

Самоучитель по психологии



Людмила Николаевна Образцова

Самоучитель по психологии

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6002177

Самоучитель по психологии: Астрель, Сова; М.: СПб.; 2012

ISBN 978-5-271-39532-1

Аннотация

Книга знакомит читателя с основами психологического знания, дает представление о различных сферах психики человека. «Почему в одной и той же ситуации люди ведут себя по-разному?», «Как понять, что чувствует другой человек?», «Откуда берутся способности и таланты?», «Как нужно действовать, чтобы донести до собеседника важную для меня мысль» – на эти и многие другие вопросы вы найдете понятные и вдумчивые ответы в нашей книге. Для широкого круга читателей.

Содержание

Введение	4
Глава 1	8
Холерический темперамент	16
Сангвинический темперамент	21
Флегматический темперамент	24
Меланхолический темперамент	28
Диагностика	34
Тест. Определение преобладающего типа темперамента (А. Белов, 1971)	34
Глава 2	40
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Людмила Образцова

Самоучитель по психологии

Введение

Психология, которая является чем-то большим, чем поприще для досужных упражнений ученых книжных червей, психология, которая стоит того, чтобы человек отдал ей свою жизнь и силы, не может ограничиться абстрактным изучением отдельных функций; она должна, проходя через изучение функций, процессов и т. д., в конечном счете приводить к действительному познанию реальной жизни, живых людей.

С. Л. Рубинштейн

От всех прочих живых существ на планете Земля человек отличается прежде всего стремлением к познанию. Желание узнавать, открывать нечто новое – это то, что сделало его уникальным. Это стремление свойственно каждому из нас, оно ярко заметно в любом человеческом существе с самого момента появления на свет. И среди всего, что хотелось бы познать человеку, самой привлекательной и самой безграничной загадкой является, конечно, он сам.

Прямо или косвенно с познанием человеческой природы связано большинство наук. Но целенаправленным изучени-

ем человеческой психики занимается только одна наука – психология. Об этом говорит и само ее название: *психо* – в переводе с древнегреческого означает «душа», *логос* – «речь, слово».

Итак, психология – наука о душе, или, как определяют современные словари, наука о психических процессах, свойствах и состояниях, а также о закономерностях развития и функционирования психики человека.

Особое место психологии среди других наук о человеке состоит в том, что в ней совпадают субъект и объект исследования. Что это означает? То, что в психологии объектом изучения является психическая деятельность человека, но изучаем мы этот объект при помощи ее же – собственной психики.

В этом заключается особая сложность психологического исследования. Ошибочно думать, будто бы психологи – это люди, которые с первого взгляда умеют определить, почему человек ведет себя так, а не иначе. И уж тем более ни один психолог не даст вам мгновенного безошибочного совета о том, как вам улучшить собственную жизнь.

Предлагаемая вашему вниманию книга имеет целью познакомить читателя с основами психологического знания. Наверняка хотя бы время от времени вы задаетесь вопросами: «Почему в одной и той же ситуации люди ведут себя по-разному?», «Как понять, что чувствует другой человек?», «Откуда берутся способности и таланты?», «Как нужно дей-

ствовать, чтобы донести до собеседника важную для меня мысль» – и так далее, и тому подобное. Все эти вопросы, конечно, можно решать на основе здравого смысла и простого житейского опыта. Но зачастую принятые решения оказываются неверными, и вот тогда мы ощущаем потребность в более полном и объективном знании.

В этой книге мы постарались дать представление о различных сферах психики человека. Первые две главы посвящены врожденным индивидуальным различиям (темпераменты и типы личности). Третья глава – об эмоциональной сфере. В четвертой главе мы расскажем о том, что такое самооценка, как она формируется и какие факторы влияют на ее адекватность.

Следующая, пятая, глава книги посвящена исследованиям способностей, а также одной из важных практических проблем психологии – выбору профессионального пути. Шестая глава («Мотивация и воля») подробно рассказывает о побудительных силах и причинах человеческого поведения, а в седьмой мы совершим краткий экскурс в психологию общения между людьми.

Наконец, заключительная восьмая глава даст вам представление о том, как развивается и меняется человек на протяжении жизни, какие трудности и возможности встречаются ему на разных этапах развития.

Мы надеемся, что эта книга станет для вас отправной точкой, с которой начнется ваше долгое и увлекательное зна-

Компьютерная психология – психология с самой человеческой из всех наук – психологией.

Глава 1

Типы темперамента



Каждый человек обладает неповторимым своеобразием уже с момента рождения. Это может подтвердить любая медсестра, работающая в родильном доме: все новорожденные ведут себя по-разному: один карапуз спит двадцать два часа в сутки, другой, нарушая все правила поведения для «нормальных» младенцев, подолгу бодрствует, заинтересованно и внимательно рассматривая склоняющихся над ним взрослых, третий не позволяет забыть о себе ни на секунду, издавая пронзительные вопли...

Эти различия, благодаря которым уже в первые дни жизни Машу не спутаешь с Дашей, а Петю – с Сережей, – ни что иное как проявление **темперамента**. Отношение родителей, воспитание, жизненный опыт будут в дальнейшем влиять на то, какими вырастут эти тихо сопящие (или громко орущие) свертки, но темперамент останется более или менее неизменной «заводской настройкой».

