

## АСПИРАНТСКИЙ СЕМИНАР

<b>Баннов С.А.</b> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРСОНАЛА СЛУЖБ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНВАЛИДОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА .....	165
<b>Волкова Е.Л.</b> ХАРАКТЕРИСТИКИ УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ .....	167
<b>Карташова Т.Е.</b> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ВЫБОРА БРАЧНОГО ПАРТНЕРА .....	169
<b>Лиукконен Е.И.</b> СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ВЫЕЗДА ЭМИГРАНТОВ ИЗ РОССИИ .....	171
<b>Посаженникова А.О.</b> ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И УРОВНИ РАЗВИТИЯ НРАВСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ В РАННЕЙ ЮНОСТИ .....	174
<b>Федотов В.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГО-СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С ИНВАЛИДАМИ, ИМЕЮЩИМИ ОТКЛОНЕНИЯ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	177

## ЮБИЛЕЙНЫЕ ДАТЫ

ВАЛЕНТИНЕ ПАВЛОВНЕ ЖУКОВОЙ — 80 ЛЕТ .....	179
КАФЕДРЕ ПСИХОЛОГИИ ЗДОРОВЬЯ — 5 ЛЕТ .....	181
ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ ДЛЯ ЖУРНАЛА .....	183

## ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПРИКЛАДНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**ПЛАТОНОВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ**  
*доктор психологических наук, профессор,*  
*заведующий кафедрой прикладной социальной психологии СПбГИПСР*

### ПСИХОТИП КАК ФАКТОР КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

*АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается взаимосвязь и взаимозависимость конфликтного поведения человека и психотип его личности. Представлены психотипы, определяющие поведение человека, в основе которых лежат разные психологические детерминанты.*

*КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: психологические типы, темперамент, типология акцентуированных личностей, характер личности, уровень личностного развития, экстерналы, интерналы.*

На поведение людей в возникновении межличностных конфликтов и в их разрешении значительное влияние оказывают различия в типах людей, что необходимо учитывать при попытках предупреждения конфликтов и их разрешения.

Люди отличаются друг от друга. Отличаются своими желаниями и мотивами, реакциями на происходящее и стилем поведения. Каждый день мы замечаем эти отличия или сходства, даем им названия и пытаемся на их основе понять и предсказать как собственное поведение, так и поступки окружающих.

История знает множество попыток объяснить и типологизировать индивидуальные особенности людей. Каждая типология отталкивалась от своей «ключевой посылки», лежащей в основе объяснения человеческих сходств и различий.

Наиболее известная из дошедших до нас античных типологий связана с именем греческого врача и философа Гиппократ (460 - 377 гг. до н.э.), выделившего четыре типа темперамента.

*Темперамент* дается человеку с его рождением и определяет скорость, темп, интенсивность и ритм психических процессов и состояний человека. Классификация типов темпераментов, осуществленная Гиппократом еще в V в. до н.э., не претерпела существенных изменений до наших дней. Она лишь обогатилась благодаря учению *И.П. Павлова* о свойствах нервной системы и типах высшей нервной деятельности. Поэтому к *сангвиникам* иногда прибавляют – сильный, уравновешенный, подвижный; к *флегматикам* – сильный, уравновешенный, инертный; к *холерикам* – сильный, неуравновешенный; к *меланхоликам* – слабый. Поведение *сангвиников* характеризуется подвижностью, склонностью к смене впечатлений, отзывчивости, общительности; поведение *флегматиков* – медлительностью, устойчивостью, замкнутостью, слабым внешним выражением эмоций, логичностью в суждениях;

поведение *холериков* – открытостью, резкими сменами настроения, неустойчивостью, бурными реакциями; *меланхоликов* – неустойчивостью, легкой ранимостью, необщительностью, глубокими эмоциональными переживаниями.

Темперамент оказывает существенное влияние на поведение человека в межличностных конфликтах. Например, холерика легко вовлечь в конфликтную ситуацию, а флегматика, наоборот, трудно вывести из себя.

Типология черт характера человека разработана впервые *К.Г. Юнгом* в его работе «Психологические типы». Позднее ее исследовали *Катарина Бриггс* и *Изабель Бриггс-Майерс*, опубликовавшие «Индикатор типов Майерс–Бриггс» (МВТИ), с помощью которого любой интересующийся может определить предпочтения своего характера. Эта типология выделяет четыре пары противоположных предпочтений:

*экстраверты – интроверты*  
*сенсорные – интуитивисты*  
*мыслительные – чувствующие*  
*решающие – воспринимающие*

Каждому типу характера соответствуют четыре из приведенных предпочтений. Таким образом, всего получается шестнадцать типов характеров. Характер формируется за счет асимметрии левого и правого полушарий головного мозга к семи годам и не изменяется радикально в течение всей жизни. Правое полушарие формирует эмоции и подсознательную деятельность, левое – логическую и рассудочную деятельность. Поэтому экстраверты никогда не становятся интровертами, и наоборот. Так же, как левши никогда не становятся правшами, хотя могут научиться более эффективно действовать другой рукой. Благодаря невероятным усилиям можно преодолеть «свою природу», но только в поведении. Проблема влияния типов характеров на возникновение межличностных конфликтов и их разрешение состоит в том, что

