

Самоучитель по психологии



Людмила Николаевна Образцова

Самоучитель по психологии

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6002177
Самоучитель по психологии: Астрель, Сова; М.: СПб.: 2012
ISBN 978-5-271-39532-1

Аннотация

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

Для широкого круга читателей.

Содержание

Введение	4
Глава 1	6
Холерический темперамент	9
Сангвинический темперамент	11
Флегматический темперамент	13
Меланхолический темперамент	15
Диагностика	18
Тест. Определение преобладающего типа темперамента (А. Белов, 1971)	18
Глава 2	21
Экстраверсия и интроверсия	24
Экстраверты	26
Интроверты	29
Психические функции	32
Диагностика	34
Тест. Выявление типологических особенностей личности (К. Г. Юнг)	34
Акцентуации характера и психопатии	37
Гипертимный тип	41
Место наименьшего сопротивления	41
Истероидный (демонстративный) тип	41
Место наименьшего сопротивления	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Людмила Образцова

Самоучитель по психологии

Введение

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

С. Л. Рубинштейн

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

Прямо или косвенно с познанием человеческой природы связано большинство наук. Но целенаправленным изучением человеческой психики занимается только одна наука – психология. Об этом говорит и само ее название: *психо* – в переводе с древнегреческого означает «душа», *логос* – «речь, слово».

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

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

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

Предлагаемая вашему вниманию книга имеет целью познакомить читателя с основами психологического знания. Наверняка хотя бы время от времени вы задаетесь вопросами: «Почему в одной и той же ситуации люди ведут себя по-разному?», «Как понять, что чувствует другой человек?», «Откуда берутся способности и таланты?», «Как нужно действовать, чтобы донести до собеседника важную для меня мысль» – и так далее, и тому подобное. Все эти вопросы, конечно, можно решать на основе здравого смысла и простого житейского опыта. Но зачастую принятые решения оказываются неверными, и вот тогда мы ощущаем потребность в более полном и объективном знании.

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

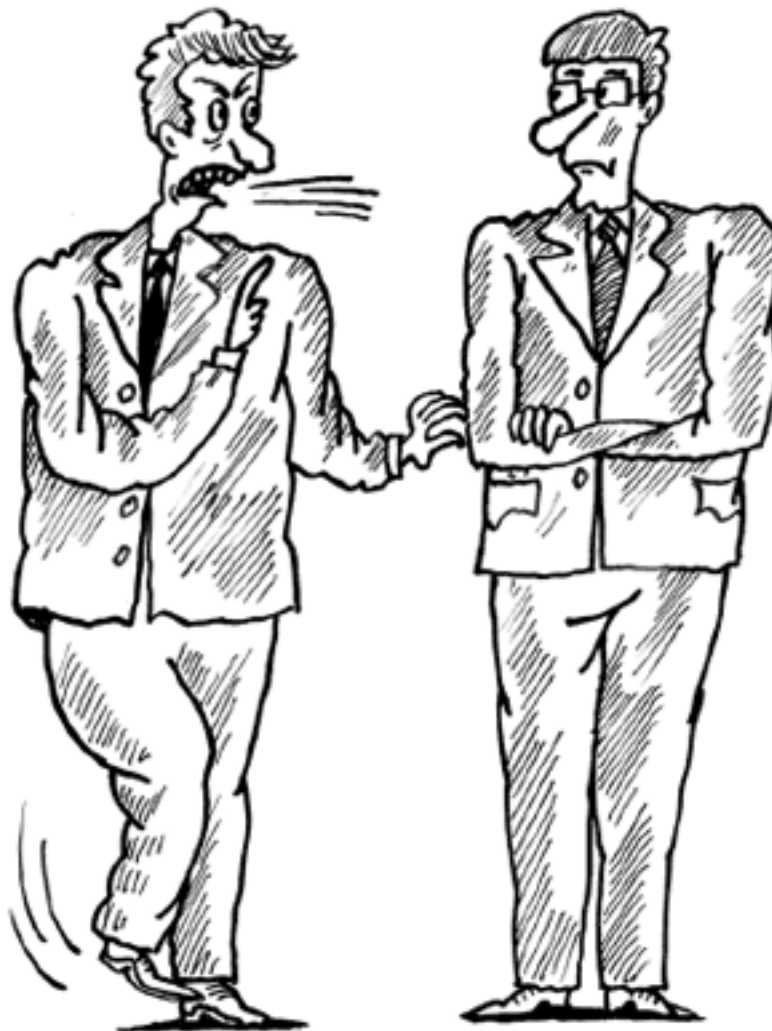
Следующая, пятая, глава книги посвящена исследованиям способностей, а также одной из важных практических проблем психологии – выбору профессионального пути. Шестая глава («Мотивация и воля») подробно рассказывает о побудительных силах и причинах человеческого поведения, а в седьмой мы совершим краткий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

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

Мы надеемся, что эта книга станет для вас отправной точкой, с которой начнется ваше долгое и увлекательное знакомство с самой человеческой из всех наук – психологией.

Глава 1

Типы темперамента



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

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

Темперамент – это проявление типа нервной системы в деятельности человека, индивидуально-психологические особенности

личности, в которых выражается подвижность его нервных процессов, их сила, уравновешенность.

Учение о различных типах темперамента имеет давнюю историю. Основоположителем этого учения является великий древнегреческий врач и ученый Гиппократ. Как полагал сей ученый муж, в организме человека циркулируют четыре типа жидкости (соков): кровь, желтая желчь, черная желчь и слизь (флегма). Каждая из них обладает своими особыми свойствами, и у каждого человека эти четыре «сока» сочетаются в организме в определенной пропорции. Этим сочетанием и определяются особенности деятельности организма, а также его склонность к тем или иным заболеваниям. А кроме того, от того, как именно сочетаются четыре жидкости и какая из них преобладает, зависят и особенности поведения человека.

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

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

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

КТО ЕСТЬ КТО?

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

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

2. Душевные свойства: повышенная впечатлительность, движения резкие, порывистые. Пламя, пожирающее человека... темперамента, порождает мысли и влечения самодовлеющие и исключительные. Оно придает ему почти постоянное чувство тревоги. Без труда дающееся другому чувство душевного благополучия ему совершенно незнакомо: он обретает покой только в самой напряженной деятельности. Человек... темперамента предназначен к великим делам своей телесной организацией. <...>

3. ...отличают стесненность в движениях, колебания и осторожность в решениях. Чувства его лишены непосредственности. Когда он входит

в гостиную, то пробирается вдоль стен. Самую простую вещь эти люди умудряются высказать с затаенной и мрачной страстностью. Любовь для них всегда дело серьезное.

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

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

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

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

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

Холерический темперамент

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

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

При всем при этом холерик чрезвычайно целеустремлен. Он мгновенно (а как же иначе?) принимает решения и мчится к их исполнению на всех парах. Из-за той умопомрачительной скорости, с которой он думает, говорит и действует, из-за его стремления успеть везде и всюду может сложиться впечатление, что он – человек несобранный, легкомысленный и невнимательный. Но это совсем не так. Свои цели холерик формирует не только очень быстро, но и предельно четко. У него может, конечно, не хватить времени на то, чтобы посвятить окружающих в свои планы, но сам-то он отлично знает, к чему именно стремится.

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

Портрет холерика

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

Как общаться с холериком:

– если он кричит на вас, помните: он на самом деле вовсе не кричит, а просто так разговаривает;

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

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

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

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

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

Сильные и слабые стороны:

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

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

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

«Типичная» внешность

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

Личности

А. С. Пушкин, А. В. Суворов

Сангвинический темперамент

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

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

Теоретически эта позиция очень привлекательная и вполне достойная, есть лишь одна проблема: если сангвиник убедится, что для поддержания гармонии требуются очень серьезные усилия, он, скорее всего, отправится искать это «хорошо» где-нибудь в другом месте. В отличие от холерика, сангвиник достаточно легко переключается с одной цели на другую и не склонен идти на жертвы.

Портрет сангвиника

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

Как общаться с сангвиником:

- не рассчитывайте заполучить исключительное право собственности на его обаятельную улыбку и внимательное, заинтересованное отношение;
- сангвиник чувствует себя особенно хорошо, если нравится всем без исключения; будьте готовы к его почти бессознательному стремлению очаровать всех и каждого;
- вообще, поддерживать хорошие отношения с сангвиником довольно просто, поскольку он всегда голосует за мир во всем мире и готов идти на уступки ради поддержания гармонии, но не стоит этим злоупотреблять: скуки, рутины и равнодушия он не выдержит;
- не требуйте от сангвиника глубины, сильной эмоциональной вовлеченности – он предпочитает комфорт. Он не только любит, но и умеет его создавать, и при должной оценке окружающими этот талант проявится в полной мере.

