

АКАДЕМИЯ ПСИХОЛОГИИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И МЕНЕДЖМЕНТА

Н. Н. ОБОЗОВ

**ТИПЫ ЛИЧНОСТИ,
ТЕМПЕРАМЕНТ
И ХАРАКТЕР**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2000

1. МЫСЛИТЕЛИ, СОБЕСЕДНИКИ, ПРАКТИКИ

1.1. Структура человеческого поведения

Вопрос о том, «кто есть кто», актуален не для всех. Самоуверенный практик может назвать это самокопанием. Но если приглядеться к нему внимательно, можно обнаружить, что в глубине своей души он просто махнул на все рукой и плывет по воле волны, имя которой - случай. Возможен и другой вариант: жизнь еще по настоящему не раскрыла перед ним все свои сложные повороты. Между тем рано или поздно могут возникнуть проблемы, но тогда уже с вопросами придется обращаться к психотерапевту: «Что надо сделать, чтобы выйти из невротического состояния, избавиться от тревоги?»

При восприятии нового человека наиболее отчетливо заметны пол; возраст, тип телосложения, некоторые черты темперамента. Характер и связанные с ним особенности личности распознаются гораздо позже, в результате наблюдения и анализа различных поступков и деятельности работника в целом.

Обратимся к некоторым индивидуально-психологическим характеристикам личности.

Еще в древнеиндийской и античной философии выделялась трехкомпонентная структура человеческого поведения, в котором проявляется психика. Она включает в себя когнитивный (познавательный), аффективный (чувственный) и практический (преобразующий) элементы.

В поведении любого человека всегда присутствуют все три составные. Однако одна из них, как правило, превалирует над двумя остальными, что позволяет определить у личности тот или иной тип поведения. Так, преобладание познавательного или информационного компонента определяет тип «мыслителя», аффективного (эмоционально-коммуникативного) - «собеседника», а практического (поведенческого, регулятивного) - «практика». «Мыслитель» нацелен на познание мира внешнего и внутреннего, «собеседник» предпочитает общение, контакты с другими людьми, «практик» ориентирован на завершенность начатого дела. При этом верный путь - развивать те качества, которые менее всего представлены в структуре личности.

1.2. Типология работников

Еще с детства каждый из нас предпочитает либо больше думать, либо отдает предпочтение общению или практическим делам. Это предопределяет и выбор книг, фильмов, занятий. При узкой направленности на интеллектуальные, коммуникативные или практические ценности формируется определенный психологический тип.

Приводим краткие характеристики типов поведения личности.

Для «мыслителя» характерны постоянные размышления о жизни, науке, искусстве, он любит разнообразные логические задачи, не прочь пофантазировать, сосредоточен на своих внутренних рассуждениях. Поэтому его отличают малая общительность, зачастую неумение решать организационные задачи. О таких обычно говорят - «не от мира сего».

«Собеседник» имеет такие отличительные особенности, как преимущественная ориентация на общение, легкость в установлении контактов. Он любит компании, умеет подшутить над собой и над другими.

«Практик» терпеть не может незавершенных дел, волокиты и рассуждений. Ему нравятся четко поставленные задачи, требующие решительных действий. Он без труда выступает в больших аудиториях, среди малознакомых людей и часто является хорошим организатором. В определенных областях производственной деятельности, где требуется четкое выполнение обязанностей, беспрекословное подчинение вышестоящим, жесткая функциональная взаимозависимость членов коллектива, «практик» будет незаменим.

Легче всего тип личности определяется при решении трех видов задач: мыслительных, коммуникативных и практических. При этом «мыслитель» предпочтет интеллектуальные задачи, для чего прочтет специальную литературу, самостоятельно продумает варианты решения. «Собеседник» ту же информацию получит в общении с другими людьми. А «практик» без размышлений и обсуждений сразу приступит к делу, либо организует для его выполнения других. Оптимальный же вариант гармонического развития каждого из нас - это хорошая выраженность всех трех компонентов структуры личности.

1.3. Тип поведения и выбор профессии

Трехкомпонентная типология людей обнаруживается в выборе профессии, успехе в той или иной сфере деятельности и удовлетворенности ею. Человек практического типа выбирает профессии, связанные с производственной деятельностью, руководством людьми. В этом выражается его потребность в преобразовании окружающей действительности, включая и управление людьми (класс преобразующих специальностей по классификации Е.А. Климова). Человек эмоционально-коммуникативного типа чаще выбирает профессии, требующие эффективного общения (например, подготовка и повышение квалификации кадров), чаще участвует в работе различных общественных организаций. «Познающий» предпочитает умственную деятельность (проектирование, конструирование, научно-исследовательские работы). Конечно, нет профессий, в которых абсолютно преобладает только интеллектуальная или только коммуникативная или же сугубо преобразовательная функция. Каждая работа требует и осмысления, и обсуждения, и практического воплощения. Вот почему в любой профессии необходимы все три компонента. И наибольшего успеха в любой деятельности достигает та личность, у которой в достаточной степени развиты все три компонента поведения.

1.4. Тип поведения и стиль руководства

Известно, что ведущим фактором регуляции эффективности работы коллектива является его целевое назначение, организационные и технологические особенности совместной деятельности. Практическая функция группы (во всех производственных подразделениях, создающих прежде всего материальные ценности) определяет практический тип руководства (лидера) и такой же состав коллектива. Это идеальная модель соответствия целей. Познавательная функция группы лучше проявляется в учебных, научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделениях. Эмоционально-коммуникативная больше раскрывается во время отдыха, на экскурсиях, в туристических походах и поездках, а также при выполнении общественной работы. Соответственно этим груп-

повым интересам должны подбираться когнитивный или коммуникативный типы руководителей (лидеров) и составы групп. Эта схема иллюстрирует основной вектор подбора и комплектования групп в условиях, когда такая возможность представляется. Соответствие ориентации руководителя (лидера) целевому назначению групп повышает эффективность их функционирования, несоответствие - снижает [2].

Трехкомпонентная структура позволяет типологизировать не только группу, организацию, но и их лидеров. Критерии социометрических выборов предполагают оценку интеллектуальных, эмоциональных, регулятивных (практических) качеств у других членов группы. При выделении из ее членов «интеллектуала» надо иметь в виду не только тех, у кого глубокие знания, но и тех, кто владеет новейшей интересной информацией. Эмоциональный лидер определяется способностью откликнуться на переживания других, понять их, найти время для сочувствующей беседы. Эмоциональные лидеры - лучшие комсомольские вожаки, профсоюзные и партийные организаторы. Регулятивные (поведенческие, практические) лидеры требуются в тех ситуациях, когда необходимы профессиональные и жизненные знания, умения и навыки. Они являются лучшими командирами производства - мастерами, бригадирами, начальниками цехов и участков.

Во взаимодействии коллектива и руководителя, как уже отмечалось, принято выделять три составных компонента: директивность (авторитарность), коллегиальность (демократичность) и пассивное невмешательство (либерализм). При этом отмечено, что директивность стиля руководства более свойственна практическому типу деятельности и личности, коллегиальность - аффективному (коммуникативному), невмешательство, попустительство - когнитивному [2, с.39].

В бр. «Психологическая культура отношений» приведены некоторые внешние и внутренние проявления поведения человека в соответствии с преобладающим компонентом в структуре поведения.

Для определения акцентов типа «мыслитель», «собеседник», «практик» у себя или у других необходимо построчно выбрать один из трех признаков, больше всего соответствующий обра-

зу мышления, характеру переживаний и поведения тестируемого. Он оценивается в два балла. Выраженный меньше, чем первый, но все же частично обнаруживаемый - в один балл. Полностью неподходящий - ноль баллов. Потом подсчитывается сумма по столбцам. В зависимости от преобладаний того или иного компонента можно говорить о доминировании в структуре личности признаков «мыслителя», «собеседника» и «практика». С точки зрения гармоничности личности надо обращать внимание не только на ту сферу, которая больше всего сформирована, но и на менее выраженную (субдоминантную), развитие которой более всего необходимо. Так, при значительном доминировании интеллектуального компонента наверняка отстает сфера общения и практической деятельности. Следовательно, надо больше участвовать в общественной работе, учиться увлекать беседой других людей. Преобладание практического компонента требует развития способности самоанализа. Крайняя выраженность коммуникативной сферы свидетельствует об излишней болтливости человека, не слишком большой озабоченности интеллектуальными ценностями и практической реализуемостью даже самых интересных идей.

