолог, даже если вы не являетесь психологом по образованию, то есть я покажу вам, как анализировать людей быстро и без огромного количества данных.

Зачем уметь быстро анализировать людей? По многим причинам.

Чтобы понимать их еще до того, как они откроют рот. Чтобы угадывать их мотивы. Чтобы защищать себя. Чтобы лучше общаться и налаживать связи. Чтобы повысить свой эмоциональный интеллект. Чтобы классифицировать людей и грамотно строить с ними общение. Чтобы знать, как произвести на них впечатление – в романтическом плане и с иными целями. Чтобы определить, лгут ли они и что они чувствуют на самом деле, несмотря на их слова.

У вас наверняка есть свои причины, по которым вы хотите овладеть этим навыком и выбрали именно эту книгу.

Но одно из основных преимуществ умения читать людей заключается в том, что, зная, на что обращать внимание в поведении людей, мы сможем лучше понять самого себя. Не зная самого себя, вы не поймете, почему вы ведете себя определенным образом. Например, вы не поймете, как и почему вы оказались в своем нынешнем положении. А главное, вы не сможете определить свои потребности и желания в тех или иных ситуациях. Повседневная жизнь может превратиться для вас в постоянный экспромт, если вы не будете применять некоторые из этих принципов к самому себе.

Чтобы проиллюстрировать значимость более глубокого самоанализа, возьмем такое простое ежедневное занятие, как физические упражнения. Если человек знает, что он в большей степени интроверт, он, возможно, предпочтет заниматься самостоятельно и наденет наушники в тренажерном зале, чтобы отгородиться от окружающих. Скорее всего, почти все время он будет избегать людей, причем совершенно осознанно. Он использует тренировки как возможность отдохнуть от внешнего мира и собраться с мыслями. Если же он экстраверт, то, возможно, он выберет велоспорт или совместные тренировки с друзьями в местном парке. Скорее всего, он захочет внести социальный элемент в большинство своих повседневных занятий, потому что именно это поднимает ему настроение и заряжает энергией.

И интроверт, и экстраверт из приведенного примера знают, как создать оптимальные для себя условия, в противном случае они будут заниматься ежедневным самосаботажем. Если бы интроверт не знал, *что* выводит его из равновесия, у него вполне могла бы случиться паническая атака, когда он пришел бы на высокоэнергичную тренировку по аэробике. А если бы экстраверт отправился в пятичасовой одиночный поход в лес, он сошел бы с ума от скуки.

Зная себя и обладая самосознанием, вы можете принимать более взвешенные решения, которые подходят именно вам. Чем лучше вы узнаете себя, тем больше будете понимать, что ваша личность и смысл жизни зависят только от вас. Если умение анализировать людей дает такое преимущество, то это довольно мощный плюс.

Наше понимание людей должно расти вместе с пониманием самих себя. Вот почему по мере чтения последующих глав вы будете анализировать не только мировоззрение других людей, но и свои собственные убеждения. Помните,

что вы не можете полностью распознать и понять ту или иную черту в другом человеке, если вам не хватает самосознания, чтобы распознать проявления этой черты в себе.

Неподражаемый Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Если бы у меня был час на решение проблемы, то 55 минут я бы размышлял о проблеме, а 5 минут я бы посвятил поиску решения». Как и в показательном примере с человеком, который выбирает для себя определенную тренировку, когда мы поймем, в каких рамках функционируем мы и другие люди, включая (но не ограничиваясь ими) ценности, мнения, самоидентичность и общую индивидуальность, все встанет на свои места.

Умение анализировать людей – безусловно, навык, имеющий широкое применение, но он далеко не всегда предполагает зондирующие вопросы, которые задают психологи, или наблюдение за языком тела и сигналами собеседника, чем пользуется следователь ФБР, хотя мы подробно рассмотрим и эти методы.

Существует множество аспектов личности, позволяющих составить целостное представление о человеке, и только собрав их воедино, можно добиться точности. По этой причине начнем с самого начала и посмотрим, как люди размышляли о личности и индивидуальности в прошлом. Эти исторические сведения дадут вам общее представление не только об одной или двух отдельных психологических моделях, но и обо всех моделях, а также более широких функциях, которые они могут выполнять. Важно понять, *как* воспринимать поведение людей и мотивы, лежащие в его основе.

