

Министерство образования Республики Беларусь
Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка

В. М. Козубовский

ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Конспект лекций

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ

Минск 2001

Тема 13. Темперамент

13.1. Сущность темперамента

Темперамент – это базовая психологическая характеристика индивида. Это не только фундамент, на котором строится личность. Темперамент включен в иерархию многих высших интегральных характеристик личности (например, в характер, волю и др.). Понятие темперамента и 13 их типов впервые ввел в медицинскую практику римский врач Клавдий Гален (2 век до н.э.). Впоследствии число типов было сведено до четырех (холерик, флегматик сангвиник, меланхолик).

Темперамент не обуславливает содержания поведения личности. Он определяет стиль поведения, способ и манеру реализации действий, т. е. отвечает на вопрос КАК. По меткому замечанию Ф. Энгельса, личность характеризуется не только тем, ЧТО она делает, но и КАК она это делает. Темперамент определяет лишь динамические проявления психики (медлительность – торопливость, хладнокровие – горячность и др.). Другими словами, темперамент выражается в реакциях человека, его походке, жестах, мимике, речи, движениях и поступках.

Темперамент – характеристика врожденная, весьма устойчивая и за время жизни изменяется крайне слабо. Поэтому продуктивное взаимодействие с человеком предполагает использование сильных сторон его темперамента, а не напромное стремление во что бы то ни стало переделать свойства, обусловленные темпераментом данной личности.

13.2. Типология отличительных свойств и признаков темперамента

Различные психологи-исследователи, характеризуя один и тот же конкретный тип темперамента, исходили из его различных отличительных свойств или признаков. Это отражало их личные научные взгляды по данному вопросу.

А. Векслер (Турция) предложил различать темперамент людей по их способности активно или пассивно относиться ко всему окружающему.

- К. Юнг (Швейцария) положил в основу ориентацию личности либо во внешний мир (экстравертированность), либо во внутренний (интровертированность).

- В. Небылицын (Россия) считал, что такими признаками должны быть эмоциональность, моторика (двигательная активность), общая психическая активность

- В. Мерлин (Россия) предложил в качестве признаков: сензитивность (восприимчивость личности к воздействию внешних событий минимальной силы), реактивность (сила реакции человека на воздействие), активность (сила воздействия человека на окружающий мир), эмоциональную возбудимость,

темп психических реакций, пластичность – ригидность (приспосабливаемость к внешним воздействиям); экстравертированность – интровертированность.

• *И. Павлов* (Россия) положил в основу темперамента особенности высшей нервной деятельности (ВНД): силу нервной системы, подвижность нервных процессов в коре головного мозга и уравновешенность между силой торможения и возбуждения. Различным сочетаниям этих трех свойств ВНД соответствуют 4 типа ВНД: слабый тип ВНД и сильный тип ВНД (сильный уравновешенный быстрый, сильный уравновешенный медленный; сильный неуравновешенный).

• *Г. Айзенк* (Англия) в данной проблеме предпочел экстраверсию – интроверсию и нейротизм.

• *Э. Кречмер, У. Шелдон* предложили конституциональные признаки темперамента, обусловленные наследственными факторами (и в этой связи они относятся не к характеру, а к темпераменту личности).

Все это разнообразие точек зрения не означает сколь-нибудь значимых противоречий в понимании сущности того или иного темперамента. Сложность психики дает возможность подходить к ее изучению с самых разных сторон.

13.3. Психологические портреты лиц с различными темпераментами

Английский философ и психолог *Д. Юм* (1711 – 1776) как-то заметил, что тот счастлив, кто живет в условиях, соответствующих его темпераменту, но тот более совершенен, кто умеет приспосабливать свой темперамент к любым условиям. Действительно, знание типа темперамента человека дает возможность предвидеть его реакции в ситуациях повседневной жизни и выбрать оптимальный стиль своего поведения.