Сильные и слабые стороны:

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

Как и для холериков, наиболее весомым для сангвиников является «человеческий фактор». Следовательно, оптимальные сферы деятельности для них – все, связанное с обще-

нием. Сангвиник может расположить к себе, убедить, очаровать. А вот роль сильного лидера, как правило, удастся ему хуже.

«Типичная» внешность

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

Личности

М. Ю. Лермонтов, Наполеон Бонапарт

Флегматический темперамент

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

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

Вывести флегматика из себя очень сложно, и мы не советуем вам даже пытаться сделать это: если ваша попытка увенчается успехом, то этот «успех» будет не только первым, но и последним – разъяренный флегматик не оставит от вас и мокрого места. Медлительный и благодушный, неловкий и немного смешной флегматик в состоянии ярости преображается до неузнаваемости; он просто раздавит того, кто дерзнул нарушить его покой. К счастью, довести флегматика до такого состояния почти невозможно.

Портрет флегматика

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

Как общаться с флегматиком:

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

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

– никогда не пытайтесь «перевоспитывать» его. Этого не нужно делать вообще ни с кем и никогда, но с флегматиками такое поведение особенно недопустимо. Если сангвиник обладает очень развитой способностью приспосабливаться к требованиям окружающих, а холерика можно, по крайней мере, заинтересовать и увлечь чем-нибудь экстраординарным, то флегматик признает только свой выбор и свой путь. В лучшем случае вы зря потратите свое время и энергию, пытаясь переубедить его, а в худшем случае (если ваши претензии к нему достигнут некоторой критической массы) вы спровоцируете взрыв неопишуемой силы.

Сильные и слабые стороны:

Флегматик – самый работоспособный из всех типов темпераментов, и производительность его труда оказывается самой высокой. Повредить этой замечательной работоспособности может частая смена условий работы, противоречивость предъявляемых требований. Необходимость быстро принимать решения ставит флегматика в весьма некомфортное поло-

жение, но это вовсе не означает, что он может быть хорош только как исполнитель. Там, где требуется поддерживать стабильные процессы (а не заниматься поиском новых возможностей), надежный и уверенный флегматик может прекрасно справляться и с руководящей работой.

«Типичная» внешность

Плотная, крепко сбитая фигура, массивное телосложение, хорошо развитая мускулатура, руки и ноги короткие или средней длины, нередко – склонность к полноте, короткая и широкая грудная клетка; широкий угловатый череп, крупный нос, короткая шея.

Личности

М. И. Кутузов, И. А. Крылов

Меланхолический темперамент

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

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

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

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

Портрет меланхолика

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

Как общаться с меланхоликом:

– всегда учитывайте его эмоциональную слабость и неустойчивость: это не капризы или проявление дурного характера, а особенности функционирования нервной системы, и ничего тут не поделаешь;

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

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

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

Сильные и слабые стороны:

Меланхоликов часто отличают высокие умственные способности, но проявляются они весьма неустойчиво. Это связано со значительной эмоциональной подвижностью: меланхолик быстро схватывает новое, но слабость и неустойчивость приводят к тому, что столь же быстро усвоенное может теряться.

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

«Типичная» внешность

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

Личности:

П. И. Чайковский, Н. В. Гоголь

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

Ничего удивительного здесь нет. «Чистых» холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов на свете не бывает, речь может идти лишь о преобладании одного из типов. Черты, характерные для типа, могут быть выражены в большей или меньшей степени. Мы не зря начинали рассказ с древней истории: вспомните, само слово «темперамент» означает «смешение частей».

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

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

Наконец, наименее выраженный тип темперамента может проявляться в крайне редких, эмоционально очень значимых, стрессовых ситуациях, таких, как потеря близких, стихийное бедствие, внезапная потеря работы и т. д. Недаром часто про людей в таком состоянии говорят, что они «изменились до неузнаваемости, перестали быть собой»: на самом деле

человек всегда остается собой, но в таких экстремальных условиях часто на поверхности оказываются те свойства, которые были скрыты, никогда не проявлялись прежде.

Диагностика

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

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

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

I.

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

II.

1. Жизнерадостность.
2. Энергичность и деловитость.
3. Недоведение начатого дела до конца.
4. Склонность переоценивать себя.
5. Способность быстро схватывать новое.
6. Неустойчивость в интересах и склонностях.

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

III.

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

IV.

1. Стеснительность и застенчивость.
2. Растерянность в новой обстановке.
3. Затруднительность в установлении контактов с незнакомыми людьми.
4. Неверие в свои силы.
5. Легкость перенесения одиночества.
6. Чувство подавленности и растерянности при неудачах.
7. Склонность уходить в себя.
8. Быстрая утомляемость.
9. Тихая речь, иногда снижающаяся до шепота.

10. Невольное приспособление к характеру собеседника.
11. Впечатлительность до слезливости.
12. Чрезвычайная восприимчивость к одобрению и порицанию.
13. Предъявление высоких требований к себе и окружающим.
14. Склонность к подозрительности, мнительности.
15. Беспечная чувствительность и легкая ранимость.
16. Чрезмерная обидчивость.
17. Скрытность и необщительность, нежелание делиться своими мыслями.
18. Малоактивность и робость.
19. Безропотность и покорность.
20. Стремление вызвать сочувствие и помощь окружающих.

Обработка результатов:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Глава 2

Типология личности



Еще в давние времена ученые пытались навести какой-то порядок во всем многообразии психологических особенностей человека. С одной стороны, очевидны были индивидуальные различия между людьми: кто-то смел, а кто-то труслив, кто-то вспыльчив, а кто-то холоден и сдержан. Один с пеленок лидер, другой рабски покорен сильнейшему, один посвящает все свое время абстрактным размышлениям, другой верит лишь в то, что может увидеть своими глазами... С другой же стороны, многие качества совершенно одинаково проявляются у разных людей, т. е. эти особенности можно назвать типическими.

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

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

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

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

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

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

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

И все же, все же... пока ученые спорят и создают сложнейшие психологические теории, мы продолжаем искать определенность в отношениях с другими людьми, да и в отношениях с собой. Ведь и свои поступки, желания, успехи и неудачи постоянно приходится

анализировать, находить причины и строить прогнозы касательно собственного поведения. И значит, исследование своего «психологического типа» остается столь же актуальным, как и знания о «типических» особенностях других людей.

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

Психологические типы, выделенные Юнгом, представляют собой портреты «нормальных» характеров. Мы же в конце этой главы немного поговорим и о характерах патологических, т. е. в большей или меньшей степени отклоняющихся от нормальных. В качестве одного из примеров мы рассмотрим классификацию **акцентуаций характера**.

Экстраверсия и интроверсия

Слова «экстраверт» и «интроверт» наверняка знакомы большинству людей. Бывшие когда-то специальными психологическими терминами, сегодня они все чаще и свободнее используются в повседневной речи. При этом их применяют как синонимы слов «общительный» и «замкнутый».

Но различия между двумя этими *психологическими типами* – экстравертным и интровертным – отнюдь не исчерпываются разной степенью их общительности. Знаменитый ученый, философ и психоаналитик Карл Густав Юнг ввел термины «экстраверсия» и «интроверсия» для того, чтобы можно было описать *ведущую психологическую установку* человека, а проще говоря, для того, чтобы точнее определять, **каким образом люди вообще организуют свои отношения с миром.**

Психическая энергия экстраверта всегда направлена на объекты, т. е. на людей, предметы и события, происходящие вокруг. Во всех своих мыслях и действиях он ориентируется на объективную реальность. Интроверт «устроен» противоположным образом: он не отдает психическую энергию окружающим его объектам, а, напротив, «поглощает» ее, обращая внутрь себя. Он всегда руководствуется в жизни не фактами, данными извне, а собственными ощущениями, мыслями, представлениями.

Экстраверты действительно очень общительны. Они стремятся получать как можно больше информации из внешнего мира – она необходима им, в буквальном смысле слова, как воздух, ибо только на ее основании они могут составить собственное мнение и вообще организовать свою деятельность. Факты (причем обязательно «достоверные», «проверенные» и «бесспорные») имеют для них наибольшее значение, тогда как ко всякого рода «идеям», «фантазиям» и «играм воображения» они относятся весьма подозрительно. Экстраверты очень практичны и деятельны, они постоянно что-то обустраивают, налаживают, словом, энергично работают.

А интроверты сидят себе тихонечко и размышляют. Собственный внутренний мир для них неизмеримо важнее, чем мир внешний. Они, конечно, вовсе не обязательно должны быть совершенными затворниками; но их общение с окружающим миром можно сравнить с краткими вылазками на чужую, незнакомую им территорию. «Домой» (т. е. к самим себе, к маленькой вселенной своих раздумий, чувств, идей и ощущений) интроверты возвращаются с «трофеями» – новыми фактами и впечатлениями. То, что они увидели, услышали или узнали в «большом мире», не интересует их само по себе: важно лишь, каким образом эти новые знания могут быть использованы при построении субъективной реальности интроверта.