1.5. Зависимость от телосложения: миф или реальность?

Восприятие нового человека (например при приеме на работу) начинается с оценки его внешнего облика. В свое время немецким психологом и психиатром Э. Кречмером была предложена следующая типология телосложения; астенический тип («слабый»), атлетический («сильный»), пикнический («толстый», «плотный»). Исследования под руководством Б.Г. Ананьева позволили уточнить эту типологию [1, 2]. Астеник: худой, тонкий, с узкими плечами, длинной, узкой и плоской грудной клеткой. Астенические женщины напоминают астеников-мужчин, но они не только худощавы, но и малорослы, преждевременно стареют.

Мужской атлетический тип отличается сильным развитием скелета, мускулатуры: широкие, выступающие плечи, статная грудная клетка, упругий живот, туловище уменьшается к поясу.

Пикнический тип: среднего роста, плотная фигура, с мягким широким лицом, основательный живот выступает из расширяющейся книзу глубокой сводчатой грудной клетки, имеет тенденцию к ожирению.

Чаще всего встречаются смешанные типы: пикнически-атлетические и астенически-атлетические [4].

Астеники в целом более устойчивы к стрессу, чем пикники. Обнаружено, что у пикников более слабая нервная система, у астеников - средняя, а у атлетов - чаще сильная. При этом связь динамики поведения и типа телосложения обязательно опосредована слабостью или силой нервной системы. Естественно, жизненные обстоятельства видоизменяют тип человека, большое значение в этом имеют также самоорганизация и самовоспитание.

Лица с астеническим телосложением чаще имеют затруднения в общественных и межличностных контактах. У них концентрированное, скрытое и субъективное мышление, поэтому при взаимодействии и общении с ними надо быть предельно предупредительными. Астеничные женщины, как правило, имеют проблемы в личной жизни в силу своей замкнутости и довольно сильного субъективизма мышления. У них больше трудностей и в налаживании межличностных отношений в коллективе.

Женщины с пикническим телосложением легче справляются с затруднениями в личной жизни, так как легкость в обращении и внешне выражаемые чувства упрощают их отношения с другими людьми.

Женщины с атлетическим телосложением встречают больше, чем пикники, сложностей в общении, особенно когда им приходится вступать в контакт с подобными им людьми. Лица с атлетическим типом стремятся доминировать в отношениях. Их шумное и самоуверенное поведение подавляет представителей других типов и вызывает агрессивность со стороны таких же, как они. Все это может создавать проблемы и в личной жизни, и в деловых контактах [1, с.45].

Приведенные данные свидетельствуют о взаимозависимости типов телосложения, деятельности и поведения человека. Однако надо помнить, что образ жизни и жизненный путь лично-

сти либо сохраняет, либо изменяет соответствие пикнического типа эмоционально-коммуникативной психической организации, астенического - когнитивной и атлетического - практической. Кроме того, абсолютно «чистых» типов телосложения меньше, чем смешанных. Вид телосложения и психодинамические особенности поведения человека наиболее ярко проявляются в экстремальных условиях (например, астеники при решении интеллектуальных задач, пикники - при публичных выступлениях, атлетики - при ликвидации последствий аварии и т.д.). К тому же у них по-разному проявляются цели и средства. Зачастую для пикника-коммуникатора средством поддержания связей служат практические действия и познание. Атлетик-практик для достижения целей использует познание и общение. Астеник-мыслитель получает из общения и практической деятельности разнообразные знания.

Разделение людей на типы условно. Однако оно помогает определить главные и второстепенные признаки, характерные для человека. При этом неправильно впадать в крайность и искать прямые связи между телосложением и характером, а тем более направленностью (в том числе интересами, мировоззрением и идеалами). Направленность личности, как известно, формирует культура, система общественных отношений, весь путь развития человека.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Астеники-мыслители легче осваиваются в проектных и конструкторско-технологических подразделениях (чертежники, техники, инженеры), а также связанных с учетом, контролем (табельщики, учетчики, контроллеры отдела технического контроля, бухгалтеры и т.п.). Использование пикников-коммуникаторов наиболее целесообразно в подразделениях технической и экономической учебы кадров, в деятельности, связанной с их подбором, расстановкой и воспитанием. Совершенно очевидно, что более универсальными качествами доверительности может обладать эмоционально-коммуникативный тип специалиста кадровой службы. Атлетики-практики быстрее других осваиваются на различных высотах управления, поэтому им, при соответствующей подготовке и воспитании, можно доверять функции звеньевых, бригадиров, масте-

ров и других руководителей коллективов, связанных с производством материальных ценностей.

2. Необходимо учитывать специфику расстановки руководителей производства в зависимости от целей и задач подчиненных им подразделений. Например, в качестве руководителя коллектива, выполняющего работы по реконструкции цеха или ликвидации последствий производственной аварии, директора строящегося предприятия лучше зарекомендуют себя представители практического типа деятельности. В обычных же условиях управления предпочтение отдается эмоционально-коммуникативному типу, обладающему, как правило, коллегиальным стилем руководства.

3. При формировании цельных коллективов управленческих работников также целесообразно иметь в виду особенности проявлений тех или иных типов деятельности и личности руководителей. Например, управленцев мыслительного типа правильнее ставить во главе подразделений, обеспечивающих разработку тактики и стратегии деятельности организации. «Коммуникаторы» лучше проявят себя в установлении контактов с внешними организациями (например, при выполнении снабженческих и различных представительских функций). «Практиков» целесообразнее направлять на работы, связанные с непосредственной организацией производства и реализацией принятых решений.

Список использованной и рекомендованной литературы

1. Акинщикова Г.И. Соматическая и психофизиологическая организация человека. Л., 1977.

2. Вопросы практической психодиагностики и консультирования в вузе. Под ред. Н.Н. Обозова. Л., 1964.

3. Обозов Н.Н. Психологическая культура взаимных отношений. М., 1986.

4. Психология индивидуальных различий. Тесты. Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова, М., 1986.

5. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии. М., 1982.

6. Щекин Г.В. Психологические методы работы с кадрами. К., 1989.

2. Я - ХОЛЕРИК. А ВЫ?

2.1. Типы темпераментов

Чем объяснить, что один человек более подвижный, другой - инертный, у одного выше работоспособность - особенно в экстремальных случаях, а у другого в таких условиях возникает страх и неуверенность?

Зависит это от динамических особенностей психики. Индивидуально своеобразная, природно обусловленная совокупность динамических проявлений психики называется темпераментом человека [8].

Еще со времен Гиппократы ученые по темпераменту разделили людей на четыре типа; холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов, так как эти природные характеристики человека проявлялись в мышлении, в эмоциональной сфере и, главное, в поведении. От того, как долго личность способна быть в активном состоянии, как быстро она может переключаться с одного дела на другое, легко ли переходит из бодрствования ко сну и наоборот - выделяют тот или иной тип ее нервной системы. В научных публикациях они имеют соответствующие названия: «сила-слабость нервной системы», «подвижность-инертность», «уравновешенность-неуравновешенность». В середине XX столетия интерес ученых и практиков к типам темперамента пробудился с новой силой, что позволило уточнить и расширить представления об основных свойствах нервной системы. Так, учеными школы Б. М. Теплова - В.Д. Небылицина было обнаружено, что была нервной системы человека как ее работоспособность имеет не только положительный, но и отрицательный моменты. Поэтому у обладателей слабого типа нервной системы низкая работоспособность компенсируется возрастанием чувствительности, что позволяет более чутко улавливать изменения в окружающей действительности. Это еще раз свидетельствует о мудрости природы, где все уравновешивается. Поэтому нельзя говорить о «плохих и хороших» темпераментах, а вести речь можно лишь о существовании разных способов поведения и деятельности.