Однако каждый человек носит в ранце своей души одновременно все 4 типа темперамента. Это усложняет задачу познания поведенческих констант личности. На помощь приходит тот факт, что, один из типов темперамента у данного человека является, как правило, преобладающим, или *доминирующим*.

По доминирующему типу темперамента люди распределены так:

- холерики и меланхолики – по 16%;
- сангвиники и флегматики – по 34%.

Определить тип темперамента можно не только по специальным тестам, но и по *внешним поведенческим признакам* человека. Для этого надо обратиться к описанию отдельных «чистых» типов темпераментов.

Холерик. Как его «вычислить»? Проследим его со стороны.

• Уже издали видны довольно частые, резкие и порывистые движения, какая-то суетливость и даже парадность. Создается впечатление, что человеку некогда, он торопится, куда-то устремлен. Часто во время разговора меняются позы и позиции. Мимика лица столь выразительна, что безошибочно видно отношение его «владельца» к тому, что он говорит или к тому, с кем говорит.

• Говорит быстро и его речь сопровождается жестикულიцией. Почти каждое его слово эмоционально окрашено чаще всего пафосом предстоящих свершений и побед (зимой не просто холодно, а «черт знает, как холодно!»).

П. ходим поближе и вступаем в разговор.

Если вы начали с шутки, то она в лучшем случае повисла в воздухе. В его повседневном «репертуаре» шуткам отведено очень мало места (в основном это шутки на чисто производственную тему). Если же намереваетесь начать разговор с открытого давления или с резкого, (а еще хуже – несдержанного) тона, то следует негативная мгновенная ответная реакция. Только позорный побег спасет вас от окончательного разгрома.

Холерик – врожденный спорщик-виртуоз! Стремится к лидерству, к полной победе над соперником в споре. Иные мнения переносит с трудом. Для него, как правило, существует два мнения: свое и... неправильное. Его стратегия состоит в наступлении на вас. Уйти или сдаться? Выбор только за вами.

Поработаем с ним в родном коллективе. Оказывается:

• *Холерик* – это темперамент действия. С ним трудно рассуждать о «светлом потом», он готов к действию «сейчас и здесь». Дело захватывает его так, что здоровье теряет «право голоса» и... сдается. Но работает с ярко выраженной цикличностью в чередовании сил: максимум – спад – опять максимум. Он исключительно работоспособен и инициативен. Увлекающаяся натура. Не может жить без новой идеи, проекта. Все должно быть в движении (зачастую в неизвестном направлении). Отсутствие каких-то подвижек просто приводит его в раздражение. Любое препятствие в работе вызывает агрессию или ярость. Рутинная, монотонная, низко динамичная и строго регламентированная работа абсолютно противопоказана. За кассовым аппаратом он долго не высидит.

• У него высокий темп мышления. Все схватывает на лету. Решения принимает быстро. Живет в постоянном дефиците времени. Причина – в отсутствии строгой системы работы.

• Воля холерика велика, но проявляется порывисто. В экстремальных ситуациях весьма мобилен и упорен. Не боится неопределенностей, идет на *риск* смело. Стойко переносит удары судьбы. Это – боец. Признать свое поражение ему очень трудно. Азарт бойца основан на честолюбии, и своенравности.

• В течение 15-30 минут чувства могут меняться точно на 180 градусов. Притом совершенно неожиданно. Не надо рассчитывать на его объективность при оценке ваших поступков. Ему мешает это делать слабое самообладание.

А если подружиться с ним? Это не трудно, но он:

– легко находит друзей и так же их теряет. Собственно, у него не столько друзей, сколько знакомцев;

– открыто будет высмеивать ваши недостатки, запомнит неприятности, которые исходили от вас и при случае каким-то образом отомстит.

Как видно, этот тип темперамента (как, собственно, и все остальные) имеет и сильные и слабые стороны. *«Все силы – на дело!» – таков психологический*

принцип взаимоотношений с холериком. «Образцы» холериков: А. В. Суворов, В. В. Жириновский.

Флегматик. Каким он кажется издали?