Сам Юнг приводит простой пример, который на бытовом уровне иллюстрирует психологические различия между интровертом и экстравертом. Экстраверт, узнав, что на улице похолодало, надевает теплое пальто. Он естественным образом руководствуется объективно данным условием: холодно! Интроверт же, восприняв информацию извне (т. е. сообщение о том, какова погода на улице), обращается к своему внутреннему миру, обнаруживает там субъективное убеждение в том, что закаливание полезно для организма, – и выходит из дома в легком плаще. Чувствуете разницу?

Доказывая существование этих базовых типов личности, К. Г. Юнг в своих работах прежде всего подчеркивает, что наличие двух противоположных типов можно без труда обнаружить во все времена, в любой культуре: его труды изобилуют многочисленными при-

мерами этого разделения, найденными в сочинениях крупнейших мыслителей, философов, писателей и поэтов.

Если вы хотя бы поверхностно знакомы с восточной философией, то наверняка согласитесь, что и в ней присутствует этот принцип: два жизненных начала – Инь и Ян, противоположные и в то же время единые. Ян – свет, тепло, ясность – полюс экстраверсии, Инь – тьма, холод, влажность, скрытность – полюс интроверсии. Оба этих начала существуют в мире на равных правах и обязательно присутствуют в каждом человеке, но в разных пропорциях: где-то доминирует Ян, где-то – Инь.

То же самое относится и к юнговским понятиям экстраверсии и интроверсии. Каждый из нас в зависимости от обстоятельств исходит то из одной, то из другой установки. **Любой человек на протяжении всей жизни постоянно соотносит свое субъективное состояние с условиями и требованиями объективного мира. Но нельзя быть попеременно то экстравертом, то интровертом – доминирование экстраверсии/интроверсии может проявляться в поведении то очень ярко, то почти незаметно, и все-таки одна из двух этих установок является преобладающей.**

Припомнив своих знакомых, вы наверняка сможете сказать, что некоторые из них всегда стремятся действовать в соответствии с принятыми нормами, а кто-то все и всегда решает только сам. Одни предпочитают активный и открытый образ жизни, стремятся всюду успеть и всегда «быть в курсе», а другие склонны замыкаться в себе, ограничивать круг общения двумя-тремя близкими людьми. И если к первым лучше всего подходит определение «широкий» (так ведь и говорят нередко: «широкой души человек!»), то вторых, несомненно, можно назвать «глубокими».

Подобное предпочтение той или иной установки нередко проявляется уже в первые годы жизни. При этом экстраверсия и интроверсия явно не передаются «по наследству»: в одной и той же семье, у одних и тех же родителей один ребенок вполне может оказаться экстравертом, а второй – интровертом. Так что, по-видимому, склонность к определенной установке является врожденной (как, например, тип темперамента, о чем мы говорили в первой главе), но не унаследованной.

Попытки «перенастроить» человека с одного типа установки на другой чреваты самыми неприятными последствиями для «испытываемого».

Как и все прочие свойства и особенности, данные человеку природой (а не воспитанием), предпочитаемый тип установки закреплен в психике человека чрезвычайно прочно. И если, скажем, родителям-экстравертам «достаётся» ребенок-интроверт, ему часто приходится очень нелегко (как, впрочем, и маленькому экстраверту, которого «угораздило» родиться в глубоко интровертной семье). В результате родительского «перевоспитания» естественный, природой данный психологический тип ребенка может исказиться до неузнаваемости. Очень многие взрослые люди живут в разладе с собой, страдают от внутреннего конфликта, заболевают неврозами, переживают из-за собственной неудачливости – и все потому, что они все время пытаются исходить из «чужой» установки, которая была им навязана еще в детстве.

Впрочем, такому давлению и «переделке» нередко подвергаются и взрослые люди, и это тоже всегда приводит к очень неприятным последствиям. Вообще, наш мир «рассчитан» в большей степени на экстравертов, чем на интровертов: в обществе ценятся именно экстравертные качества, т. е. умение добиваться успеха (очевидного, заметного не только для самого человека, но и для всех вокруг, т. е. успеха *объективного* – финансовой стабильности, карьерного роста и т. д.), способность налаживать и поддерживать многочисленные контакты (та самая «коммуникабельность», без которой современному молодому

человеку и шага не ступить!), одним словом, от каждого из нас требуются *достижения* в общепринятом (экстравертном!) смысле этого слова.

Интровертам в таких условиях приходится несладко: они ведь ничем не хуже экстравертов, но их ценности и пресловутые достижения скрыты от посторонних взоров, а потому их часто обвиняют в «пассивности», «бесполезности», «никчемности» и т. д.

Экстраверт не обязательно должен быть преуспевающим бизнесменом; он может, например, заслужить известность как блестящий преподаватель.

Если он посвятит себя науке, у него будет множество учеников и последователей, и он наверняка войдет в историю как основатель новой научной школы. По сути дела, он может стать прекрасным популяризатором той или иной идеи, т. е. сумеет сделать ее «живой» и доступной, донесет ее до многих других людей, заинтересует коллег и убедит оппонентов. Но сама идея, как правило, принадлежит не ему, а...

Правильно, его молчаливому и замкнутому коллеге-интроверту. Интроверты нередко становятся знаменитыми посмертно; если по поводу какого-нибудь открытия говорят: «Мир узнал об этом только сейчас, а ведь, оказывается, некий ученый обнаружил этот факт еще столетие назад», то можете не сомневаться – «некий ученый» был «законченным» интровертом. Он всю жизнь посвятил изучению и разработке данной проблемы, поскольку она интересовала лично его, а вот обнародовать свои выводы он, скорее всего, просто забыл или не догадался – это ему уже не было интересно.

Теперь же его открытие попало под руку экстраверту, донесшему его до широкой общественности, причем сделавшему это талантливо и профессионально, так, что старая идея заиграла новыми, свежими красками и привлекла к себе всеобщее внимание. Конечно, не надо представлять себе дело так, будто ученые-экстраверты откровенно «заимствуют» открытия у несчастных ученых-интровертов. Просто у каждого из них свое предназначение, и каждый (если, конечно, обладает соответствующим желанием и талантом) исполняет его.

Миру одинаково нужны и «широкие», и «глубокие» – эту нехитрую истину не следует забывать никогда.

Экстраверты

Экстраверт всегда старается соответствовать требованиям общества и «быть на уровне», жить «как положено». И это практически всегда ему удается – просто потому, что он не может жить иначе. Поддаваться влиянию со стороны – это для него не проблема, а единственно возможный образ жизни. Он верит в то, во что принято верить в обществе, частью которого он является; он разделяет общепринятые ценности и идеалы. Экстраверт прекрасно приспосабливается к требованиям окружающей его среды, более того, он получает от этого приспособления настоящее удовольствие; чем лучше ему удалось адаптироваться, стать «своим», тем более счастливым он себя чувствует.

Это вовсе не значит, что экстраверт – обязательно конформист. Он вполне может оказаться и пламенным революционером, ниспровергателем ценностей, «борцом с режимом» и т. д. Но определяющим в его действиях, мыслях и убеждениях все равно остается внешний мир, пусть не общество в целом, а только какая-то группа единомышленников. Даже возглавляя такую группу, экстраверт в психологическом плане остается ведомым, а не ведущим, потому что зависит от внешней оценки, от принятого в его кругу образа мыслей, разделяемой системы ценностей.

Одна из больших проблем экстравертов заключается в том, что они очень плохо ориентируются в самих себе: постоянно оглядываясь на других, они с трудом могут разобраться, каковы их *собственные* желания, вкусы и интересы. Впрочем, они совсем и не стремятся в этом разобраться, поскольку самоанализ, с их точки зрения, является лишь пустой тратой

времени. К сожалению, иногда такая экстравертная установка доводится до абсурда, и человек начинает совершенно пренебрегать собой, своим здоровьем и своими отношениями с самыми близкими людьми.

Ярким примером этой проблемы служит «синдром яппи» (от англ. *young professional* – молодой профессионал, человек, смолоду полностью ориентированный на работу и активный карьерный рост): молодые преуспевающие бизнесмены, карьеристы, «горящие» на работе и теряющие при этом связь со всем остальным миром, лежащим за пределами их профессиональных интересов, – да, они экстраверты, все до одного. Но как далеки они от образа того «рубачи-парня» с «душой нараспашку», который чаще всего и подразумевается, когда о ком-то говорят: «Он абсолютный экстраверт!»

Экстраверт, устремивший всю свою энергию на некий очень значимый для него объект, вполне может перестать быть общительным и открытым. Пренебрежение внутренним миром (и своим, и других людей), да и вообще скептическое отношение ко всякого рода «психологии» (это ведь «внутри», а значит, как бы и не существует) объясняют и тот факт, что многие экстраверты, при всей своей коммуникабельности и открытости, часто бывают довольно бестактны и нечутки.