Наукой установлено, что в основе каждого из четырех ти-

пов темперамента лежат особые сочетания свойств нервной системы: у холерика сильная нервная система, он легко переключается с одного на другое, но его безудержность в поведении, то есть неуравновешенность нервной системы, уменьшает уживчивость (иначе говоря совместимость) с другими людьми;

у сангвиника также сильная нервная система, а значит и хорошая работоспособность, он легко переходит к другой деятельности, к общению с другими людьми и ко всему этому обладает уравновешенностью в поведении, что, казалось бы, делает его идеальным типом человека. Но в отличие от холерика и меланхолика он недостаточно чувствителен ко всем внешним изменениям обстоятельств, другим людям;

у флегматика, как у холерика и сангвиника, - сильная, работоспособная нервная система, но он чрезвычайно тяжело включается в другую работу, его трудно сбить с намеченного пути;

меланхолик с точки зрения силы - работоспособности нервной системы - самый «невыигрышный» тип темперамента, но зато он легко переключается с одного дела на другое; в отличие от всех «сильных типов», обладает повышенной чувствительностью ко всему, что происходит вокруг него. Чуткость к другим делает меланхоликов универсально уживчивыми (совместимыми) с другими людьми.

А теперь рассмотрим темпераменты и свойства нервной системы человека подробнее.

В основе темперамента лежат различные типы высшей нервной деятельности. Их выделил И.П. Павлов. Он открыл три свойства процессов возбуждения и торможения: силу процессов, их уравновешенность и подвижность. Различные сочетания этих свойств дают определенный тип нервной системы.

Проведенное затем И.П. Павловым соотношение выявленных типов нервной системы с известной классификацией темпераментов Гиппократы показало следующее:

1) сильный, уравновешенный, подвижный тип - сангвинический темперамент (от латинского «сангвис» - кровь);

2) сильный, уравновешенный, инертный - флегматический темперамент (от греческого «флегма» - слизь);

3) сильный, неуравновешенный, с преобладанием возбуждения - холерический темперамент (от греческого «холе» - красно-желтая желчь);

4) слабый тип - меланхолический темперамент (от греческого «мелас холе» - черная желчь) [8].

Таким образом, темперамент - это тип нервной системы в деятельности, поведении человека. Тип нервной системы - врожденное ее свойство, которое однако может несколько изменяться под влиянием условий жизни. Для отнесения человека к определенному темпераменту следует убедиться в той или иной выраженности у него прежде всего таких черт, как активность, эмоциональность, определить особенности его моторики.

Рассмотрим более подробно описания различных типов темпераментов [3].

Сангвиник - эмоционален и отличается хорошей работоспособностью, однако побуждения его неустойчивы, внимание нестабильно. Он довольно быстро ориентируется в незнакомой обстановке, инициативен, за короткое время входит в коллектив, хорошо адаптируется, сравнительно легко переживает неудачи. Вместе с тем он склонен «скользить по поверхности, обходить трудности, торопиться с принятием решений. Его необходимо включать в активную деятельность - как производственную, так и общественную, ставить перед ним все новые задачи, обращая при этом особое внимание на контроль за качеством работы.

Флегматик спокоен даже в сложнейших ситуациях, невозмутим, устойчив в стремлениях и настроениях. Придерживается выработанного распорядка, стремится к системе, нетороплив, основателен. Вместе с тем он инертен, медленно перекладывается с одной работы на другую.

Холерик характеризуется быстротой действий и решений, быстрой сменой настроения, эмоциональной вспыльчивостью, повышенной раздражительностью. Во взаимоотношениях нередко излишне резок, прямолинеен в оценках. Зачастую неуживчив, не умеет себя сдерживать. Однако проявляет инициативу, обладает влиянием на окружающих, быстро переходит от одного дела к другому. Любит быть в центре внимания.

Меланхолик быстро утомляется, не уверен в себе, тревожен, но это тонко чувствующий, осторожный, осмотрительный человек. Характеризуется, как правило, замкнутостью, необщительностью, замедленной реакцией. Склонен к сильным переживаниям по незначительному поводу, застенчив. В условиях интенсивных производственных процессов его трудоспособность снижается.

Формирование различных навыков производственной деятельности также имеет свою специфику в зависимости от типа нервной системы [4]. Так, у сангвиников двигательные навыки образуются весьма быстро, хотя вначале наблюдается хаотическая деятельность методом проб и ошибок. Сформированные навыки отличаются прочностью и помехоустойчивостью. У холериков движения резкие, напряженные, порывистые, не всегда, особенно на первых порах, согласованные. Двигательные навыки образуются труднее, чем у сангвиников.

Посторонние помехи существенно влияют на их деятельность, иногда расстраивая ее полностью. Однако после тренировки они приближаются к уровню сангвиников.

Движения флегматиков замедленные, но высококоординированные. Благодаря их точности и согласованности, а в ряде случаев и проявлению большей настойчивости, они в значительной мере компенсируют свою инертность, показывая высокую продуктивность труда. Для меланхоликов характерны скованные, неуверенные, хаотичные движения. Навыки у них вырабатываются с трудом и легко тормозятся. После упражнений они могут достигать удовлетворительного уровня, но только в привычной обстановке. Поэтому работа диспетчера, оператора пульта управления и т.п., полная неожиданностей и осложнений, им противопоказана. Описанные особенности в значительной степени проявляются не только в двигательных, но и в других видах деятельности [9].

2.2. Как выявить темперамент

Как же оперативно, без специальной аппаратуры определить тип темперамента? В бр. «Психологическая культура отношений» предложено 15 эмпирических признаков, характеризующих типы темпераментов. Построчный выбор большего соответствия одного из четырех признаков надо обозначить в

два балла, менее соответствующий - один балл, оставшиеся два признака - в ноль баллов. Потом подсчитать сумму баллов по столбцам. Нетрудно догадаться, что тот тип темперамента, по которому набрана наибольшая сумма, является для вас стержневым.

2.3. Экстраверты и интроверты

Помимо типов темперамента в психологии различают тесно с ними связанные понятия экстраверсии-интроверсии, представляющие собой характеристику индивидуально-психологических различий человека, крайние полюсы которой соответствуют преимущественной направленности личности, либо на мир внешних объектов, либо на явления его собственного субъективного мира. Экстравертированный тип отличается обращенность личности на окружающий мир. Экстравертам (сангвиники и холерики) свойственны импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, социальная адаптированность. Противоположный тип личности представляют интроверты (меланхолики и флегматики), для которых характерны фиксация интересов на явлениях собственного внутреннего мира, необщительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, затруднение социальной адаптации [6].

Выявление экстраверсии-интроверсии, а также типов темперамента личности работника может осуществляться на основе использования адаптированного варианта опросника Г. Айзенка. На каждый предлагаемый ниже вопрос следует быстро ответить «да» или «нет».

ТЕСТ

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться, испытать возбуждение»?
2. Часто ли чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Считаете ли себя человеком безобидным?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Вы обдумываете свои дела не спеша, предпочитаете подождать, прежде чем действовать?

б, Всегда ли сдерживаете свои обещания, не считаясь с тем, что вам это невыгодно?

7. Часто у вас бывают спады и подъемы настроения?

8. Вообще вы действуете и говорите быстро, не задерживаясь для обдумывания?

9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы «несчастный» человек, хотя никакой серьезной причины для этого не было?

10. Верно ли, что вы почти на все могли бы решиться, если дело пошло на спор?