Темперамент – это проявление типа нервной системы в деятельности человека, индивидуально-психологические особенности личности, в которых выражается подвижность его нервных процессов, их сила, уравновешенность.

Учение о различных типах темперамента имеет давнюю историю. Основоположителем этого учения является великий древнегреческий врач и ученый Гиппократ. Как полагал сей ученый муж, в организме человека циркулируют четыре типа жидкости (соков): кровь, желтая желчь, черная желчь

и слизь (флегма). Каждая из них обладает своими особыми свойствами, и у каждого человека эти четыре «сока» сочетаются в организме в определенной пропорции. Этим сочетанием и определяются особенности деятельности организма, а также его склонность к тем или иным заболеваниям. А кроме того, от того, как именно сочетаются четыре жидкости и какая из них преобладает, зависят и особенности поведения человека.

Названия четырех типов, выделенных Гиппократом, появились, впрочем, на несколько столетий позднее, как и подробные их психологические описания. То, что Гиппократ называл греческим словом «красис» («смещение»), в Древнем Риме стали именовать латинским словом *temperamentum* («надлежащее соотношение частей, соразмерность»).

Римский врач Гален впервые создал подробную классификацию темпераментов, в основе которой лежала идея о смешении четырех жидкостей. Впрочем, в классификации Галена типов насчитывалось аж тринадцать (включая и четыре гиппократовых). Как полагал Гален, преобладание в организме желтой желчи (лат. *chole*) определяет холерический темперамент, крови (*sanguis*) – сангвинический, слизи (*phlegma*) – флегматический, а черной желчи (*melanos chole*) – меланхолический. Собственно психологическое описание этих четырех типов у Галена не было подробным, но с течением времени оно расширялось и становилось все более де-

тальным.

Вам наверняка отлично знакомы и сами эти термины – холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик, – и хотя бы приблизительное их значение. Прежде чем мы перейдем к подробному изучению четырех типов, попробуйте определить, какой из темпераментов описан в каждом из приведенных ниже отрывков:

КТО ЕСТЬ КТО?

1. «...темперамент присущ гораздо больше северным народам, например голландцам. Посетите Роттердам, и вы их увидите. Вот навстречу вам идет толстый, рослый блондин с необыкновенно широкой грудью. Вы можете заключить, что у него сильные легкие, большое сердце, хорошее кровообращение. Нет, эти объемистые легкие сдавлены излишним жиром. Они получают и перерабатывают лишь очень небольшое количество воздуха. Движения вялы и медлительны. В результате маленький и подвижный гасконец побивает огромного гренадера-голландца.

Душевные свойства: совершенно чужда тревога, из которой возникают великие дела, манящие других. Его обычное состояние – спокойное, тихое благополучие. Ему свойственна мягкость, медлительность, лень, тусклость существования. <...>

2. Душевные свойства: повышенная впечатлительность, движения резкие, порывистые. Пламя, пожирающее человека... темперамента, порождает мысли и влечения самодовлеющие и

исключительные. Оно придает ему почти постоянное чувство тревоги. Без труда дающееся другому чувство душевного благополучия ему совершенно незнакомо: он обретает покой только в самой напряженной деятельности. Человек... темперамента предназначен к великим делам своей телесной организацией. <...>

3. ...отличают стесненность в движениях, колебания и осторожность в решениях. Чувства его лишены непосредственности. Когда он входит в гостиную, то пробирается вдоль стен. Самую простую вещь эти люди умудряются высказать с затаенной и мрачной страстностью. Любовь для них всегда дело серьезное.

Один юноша... пустил себе пулю в лоб из-за любви, но не потому, что она была несчастной, а потому, что он не нашел в себе сил признаться предмету своего чувства. И смерть показалась ему менее тягостной, чем это объяснение. <...>

4...человек с ослепительным цветом лица, довольно полный, веселый, с широкой грудью, которая заключает в себе вместительные легкие и свидетельствует о деятельном сердце, следовательно, быстром кровообращении и высокой температуре. Душевные свойства: приподнятое состояние духа, приятные и блестящие мысли, благожелательные и нежные чувства; но привычки отличаются непостоянством; есть что-то легковесное и изменчивое в душевных движениях; уму недостает глубины и силы. Ему нельзя поручить защиту важной крепости, зато его следует пригласить на роль любезного царедворца. Подавляющая масса

французов... и поэтому в их армии во время отступления из России не было никакого порядка».

(Эти «портреты» взяты из книги Стендаля «История живописи в Италии». Цит. по: Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию. М., 2008.)

Если вам не удалось с первого взгляда опознать каждый из представленных «портретов», не расстраивайтесь – сейчас мы подробно познакомимся с психологическим своеобразием различных типов темперамента. Впрочем, представленная ниже информация наверняка покажется вам интересной и в том случае, если вы с легкостью отличаете сангвника от холерика. Важно ведь не только знать, как именно «выглядят» эти типы.