Первое внешнее впечатление таково, что перед вами *голем* – фольклорное существо, лишенное каких-либо чувств и переживаний. Эта «эмоциональная тупость» одних раздражает, а у других вызывает уважение и даже тайную зависть. Это – солидный, молчаливый и невозмутимый утес в бушующем океане страстей. Сильно рассмешить его может только чудо. Жутковатая сценка: сангвиник хохочет над рассказанным им же самим анекдотом, а рядом стоит флегматик с невозмутимым видом одинокого беспроводного телеграфного столба. Ни одного лишнего движения и жеста! Поза многотонной статуи рук знаменитого российского скульптора Церетели! Мимика такова, что кажется, перед тобой очередной экспонат Лондонского музея восковых фигур мадам Тюссо.

Подходим к нему поближе.

Если вам удалось вытянуть из него пару слов, то услышим негромкий, спокойный и неторопливый голос. Пауза, следующая за вашим обращением к нему столь велика и многозначительна, что вы начинаете «ощупывать» себя взглядом, все ли в порядке с одеждой.

Совместная деятельность с флегматиком покажет вам многое.

- Это упорный труженик жизни. У него все спланировано и продумано заранее. Человек имеет *свою систему* в работе, уважает и придерживается какого-то порядка. Его не запугать жесткой регламентацией труда. По его мнению, именно порядок творит жизнь, а не наоборот. Зайдите к нему в гараж. Здесь ногу не сломаете, все находится на своих местах. У него уйма времени и, несмотря на свою медлительность, он все успевает: к весне починен парник, к началу техосмотра в ГАИ готова машина. Он мог бы щедро поделиться временем с холериком, которому дефицит времени часто дарит язву желудка и черные круги под глазами.

- Это рассудительный и осторожный человек, не лезущий «в пекло поперек батьки». Невозмутимая личность, не поддающаяся мелкой панике. Находясь рядом с ним, можно рвущиеся рядом снаряды принять за праздничные петарды, а пожар – за фейерверк. Реакция на критику, замечания и колкости – замедленная. Холерик успевает наговорить ему кучу неприятных вещей, не получив достойного отпора.

- Работает спокойно, без видимого вдохновения, без взлета фантазии, но увренно и основательно. При этом – никаких внешних следов усталости. Его действия аккуратны и размеренны. Он упорно стремится довести начатое дело до конца. В работе его следует поторапливать, помогая и подбадривая, но не слишком опекая и не лишая самостоятельности. При этом, чем меньше межличностных контактов, тем выше будет его производительность труда. Если вы втянете его в высоко динамичную обстановку, то создадите этим для него психологический дискомфорт. И если такая ситуация будет продолжаться долго, то

его психическая энергия будет быстро истощаться, появятся вспыльчивость и немотивированная жесткость авторитарного стиля общения с людьми.

- Если переключить его на другое занятие (или задание), то следует знать, что он не может *одновременно* заниматься несколькими делами. Ему требуется время для настройки на новую работу. А это не просто, ведь его психика очень инертна. Новая работа окажется трудной для него, если в ней будут отсутствовать элементы рутинности, постепенности, однообразия и монотонности. Первые же результаты появятся значительно позже, чем бы хотелось из-за его низкого темпа мышления (не уровня, а темпа!).

А что можно вывести из дружбы с флегматиком?

- Вы вспомните, как долго и трудно вы шли навстречу друг другу. Но теперь – на всю жизнь. По-другому флегматик не умеет. Он умеет ждать, надежен, всегда готов прийти на помощь.

- Жизненные «шоу» не для него. Он постоянен в своих привычках, взглядах, вкусах, в любви к ритуалам и традициям. Это консерватор «по жизни».

Основной психологический подход к флегматику таков: «*Не гони лошадей*».

В дефиците времени он не может работать продуктивно.

Пример яркого флегматика: М. В. Кутузов.

Меланхолик. Что внешне выдает меланхолика?