Например, если вы хотите прочесть и проанализировать человека, следует ли вам учитывать его врожденный

темперамент или скорее его окружение? Наш характер – врожденное качество или неотъемлемая часть нашей судьбы? Мы рабы своей генетики и обречены быть похожими на своих родителей? Можем ли мы найти ответы на вопросы, которые были предметом постоянных споров и исследований психологов, ученых и философов на протяжении десятилетий? Мы к этому еще вернемся.

Краткая история анализа

Чтобы понять, как мы пришли к современной трактовке личности и индивидуальности, лежащей в основе нашего анализа, полезно начать с исторической перспективы. Сколько существует человеческий род, столько существуют и люди, стремящиеся понять людей! В истории человечества можно найти бесчисленное множество мифов и моделей, которые пытались объяснить тайны человеческой личности. Неудивительно, что одни из самых ранних *официальных* теорий были предложены философами Древней Греции. Греки первыми предположили, что можно классифицировать типы личностей и темпераментов по *гуморам*. Подобную классификацию называли гуморальной.

Гиппократ (460 – 370 гг. до н.э.), считающийся одним из основоположников западной медицины, впервые разработал и сформулировал гуморальную теорию как медицинскую. Он считал, что настроение и эмоции человека объясняются избытком четырех конкретных жидкостей в организме (гуморов): желтой желчи, черной желчи, крови и флегмы. Так в разных количествах они отражают черты характера и общий темперамент. Позже в своем трактате «De Temperamentis» Гален (129 – 200 гг. н.э.) разработал типологию этих темпераментов. Он стремился найти физиологические причины человеческого поведения.

Отталкиваясь от четырех элементов – воздуха, земли, ветра и огня, Гален классифицировал эти типы поведения как горячие и холодные, сухие и влажные. Баланс между этими качествами был вполне возможен и, как стремился доказать Гален, представлял собой идеальную личность. Гален считал, что идеальная личность характеризуется идеальным балансом взаимодополняющих горячего и холодного, сухого и влажного.

Однако, осознав в итоге, что такое равновесие вряд ли присуще большинству людей в обществе, он сформулировал четыре основных темперамента: холерик, меланхолик, сангвиник и флегматик. Они были соответственно названы в честь телесных гуморов, которые отметил Гиппократ. Когда гуморы вырабатываются в чрезмерном количестве, возникает дисбаланс парных качеств.

В гуморальной теории важно не то, насколько она верна или нет, а скорее то, *какой* моделью она является и как она объясняет и предсказывает человеческое поведение. На самом деле, каждый раз, когда вы проходите современный тест на определение личности (или даже короткий опрос в модном журнале!), вы используете интеллектуальный фундамент, восходящий к Галену.

Идея заключается в том, что существует ограниченное количество *типов или категорий* людей и эти психологические типы имеют биологическое обоснование. Человеку с современным менталитетом это покажется довольно очевидным, но лишь потому, что мы уже очень хорошо знакомы с данной концепцией. Теория Галена охватывала не только человеческую личность; скорее, человек как целое был включен в богатый символический мир взаимосвязанных частей единого целого. Общее благополучие считалось вопросом гармонии и равновесия между небом и землей, телом и душой или даже (с восточной точки зрения) инь и ян.

Перечислим четыре основных гумора и соответствующие им виды темперамента. Интересно, сможете ли вы распознать некоторые основы и закономерности, сохраняющиеся и по сей день.

Желтая желчь: холерический темперамент. Такой человек отличается уверенностью в себе, амбициозностью, властностью и увлеченностью. Такие волевые личности чаще бывают экстравертами, чем интровертами.

Этот гумор соответствует жаре и сухости лета и концентрируется в желчном пузыре. Его проявления – амбиции, драйв и лидерские качества. Негативный аспект холерического темперамента – гнев или доминирование над другими, а положительная сторона – харизма и энергичность. Как вы можете себе представить, этот тип личности ассоциировался с великими военными и политическими деятелями.

Черная желчь: меланхолический темперамент. Меланхолики, как правило, сдержанные и вдумчивые. Они бывают угрюмыми и требуют высокого уровня перфекционизма. Они также ценят время, проведенное в одиночестве, и обдуманно подходят к принятию решений.

Этот гумор соответствует сухости и холоду осени. Люди с меланхолическим темпераментом могут быть творческими, артистичными, добрыми и проникательными, но бывают также депрессивными и склонными к отчаянию во всех жизненных трагедиях.