11. Вы смущаетесь, когда хотите завязать разговор с симпатичным (ной) незнакомцем (кой)?

12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?

13. Часто ли бывает, что вы действуете под влиянием минуты?

14. Часто ли вас терзают мысли о том, что чего-либо не следовало делать или говорить?

15. Предпочитаете ли книги встречам с людьми?

16. Верно ли, что вас довольно легко задеть?

17. Вы любите часто бывать в компании?

18. Бывают ли такие мысли, о которых неудобно рассказать друзьям?

19. Верно ли, что вы иногда полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?

20. Предпочитаете ли иметь поменьше приятелей, но зато особенно близких?

21. Вы много мечтаете?

22. Когда на вас кричат, отвечаете тем же?

23. Часто ли вас терзает чувство вины?

24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?

25. Способны ли дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?

26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?

27. Вы слывете за человека веселого и живого?

28. После того, как дело сделано, часто ли мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?

29. Вы обычно чувствуете себя спокойным, когда находитесь в компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если хотите узнать о чем-нибудь, то предпочитаете прочитать об этом в книге, чем спросить у друзей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли работа, которая требует пристального внимания?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Если бы вы знали, что никогда сказанное вами не будет раскрыто, всегда бы высказывались в духе общепринятого?
37. Вам неприятно бывать в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Вы раздражительны?
39. Вам нравится работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Вы медлительны и неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Любите поговорить настолько, что никогда не упустите удобный случай побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Чувствовали бы вы себя несчастным, если бы долго не могли видеться со своими знакомыми?
47. Можете ли назвать себя нервным человеком?
48. Среди людей, которых знаете, есть такие, которые вам явно не нравятся?
49. Можете ли сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Обидитесь ли, если покритиковать ваши недостатки или недостатки вашей работы?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?

52. Беспокоит ли чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Вам не трудно внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Вы беспокоитесь о своем здоровье?
56. Любите подшучивать над другими?
57. Страдаете ли от бессонницы?

«КЛЮЧ» К ОПРОСНИКУ

Показатель экстраверсии	Показатель нейротизма*	Показатель искренности ответов
1. Да	2. Да	6. Да
3. Да	4. Да	12. Нет
5. Нет	7. Да	18. Нет
8. Да	9. Да	24. Да
10. Да	11. Да	30. Нет
13. Да	14. Да	36. Да
15. Нет	16. Да	42. Нет
17. Да	19. Да	48. Нет
20. Нет	21. Да	54. Нет
22. Да	23. Да	
25. Да	26. Да	
27. Да	28. Да	
29. Нет	31. Да	
32. Нет	33. Да	
34. Нет	35. Да	
37. Нет	38. Да	
39. Да	40. Да	
41. Нет	43. Да	
44. Да	45. Да	
46. Да	47. Да	
49. Да	50. Да	
51. Нет	52. Да	
53. Да	55. Да	
56. Да	57. Да	

* Нейротизм - состояние, характеризующееся эмоциональной неустойчивостью, тревогой, плохим самочувствием, вегетативными расстройствами (повышенная потливость, покраснение-побледнение кожных покровов в др.).

ОТВЕТЫ

Обработка материалов

По каждому показателю считают сумму баллов (если ответ совпадает с указанным в «ключе», ему присваивается «1»). При сумме свыше 5 баллов по показателю искренности ответов, обработка результатов опроса не производится. Затем на чистом листе отчеркивают две пересекающиеся в центре оси размером 24 см каждая. По горизонтальной оси откладываются показатели экстраверсии, по вертикальной - нейротизма (каждый балл равняется одному сантиметру или одной клетке). Пересечение линий, проведенных из отмеченных точек на оси экстраверсии и оси нейротизма, указывает на определенный темперамент личности. Завершение обработки материалов оформляется в виде так называемого «Круга Айзенка», который приводится на схеме.

2.4. Темперамент и время

Психологическое время представляет собой отражение в психике каждого человека системы временных отношений между различными событиями его жизненного пути. Если учесть, что еще И.П. Павлов в условном рефлексе на время усматривал динамику возбуждения и торможения нервных процессов, то можно предположить, что в акте восприятия времени человеком скрываются динамические свойства его психики, называемые темпераментом. Своеобразным «шагом измерения» (ч)** переживаемого человеком времени является «действительное настоящее». На основе этого шага у каждого типа темперамента существует сугубо индивидуальное отношение к реальному времени. Исследования, проведенные Б.И. Цукановым, позволили получить следующие результаты [11].

У холерика ($\text{ч}=0,7 \text{ с}$) субъективно переживаемое время сильно опережает течение реального времени. Поэтому он всегда устремлен вперед, в будущее (прошлое его не интересует), испытывает острый дефицит времени. Субъективно переживаемое время сильно спрессовано, кажется летящим, у

** Точность оценки временных интервалов.

НЕСТАБИЛЬНЫЙ	
ИНТРОВЕРТИРОВАННЫЙ	Чувствительный
	Беспокойный
	Агрессивный
	Возбудимый
	Изменчивый, непостоянный
	Импульсивный
	Оптимистичный
	Активный
	ХОЛЕРИК
	САНГВИНИК
ЭКСТРАВЕРТИРОВАННЫЙ	Общительный
	Контактный
	Разговорчивый
	Отзывчивый
	Непринужденный
	Жизнерадостный
	Не склонный к беспокойству
	Склонный к лидерству
	Спокойный
	СТАБИЛЬНЫЙ

этом типа высокая экстраверсия, а возбуждение в два раза преобладает над торможением, поэтому его невозможно остановить в потоке объективного времени, а если на пути движения вперед возникает препятствие, то оно вызывает агрессию и ярость.

У сангвиника ($\psi=0,68c$) субъективно переживаемое время не так сильно опережает течение объективного времени, как у холерика. Постоянное стремление вперед (в будущее) сочетается с боязнью опоздать, не успеть. Этот тип тоже «спешит жить» и поэтому испытывает постоянный дефицит времени. У него высокие экстраверсия, уровень возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга.

Для меланхолика ($\psi=1,0c$) нет ни опережения, ни отставания времени, он как бы «привязан» к объективному времени, обездвижен и заторможен в нем. Образно говоря, этот тип как

* Ригидность - тенденция к сохранению своих установок, принципов, способов мышления, неспособность изменить свою точку зрения

бы «стоит во времени», и если его не подвергать каким-либо внешним изменениям, то движение времени для него не существует. Обездвиженности во времени соответствуют внешняя обездвиженность, замкнутость и постоянная тревога: «Что-то должно произойти». У него выраженная интроверсия и высокий нейротизм, а торможение в два раза выше, чем возбуждение. Он привязан к прошлому.

У флегматика ($\psi=1,1\psi$) субъективное время отстает от объективного. Поэтому субъективно переживаемое время медленно и равномерно. Его всегда хватает, даже есть некоторый избыток. У этого типа выражены интроверсия и стабильность, высокий уровень возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга. Он ориентирован в прошлое, к изменениям привыкает медленно и с большим трудом.

Еще один тип ($\psi=0,1\psi$) - «равновесный». Субъективно переживаемое время течет не очень быстро и в жизни его почти хватает. По показателю теста Г. Айзенка, он находится на условном нуле (отметка 12 по показателю интроверсии-экстраверсии и показателю нейротизма). У него средний уровень возбуждения и торможения, которые уравнивают друг друга, нет ориентации в будущее, как у «чистых» холериков и сангвиников, или в прошлое, как у «чистых» меланхоликов и флегматиков. Он живет настоящим, а отличительной особенностью его поведения является осторожность без боязни.

На схеме показаны «чистые» и «переходные» типы темпераментов человека в сплошном спектре « ψ -типов» (взаимосвязь типов темперамента человека и психологического времени).