люди с противоположными предпочтениями своих типов характеров могут оказаться в ситуации совместного решения одной задачи, и их совместное взаимодействие может оказаться под угрозой. Например, экстраверта и интроверта отличает друг от друга их отношение к внешнему миру. Экстраверты черпают свою энергию из внешнего мира. А интроверты находят эту энергию внутри себя. Они фиксируют интересы на явлениях собственного внутреннего мира, которому придают наивысшую ценность. Межличностные конфликты между экстравертами и интровертами могут возникать из-за различия отношений в решении задач. Экстраверт динамичен, он постоянно говорит, предпочитает обсуждать все вслух. Интроверт же должен все обдумать, прежде чем высказаться. Экстраверт легко переходит к новому повороту при обсуждении проблемы и снова начинает открыто ее обсуждать. Для интроверта всякий поворот обсуждения ставит его в затруднительное положение, ему необходимо время для осмысления. При совместном решении проблемы экстраверт будет постоянно говорить, а интроверт молчать. Это молчание экстраверт может принимать за согласие и навязывать свое решение, с которым может быть в принципе не согласен интроверт, он просто не получил возможности высказаться. Такая ситуация чревата конфликтом. Более того, доминирующее поведение экстраверта при совместном взаимодействии с интровертом может послужить причиной болезни последнего. Экстраверты, как и интроверты, могут собирать информацию противоположными путями – сенсорным или интуитивным. Люди сенсорного типа собирают информацию, опираясь на свои чувства, им необходимо все увидеть, потрогать, услышать, понюхать. Для них важнее детали и факты и меньше всего то, что они значат. Люди интуитивных предпочтений, получив информацию с помощью органов чувств, интуитивно ищут их опосредованное значение и взаимосвязи между явлениями и внутри их. Интуитивисты ко всему подходят глобально. Любая встреча человека сенсорных предпочтений с интуитивным может обернуться конфликтом. Например, встречаются два приятеля, и между ними происходит следующий разговор:

*Сенсорный: Сколько стоит твой костюм?*

*Интуитивный: Дорого.*

*Сенсорный: Я спросил, сколько стоит твой костюм.*

*Интуитивный: Очень дорого.*

*Сенсорный (раздражаясь): Я тебя спрашиваю, сколько конкретно стоит твой костюм.*

*Интуитивный (также теряя терпение): Твоей зарплате не хватит.*

*Сенсорный (разозлившись): Я дождусь от тебя конкретного ответа на конкретный вопрос?*

*Интуитивный (считая, что он дал исчерпывающий ответ): А почему ты так капризничаешь?*

Дальнейший разговор вряд ли будет иметь продолжение. Сенсорному типу нужна детальная информация, а интуитивный ее просто не воспринимает. Он найдет массу ответов

приблизительных, не задумываясь, какие его вполне бы устроили. Так может возникнуть конфликтная ситуация между близкими людьми.

Люди на основе полученной информации могут по-разному принимать решения. Человек мыслительного типа при принятии решений ориентируется на поставленную цель, его внимание концентрируется на решении задачи. Человек чувствующего типа ориентируется на то, как его решение будет воспринято другими людьми, которых оно касается. Поэтому он не торопится с принятием решений. Если оба типа вынуждены принимать решение вместе, то могут быть столкновения. Но если каждый понимает предпочтения другого, то при взаимодействии они могут дополнять друг друга. Чувствующие будут сдерживать мыслительных от принятия скоропалительных решений, а те, в свою очередь, не дадут отложить решение на неопределенный срок.

По отношению людей к жизни в этой классификации их делят на решающих и воспринимающих. *Решающие* все планируют, решение принимают без напряжения, они всегда что-нибудь делают. *Воспринимающие* предпочитают накапливать информацию (все может измениться), они не торопятся принимать решения. При постоянном совместном взаимодействии между этими двумя типами могут возникать конфликтные ситуации тогда, когда они не понимают предпочтений своих характеров и характеров противной стороны. Типология убедительно показывает, что характеры у людей разные, по крайней мере существует 16 типов характеров. Благополучное, бесконфликтное взаимодействие людей будет иметь большую вероятность, когда они будут уважительно относиться к мнению других. А различные взгляды на одно и то же явление вполне естественны. Недоразумения из-за несовпадения типов характеров начинаются тогда, когда бескомпромиссно отстаиваются только собственные предпочтения. Чем лучше люди будут знать черты в первую очередь своего характера, тем плодотворнее будет их взаимодействие с другими людьми. У них будет возникать меньше претензий к другим людям. Такое поведение является самой благополучной средой для бесконфликтного общения.

Несмотря на то, что темперамент и характер оказывают значительное влияние на мотивацию поведения людей в возникновении и разрешении конфликтов, реакция их на внешние стимулы имеет более сложную природу. Уровень личностного развития человека – еще один важный фактор, влияющий на возникновение межличностного конфликта.