Кровь: сангвинический темперамент. Ни одно социальное мероприятие не обходится без этих компанейских личностей; в буквальном смысле слова они – жизненная энергия и душа вечеринок! Сангвиники ориентированы на общение, и принято считать их беспечными и неунывающими.

Этот юмор ассоциируется с новизной и буйством весны, с жизненной силой печени, стихией воздуха, сыростью и жарой, а также животворящими свойствами крови. Представители сангвинического темперамента жизнерадостные и бодрые, но их энергия бывает рассеянной и беспорядочной, а худшим ее проявлением могут быть различные формы маний.

Флегма: флегматический темперамент. Преданность и постоянство – лучшие характеристики для описания флегматиков. Они спокойные и стабильные, и люди ценят их за эти черты, поскольку такие личности делают отношения более сбалансированными. Иногда их считают безропотными и послушными из-за их чрезмерной безотказности.

Соответствуя зиме (сырости и холоду), этот тип личности связан с легкими и стихией воды. Из флегматиков получаются надежные администраторы и дипломаты, но иногда их постоянство и стабильность оборачиваются ленью или сопротивлением переменам.

Многие люди отождествляют себя с некоторыми, если не со всеми, юморами. Это ожидаемо, поскольку Гален считал, что каждый из нас состоит из некоего уникального сочетания всех этих темпераментных ингредиентов личности. Определенные дни и ситуации побуждают людей демонстрировать один или несколько из этих темпераментов; например, весной все чувствуют себя чуть ближе к сангвиникам, а влажная и холодная пища, как считалось, способствует флегматичному юмору и смягчает горячность и сухость излишне холерического темперамента. Однако, как правило, один тип юмора систематически преобладает над другими.

В целом юморизм в значительной степени строится на том, что индивид обладает уникальным сочетанием темпераментов,

ведь у любого стандартного рецепта есть небольшие вариации, приносящие оригинальность и изюминку.

Однако гуморизм никогда не объяснял *причин*, лежащих в основе нашей индивидуальности. Допустим, различные гуморы действительно накапливаются в человеке в разном количестве, но почему? Что вызывает определенный гуморальный дисбаланс? Это врожденная особенность? Проклятие? Воля богов? Тем не менее на практике гуморальная теория работала примерно так же, как мы учимся работать в этой книге. Опираясь на гуморы, можно было наблюдать за окружающими, а затем классифицировать их по сочетанию гуморов; точно так же мы стремимся получить информацию о людях посредством наблюдений, а затем сделать выводы о *наиболее характерных* для них чертах, общих тенденциях и качествах. В современную эпоху гуморы, возможно, не так полезны, но эта теория демонстрирует давний интерес человечества к пониманию самоидентичности и классификации людей по конкретным типам личности.

Прошло несколько сотен лет, и знаменитый австрийский психолог Зигмунд Фрейд (1856–1939) предложил свой способ описания личности и ее индивидуальности. Это так называемая *структурная модель личности* – возможно, это самая известная модель личности, хотя и несколько сомнительная в плане эффективности и применимости на практике. Вы наверняка знаете эту модель по названию ее трех компонентов – *ид, эго и суперэго*.

Фрейд считал, что психика человека находится под неусыпным контролем этих трех бессознательных компонентов, которые пребывают в вечной борьбе. Он также считал, что каждый компонент оказывает прямое влияние на другие компоненты, формируя таким образом личность человека.

Как и в гуморальной теории, если возникает дисбаланс между тремя компонентами, то это приводит к появлению определенных типов личности и индивидуальности (и связанных с ними расстройств).

Мы не будем вдаваться в нюансы (а нюансов здесь немало!), а предложим предельно краткое описание «топографических» особенностей человеческой психики по Фрейду.

Ид: «Дайте мне это, я хочу получить это прямо сейчас». Ид следует принципу удовольствия. По сути, поведение человека направлено на получение вознаграждения, и больше его ничего не интересует. Ид – это примитивный и инстинктивный компонент троицы. Как таковой он функционирует исключительно для удовлетворения таких первичных потребностей, как голод, секс и все формы удовольствия. Это одностороннее и весьма упертое стремление.