Вообще, у любой медали есть, как известно, обратная сторона. И если внешне, на сознательном уровне, экстраверты едва ли не целиком отдают себя окружающему миру (будь то семья, друзья или работа), то это не значит, что своих внутренних потребностей, желаний и представлений у них совсем нет. Просто все они достаточно жестко подавляются, вытесняются из сознания – и если человек пренебрегает ими слишком долго, оттесняет их слишком глубоко, то рано или поздно они дают о себе знать едва ли не катастрофическим образом.

Нагляднее всего это проявляется в «экстравертных» проблемах со здоровьем. Экстраверты не очень-то склонны следить за собственным состоянием, они настолько не способны «смотреть в себя», что даже субъективные неприятные, болезненные ощущения часто не вызывают у них доверия.

Иными словами, экстраверты совсем не прислушиваются к сигналам, которые подает им собственный организм; более того, если подобный сигнал никак уже нельзя проигнорировать, экстраверт еще попытается «отмахнуться» от него, сказав самому себе: «Ерунда, это мне наверняка показалось, будто со мной что-то не в порядке!» Именно экстраверты переносят все болезни на ногах, а к врачам попадают лишь тогда, когда их доставляют в больницу на «скорой».

К сожалению, на «обратной стороне» экстраверсии порой обнаруживается воистину беспросветный эгоизм. Казалось бы, это парадоксально: как же человек, полностью отдающий себя другим, столь мало заботящийся о своих собственных интересах, может оказаться эгоистом? На самом деле довольно просто. Очевидно, что человек, который плохо разбирается в самом себе, не может хорошо разбираться в других. Экстраверт знает и принимает лишь то, что можно считать достоверным. Любая «субъективность» его раздражает и отталкивает, он свято верит в существование некоего объективного Закона, одинакового для всех.

Эгоизм, а точнее даже, эгоцентризм – это не просто стремление удовлетворить свои потребности, не обращая при этом внимания на потребности других людей. Это совершенная неспособность понять, что другие люди могут думать или чувствовать иначе, чем ты сам. **Эгоцентрист не игнорирует чувства или потребности других людей, он просто уверен в том, что все вокруг испытывают (думают, ощущают) лишь то же самое, что и он.**

На определенной стадии развития мышление любого ребенка имеет эгоцентрический характер. Маленький ребенок попросту неспособен представить себе *не свою* точку зрения, и это совершенно естественно. Способность ставить себя на место другого не дается нам с рождения, это искусство мы постигаем в ходе роста и развития, когда учимся отделять себя от других и понимаем, что все люди разные. Но сильно выраженная экстравертная уста-

новка приводит к тому, что человек «растворяется» в окружающих его объектах, вместо того, чтобы отделять себя от них. Не умея разглядеть и признать собственные потребности, экстраверт, не отдавая себе в этом отчета, «приписывает» эти потребности внешним объектам.

Чтобы пояснить сказанное, воспользуемся еще одним примером из работы К. Юнга. Он рассказывает следующую историю. Некий человек, начав свою карьеру простым типографским рабочим, сумел добиться большого успеха, открыл собственное дело, которое постоянно расширялось и приносило владельцу изрядный доход. Разумеется, делец был ярко выраженным экстравертом, и всю свою энергию он направлял вовне, т. е. на развитие бизнеса. Вполне можно сказать, что уже не он являлся владельцем дела, а дело полностью завладело им. Этот человек совершенно пренебрегал собственными потребностями, желаниями, чувствами и мечтами, они все больше вытеснялись из сознания и... в конце концов отомстили своему хозяину.

Вот как это произошло. Когда-то, в далеком детстве, будущий бизнесмен больше всего на свете любил рисовать. С годами он оставил это увлечение как пустое и совершенно бесполезное. Это была такая маленькая страсть, не имевшая, конечно, никакой практической ценности, а потому отвергнутая им. Десятилетиями делец не вспоминал о своих детских «художествах», но вдруг, на самом пике своей цветущей карьеры, он возомнил себя человеком, прекрасно разбирающимся в искусстве и обладающим утонченным вкусом.

Откуда взялась в нем такая идея, он и сам не мог понять, но желание производить «предметы искусства» оказалось непреодолимым. И вот он со всей своей энергией ринулся в новое дело – производство различного рода изделий художественного промысла. Причем все выпускаемые «изделия» целиком и полностью соответствовали, конечно же, эстетическому чутью и вкусу самого предпринимателя. Но, увы, – ни вкуса, ни чутья у него на самом деле не было. Очень скоро новое предприятие стало приносить одни убытки, а вслед за тем наступило и полное крушение всей замечательной карьеры.

Для того чтобы предотвратить катастрофу, на самом деле не требовалось многого. Если бы деловой человек мог признать наличие в своей душе такой «фанаберии», как сильнейшее желание рисовать, он мог бы просто заниматься любимым делом в свободное от работы время. Если бы он мог провести границу между самим собой и остальным миром, он сумел бы прийти к простому выводу: мое личное пристрастие – это одно, а потребности других людей (т. е. потенциальных покупателей) – совсем другое, и то, что так нравится мне, не обязательно вызовет восторг у всех остальных. Рассуждения элементарны, не правда ли? Но в случаях, когда экстравертная установка выражена в очень большой степени, подобный ход мыслей оказывается совершенно невозможным, и это, конечно, чрезвычайно осложняет жизнь как самим экстравертам, так и их близким.

К счастью, такие случаи можно считать крайними. Обычный, «средний», экстраверт вполне способен провести границу между собой и остальным миром; и этот мир всегда будет для него более привлекателен и интересен, чем собственное «Я».

Сильные стороны экстраверта:

- открыт, доверчив и общителен;
- энергичен и полон энтузиазма;
- добродушен, не любит конфликтов, не злопамятен и всегда верит в лучшее;
- наверняка многое умеет, отличается практичностью и способностью принаравливаться к самым разным условиям;
- любопытен и наблюдателен, всегда готов к новым впечатлениям.

Слабые стороны экстраверта:

- обратная сторона открытости – возможная неразборчивость в контактах;

– не очень любит глубоко задумываться над серьезными проблемами, нередко проявляет излишнее легкомыслие;

– обладает достаточно приземленным мировоззрением: любая «мистика» (а этим словом он вполне может определять, например, и искреннюю глубокую религиозность), более или менее отвлеченные идеи, попытки психологического анализа могут вызвать лишь град насмешек с его стороны (все, что нельзя потрогать руками или увидеть своими глазами, вызывает у него крайнее недоверие);

– может проявлять нечуткость и отсутствие такта, даже эмоциональную глухоту, непонимание внутреннего мира своих близких;

– в своем стремлении жить хорошо и «правильно» (т. е. так, чтобы другие его одобряли) он может все усилия направлять на то, чтобы выглядеть «образцово-показательным» в глазах общества; при этом он не будет уделять достаточного внимания построению серьезных близких отношений; при наличии конфликтов он, скорее, склонен закрыть на них глаза, чем постараться разрешить их.

Известный психолог Г. Айзенк приводит ряд фактов, обнаруженных им в результате многолетних наблюдений и статистического анализа:

– В колледже интроверты достигают более заметных успехов, чем экстраверты. Также студенты, оставляющие колледж по психиатрическим причинам, скорее интроверты; в то время как те студенты, которые уходят по академическим причинам, чаще оказываются экстравертами.

– Интроверты чувствуют себя более бодрыми по утрам, тогда как экстраверты – по вечерам. Более того, интроверты лучше работают утром, а экстраверты – во второй половине дня.

– Одним из наиболее примечательных различий между интровертами и экстравертами является их чувствительность к стимуляции. Эта разница может быть легко продемонстрирована при помощи «теста лимонной капли». Если капнуть четыре капли лимонного сока на язык, окажется, что интроверты выделяют почти в два раза больше слюны, чем экстраверты. Основа этого интересного явления связана с различной картиной физиологического функционирования интровертов и экстравертов. (Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности: Основные положения, исследования и применение. СПб., 1997.)

Интроверты

Описать интровертный характер проще всего следующим образом: он во всем противоположен характеру экстравертному. Интроверт *необщителен, недоверчив, неразговорчив, не умеет приспособливаться* и т. д. Одним словом, интровертная установка порождает характер, достаточно тяжелый и для самого человека, и для окружающих его людей.

В самом деле, человеку со стороны никогда не понять, что творится в душе этого нелюдима. Он холоден, отстранен, высокомерен. И в то же время он застенчив и уязвим. Если интровертная установка выражена очень сильно, она порождает серьезный внутренний конфликт, который развивается в соответствии с правилом: **то, от чего усиленно отказывается сознание человека, не исчезает вовсе, но погружается в бессознательное и там обретает свое тайное (но воистину разрушительное) могущество.**

Так, в бессознательном экстраверта, вроде бы целиком и полностью направленного на внешний мир, кроется самый примитивный, детский эгоцентризм. Интроверт же на уровне сознания отказывается от всякого интереса, всякой привязанности к объектам. В результате на самом дне его души оказывается – нет, уже даже не интерес или привязанность,

но гораздо более сложное для описания отношение к внешнему миру. В самом общем виде можно сказать так: бессознательно интроверт придает объектам слишком большое значение, ему «кажется» (вне сознания!), что некие предметы или люди наделены каким-то немислимым могуществом, от которого из всех сил нужно защищаться. Другими словами, на сознательном уровне интроверт *недооценивает* объекты, но бессознательно он их *переоценивает*, наделяет поистине магическими свойствами и испытывает перед ними почти первобытный ужас.