В практической жизни не лишним будет понимать, какие сильные и слабые стороны разных типов темперамента, что является для них психологически комфортным, а что, напротив, может вызвать стресс. Эта информация полезна и для самоанализа, и для большей уверенности в отношениях с окружающими людьми. Добавим еще вот что: в прошлом в психологии делалось немало попыток связать психологические особенности темпераментов с определенными типами физического строения (конституцией человека). Строго говоря, достоверных доказательств такой связи построить не удалось. И все же мы приведем соответствующие описания «типичной» внешности холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов. Любопытства ради вы можете приме-

ритель эти описания на себя и своих знакомых – возможно, доля истины в них все же обнаружится?

Холерический темперамент

Если мы говорим о каком-то человеке, что он обладает «взрывным темпераментом», то мы, несомненно, имеем в виду холерика. Это человек-смерч, ходячая граната с выдернутой чекой. Покой ему даже не снится – и всякому, кто окажется с ним рядом, тоже придется забыть о спокойствии и стабильности.

Запасы энергии, которыми обладает холерик, поражают воображение. Кажется, он умудряется находиться сразу в нескольких местах и заниматься самыми разными делами одновременно. Холерик на работе – это вихрь и фейерверк. Кажется, в своей бурной общественной деятельности он должен бы подрастратить хоть часть заряда, но нет: возвращаясь вечером с работы, он не входит, а врывается в дом и за время ужина, который он поглощает, ни на секунду не присаживаясь на стул, успевает сообщить домашним обо всем, что произошло с ним за день, высыпать на них целую гору планов на ближайшие выходные, отпуск и следующее Рождество, задать сто вопросов и ответить на них – причем, мы подчеркиваем, все это происходит не по порядку, а одновременно! Как это ему удастся – знает лишь сам счастливый обладатель «взрывного темперамента».

При всем при этом холерик чрезвычайно целеустремлен. Он мгновенно (а как же иначе?) принимает решения и мчит-

ся к их исполнению на всех парах. Из-за той умопомрачительной скорости, с которой он думает, говорит и действует, из-за его стремления успеть везде и всюду может сложиться впечатление, что он – человек несобранный, легкомысленный и невнимательный. Но это совсем не так. Свои цели холерик формирует не только очень быстро, но и предельно четко. У него может, конечно, не хватить времени на то, чтобы посвятить окружающих в свои планы, но сам-то он отлично знает, к чему именно стремится.

Общение с холериками нередко затрудняется тем, что они не признают никаких компромиссов и вообще склонны к контрастному восприятию мира – только черное и только белое, никаких оттенков и полутонов! Ради любимого человека холерик, не задумываясь, пойдет в огонь и в воду, но и от объекта своих чувств он требует того же. Его ведет по жизни не рассудок, но страсть, а страсть, как известно, слепа. Спокойные, разумные доводы, неспешное развитие отношений для него неприемлемы.

Портрет холерика

Возбудимый, импульсивный; энергичный,
решительный, целеустремленный, настойчивый;
прямолинейный, требовательный, склонный к
максимализму, бескомпромиссный; прагматичный,
избирательно общительный.

Как общаться с холериком:

– если он кричит на вас, помните: он на самом деле вовсе

не кричит, а просто так разговаривает;

– если за время разговора собеседник-холерик несколько раз грохнул кулаком по столу, швырнул на пол зажигалку, топнул ногой – это вовсе не означает, что дальнейший диалог с ним невозможен; надо же человеку как-то сбрасывать напряжение!

– если вам что-нибудь от него нужно, говорите ему об этом немедленно, откровенно и отчетливо: длительная «подготовка почвы», намеки и многословные вступления, предваряющие разговор по существу, лишают его последних остатков терпения и приводят в ярость раньше, чем вы успеете наконец-то высказаться;

– обманывать холерика (даже по пустякам) – опасно для жизни! Сам он врать практически неспособен и своим близким обмана и неискренности не прощает;

– запомните, поверьте и смиритесь: он *не может* долго сидеть на одном месте, долго говорить о чем-то одном, «проявлять терпение» и «держат себя в руках». Он всегда будет реагировать раздражением на опоздания, медлительность, однообразие и никогда не перестанет размахивать руками и бегать по комнате во время важного разговора...

– зато, если вы не обманете его доверия, будете проявлять к нему искреннее внимание и интерес, а еще лучше – одобрение и даже восхищение, он приложит всю свою фантастическую энергию и незаурядные творческие способности для достижения ваших общих целей.

Сильные и слабые стороны:

Наибольших успехов холерики обычно добиваются во всех сферах, связанных с общением: «человеческий фактор» имеет особое значение для холерика в силу его повышенной эмоциональности. Холерик не устает от бесчисленных разговоров, наоборот, эмоции и отношения окружающих заряжают его энергией. Конечно, буйный нрав холерика нередко вызывает конфликты, но увлеченный каким-то делом или идеей холерик всегда готов пренебречь своими личными интересами в пользу общего блага – неприемлемо для него только оставаться в тени и в бездеятельности.

Непредсказуемость и импульсивность холерика может оказаться, в зависимости от ситуации, и сильной, и слабой стороной: он может сделать вовсе не то, что от него ожидалось, но зато именно холерики выступают генераторами идей, поскольку не боятся новизны и раньше других способны увидеть проблему в совершенно новом ракурсе.