2.5. Темперамент и эмоциональные состояния

Темперамент трудно изменить на диаметрально противоположный. Невозможно из меланхолика сделать сангвиника. Рано или поздно меланхолик сорвется, особенно в сложных жизненных обстоятельствах. Но как все-таки удержать нейротизм в рамках «приличия»? Один из способов предлагают специалисты по музыкальной психотерапии.

Для молодежи лучше всего подойдет современная музыкальная группа, в «арсенале» которой - световые и музыкаль-

х	с	р	м	ф
о	а	а	е	л
л	н	в	л	е
е	← г	← н	← а	← г
р	в	о	н	м
и	и	в	х	а
к	н	е	о	т
	и	с	л	и
	к	н	и	к
		ы	к	
		й		

ные приемы своеобразного массового гипнотизма. Ритм и темп воздействия (частота 4 - 5 Гц) рассчитан на здоровый молодой организм и вызывает синхронизацию цветомузыкальных воздействий с биоритмами участников представления. Музыканты и участники сливаются как бы в единое целое. Для публики постарше и музыка и темп другие. Синхронизация идет более сложная: от мажорного к минорному, от подъема к спаду переживаний, от оптимизма к пессимизму и т. д.

Можно ли самому себе «прописать» музыкальные рецепты? Специалисты-психологи, занимающиеся этим, отвечают утвердительно и предлагают пакеты программ классической музыки. Но надо еще уметь правильно определить свое состояние. А для этого необходимо пройти достаточно тщательное тестирование эмоциональных состояний (тревожности, раздражительности) и свойств личности (подозрительности). Кроме того, существует большая вариативность субъективных предпочтений того или иного музыкального произведения. Это связано с нашей эмоциональной памятью: у каждого свой эмоциональный опыт, свои ассоциации музыкальных образов и конкретных переживаний (от положительных, индифферентных до отрицательных) [7]. Например, у кого-то звучание «Лунной сонаты» Бетховена совпало с тяжелыми событиями и переживаниями. И это уже накладывает свой отпечаток на отношение к произведению. У другого нет субъективных наслоений и он ощущает ее более «объективно». Кроме того, роль музыки в жизни каждого различна, что зависит от музы-

кальности слуха, в том числе слуховой чувствительности, от наличия культуры ощущений музыки [10].

В любом случае для работы над собой, своим духовным миром надо пройти хотя бы самостоятельно школу музыкальных чувств. Для этого и предлагается семь пакетов программ.

I. Для уменьшения раздражительности, разочарования и для повышения чувства бренности жизни и своей принадлежности к большой жизни природы, частью которой являешься

Бах “Кантата 2”, Бетховен “Лунная соната”, Прокофьев “Соната «Ре»”, Франк “Симфония ре-минор”

II. Для уменьшения чувства тревоги, неуверенности в благополучном конце происходящего

Шопен “Мазурка и прелюдии”, Штраус “Вальсы”, Рубинштейн “Мелодия”

III. Для общего успокоения, умиротворения и согласия с жизнью в том виде, какая она есть

Бетховен “Шестая симфония” 2 часть, Брамс “Колыбельная”, Шуберт “Аве Мария”, Шуберт “Анданте из квартета”, Шопен “Ноктюрн соль-минор”, Дебюсси “Свет луны”

IV. Для уменьшения злобливости, зависти к успехам других людей

Бах “Итальянский концерт”, Гайдн “Симфония”, Сибелиус “Финляндия”

V. Для снятия эмоциональных симптомов гипертонии и напряженности в отношениях с другими людьми

Бах “Концерт ре-минор для скрипки”, Барток “Соната для фортепиано”, Бруквер “Месса ми-минор”, Бах “Кантата 21”, Барток “Квартет 5”

VI. Для уменьшения головной боли, связанной с эмоциональным перенапряжением

Бетховен “Фиделио”, Моцарт “Дон Жуан”, Лист “Венгерская рапсодия 1”, Хачатурян “Сюита «Маскарад»”, Гершвин “Американец в Париже”

VII. Для поднятия общего жизненного тонуса:

- улучшения самочувствия
- повышения активности
- улучшения настроения

Бах “Прелюдия” и fuga “Ми-минор”, Бетховен “Увертюра «Эгмонт»”, Чайковский “Шестая симфония” 3 часть, Шопен “Прелюдия”, Оратории 28, 1, Лист “Венгерская рапсодия 2”

Чтобы результаты музыкальной терапии были более надежные, можно их контролировать с помощью специальных тестов.

Для определения тревожности можно использовать тест Ч.Д. Спилбергера • (США), адаптированный в СССР Ю.Л. Ханиным [12]. Тестировать состояние необходимо до и после прослушивания программы. Такие замеры позволяют зафиксировать влияние музыки, то есть эффективность музыкальной фармакопеи.

ТЕСТ

Для оценки динамики состояний тревожности удобно использовать сокращенный вариант шкалы, на заполнение которого при наличии минимального навыка уходит 10 - 15 секунд.

Шкала самооценки

Инструкция

Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните соответствующую цифру справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент.

Самочувствие	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1. Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
2. Я нервничаю	1	2	3	4
3. Я не чувствую скованности	1	2	3	4
4. Я доволен	1	2	3	4
5. Я озабочен	1	2	3	4

ОТВЕТЫ

Показатель РТ (реактивной тревожности как текущего состояния) высчитывается по формуле: $РТ = \Sigma_1 - \Sigma_2 + 15$, где Σ_1 , - сумма вычеркнутых цифр по пунктам шкалы 2, 5; Σ_2 -то же, по пунктам 1, 3, 4. Замеряя тревожность «до» и «после» прослушивания музыкальных программ, можно определить влияние музыки на эмоциональное состояние человека.

2.6. Хиромантия: правда или вымысел?

Кому не приходилось сталкиваться с фактами, когда «про-рочества» цыганок, гадающих по руке, оправдывались? Тем более, что память наша работает больше на желаемое, чем на действительное. Так или иначе, но гадание по руке имеет место в жизни людей. Есть даже название связанной с кож-ными узорами ладони человека области знаний. В науке она называется дерматоглификой. Ее данные, как сказано в сло-варях последних лет, используются в генетике. Но в этих же словарях дается и другое слово -хиромантия: «гадание по линиям и бугоркам ладони, позволяющее (по представлениям суеверных людей) определить характер человека и предска-зать его судьбу».

Что касается ярлыков, то с этим все ясно: это удобный способ борьбы с инакомыслием. Но так ли уж оно вредно?

Сейчас, например, благодаря более чем 20-летней стойко-сти преследуемых в свое время инакомыслящих - генетиков, антропологов, психологов - возникла новая область знаний - психогенетика [1].

Читатель может спросить: а причем здесь цыганка, генети-ка и психология? Попробуем объяснить эти сложные связи. В 1965 году под руководством академика Б. Г. Ананьева в Ленинградском университете проводилось комплексное ис-следование абитуриентов. Наряду с замерами тела молодых людей, включая вес, рост, размеры головы, рук и т.д., фиксиро-вался рисунок ладони и пальцев рук [1]. У любого нормаль-ного человека, когда ему предлагают сделать отпечатки паль-цев, возникает вопрос: не будет ли это использовано мне во вред? Исследователи, конечно же, успокаивали наиболее по-дозрительных, объясняли, что это никак не связано с фактом приема в университет, а представляет чисто научный интерес, Но даже простое наблюдение психологов за поведением аби-туриентов в момент «снятия кожных показаний» выявляло раз-личия. Одни вели себя более спокойно, не суетились, у них не потели руки и не расширялись зрачки. Другие проявляли за-метное беспокойство, вплоть до отказа снять отпечатки паль-цев. Правда, в конечном итоге психолог их уговаривал, но на-стороженность оставалась. В результате наблюдений за по-

ведением и одновременной фиксации кожных узоров пальцев рук исследователи стали предугадывать связь между этими, казалось бы, такими далекими особенностями человека. Действительно, какая может быть связь между стрессоустойчивостью и типом кожного узора на пальцах?!