Поскольку процесс протекает бессознательно, самому интроверту об этом ничего, разумеется, неизвестно. Но эта переоценка объекта как раз может быть очень заметной внимательному наблюдателю: именно она порождает подозрительное, настороженное отношение интроверта к людям, вещам и событиям. В отличие от «приземленных» экстравертов, интроверты нередко бывают суеверны; несмотря на всю свою подозрительность, именно они обычно не испытывают сомнений в существовании различного рода магии, колдовства и потусторонних сил. И это, в общем-то, неудивительно – для них ведь весь окружающий мир находится «по ту сторону»! Возможно, читатели-экстраверты уже начинают возмущаться и недоумевать: «Да что же это за люди такие – сознательно от всего отворачиваются, бессознательно всего боятся! Зачем же такие вообще нужны?!»

Ну во-первых, интроверты, по правде говоря, тоже иногда удивляются: и зачем только природа создала этих шумных и назойливых экстравертов? Во-вторых, еще раз напомним: нарисованные нами портреты обоих типов очень условны и изображают «крайние» варианты выражения той или иной установки. Характер, мысли, чувства и поведение живых людей (к какому бы типу они не принадлежали), конечно, неизмеримо сложнее и разнообразнее. А в-третьих, если продолжать разговор на этом общем уровне, «полезность» интровертов была уже нами в какой-то степени обоснована: помните рассуждения об ученых-экстравертах и интровертах?

Благодаря своей отстраненности интроверт способен постигать общие связи и закономерности между событиями или объектами. Если экстраверт, увлеченный поиском и накоплением фактов, часто «за деревьями не видит леса», то интроверту эта опасность не грозит. Из многочисленных признаков объекта интроверт может выделить самые существенные, необходимые для построения теории или закона. Интроверт не вовлечен в происходящее вокруг него, и эта отстраненность нередко помогает ему увидеть и понять то, что недоступно взгляду экстраверта, всегда находящегося в гуще событий.

К сожалению, «теоретическое» понимание интроверта обычно не находит себе никакого практического применения. В реальной жизни, среди конкретных людей и вещей, интроверт всегда остается чужаком. Он уверен в своей правоте (и, возможно, имеет на то все основания), но совершенно не умеет убеждать: попросту не находит нужным доказывать кому-либо свою точку зрения, считая, что абсолютная истина не требует доказательств или оправданий. Он существует в соответствии с принципом: «Есть два мнения: одно мое, другое ошибочное».

Если вдруг интроверту придет в голову заняться бизнесом, он почти наверняка будет обречен на неудачу. Такой человек может прекрасно разбираться в своем деле, обладать большими познаниями и прекрасной интуицией, но его погубит... пренебрежительное отношение к конкурентам. В отличие от экстраверта, для которого конкуренты (как любые объекты внешнего мира), безусловно, реальны и потому достойны внимательного изучения, интроверт просто не думает о том, что у него могут появиться соперники. Он делает свое дело так, как считает нужным, а чем там заняты все остальные, ему совершенно неинтересно. И когда в один прекрасный день вдруг обнаружится, что его обошли по всем статьям эти самые «недостойные внимания» конкуренты, он махнет рукой и скажет: «Ну конечно, разве ж они (т. е. клиенты или покупатели) способны понять, что такое настоящее качество?..»

Надо сказать, что интроверт в семье – это не совсем то же самое, что интроверт в бизнесе или вообще интроверт среди людей. Некоторая холодность и замкнутость присутствуют в его характере всегда, но по отношению к самым близким людям интроверт испытывает (и проявляет по-своему, слегка неуклюже) очень сильную привязанность, даже зависимость. Здесь, пожалуй, сказывается та самая черта интроверта, о которой мы уже говорили: бессознательная переоценка внешних объектов.

В самых общих чертах это можно описать следующим образом: в целом люди не очень-то интересуют и привлекают интроверта. А значит, если уж кому-то удалось подойти к нему на близкое расстояние, чем-то привлечь и заинтересовать его, то этот человек, видимо, обладает какими-то особенными достоинствами (или даже неким тайным могуществом). Примерно такое представление скрывается в бессознательных глубинах психики интроверта. И потому он может не просто привязаться к близкому человеку, но впасть в настоящую зависимость от него. «Прирученным» интровертом можно манипулировать, используя эту зависимость, но, если серьезно, мы никому не посоветовали бы пробовать это.

И дело тут даже не в нравственных, этических запретах (хотя и их не стоит сбрасывать со счетов!). Используя безграничную привязанность интроверта в своих целях, поддерживая и усиливая его зависимость от себя, вы играете совершенно непознаваемыми и очень могущественными бессознательными силами, которые в любой момент могут выйти из-под контроля – и вашего, и их собственного «хозяина»-интроверта. Манипуляции и шантаж по принципу: «Делай, как я хочу, а не то разлюблю и брошу!» – вообще не доводят до добра никого и никогда.

Но если обращаться подобным образом с практичным и незлопамятным экстравертом, то дело еще может обойтись «малой кровью»: какое-то время он будет, возможно, подчиняться, потом научится пропускать подобные угрозы мимо ушей, а вообще-то... интересных ему объектов вокруг всегда множество, и если уж его слишком «достанут» в родной семье, он без особых переживаний переключит свое внимание на что-нибудь другое (или кого-нибудь другого).

Реакция же интроверта будет намного острее и драматичнее. Он будет подчиняться до тех пор, пока его зависимость от вас не станет наконец очевидной для него самого; а, совершив такое открытие, он порвет связь решительно и беспощадно – ведь его сознательная установка подразумевает самодостаточность и независимость! При этом интроверты, в отличие от своих «широких» собратьев, часто бывают злопамятны.

И, наконец, интровертная сверхпривязанность к объекту всегда теснейшим образом сплетена с бессознательным, почти мистическим страхом перед его (объекта) могуществом, а страх всегда рано или поздно порождает агрессию. Так что мы настоятельно советуем вам заранее отказаться от соблазна помыкать «безвольным» и «безответным» интровертом. В тихом омуте, как известно, кто только не водится!..

Сильные стороны интроверта:

- прекрасно умеет улавливать суть любой проблемы, отделяя главное от несущественного;
- не обостряет внимания на пустяках и нередко находит нестандартные решения трудных вопросов;
- способен на очень глубокую, искреннюю и прочную привязанность к своим близким.

Слабые стороны интроверта:

- всегда, даже в узком семейном кругу, кажется немного отстраненным и холодным; иными словами, даже испытывая теплые чувства, он не умеет их выражать;

– в силу своего неумения (и нежелания) доступно выражать свои чувства, мысли, соображения и намерения он часто действует непредсказуемым для других людей образом.

Особенно большую роль принадлежность к тому или иному психологическому типу играет в отношениях. Самое простое правило заключается в следующем: гармоничные отношения (личные, дружеские или профессиональные) обычно возможны только в парах, состоящих из представителей разных типов. Помните восточный символ – Инь и Ян? Два начала дополняют друг друга и образуют единое целое. Попробуйте изобразить тот же символ, состоящий из двух Ян или двух Инь – получается «типичное не то»...

Два интроверта – сплошная пассивность, ожидание (напрасное) инициативы от партнера; два экстраверта – недолгий фейерверк, затухающий, поскольку партнеры не склонны всерьез прислушиваться друг к другу, стремятся к удовлетворению лишь собственных потребностей и плохо просчитывают отдаленные последствия.

К сожалению, часто люди предпочитают партнеров одного с собой типа просто потому, что это, вроде бы, более знакомый и понятный вариант. А между тем, смелый шаг навстречу «незнакомцу» противоположного типа может существенно обогатить опыт взаимоотношений и вообще оказаться очень удачным!

Психические функции

Какими бы яркими и подробными не были описания экстравертов и интровертов, совершенно очевидно, что этого простого, в сущности, деления, недостаточно для того, чтобы вместить в него все многообразие человеческих характеров. И в самом деле, теория Юнга значительно сложнее. Всех, кто всерьез заинтересуется ею, мы отсылаем к первоисточнику – работам этого ученого.