Младенец – идеальное олицетворение ид, потому что младенец знает только собственные желания и плачет, когда они не удовлетворяются. Младенцы импульсивны и лишены способности сопереживать окружающим и контролировать себя. Только позже он сможет развить эго и суперэго, приобретая опыт через столкновение с теми или иными ситуациями. Малыш, который хочет полакомиться десертом, совершенно не интересуется реальностью. Для него существует только одно страстное желание, и он хочет получить десерт, как будто это последнее, что он когда-либо получит. Но тут в игру вступает эго, которое развивается из ид.

Эго: «Я очень хочу это, но как мне получить это на практике?» В реальном мире ид не может существовать вечно, сталкиваясь с другими людьми и их потребностями.

В конце концов эго берет верх над ид как принцип реальности. Оно позволяет человеку осознать, что существуют ограничения и внешние факторы, влияющие на поведение людей. Тот же ребенок поймет, что он не всегда будет получать десерт, особенно если станет устраивать истерики и разбрасывать еду по кухне. Этих факторов раньше не было, но теперь он может их признать.

Считайте, что эго – посредник между борьбой нереалистичного ид и реальностью. По сути, в подобных ситуациях ребенок учится принимать решения, взвешивая последствия и другие факторы, кроме своего слепого желания. Рассуждение – одна из характеристик эго, отличающая его от иррационального ид. Эго формулирует реалистичную стратегию для удовлетворения требований ид.

Этот процесс, как правило, означает, что в какой-то момент необходимо пойти на компромисс. Иногда приходится откладывать вознаграждение, чтобы избежать негативных последствий иррациональной реакции. Эго лучше осознает социальные нормы и приличия, тем самым обучая человека держать себя в руках в тех или иных ситуациях. Здесь нет правильного или неправильного поведения. Цель эго – получить вознаграждение, не причиняя себе вреда. В борьбе за власть эго всегда будет уступать ид. Но есть еще суперэго.

Суперэго: «Я хочу это, но только не в том случае, если это сделает меня ужасным человеком». Суперэго помогает индивиду сформулировать для себя ценности и нравственные принципы, установленные обществом, и побуждает его развивать самосознание. Можно сказать, что суперэго – это совесть, которая сидит на вашем плече и спрашивает, стоит ли вам что-то делать или нет.

Суперэго также подавляет первобытные побуждения ид, но иначе, чем эго. Помните, эго подавляет ид, напоминая ему о практических реалиях мира, в то время как суперэго подавляет ид, проверяя желания человека на соответствие ценностям и нравственным принципам, прежде чем действовать.

Как проявляются эти три компонента? Предположим, малыш решил, что сможет доесть ужин и получить десерт, который всегда следует за ужином (ид). Однако он не учел другие факторы, пока ужинал. Если он разбрасывает еду и устраивает беспорядок, то это считается негативным поведением, которое может изменить счастливый конец (эго). Наконец, ему стало стыдно за неуважение к родителям, и постепенно он научился исправлять свое поведение (суперэго).

В целом Фрейд пришел к выводу, что все три компонента психики преследуют свои собственные интересы. Именно это побуждает человека мыслить и действовать определенным образом. Сначала ребенок действовал из эгоизма, а со временем научился управлять своими эмоциями не только с пользой для себя, но и в соответствии с социальными нормами.

На многих психологов большое влияние оказали работы и исследования Фрейда. Однако тот факт, что его теория личности полностью опирается на бессознательные влечения, практически исключает какие-либо доказательства и количественные оценки. Она слишком непоследовательная, не позволяет собрать данные для изучения и подтверждения существования ид и эго и их роли. Таким образом, она может оставаться только теорией, что не так уж полезно для наших целей – анализировать людей на основе объективных данных и психологических процессов.

Однако это тоже часть головоломки, поскольку указывает на факторы, определяющие поведение людей.

Если мы ищем более достоверные данные и обоснованные принципы анализа людей, придется обратиться к антропологии и биологии. Именно это и стало происходить по мере технологического развития общества. Согласно одному из биологических подходов к личности, диапазон личностей и черт характера, которые мы демонстрируем, является результатом естественного отбора. Другими словами, те черты личности, которыми люди обладают сейчас, были особенно важны для выживания их предков, и поэтому только они и остались как самые полезные во все времена. Считается, что известный принцип «выживает сильнейший» лежит в основе наших современных личностей.