Приблизительно через год (в 1966 году), когда обработка данных подошла к концу, в печати появилась книга Т.И. Гладковой «Кожные узоры ладони и ступни обезьяны и человека». В ней на весьма обширном статистическом материале даны таблицы частоты встречаемости пальцевых узоров у народов, населяющих все части света. Оказалось, например, что у бушменов преобладает пальцевой узор, очень редко наличествующий у других народов. В чем же дело? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим типичные пальцевые узоры,

Чаще всего бытующие узоры имеют вид «петель». Несколько реже - «спиралей». Самый же редкий узор называется «дугой». У северных народов преобладают «петли», а у южных - «спирали». У бушменов чаще, чем у первых и вторых, - «дуги».

Когда были обработаны данные упоминаемых исследований особенностей абитуриентов, то оказалось, что у лиц с сильной и уравновешенной нервной системой доминируют «петли», сильной, но не уравновешенной - «спирали». «Дуга» наблюдалась только у обладателей слабой нервной системы.

В процентном отношении это выглядит так: холерик имеет более 50 процентов «спиралей» (остальные «петли»); флегматик - все «петли»; меланхолик - хотя бы одну «дугу», и чем их больше, тем слабее нервная система, а значит, низкая работоспособность человека.

Известно, что бушмены - вымирающая народность, т.е. имеющая преобладание рецессивных признаков (оказывающих слабое влияние на жизненно важные качества индивида). Несложно предположить, что в силу генетической закрытости, замкнутости этих племен происходит «выпадение» доминантных качеств, способствующих выживанию.

Сразу успокоим читателя, обнаружившего у себя «дуги». Как уже отмечалось, недостаточная работоспособность слабой нервной системы компенсируется высокой чувствительностью, способностью предчувствовать, предвидеть события.

Кроме того, жизнь в цивилизованных обществах позволяет легче найти себе место в условиях разделения труда. Дальнейшие наблюдения показывают, что «дугами» обладают представители интеллектуального труда, а «петли» чаще всего наблюдаются у летчиков и космонавтов.

Вот и возникает вопрос: можно ли предсказать будущее, не в деталях, конечно, а в тенденциях, если знать хотя бы об этих пальцевых узорах? И так ли уж не правы опытный психолог и цыганка, которые не только смотрят на руку, но и разговаривают с человеком, видят его поведение?

Конечно, жизнь и деятельность человека могут достаточно сильно влиять на его психику. Но заложенное в нас природой все же является основой, и в дальнейшем возможны только ее модификации и вариации. Если, например, сравнить пальцевой узор дедушек и бабушек, родителей и детей, станет ясно, у кого мы больше взяли и кому больше дали природных признаков.

Под руководством Т.И. Гладковой ведутся дальнейшие исследования связи между рисунками кожи рук и наследственно приобретаемыми соматическими отклонениями морфологии тела (сердце, печень, желудок и т.д.). Но это уже другая область - сфера медицины. А что еще выявили психологи, изучая узоры на руке? Доцент Г. И. Акинщикова установила связь угла, образуемого на ладони тремя трирадиусами. Один трирадиус - «а» находится у основания ладони, «в» и «с» - у основания указательного пальца и мизинца.

Если угол, образуемый трирадиусами «в» - «а» - «с», находится в пределах от 33° до 57°, то можно не переживать. Угол больше 57° обнаружен у олигофренов - умственно отсталых.

Или такой уже хорошо известный науке факт: мужчины имеют «Х» и «У» хромосомы, женщины - «Х» и «Х». Но у мужчин, хотя и чрезвычайно редко, бывают случаи, когда наряду с «Х» и «У» есть маленький дополнительный «У». Их психологический портрет характеризуется крайней агрессивностью, неуживчивостью. Среди рецидивистов, склонных к физическому насилию, дополнительный «У» встречается чаще. Что это? «Сверхмужественность»? Ведь известно, что мужское начало содержит «У», а женское - «Х». Женское начало диктует программу

сохранения, стабилизации, мужское - освоения нового, созидания и разрушения. И здесь нет никакой мистики, которая приписывалась наукам о человеке в нашем обществе в прежние времена. Эти данные давно уже известны за рубежом. В США, например, молодожены имеют возможность перед заключением брака потребовать от будущего супруга (супруги) «генетический паспорт», который можно сравнительно легко получить в медико-генетической консультации. А ведь это, как свидетельствует медико-генетическая статистика, не праздные вопросы как для каждого из нас, так и для общества и его будущего. Ханжество здесь неуместно. И чем быстрее мы откажемся от стереотипов, предубеждений прошлого, ярлыков и в этой сфере, тем лучше.

2.7. Темперамент и профессия

Важность учета различных типов темперамента в кадровой работе обуславливается особенностями освоения профессий работниками, их поведения, а также индивидуального стиля деятельности. В узком смысле слова индивидуальный стиль деятельности - это обусловленная типологическими особенностями устойчивая система способов, которая складывается у личности, стремящейся к наилучшему выполнению возложенных на нее обязанностей. Например, на основе инертности сама собой возникает склонность не отрываться от начатого дела, легко осуществляются мягкие и плавные движения, возникает предпочтение стереотипным способам реализации задач, пунктуальное соблюдение существующего порядка. А на основе подвижности стихийно складываются противоположные черты [5].

Таким образом, лица, тяготеющие к разнообразной работе, характеризуются чаще всего подвижностью нервных процессов, отдающие предпочтение кропотливой работе, требующей терпения, - их инертностью. Монотонную работу выбирают обладатели слабой нервной системы, инертных нервных процессов с преобладанием «внешнего» торможения. Лица с типологическим комплексом боязливости (слабая нервная система, подвижность торможения и преобладание «внешнего» возбуждения) избегают занятий, связанных с риском и опасностью. Склонность к определенному виду деятельности

имеет полуосознанный, сходный с влечением характер, и отражает безотчетное стремление человека получить удовлетворение в определенном виде активности. Влияние свойств нервной системы (силы, подвижности, уравновешенности) и связанных с ними типологических особенностей личности на мотивацию деятельности проявляется в том, что у людей с определенным темпераментом обнаруживается предпочтение определенному типу профессиональной деятельности [4].

Темперамент работников играет важнейшую роль при их взаимовосприятии и совместимости в процессе труда. Например, когда управленческий коллектив, состоящий наполовину из холериков, на четверть из флегматиков и на столько же из меланхоликов, должен быстро принимать решения и действовать, в его функционировании очень часто могут возникать напряженные моменты [2]. Наибольшая совместимость между людьми на производстве (в звеньях и бригадах), а также в брачно-семейных отношениях (т.е. в малых группах) достигается при сочетании людей с противоположными темпераментами.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

1. При подборе и расстановке кадров, зачислении их в резерв для выдвижения, организации учебы необходимо знать и учитывать типологические особенности работников, чтобы обоснованно прогнозировать успешность овладения ими должностными обязанностями, новыми знаниями, умениями и навыками.

2. Комплектование управленческих и производственных коллективов должно предусматривать специфику стоящих перед ними задач. Если они связаны с интенсивными процессами, целесообразно включать в их состав сангвиников и флегматиков, а там, где преобладают монотонные процессы, лучше зарекомендуют себя меланхолики. Холериков лучше всего назначать на работы, требующие немедленного исполнения, а также ставить во главе формирований, выполняющих временную задачу чрезвычайной важности.

3. Формирование бригад, звеньев, участков на производстве, а также групп, секторов, бюро в управленческих подраз-

делениях следует осуществлять на основе подбора представителей различных темпераментов и разных способностей, но с преобладанием в них тех, чьи типологические особенности в большей степени соответствуют стоящим задачам.