(Кстати, в отличие от многих других трудов отцов-основателей психологии личности, произведения Юнга, посвященные психологическим типам, читать не слишком сложно, а порой даже и увлекательно. Это, конечно, не детективы и не приключенческие романы, – чтение любой научной литературы требует определенного напряжения. Но при описании психологических типов Юнг стремился подчеркнуть их общую распространенность, реальность их существования и потому приводил множество примеров из литературы, истории, собственных наблюдений. Словом, помимо теоретических построений, в его текстах присутствует очень много конкретного, наглядного материала, что существенно облегчает понимание.)

Ну а мы попробуем пересказать юнговские идеи более или менее кратко и упрощенно, так, чтобы при желании вы могли воспользоваться основанными на них методами психологической диагностики – тестами, позволяющими определить тот или иной тип личности.

Итак, вы наверняка согласитесь с тем, что два безусловных экстраверта (или интроверта) могут тем не менее вести себя совершенно по-разному: при очевидно выраженной одинаковой базовой установке эти люди все-таки очень отличаются друг от друга, воспринимают мир по-разному, обладают несходными интересами, реагируют на окружающий мир совершенно различными способами.

Сам Юнг, вводя в психологию деление на экстравертов и интровертов, довольно быстро почувствовал недостаточность такой классификации:

«Едва я опубликовал первую формулировку своих критериев, <...> как, к своему неудовольствию, обнаружил, что каким-то образом попал впросак. Что-то не сходилось. Видимо, я пытался объяснить слишком многое простыми средствами, как это чаще всего и бывает при первой радости открытия. Я обнаружил факт, который невозможно было отрицать, а именно прямо-таки огромные различия внутри самих групп интровертов и экстравертов, различия, которые были столь велики, что у меня появились сомнения, видел ли я вообще что-либо правильно» (К. Г. Юнг. Психологические типы. М., 1996).

Юнг решил проблему следующим образом: помимо понятия базовой установки (экстравертной или интровертной), он ввел еще понятие **основных психических функций**. Таковых, по его мнению, существует четыре: это **мышление, чувство, ощущение и интуиция** (предвидение). Разумеется, любой человек обладает всеми четырьмя функциями, но одна из них наиболее развита. Поясняя это, Юнг использует яркую метафору: лев поражает добычу лапами, а крокодил – хвостом, хотя оба зверя обладают и тем и другим.

Равным образом и человек использует наиболее сильную свою психическую функцию; и в зависимости от того, какая именно функция является ведущей, люди предпочитают одни виды деятельности другим, избегают одних ситуаций и охотно входят в другие.

Если ведущей функцией является мышление, человек приспосабливается к миру, опираясь именно на интеллект. При необходимости, в отсутствие выбора, он может, вероятно, и кулаками махать – но это нельзя будет считать типичным для него поведением.

Названные четыре функции тоже разделены на две пары противоположностей: **мышление и чувство являются рациональными функциями, ощущение и интуиция – иррациональными**.

Пожалуй, проще всего обстоит дело с мышлением: каждый из нас, не будучи психологом, понимает (пусть и не может дать строгого определения), что такое мышление. Вряд ли у вас вызывает какое-либо сомнение и сочетание «рациональное мышление». Гораздо сложнее обстоит дело с чувством. Скорее, принято считать, что чувства-то как раз – это нечто стихийное, противоположное рациональному.

Опять-таки, не погружаясь в дебри теории, ограничимся тем примером, который приводит сам Юнг. Он говорит о том, что во многих языках понятия «чувство», «ощущение» и «интуиция» часто обозначаются одними и теми же словами, и предлагает во избежание неразберихи такой критерий: «я чувствую сожаление» – это, несомненно, не то же самое, что «я чувствую перемену погоды» или «я чувствую, что акции алюминиевого концерна вот-вот повысятся». Первое – это, собственно, то, что Юнг и предлагает называть чувством, и оно является вполне рациональным; второе правильнее назвать ощущением (осознанное восприятие через органы чувств); ну а третье – интуиция (восприятие через бессознательное).

В результате добавления к изначальной идее представлений о ведущей (или первичной) психологической функции Юнг получил уже не два типа, а значительно больше. Например, самого себя Юнг определял как интуитивного интроверта, Зигмунда Фрейда относил к мыслительным экстравертам. Мы можем продолжить этот ряд, приводя в пример и более популярных и известных персонажей: чувствующий экстраверт – Скарлетт О’Хара из «Унесенных ветром», а вот Мелани Гамильтон – типичный чувствующий интроверт.

Теория Юнга не исчерпывается и этим делением: углубляясь в исследование, он вводит понятия *вторичной функции*, а также *функции подавленной*, подробно рассматривает их роль в формировании общей «физиономии» того или иного типа. А многочисленные последователи Юнга продолжили его дело, еще дополняя и конкретизируя его типологию.

Одним из модных направлений практической психологии является сегодня *соционика*, основанная именно на теории Юнга. Соционику трудно назвать научной дисциплиной, психологической школой, многие ученые-психологи относятся к ней прохладно или откровенно пренебрежительно. Но в практических целях соционика используется достаточно широко – прежде всего, в сфере подбора и управления персоналом. В соционике выделяется 16 психологических типов, описанных очень конкретно и подробно. Эти типы имеют и «функциональные» названия, вроде «Энтузиаст», «Инспектор», «Аналитик», и указания на «типичных представителей» (например, типы «М. Горький», «Бальзак» и т. д.), что делает классификацию наглядной и понятной для тех, кто не готов с ходу определить, каков характер человека, именуемого «сенсорно-этический экстраверт» или «логико-интуитивный интроверт».

Диагностика

Соционические тесты подробны, а описания, получаемые в результате, – наглядны и, возможно, могут иметь практическую ценность. Но, увы, они в большинстве своем достаточно объемны, включают в себя множество вопросов, вариантов ответов, требуют сравнительно трудоемкой обработки результатов. Поэтому в рамках данной книги мы ограничимся значительно более простым и компактным опросником Юнга, позволяющим определить базовую установку – экстравертную или интровертную.

Тест. Выявление типологических особенностей личности (К. Г. Юнг)

На каждый вопрос предлагается два варианта ответа. Необходимо выбрать ответ, который подходит вам больше, и записать рядом с номером вопроса букву, обозначающую этот ответ.

1. Что вы предпочитаете?
А) немного близких друзей;
Б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги вы предпочитаете читать?
А) с занимательным сюжетом;
Б) с раскрытием переживаний героев.
3. Что вы скорее можете допустить в работе?
А) опоздание;
Б) ошибки.
4. Если вы совершаете дурной поступок, то:
А) остро переживаете;
Б) острых переживаний нет.
5. Как вы сходитесь с людьми?
А) быстро, легко;
Б) медленно, осторожно.
6. Считаете ли вы себя обидчивым?

- А) да;
- Б) нет.

7. Склонны ли вы хохотать, смеяться от души?

- А) да;
- Б) нет.

8. Считаете ли вы себя:

- А) молчаливым;
- Б) разговорчивым?

9. Откровенны вы или скрытны?

- А) откровенен;
- Б) скрытен.

10. Любите ли вы заниматься анализом своих переживаний?

- А) да;
- Б) нет.

11. Находясь в обществе, вы предпочитаете:

- А) говорить;
- Б) слушать.

12. Часто ли вы переживаете недовольство собой?

- А) да;
- Б) нет.

13. Любите ли вы что-нибудь организовывать?

- А) да;
- Б) нет.

14. Хотелось бы вам вести интимный дневник?

- А) да;
- Б) нет.

15. Быстро ли вы переходите от решения к исполнению?

- А) да;
- Б) нет.

16. Легко ли вы меняете ваше настроение?

- А) да;
- Б) нет.

17. Любите ли вы убеждать других, навязывать свои взгляды?

- А) да;
- Б) нет.

18. Ваши движения:

- А) быстры;
- Б) замедленны.

19. Вы сильно беспокоитесь о возможных неприятностях:

А) часто;

Б) редко.

20. В затруднительных случаях:

А) спешите обратиться за помощью к другим;

Б) не любите обращаться за помощью.

Обработка результатов:

Показатели экстраверсии: 1Б, 2А, 3Б, 4Б, 5А, 6Б, 7А, 8Б, 9А, 10Б, 11А, 12Б, 13А, 14Б, 15А, 16А, 17А, 18А, 19Б, 20А.

Количество ответов, совпавших с этим ключом, следует подсчитать и умножить на 5.

Баллы: 0–35 – интроверсия, 36–65 – амбоверсия (т. е. промежуточный, или неопределенный тип), 66–100 – экстраверсия.

Акцентуации характера и психопатии

Типология, разработанная Юнгом, описывает здоровые типы личности. Но вообще-то примечателен тот факт, что большинство подобных типологий (а их, как мы упоминали, существует великое множество) создавалось исследователями на стыке двух научных дисциплин – психологии и психиатрии. И сам К. Г. Юнг, и авторы многих других классификаций были врачами-клиницистами, строившими свои теории на основе богатого опыта наблюдения за самыми разными людьми, но прежде всего теми, кто нуждался в психологической или психиатрической помощи.