- Прежде всего, внимание привлекает скованный, безрадостный (но обязательно угнетенный) вид. Как будто бы у человека появился какой-то барьер, но его *еще* можно преодолеть напряжением сил. Застывшая мимика, но в отличие от спокойной и уверенной мимики флегматика, на лице меланхолика тонко просматривается озабоченность.

Поговорим с ним.

- О, это не так просто, если вы незнакомы. На первый контакт идет не очень охотно. Речь тихая, слабая. Даже смеется или плачет как-то «беззвучно».

- Да это же борец за справедливость во всех ее проявлениях! Это что-то врожденное!

Только поработав с ним бок о бок, узнаем что:

- Он легко раним и очень обидчив. Носит эту обиду очень долго. Это существо с мимозоподобной чувствительностью. Перед хамством, грубостью, наглостью, вероломностью и нахрапистостью меланхолик совершенно беззащитен. Человек с содранной кожей и обнаженными нервами. Его внешняя сдержанность оказывается обычной застенчивостью и даже робостью. К порицанию и одобрению весьма чувствителен, однако его эмоции нарастают медленно и внешне проявляются слабо. Настроение сдвинуто обычно в сторону мягкой печали.

- Неприятности по работе переносит тяжело, но не бурно («в себе»). Он легко переносит одиночество, живя наедине с собой, погружившись в свой внутренний эмоционально яркий мир. В обычной типовой обстановке, в условиях жесткой регламентации и стабильности он активен и работоспособен. А

вот в рискованных ситуациях теряется, ждет помощи или поддержки. При этом наблюдается повышенная утомляемость. Предпочитает работу без интенсивного общения с автономным участком работы и индивидуальной ответственностью. К себе и другим предъявляет очень высокие требования (на уровне идеала).

А если удалось подружиться с ним?

Куда девается его внешняя сдержанность и замкнутость! У него душа здесь нараспашку, нет тайн от друга. Готовность к доверительному общению. В узком кругу знакомых людей у него проявляются явные лидерские замашки. И все-таки природа определила ему условия психологического комфорта в тишине и покое, в раковине тихих удовольствий жизни. А все, что «выпирает» отсюда – это шумные аккорды, от которых вздрагивает все его тонкое существо.

Основной психологический девиз продуктивного взаимодействия с меланхоликом – «Не навреди!». Это означает быть выдержанным и корректным, создавать вокруг него обстановку доброжелательности и интеллигентности.

Пример меланхолика: Деточкин из к/ф «Берегись автомобиля».

Сангвиник. Можно ли его узнать издали? В принципе – да, но есть опасность спутать его с холериком. Как и холерик, он не будет стоять молча и неподвижно около собеседника. Лидером в разговоре будет он. Только его мимика будет чуть менее выразительна, а жесты – менее резки, чем у холерика. Его голос так же громок и отчетлив, но чаще будет слышен смех. Тон энергичный, веселый, но сразу не определишь – это деловой человек или болтун.

Попытаемся приблизиться к нему.

Легко идет на первый контакт с незнакомцем. На шутку и юмор отвечает адекватно. Вроде бы вы сказали незначительную вещь, но в ответ услышали громкий смех. Заговорили о неприятной ситуации – смех тут же сменился на негодование. И такое повторяется часто. Складывается впечатление, что у него чувства стелятся «вширь», а не идут «вглубь», как у меланхолика.

Что же покажет знакомство с ним в рамках совместной работы?

- Оптимист, душа коллектива, прекрасный «тамада».
- Находчив, не теряется в сложных обстоятельствах, легко приспосабливается к любой ситуации. На неудачи реагирует выразительно, но очень быстро о них забывает.
- Его притягивают яркие явления и события, внешние эффекты. Внутри себя он заглядывает не часто. Неусидчив, ему все надо и все интересно вокруг.
- Готов взяться за все новое, но первый энтузиазм проходит быстро и работа почти никогда не доводится до конца. Быстро схватывает все новое, быстро обучается, но все это как-то поверхностно («чему-нибудь и как-нибудь»).
- Способен завалить любую работу, которая требует какой-то строгой регламентации, выполнения рутинных и стереотипных действий, а также самодисциплины. Всегда обещает больше, чем делает. В решениях часто поспешен.