Список использованной и рекомендованной литературы

1. Акинщикова Г.И., Полуэктова С.А. Дерматоглифика в системе комплексного изучения человека//Человек и общество .1971.Вып.8. с.31-35
2. Генов Ф. Психология управления: Оsn.пробл. (Пер. с болг.) М., 1982
3. Гительмахер Р.Б. История одного конфликта//ЭКО. 1988. 2
4. Ильин Е.П. Нейродинамические особенности личности и эффективность деятельности//Экспериментальная и прикладная психология.1982.Вып.1 1. С.74-82.
5. Климов Е.А. Индивидуальный стиль деятельности//Психология индивидуальных различий. Тесты. М., 1986. С.82.
6. Краткий психологический словарь. М., 1985. С.406.
7. Матейова З., Машура С. Музыкотерапия при заикании. Киев, 1984.
8. Общая психология/Под редакцией А.В. Петровского. М., 1986.
9. Профессиональная ориентация и консультация молодежи: Сб. материалов. Киев, 1966. С. 162.
10. Руководство по психотерапии/Под ред. В.Е. Рожнова. Ташкент, 1979
11. Цуканов Б.И. Фактор времени и природа темперамента//Вопр. психологии. 1988. 4. С. 129-136. 12. Человек. Производство. Управление. Психол. словарь-справочник. Л., 1982.

3. РАБОТНИКИ И ИХ ХАРАКТЕРЫ

3.1. Темперамент и характер

Черты темперамента, представляющие собой особенности динамической стороны психики, - лишь одна из предпосылок формирования характера (в переводе с греческого - «чеканка»). Под характером понимают совокупность складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении устойчивых индивидуальных особенностей личности. Их сочетание определяет типичные для человека способы поведения. Характер, как и темперамент, зависит от его физиологических особенностей и прежде всего от типа нервной системы. Вместе с тем он не является врожденным, а формируется жизненными обстоятельствами.

Зная характер личности, можно предвидеть, как она будет вести себя при тех или иных обстоятельствах. Таким образом, в характере человека как бы заложена программа его обычного поведения в типичных ситуациях. [6].

В истории психологии существовало множество попыток предугадывать характер в зависимости от формы черепа, строения лица, конструкции тела, почерка, что дало жизнь таким теориям, как физиогномика, френология, графология и другим.

Конечно, сегодня мы понимаем, что так прямо трактовать эту зависимость нельзя, как и то, что определенная взаимосвязь между привычным выражением лица и складом характера, видимо, существует. Еще Чарльз Дарвин в своей книге «О выражении чувств у человека и животных» писал, что каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям, эти мускулы могут быть сильнее развиты, и поэтому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более глубокими и видными. Эти идеи легли в основу психологических толкований мимики.

Например, поднятая верхняя губа, вывороченная наружу, в силу чего борозда, идущая от носа к губам, становится глубже, а крылья носа поднимаются, придает лицу выражение скорби. Такие черты лица типичны для людей с раздражитель-

ным характером или же склонных к грусти. Если верхняя губа приподнята только с одной стороны, обнажая зубы, то на лице появляется жесткая, выражающая ненависть или бросающая вызов улыбка. А лицо, на котором такая улыбка появляется часто, приобретает выражение жестокости. Опускание углов губ придает лицу выражение печали, а выраженное в более сильной степени обозначает презрение. При этом удлиняется борозда от носа к углу губ и, охватывая соответствующий угол, образует вокруг него складку. Такой признак чаще встречается у людей надменных, гордых, исполненных сознания превосходства над другим, самовлюбленных.

3.2. Характер и поступки

Однако наиболее верным ориентиром в определении характера человека являются его поступки, поскольку система привычных практических действий составляет фундамент характера личности. В этом отношении показательна известная восточная поговорка «Посей поступок - пожнешь привычку, посей привычку - пожнешь характер, посей характер - пожнешь судьбу».

В жизни встречаются как преимущественно цельные характеры, так и более противоречивые. При этом их черты существуют не изолированно друг от друга, а образуют определенную структуру. Например, если человеку присуща трусость, то есть основания предполагать, что он не будет обладать инициативностью, решительностью и самостоятельностью, а скорее всего от него можно ожидать угодливости, недоверчивости, зависимости от мнения других, излишней осторожности [6].

В настоящее время в человеческом языке нашли отражение наименования более 1000 черт характера, поэтому описание всех просто не представляется возможным. В связи с этим выделяют первичные (их называют качествами личности) и вторичные, производные от первых черты. К первичным факторам (качествам) относятся такие, как экстраверсия-интроверсия, тревожность-эмоциональная стабильность, ригидность, смелость-робость, общительность-замкнутость, комфортность, мотивация достижения, и др. Например, в зависимости

от условий развития личности у нее может преобладать стремление либо к успеху (работник при решении производственных ситуаций будет идти на риск, проявлять инициативу, соревновательную активность) либо к избеганию неудачи (человек будет уклоняться от ответственности, избегать инициативы, придерживаться позиции невмешательства в неопределенных ситуациях). Формирование мотивации достижения завершается, как правило, к юношескому возрасту, поэтому, зная ее направленность, можно предвидеть программу поведения личности в типичных обстоятельствах и условиях деятельности.

3.3. Акцентуация характера

Большая вариативность черт характера выражается не только в их качественном многообразии, но и в количественных показателях. Когда количественная выраженность определенного свойства достигает предельных величин и оказывается у крайней границы нормы, возникает так называемая акцентуация характера. Несмотря на редкость чистых типов и преобладание смешанных их форм, различают следующие виды акцентуации:

циклоидный - проявляется в склонности к резкой смене настроения в зависимости от внешних ситуаций;

астенический - характеризуется тревожностью, нерешительностью, утомляемостью, склонностью к депрессии;

боязливый (сензитивный) - заявляет о себе робостью, тенденцией испытывать чувство неполноценности;

шизоидный - выражается в отгороженности, замкнутости, трудностях в установлении контактов, эмоциональной холодности, которая проявляется в отсутствии сострадания;

застревающий - дает о себе знать повышенной раздражительностью, стойкостью отрицательных эмоций, болезненной обидчивостью, подозрительностью, повышенным честолюбием;

эпилептоидный - отличается недостаточной управляемостью, импульсивностью поведения, нетерпимостью, конфликтностью, вязкостью мышления, чрезмерной обстоятельностью речи, педантичностью;

демонстративный - обнаруживает себя в тенденции к вытеснению неприятных для него фактов и событий, лживости и притворстве, используемых для привлечения внимания; характеризуется отсутствием совести, авантюристичностью, тщеславием;

гипертимный - выделяется постоянной приподнятостью настроения, жаждой деятельности с тенденцией разбрасываться, не доводить начатое до конца, повышенной словоохотливостью;

дистимный - различают по чрезвычайной серьезности, ответственности, сосредоточенности на мрачных и печальных сторонах жизни и деятельности, склонности к депрессии, недостаточной активности;

неустойчивый - распознают по склонности легко поддаваться влиянию окружающих, нацеленности на постоянный поиск новых впечатлений, умении легко устанавливать контакты, носящие, однако, поверхностный характер; при чрезмерной подчиняемости и зависимости говорят о конформном типе [3, 5].

Учет различных акцентуаций характера необходим для осуществления индивидуального подхода в воспитании, выборе оптимальных форм работы по созданию нормального социально-психологического климата в трудовых коллективах и укреплению дисциплины труда. Некоторые исследования [3] показывают пути формирования различных психологических механизмов, лежащих в основе определенных типов характеров, так, преобладание тенденций, направленных против себя и других, создает авторитарный характер, яркой чертой которого, как это ни покажется странным, является убеждение, что жизнь определяется силами, находящимися вне человека, его интересов и желаний. Поэтому ничего не остается, как подчиниться им. Активность такой личности - лишь видимость, за ней проступает бессилие, которое она хочет победить. Социальные условия возникновения этих характеров существуют в обществе (или в обстановке), где подавляется свобода и независимость. Знание особенностей различных механизмов формирования отрицательных характеров позволяет не только предвидеть поведение тех или иных работников в опреде-

ленных ситуациях, но и осуществлять соответствующие меры по их коррекции.