Вы, возможно, обращали внимание на любопытный факт: и в книгах, и в фильмах, как правило, гораздо более яркими, интересными и запоминающимися выглядят отрицательные персонажи, а «правильные», положительные, герои выглядят зачастую довольно блеклыми. И дело тут вовсе не в том, что зло притягательно, а добро неинтересно. Скорее, весь фокус в том, что для создания яркого образа требуется заострять какие-то черты, подчеркивать и даже утрировать их.

Грим, который накладывают актерам во время съемок, существенно отличается от обычного макияжа: за пределами съемочной площадки он выглядит излишне броским, даже грубым и вульгарным. Примерно так же и с чертами характера: заметными и обращающими на себя внимание они обычно становятся в том случае, когда выражаются интенсивнее, чем у «обычных» людей. Попробуйте добавить эпитет «слишком» к любому качеству, пусть даже и положительному, и – вот чудеса! – оно перестает быть таковым: слишком добрый – это, возможно, безвольный; слишком общительный – назойливый или неразборчивый в отношениях; слишком смелый – безрассудный и безответственный...

А пресловутый *нормальный характер* – просто добрый, смелый, общительный – совсем не так ярок, труднее поддается реалистичному описанию, и возможно, именно здесь кроется одна из причин того, что ему в психологии уделяется сравнительно меньше внимания, чем всевозможным отклонениям от нормы.

Впрочем, отклоняющийся от нормы характер – еще отнюдь не диагноз. Более того, существует и точка зрения, согласно которой этой самой нормы вообще нет или, по крайней мере, определить ее крайне затруднительно. Порой, наблюдая за поведением человека, мы и в самом деле растерянно задумываемся: что это – просто неприятные для нас, но «нормальные» особенности его характера, или же проявление каких-то душевных нарушений? Вопрос бесконечно трудный, но хотя бы поверхностно мы можем попробовать в нем разобраться. Для этого нам важно понять, что люди различаются не только по принадлежности к тому или иному типу личности или характера, но и по степени выраженности типических черт.

Характер можно определить как совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и эмоционального реагирования.

Так вот, эти **устойчивые свойства могут быть выражены в большей или меньшей степени**. Два экстраверта могут быть непохожи друг на друга настолько, что без тщательного наблюдения или использования специальных психологических методик вам даже не удастся поверить, что они принадлежат к одному и тому же типу – а все потому, что они находятся на разных полюсах континуума: один является крайним экстравертом, а у второго преобладание этой установки есть, но выражено в минимальной степени.

Психолог Ю. Б. Гиппенрейтер для более ясного понимания этой идеи предлагает представить себе ось, на которой изображена интенсивность проявлений характеров (Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию. М., 2008). На этой оси можно выделить **три**

зоны: первая – зона **абсолютно «нормальных» характеров**, вторая – зона **выраженных характеров**, третья – зона **сильных отклонений характеров**.

Заметно выраженные характеры (вторая зона) получили в нашей науке название **акцентуаций характера**. Вместе с первой зоной они относятся к сфере нормы, а вот третья зона – это сфера патологии характера, за которой закрепилось название **психопатии**. Акцентуации характера – это тоже диапазон, одним своим полюсом примыкающий к норме, а другим – к патологии. Принято рассматривать акцентуации характера как крайние варианты нормы.

Для исследователей это разграничение означает вот что: первые две зоны относятся к ведению психологии, а вот третья – это сфера так называемой малой психиатрии. Разумеется, граница между нормой и патологией характера довольно размыта и не всегда возможно однозначное решение: является ли конкретный характер крайним вариантом нормы или уже перешел за эту черту. Но все же в науке существуют определенные критерии, на которые специалисты могут опираться при диагностике.

Эти критерии – так называемая «**триада психопатии**», сформулированная психиатрами П. Б. Ганнушкиным и О. В. Кербиковым:

1. Тотальность проявления психопатических черт характера: это означает, что данные черты проявляются в поведении человека всегда и в любых условиях, а не только время от времени. Психопатические черты характера равным образом заметны и в кругу семьи, и на работе, и в кругу совершенно незнакомых людей, в любых видах деятельности. Психопатические личности не могут приспосабливаться к ситуации и вести себя так, как требует конкретная ситуация: их поведение всегда одинаково.

2. Относительная стабильность проявления черт во времени: психопатические черты практически не меняются по мере роста и развития человека – с тех пор, как характер сформировался, и до конца жизни характер остается одним и тем же. Конечно, под характером вообще подразумеваются устойчивые свойства, но в нормальных случаях они все же подвергаются определенной коррекции: каким бы ни был ваш характер, если вы раз за разом сталкиваетесь с тем, что некоторые ваши черты не доводят вас до добра, – вы меняетесь, адаптируетесь, может быть, с трудом и с помощью других людей, но вы способны на это. Психопатическая же личность «законсервирована» в одном и том же состоянии.

3. Социальная дезадаптация: психопатические черты выражены в такой степени, что это серьезно мешает человеку адаптироваться в обществе. Психопатическая личность не может приспособиться к желаниям и требованиям других людей, к установленным правилам и нормам.

Люди довольно часто используют слово «психопат» как ругательство, называя так людей с «тяжелым» характером; причем подразумеваться тут могут самые разные свойства – и чрезмерная раздражительность и вспыльчивость, и беспричинная слезливость, повышенная конфликтность... Но мы с вами теперь знаем, что на самом деле «психопат» – не ярлык, который можно навесить на любого неприятного в общении человека, а *болезнь характера*. Впрочем, психопатию и болезнью-то в полном смысле этого слова назвать трудно. Крупнейший отечественный исследователь психопатий П. Б. Ганнушкин подчеркивал, что насколько сильно психопаты «на воле» отличаются от нормальных людей, настолько же они отличаются и от психически больных пациентов в психиатрической клинике.

«Существует громадная категория душевнобольных, душевнобольных несомненных – так называемых психопатов, которые никогда (или чрезвычайно редко) не лечатся в закрытых психиатрических учреждениях, а живут среди так называемых здоровых психически людей, занимая в обществе самое разнообразное положение, начиная с видных должностей

и кончая тюрьмой...» (П. Б. Ганнушкин. Клиника психопатий. Их статика, динамика, систематика. М., 1933).

Такое вот странное явление – психопатия: «явная душевная болезнь» – и в то же время не болезнь, поскольку у болезни есть начало, течение и исход, а патология характера является устойчивым и неизменным на протяжении жизни состоянием: она не развивается, не подвергается каким-то резким изменениям, но постоянно и существенно мешает человеку приспособиться к окружающей среде безболезненно для себя самого и для связанных с ним людей. Кроме того, в отличие от болезней, психопатии, увы, не лечатся... И первая трудность тут состоит в том, что именно в силу патологического характера люди, страдающие психопатиями, совершенно не склонны обращаться за помощью и принимать ее: они не видят своей проблемы, не считают себя больными.

Конечно, врачи и психологи не оставляют попыток найти метод лечения, но пока что ничего эффективного изобрести не удалось: лекарства от психопатии не существует, поскольку, по меткому замечанию одного специалиста, «попытка изменить характер при помощи таблеток подобна попытке обучать при их помощи иностранному языку». Так что медикаменты позволяют лишь избавляться на время от отдельных симптомов: чрезмерной возбудимости и импульсивности, слезливости или подавленности.

Словом, можно «погасить» внешние проявления, но устранить причину и принципиально изменить психопатический характер лекарствами нельзя. Поэтому гораздо большие надежды возлагаются на психотерапию, но и здесь эффективность самых разных подходов оказывается невелика – препятствием для положительных изменений является сама «психопатическая триада»: тотальность, стабильность, дезадаптация.

В научной литературе описано около десятка (у разных авторов – разное число) разновидностей психопатий: эпилептоидная, шизоидная, истероидная, психастеническая и т. д. Углубляясь в изучение нормального и патологического характера, исследователи обратили внимание на существование немалого числа людей, занимающих промежуточное положение между явными психопатами и нормальными личностями. Так появилось понятие **акцентуации характера как крайнего варианта нормы**.

Типы акцентуаций – примерно те же, что и типы психопатий (есть шизоидная, истероидная и др. акцентуации), но уровень нарушений в характере существенно отличается от психопатического. А вот распространенность акцентуаций намного больше, чем психопатий. Точных статистических данных на эту тему нет, поскольку и психопатии, и особенно акцентуации не слишком легко выявить, но приблизительные оценки таковы: психопатиями страдает около 5–10% взрослого населения. Что же касается акцентуаций, то Ю. Б. Гиппенрейтер сообщает: более половины подростков в общеобразовательных школах имеют ту или иную акцентуацию характера.