- Работоспособен, быстро восстанавливает силы. Способен быстро переключаться на другую работу и занятие, а то и просто выполнять их одновременно.

А если он ваш друг?

- Незлопамятен (нередко в том смысле, что «не помнит зла, которое причинил другим»). Склонен несколько переоценивать себя во всем.
- Интересы и привязанности меняются, как мысли у обезьян. Даже если приходится менять место работы, то не заказывает по этому поводу гражданскую панихиду.

Психологический принцип взаимоотношений с сангвиником: «Доверием и контролем его не испортишь».

Примеры сангвиников: Ю. А. Гагарин, Остап Бендер, артист Н. Крючков.

13.4. Темперамент и проблемы деятельности и воспитания

Каждый темперамент имеет и *сильные* и *слабые* стороны. Частота проявления каждой из них зависит от характера, воспитанности и уровня культуры индивида и конкретной ситуации. Темперамент не определяет ни потенциальных *способностей* индивида, ни *содержания* поведения человека. Перед талантом, способностью к обучению «равны» все типы темпераментов. Но он образует почву для более легкого формирования некоторых *форм* поведения.

Темпераменту «по силам» обеспечить развитие некоторых профессиональных *моторных* навыков, но он практически не оказывает влияния на навыки *умственных* действий и интеллект.

- Индивиды со *слабым типом ВНД* (меланхолики):
 - быстрее адаптируются к выполнению умственных действий;
 - лучше запоминают и перерабатывают *вербальную* информацию;
 - высоко работоспособны в начале работы, однако быстро утомляются.
- Индивиды с *сильным типом ВНД* (холерики, сангвиники, флегматики):
 - дольше сохраняют работоспособность;
 - лучше запоминают большие объемы информации, трудной для семантической обработки;
 - лучше выполняют задания в условиях внешних помех и проявляют более высокую устойчивость к стрессу при аварийных видах работ
- *Интроверты* (меланхолики, флегматики):
 - лучше работают по критериям точности и надежности (но не по критерию скорости), в условиях монотонии, более эффективны при выполнении заданий на бдительность в условиях сенсорного голода;
 - более склонны к реакциям страха и тревожности в процессе работы;
 - имеют более высокие оценки в тех учебных заведениях, где преобладает концепция послушания, прилежания и стандартности преподавания дисциплин.

- У холериков и сангвиников темпы выполнения работ выше, чем у меланхоликов и флегматиков.

- *Срочные виды работ* лучше выполняются “подвижными”, “инертные” же тратят больше времени на действия подготовительного типа.

- *Совместная деятельность* психологически комфортна (но не обязательно эффективна в производственном плане) при взаимодействии диад:

- сангвиник – сангвиник и холерик – флегматик.

Производственная эффективность совместной деятельности лиц с различным темпераментом зависит от *характера* самой деятельности, распределения функциональных обязанностей в группе и схемы взаимодействия.

Воспитательная работа требует индивидуального подхода к лицам с ярко выраженными особенностями темперамента. В частности:

- резко негативная оценка действий подавляет веру в себя у лиц со *слабым* типом ВНД и, наоборот, стимулирует “*сильных*”;

- холерик нуждается в воспитании сдержанности, выдержки, спокойствия и планомерности в работе;

- *меланхолику* следует прививать уверенность в себе, раскованность в общении в кругу незнакомых лиц и новой обстановки;

- *флегматика* следует удерживать от склонности к апатии, равнодушию и лени;

- *сангвиника* необходимо приучать к сосредоточенности, склонности к завершению начатых дел и глубине их проработки.

Всегда следует иметь в виду, что негативные качества обусловлены не типом темперамента, а тем, как человек “работал” над собой всю свою сознательную жизнь. Хамоватым, вспыльчивым может быть и флегматик и холерик.

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