3.4. Типы подчинения

В зависимости от черт характера разными людьми неодинаково переживается чувство подчинения [1]. Выделяют три типа подчинения:

1 - человек воспринимает его как вынужденное и внешне навязанное отношение. Для таких работников характерно слабое понимание мотивов подчинения и долга. Требования к ним целесообразно облекать в форму просьбы или совета;

2 - личность вполне удовлетворена своим положением, ибо это освобождает ее от принятия ответственных решений, исповедуется принцип «пусть думает начальник»;

3 - индивидуум осознает необходимость ситуации, чувство долга у него переходит в привычку, но не заглушает инициативы. В основе такого типа подчинения лежит критическая оценка руководителя и признание его авторитета.

3.5. Бюрократ и его приметы

По степени выраженности признаков бюрократа Б.П. Курашвили выделяет четыре типа управленцев [5].

Идейный работник видит смысл своей жизни в служении обществу. Порядочность, скромность, простота, доступность, внимательное отношение к людям являются основными его чертами. Он требователен к себе, самокритичен, всерьез озабочен постоянным повышением квалификации. Ему нужны реальные результаты, а не формальные показатели. Такой человек смело берет на себя ответственность, готов возглавить самое сложное дело, нагружает себя сверх меры, вдохновляет других, а подчас и способен жестко спросить с тех, кто склонен создавать для себя щадящий режим труда. Карьерные соображения ему чужды, но иной раз возникает страстное желание продвинуться по службе для реализации вынашиваемых масштабных замыслов. Но он обычно не заявляет о своих желаниях, далек от «организации» собственного продвижения и ждет инициативы со стороны.

Честный служащий - почти во всем повторяет идейного работника, хотя не обладает такой же творческой энергией.

Его энергия не новаторская, а исполнительская. Он исполнитель по духу и остается им даже на руководящем посту. Как и первый тип, входит в «золотой фонд» кадров управления, поэтому часто становится руководителем высокого ранга.

Добросовестный бюрократ - искренне верит в ненужность самостоятельности управляемых звеньев и в возможность все предусмотреть и расписать в инструкциях. Он чтит интересы коллектива и общества, но не отдельных его членов. Такой работник стремится построить управление по типу технологического процесса, превратив подчиненных людей в подобие исполнительных механизмов. Стержень его конструктивных идей - зарегулировать что-либо больше прежнего, главное для него - формальные показатели. Такой человек, как правило, не щадит своих сил и бывает искренне поражен, когда его деятельность не приносит ощутимых результатов. Он объясняет это несознательностью работников, которым оставалось только правильно исполнить такие хорошие и подробные инструкции. Его легко спутать с честным служащим. Обычно он не поднимается выше средних уровней должностной иерархии и доволен своей судьбой, хотя считает способным себя и на большее. В результате правильно направленного воспитательного воздействия такой труженик может превратиться в честного служащего.

Своекорыстный бюрократ - фигура более сложная, сильная, изворотливая. Он тоже не верит в полезность самостоятельности подчиненных, но, хорошо владея методами управления, может стимулировать инициативу и использовать ее в своих целях. Ему одинаково безразличны интересы и общества, и его членов, важен внешний успех, поскольку достижение социально значимых целей подчинено личным интересам. Такой индивидуум предпочитает формальные показатели, он не рождает новых концепций, но умело осваивает и присваивает чужие. Обычно удачлив в карьере, которую ловко «организует», редко обнаруживает свою моральную несостоятельность. К идейному работнику относится со скрытой ненавистью и принимает меры к его нейтрализации как противника и использованию его в своих интересах. Своими антитипами он также считает и, честного служащего, и добросовестного бюрократа. Презируя их, старается манипулиро-

вать ими, особенно для компрометации и изоляции идейных работников.

Руководители обоих бюрократических типов, как правило, склонны считать себя незаменимыми. Свои знания и достоинства оценивают обычно весьма высоко, причем полагают, что в случае их ухода из системы управления, ритм ее деятельности нарушится. «Незаменимый» руководитель может обладать значительными специальными знаниями, но у него «амбиция существенно превосходит амуницию» [8].

Важное значение в борьбе с бюрократизмом имеет такая кадровая политика в аппарате управления, при которой обеспечивается, с одной стороны, выдвижение и поддержка знающих, инициативных, современно мыслящих работников, а с другой - соответствующее отношение к тем, кто надеется, что все уляжется и вернется в старую колею. Разработка типологии управленческих работников, практическое обследование различных звеньев системы управления, установление соотношения разных типов тружеников и динамики этого соотношения - все это необходимые условия для разработки и проведения научно обоснованной кадровой политики, которая в настоящее время должна быть нацелена на решение задач кадрового обеспечения перестройки системы управления общественным производством [4].

Список использованной и рекомендованной литературы

1. Гительмахер Р.Б. История одного конфликта//ЭКО. 1988.М 2.
2. История зарубежной психологии. Тексты/Под ред. П.Я. Гальперина. М., 1986. С, 172 - 184.
3. Краткий психологический словарь М., 1965. С. 11.
4. Курашвили Б.П. Борьба с бюрократизмом. М, 1988.
5. Леонгард К. Акцентуированные личности. Киев, 1981.
6. Общая психология /Под ред. А.В. Петровского. М.,1986.С.419 - 427.
7. Омаров А.М. Руководитель: размышления о стиле управления. М.,1984, С. 57.
8. Шибутани Т., Социальная психология. М., 1969. С. 364 - 366.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот и поставлена последняя точка в нашей с вами беседе. Работники кадровых служб, хозяйственные руководители и другие специалисты по управлению «человеческим фактором» ознакомились с основами психологических знаний и получили определенный «инструментарий» для осуществления компетентной кадровой работы на производстве и в других сферах жизни. Остальным читателям, надеемся, теперь несколько легче разобраться в огромном интересном мире профессий и отобрать те из них, которые в наибольшей степени соответствуют их задаткам и склонностям.

Прочитавшим книгу стала понятней природа лидерства и основные «механизмы» проявления этого феномена, а люди, стремящиеся к руководству и лидерству, найдут в ней объяснение этих стремлений, узнают о путях самосовершенствования. Немало внимания уделено темпераменту, характеру, типам личности. Одни из вас легко обнаружат в себе качества мыслителя, собеседника или практика. Другие будут недоумевать, выявив все три свойства одновременно или в зависимости от ситуации. Успокоим их: это свидетельство гармоничности и пластичности устройства личности. Проблема самовоспитания как раз и состоит в том, чтобы все три компонента - интеллектуальный, коммуникативный и волевой - развивались более или менее равномерно.

Вряд ли кто из нас признает в себе бюрократа. Более того, преуспевающий человек не сомневается в своей непоколебимости и нужности друзьям; семье, родственникам. И это вполне понятно, так как в противном случае возникает комплекс неполноценности, а это уже крах самоуверенности. Между тем, как это ни покажется парадоксальным, именно самоуверенным людям полезно посмотреть на себя через призму психологических знаний, соизмерить свои притязания и возможности их удовлетворения. К тому же автор надеется, что некоторые характерные приметы бюрократов стали в ходе беседы более заметны для окружающих.

В условиях демократизации нашего общества спрос на психологическую культуру будет возрастать, поскольку осно-

вой человеческого взаимодействия является прежде всего умение понимать друг друга и правильно строить свои взаимоотношения. Думается, что книга внесет хоть маленькую лепту в развивающийся сегодня процесс взаимопонимания и взаимоузнавания человека человеком со всеми его достоинствами и недостатками. Как заметил известный советский психолог Б.Г. Ананьев, терпимость к различиям - один из главных показателей уровня культуры и интеллектуального развития. Идемте же, читатель, дальше: от человекознания к человеколюбию, что намного труднее, но и значительно благороднее.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Мыслители, собеседники, практики	3
2. Я - холерик. А вы?	11
3. Работники и их характеры	31