Итак, *в чем же разница между психопатией и акцентуацией?* В случае последней никогда не наблюдается триады признаков: более того, могут отсутствовать все три критерия! Акцентуация характера – как правило, явление преходящее: чаще всего она обостряется, становится заметной в подростковом возрасте – периоде бурного развития, складывания личности и характера, а с возрастом эта чрезмерная выраженность отдельных черт сглаживается (если не оказывается стабильной во времени, т. е. не является признаком психопатии).

Тотальности проявлений тоже не наблюдается: человек с акцентуацией характера нередко ведет себя неадекватно, но все же вполне способен менять свое поведение в зависимости от требований ситуации. Наконец, при акцентуации характера не утрачивается способность адаптироваться к социуму: акцентуант может быть «неудобным», но в целом он вполне способен приспособиться к обществу.

Так в чем же проблема, спросите вы? Если все так замечательно, то зачем вообще понадобилась изобретать какие-то акцентуации и что общего у них с психопатиями? Действительно, в целом, подросток (а позднее и взрослый человек) с акцентуацией не отличается от своих сверстников какими-то особыми чертами (не считая, конечно, того факта, что вообще любой человек отличается от всех остальных), но – и вот здесь-то появляется проблема! – в некоторых ситуациях он ведет себя совсем не так, как другие.

В каждом акцентуированном характере имеется своя «ахиллесова пята», т. е. **место наименьшего сопротивления**. Любая ситуация, в которой по этому «слабому месту» наносится удар, становится для человека психотравмирующей и побуждает его к неадекватным реакциям. Поэтому люди с акцентуациями характера могут страдать при таких обстоятельствах, в которых все остальные не усматривают ничего угрожающего, и в то же время быть достаточно устойчивыми к «общепризнанным» стрессовым воздействиям. Учитывая довольно широкую распространенность акцентуаций, знание их отличительных особенностей и, что особенно важно, мест наименьшего сопротивления очень ценно не только для психологов и психиатров, но и для каждого из нас. Зная слабые места характера своих близких, друзей, коллег или подчиненных (да, впрочем, и своего собственного характера тоже), мы можем налаживать более гармоничные отношения, значительно лучше организовывать свою жизнь среди других людей.

Это знание помогает избежать ненужных нагрузок, неадекватных для конкретного человека требований, создания многих взрывоопасных ситуаций. Поэтому ниже мы познакомимся с отдельными типами акцентуаций, обязательно обрисовав места наименьшего сопротивления для каждой из них.

Но перед этим попробуем ответить на один немаловажный вопрос: в чем причина формирования акцентуаций (а в худшем случае и психопатий)? В целом ответ, как и практически всегда в психологии, таков: среда и наследственность – т. е. влияние генетических факторов и условия воспитания и развития. Но большинство ученых указывают на то, что **более весомую роль в развитии акцентуаций и психопатий играет все же воспитание**.

Импульсивность, неустойчивость нервной системы и некоторые другие патологические черты могут быть и врожденными (в общем-то, это те свойства, которые имеют отношение к темпераменту – см. первую главу). Но гораздо в большей степени патологии (или крайности нормы) характера развиваются под воздействием неправильного воспитания.

Вот лишь несколько примеров – непонятные пока термины вроде «гипертимный» или «астено-невротический» означают типы акцентуаций (и психопатий), они будут описаны ниже:

– *Гиперопека*, т. е. чрезмерная забота о ребенке, при которой подавляется его самостоятельность, может приводить к формированию гипертимно-неустойчивого типа.

– *Гипоопека*, т. е., напротив, безнадзорность, – частая причина формирования неустойчивого типа.

– *Воспитание по типу «Золушка»* – отсутствие ласки, эмоциональной близости с ребенком, постоянные требования и унижения – путь к развитию астено-невротической, сенситивной, лабильной акцентуации.

– *Воспитание в стиле «Кумир семьи»*, т. е. исполнение любых желаний ребенка, постоянное восхищение им, пренебрежение интересами всех других домашних в угоду ему нередко имеет результатом формирование истероидного, лабильно-истероидного или гипертимно-истероидного характера.

– *Воспитание в условиях повышенной моральной ответственности* может сформировать психастенический тип характера.

– *Воспитание в условиях жестких взаимоотношений* – частые наказания, психологическое давление и даже насилие – приводит к развитию эпилептоидного типа характера.

Ну а теперь – портреты. Кстати, важно отметить, что помимо «чистых» типов возможны и сочетания разных (но не любых) типов акцентуаций в одном характере.

Гипертимный тип

Это, конечно, крайние экстраверты. Человек с гипертимной акцентуацией не мыслит себе жизни вне общества, причем общество должно быть большим и, по возможности, шумным, а сам «герой» предпочитает находиться в центре внимания. Он любопытен, изобретателен, обладает чувством юмора (хотя иногда грубоватым), но не очень способен к серьезным, глубоким чувствам, не склонен к постоянству.

У гипертимов почти всегда очень хорошее, даже приподнятое настроение, высокий жизненный тонус, они мало болеют, имеют цветущий внешний вид, очень активны и оптимистичны. Правда, к любым правилам и законам такие люди относятся слишком легкомысленно: они обожают риск, авантюризм, всегда стремятся к чему-то новому (эти качества могут порождать и некоторую неразборчивость в контактах).

Гипертимы любят прихвастнуть, пошиковать – не столько из-за тщеславия, сколько ради стремления развлечь окружающих. Одно из самых главных их достоинств – дружелюбие, умение прощать и забывать обиды, быстро «отходить» после ссоры.

Сексуальные чувства просыпаются у них довольно рано, влечения сильны, половую жизнь они тоже, как правило, начинают в весьма юном возрасте. За компанию с товарищами люди гипертимного типа вполне могут употреблять наркотики или алкоголь (предпочитая при этом легкие стадии опьянения).

Но вообще-то, у них очень сильна биологическая защита, инстинкт самосохранения, поэтому различные «злоупотребления» они позволяют себе лишь из лидерских побуждений (не отстать, а по возможности – превзойти других).

Место наименьшего сопротивления

Это лишение возможности общения: одиночество является для гипертима тяжелейшим стрессом. Нельзя устанавливать жесткую дисциплину, постоянно призывать к порядку, требовать от гипертима выполнения монотонной, однообразной работы (особенно в одиночестве!). В ситуации, когда на него оказывают давление, гипертим начинает испытывать сильнейшее раздражение, дискомфорт, и все его стремления сводятся к тому, чтобы избавиться от «мучителей» и вырваться на свободу.

С другой стороны, полная безнадзорность и вседозволенность тоже губительны для представителя гипертимного типа; сам он испытывает очевидные трудности в установлении границ собственного поведения, поэтому ему необходимы какие-то внешние ограничители. Его нужно очень осторожно, по возможности незаметно направлять в нужную сторону, никогда не забывая о его стремлении к лидерству: он должен быть уверен, что принял решение сам, хотя на самом деле решать за него все-таки нередко приходится другим.

Истероидный (демонстративный) тип

Очень непростой характер, требующий глубокого понимания. Истероидным людям жилось бы совсем трудно (ведь на них градом сыплются упреки в капризности, взбалмошности, неискренности и тому подобном), если бы они не обладали одним прекрасным защитным качеством – абсолютным эгоизмом. Окружающие люди нужны им только в качестве восторженных зрителей. При взгляде со стороны истероидные личности часто производят очень яркое впечатление: они артистичны, экстравагантны, умеют привлекать к себе внимание.

Кроме того, они контактны и легки в общении. Но сколько-нибудь близкие отношения с подобным «артистом» или «актрисой» могут оказаться серьезным испытанием «благодаря» снedaющей их жажде одобрения (восхищения, преклонения), непредсказуемости и неспособности подумать о ком-то, кроме себя.

Одна из самых характерных черт – склонность к фантазированию и лживости, причем сам истероид не осознает своей лжи, не врёт намеренно: потому-то его ложь может выглядеть очень убедительно.

Способность прогнозировать последствия собственного поведения у истероидов развита очень слабо, поэтому они отличаются известным авантюризмом.

Место наименьшего сопротивления

Это отсутствие внимания, ситуации, в которых истероид оказывается не в центре, а в тени. Если у человека истероидного типа нет возможности демонстрировать себя, он может добиваться внимания любыми средствами. Сам факт внимания для него намного важнее, чем его качество: пусть уж лучше реагируют на него негативно, чем вообще не замечают.

Вся беда в том, что истероидные личности являются очень зависимыми и в глубине души стремятся обрести не только преданных поклонников, но и просто очень надежного партнера. Одновременно с жаждой признания их обуревают и жажда найти покровителя, который будет смотреть на них не только снизу вверх, но и сверху вниз (ведь подсознательно они даже в зрелом возрасте ощущают себя маленькими детьми). В целом, можно сказать, что искусство отношений с представителями этого типа заключается в умении балансировать между полным игнорированием их «выступлений» и постоянным вниманием к их демонстрациям, не скатываясь ни в ту, ни в другую крайность. Когда именно выбирать одну из этих позиций, может подсказать только интуиция.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.