Выживание сильнейших привело к тому, что люди стали развивать черты характера, которые можно разделить на две категории: *внутриполовые* и *межполовые*. Это два типа признаков, способствующих размножению вида. Внутриполовые признаки – все, что привлекает противоположный пол. Это брачные «программы», когда мы инстинктивно подчеркиваем мужественность или женственность, обаяние и остроумие и в целом все, что вызывает любовь и привязанность. Когда два человека встречаются, они демонстрируют особые черты, вызывающие интерес и привлекающие партнера. Чем лучше у них развиты эти черты, тем успешнее проходит свидание. Со временем это стало инстинктивным поведением, влияющим на нашу личность.

Межполовые черты позволяют нам побеждать соперников того же пола в контексте свиданий, деторождения, отношений и всех целей, связанных с противоположным

полом. Другими словами, так мы конкурируем и побеждаем. Эти черты отвечают на вопрос: «Что делает нас более желанным партнером, чем кто-либо другой?» Они делают нас более женственными или мужественными, но на этот раз с целью выделиться на общем фоне. Со временем эти соревновательные побуждения также стали инстинктивной частью нашей личности, и, конечно же, у разных людей они присутствуют в разной степени.

Что касается непосредственно физиологического строения нашего мозга, то современные ученые обнаружили прямую зависимость между размерами определенных структур мозга и различными чертами личности. В Университете Миннесоты было проведено исследование, в ходе которого участникам предложили ответить на ряд вопросов, касающихся их личности. Затем они прошли тест на нейровизуализацию мозга, в ходе которого были сфотографированы и изучены конкретные области мозга.

Опираясь на собранные данные, участников исследования разделили на группы по пяти различным факторам – личностным чертам. Это так называемая большая пятерка, которую мы подробно рассмотрим чуть позже:

- открытость новому опыту;
- добросовестность;
- экстраверсия;
- доброжелательность;
- невротизм.

Были сделаны следующие выводы.

- Исследователи смогли обнаружить, что у экстравертов лучше развита медиальная орбитофронтальная кора. Она расположена выше – в лобных долях мозга и за глазами.
- У людей, считающихся более добросовестными, лучше развита латеральная префронтальная кора.
- У невротиков лучше развиты такие области мозга, как кора головного мозга, и именно она отвечает за их негативные эмоции.
- У доброжелательных людей тоже хорошо развита кора головного мозга. Однако у них, в отличие от невротиков, эти области более морщинистые и складчатые. Это означает, что они способны сопереживать другим людям и понимать их мысли и чувства.
- Пока неясно, как области мозга соотносятся с открытостью новому опыту и интеллектом.

Результаты говорят сами за себя. Теперь можно напрямую связать карту головного мозга человека с его поведением. Существует вполне реальное биологическое обоснование для различий, касающихся личности и идентичности. Природа или воспитание – вечный предмет для споров, и это доказывает, что они всегда будут неразделимы.

Хотя вряд ли было бы уместно подвергать новых и старых друзей сканированию мозга, чтобы лучше понять их личность, мы постепенно приближаемся к основной теме этой книги: умению читать и анализировать людей с помощью наблюдений и объективных данных.

Выводы

- Люди стремились анализировать друг друга и выявлять особенности личности с тех пор, как стали разумными существами. Понимать себя – значит принимать оптимальные решения, а понимать других – значит извлекать максимум пользы из общения, какую бы цель вы ни преследовали. Исследования человеческой личности, похоже, начались в Древней Греции с гуморальной теории, согласно которой четыре телесные жидкости присутствуют в организме в разном объеме, что приводит к появлению различных типов личностей и четырех темпераментов в частности.
- Одна из самых значимых теорий личности была выдвинута Зигмундом Фрейдом сотни лет спустя. Он предложил структурную модель личности, и вам она наверняка хорошо знакома по трем ее компонентам: ид, эго и суперэго. Как и гуморы, они взаимодействуют друг с другом и проявляются в разной степени, формируя уникальную личность. Ид – это гедонист, эго – посредник, а суперэго – совесть.
- Существует также серьезное биологическое обоснование для различий в личности, идентичности и чертах характера, которые мы можем анализировать в других людях. Во-первых, внутриполовые и межполовые черты во многом лежат в основе наших современных личностей. Во-вторых, существуют биологические и физические различия между людьми, у которых в разной степени развита большая пятка личностных черт.
- Почему все это важно? Что ж, нам хочется лучше и быстрее понимать себя и окружающих людей по множеству самых разных причин. И если вы не знаете, чем обусловлены ваши мысли и поведение и как вы оказались в нынешнем положении, как вы сможете понять, куда вам двигаться дальше?