Личность развивается и совершенствуется в процессе ее социализации, активного усвоения и воспроизводства социального опыта. Человеку приходится корректировать свои действия в соответствии с общепринятыми нормами и правилами поведения окружающих. Для этого проявления своего темперамента и характера приходится держать под постоянным контролем. Когда личность справляется с этой задачей, у нее меньше трений с окружающими. Проблемы возникают тогда, когда поведение человека определяют

только темперамент и черты характера, а личность не участвует в этом процессе или не в состоянии «совладать с собой». Одна из авторитетных научных концепций личности – «Я-концепция» – разработана К. Роджерсом. «Я-концепция» представляет осознанную, неповторимую систему представлений каждого человека о самом себе. Она формируется в процессе самопознания, через самонаблюдение и самоанализ своих поступков, переживаний, мыслей, состояний. В этом процессе происходит определение самого себя, поиски своего места в окружающем мире. «Я-концепция» – это представление о том, как бы человек действовал по отношению к самому себе. «Я-концепция» – это внутренний мир человека, доступный только ему. Это представление не только о том, какие мы есть, но и о том, какими мы себя полагаем, какими хотели бы быть. «Я-концепция» содержит в себе собственный идеал, к которому стремится ее носитель. То, как человек себя оценивает, выступает как уровень собственного достоинства. Этот процесс создания «Я-концепции» происходит на протяжении всей жизни – от адаптации в обществе в молодые годы до передачи жизненного опыта в зрелом возрасте.

Необходимость понимания «Я-концепции» заключается в том, что при межличностном взаимодействии люди не всегда поступают адекватно сложившейся ситуации, мотивация их поведения зависит от того, как они видят себя сами. Психологи находят, что самооценка человека, выраженная в «Я-концепции», может быть адекватной, завышенной и заниженной. От этих самооценок зависит и уровень притязаний каждого человека на собственное признание – адекватный, завышенный и заниженный.

При адекватной самооценке и адекватных притязаниях у людей больше удач и меньше конфликтных ситуаций при взаимодействии с другими людьми. При завышенной самооценке у человека, намеренно подчеркивающего свое превосходство над другими, как правило, постоянные проблемы с окружающими. Никто не может смириться с пренебрежительным отношением к себе, реакция на такое поведение всегда негативная. Люди с завышенной самооценкой потенциально конфликтны, особенно в ситуациях различного рода поощрений и вознаграждений. У людей с заниженной самооценкой и заниженными притязаниями много неудач, а следовательно, и переживаний неудач. Поведение человека с заниженными притязаниями формирует у него «комплекс неполноценности», несамостоятельности, зависимости от других.

Э. Шостром в своей концепции делит всех людей на манипуляторов и актуализаторов. *Манипуляторы* – это люди, не доверяющие никому,

в том числе и себе. Поступки их пронизывают ложь (фальшивость, мошенничество), неосознанность (апатия, скука), контроль (замкнутость, намеренность) и цинизм (безверие). Манипуляторы всегда потенциально конфликтны.

Противоположность манипуляторам составляют актуализаторы. Их характеризуют честность (прозрачность, искренность, аутентичность), осознанность (отклик, жизненность, интерес), свобода (спонтанность, открытость), доверие (вера, убеждение). Они глубоко верят в других и в себя. У актуализаторов меньше проблем с окружающими, с ними легче урегулировать возникшие конфликты.

Д. Роттер делит всех людей на экстерналов и интерналов. *Экстерналы* полагают, что все, что с ними происходит, является результатом действия внешних сил, обстоятельств, случая, других людей и т.п. В своих неудачах они склонны обвинять других, что чревато конфликтными ситуациями при взаимодействии с людьми. *Интерналы* считают, что все происходящее с ними есть результат собственных усилий. Во всех собственных неудачах обвиняют только себя. Им присущи активная жизненная позиция, независимость, ответственность за свои поступки, межличностные конфликты для них неприемлемы.

К. Леонгард разработал типологию акцентуированных личностей. Он показал, что людям с преувеличенным развитием каких-то черт характера свойственно поведение, которое отличается от нормы, но еще не превратилось в патологию. Некоторые из акцентуаций являются весьма благоприятной почвой для возникновения конфликтных ситуаций. Например, *истероидная* (демонстративная) акцентуация – это стремление привлечь к себе внимание любой ценой (слезы, обмороки, скандалы, болезни, хвастовство, склонность к лживости и фантазированию, отсутствие угрызений совести, склонность к необычным увлечениям). В литературе представлены популярные типологии личности Э. Кречмера и У. Шелдона. Каждая из них расширяет представление о сложности структуры личности, ее психических компонентах. Все типологии подмечают ту мотивационную доминанту поведения человека, которая сформировалась у него, стала определяющей и характеризует его как индивидуальность и личность.

Углубленное представление о проявлениях темперамента, типа характера, особенностей личности дает реальную возможность для предотвращения и профилактики межличностных конфликтов, для их конструктивного разрешения, а также для создания атмосферы благоприятного взаимодействия.

1. Психологические типологии. Пособие для менеджеров и практических психологов / Ю.П. Платонов. СПб., Речь, 2008.
2. Платонов Ю.П. Социальная психология. СПб., 2008.