Холерик легко и быстро адаптируется к новым условиям, переключается с одной задачи на другую. А вот с формированием устойчивых навыков и способностью выполнять рутинную работу, действовать по утвержденным инструкциям дело у него обстоит намного хуже. Выдавая блестящие новые идеи, холерик довольно быстро теряет к ним интерес и не склонен тщательно их прорабатывать, доводя до совершенства.

«Типичная» внешность

Худошавый, нередко даже хрупкий, длинные руки и ноги, узкая грудная клетка, выступающие суставы; череп слегка конусообразной, сужающейся кверху формы, заостренный подбородок, несильно развитая или скошенная нижняя челюсть, нос «выдающийся» – довольно длинный, заостренный.

Личности

А. С. Пушкин, А. В. Суворов

Сангвинический темперамент

Сангвиники – всеобщие любимцы: общительные, жизне-радостные и безмерно обаятельные. О таких нередко говорят: «Удивительно легкий человек!» Но легкость сангвиников является не только их достоинством, но и определенным недостатком. Вы чувствуете себя вполне счастливым, греясь в лучах его улыбки... до тех пор, пока не обнаруживаете, что точно такая же, теплая и искренняя улыбка может быть обращена и к вашему коту, и ко всем вашим друзьям и знакомым, и к кассиру в универмаге, и к электрику, пришедшему чинить проводку – словом, к любому живому существу, попадающему в поле зрения этого славного жизнелюба.

С сангвиником почти невозможно испортить отношения. В ответ на все ваши упреки он будет улыбаться и отшучиваться, посоветует вам «не брать в голову такой ерунды» и сведет на нет любые попытки поговорить серьезно. И дело, конечно же, не в том, что он неумен или равнодушен. Просто он всегда стремится к равновесию и превыше всего ставит эмоциональный комфорт. При необходимости он способен проявлять недюжинные дипломатические способности, но цель его всегда одна: чтобы все было хорошо.

Теоретически эта позиция очень привлекательная и вполне достойная, есть лишь одна проблема: если сангвиник убедится, что для поддержания гармонии требуются очень се-

рзные усилия, он, скорее всего, отправится искать это «хорошо» где-нибудь в другом месте. В отличие от холерика, сангвиник достаточно легко переключается с одной цели на другую и не склонен идти на жертвы.

Портрет сангвиника

Искренний, открытый, общительный, разговорчивый; оптимистичный, жизнелюбивый, эмоциональный; готовый к компромиссам, легко переключается с одной проблемы на другую; пластичный, умеет приспосабливаться, предприимчив.

Как общаться с сангвиником:

– не рассчитывайте заполучить исключительное право собственности на его обаятельную улыбку и внимательное, заинтересованное отношение;

– сангвиник чувствует себя особенно хорошо, если нравится всем без исключения; будьте готовы к его почти бессознательному стремлению очаровать всех и каждого;

– вообще, поддерживать хорошие отношения с сангвиником довольно просто, поскольку он всегда голосует за мир во всем мире и готов идти на уступки ради поддержания гармонии, но не стоит этим злоупотреблять: скуки, рутины и равнодушия он не выдержит;

– не требуйте от сангвиника глубины, сильной эмоциональной вовлеченности – он предпочитает комфорт. Он не только любит, но и умеет его создавать, и при должной оценке окружающими этот талант проявится в полной мере.

Сильные и слабые стороны:

Сангвиников отличает хорошая переключаемость с одного дела на другое, высокая работоспособность. Увлеченный делом сангвиник не обращает внимания на внешние помехи и раздражители, быстро вырабатывает и надолго сохраняет необходимые новые навыки и умения – но там, где требуются энергичные волевые усилия или тщательная однообразная работа, сангвиники нередко проигрывают холерикам и флегматикам.

Как и для холериков, наиболее весомым для сангвиников является «человеческий фактор». Следовательно, оптимальные сферы деятельности для них – все, связанное с общением. Сангвиник может расположить к себе, убедить, очаровать. А вот роль сильного лидера, как правило, удается ему хуже.

«Типичная» внешность

Невысокий рост, округлые формы, склонность к полноте, короткие конечности, широкая и выпуклая грудная клетка; круглая голова, нос «картошкой», «утиный» или курносый, короткая толстая шея.

Личности

М. Ю. Лермонтов, Наполеон Бонапарт

Флегматический темперамент

На первый взгляд, флегматик – это полная противоположность холерику. При внимательном рассмотрении в обладателях этих темпераментов обнаруживается и немало сходных черт. Это, прежде всего, их настойчивость и стремление всегда добиваться своего. Различна лишь скорость, с которой они это делают. Если холерик всегда преодолевает препятствия на своем пути «с наскока», стремительно и безоглядно, то флегматик действует очень медленно и аккуратно, тщательно взвесив перед этим все «за» и «против». Планы никогда не «возникают» в его голове, он кропотливо выстраивает их, затем долго вынашивает, а уж потом, помолясь и засучив рукава, приступает к их осуществлению.

Флегматик – не воин, а созидатель. Он очень миролюбив или, по крайней мере, слишком пассивен для того, чтобы вступать в конфликт. Но это не значит, что он будет подчиняться всем требованиям окружающих: по упрямству флегматики превосходят, пожалуй, представителей любого другого темперамента. Если вы будете выражать свое недовольство его действиями и пытаться изменить его планы, он не станет с вами спорить и препираться – он просто молча и настойчиво продолжит следовать по избранному пути.

Вывести флегматика из себя очень сложно, и мы не советуем вам даже пытаться сделать это: если ваша попытка

увенчается успехом, то этот «успех» будет не только первым, но и последним – разъяренный флегматик не оставит от вас и мокрого места. Медлительный и благодушный, неловкий и немного смешной флегматик в состоянии ярости преображается до неузнаваемости; он просто раздавит того, кто дерзнул нарушить его покой. К счастью, довести флегматика до такого состояния почти невозможно.

Портрет флегматика

Замкнутый, сдержанный, молчаливый;
миролюбивый, надежный, постоянный; медлительный,
конформный; целеустремленный, терпеливый,
настойчивый, упрямый, прагматичный.

Как общаться с флегматиком:

– не требуйте от него быстрых решений и действий – быстрота реакций ему совершенно недоступна. Это биологическое свойство, а не лень, рассеянность или еще что-нибудь в таком же роде. Все встречи и мероприятия, в которых принимает участие флегматик, должны планироваться с учетом этой его особенности;

– равным образом, обо всех своих планах обязательно оповещайте его загодя: ему нужно время не только для того, чтобы собраться в гости, но и для того, чтобы вообще привыкнуть к мысли о предстоящем визите. Флегматики плохо переносят любую внезапность;

– никогда не пытайтесь «перевоспитывать» его. Этого не нужно делать вообще ни с кем и никогда, но с флегматика-

ми такое поведение особенно недопустимо. Если сангвиник обладает очень развитой способностью приспособливаться к требованиям окружающих, а холерика можно, по крайней мере, заинтересовать и увлечь чем-нибудь экстраординарным, то флегматик признает только свой выбор и свой путь. В лучшем случае вы зря потратите свое время и энергию, пытаясь переубедить его, а в худшем случае (если ваши претензии к нему достигают некоторой критической массы) вы спровоцируете взрыв неопишуемой силы.

Сильные и слабые стороны:

Флегматик – самый работоспособный из всех типов темпераментов, и производительность его труда оказывается самой высокой. Повредить этой замечательной работоспособности может частая смена условий работы, противоречивость предъявляемых требований. Необходимость быстро принимать решения ставит флегматика в весьма некомфортное положение, но это вовсе не означает, что он может быть хорош только как исполнитель. Там, где требуется поддерживать стабильные процессы (а не заниматься поиском новых возможностей), надежный и уверенный флегматик может прекрасно справляться и с руководящей работой.

«Типичная» внешность

Плотная, крепко сбитая фигура, массивное телосложение, хорошо развитая мускулатура, руки и ноги короткие или средней длины, нередко –

склонность к полноте, короткая и широкая грудная клетка; широкий угловатый череп, крупный нос, короткая шея.

Личности

М. И. Кутузов, И. А. Крылов

Меланхолический темперамент

Меланхолики – существа в высшей степени уязвимые. Пожалуй, уживаться с меланхоликами труднее, чем с кем-либо другим. Хотя, на первый взгляд, в их характере отсутствуют многие «проблемные» черты других темпераментов: они, в отличие от холериков, совсем не «взрывоопасны», в них нет ни безграничного упрямства и медлительности флегматиков, ни стремления расточать свои улыбки и постоянно менять увлечения, так свойственного сангвиникам. Мягкие, покорные, трогательные меланхолики воистину «белые и пушистые»...

И все-таки именно налаживание отношений с меланхоликом может стать для вас серьезным испытанием. Дело в том, что меланхолик почти всегда чувствует себя глубоко несчастным. У него очень низкая самооценка, он до крайности неуверен в себе, полон всевозможных опасений и тревог. У него наверняка слабое здоровье, а если даже реальных болезней и нет, он обязательно обнаружит у себя целый букет мнимых заболеваний. Меланхолик готов обидеться или расстроиться из-за любого пустяка (возможно даже, существующего только в его воображении). Ему всегда кажется, что его не любят, не ценят, не уделяют ему достаточного внимания. Да и стоит ли этому удивляться, если все люди вокруг такие хорошие, интересные, привлекательные, и лишь

он один, бедный-несчастный, ни в чем не отличился, ничем не блещет, ни на что не способен – и так до бесконечности.

Надо сказать, что такое пренебрежительное отношение меланхолика к самому себе совершенно неоправданно. Да, он действительно не обладает большим запасом энергии; по параметру «сила нервных процессов» три типа темперамента относятся к «сильным», и только меланхолический характеризуется как «слабый». Но у меланхоликов есть и масса достоинств. Из-за того, что они постоянно прислушиваются к собственным чувствам и ощущениям, они волей-неволей учатся чувствовать и других людей.

Меланхолик как никто умеет понимать, сочувствовать и утешать. В сложном мире человеческих чувств, переживаний и эмоций он ориентируется с закрытыми глазами. Он боится действовать, но очень много размышляет. Чуткость и хорошо развитая интуиция весьма свойственны меланхоликам. И, наконец, они нередко обладают почти безупречным вкусом и являются искренними ценителями прекрасного.

Портрет меланхолика

Робкий, застенчивый, неуверенный в себе; не умеет приспособливаться, быстро устает; романтичный, тонко чувствующий; тревожный, ранимый.

Как общаться с меланхоликом:

– всегда учитывайте его эмоциональную слабость и неустойчивость: это не капризы или проявление дурного характера, а особенности функционирования нервной систе-

мы, и ничего тут не поделаешь;

– как можно чаще хвалите, поощряйте и поддерживайте его – меланхолик нуждается в этом больше, чем кто-либо еще. При этом ни в коем случае не выдумывайте достоинств или достижений, которых на самом деле и в помине нет: чуткий меланхолик мгновенно распознает неискренность. Просто внимательно относитесь к тому, что он говорит и делает, и вы обязательно заметите что-нибудь такое, что действительно заслуживает похвалы;

– будьте готовы к тому, что совершенно изменить самооценку меланхолика, сделав ее устойчиво высокой, вам не удастся никогда, сколько бы усилий вы не прилагали. Но если вы постоянно будете демонстрировать ему свои внимание и искренний интерес, его уверенность в себе все-таки будет постепенно повышаться;

– не упрекайте его за постоянные жалобы, но и не реагируйте на них слишком остро; меланхолик всегда найдет, на что пожаловаться и из-за чего переживать, но вам нельзя вместе с ним погружаться в пучину его отчаяния. Этим вы не поможете ему и существенно навредите собственному эмоциональному здоровью.

Сильные и слабые стороны:

Меланхоликов часто отличают высокие умственные способности, но проявляются они весьма неустойчиво. Это связано со значительной эмоциональной подвижностью: мелан-

холик быстро схватывает новое, но слабость и неустойчивость приводят к тому, что столь же быстро усвоенное может теряться.

Эмоциональная перегрузка меланхоликам противопоказана, сфера межличностных отношений – не их стихия, несмотря на хорошо развитую интуицию: слишком много стрессов. А вот интеллектуальный труд, не требующий постоянного общения, – то, что нужно: меланхолик может прекрасно анализировать, конструировать, планировать, легко справляться с большими объемами информации.

«Типичная» внешность

Хрупкость внешнего облика, худощавость, длинные тонкие руки и ноги, узкая плоская или вогнутая грудная клетка, тонкая талия и относительно широкие плечи и бедра; череп сужается книзу, лоб высокий, острый подбородок, слабая нижняя челюсть, длинный и, часто, заостренный нос.

Личности:

П. И. Чайковский, Н. В. Гоголь

Ознакомившись с портретами четырех типов темперамента, вы, возможно, засомневались: вроде бы какие-то черты очень напоминают вас самих или ваших знакомых, но в точности никто из известных вам людей не подходит под представленные описания.

Ничего удивительного здесь нет. «Чистых» холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов на свете не бы-

вает, речь может идти лишь о преобладании одного из типов. Черты, характерные для типа, могут быть выражены в большей или меньшей степени. Мы не зря начинали рассказ с древней истории: вспомните, само слово «темперамент» означает «смещение частей».

Так что в каждом из нас намешаны черты всех типов, а вот пропорция, в которой составлен сей коктейль, и определяет особенности реакций и поведения. Некоторые ученые полагают, что в зависимости от конкретной ситуации и психологической атмосферы (благоприятной или стрессовой) на первый план может выходить один из четырех типов.

Доминирующий темперамент проявляется в комфортной обстановке, в окружении близких людей, когда человек расслаблен и у него нет необходимости защищаться или нападать. Менее выраженный, дополнительный темперамент выходит на первый план в условиях формального общения с незнакомыми людьми (например, в транспорте или в магазине и т. п.). Третий, еще менее выраженный тип проявляется в официальных отношениях, когда нужно «держаться в рамках» и соблюдать дистанцию (общение с начальством или подчиненными на работе и т. д.). Это так называемый «ролевой» тип темперамента: человек действует в ситуации, где важны не столько его личные качества, сколько социальная роль.

Наконец, наименее выраженный тип темперамента может проявляться в крайне редких, эмоционально очень значи-

мых, стрессовых ситуациях, таких, как потеря близких, стихийное бедствие, внезапная потеря работы и т. д. Недаром часто про людей в таком состоянии говорят, что они «изменились до неузнаваемости, перестали быть собой»: на самом деле человек всегда остается собой, но в таких экстремальных условиях часто на поверхности оказываются те свойства, которые были скрыты, никогда не проявлялись прежде.

Диагностика

Что ж, теперь, когда мы уже так много узнали об особенностях каждого типа темперамента, осталось только научиться его определять не на глазок, а более или менее точно. Существует множество тестов для оценки типа темперамента, от простеньких и даже шуточных до громоздких многостраничных «монстров». Среди этого богатства мы выбрали для вас достаточно скромный по размерам тест, результаты которого несложно обработать. Кроме того, он хорош тем, что в итоге вы получаете «формулу», в которой отражено соотношение всех четырех типов темперамента – то, о чем мы только что говорили: вы можете определить не только доминирующий, но и дополнительный тип, увидеть, какие типы выражены сильнее, а какие слабее.

Тест. Определение преобладающего типа темперамента (А. Белов, 1971)

Внимательно прочитайте перечень свойств и поставьте знак «+», если считаете, что это свойство вам присуще, знак «-», если считаете, что оно у вас отсутствует. В сомнительных случаях никакой знак не ставьте.

1. Неусидчивость, суетливость.
2. Невыдержанность, вспыльчивость.
3. Нетерпеливость.
4. Резкость и прямолинейность в отношениях с людьми.
5. Решительность и инициативность.
6. Упрямство.
7. Находчивость в споре.
8. Неритмичность в работе.
9. Склонность к риску.
10. Незлопамятность, небидчивость.
11. Быстрота и страстность речи.
12. Неуравновешенность и склонность к горячности.
13. Нетерпимость к недостаткам.
14. Агрессивность забияки.
15. Выразительность мимики.
16. Способность быстро действовать и решать.
17. Неустанное стремление к новому.
18. Обладание резкими, порывистыми движениями.
19. Настойчивость в достижении поставленной цели.
20. Склонность к резкой смене настроения.

II.

1. Жизнерадостность.
2. Энергичность и деловитость.
3. Недоведение начатого дела до конца.
4. Склонность переоценивать себя.

5. Способность быстро схватывать новое.
6. Неустойчивость в интересах и склонностях.
7. Легкое переживание неудач и неприятностей.
8. Легкое приспособление к разным обстоятельствам.
9. Увлеченность делом.
10. Быстрое остывание, когда дело перестает интересовать.
11. Быстрое включение в новую работу и переключение с одного вида работы на другой.
12. Тяготение однообразной, будничной, кропотливой работой.
13. Общительность и отзывчивость, нескованность в общении с другими людьми.
14. Выносливость и работоспособность.
15. Громкая, быстрая, отчетливая речь.
16. Сохранение самообладания в неожиданной, сложной ситуации.
17. Всегда доброе настроение.
18. Быстрое засыпание и пробуждение.
19. Частая несобранность, поспешность в решениях.
20. Склонность иногда скользить по поверхности, отвлекаясь.

III.

1. Спокойствие и хладнокровие.
2. Последовательность и обстоятельность в делах.

3. Осторожность и рассудительность.
4. Умение ждать.
5. Молчаливость, нежелание болтать по пустякам.
6. Спокойная, равномерная речь, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики.
7. Сдержанность и терпеливость.
8. Доведение начатого дела до конца.
9. Умение применять свои силы в дело (не растрачивать их по пустякам).
10. Строгое придерживание выработанного распорядка жизни, системы в работе.
11. Легкое сдерживание порывов.
12. Маловосприимчивость к одобрению и порицанию.
13. Незлобивость, проявление снисходительного отношения к колкостям в свой адрес.
14. Постоянство в своих отношениях и интересах.
15. Медленное вовлечение в работу и переключение с одного вида работы на другой.
16. Ровность в отношениях со всеми.
17. Аккуратность и порядок во всем.
18. Трудное приспособление к новой обстановке.
19. Выдержка.
20. Постепенное схождение с новыми людьми.

IV.

1. Стеснительность и застенчивость.

2. Растерянность в новой обстановке.
3. Затруднительность в установлении контактов с незнакомыми людьми.
4. Неверие в свои силы.
5. Легкость перенесения одиночества.
6. Чувство подавленности и растерянности при неудачах.
7. Склонность уходить в себя.
8. Быстрая утомляемость.
9. Тихая речь, иногда снижающаяся до шепота.
10. Невольное приспособление к характеру собеседника.
11. Впечатлительность до слезливости.
12. Чрезвычайная восприимчивость к одобрению и порицанию.
13. Предъявление высоких требований к себе и окружающим.
14. Склонность к подозрительности, мнительности.
15. Беспечная чувствительность и легкая ранимость.
16. Чрезмерная обидчивость.
17. Скрытность и необщительность, нежелание делиться своими мыслями.
18. Малоактивность и робость.
19. Безропотность и покорность.
20. Стремление вызвать сочувствие и помощь окружающих.

Обработка результатов:

1. Посчитайте число ответов «+» по каждому из четырех наборов утверждений отдельно, запишите, обозначив следующим образом: первый набор – А1, второй – А2, третий – А3, четвертый – А4.

2. Суммируйте все набранные баллы, получив А – общее число ответов «+».

3. Теперь можно посчитать процент положительных ответов по каждому типу темперамента:

$$X = A1/A \times 100\%;$$

$$C = A2/A \times 100\%;$$

$$\Phi = A3/A \times 100\%;$$

$M = A4/A \times 100\%$, где X – холерический, C – сангвинический, Φ – флегматический, M – меланхолический типы темперамента.

4. В результате у вас получится «формула темперамента», например, такая:

$$T = 35\%X + 30\%C + 14\%\Phi + 21\%M.$$

Это будет означать следующее: на 35% вы холерик, на 30% – сангвиник, на 21% – меланхолик и на 14% – флегматик.

Если какой-либо тип темперамента «набрал» 40% и более, то он является доминирующим.

Глава 2

Типология личности



Еще в давние времена ученые пытались навести какой-то порядок во всем многообразии психологических особенностей человека. С одной стороны, очевидны были индивиду-

альные различия между людьми: кто-то смел, а кто-то труслив, кто-то вспыльчив, а кто-то холоден и сдержан. Один с пеленок лидер, другой рабски покорен сильнейшему, один посвящает все свое время абстрактным размышлениям, другой верит лишь в то, что может увидеть своими глазами... С другой же стороны, многие качества совершенно одинаково проявляются у разных людей, т. е. эти особенности можно назвать типическими.

Античные философы немало преуспели в описании психологических типов, создавая разнообразные классификации. С одной из самых древних – и, пожалуй, и поныне самой известной! – мы с вами уже познакомились в первой главе: это система четырех типов темперамента, описанная врачом Гиппократом и подробно разработанная другим доктором – Галеном.

Несмотря на то что за две тысячи лет наука ушла далеко вперед и современные представления о темпераменте имеют не так уж много общего с воззрениями Галена, эта психологическая классификация отнюдь не канула в Лету: даже далекие от психологии люди и сегодня всю пользуются терминами «холерик», «сангвиник», «флегматик» и «меланхолик».

Это показывает, насколько сильной была и остается потребность в исследовании и систематизации индивидуальных психологических различий. Согласитесь, познакомившись с новым человеком, мы почти автоматически пытаемся

причислить его к тому или иному «типу», пусть даже мы и не владеем научной терминологией. Каким-то образом мы все равно классифицируем всех своих знакомых: Саша и Наташа – люди замкнутые, самодостаточные, с ними хорошо поговорить о чем-нибудь серьезном и даже «заумном»; Петя с Васей – душа нараспашку, самая лучшая компания для буйной вечеринки; Андрей Иванович – молчун и ворчун, но надежен, как скала, и в сложный байдарочный поход имеет смысл отправляться только с ним, а вот Светочку брать с собой ни в коем случае нельзя – все время будет ныть, хныкать, жаловаться и читать стихи о трагической любви...

И всякого незнакомца, появившегося в нашем окружении, мы будем изучать и пытаться поместить в ту или иную «ячейку», бессознательно сравнивая с уже известными нам людьми.

Почему мы это делаем? Потому, что определив «тип», мы надеемся лучше понять поведение человека, причины его поступков, а главное – иметь возможность предсказывать, как он может повести себя в той или иной ситуации. К тому же у нас есть определенные предпочтения: люди одного психологического типа нравятся нам больше, чем другого – ведь не со всеми мы чувствуем себя одинаково комфортно. Более того, в разных условиях нам могут «потребоваться» разные типы: с кем-то замечательно работать, с кем-то – веселиться на пикнике, а с кем-то – растить детей и встречать старость...

«Индивидуальные различия важны в повседневной жизни. Работодатели не склонны принимать на должность первого же человека, откликнувшегося на объявление; вместо этого они могут искать того, кто имеет определенное сочетание жизненных установок, способностей, навыков и мотивов. Большинство из нас делает то же самое, когда заводит друзей или ищет спутника жизни, терпеливо перенося громкую музыку и скучая на вечеринках либо обращаясь в брачные агентства, вместо того чтобы просто жениться или выйти замуж за человека, который живет в соседней квартире» (Купер К. Индивидуальные различия. М., 2000).

Итак, со времен Гиппократ и Галена ученые (философы, врачи, а позднее и психологи) не оставляли попыток создать психологическую классификацию, как можно точнее и достовернее определив все возможные психологические типы. Не углубляясь в теоретические дебри, скажем коротко: таких классификаций в итоге появилось множество – и каждую из них можно критиковать и даже опровергнуть. Психика человека была и остается самым сложным объектом научного познания, и однозначно систематизировать все богатство индивидуальных особенностей, моделей поведения, черт личности и характера пока что не удается. По правде говоря, вряд ли это когда-нибудь станет возможным. Да что там – даже сами эти понятия «личность», «характер», «психологический тип» и т. д. – не являются строго определенными:

психологи разных стран, принадлежащие к разным научным школам, вкладывают в них подчас различный смысл.

И все же, все же... пока ученые спорят и создают сложнейшие психологические теории, мы продолжаем искать определенность в отношениях с другими людьми, да и в отношениях с собой. Ведь и свои поступки, желания, успехи и неудачи постоянно приходится анализировать, находить причины и строить прогнозы касательно собственного поведения. И значит, исследование своего «психологического типа» остается столь же актуальным, как и знания о «типических» особенностях других людей.

В этой главе мы подробно обсудим одну из самых знаменитых психологических классификаций – типологию, разработанную великим ученым Карлом Густавом Юнгом. Введенные им понятия **экстраверсии** и **интроверсии** стали столь же общеупотребительными, как гиппократовы темпераменты, а на основе **учения о психологических типах, созданного Юнгом**, разработано множество тестов и опросников, теорий и методов практической психологии, которые активно используются сегодня и психологами, и психотерапевтами, и педагогами, и специалистами по работе с персоналом...

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.