Автор: Truewalker
10.03.2008 15:12 -

Искажение информации. Темперамент

Темпераментом в психологии называют закономерное отношение устойчивых индивидуальных особенностей личности, характеризующие различные стороны динамики ее психической деятельности.

Следует отметить, что за последние годы появились новые концепции темперамента. Можно обращаться к различным концепциям темперамента, можно использовать какую-то одну. В любом случае мы на основе наблюдения и анализа ситуации мы получаем более полную картину, а особенно если это такая непростая и неоднозначная ситуация, как искажение информации собеседником. Например, согласно данным В.М. Русалова в структуре темперамента можно выделить четыре фундаментальных измерения(1) (табл. 2):

1. Эргичность (характеристика жизненного тонуса, активности, работоспособности, жажда деятельности). Это проявления предметной эргичности. Эргичность бывает и социальной, она проявляется в характеристиках контактов и особенностях их установления, общительности, склонности к взаимодействиям.

2. Пластичность

Предметная пластичность видна в особенностях мышления, внимания, склонности к переходам в другие виды деятельности.

Социальная пластичность - в контактном поведении, коммуникациях, переключаемости в общении.

3. Скорость и темп

Предметный темп - характеристики скорости и легкости выполнения действий.

Социальный темп - речевая активность, особенности вербализации.

4. Эмоциональная чувствительность

Предметная характеризует отношение к задуманному и реальному, уверенность при выполнении действий, отношение к неудачам. Социальная проявляется по этим показателям в социальных контактах личности.

Эргичность, пластичность, темп и эмоциональная чувствительность у личности могут

иметь различные степени выраженности. Это сильно влияет на поведение и отношения. Например, низкая чувствительность - это безразличие, а высокая проявляется в постоянном преувеличении значимости событий.

Социальная эргичность

Низкие значения

Высокие значения

Предпочитает отвечать кратко, не задает вопросов, молчалив, в разговор включается с трудом, речь невыразительная, тихая.

Бедная мимика, губы сжаты, держится на расстоянии от партнера, голова опущена.

Часто обращается к партнеру, легко включается в разговор, речь громкая, оптимистичная. Высказывания длинные.

Мимика живая, часто улыбается, голова приподнята, стремится быть поближе к партнеру.

Социальная пластичность

Долго думает, прежде чем ответить, с трудом включается в разговор, мимика невыразительная, фразы взвешивает.

Отвечает очень быстро, импульсивен, легко переключается, живая экспрессия, нередки стилистические ошибки.

Социальный темп

Много пауз, речь прерывистая, невыразительная экспрессия.

Плавная и легкая речь, паузы практически отсутствуют или являются выразительными средствами, склонен говорить скороговоркой, проглатывая окончания, голос громкий, экспрессия живая.

Социальная эмоциональность

Голос спокойный, уверенный, преобладают приказные компоненты речи, стремится быть ближе к партнеру.

Резкие перепады интонаций, обилие отрицательных эмоций. Междометий, много шумовых эффектов – причмокивание, кряканье и т.п., много мелких нецеленаправленных движений – глаза «бегают», часто трет пальцы, подбородок, виски.

Тип темперамента наиболее отчетливо проявляется в деятельности человека и его отношениях. Из огромного спектра впечатлений об окружающем мире каждый человек выбирает и воспринимает определенную информацию, останавливая свое внимание на одних явлениях и не замечая другие. Эта индивидуальная избирательность по отношению к явлениям окружающего мира и свой собственный стиль усвоения полученной информации создают базу для формирования разных личностей при одинаковых условиях среды.

Тип темперамента также наглядно проявляется и в речи человека, особенно в таких характеристиках, как перепады интонаций, длительность высказываний, частота обращений к партнеру, легкость включения в разговор, громкость голоса, плавность речи, быстрота реакций, использование пауз, междометий, эмоциональности. Отмеченные характеристики темперамента весьма наглядно видны в общении, поэтому только по ним можно точно определить тип темперамента личности.

Казалось бы, человек полностью открыт для нас. Но так ли это? Поведение, отношения и эмоциональные проявления определяются не только природными особенностями человека, но и также и такими важнейшими факторами, которые называются социальными - особенности воспитания, убеждения, нормы поведения, принадлежность к определенной группе и пр. Здесь снова необходимо вспомнить о жизненных сценариях, которые проживает каждый человек. Кроме того, многие люди вообще не склонны быть, что называется, психологически открытыми, им дискомфортно осознавать, что их сильные и слабые стороны хорошо известны окружающим и это может быть использовано другими не в их интересах. Поэтому они стараются "выдавать" иной образ "Я", играя некие социальные роли, порой далекие от их истинных характеристик.

Это привело к тому, что в толковании психологических детерминант поведения доминируют точки зрения, основанные на выявлении соотношения биологического (природного) и социального. Многочисленные эмпирические факты, да и сама практика, убедительно свидетельствуют, что в осложненных или экстремальных ситуациях у большинства людей именно их природные качества играют первостепенную роль в деятельности и отношениях. Хорошо известны случаи "ступора" у лиц со слабым типом нервной системы в условиях аварий или опасности для жизни. Лица же с сильным типом нервной системы действуют в такой обстановке, наоборот, намного эффективней, даже часто, что называется, "прыгают выше головы". А засыпания или "отключения" лиц с

сильным типом нервной системы в монотонных условиях, в которых лица со слабым типом работают очень эффективно и надежно? Исследования показывают, что в привычных условиях более значимую роль у большинства играют социальные факторы, а в экстремальных - природно - обусловленные, хотя бывают и исключения(2).

Проблема познания человека еще более усложняется в случае принятия им некой социальной роли, то есть устойчивого, но в то же время искусственного образа поведения. Иными словами, человек сознательно ведет себя не в соответствии со своими личностными характеристиками, а активно формирует о себе иное представление, причем то, которое ему удобно или выгодно в данный момент или период. Социальные роли бывают предписанными, то есть как бы соответствующие должности или статусу, и субъективными, отражающими представления человека о самом себе, своем "Я". Иногда этих ролей бывает несколько, что еще более затрудняет решение задач проницательности. Нередко это связано с необходимостью скрыть свои истинные качества для достижения каких-то целей, которые субъективно воспринимаются как недостаток или слабость. Проявляться это может в парадоксальных формах поведения. Известно, например, что излишняя демонстративная раскованность в поведении нередко является попыткой скрыть свою застенчивость или ранимость.

Итак, поведение человека, его реакции и отношения отличаются действительным разнообразием, потому что они зависят от целей, мотивов, потребностей, интересов, отношений, психических состояний, статуса, природных особенностей, социальных ролей и многого другого. Это и делает задачи познания человека человеком трудно разрешимым. Однако в свете обсуждаемой проблемы, необходимо выявить главные детерминанты поведения и отношений личности. При всем многообразии действующих факторов, необходимо знать существующие причинно-следственные связи в поведении человека, причем истинные, а не декларируемые. Иными словами, знать, как прогнозировать поведение человека и его отношения, если существует столько детерминант поведения.

Безусловно, если использовать методы инструментальной психодиагностики - опросники, тесты, эксперимент - о человеке можно узнать много. Но такие методы неприемлемы с точки зрения поставленной задачи. Ситуация упрощается, если знать каковы главные детерминанты поведения, присущие большинству людей. К примеру, если человек находится в стрессовом состоянии, то главной детерминантой будет стремление устранить источник стресса или выйти из стрессовой ситуации. Данное целенаправленное поведение хорошо прогнозируется.

Как свидетельствуют психологические исследования, многое в поведении и отношениях человека происходит помимо его воли, непроизвольно, без четкого сознательного контроля. Это может проявляться в привычках человека, симпатиях, особенностях речи, оформления внешности, жанровых предпочтениях в искусстве, увлечениях и т.п. Сюда также входит многое из того, что объединяется понятием невербальное поведение - позы, жесты, мимика, интонационные характеристики речи. Оно дает очень точную информацию о чертах личности, эмоциональных состояниях и

даже намерениях.

Э. Берн отмечал: "У каждого человека некий набор поведенческих схем соотносится с определенными состояниями его сознания. А с другим психологическим состоянием, часто несовместимым с первым, бывает уже другой набор поведенческих схем". Отмеченная Э. Берном мысль, имеет принципиальное значение для развития проницательности, так как получается, что конкретные психические состояния - а их набор не так уж и велик, если ориентироваться на существующие классификации и специфику эмоциональных проявлений - представлены в поведенческих реакциях человека вполне определенным образом, что неоднократно подтверждалось в психологических исследованиях. Тогда если классифицировать определенные устойчивые черты поведения человека, соотносить их с эмоциональными реакциями, то можно подойти к определению и его психических состояний, доминирующих в данный момент. А конкретные данные психические состояния вызывают вполне конкретные причины, которые, правда, как бы преломляются через призму внутренних и внешних условий, но все же могут быть определены. Доказано, что определенные типы телосложения являются надежными индикаторами конкретных характерологических проявлений. Во всяком случае, исследования Кречмера, Шелдона, Пенде и Сиго дали возможность наглядно в этом убедиться.

При определении личностных черт и особенностей характера нужно иметь в виду, что сам оценивающий склонен опираться на какой-нибудь ведущий или "броский" признак, который и берется за основу. Ему обычно уделяется первоочередное внимание, а остальные каким-то образом с ним связываются. Однако опора лишь на один броский признак нечасто дает точную информацию о человеке, надежный прогноз возможен при опоре на систему признаков (желательно, чтобы эти признаки имели разные механизмы проявления). Еще точнее была бы оценка, если применялись бы принципиально различные методы анализа и наблюдений с последующим соотнесением их результатов и поиском "пересечений", то есть того общего, что характерно для данной личности. Именно в этом заложено самое результативное в проницательности. При таком подходе можно смело использовать совокупные данные многих наук о человеке, даже если каждая из них имеет определенные ограничения. Сопоставление таких данных позволит получить устойчивые инварианты признаков личностных качеств и форм поведения, необходимых для точной оценки и прогноза.

Здесь необходимо остановиться на понятии личности. Личностью в психологии называют человека, как носителя сознания. Личности бывают разные - гармоничные и негармоничные, нравственные и подлые и т.п. но при этом каждая личность неповторима, индивидуальна. Но несмотря на неповторимость каждого человека, у разных людей можно выявить черты определенного сходства. Это отражается в отдельных признаках поведения, внешнего облика, отношений, которые позволяют выделить определенные типы личности. Например, из личного опыта мы знаем, что есть личности сильные, волевые и трепетные, боязливые. Есть личности яркие, артистичные и холодные, расчетливые. Проще всего классифицировать людей по 4 сферам: мотивационная направленность, эмоциональная сфера (стиль переживания), стиль мышления (интеллектуальные способности, способ постижения, переработки и

воспроизведения информации), способ общения с окружающими (индивидуальный стиль межличностного поведения).

"Личность - это, открытая внешнему опыту саморегулирующаяся система… Это динамичная система, открытая внешним воздействиям, реагирующая на изменения среды в пределах индивидуально очерченного диапазона изменчивости, что делает структуру личности адаптивной и выносливой к стрессу"(3)

Как пишет Л.Н. Собчик, идеальное "Я", социальное лицо человека - это лишь "верхушка айсберга", фасад, за которым скрывается реальное "Я". