

№ 3659

88

П 863

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Раздел «Темперамент и характер»

Методическое пособие

**НОВОСИБИРСК
2009**

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Раздел «Темперамент и характер»

Методическое пособие к практическим занятиям
для студентов I курса всех направлений
дневной и заочной форм обучения

ББК 88.372.я73 + 88.40я73
П 863

Составители:

Л.В. Меньшикова, д-р психол. наук, проф.;
А.А. Измайлова, канд. пед. наук, доц.;
О.М. Разумникова, д-р биолог. наук, проф.;
Л.А. Аксенова, ассист.

Рецензент *О.В. Макаренко*, канд. психол. наук., доц.

Методические материалы к разделу общей психологии «Темперамент и характер» будут полезны всем студентам I курса, изучающим дисциплины «Психология и педагогика» и «Общая психология», так как содержат психодиагностические методики и пояснения к ним, необходимые для усвоения материала практических занятий по этим дисциплинам. Материалы могут быть использованы в курсе «Общая психология» и студентами II курса направления «Психология».

Работа подготовлена на кафедре психологии и педагогики

Оглавление

Тема 1. Темперамент человека	4
1.1. Определение темперамента	4
1.2. Физиологическая основа темперамента	4
1.3. Психологическое описание основных типов темперамента	5
1.4. Практикум по теме «Темперамент»	7
1.4.1. Личностный опросник Г.Ю. Айзенка	7
1.4.2. Опросник Я. Стреляу	12
1.4.3. Самооценка структуры темперамента (Методика Б.Н. Смирнова)	19
Тема 2. Характер человека	23
2.1. Определение характера	23
2.2. Акцентуации характера	24
2.3. Оценка акцентуаций характера	26
2.4. Опросник К. Леонгарда – Я. Шмишека	26
2.4. Типология характеров Э. Фромма	38
2.5. Из истории характерографии	39
Тема 3. Современные типологии характера и темперамента	40
3.1. Опросник Д. Кейрси	41
3.2. Опросник структуры темперамента В.М. Русалова	64
Библиографический список	76

Тема 1. Темперамент человека

1.1. Определение темперамента

Темперамент – это индивидуальные особенности человека, определяющие динамику его психической деятельности и поведения.

Выделяют три сферы проявления темперамента: общую активность, особенности моторной сферы и свойства эмоциональности.

1. Общая активность – определяется интенсивностью и объемом взаимодействия человека с окружающей средой (физической и социальной). По этому параметру человек может быть инертным, пассивным, спокойным, активным, инициативным и т. д.

2. Особенности моторной сферы – темп, быстрота, ритм и общее количество движений.

3. Свойства эмоциональности – впечатлительность, чувствительность, импульсивность.

1.2. Физиологическая основа темперамента

Учение Гиппократ о темпераменте (V век до н. э.)

У Гиппократ был чисто физиологический подход к темпераменту. Тип темперамента определяется одной из четырех жидкостей в теле человека: крови, слизи, желтой желчи, черной желчи. Смешиваясь в каждом человеке в определенных пропорциях, они и составляют его темперамент. Выделялись следующие типы темперамента: сангвинический (преобладание крови); холерический (преобладание желтой желчи); флегматический (преобладание слизи); меланхолический (преобладание черной желчи).

Первое психологическое описание типов темперамента принадлежит врачу Галену (II век). Позднее развернутое описание типов темперамента дал И. Кант (XVIII век).

Учение И.П. Павлова о типах нервной системы и темпераменте

Тип нервной системы – это определенное сочетание основных свойств нервной системы: силы, уравновешенности и подвижности.

Сила нервной системы – это характеристика работоспособности, выносливости нервной системы.

Уравновешенность – это соотношение процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга.

Подвижность нервной системы характеризует скорость смены возбуждения торможением и наоборот.

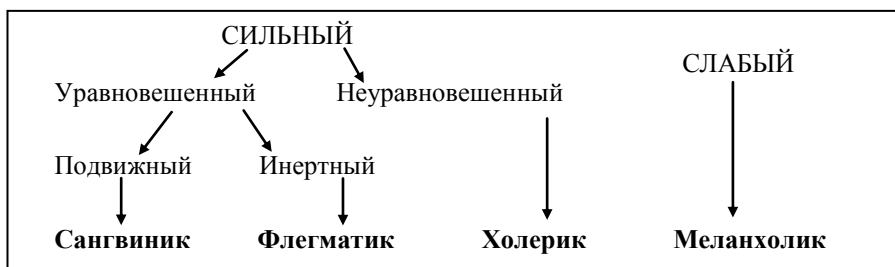


Рис. 1. Схема типов темперамента (по И.П. Павлову)

1.3. Психологическое описание основных типов темперамента

В чистом виде тот или иной тип темперамента встречается сравнительно редко. Обычно у человека преобладают черты какого-либо одного типа темперамента, но при этом могут наблюдаться и черты, свойственные другому типу.

Сангвиник: человек живой, подвижный, стремящийся к частой смене впечатлений, быстро отзывающийся на окружающие события, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности.

Холерик: быстрый, порывистый, способен отдаваться делу с исключительной страстью, но неуравновешенный, склонный к бурным эмоциональным вспышкам, резким сменам настроения, быстро истощаемый. Отличие от сангвиника – отсутствие равновесия нервных процессов. Тип поведения в конфликте – агрессия по отношению к собеседнику.

Флегматик: медлителен, невозмутим, с устойчивыми стремлениями и настроением, слабым внешним выражением душевных состоя-

ний. Настойчив и упорен в работе. Склонен сохранять свои установки, в конфликте негибок.

Меланхолик: легко ранимый, склонный глубоко переживать даже незначительные события, впечатлительный. Быстро утомляется, в конфликте – агрессия на себя (обида, чувство вины).

Таблица 1

Современные представления о типе темперамента

Основные положения концепции И.П. Павлова	Развитие концепции И.П. Павлова в дальнейших исследованиях
1. Ключ к пониманию индивидуальных особенностей поведения следует искать в свойствах нервной системы	Центральная нервная система не существует отдельно от организма. Поэтому динамические особенности поведения следует определять в более широком контексте биологических функций человека
2. Свойства нервной системы могут изучаться с помощью условно-рефлекторных процедур	Последние данные нейрофизиологии показывают фундаментальную роль активации поведения не только анализаторных отделов коры больших полушарий головного мозга, которые изучаются с помощью условно-рефлекторных процедур, но и подкорковых структур и лобных долей
3. Выделяются три основных свойства нервной системы	Позднее к ним были добавлены еще динамичность и лабильность
4. Сочетание основных свойств образует четыре типа нервной системы	В дальнейшем исследования высшей нервной деятельности (ВНД) человека показали, что стойких сочетаний основных свойств гораздо больше
5. Четыре основных типа нервной системы соответствуют четырем типам темперамента.	Уже в исследованиях И.П. Павлова были введены понятия «генотип» – врожденный тип нервной системы и «фенотип» – склад ВНД, который образуется в результате комбинации врожденных особенностей и условий воспитания. Павлов дал физиологическую интерпретацию темперамента и фактически показал, что основные типы нервной системы не соответствуют типам темперамента в их психологическом смысле

Вывод. Четыре типа темперамента все реже упоминаются в научной литературе. Выделяются «динамические аспекты» поведения: ***общая активность и эмоциональность.***

Темперамент (в психологическом смысле) – это совокупность соответствующих динамических особенностей поведения, своеобразно сочетающихся в каждом индивидууме.

Физиологическую основу темперамента следует искать не только в нервной системе, но и в более широком контексте биологических функций человека.

Вопросы

1. В чем проявляется динамика психической деятельности?
2. Какова роль биологических и социальных факторов в проявлении темперамента человека?
3. Опишите особенности проявления динамических характеристик психической деятельности в конфликтной ситуации у людей с разным типом темперамента.

1.4. Практикум по теме «Темперамент»

Ниже предлагается несколько методик для определения выраженности свойств темперамента. В зависимости от теоретического подхода выделяются различные факторы, основанные на динамических особенностях поведения.

1.4.1. Личностный опросник Г.Ю. Айзенка

***Инструкция.** Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы, стараясь долго не раздумывать, т. е. по первому побуждению .*

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы ощущаете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить и утешить?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша, предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?

6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если вам это невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают подъемы и спады настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите?
9. Возникало ли у вас когда-либо чувство, что вы несчастный человек, хотя серьезной причины для этого не было?
10. Вы способны решиться на все, если дело идет на «спор»?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что разозлившись, вы «выходите из себя»?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли, что вам не следовало бы делать или говорить что-то?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми бы вам не хотелось делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что вы иногда так полны энергии, что все «горит в руках», а иногда совсем вялы?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких людей?
21. Часто ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?
23. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
24. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься в веселой компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают «натянуты до предела»?
27. Слывете ли вы человеком энергичным и веселым?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно в большой компании?
30. Случается ли, что вы передаете слухи?

31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Если вы хотите что-либо узнать, то предпочитаете найти это в книге, а не спросить у товарищей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Случаются ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстроты действий?
40. Верно ли, что вам часто не дает покоя мысль о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или свидание?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видиться со своими друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?
49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или недостатков в вашей работе?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы в чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли вы бессонницей?

Обработка результатов

Ключи для подсчета результата

Шкала Экстраверсии – Интроверсии (Э): 1+, 3+, 5-, 8+, 10+, 13+, 15-, 17+, 20-, 22+, 25+, 27+, 29-, 32-, 34+, 37-, 39+, 41-, 44+, 46+, 51-, 53+, 56+

Шкала Нейротизма (Н): 2+, 4+, 7+, 9+, 11+, 14+, 16+, 19+, 21+, 23+, 26+, 28+, 31+, 33+, 35+, 38+, 40+, 43+, 45+, 47+, 50+, 52+, 55+, 57+

Шкала Искренность: 6+, 12-, 18-, 24+, 30-, 36+, 42-, 48-, 54-

«+» – ответы **да**, «-» – ответы **нет**, совпадение вашего ответа с ключом засчитывается за 1 балл.

Шкала «Искренность» вспомогательная; результаты означают:

1 – 3 балла – вы отвечали достаточно честно (откровенный);

4 – 5 баллов – вашим ответам можно доверять частично (ситуативный);

более 5 баллов – ваш результат может оказаться недостоверным (лживый).

Определив свои значения для шкал **Э** и **Н** (число совпадений с ключом по знакам), найдите свое место на схеме координат (рис. 2).

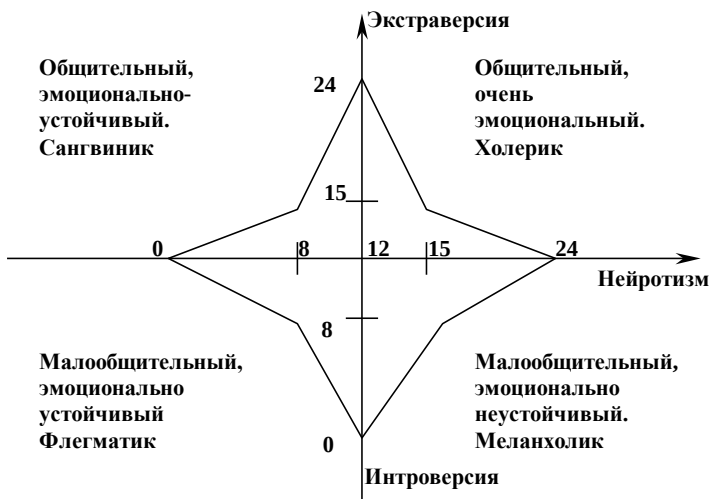


Рис. 2. Соотношение двухфакторной модели темперамента Г.Ю. Айзенка с традиционными типами темпераментов

Приведем описания факторов модели темперамента Г.Ю. Айзенка через особенности поведения.

Показатель «Экстраверсия – интроверсия» характеризует индивидуально-психологическую ориентацию человека либо на мир внешних объектов, событий (экстраверсия), либо на собственный внутренний мир (интроверсия). Принято считать, что экстравертам свойственны общительность, гибкость поведения, импульсивность, инициативность и социальная адаптированность.

Экстраверты обычно обладают внешним обаянием, прямолинейны в суждениях, ориентируются на внешнюю оценку, как правило, хорошо справляются с работой, требующей быстрого принятия решений.

Интроверты характеризуются некоторой замкнутостью, сдержанностью, необщительностью, им присущи склонность к самоанализу и затруднения с социальной адаптацией. Они лучше справляются с монотонной работой, осторожны, аккуратны, педантичны. Встречается и промежуточный тип, которому присущи черты экстраверсии и интроверсии – **амбиверты**.

Показатель «Нейротизм» отражает эмоциональную устойчивость человека. **Эмоционально устойчивые** (стабильные) – не склонны к беспокойству, устойчивы по отношению к внешним воздействиям, вызывают доверие, способны к лидерству.

Эмоционально нестабильные – чувствительны, эмоциональны, тревожны, склонны болезненно переживать неудачи и расстраиваться по мелочам.

Таблица 2

Интерпретация показателей по шкалам Экстраверсия и Нейротизм

Численный показатель	Экстраверсия	Нейротизм
0 – 2	Сверхинтроверт (пассивный, тихий, необщительный)	Хладнокровен, беспечен
3 – 6	Интроверт (рассудительный, сдержанный)	Ровный, спокойный
7 – 10	Потенциальный интроверт (управляемый, внушающий доверие)	Уравновешен, доброжелательный
11 – 14	Амбиверт (контактный, отзывчивый)	Привязчивый, тонко-чувствительный
15 – 18	Потенциальный экстраверт (разговорчивый, непринужденный)	Эмотивный, импульсивный

Численный показатель	Экстраверсия	Нейротизм
19 – 22	Экстраверт (общительный, оптимистичный, активный)	Возбудимый, непостоянный
23 – 24	Сверхэкстраверт (жизнерадостный, шумный, склонный к лидерству)	Тревожный, чувствительный, беспокойный

Как мы уже говорили, каждый тип темперамента природно обусловлен, нельзя говорить о «плохих» и «хороших» темпераментах, можно вести речь об индивидуальных особенностях человека и, определив свой тип темперамента, более эффективно использовать его положительные черты.

1.4.2. Опросник Я. Стреляу

Инструкция. Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы. В отдельных затруднительных случаях допускается ответ «не знаю».

1. Относите ли вы себя к людям, легко устанавливающим товарищеские отношения?
2. Способны ли вы воздержаться от того или иного действия, пока не получите соответствующего распоряжения?
3. Достаточно ли вам непродолжительного отдыха для восстановления сил после утомительной работы?
4. Умеете ли вы работать в неблагоприятных условиях?
5. Воздерживаетесь ли вы во время дискуссий от неделовых, эмоциональных комментариев?
6. Легко ли вы возвращаетесь к работе после длительного перерыва (отпуска, каникул и т. п.)?
7. Увлекаясь работой, забываете ли вы об усталости?
8. Способны ли вы, поручив кому-нибудь определенную работу, терпеливо ждать ее окончания?
9. Засыпаете ли вы одинаково легко, ложась спать в разное время дня?
10. Умеете ли вы хранить тайну, если вас об этом попросят?
11. Легко ли вы возвращаетесь к работе, которой занимались несколько недель или месяцев?
12. Можете ли вы терпеливо объяснять кому-либо что-то непонятное?

13. Нравится ли вам работа, требующая умственного напряжения?
14. Вызывает ли у вас монотонная работа скуку или сонливость?
15. Легко ли вы засыпаете после сильных переживаний?
16. Можете ли вы, если нужно, воздержаться от проявления своего превосходства?
17. Ведете ли вы себя, как обычно, в кругу незнакомых вам людей?
18. Трудно ли вам сдерживать злость или раздражение?
19. В состоянии ли вы владеть собой в тяжелые минуты?
20. Умеете ли вы, когда это требуется, приспособиться к поведению окружающих?
21. Охотно ли вы беретесь за выполнение ответственной работы?
22. Влияет ли обычное окружение, в котором вы находитесь, на ваше настроение?
23. Способны ли вы переносить неудачи?
24. В присутствии того, от кого вы зависите, говорите ли вы так же свободно, как обычно?
25. Вызывают ли у вас раздражение неожиданные изменения в расписании дня?
26. Есть ли у вас на все готовый ответ?
27. В состоянии ли вы вести себя спокойно, когда ждете важное для себя решение?
28. Легко ли вы организуете первые дни своего отпуска, каникул?
29. Обладаете ли вы быстрой реакцией?
30. Легко ли вы приспосабливаете свою походку или манеры к походке или манерам людей более медлительных?
31. Быстро ли вы засыпаете?
32. Охотно ли вы выступаете на собраниях, семинарах?
33. Легко ли испортить вам настроение?
34. Легко ли вы отрываетесь от выполняемой работы?
35. Воздерживаетесь ли вы от разговоров, если они мешают другим?
36. Легко ли вас спровоцировать на что-либо?
37. Легко ли вы срабатываетесь с партнером при совместном выполнении какой-либо работы?
38. Всегда ли вы задумываетесь перед выполнением какого-либо важного дела?
39. Если вы читаете какой-либо текст, то удается ли вам следить от начала до конца за ходом рассуждений автора?
40. Легко ли вы вступаете в разговор с попутчиком?

41. Воздерживаетесь ли вы от убеждения кого-либо в том, что он не прав, если считаете это целесообразным?
42. Охотно ли вы беретесь за работу, требующую большой ловкости рук?
43. В состоянии ли вы изменить уже принятое вами решение, учитывая мнение других?
44. Быстро ли вы привыкаете к новой системе работы?
45. Можете ли вы работать ночью после того как работали весь день?
46. Быстро ли вы читаете беллетристическую литературу?
47. Часто ли вы отказываетесь от своих намерений, если возникают препятствия?
48. Сохраняете ли вы самообладание при необходимости?
49. Просыпаетесь ли вы обычно быстро и без труда?
50. В состоянии ли вы воздержаться от моментальной, импульсивной реакции?
51. Можете ли вы работать в шумной обстановке?
52. Можете ли вы воздержаться, когда необходимо, чтобы не сказать правду прямо в глаза?
53. Успешно ли вы сдерживаете волнение перед экзаменом, накануне встречи с начальником и т. п.?
54. Быстро ли вы привыкаете к новой среде?
55. Нравятся ли вам частые перемены?
56. Восстанавливаете ли вы полностью свои силы после ночного отдыха, если накануне днем у вас была тяжелая работа?
57. Избегаете ли вы занятий, выполнение которых требует разнообразных действий в течение короткого времени?
58. Как правило, вы самостоятельно справляетесь с возникшими трудностями?
59. Ожидаете ли вы окончания чьей-то речи, прежде чем начинаете говорить сами?
60. Умея плавать, прыгнули бы вы в воду, чтобы спасти утопающего?
61. Способны ли вы к напряженной учебе, работе?
62. Можете ли вы воздержаться от неуместных замечаний?
63. Придаете ли вы значение постоянству в работе, в приеме пищи, на лекциях и т. п.?
64. Легко ли вам переходить от одного занятия к другому?

65. Взвешиваете ли вы все «за» и «против» перед тем как принять важное решение?
66. Легко ли вы преодолеваете препятствия?
67. Воздерживаетесь ли вы от рассматривания чужих вещей, бумаг?
68. Испытываете ли вы скуку, когда занимаетесь рутинной деятельностью?
69. Удастся ли вам соблюдать запреты, обязательные в общественных местах?
70. Воздерживаетесь ли вы во время разговора, выступления или ответа на вопросы от лишних движений и жестикуляции?
71. Нравится ли вам оживленное движение вокруг?
72. Нравится ли вам работа, требующая больших усилий?
73. В состоянии ли вы длительное время сосредоточивать внимание на выполнении определенной задачи?
74. Любите ли вы задания, требующие быстрых движений?
75. Умеете ли вы владеть собой в трудных жизненных ситуациях?
76. Если надо, подниметесь ли вы с постели сразу же после пробуждения?
77. Можете ли вы после окончания работы терпеливо ждать, когда закончат свою работу другие?
78. Действуете ли вы так же четко и после того как стали свидетелем каких-либо неприятных событий?
79. Быстро ли вы просматриваете газеты?
80. Случается ли вам говорить так быстро, что вас трудно понять?
81. Можете ли вы нормально работать не выспавшись?
82. В состоянии ли вы длительное время работать без перерыва?
83. Можете ли вы работать если у вас болит голова, зубы и т. п.?
84. Спокойно ли вы продолжаете работу, которую необходимо окончить, если знаете, что ваши товарищи развлекаются и ждут вас?
85. Быстро ли вы отвечаете на неожиданные вопросы?
86. Вы обычно быстро говорите?
87. Можете ли вы спокойно работать, если ожидаете гостей?
88. Легко ли вы меняете свое мнение под влиянием разумных аргументов?
89. Терпеливы ли вы?
90. Можете ли вы приспособиться к ритму человека более медлительного?

91. Можете ли вы планировать свои занятия так, чтобы выполнять в одно и то же время несколько взаимосвязанных дел?

92. Может ли веселая компания изменить ваше угнетенное состояние?

93. Умеете ли вы без особого труда выполнять несколько действий одновременно?

94. Сохраняете ли вы психическое равновесие, когда являетесь свидетелем несчастного случая?

95. Любите ли вы работу, требующую множества разнообразных манипуляций?

96. Сохраняете ли вы спокойствие, если кто-либо из близких страдает?

97. Самостоятельны ли вы в трудных жизненных условиях?

98. Свободно ли вы чувствуете себя в большой или незнакомой компании?

99. Можете ли вы сразу прервать разговор, если это требуется (например, при начале киносеанса, концерта, лекции)?

100. Легко ли вы приспосабливаетесь к методам работы других людей?

101. Нравится ли вам часто менять род занятий?

102. Склонны ли вы брать инициативу в свои руки, если случается что-нибудь из ряда вон выходящее?

103. Воздерживаетесь ли вы от смеха в неподходящих случаях?

104. Вы начинаете работать сразу же интенсивно?

105. Решаетесь ли вы выступить против общественного мнения, если вам кажется, что вы правы?

106. Удастся ли вам преодолеть состояние временной депрессии (подавленности)?

107. Нормально ли вы засыпаете после сильного умственного утомления?

108. В состоянии ли вы спокойно долго ждать, например, в очереди?

109. Воздерживаетесь ли вы от вмешательства, если заранее известно, что оно ни к чему не приведет?

110. Можете ли вы спокойно аргументировать свои высказывания во время бурного разговора?

111. Можете ли вы мгновенно реагировать на необычную ситуацию?

112. Ведете ли вы себя тихо, если вас об этом просят?

113. Соглашаетесь ли вы без особых внутренних колебаний на болезненные врачебные процедуры?
114. Умеете ли вы интенсивно работать?
115. Охотно ли вы меняете места развлечения, отдыха?
116. Трудно ли вам привыкнуть к новому распорядку дня?
117. Спешите ли вы оказать помощь в неожиданном случае?
118. Присутствуя на спортивных соревнованиях, в цирке и т. п., держиваетесь ли вы от неожиданных выкриков и жестов?
119. Нравятся ли вам занятия, требующие ведения беседы со многими людьми?
120. Владеете ли вы мимикой?
121. Нравятся ли вам занятия, которые требуют энергичных движений?
122. Считаете ли вы себя смелым человеком?
123. Прерывается ли у вас голос (вам трудно говорить) в необычной ситуации?
124. Можете ли вы преодолеть нежелание работать в момент неудачи?
125. В состоянии ли вы длительное время стоять, сидеть спокойно, если вас об этом просят?
126. В состоянии ли вы преодолеть свое веселье, если это может кого-нибудь задеть?
127. Легко ли вы переходите от печали к радости?
128. Легко ли вы выходите из равновесия?
129. Соблюдаете ли вы без особых затруднений обязательные в вашей среде правила поведения?
130. Нравится ли вам выступать публично?
131. Обычно вы приступаете к работе быстро, без длительного подготовительного периода?
132. Готовы ли вы прийти на помощь другому, рискуя жизнью?
133. Энергичны ли ваши движения?
134. Охотно ли вы выполняете ответственную работу?

Обработка результатов

Опросник Я. Стреляу основан на теории темпераментов И.П. Павлова. Оценка степени выраженности каждого свойства темперамента – силы процессов **возбуждения** и **торможения**, а также их **подвижно-**

сти производится путем суммирования баллов, полученных за ответы на вопросы.

Совпадение вашего ответа с ключом – 2 балла

«Не знаю» – 1 балл

Несовпадение – 0

Ключ к опроснику Я. Стреляу

Сила процессов возбуждения СВ:

Да: 3, 4, 7, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 24, 32, 39, 45, 56, 58, 60, 61, 66, 72, 73, 78, 81, 82, 83, 94, 97, 98, 102, 105, 106, 113, 114, 117, 121, 122, 124, 130, 132, 133, 134.

Нет: 47, 51, 107, 123.

Сила процессов торможения СТ:

Да: 2, 5, 8, 10, 12, 27, 30, 35, 37, 38, 41, 48, 50, 52, 53, 62, 65, 67, 69, 70, 75, 77, 84, 87, 89, 90, 96, 99, 103, 108, 109, 110, 112, 118, 120, 125, 126, 129.

Нет: 18, 34, 36, 59, 128.

Подвижность нервных процессов:

Да: 1, 6, 9, 11, 14, 20, 22, 26, 28, 29, 31, 33, 40, 42, 43, 44, 46, 49, 54, 55, 64, 68, 71, 74, 76, 79, 80, 85, 86, 88, 91, 92, 93, 95, 100, 101, 104, 107, 111, 115, 119, 127, 131.

Нет: 25, 57, 63, 116.

Сумма в **42 балла** и выше рассматривается как высокая степень выраженности свойства. Оценивается также **Уравновешенность** процессов торможения и возбуждения как отношение силы процесса возбуждения к силе процесса торможения ($СВ / СТ \geq 1$ или $СВ / СТ \leq 1$). Чем ближе отношение к 1, тем более высокая уравновешенность процессов. Если соотношение больше 1 – преобладание процессов возбуждения.

Формулы типов темперамента

СУП – сильный, уравновешенный, подвижный (сангвиник)

СНП – сильный, неуравновешенный, подвижный (холерик)

СУИ – сильный, уравновешенный, инертный (флегматик)

Слабый – меланхолик, диагностируется в случае низких значений по шкалам (36 и менее баллов).

1.4.3. Самооценка структуры темперамента (Методика Б.Н. Смирнова)

Инструкция. Ответьте на каждый вопрос либо «да», либо «нет». Не тратьте много времени на обдумывание вопросов. Давайте тот ответ, который первым приходит в голову. Отвечайте на все вопросы подряд, ничего не пропуская. Чем искреннее вы это сделаете, тем точнее и правильнее сможете изучить свой темперамент.

1. Вы любите часто бывать в компании?
2. Вы избегаете иметь вещи, которые ненадежны, непрочны, хотя и красивы?
3. Часто ли у вас бывают подъемы и спады настроения?
4. Во время беседы вы очень быстро говорите?
5. Вам нравится работа, требующая полного напряжения сил и способностей?
6. Случается ли, что вы передаете слухи?
7. Считаете ли вы себя человеком очень веселым и жизнерадостным?
8. Вы так привыкаете к определенной одежде, ее цвету, покрою, что неохотно меняете ее на что-нибудь другое?
9. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в людях, которые вас понимают, могут ободрить и утешить?
10. У вас очень быстрый почерк?
11. Ищете ли вы себе сами работу, занятие, хотя можно было бы и отдыхать?
12. Случается ли так, что вы не выполняете своих обещаний?
13. У вас много очень хороших друзей?
14. Трудно ли вам оторваться от дела, которым вы поглощены, и переключиться на другое?
15. Часто ли вас терзает чувство вины?
16. Обычно вы ходите очень быстро, независимо от того, спешите или нет?
17. В школе вы бились над трудными задачами до тех пор, пока не решали их?
18. Бывает ли, что иногда вы соображаете хуже, чем обычно?
19. Вам легко найти общий язык с незнакомыми людьми?
20. Часто ли вы планируете, как будете себя вести при встрече, в беседе?
21. Вы вспыльчивы и вас легко ранить намеками и шутками?

22. Во время беседы вы обычно жестикулируете?
23. Чаще всего вы просыпаетесь утром свежим и хорошо отдохнувшим?
24. Бывают ли у вас такие мысли, в которые вы не хотели бы посвящать других?
25. Вы любите подшучивать над другими?
26. Склонны ли вы к тому, чтобы основательно проверить свои мысли, прежде чем сообщать их кому-либо?
27. Часто ли вам снятся кошмары?
28. Обычно вы легко запоминаете и усваиваете новый учебный материал?
29. Вы настолько активны, что вам трудно даже несколько часов находиться без дела?
30. Бывало ли, что разозлившись, вы выходили из себя?
31. Вам нетрудно внести оживление в довольно скучную компанию?
32. Вы обычно довольно долго раздумываете, принимая даже не очень важное решение?
33. Вам говорили, что вы принимаете все слишком близко к сердцу?
34. Вам нравится играть в игры, требующие быстроты и хорошей реакции?
35. Если у вас что-то долго не получается, то обычно вы все же пытаетесь сделать это?
36. Возникало ли у вас, хотя и кратковременно, чувство раздражения к вашим родителям?
37. Считаете ли вы себя открытым и общительным человеком?
38. Обычно вам трудно взяться за новое дело?
39. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
40. Обычно вам трудно заниматься чем-то с медлительными и неторопливыми людьми?
41. В течение дня вы можете долго и продуктивно заниматься чем-либо, не чувствуя усталости?
42. У вас есть привычки, от которых следовало бы избавиться?
43. Вас принимают иногда за человека беззаботного?
44. Считаете ли вы хорошим другом только того, чья симпатия к вам надежна и проверена?
45. Вас можно быстро рассердить?
46. Во время дискуссии вы обычно быстро находите подходящий ответ?

47. Вы можете заставить себя долго и продуктивно, не отвлекаясь, заниматься чем-либо?

48. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?

Методика Б.Н.Смирнова для изучения структуры темперамента позволяет диагностировать следующие полярные свойства:

экстраверсия – интроверсия,
ригидность – пластичность,
эмоциональная возбудимость – уравновешенность,
темп реакций (быстрый – медленный),
активность (высокая – низкая),

а также **искренность** испытуемого в ответах на вопросы.

Каждое свойство темперамента оценивается в баллах по приведенному ниже ключу. Общее число баллов по каждому свойству определяется как сумма баллов за совпадения ваших ответов с ответами «**да**» и «**нет**» в ключе. Будьте внимательны при подсчете, так как разные номера вопросов оцениваются различным количеством баллов.

Т а б л и ц а 3

Ключ к методике Б.Н. Смирнова

Свойства темперамента	«ДА»	Балл	«НЕТ»	Балл
1. Экстраверсия	1, 7, 23, 19, 25, 31, 37 4, 43	3 2	2	1
2. Ригидность	8, 26, 32 2, 14, 20, 38, 44	3 2	37 19, 46	2 1
3. Эмоциональная возбудимость	15, 21, 33, 39, 45 3, 9 27	3 2 1		
4. Темп реакций	4, 16, 28 10, 22, 34, 40, 46 17, 29, 37	3 2 1		
5. Активность	5,11,17,23,29,35,41,47 10	3 1	38	1
6. Искренность	30,36,42,48 6,12 18,25,24	3 2 1	23	1

Установите искренность своих ответов по шкале Искренность: высокая – 13–20 баллов; средняя – 8–12 баллов; низкая – 0–7 баллов.

Руководствуясь табл. 4, определите степень выраженности каждого из рассматриваемых свойств темперамента и напишите заключение, например: *«Мой темперамент характеризуется очень высокой экстраверсией (22 балла), средней пластичностью (7 баллов), высокой эмоциональностью (15 баллов), быстрым темпом реакций (14 баллов), низкой активностью (9 баллов)»*.

Таблица 4

Средняя оценка и зоны выраженности свойств темперамента

Экстраверсия	Ригидность	Эмоциональная возбудимость	Темп реакций	Активность
22 – 26 очень высокая	16 – 23 очень высокая	18 – 20 очень высокая	20 – 22 очень быстрый	24 – 26 очень высокая
17 – 21 высокая	12 – 15 высокая	14 – 17 высокая	14 – 19 быстрый	21 – 23 высокая
12 – 16 средняя	7 – 11 средняя	8 – 12 средняя	9 – 13 средний	14 – 20 средняя
7 – 11 высокая	3 – 6 высокая	4 – 7 высокая	5 – 8 медленный	9 – 13 низкая
0 – 6 очень высокая Интроверсия	0 – 2 очень высокая Пластичность	0 – 3 очень высокая Эмоциональная уравновешенность	0 – 4 очень медленный	0 – 8 очень низкая

Вопросы

1. Какой стиль работы присущ холерику?
2. В каких условиях учебной деятельности сангвиник может учиться наиболее успешно?
3. Проанализируйте особенности своего темперамента и опишите его сильные и слабые стороны.
4. Можно ли оценить какой-либо тип темперамента лучше, а какой-либо – хуже?

5. Какие экспериментальные данные ставят под сомнение утверждение о том, что свойства нервной системы могут изучаться только с помощью условно-рефлекторных процедур?

6. Какие в настоящее время существуют трудности на пути создания общей теории темперамента?

7. С помощью каких методов изучаются свойства нервной системы у животных и человека?

Тема 2. Характер человека

2.1. Определение характера

Характер – это индивидуально-своеобразные свойства психики, которые отражают устойчивое отношение человека к окружающему миру и самому себе и проявляются в привычных формах поведения.

Физиологическая основа характера – это сплав свойств типа нервной системы и сложных устойчивых систем временных нейронных связей, выработанных в результате индивидуального жизненного опыта.

Черта характера – это индивидуальная привычная форма поведения, в которой реализуется отношение человека к действительности или себе самому.

Классификация черт характера

Принято выделять 5 групп черт характера, выражающих отношение человека:

- к обществу, другим людям (добродота, отзывчивость, требовательность и др.);
- к себе (самолюбие, честолюбие, скромность и др.);
- к труду (трудолюбие, лень, безответственность и др.);
- к материальным благам, вещам (аккуратность, неряшливость, щедрость и др.);
- к идеологии (материалист, идеалист, эстет и др.).

Последовательность развития черт характера в жизни человека (по Б.Г. Ананьеву)

1. Первыми возникают черты характера, связанные с отношением к другим людям – коммуникативные черты.

2. Позднее складывается блок черт характера, выражающих отношение к объективной предметной среде – предметно-действенные (де-

ловые) черты, связанные с познанием среды и предметной деятельностью.

3. Позже других складывается система отношений личности самой к себе – рефлексивные свойства характера, на основе которых оформляется «Я-концепция» и самосознание личности.

В современной зарубежной характерологии выделяют четыре направления в описании характера:

1) *конституционно-биологическое* – характер, по существу, определяется особенностями телосложения и темперамента человека (подход Э. Кречмера);

2) *психоаналитическое* – характер объясняется исходя из бессознательных влечений человека (З. Фрейд, К.Г. Юнг, А. Адлер);

3) *идеологическое* – характер как результат влияния этико-логических запретов-санкций на первичные инстинктивные потребности человека; то, какие инстинкты тормозятся, зависит от внутренних свойств личности (психоэтическая теория А. Робекса);

4) *социальное* – характер определяется социальным положением человека, системой социальных ролей (Г. Салливан, Дж. Мид, Ч. Кули).

Вопросы

1. Опишите особенности проявления одной и той же черты характера у холерика, сангвиника, флегматика, меланхолика.

2. К какой системе отношений принадлежат самые неприятные, на ваш взгляд, черты характера людей? Приведите пример проявления этих черт в жизни.

3. Ознакомьтесь по литературе, указанной в конце раздела, с одной из перечисленных типологий характера.

2.2. Акцентуации характера

Из данных известных отечественных психиатров (П.Б. Ганнушкина, О.В. Кербинова, А.Е. Личко) и представителей немецкой школы (К. Шнайдера, К. Леонгарда и др.) следует, что у 20 – 50 процентов людей некоторые черты характера и темперамента столь заострены (акцентуированы), что при определенных обстоятельствах приводят к однотипным конфликтам и нервным срывам. Выраженность акцентуации бывает различной: от легко заметной лишь ближайшему окружению до крайних вариантов нормы. Степень выраженности черт характера можно представить следующей схемой (рис. 3).

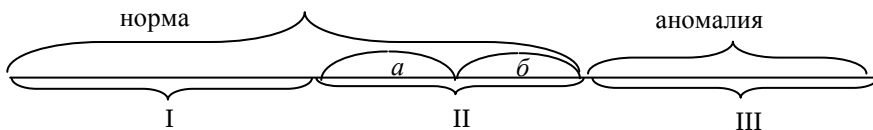


Рис. 3. Соотношение нормы и аномалии в характере:

I – «средние» характеры; II – «акцентуированные» характеры; а – скрытые акцентуации; б – явные акцентуации; III – психопатии (по Ю.Б. Гиппенрейтер)

Акцентуация характера – это наличие яркой черты или нескольких ярких черт, которые обнаруживают избирательную уязвимость личности в отношении определенных воздействий.

Психопатия – это аномалия характера, когда определенная яркая черта накладывает властный отпечаток на весь душевный склад личности, в течение жизни не подвергается изменениям и мешает социальной адаптации.

Критерии наличия психопатий

1. Относительная стабильность проявлений во времени, т. е. отсутствие изменения в течение жизни.
2. Тотальность (подчинение всех личностных проявлений акцентуации).
3. Социальная дезадаптация.

Выраженность акцентуации бывает различной: от легко заметной лишь ближайшему окружению до крайних вариантов нормы. Каждая из акцентуаций предопределяет избирательную чувствительность, слабость по отношению к одним жизненным обстоятельствам при довольно высокой устойчивости к другим. В благоприятных условиях, когда не попадают под удар слабые звенья личности, человек может добиться значительных достижений. В акцентуации характера таким образом заложены как положительные, так и отрицательные социальные черты. Однако крайняя степень выраженности акцентуированных черт скорее всего будет постоянным источником социальной дезадаптации личности и психических срывов.

Например, для лиц с **гипертимной** акцентуацией характерно подвижное поведение с повышенным настроением. Это оптимистичные, активные, очень общительные люди. Нередко одаренные личности, обладающие многосторонними способностями, деятельные, напористые. Однако интересы их крайне неустойчивы. Такие люди часто поверхностны, непостоянны, им не хватает внимания и выдержки. Они не способны длительное время заниматься одним и тем же делом. Как

правило, гипертимные личности отличаются завышенной самооценкой, не переносят критики в свой адрес, плохо поддаются управлению, им свойственны вспышки раздражительности, агрессивности и т. п.

У лиц с **демонстративной** акцентуацией довольно много положительных психологических черт. Прежде всего, это хорошо развитые навыки общения, умение очень тонко почувствовать и понять собеседника, «актерские» способности и т. п. Однако часто оказывается, что все эти положительные качества используются демонстративной личностью только для достижения своих личных целей. Как правило, это глубоко эгоцентричные, ненадежные (в моральном плане) и неискренние люди. Однако их умение «играть в искренность», демонстрировать нужные эмоции может ввести в заблуждение многих людей. Подобные специфические особенности поведения характерны и для других типов акцентуации личности, — их выявляют с помощью специальных методик и путем наблюдения.

2.3. Оценка акцентуаций характера

Понятие акцентуации позволило подойти к **типологии характера**, что нашло свое отражение в подходе К. Леонгарда, выделившего отдельные типы акцентуантов. Оценка выраженности акцентуации характера осуществляется на основе опросника, предложенного К. Леонгардом и Я. Шмишеком. Ответы обрабатываются по специальной методике, показатель рассчитывается по каждому типу. О наличии акцентуации свидетельствует показатель, превышающий определенный количественный порог. Часто наблюдается акцентуация по нескольким типам одновременно (смешанный тип). При помощи методики могут быть выявлены следующие 10 типов акцентуантов: *гипертимный, застревающий, эмотивный (или аффективно-лабильный), педантичный, тревожный, циклотимный, демонстративный, возбудимый, дистимный, экзальтированный*.

2.4. Опросник К. Леонгарда–Я. Шмишека

Инструкция. *Опросник состоит из 88 вопросов – постарайтесь ответить на них однозначно «да» или «нет». Возможно, что некоторые утверждения вам будет трудно точно оценить. В этом случае постарайтесь сделать предположительный выбор. Если утвер-*

*ждение по отношению к вам бывает и верно, и неверно, выбирайте решение в соответствии с тем, **что бывает чаще**. Если утверждение по отношению к вам бывает верно и неверно в разные периоды вашей жизни, выбирайте решение так, **как это правильно в настоящее время**.*

Если вы сомневаетесь, то имейте в виду, что всякое утверждение, которое вы не можете расценить по отношению к себе как верное, следует считать неверным.

1. У вас чаще веселое и беззаботное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает ли так, что у вас на глаза наворачиваются слезы в кино, театре, в беседах и т. п.?
4. Сделав что-то, вы сомневаетесь, все ли сделали правильно, и, не успокаиваетесь до тех пор, пока окончательно не убедитесь?
5. В детстве вы были такими же смелыми и отчаянными, как все ваши сверстники?
6. Верно ли, что ваше настроение подвержено резким колебаниям?
7. Являетесь ли вы обычно центром внимания в обществе, компании?
8. У вас бывают дни, когда без особой причины наступает сентиментальное настроение?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли вы восторгаться, восхищаться чем-нибудь?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Вы быстро забываете обиду?
13. Мягкосердечны ли вы?
14. Отправляя письмо, вы проверяете, достигло ли оно адресата?
15. Стремитесь ли вы всегда считаться в числе лучших студентов (работников)?
16. Бывало ли вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой (а может быть, такое чувство вас посещает и теперь, в зрелом возрасте)?
17. Стремитесь ли вы во всем и всюду соблюдать порядок?
18. Зависит ли ваше настроение от внешних обстоятельств?
19. Все ли ваши знакомые хорошо относятся к вам?
20. Часто ли вы ощущаете сильное внутреннее беспокойство, предчувствуете беды, неприятность?
21. Бывает ли у вас подавленное настроение?

22. Была ли у вас хотя бы один раз истерика или нервный срыв?
23. Трудно ли вам долго усидеть на одном месте?
24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, энергично ли вы отстаиваете свои интересы?
25. Можете ли вы резать курицу, овцу?
26. Раздражает ли вас, если дома занавески или скатерть висят неровно? Вы сразу же стремитесь поправить их?
27. Когда вы были ребенком, боялись ли вы оставаться дома вечером в одиночестве?
28. Часто ли без видимой причины вы теряете душевное равновесие?
29. Относите ли вы себя к категории очень добросовестных работников?
30. Быстро ли вы начинаете злиться или впадать в гнев?
31. Бываете ли вы иногда абсолютно беззаботны и веселы?
32. Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально «пронизывает» вас?
33. Как вы думаете, получился бы из вас ведущий в юмористическом представлении, КВН?
34. Вы обычно высказываете свое мнение людям достаточно откровенно, прямо и недвусмысленно?
35. Вам трудно переносить вид крови?
36. Любите ли вы работу с высокой личной ответственностью?
37. Способны ли вы защитить человека, с которым поступили несправедливо?
38. Испытываете ли вы беспокойство, когда спускаетесь в темный подвал?
39. Предпочитаете ли вы такую работу, где действовать надо быстро, но требования к качеству не очень высоки?
40. Общительный ли вы человек?
41. Вы охотно выступали на школьных вечерах с чтением стихов?
42. Вы убегали в детстве из дома?
43. Ваша жизнь вам кажется трудной?
44. Бывало ли так, что после конфликта, обиды, вы были до того расстроены, что идти на работу казалось просто невыносимым?
45. Чувство юмора не покидает вас даже в неудачах?
46. Обычно вы первым предпринимаете шаги к примирению?
47. Вы очень любите животных?

48. Возвращаетесь ли вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в безопасном состоянии?

49. Преследует ли вас иногда неясная мысль, что с вами, вашими близкими может случиться что-то страшное?

50. Считаете ли вы, что ваше настроение очень изменчиво?

51. Трудно ли вам делать доклад (выступать на сцене) перед большим количеством людей?

52. Вы можете ударить человека, если он вас оскорбил?

53. У вас довольно большая потребность в общении с другими людьми?

54. При каких-либо разочарованиях вы впадаете в глубокое отчаяние?

55. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?

56. Настойчиво ли вы добиваетесь намеченной цели, даже если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?

57. Может ли фильм-трагедия вызвать у вас слезы?

58. Часто ли вам бывает трудно уснуть из-за того, что проблемы прожитого дня или будущего все время «крутятся» в ваших мыслях?

59. В школе вы иногда подсказывали своим товарищам или давали списывать?

60. Потребуется ли вам большое напряжение воли, чтобы ночью пройти одному через кладбище?

61. Придаете ли вы значение тому, чтобы каждый предмет в вашем доме имел свое строго определенное место?

62. Бывает ли так, что засыпая в хорошем настроении, вы на следующий день встаете в подавленном состоянии, длящемся несколько часов?

63. Вы легко приспосабливаетесь к новым условиям?

64. Подвержены ли вы головным болям?

65. Вы часто смеетесь?

66. Можете ли вы быть приветливым даже с тем, кого явно не цените, не любите, не уважаете?

67. Вы подвижный человек?

68. Вы очень переживаете из-за несправедливости?

69. Вы очень любите природу?

70. Уходя из дома или ложась спать, вы проверяете, закрыт ли газ, погашен свет, заперта ли дверь?

71. Вы считаете себя человеком боязливым?
72. Изменяется ли ваше настроение при употреблении алкоголя?
73. Вы с удовольствием принимали участие в художественной самодетельности?
74. Бывает ли у вас иногда пессимистическое настроение?
75. Часто ли вам хочется уехать куда-нибудь далеко?
76. Иногда у вас резко меняется настроение от большой радости к глубокой тоске?
77. Легко ли вам удается поднять настроение друзьям в компании?
78. Долго ли вы переживаете обиду?
79. Склонны ли вы достаточно длительное время переживать горести других людей?
80. Часто ли, будучи школьником, вы переписывали страницу в вашей тетради, если случайно ставили кляксу?
81. Относите ли вы к другим людям с недоверием и осторожностью?
82. Часто ли вы видите страшные сны?
83. Бывает ли, что вы остерегаетесь того, что броситесь под колеса проходящего мимо поезда или, стоя у окна многоэтажного дома, можете внезапно выпасть из окна?
84. В веселой компании вы обычно веселы?
85. Вы человек, который хорошо переносит трудности, но не думает о них постоянно?
86. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, если примите алкоголь?
87. В беседе вы немногословны?
88. Если бы вам пришлось играть на сцене, смогли бы вы так войти в роль, чтобы позабыть о том, что это только игра?

Ключи к методике

Акцентуация определяется по количеству набранных баллов. Если число баллов меньше 12, то акцентуации нет, если от 18 до 24 баллов, то акцентуация есть. От 12 до 18 баллов – акцентуация проявляется как особенность поведения. Балл засчитывается при совпадении вашего ответа с ответом в ключе. При подсчете вводится выравнивающий множитель **К**. Таким образом, полученную сумму баллов для каждого вида акцентуации вы умножаете на число, проставленное рядом в графе **К**.

Ключи к методике К. Леонгарда–Я. Шмишека

Тип акцентуации	«ДА»	«НЕТ»	К
1. Гипертимный	1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77	–	3
2. Застревающий	2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81	12, 46, 59	2
3. Эмотивный	3, 13, 35, 47, 57, 69, 79	25	3
4. Педантичный	4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83	36	2
5. Тревожный	16, 27, 38, 49, 60, 71, 82	5	3
6. Циклотимный	6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84	–	3
7. Демонстративный	7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88	51	2
8. Возбудимый	8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86	–	3
9. Дистимный	9, 21, 43, 75, 87	31, 53, 65	3
10. Экзальтированный	10, 32, 54, 76	–	6

Изобразив профиль акцентуаций на графике можно оценить, какие акцентуации можно считать выраженными, а какие – расценивать как проявления.

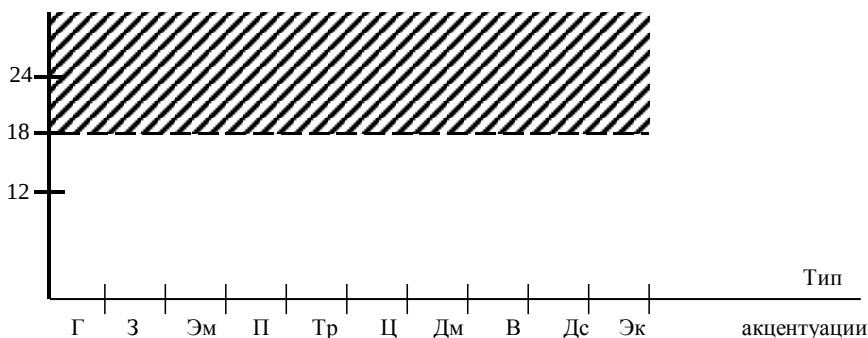


Рис. 4. График границ профилей акцентуаций

**Особенности общения и поведения в зависимости от типа
акцентуации характера**

1. Гипертимный тип	
Особенности общения и поведения	Чрезмерно приподнятое настроение, отсутствие самокритичности. Человек всегда весел, разговорчив, энергичен, самостоятелен; стремится к лидерству, авантюрам, не реагирует на замечания, игнорирует наказания, часто теряет грань дозволенного. Энергия часто направлена на употребление спиртного, наркотиков, на беспорядочную половую жизнь. К его необоснованному оптимизму и переоценке своих возможностей необходимо относиться сдержанно
Привлекательные черты	Энергичность, жажда деятельности, инициативность, чувство нового, оптимизм
Отталкивающие черты	Легкомысленность, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к обязанностям, раздражительность в кругу близких людей
Ситуации, в которых возможен конфликт	Противопоказаны монотонность, одиночество; условия жесткой дисциплины, постоянные нравоучения могут вызвать гнев
Предпочитаемая деятельность	Работа, связанная с постоянным общением: организаторская, снабженческая деятельность, служба быта, спорт, театр. Склонность к смене профессии, места работы
2. Дистимный тип	
Особенности общения и поведения	Постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословность, пессимистичность. Человек тяготеет шумным обществом, с сослуживцами близко не сходится. В конфликты вступает редко, чаще является в них пассивной стороной. Ценит тех, кто дружит с ним, и склонен им подчиняться
Привлекательные черты	Серьезность, высокая нравственность, добросовестность, справедливость
Отталкивающие черты	Пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, отрыв от коллектива
Ситуации, в которых возможен конфликт	Ситуации, требующие бурной деятельности, смена привычного образа жизни – противопоказаны. Склонность к невротической депрессии

Предпочитаемая деятельность	Работа, не требующая широкого круга общения
3. Циклотимный тип	
Особенности общения и поведения	Общительность циклически меняется (высокая в период повышенного настроения и низкая в период подавленности)
Привлекательные черты	В период подъема настроения проявляет себя как человек с гипертимной акцентуацией, в период спада – с дистимической: обостренно воспринимает неприятности, вплоть до самоубийства
Отталкивающие черты	
Ситуации, в которых возможен конфликт	
Предпочитаемая деятельность	Интересы зависят от цикла настроения. Склонность к разочарованию в профессии, смене места работы
4. Эмотивный тип	
Особенности общения и поведения	Чрезмерная чувствительность, ранимость. Человек глубоко переживает малейшие неприятности, излишне чувствителен к замечаниям, неудачам, поэтому у него чаще печальное настроение. Предпочитает узкий круг друзей и близких, которых понимает с полуслова. Редко вступает в конфликты, играет в них пассивную роль. Обиды не выплескивает наружу
Привлекательные черты	Очень сострадателен, жалостлив, радуется чужим удачам. Исполнителен, с высоким чувством долга. Хороший семьянин
Отталкивающие черты	Крайняя чувствительность, слезливость. Может провоцировать нападки невоспитанных или раздражительных людей
Ситуации, в которых возможен конфликт	Ссора с близким человеком, смерть или болезнь родных воспринимается трагически. Противопоказаны несправедливость, хамство, пребывание в окружении грубых людей. Склонен к невротической депрессии, инфаркту, гипертонии
Предпочитаемая деятельность	Сфера искусства, медицина, воспитание детей, уход за животными, растениями

5. Демонстративный тип	
Особенности общения и поведения	Стремится быть в центре внимания и добивается своих целей любой ценой: слезы, обмороки, скандалы, болезни, хвастовство, наряды, необычные увлечения, ложь. Легко забывает о своих неблагоприятных поступках. Поведение зависит от человека, с которым имеет дело. Характерна высокая приспособляемость к людям
Черты, привлекательные для собеседников	Обходительность, упорство, целенаправленность, актерское дарование, способность увлечь других, неординарность
Черты, отталкивающие и способствующие конфликту	Эгоизм, необузданность поступков, хвастливость, отлынивание от работы, склонность «заболевать» в самые ответственные и трудные моменты. Способен к интригам, самоуверен и амбициозен. Провоцирует конфликты, при этом активно защищается
Ситуации, в которых возможен конфликт	Склонность к истерии. Ситуации ущемления интересов, недооценка заслуг, низвержение с «пьедестала» вызывают истерическую реакцию. Замкнутый круг общения и однообразная работа – угнетают
Предпочитаемая деятельность	Благоприятна работа с постоянно меняющимися кратковременными контактами
6. Возбудимый тип	
Особенности общения и поведения	Повышенная раздражительность, несдержанность, угрюмость, агрессивность, «занудливость». Но возможны и лживость, угодливость, услужливость (как маскировка). Склонность к хамству и нецензурной брани, молчаливости, замедленности в беседе. Активно и часто конфликтует, не избегает ссор с начальством, неуживчив в коллективе, деспотичен и жесток в семье
Привлекательные черты	Вне приступов гнева – добросовестен и аккуратен. Любит детей
Отталкивающие черты	Раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и ярости, часто с рукоприкладством, жестокость. Склонность к аморальному поведению и злоупотреблению алкоголем; может совершать асоциальные поступки

Ситуации, в которых возможен конфликт	Склонность к конфликтам по незначительным поводам, к невротическим срывам, психопатии, правонарушениям
Предпочитаемая деятельность	Физический труд, атлетические виды спорта. Из-за неуживчивости часто меняет место работы. Необходимо вырабатывать выдержку, самоконтроль
7. Застревающий тип	
Особенности общения и поведения	«Застревает» на своих чувствах, мыслях, не может забыть обид, «сводит счеты». Служебная и бытовая несговорчивость, склонность к затяжным склокам. В конфликтах часто бывает активной стороной, четко определяет круг врагов и друзей. Проявляет властолюбие, занудлив в нравоучениях
Привлекательные черты	Стремление добиться высоких результатов в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, крепкие, устойчивые взгляды
Отталкивающие черты	Обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревнивость, раздутое до фанатизма чувство справедливости
Ситуации, когда возможен конфликт	Задетое самолюбие, несправедливая обида, препятствие к достижению честолюбивых целей, ситуация ревности способна вызвать «бред преследования, ревности» и т. п.
Рекомендуемая деятельность	Работа, дающая ощущение независимости и возможности проявить себя. Необходимо развивать гибкость и способность забывать мелкие обиды
8. Педантичный тип	
Особенности общения и поведения	Выраженная занудливость в виде «переживания подробностей», на службе способен «замучить» посетителей формальными требованиями, домашних изнуряет чрезмерной аккуратностью
Привлекательные черты	Добросовестность, аккуратность, серьезность, надежность в делах и чувствах, ровное настроение
Отталкивающие черты	Формализм, крючкотворство, «занудливость», стремление переложить принятие важного решения на других

Ситуации конфликта	Ситуации личной ответственности за важное дело, недооценка их заслуг, склонность к навязчивостям, психастения
Рекомендуемая деятельность	Профессии, не связанные с большой ответственностью, предпочитает «бумажную работу», не склонен менять место работы
9. Тревожный тип	
Особенности общения и поведения	Пониженный фон настроения, тревога за себя и близких, робость, неуверенность, крайняя нерешительность. Долго переживает неудачу, сомневается в своих действиях. Редко вступает в конфликты, играет пассивную роль
Привлекательные черты	Дружелюбие, самокритичность, исполнительность
Отталкивающие и способствующие конфликту черты	Боязливость, чувство незащищенности. Может служить мишенью для шуток, «козлом отпущения»
Ситуации, в которых возможен конфликт	Ситуации страха, угрозы, наказания, насмешек, несправедливых обвинений противопоказаны. Склонность к психастении
Предпочитаемая деятельность	Не может быть руководителем, принимать ответственные решения, так как склонен бесконечно взвешивать, переживать и сомневаться
10. Экзальтированный (лабильный) тип	
Особенности общения и поведения	Очень изменчивое настроение, ярко выраженные эмоции, повышенная отвлекаемость на внешние события, словоохотливость, влюбчивость
Привлекательные черты	Альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств, привязанность к друзьям
Отталкивающие и способствующие конфликту черты	Чрезмерная впечатлительность, патетичность, подверженность отчаянию
Ситуации, в которых возможен конфликт	Неудачи, горестные события воспринимает трагически. Склонность к невротической депрессии
Предпочитаемая деятельность	Сфера искусств, художественные виды спорта. Профессии, связанные с близостью к природе

11. Экстравертированный (конформный) тип	
Особенности общения и поведения	Высокая общительность, словоохотливость до болтливости. Человек очень несамостоятельный, своего мнения не имеет, стремится быть как все, неорганизован, предпочитает подчиняться. Приказы начальства принимает без раздумия. В общении с друзьями и в семье уступает лидерство другому
Привлекательные черты	Готовность выслушать «исповедь» другого, исполнительность
Отталкивающие и способствующие конфликту черты	«Человек без царя в голове», подвержен чужому влиянию, совершает необдуманные поступки, легковверен, имеет страсть к развлечениям
Ситуации, в которых возможен конфликт	Ситуации вынужденного одиночества, бесконтрольность и нерегламентированность жизни противопоставлены. Склонность к гипоманиакальности
Предпочитаемая деятельность	Легкая приспособляемость к новой работе. Когда задачи и правила поведения четко определены, может быть хорошим исполнителем
12. Интровертированный (шизоидный, аутистический) тип	
Особенности общения и поведения	Необщительность, замкнутость, погруженность в себя, повышенная ранимость. О себе ничего не рассказывает, свои переживания не раскрывает. Его поведение и логика часто непонятны окружающим. Любит одиночество. В конфликты вступает редко – только если пытаются вторгнуться в его внутренний мир. Разборчив в выборе супруга, занят поиском идеала. Эмоциональная холодность и слабая привязанность к близким
Привлекательные черты	Сдержанность, сдержанность, обдуманность поступков, наличие твердых убеждений, принципиальность
Отталкивающие и способствующие конфликту черты	Упорное отстаивание своих нереальных взглядов. На все имеет свою точку зрения, часто резко отличающуюся от мнения большинства
Ситуации, в которых возможен конфликт	Противопоказаны лишение «хобби», любимой работы. Одиночество и навязчивость, грубость, бесцеремонность окружающих усиливают замкнутость. Возможны случаи заболевания шизофренией

Предпочитаемая деятельность	Работа, не требующая широкого круга общения. Интересы к теоретическим наукам, философским размышлениям, коллекционированию, шахматам, музыке, фантастике
-----------------------------	--

Вопросы

1. Опишите особенности поведения в конфликтной ситуации демонстративной и педантической личности.
2. Каковы особенности проявления акцентуаций в подростковом возрасте?
3. Что дает знание типологии характера в развитии деловых контактов с другими людьми? (Приведите пример.)

2.4. Типология характеров Э. Фромма

Среди зарубежных типологий характера большее распространение получила концепция типов характера Э. Фромма. Тип характера определяет ориентация (доминирующая социальная установка). Ориентация – это направленность человека на определенный «источник всех благ» (вовне или в самом себе), его отношение к этим источникам, фиксируемое в способах достижения этих благ. Фромм выделяет два типа ориентаций: *продуктивные и непродуктивные*

А. Непродуктивные ориентации

1. **Рецептивная (берущая) ориентация.** Источник всех благ лежит вне человека и единственный способ обрести желаемое – получить его из внешнего мира. Такие люди хотят получать любовь, но не способны ее давать; они готовы к восприятию идей, поскольку не способны их производить; им всегда нужен кто-то, кто может дать им информацию, и поэтому предоставленные сами себе они оказываются парализованными.

2. **Эксплуататорская ориентация.** Люди с этим типом ориентации не надеются получить что-то в дар: они отнимают желаемое силой и хитростью. Эти люди крадут и присваивают все: любовь, идеи, вещи. Каждый другой человек рассматривается ими как объект эксплуатации и оценивается по его полезности.

3. **Стяжательская ориентация.** Люди этого типа не верят, что им кто-то что-то может дать (рецептивная ориентация) или они смогут украсть или присвоить (эксплуататорская ориентация). Они стремятся к экономии и стяжательству, а трата воспринимается ими как личная угроза.

4. **Рыночная ориентация.** Этот тип ориентации не развивает в человеке какого-либо специфического и постоянного вида отношений (в отличие от предыдущих). Для него характерна изменчивость установок; главная цель – лучше продать себя, свои знания, услуги, умения и т. д. Человек с рыночным характером развивает в себе только то, что можно пустить на продажу.

Отметим, что Э. Фромм не дает только отрицательной оценки приведенным выше типам ориентаций. Он анализирует и их положительные для целостной структуры характера стороны.

Б. Продуктивная ориентация

Связана с поиском «источника всех благ» в самом себе, в своем внутреннем мире. Для людей этого типа характера важно использовать все свои силы и реализовать заложенные в себе возможности. Они стремятся к свободе и независимости от внешних обстоятельств.

2.5. Из истории характерографии

Первое описание характерных типов поведения известно из трудов древнегреческого философа Теофраста (IV век до н. э.). Мы предлагаем несколько образцов его точных и остроумных наблюдений за особенностями поведения, чтобы вы убедились, как мало изменился человек за много веков...

Недоверчивый

Недоверчивость – это какая-то склонность подозревать всех в нечестности. *А недоверчивый вот какой человек.* Отправив на рынок раба за съестным, он посылает за ним вслед другого разузнать, почему тот покупал... Лежа в постели, спрашивает жену, заперла ли она денежный сундук и запечатала ли шкаф с серебряной посудой, заложила ли на большой засов дверь во двор; и даже если жена подтверждает все это, он вскакивает нагишом с постели, зажигает светильник и босой бежит вокруг, чтобы все проверить...

Льстец

Лесть можно определить как недостойное обхождение, выгодное льстецу. *А льстец вот какой человек...* Накупив яблок и груш, он угощает детей на глазах отца и целует их со словами: «Славного отца птенцы». Первым из гостей он расхваливает хозяйское вино и приговаривает: «Да и в еде ты знаешь толк!» Затем, попробовав что-нибудь со стола, повторяет: «Что за славный кусочек!» И дом-то по словам льстеца прекрасно построен, и земельный участок отлично обработан, и портрет похож...

Бестактный

Бестактность – это неумение выбрать подходящий момент, причиняющее неприятность людям, с которыми общаешься. *А бестактный вот какой человек...* К занятому человеку он приходит за советом, врывается с толпой бражников в дом своей возлюбленной, которая лежит в лихорадке. Когда раба наказывают ударами бича, он стоит тут же и рассказывает кстати, как у него как-то раб повесился после бичевания. В третейском суде он старается поссорить стороны, желающие примириться. Пускаясь в пляс, тащит за собой соседа, который еще не пьян.

Тема 3. Современные типологии характера и темперамента

Современные исследования часто не позволяют провести четкую границу между темпераментом и характером человека, вследствие чего происходит смешение темперамента и характера, что особенно характерно для факторных исследований личности. В самом общем смысле темперамент продолжают считать природной, динамической основой характера. Кроме факторных теорий в описании характера и темперамента широкое распространение получили типологические описания поведения.

Теория психологических типов утверждает, что каждый из нас обладает естественными предпочтениями и что наш истинный психологический тип показывает, каким образом мы предпочитаем действо-

вать в различных ситуациях и в какой обстановке чувствуем себя наиболее комфортно. Изучение собственного психологического типа помогает узнать, почему некоторые сферы жизни даются нам легко, а другие – только после упорной борьбы. А знание психологических типов окружающих помогает найти наиболее эффективный способ общения с ними и понимание, в каких сферах они могут проявить себя лучше всего. Понятие *функционального* или *психологического* типа было введено К.Г. Юнгом, а в 50-е гг. XX века американские психологи И. Бриггс-Майерс и К.К. Бриггс на основе теории психологических типов К.Г. Юнга разработали опросник для определения 16 различных типов поведения. Новая более удобная форма определения устойчивых личностных характеристик (темперамента и характера), созданная Д. Кейрси, переведена и адаптирована в России группой санкт-петербургских ученых.

3.1. Опросник Д. Кейрси

Ваша задача. Прочитайте каждое из утверждений опросника и выберите продолжение (вариант **а** или **б**), характеризующее наиболее свойственное вам поведение в большинстве жизненных ситуаций. Отметьте свой выбор в ячейке подготовленной таблицы. Работайте в темпе, подолгу не задумываясь над ответами.

Таблица 7

Подсчет результатов

I			II			III			IV			V			VI			VII		
	а	б		а	б		а	б		а	б		а	б		а	б		а	б
1			2			3			4			5			6			7		
8			9			10			11			12			13			14		
15			16			17			18			19			20			21		
22			23			24			25			26			27			28		
29			30			31			32			33			34			35		
36			37			38			39			40			41			42		
43			44			45			46			47			48			49		
50			51			52			53			54			55			56		
57			58			59			60			61			62			63		
64			65			66			67			68			69			70		
Σ			а: II+III			б: II+III			а: IV+V			б: IV+V			а: VI+VII			б: VI+VII		
	E	I	S			N			T			F			J			P		

Вопросы

1. В компании (на вечеринке) вы:
 - а) общаетесь со многими, включая и незнакомцев;
 - б) общаетесь с немногими – вашими знакомыми.
2. Вы человек скорее:
 - а) реалистичный, чем склонный теоретизировать;
 - б) склонный теоретизировать, чем реалистичный.
3. Как по-вашему, что хуже:
 - а) «витать в облаках»;
 - б) придерживаться проторенной дорожки?
4. Вы более подвержены влиянию:
 - а) принципов, законов;
 - б) эмоций, чувств.
5. Вы более склонны:
 - а) убеждать;
 - б) затрагивать чувства.
6. Вы предпочитаете работать:
 - а) выполняя все точно в срок;
 - б) не связывая себя определенными сроками.
7. Вы склонны делать выбор:
 - а) довольно осторожно;
 - б) внезапно, импульсивно.
8. В компании (на вечеринке) вы:
 - а) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости;
 - б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти.
9. Вас больше привлекают:
 - а) здравомыслящие люди;
 - б) люди с богатым воображением.
10. Вам интереснее:
 - а) то, что происходит в действительности;
 - б) то, что может произойти.
11. Оценивая поступки людей, вы больше учитываете:
 - а) требования закона, чем обстоятельства;
 - б) обстоятельства, чем требования закона.
12. Обращаясь к другим, вы склонны:
 - а) соблюдать формальности, этикет;
 - б) проявлять свои личные, индивидуальные качества.
13. Вы человек скорее:
 - а) точный, пунктуальный;
 - б) неторопливый, медлительный.

14. Вас больше беспокоит необходимость:
 - а) оставлять дела незаконченными;
 - б) непременно доводить дело до конца.
15. В кругу знакомых вы, как правило:
 - а) в курсе происходящих событий;
 - б) узнаете о новостях с опозданием.
16. Повседневные дела вам нравится делать:
 - а) общепринятым способом;
 - б) своим оригинальным способом.
17. Предпочитаю таких писателей, которые:
 - а) выражаются буквально, напрямую;
 - б) пользуются аналогиями, иносказаниями.
18. Что вас больше привлекает:
 - а) стройность мысли;
 - б) гармония человеческих отношений?
19. Вы чувствуете себя увереннее:
 - а) в логических умозаклучениях;
 - б) в практических оценках ситуации.
20. Вы предпочитаете, когда дела:
 - а) решены и устроены;
 - б) не решены и пока не улажены.
21. Как по-вашему, вы человек скорее:
 - а) серьезный, определенный;
 - б) беззаботный, беспечный?
22. При телефонных разговорах вы:
 - а) заранее не продумываете все, что нужно сказать;
 - б) мысленно «репетируете» то, что будет сказано.
23. Как вы считаете, факты:
 - а) важны сами по себе;
 - б) есть проявления общих закономерностей?
24. Фантазеры, мечтатели обычно:
 - а) раздражают вас;
 - б) довольно симпатичны вам.
25. Вы чаще действуете как человек:
 - а) хладнокровный;
 - б) вспыльчивый, горячий.
26. Как по-вашему, хуже быть:
 - а) несправедливым;
 - б) беспощадным?

27. Обычно вы предпочитаете действовать:
- а) тщательно оценив все возможности;
 - б) полагаясь на волю случая.
28. Вам приятнее:
- а) покупать что-либо;
 - б) иметь возможность купить.
29. В компании вы, как правило:
- а) первым заводите беседу;
 - б) ждете, когда с вами заговорят.
30. Со здравым смыслом:
- а) редко ошибаешься;
 - б) часто попадаешь впросак.
31. Детям часто не хватает:
- а) практичности;
 - б) воображения.
32. В принятии решений вы руководствуетесь скорее:
- а) принятыми нормами;
 - б) своими чувствами, ощущениями.
33. Вы человек скорее:
- а) твердый, чем мягкий;
 - б) мягкий, чем твердый.
34. Что, по-вашему, больше впечатляет:
- а) умение методично организовать;
 - б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым?
35. Вы больше цените:
- а) определенность, законченность;
 - б) открытость, многовариантность.
36. Новые и нестандартные отношения с людьми:
- а) стимулируют, придают вам энергии;
 - б) утомляют вас.
37. Вы чаще действуете как:
- а) человек практического склада;
 - б) человек оригинальный, необычный.
38. Вы более склонны:
- а) находить пользу в отношениях с людьми;
 - б) понимать мысли и чувства других.
39. Что приносит вам больше удовлетворения:
- а) тщательное и всестороннее обсуждение спорного вопроса;
 - б) достижение согласия по поводу спорного вопроса?

40. Вы руководствуетесь более:
- а) рассудком;
 - б) велением сердца.
41. Вам удобнее выполнять работу:
- а) по предварительной договоренности;
 - б) которая подвернулась случайно.
42. Вы обычно полагаетесь:
- а) на организованность, порядок;
 - б) на случайность, неожиданность.
43. Вы предпочитаете иметь:
- а) много друзей на непродолжительный срок;
 - б) несколько старых друзей.
44. Вы руководствуетесь в большей степени:
- а) фактами, обстоятельствами;
 - б) общими положениями, принципами.
45. Вас больше интересует:
- а) производство и сбыт продукции;
 - б) проектирование и исследования.
46. Что вы скорее сочтете за комплимент:
- а) «Вот очень логичный человек»;
 - б) «Вот тонко чувствующий человек»?
47. Вы более цените в себе:
- а) невозмутимость;
 - б) увлеченность.
48. Вы предпочитаете высказывать:
- а) окончательные и определенные утверждения;
 - б) предварительные и неоднозначные утверждения.
49. Вы лучше чувствуете себя:
- а) после принятия решения;
 - б) не ограничивая себя решениями.
50. Общаясь с незнакомыми, вы:
- а) легко завязываете продолжительные беседы;
 - б) не всегда находите общие темы для разговора.
51. Вы больше доверяете:
- а) своему опыту;
 - б) своим предчувствиям.
52. Вы чувствуете себя человеком:
- а) более практичным, чем изобретательным;
 - б) более изобретательным, чем практичным.

53. Кто заслуживает большего одобрения:
а) рассудительный, здравомыслящий человек;
б) человек, глубоко переживающий.
54. Вы более склонны:
а) быть прямым и беспристрастным;
б) сочувствовать людям.
55. Что, по-вашему, предпочтительней:
а) удостовериться, что все подготовлено и улажено;
б) предоставить событиям возможность идти своим чередом?
56. Отношения между людьми должны строиться:
а) на предварительной взаимной договоренности;
б) в зависимости от обстоятельств.
57. Когда дома звонит телефон, вы:
а) торопитесь подойти первым;
б) надеетесь, что подойдет кто-то другой.
58. Что вы цените в себе больше:
а) развитое чувство реальности;
б) пылкое воображение?
59. Вы больше придаете значения:
а) тому, что сказано;
б) тому, как сказано.
60. Что выглядит большим заблуждением:
а) излишняя пылкость, горячность;
б) чрезмерная объективность, беспристрастность?
61. Вы в основном считаете себя:
а) трезвым и практичным;
б) сердечным и отзывчивым.
62. Какие ситуации привлекают вас больше:
а) регламентированные и упорядоченные;
б) неупорядоченные и нерегламентированные?
63. Вы человек скорее:
а) педантичный, чем капризный;
б) капризный, чем педантичный.
64. Вы чаще склонны:
а) быть открытым, доступным людям;
б) быть сдержанным, скрытным.
65. В литературных произведениях вы предпочитаете:
а) буквальность, конкретность;
б) образность, переносный смысл.

66. Что для вас труднее:
а) находить общий язык с другими;
б) использовать других в своих интересах?
67. Чего бы вы себе больше пожелали:
а) ясности размышлений;
б) умения сочувствовать?
68. Что хуже:
а) быть неприхотливым;
б) быть излишне привередливым?
69. Вы предпочитаете:
а) запланированные события;
б) незапланированные события.
70. Вы склонны поступать скорее:
а) обдуманно, чем импульсивно;
б) импульсивно, чем обдуманно.

После заполнения табл. 7 (с. 41) подсчитайте результат путем суммирования ответов по вариантам **а** и **б** во всех вертикальных столбцах. Для 1-го столбца обработка на этом заканчивается, а для столбцов II и III, IV и V, VI и VII складываются суммы **а** и **б**. Полученным числам присваиваются последовательно индексы **Е, I, S, N, Т, F, J, Р**.

Полученные выше данные представляют в баллах следующие парные психологические характеристики:

- Е–I** (extraversion – introversion) – **экстраверсия – интроверсия**;
S–N (sensation – intuition) – **здоровомыслие – интуиция**;
Т–F (thinking – feeling) – **логичность – чувствование**;
J–P (judging – perceiving) – **рассудительность – импульсивность**.

Для выявления присущих вам психологических характеристик обведите ту букву (Е или I; S или N; Т или F; J или P), которой соответствует большее число из пары. Если числа равные, обводите правую букву. В результате вы получите четыре буквы (назовем их «формула типа»), которые обозначают ваш психологический тип (например, ESTJ или INTP).

Затем определяется яркость выраженности полученного психологического типа. **Яркость (b)** вычисляется следующим образом:

- для шкалы Е-I: от большего в паре числа вычитается 5, и результат умножается на 2: $(\max - 5) \times 2$;
- для остальных шкал: от большего числа в паре отнимается 10.

Арифметическая сумма **b** по всем четырем шкалам представляет суммарную яркость типа – по этому показателю можно выделить «ярких» ($20 < b < 40$) и «неярких» ($0 < b < 20$). Для первых характерна высокая степень соответствия личностных характеристик полученному типологическому портрету и устойчивость типологической группы во времени.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕСТА

Д. Кейрси выделяет четыре типа поведения (темперамента), в основе которых лежат различные мотивы и ценности. Следуя психоаналитической теории архетипов К. Юнга, он назвал эти типы поведения именами героев древнегреческих мифов.

SJ – Эпиметий	SP – Дионисий	NT – Прометей	NF – Аполлон
Чувство ДОЛГА Стремление занять достойное место в определенной социальной структуре	Свобода, СПОНТАННОСТЬ реакций, стремление следовать собственным ИМПУЛЬСАМ	Дух НАУЧНОГО ПОИСКА, стремление к власти над законами природы	Стремление быть САМИМ СОБОЙ, иметь ценность в собственных глазах

Ниже приводятся краткие описания психологических портретов, сгруппированные в четыре темперамента, выделенных Д. Кейрси.

SP – темперамент ДИОНИСИЙ

1. ESFP – ТАМАДА

Оптимизм и теплота. Идет по жизни смеясь, жизнь для него – сплошные приключения. Игнорирует все мрачное; избегает одиночества; щедр; поддается соблазнам; старший друг для своего ребенка. Умеет работать с людьми; свободно владеет языком, во всем его многообразии. Его дело – бизнес, торговля.

2. ISFP – ХУДОЖНИК

Свойства личности проявляются в искусстве. Эпикурейский образ жизни; острота ощущения текущей минуты, высочайшая чувствительность к оттенкам и полутонам. Тонкости устной и письменной речи обычно не улавливает; его сфера – музыка, танцы, рисование. Свобода, оптимистичность, непокорность, уход от всякого рода ограничений.

3. ESTP – ОРГАНИЗАТОР

Энергия, игра, остроумие. Прагматизм, выгода во взаимоотношениях. Неистощимый и искушенный в обращении с людьми. Способен работать в условиях риска, живет в поиске острых ощущений и в погоне за удачей.

4. ISTP – МАСТЕР

Не признает субординации, предпочитая братские взаимоотношения. Может бросить школу и не стремиться к высшему образованию. Бесстрашие, жажда действий, пилотирование, серфинг, умение обращаться с любыми инструментами: скальпель, долото или штурвал лайнера.

SJ – темперамент ЭПИМЕТЕЙ

5. ESFJ – ТОРГОВЕЦ

Обладает житейской мудростью, открытый, практичный, компанейский, гостеприимный, общительный, ответственный. Интересы клиента ставит превыше всего.

6. ISFJ – ХРАНИТЕЛЬ ТРАДИЦИЙ

Спокойный, ответственный, заботливый. Соблюдает интересы организации, чтит традиции, сохраняет связь времен. Предпочитает действовать по плану. Более склонен выполнять поручения, чем руководить. Хозяин в своем доме.

7. ESTJ – АДМИНИСТРАТОР

Лидер, цельная натура. Ответственный, открытый, бесхитростный, исполнительный. В его понимании все должно происходить по плану, без глупостей и лишних выдумок. Главное – это долг, иерархия, порядок.

8. ISTJ – ОПЕКУН

Человек слова и долга. Хороший семьянин. Ответственный, основательный, спокойный, твердый, надежный, логичный, малоэмоциональный.

NF – темперамент АПОЛЛОН

9. ENFJ – ПЕДАГОГ

Лидер; умеет распределить роли в группе. Не терпит рутины и монотонной деятельности. Общительный, внимательный к чувствам других людей. Образцовый родитель.

10. INFJ – ПРЕДСКАЗАТЕЛЬ

Проницательный, прозорливый и ранимый, не любит споров и конфликтов. В человеческих взаимоотношениях для него важна гармония. Имеет богатое воображение, поэтичен, склонен к метафорам. Занимается самообразованием. Может быть врачом, психологом, писателем.

11. ENFP – ЖУРНАЛИСТ

Отрыв от реальности в поиске гармонии; творчество, энтузиазм, оптимизм, богатая фантазия. Умеет влиять на окружающих, видит людей насквозь. Экстравагантен, щедр, иногда до безрассудства. Подмечает все необычное, чувствителен, отрицает сухую логику. Возможные виды деятельности: торговец, политик, драматург, практический психолог.

12. INFP – РОМАНТИК

Идеалист. Обладает чувством собственного достоинства. Одержим борьбой со злом за идеалы добра и справедливости. Склонен к лирическому символизму. Имеет способности в изучении языков. Может быть писателем, психологом, архитектором – кем угодно, только не бизнесменом. Уживчивый и покладистый супруг.

NT – темперамент ПРОМЕТЕЙ

13. ENTJ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Логичный и неутомимый; интеллигент. Руководитель. Ориентирован на цель, и эффективность в работе для него – превыше всего. Хранитель домашнего очага, требовательный родитель; карьера может быть важнее, чем семейное благополучие.

14. INTJ – ИССЛЕДОВАТЕЛЬ

Самоуверенный; теоретик, логик. Интересы – в будущем, авторитеты – не имеют значения. Жизнь – игра на шахматной доске. Высокие способности к обучению, независимость, интуиция. Возможны трудности в мире эмоций и чувств. Способен занимать высокие руководящие должности.

15. ENTP – ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

Применяет интуицию на практике (в изобретениях), новатор. Для него важна воплощенная идея. Энтузиаст; очаровательный собеседник, инициативный в общении. Не терпит банальных, рутинных операций. Хороший педагог.

16. INTP – АРХИТЕКТОР

Ценитель мыслей, речи и логики; интеллектуал. Мгновенно оценивает ситуацию. Несколько высокомерен; философ, математик. Неистово фонтанирует новыми идеями; имеет сложный внутренний мир, полный ассоциаций; занят познанием законов природы. Чуткий и умный родитель.

Описания 16 психологических типов

Вам будет легче соотнести себя с тем или иным психологическим типом, если вы ознакомитесь с развернутыми описаниями характеров.

ESFP – ТАМАДА

Излучает оптимизм и теплоту. Вежливый, остроумный, говорливый, открытый для восприятия окружающего мира. Это наиболее щедрый и веселый человек из всех типов. Постоянно ищет общения с людьми, избегая одиночества. Легко находит компанию, так как его присутствие доставляет истинную радость окружающим. Приподнятое настроение, волнение – вот чего ждет ESFP от жизни. Редко ошибается в жизненных делах. Склонен одеваться по последней моде и брать от жизни все лучшее: одежду, пищу, физический и психологический комфорт. Может быть щедрым до безрассудства, и тогда, что принадлежит ESFP, принадлежит в равной степени и его друзьям. Помогает окружающим безвозмездно, без тени ожидания благодарности, так же поступает и в любви. Умение радоваться жизни иногда подводит его, подвергая разного рода искушениям. Склонен к импульсивным поступкам.

Родитель ESFP – это друг для ребенка, веселый и общительный. ESFP – наиболее раздражительный из всех типов, хотя стремится не расстраиваться, закрывая глаза на темные стороны происходящих событий. Склонен прощать себе мелкие грешки. Не афишируя свой нрав, предпочитает покладистую манеру поведения, но при этом всегда поступает по-своему. Любит активные виды деятельности. Принуждать его к работе в одиночестве не следует. Обладая незаурядными способностями в налаживании хороших отношений, он пользуется успехом в работе с людьми.

Твердо полагается на свой жизненный опыт и верит в справедливость и здравый смысл. Учеба не особенно привлекает ESFP, знания

интересуют его как средство к немедленному практическому применению. Тяготеет к бизнесу, торговле осязаемым товаром. Особенно ему удастся работа с людьми в критических условиях, что приводит к занятости в социальных сферах.

ISFP – ХУДОЖНИК

Никто так не стремится к совершенствованию своих качеств, как ISFP. Из всех SP он наиболее склонен к художественному творчеству: самые одаренные композиторы, художники или танцоры относятся к ISFP. Этот вид темперамента трудно определить, так как ISFP, возможно, наименее понятный из всех типов. Источником непонимания является свойство ISFP проявлять свои особенности не открыто, а косвенно, посредством выразительных действий. И если ему удастся достичь творческого самовыражения в том или ином виде искусств, то характер проявляется особенно ярко. При ближайшем рассмотрении этот человек так же порывист и импульсивен, как и остальные SP. Предпочитает эпикурейский образ жизни, делая это с максимальной грациозностью и гармоничностью. Не планирует и не готовится заблаговременно, любит остроту ощущения текущей минуты. Перспективные цели не имеют для него значения. Обладает особым родом интеллекта – «исполнительской точностью». Зов к орудию или инструменту проявляется в форме тяги к краскам, линиям, формам строения. Чувства обычно обострены до крайней степени. Социальные стороны характера – доброта, чрезвычайно выраженная чувствительность к боли и страданиям окружающих.

Тонкости устной и письменной речи обычно не интересуют ISFP. Языковые трудности становятся для него непреодолимым барьером в общении, после первых же неудач он оставляет попытки выразить свой сложный внутренний мир словесно, поэтому может показаться замкнутым и малообщительным человеком. Чтобы быть счастливым и продуктивно трудиться, ISFP должен быть свободным в выборе действий и рабочих операций. Часто испытывает инстинктивную тягу к природе, находит общий язык с животными. Умеет налаживать отношения с маленькими детьми, которых окружающие считают замкнутыми. Обычно оптимистично настроен и весел, но при этом непокорен и высоко ценит братские отношения. Уходит от различного рода обязанностей и обещаний, доверчив, щедр и склонен скорее тратить, чем копить.

ESTP – ОРГАНИЗАТОР

Это человек дела. С его появлением все приходит в движение: зажигаются огни, звучит музыка, начинается игра.

ESTP – замечательный предприниматель, чуткий, энергичный посредник или дипломат. Жизнь всегда «кипит» вокруг ESTP. Его обаяние, дружелюбный стиль общения с оттенком театральности и артистизма делают привлекательными самые обычные мероприятия. ESTP обладает магической чувствительностью к малейшим недосказанностям, намекам окружающих и умеет мастерски направить эту способность на то, чтобы «сторговаться» с клиентом. Его действия всегда рассчитаны на восприятие аудитории. Он безжалостный прагматик. Не утруждает себя даже формальным оправданием собственных действий, предпочитая переходить к следующим операциям.

ESTP демонстрирует выдающиеся способности в деловом посредничестве. Может «сорить» идеями и проектами, но органически не выносит оттачивания административных и технических деталей. Когда ESTP полагается только на себя, успех не всегда сопутствует ему из-за пренебрежения к деталям, поэтому он нуждается в людях, берущих на себя заботы об этих неизбежных мелочах. Если ESTP не находит в своей работе достаточно стимулов и ему нигде применить свои таланты, его энергия может быть направлена в русло асоциальных действий. Для своих друзей ESTP не жалеет ничего, и даже семейные обязанности могут отступить на второй план. Элемент непредсказуемости, веселого возбуждения всегда присутствует в его взаимоотношениях. Однако ESTP легко раздражается и склонен избегать ситуаций с напряженными межличностными отношениями.

ISTP – МАСТЕР

Импульсивен, как все SP. Его жизнь – это артистическое действо и любой поступок имеет самостоятельную ценность. Более всего ISTP ценит поступки спонтанные, не связанные с какой-либо целью. Бывает бесконечно предан в дружбе. Полагает, что субординация и авторитарность – вещи совершенно излишние в любой системе, причем такая позиция приводит скорее не к борьбе против существующего положения, а к его игнорированию. ISTP часто отличается бесстрашием, вся его деятельность представляет собой вызов судьбе, он жаждет волнующих событий и острых переживаний (участие в автомобильных гонках, серфинге и т. п.). Подвержен скуке, что заставляет его посто-

янно ускорять ритм жизни. Умеет обращаться с различного рода инструментами: от микроскопа до реактивного самолета. Способен подчинять орудие творческим импульсам и обращается со своим инструментом под воздействием вдохновения. Одним из привлекательных «инструментов» для ISTP является оружие (наиболее бесстрашные и решительные агенты службы безопасности – ISTP). Альпинист, гонщик, пилот, охотник – это ISTP. Поводом для общения служит обращение с инструментом – темы отвлеченно-логические для него не занимательны. Реалистичный подход, точная оценка времени и чувство целесообразности позволяют ему верно оценить любую критическую ситуацию и использовать все ресурсы для достижения успеха. Интересы научного познания и методы заучивания, принятые в школе, абсолютно чужды ISTP. Другие SP также страдают в школе, хотя ведут себя так, будто им нравится учиться. ISTP невозможно заставить последовательно заниматься по школьной программе.

ESFJ – ТОРГОВЕЦ

Наиболее общительный из всех типов. Он черпает энергию во взаимоотношениях с людьми и склонен идеализировать всех и все, с чем имеет дело. Замечательный воспитатель в широком смысле этого слова: в семье, школе и прочих социальных группах. Его гостеприимство не знает границ, социальные связи имеют очень важное значение. Безразличие ранит ESFJ, он нуждается в одобрении и благодарности со стороны окружающих.

Личные качества ESFJ приводят к выбору специальностей, связанных с торговлей. Главные роли в коммерческих организациях обычно играют представители этого типа. При этом интересен механизм действий ESFJ: покупатель приобретает не товар как таковой, а покупает что-то лично у ESFJ. Эти же качества успешно проявляются в роли учителя, администратора, тренера и т. д. Хорошо понимает ответственность, возлагаемую семьей, склонен к жизни по распорядку. Разделяет традиционные взгляды на семейный уклад и более всех других типов печется о проблемах семьи. Обычно уважает своих родителей, а ребенок ESFJ – пример послушания и ответственности. Различные праздники воспринимает как действительно важные события и склонен непосредственно выражать свои чувства. Ему свойственны яркие эмоциональные реакции. Он нуждается в любви, уважении, признании собственных достоинств и часто прилагает значительные усилия, чтобы убедить себя, что так и есть на самом деле.

ISFJ – ХРАНИТЕЛЬ ТРАДИЦИЙ

Движущая сила ISFJ – желание быть полезным людям. Он склонен работать часами, не отрываясь, и стремится к тому, чтобы полученное задание было выполнено в совершенстве. Предпочитает традиционные и испытанные методы работы. Процедуры, продиктованные руководством и справочниками – для него закон. ISFJ сверхпослушен и сверхисполнителен. Его главная потребность – быть нужным людям – приводит к выбору таких специальностей как медсестра, учитель, библиотекарь, секретарь и административный посредник. Обладает повышенным чувством ответственности и выдающимся талантом в исполнении стандартных операций, требующих повторных последовательных манипуляций. От окружающих он также ожидает выполнения заведенных стандартных процедур и бывает расстроен, если подобные ожидания не выполняются. ISFJ совершает поступки, основываясь скорее на личных представлениях о людях, чем на каких-либо логических рассуждениях. Умеет извлекать пользу из преимуществ, связанных с титулом, положением или званием; ему известна ценность материальных ресурсов и он не выносит расточительства. Испытывает некоторый дискомфорт, занимая руководящее положение, так как выполнить часть работы за другого ему проще, чем заставить кого-то делать свое дело.

Предан своей семье и часто является замечательными хозяином в доме. Его дом отлично обустроен, интерьер детально выдержан в лучших традициях. В детях он старается воспитать чувство долга и доверия к заведенным в обществе правилам. Согласно представлениям ISFJ люди должны вести себя соответственно занимаемому в обществе положению, поэтому его раздражает поведение, не соответствующее социальной позиции или имущественному статусу. Деятельность ISFJ воспринимается окружающими как нечто само собой разумеющееся, что вызывает в нем обиду и заставляет страдать.

ESTJ – АДМИНИСТРАТОР

Очень прочно связан с окружающей обстановкой. Обладает исключительной способностью организовывать обязательные мероприятия и детально руководствоваться различными правилами, расписаниями. Довольно верно оценивает окружающих. Реалистичный, любящий факты человек, – его больше интересуют новые технологические процессы и технические средства, чем принципы и теории.

Нередко ESTJ достигает высокого ответственного положения на службе и в обществе. Он предан своей работе, своей организации; знает, в чем состоит его долг, и вряд ли станет отклоняться от его исполнения, даже если это потребует больших жертв. Он не всегда прислушивается к чужому мнению и склонен делать поспешные выводы. Может не дослушать собеседника до конца, особенно находясь на позиции начальника. Настолько «срастается» с работой по строгому порядку, что не в состоянии понять тех, кто отказывается выполнять эти порядки или пытается их изменить.

ESTJ следует распорядку и на работе, и дома, стремясь найти каждой вещи свое место. Он точен и обязателен и в работе, и в игре. Свои отношения строит на основе традиций и обычаев, поддерживая гармоничные связи с людьми путем организации хорошо подготовленных мероприятий. Охотно встречается с друзьями и коллегами в обстановке непринужденного дружеского обеда или пикника. Это надежная, цельная натура, и впечатление, которое он создает, соответствует истине.

ISTJ – ОПЕКУН

Характеризуется решительностью в критических ситуациях. Является хранителем вековых традиций. Его часто заботит сложное положение в стране, городе, в семье. И дома, и на работе он всегда серьезен и спокоен, необычайно настойчив и надежен. Одна лишь мысль о нарушении какого-либо договора его пугает. На ISTJ можно рассчитывать как на человека, пекущегося о процветании своего учреждения, вносящего в работу практический взгляд. Выполняет свой долг без саморекламы, и поэтому его преданность делу может оставаться незамеченной и недооцененной. ISTJ любит основательность и детальность, справедливость и практичность. Такие предпочтения приводят к выбору соответствующих профессий: банковский контролер, ревизор, сборщик налогов. Он успешно разбирается в сложных и многогранных профессиональных задачах, способен работать в качестве ответственного секретаря, ученого-юриста, преподавателя высшей школы бизнеса или курсов ведения домашнего хозяйства. Очень внимателен к работе и задачам своего предприятия, но не всегда бывает внимателен к интересам людей. Не выносит расточительности и хотел бы, чтобы окружающие брали с него пример.

Свято чтит деловой или брачный контракт. Справедливый и заботливый родитель, чувствует ответственность перед детьми и супругом,

уделяя семье очень много внимания. Однако несмотря на практичность и здравомыслие ISTJ может жениться на человеке абсолютно безответственном, отчего супружество превратится в бесконечную игру с обещаниями измениться к лучшему с одной стороны и верой в эти обещания – с другой.

Не выносит «пышных» изречений, вызывающей одежды или вычурной обстановки в доме. Его не впечатляют экзотические блюда и напитки или новомодные вещи. Мебель должна быть удобной и прочной, одежда – ноской, но не броской.

ENFJ – ПЕДАГОГ

Занимает место лидера в различных общественных группах. Обладает уникальной способностью утверждаться в этой ответственной роли: ENFJ считает само собой разумеющимся, что люди «пойдут» за ними и будут делать все, что он предложит. Так чаще всего и случается, поскольку ENFJ обладает необыкновенным обаянием.

Большое значение придает человеческим взаимоотношениям и высоко ценит общество людей, себе подобных. В обществе ENFJ проявляет заботливость и способность сочувствовать, поэтому люди обращаются к нему в поисках поддержки, ценного совета и не обманываются в своих ожиданиях. Склонен идеализировать взаимоотношения между людьми, поэтому невольно может переоценивать своих друзей. Крайне редко критикует людей, очень терпелив в дружбе и всегда достоин доверия. ENFJ думает, что к нему относятся так же, как он сам относится к людям, но когда мнение ENFJ не встречает одобрения, он крайне удивлен и даже расстроен.

Обладает способностью правильно и убедительно говорить. Яркий оратор и истинный знаток методов общения «один на один». Может оказывать воздействие на группы людей вне зависимости от их численности. Имеет редкую способность относиться к окружающим внимательно, проникновенно, принимая близко к сердцу надежды и проблемы других людей. Обладая хорошо развитой интуицией, часто склонен следовать своим предчувствиям. Он знает, чего хочет сам и может оценивать желания других с поразительной точностью. Редко ошибается в оценке скрытых или явных мотивов и побуждений людей.

ENFJ – замечательный компаньон и супруг, очень внимательный родитель. Он настолько терпелив, что может длительное время испытывать постепенно возрастающее давление. Стремится к поддержанию

спокойной и приятной атмосферы у семейного очага, неутомим в своих усилиях по созданию семейного уюта. Стремление к совершенству определяет успех ENFJ на руководящих должностях в области медицины и педагогики. Он предпочитает, чтобы все в его жизни было устроено и организовано, но в то же время может проявлять и «внеплановую» заботливость к окружающим. Его способность с легкостью руководить или быть руководимым позволяет быстро освоиться в любой ситуации.

INFJ – ПРЕДСКАЗАТЕЛЬ

Хорошо ориентируется в различных жизненных ситуациях, включая и самые сложные. Особенно прозорлив в оценке событий настоящего и прошлого, а также способен прогнозировать будущее. Интуитивно распознает добро и зло в людях, хотя редко может объяснить, каким способом достиг такого понимания. INFJ хорошо учится и работает – скромно, без лишнего шума, серьезно относится к своей работе и любит самообразовываться. Редко является ярким лидером, но его скрытое влияние ощущается во всех областях деятельности. В богатый духовный мир INFJ очень трудно проникнуть, он не делится секретами, легко раним из-за своей развитой способности углубляться в себя и изучать людей. Любит радовать окружающих.

Предпочитает соглашаться с людьми и считает любой конфликт неприемлемым и разрушительным. Раскрепощенное воображение часто приводит его в область искусства: музыка, математические системы, поэзия, драматургия становятся делом жизни. Он часто выбирает свободные творческие профессии и предпочитает деятельность, связанную с взаимоотношениями «один на один» (практик в медицине, психолог, психиатр). Яркие лингвистические способности использует как для описания людей, так и для общения.

Тонко чувствует и соблюдает нормы общения с людьми. Способен выполнять работу, требующую одиночества и концентрации, но успешно трудится и в контакте с другими людьми, стремясь при этом к установлению глубоких взаимоотношений. Если INFJ встречает недружелюбную враждебную атмосферу или постоянную критику, то теряет покой, чувствует себя несчастным, скованным и в конце концов даже заболевает. Очень внимателен к комфортной обстановке в доме, а особенно – к здоровой атмосфере между родителями и детьми.

ENFP – ЖУРНАЛИСТ

Обладает почти сверхъестественным чутьем, позволяющим определять мотивы чужих поступков. Это превращает его жизнь в волнующую драму, полную возможностей и шансов. Благодаря своей способности влиять на окружающих он играет заметную роль в обществе. Постоянные эмоциональные переживания ENFP рассматривает как жизненную необходимость, однако испытывает при этом неосознанное чувство отсутствия цельности своего душевного склада.

Постоянно упражняется в изучении окружающей действительности и использует свою интуицию. Искусный и глубокий исследователь, способный сконцентрироваться на изучении какого-либо явления или человека. Его внимание не бывает рассеянным или пассивным. Являясь высокочувствительным человеком, может допускать серьезные просчеты в принятии решений. Такие ошибки происходят в результате излишней приверженности ENFP фактам, подтверждающим его собственное мнение. Он может быть корректен в сборе информации, но при этом ошибаться в логических выводах.

Люди и ситуации ему быстро наскучивают, он избегает повторений в жизни. Процесс творчества доставляет ENFP истинную радость, однако практическое применение идей его не интересует. Обладает энтузиазмом, часто увлекает и восхищает окружающих. Имея сильное чувство независимости, отрицает любые формы субординации. ENFP в состоянии успешно заниматься любым делом, которое его заинтересует. С коллегами он всегда в хороших, дружеских отношениях, у него есть выдающееся свойство примерять людей. Он может быть инициатором разнообразных встреч, но не желает выступать в роли учредителя-распорядителя. Его значительно больше интересует то, что *может* быть, чем то, что уже *есть*. Обычно имеет массу личных и телефонных знакомств и поддерживает хорошие взаимоотношения с людьми.

ENFP – отличный торговец, талантливый и яркий политик, сценарист или драматург. Ему трудно работать в системе с жесткими правилами и стандартными процедурами. Непредвиденные изменения в распорядке дня и во взаимоотношениях благотворно сказываются на его работоспособности.

Супруги этого типа очаровательные, приятные, отзывчивые и далекие от конформизма. Родители – преданные, но непредсказуемые в методах воспитания. ENFP обычно не заботится о сохранении и накоплении денег на будущее и может оказаться несостоятельным в обеспечении материального благополучия своих близких.

INFP – РОМАНТИК

Спокойный, сдержанный и даже застенчивый человек. На первый взгляд он неприступен, но это не так. Способен преданно заботиться о близких людях, до конца верен своим идеям. Обладает сильнейшим чувством чести и собственного достоинства. Ищет в своей жизни цельности, единства тела и души, эмоций и интеллекта. Преданность делу добра и справедливости приводит к полнейшему неприятию всего дурного и к борьбе со всякого рода злом.

INFP обладает даром яркого символиста и часто выражается лирически, позволяя себе вольности по отношению к логике. Может проявлять неоправданную беззаботность в деловой сфере. В работе способен воспринимать новые идеи и информацию, хорошо понимает людей, их желания, соблюдая при этом некоторую психологическую дистанцию. Успешно работает как в одиночестве, так и в коллективе. Внимательно относится к решению сложных ситуаций, но рутинные операции его утомляют. Может ошибаться в фактах, но вряд ли – в итоговой оценке чего-либо. Он любит учиться и проявляет особые способности в изучении языков. Стремится создать гармоничные отношения в семье и способен на большие жертвы во имя этой цели. Очень чувствителен и отзывчив, ему нравится делать близким людям приятное.

Однако INFP сложно примирить романтические, идеализированные представления о браке с реальной повседневной семейной жизнью. Он противится любому вторжению в свой внутренний мир, бессознательное чувство неизбежной расплаты за сегодняшнее счастье создает определенные трудности в семейных отношениях.

INFP покладист при решении практических вопросов, однако посягательства на свои идеалы воспринимает болезненно и не сдает идеалистических позиций ни при каких условиях.

ENTJ – ФЕЛЬДМАРШАЛ

Основное желание и движущая сила – стремление руководить. Постоянно ощущает необходимость наводить порядок, используя энергию других людей. Его эмпирическое, объективное мышление может быть высокоразвитым, он любит классифицировать и обобщать, сопоставляя различного рода информацию. В склонности к планированию похож на ESTJ, но охотнее стремится к достижению целесообразности и постановке новых задач, чем к выполнению какого-либо плана.

ENTJ легко приспосабливается к установленным порядкам, он может отказаться от любого традиционного мероприятия, если оно кажется бесполезным. В роли руководителя больше других типов любит (и умеет) четко формулировать цель деятельности предприятия и объяснять эту цель подчиненным. Он добивается эффективности в работе персонала, предпочитает решения, принятые на основе объективной информации, любит хорошо разработанные планы и продуманные операции. Обычно занимает высокие посты и доволен работой администратора. ENTJ неустойчив в своей преданности работе и может жертвовать ради любимого дела любыми радостями жизни. Способен бороться с неэффективностью производства, устраняя работников, создающих подобное положение.

Заботится о сохранении домашнего очага, всегда стоит во главе семьи, однако из-за большого внимания к работе может подолгу не бывать дома. Желает видеть супруга человеком дела, стремящимся быть сильной личностью, с хорошо развитым чувством самостоятельности, разнообразными интересами и верной самооценкой. Как родитель ENTJ также выступает в роли руководителя, требуя от детей дисциплины и послушания. Желает видеть свой дом привлекательным, обустроенным, где все делается по распорядку. Женщине ENTJ, обладающей сильной волей, может быть трудно найти супруга.

INTJ – ИССЛЕДОВАТЕЛЬ

Крайне самоуверенный человек, безгранично верящий в себя и свои силы. Он живет своим внутренним миром, концентрируясь на возможностях и вероятностях предстоящих событий. Опирается на свои логические умозаключения и предпочитает, чтобы люди и вещи приносили какую-нибудь пользу. Интересуется больше будущим, чем прошлым и умеет на практике применить теоретические модели и схемы. Не признает авторитетов, не подвержен влиянию лозунгов и призывов. В оценке достоинств какой-либо теории INTJ полагается только на свое собственное мнение. Однако может следовать определенным правилам, если они полезны. Реальность для него – нечто капризное и надуманное, поэтому он может пытаться использовать ее в качестве инструмента или вообще игнорировать.

INTJ от природы наделен способностью к «мозговому штурму», всегда открыт для восприятия новых концепций и активно ищет их. Ему достаточно лишь незначительного интуитивного чувства, еще не выраженного логически, чтобы не колеблясь встать на путь исследова-

ния. Он всегда видит перспективы развития и последствия применения новых идей или принципов. INTJ стремится к завершенности, всегда помня о последствиях своих действий, глядя в будущее.

Идеи для INTJ имеют собственную, независимую ценность. Трудности лишь подхлестывают его. В любой профессии проявляет склонность к систематизированию. Может добиваться одинаково хороших результатов как в роли исследователя, так и в роли администратора. Часто выбирает профессию инженера; привлекает его также инженерия человеческих душ и отношений. INTJ можно встретить в любой работе, связанной с созданием и применением различных сложных технологий. Отстаивает свое право думать по-своему и игнорировать чужие мнения и желания, что может как помочь, так и повредить карьере. Для INTJ чувство гармонии системы является пробным камнем ее истинности.

Коллеги часто считают INTJ холодным, неэмоциональным, не способным к глубокому сочувствию; на самом деле он часто даже сверхчувствителен по отношению к окружающим. Нуждается в независимости и безразличии или критика не особенно его расстраивают – он тверд в сознании собственной правоты. Наибольшее предпочтение отдает интуиции, но это редко заметно окружающим. Его мышление направлено на деловые отношения с людьми и окружающим миром. Он легко раним в эмоциональной сфере, отчего может допускать серьезные ошибки. Добивается хороших результатов в работе и учебе. Преданный делу, но вместе с тем лояльный руководитель: спокойно относится к текучести кадров и склонен хвалить за достигнутое, избегая обсуждать негативные черты чьего-либо характера.

INTJ – это наиболее независимый из всех типов людей. Он предпочитает руководствоваться собственной интуицией в выборе друзей и супруга, даже встречаясь с противоположными мнениями и испытывая давление со стороны окружающих. INTJ-родитель постоянен в своей преданности детям, которые очень много значат в его жизни. Он всегда поддерживает их и помогает им встать на собственный путь.

ENTP – ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

Полагается на свои предчувствия и доверяет воображению во всех сферах жизни. Хороший аналитик, с удовольствием изучает сложные объекты. Проявляет интерес буквально ко всему в мире, являясь источником вдохновения для окружающих. Способен получать наслаждение от многих вещей и явлений. Нетерпим к выполнению работ

обычными методами, постоянно изыскивает новые способы, новые проекты, новые знания, нестандартные процедуры.

ENTP – приятный собеседник, способный поддерживать разговор в литературной форме. Во имя истинного решения он применяет искусство спора даже по отношению к близким. Способен к критичной оценке собственных воззрений, любит новизну и охотно поддерживает новые разумные начинания. Малейшего толчка достаточно, чтобы ENTP с головой окунулся в дело, полагаясь на свои импровизаторские способности и часто пренебрегая необходимыми подготовительными действиями. Может успешно трудиться на многих поприщах, если работа не связана с выполнением рутинных операций. Обычно проявляет незаурядные преподавательские способности, используя нестандартные методы обучения.

Быть в подчинении – тяжкая участь, такое положение сковывает его инициативу. Если руководитель решит повлиять путем давления, ENTP с готовностью пойдет на конфликт, в результате которого сможет добиться желаемого результата. В семье стремится создать жизнерадостную атмосферу. Очень общителен, смешлив, чувство юмора его никогда не покидает. Обычно претендует на лидерство и если это не удастся – семье грозит конфликт. Он редко бывает ворчлив, не склонен брюзжать и противоречить. ENTP может быть непоследовательным в своем внимании к родственникам, но всегда окружен друзьями, проблемы которых глубоко интересуют его. Нередко подвержен страсти к коллекционированию, может находить удовольствие в том, чтобы быть знатоком в малоизученных областях.

INTP – АРХИТЕКТОР

Очень тонко понимает и ценит мысль и речь. С легкостью обнаруживает противоречия там, где их не видят представители других типов. Мгновенная оценка ситуации – замечательное свойство INTP. Человек этого типа четко осознает соответствие между целями и средствами, что делает его способным к концентрации внимания и усилий на выбранной им деятельности. Авторитет, опирающийся на чин, звание или общественное мнение, ничего не значит для INTP. Только истина, опирающаяся на логику и доказательства, имеет вес. Не выносит болтливости и отсутствия чувства меры.

Научная любознательность – его движущая сила. INTP – логик, математик, философ, творец идей, часто остающийся в тени. Он не склонен к писательству, коммерции, искусству, не подходит ему и контор-

ская служба. Чтобы реализовать свой талант, ему нужны помощники, способные подхватить и воплотить любую идею до того как сам автор потеряет к ней интерес. INTP общается с миром с помощью интуиции, его сильнейшее качество – мыслительные функции – остается скрытым за сложными ассоциациями. Его часто считают заумными и редко оценивают по достоинству.

INTP несколько застенчив, за исключением общения с близкими друзьями. Обычно покладист, но если задеты его принципы – абсолютно несговорчив. Эмоциональные качества INTP могут оставаться неразвитыми, поэтому он может быть нечувствительным к желаниям окружающих. Серьезно относится к семейным проблемам, однако организацию жизни и благоустроенного быта оставляет партнеру. Если его не трогают, он остается со своими мыслями и книгами до тех пор, пока неотложные физические потребности не оторвут от размышлений.

3.2. Опросник структуры темперамента В.М. Русалова

Завершая тему «Темперамент», мы отмечали, что современные научные представления не позволяют провести четкую границу между темпераментом и характером человека и предлагают считать темперамент природной динамической основой характера (социального поведения). Согласно этому в процессе взаимодействия человека со средой целесообразно выделять по крайней мере два направления (две сферы взаимодействия): объектное (предметное) и субъектное (коммуникативное, социальное). При детальном научных исследованиях отмечают еще интеллектуальную сферу. Основу метода В.М. Русалова для оценки темперамента составляет теоретическая модель темперамента, в которой предположительно выделяются восемь относительно независимых латентных переменных. Они обладают разной степенью индивидуальной выраженности и характеризуют динамику и скорость действий и поступков человека в его профессиональной деятельности и в процессе социального взаимодействия.

Опросник допускает индивидуальное и групповое применение без ограничения времени. Длительность выполнения задания – 25–30 мин.

Инструкция. Вам предлагается ответить на 105 вопросов, которые направлены на выяснение вашего обычного поведения. Постарай-

тесь представить типичные ситуации и дать первый единственный ответ, который приходит вам в голову. Отвечайте быстро, не задумываясь, не пропуская ни одного вопроса. Помните, что нет «хороших» и «плохих» ответов. Если вы выбрали ответ «Согласен», то в бланке для ответов, соответственно номеру вопроса, поставьте знак «+», если вы выбрали ответ «Не согласен», поставьте значок «-» в клетке рядом с номером вопроса. Постарайтесь ответить на вопросы как можно искреннее.

1. Подвижный ли вы человек?
2. Всегда ли вы готовы с ходу, не раздумывая, включиться в разговор?
3. Предпочитаете ли вы уединение большой компании?
4. Испытываете ли вы постоянную жажду деятельности?
5. Ваша речь обычно медленна и нетороплива?
6. Ранимый ли вы человек?
7. Часто ли вам не спится из-за того, что вы поспорили с друзьями?
8. В свободное время вам всегда хочется заняться чем-либо?
9. В разговоре с другими людьми ваша речь часто опережает вашу мысль?
10. Раздражает ли вас быстрая речь собеседника?
11. Чувствовали бы вы себя несчастным человеком, если бы длительное время были лишены возможности общения с людьми?
12. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
13. Нравится ли вам быстро бегать?
14. Сильно ли вы переживаете неполадки в своей работе?
15. Легко ли вам выполнять работу, требующую длительного внимания и большой сосредоточенности?
16. Трудно ли вам говорить очень быстро?
17. Часто ли вы испытываете тревогу от того, что выполнили работу не так, как надо?
18. Часто ли ваши мысли перескакивают с одной на другую во время разговора?
19. Нравятся ли вам игры, требующие быстроты и ловкости?
20. Легко ли вы можете найти другие варианты решения известной задачи?
21. Испытываете ли вы чувство беспокойства от того, что вас неправильно поняли в разговоре?
22. Охотно ли вы выполняете сложную ответственную работу?

23. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
24. Легко ли вы воспринимаете быструю речь?
25. Легко ли вам одновременно делать очень много дел?
26. Возникают ли у вас конфликты с вашими друзьями из-за того, что вы сказали им что-то, не подумав заранее?
27. Обычно вы предпочитаете делать несложные дела, не требующие от вас большой энергии?
28. Легко ли вы расстраиваетесь, когда обнаруживаете незначительные недостатки в своей работе?
29. Любите ли вы сидячую работу?
30. Легко ли вам общаться с разными людьми?
31. Обычно вы предпочитаете подумать, взвесить и лишь потом высказаться?
32. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
33. Быстры ли у вас движения рук?
34. Обычно вы молчите и не вступаете в контакт, когда находитесь в обществе малознакомых людей?
35. Легко ли вам переключиться с одного варианта решения задачи на другой?
36. Склонны ли вы иногда преувеличивать в своем воображении негативное отношение близких вам людей?
37. Разговорчивый ли вы человек?
38. Обычно вам легко выполнять дело, требующее мгновенных реакций?
39. Вы обычно говорите свободно, без запинок?
40. Беспокоят ли вас страхи, что вы не справитесь с работой?
41. Легко ли вы обижаетесь, когда близкие вам люди указывают на ваши личные недостатки?
42. Испытываете ли вы тягу к напряженной, ответственной деятельности?
43. Считаете ли вы свои движения медленными и неторопливыми?
44. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?
45. Можете ли вы без долгих раздумий задать щекотливый вопрос другому человеку?
46. Доставляют ли вам удовольствие быстрые движения?
47. Легко ли вы генерируете новые идеи, связанные с работой?
48. «Сосет ли у вас под ложечкой» перед ответственным разговором?
49. Можно ли сказать, что вы быстро выполняете порученное вам дело?

50. Любите ли вы братья за большие дела самостоятельно?
51. Богатая ли у вас мимика при разговоре?
52. Если вы обещали что-то сделать, всегда ли вы выполняете свое обещание, независимо от того, удобно вам это или нет?
53. Испытываете ли вы чувство обиды от того, что окружающие обходятся с вами хуже, чем следовало бы?
54. Обычно вы предпочитаете выполнять одновременно только одну операцию?
55. Любите ли вы игры в быстром темпе?
56. Много ли в вашей речи длительных пауз?
57. Легко ли вам внести оживление в компанию?
58. Обычно вы чувствуете в себе избыток сил и вам хочется заняться каким-нибудь трудным делом?
59. Обычно вам трудно переключать внимание с одного дела на другое?
60. Бывает ли, что у вас надолго портится настроение от того, что сорвалось запланированное дело?
61. Часто ли вам не спится от того, что не ладятся дела, связанные с работой?
62. Любите ли вы бывать в большой компании?
63. Волнуетесь ли вы, выясняя отношения с друзьями?
64. Испытываете ли вы потребность в работе, требующей полной отдачи сил?
65. Выходите ли вы иногда из себя, злитесь?
66. Склонны ли вы решать много задач одновременно?
67. Свободно ли вы держитесь в большой компании?
68. Часто ли вы высказываете свое первое впечатление, не подумав?
69. Беспокоит ли вас чувство неуверенности в процессе выполнения работы?
70. Медленны ли ваши движения, когда вы что-то мастерите?
71. Легко ли вы переключаетесь с одной работы на другую?
72. Быстро ли вы читаете вслух?
73. Вы иногда сплетничаете?
74. Молчаливы ли вы, находясь в кругу друзей?
75. Нуждаетесь ли вы в людях, которые бы вас ободрили или утешили?
76. Охотно ли вы выполняете множество разных поручений одновременно?
77. Охотно ли вы выполняете работу в быстром темпе?

78. В свободное время вас обычно тянет пообщаться с людьми?
79. Часто ли у вас бывает бессонница при неудачах на работе?
80. Дрожат ли у вас руки иногда после ссоры?
81. Долго ли вы мысленно готовитесь перед тем как высказать свое мнение?
82. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?
83. Обычно вы предпочитаете легкую работу?
84. Легко ли вас обидеть по пустякам в разговоре?
85. Вы обычно первым в компании решаетесь начать разговор?
86. Испытываете ли вы тягу к людям?
87. Склонны ли вы вначале поразмыслить, а потом говорить?
88. Часто ли вы волнуетесь по поводу своей работы?
89. Всегда ли бы вы платили за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
90. Держитесь ли вы обычно обособленно на вечеринках или в компаниях?
91. Склонны ли вы преувеличивать в своем воображении неудачи, связанные с работой?
92. Нравится ли вам быстро говорить?
93. Легко ли вам удержаться от высказывания неожиданно возникшей идеи?
94. Предпочитаете ли вы работать медленно?
95. Переживаете ли вы из-за малейших неполадок в работе?
96. Вы предпочитаете медленный, спокойный разговор?
97. Часто ли вы волнуетесь из-за ошибок в работе, которые были вами допущены?
98. Способны ли вы успешно выполнять длительную, трудоемкую работу?
99. Можете ли вы недолго думая обратиться с просьбой к другому человеку?
100. Часто ли вас беспокоит чувство неуверенности в себе при общении с новыми людьми?
101. Легко ли вы беретесь за выполнение новых заданий?
102. Устаете ли вы, когда вам приходится долго говорить?
103. Вы предпочитаете работать с «прохладцей», без особого напряжения?
104. Нравится ли вам разнообразная работа, требующая переключения внимания?
105. Любите ли вы подолгу быть наедине с собой?

Обработка результатов

Регистрируемые показатели. В результате обработки регистрируется выраженность признаков по следующим шкалам и сферам.

В предметной (психомоторной) сфере:

- предметная эргичность;
- предметная пластичность;
- предметный темп;
- предметная эмоциональность.

В социальной (коммуникативной) сфере:

- социальная эргичность;
- социальная пластичность;
- социальный темп;
- социальная эмоциональность.

Закрытость – сумма баллов по шкале «Контроль».

С помощью ключа подсчитывается количество баллов, полученных по каждой из девяти шкал. За каждое совпадение ответа обследуемого с ключом засчитывается 1 балл. Совпадения ответов «согласен» и «не согласен» суммируются.

Ключ для обработки

Шкала	Номер вопроса, тип ответа	
	Согласен	Не согласен
Предметная эргичность	4, 8, 15, 22, 42, 50, 58, 64, 98	27, 83, 103
Социальная эргичность	11, 30, 57, 62, 67, 78, 86,	3, 34, 74, 90, 105
Предметная пластичность	20, 25, 35, 38, 47, 66, 71, 76, 101, 104	54, 59
Социальная пластичность	2, 9, 18, 26, 45, 68, 85, 99	31, 81, 87, 93
Предметный темп	1, 13, 19, 33, 46, 49, 55, 77	29, 43, 70, 94
Социальный темп	24, 37, 39, 51, 72, 92, 102	5, 10, 16, 56, 96
Предметная эмоциональность	14, 17, 28, 40, 60, 61, 69, 79, 88, 91, 95, 97	
Социальная эмоциональность	6, 7, 21, 36, 41, 48, 53, 63, 75, 80, 84, 100	
Контроль	23, 32, 52, 89	12, 44, 65, 73, 82

Интерпретация результатов опросника В.М. Русалова

При интерпретации полученных результатов необходимо учитывать индивидуальную выраженность признака по каждой шкале.

1. Предметная эргичность (Эр) в самом общем виде отражает активность человека, а именно: выраженность потребности в освоении предметного мира, наличие или отсутствие стремления к деятельности, к напряженному умственному и физическому труду, а также уровень тонуса и вовлеченности в процесс деятельности.

Низкая предметная эргичность (0 – 3 балла). Человек пассивен. Общий жизненный тонус низкий. Стремление к напряженной физической и умственной деятельности выражено слабо. Предпочитаемые сферы деятельности весьма ограничены. Низкие результаты нередко связаны с неспособностью быстро включаться в работу и долго сохранять ее высокий темп. В трудных условиях надежность работы снижается. При появлении препятствий человек может отказаться как от их преодоления, так и от достижения поставленной цели. Медленно восстанавливает работоспособность после длительного и напряженного труда.

Средняя предметная эргичность (4 – 8 баллов). Человек избирателен в проявлениях активности: не избегает напряженной работы, однако собственная инициатива в поисках сфер приложения способностей недостаточно высока. Может относительно долго сохранять работоспособность, особенно в тех случаях, когда затрагиваются личные интересы. После утомительной монотонной работы требуется достаточно продолжительный отдых для восстановления сил и энергии.

Высокая предметная эргичность (9 – 12 баллов). Человек высокоактивен, работоспособен, полон энергии. Предпочитает деятельность, требующую полного напряжения сил и способностей. Инициативен в поисках сфер приложения своей энергии. Способен долго и продуктивно заниматься делом, не чувствуя усталости. Сохраняет работоспособность и после продолжительной деятельности. Жажда деятельности подталкивает к работе даже во время отдыха. Настойчив в достижении цели и в поисках путей преодоления препятствий.

2. Социальная эргичность (СЭр) связана с потребностью в социальном контакте, с желанием исследовать социальные формы деятельности, со стремлением к лидерству, общению, приобретению высокого ранга при освоении мира через коммуникацию.

Низкая социальная эргичность (0 – 3 балла). Человек испытывает большие трудности в общении. Особенного напряжения требуют кон-

такты с малознакомыми и авторитетными людьми, а также с противоположным полом. Тревога, беспокойство возникают при общении с большой аудиторией. Круг общения ограничен. В него преимущественно входят люди, близкие по интересам и ценностным ориентациям. Раним, чувствителен к критическим замечаниям. Шутки в свой адрес нередко воспринимает как оскорбление. Общая социальная активность низкая. Скучает, погружается в собственные переживания во время общественных мероприятий. Избегает публичных выступлений, ситуаций, требующих лидерских решений.

Средняя социальная эргичность (4 – 8 баллов). Человек избирателен в установлении контактов. Легко находит общий язык с теми, кто хорошо знаком, близок по духу, интересам. Общение с малознакомыми людьми требует преодоления напряжения, смущения, неуверенности. Критические замечания, шутки могут вызвать кратковременное раздражение. Лидерские качества проявляет в хорошо знакомых ситуациях. В незнакомой обстановке предпочитает оставаться в тени.

Высокая социальная эргичность (9 – 12 баллов). Человек часто испытывает потребность в людях. Имеет широкий круг общения. Инициативен, быстро и легко устанавливает контакты с разными людьми. Сохраняет обычный стиль общения в кругу незнакомых людей. Спокоен, уверен в себе при общении с авторитетными людьми, большой аудиторией, а также с лицами противоположного пола. Любит бывать в компаниях, стремится занять лидирующее положение в группе. Высоко ценит собственную точку зрения и критические замечания не мешают ему ее отстаивать. Социально активен, часто участвует в общественных мероприятиях, охотно выступает на семинарах, собраниях, участвует в дискуссиях. Эффективно работает в коллективе, менее эффективен, если приходится работать индивидуально. Легко срабатывается с партнерами по совместной работе.

3. Предметная пластичность (П) выражается в скорости переключения с одного вида деятельности на другой, перехода от одних форм мышления к другим в процессе взаимодействия с предметной средой, в стремлении к разнообразию или однообразию форм предметной деятельности.

Низкая предметная пластичность (0 – 3 балла). Человек склонен к монотонной работе. Избегает работы, требующей изменения способов действия, алгоритма решения задач. С большим трудом меняет свои планы, долго переживает, если они нарушаются. Возвращается к ранее выполняемой работе не только после короткого, но и после длительного перерыва. Обстоятелен в описании событий. Подробно описывает

второстепенные детали. Долго раздумывает и взвешивает все обстоятельства при необходимости принимать важные решения. Предпочитает иметь надежные и прочные вещи. Постоянен в привычках, в стиле поведения, даже в стиле одежды, прически и т. п.

Средняя предметная пластичность (4 – 8 баллов). В привычных для себя ситуациях человек достаточно быстро переключается с одного вида деятельности на другой, однако для овладения новыми алгоритмами действия требуются время и определенные усилия. Необходимость освоения непривычной деятельности вызывает колебания и сомнения, требует достаточно длительной подготовки.

Высокая предметная пластичность (9 – 12 баллов). Человек предпочитает работу, требующую разнообразных решений и действий. Легко переключается с одного вида деятельности на другой. Может одновременно без особого труда выполнять несколько дел. Без сопротивления берется за новые дела и решения задач, требующие изменения или преобразования алгоритма действий. Быстро привыкает к новой системе организации работы. Часто меняет стиль действий, поведения. Необходимость отвлекаться от выполняемой работы переносит без особого напряжения. Следует моде, легко отказывается от устаревших моделей одежды, предметов домашнего обихода и т. д.

4. Социальная пластичность (СП) проявляется в количестве коммуникативных программ, в степени включенности в социальные связи, в легкости и сложности вступления в контакты и в скорости переключения в процессе общения. Кроме того, она отражает количество социальных стереотипов и уровень развитости коммуникативной импульсивности.

Низкая социальная пластичность (0 – 3 балла). Человек испытывает трудности в установлении новых и сохранении сложившихся контактов. Стремится к поддержанию узкого круга общения. В доверительные отношения вступает редко. Осторожен в выборе друзей, деловых партнеров. Сдержан в выражении отношения к другим людям, критических замечаний и комплиментов. Тщательно продумывает свой стиль общения, контролирует внешнее проявление эмоций (жестикуляцию, мимику, голос и т. п.). Нередко планирует свое поведение с партнером по общению и пытается предугадать поведение партнера. Мнение о других людях складывается постепенно, и оно достаточно устойчиво.

Средняя социальная пластичность (4 – 8 баллов). Избирателен в общении. Контакт с окружающими людьми не избегает, но собственная активность в их установлении и поддержании недостаточно

высока. Критические замечания в свой адрес сначала воспринимает с раздражением, но затем старается найти в них рациональные моменты. В привычных для себя коммуникативных ситуациях естественен и открыт, в новых – сдержан и осторожен. Доверительные отношения возможны с близкими людьми. Другом считает того, с кем отношения проверены временем и жизненными обстоятельствами.

Высокая социальная пластичность (9 – 12 баллов). Человек легко вступает в новые контакты. Обладает широким кругом общения. Однако общение может быть поверхностным и непродолжительным. Общение часто рассматривает как возможность решения собственных проблем. В общении естественен, нередко импульсивен, свободно выражает свое отношение к окружающим, слабо контролирует внешнее выражение эмоций. В случае изменения коммуникативной ситуации быстро меняет стиль и дистанцию общения. Под влиянием веских аргументов может изменить мнение о людях.

5. Предметный темп (Т) проявляется в поведении и скорости выполнения операций при осуществлении предметной деятельности, в скорости психических процессов при выполнении конкретных заданий, в моторно-двигательной быстроте или медлительности.

Низкий предметный темп (0 – 3 балла). Человек выполняет работу медленно. Движения замедленные. Скорость реакции низкая. Избегает работы, требующей ловкости рук, высокой скорости действий. Легко справляется с монотонной работой. Скорость письма и чтения может быть невысокой. Походка обычно неторопливая, размеренная.

Средний предметный темп (4 – 8 баллов). Не отказывается от работы, требующей быстрых действий и быстрого принятия решений. Легко справляется с работой, когда она привычна и знакома. В случае изменения рабочей ситуации необходимо время, чтобы темп работы и качество стали достаточно высокими.

Высокий предметный темп (9 – 12 баллов). Человек предпочитает работу и игры, требующие быстрых действий и реакций. Движения быстрые и легкие, энергичные. Походка быстрая, даже если нет необходимости торопиться. Нередко быстро пишет и читает. Быстро просматривает необходимую литературу, газеты, журналы.

6. Социальный темп (СТ) отражает индивидуальный темп в коммуникативной сфере, который ярко проявляется в скорости речи.

Низкий социальный темп (0 – 3 балла). Речь медленная. Долго подбирает слова для выражения мысли. В речи могут наблюдаться большие паузы. Человек терпелив в объяснениях другим чего-то непонят-

ного, однако испытывает трудности при необходимости общаться с несколькими людьми одновременно.

Средний социальный темп (4 – 8 баллов). В обычной обстановке говорит спокойно, аргументирует свои высказывания. Скорость речи может замедляться в присутствии эмоционально значимых лиц. На неожиданный вопрос может отвечать не сразу. Способен недолго пояснять и объяснять что-то другим.

Высокий социальный темп (9 – 12 баллов). Речь быстрая и плавная. Во время споров, в беседе легко подбирает слова для выражения мысли. Возникает впечатление, что у него на любой вопрос существует готовый ответ. Часто ответ опережает заданный вопрос. Испытывает скуку, когда беседа затягивается и постепенно сводится к одной и той же теме. С трудом приспосабливается к медлительным, обстоятельным людям. Избегает ситуаций, связанных с необходимостью что-то пояснять, разъяснять другим.

7. Предметная эмоциональность (Эм) демонстрирует чувствительность к расхождению между задуманным, ожидаемым, планируемым действием и результатами реального действия. Проявления эмоциональности отражают степень эмоционального реагирования при неудачах, чувствительность к неудаче, уровень уверенности в себе при выполнении задания.

Низкая эмоциональная предметная чувствительность (0 – 3 балла). Человек безразличен к расхождению между задуманным, ожидаемым, планируемым и реальным результатом. Ощущение спокойствия, уверенности в себе при выполнении любого дела. Нечувствительность к неудачам. Отсутствие тревоги, беспокойства в случае невыполнения или плохого исполнения работы.

Средняя эмоциональная предметная чувствительность (4 – 8 баллов). Человек отличается избирательным отношением к результатам деятельности, к профессиональным неудачам. В случае невысокой значимости выполняемых заданий он уверен в себе, в правильности своих решений и действий. Если задание высоко значимо, то чувствительность к собственным промахам возрастает.

Высокая эмоциональная предметная чувствительность (9 – 12 баллов). Человек тонко чувствует даже незначительные расхождения между задуманным, ожидаемым, планируемым и реальным результатом этого действия, что делает его ранимым, зависимым от своей эффективности. Постоянное ощущение неполноценности результатов своей работы. Высокое беспокойство, неуверенность, тревога по поводу работы, высокая чувствительность к ошибкам на работе, в учебе.

8. Социальная эмоциональность (СЭм) отражает чувствительность к нюансам изменений в коммуникативной сфере, особенно к неудачам в общении.

Низкая эмоциональная социальная чувствительность (0 – 3 балла). Человек безразличен к неудачам в общении. Ощущение спокойствия, уверенности в себе в процессе социального взаимодействия. Возможна эмоциональная «черствость» по отношению к людям, возникающая в связи с непониманием тонкостей межличностного взаимодействия, скрытых мотивов поведения окружающих людей.

Средняя эмоциональная социальная чувствительность (4 – 8 баллов). Эмоциональная чувствительность проявляется в зависимости от значимости коммуникативной ситуации. В привычной ситуации общение не вызывает эмоционального напряжения, сопровождается преимущественно положительными переживаниями. Изменение стиля взаимодействия с окружающими, дистанции общения не вызывает ощущения неудачи. Чем выше значимость ситуации, чем более выражены эмоциональные реакции.

Высокая эмоциональная социальная чувствительность (9 – 12 баллов). Высокая чувствительность к неудачам в общении, постоянное ощущение беспокойства, тревоги в процессе социального взаимодействия. Человек отличается высокой эмоциональной ранимостью. Обидчивость затрудняет взаимоотношения в коллективе и с ближайшим окружением. Сложность в принятии поощрений, комплиментов. Неудачи в общении могут вызвать бурные эмоциональные переживания, диапазон которых достаточно широк – от снижения настроения до гнева.

9. Контроль (К) отражает ориентацию на социально приемлемые способы поведения.

Низкий уровень контроля (0 – 3 балла). Открытость, откровенность в оценке собственного поведения.

Средний уровень контроля (4 – 6 баллов). Умеренное проявление откровенности в оценке собственного поведения, избирательная ориентация на социально одобряемые нормы общения и поведения.

Высокий уровень контроля (7 – 9 баллов). Закрытость, ориентация на социально одобряемые формы поведения.

Библиографический список

Основная литература

1. *Гиппенрейтер Ю.Б.* Введение в общую психологию. – М., 2005.
2. *Машиков В.Н.* Введение в психологию человека. – СПб.: Изд-во Михайлова, 2003.
3. *Немов Р.С.* Психология. В 3-х томах. – Т. 1. – М.: ВЛАДОС, 2000.
4. *Психология индивидуальных различий* / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – ЧеРо, 2000.
5. *Столяренко Л.Д.* Основы психологии: учеб. пособие для вузов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
6. *Столяренко Л.Д.* Основы психологии: практикум. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.

Дополнительная литература

7. *Батаршев А.В.* Базовые психологические свойства и самоопределение личности: практ. руководство по психологической диагностике. – СПб.: Речь, 2005.
8. *Батаршев А.В.* Психология индивидуальных различий: от темперамента – к характеру и типологии личности – М.: ВЛАДОС, 2001.
9. *Бурлачук Л.Ф.* Словарь-справочник по психологической психодиагностике / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов – СПб.: Питер, 2005.
10. *Леонгард К.* Акцентуированные личности. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.
11. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2000.
12. *Симонов П.В.* Темперамент, характер, личность / П.В. Симонов, Б.В. Ершов. – М., 1984.
13. *Феофраст.* Характеры / Пер. Г.А. Стратановского. – Л.: Наука, 1974.
14. *Юнг К.Г.* Психологические типы. – М., 1992.

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Раздел

«Темперамент и характер»

Методическое пособие

Редактор *А.Ю. Кроних*
Выпускающий редактор *И.П. Брованова*
Корректор *И.Е. Семенова*
Компьютерная верстка *С.И. Ткачева*

Подписано в печать 22.05.2009. Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная. Тираж 150 экз.
Уч.-изд. л. 4,41. Печ. л. 4,75. Изд. № 363. Заказ № . Цена договорная

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630092, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20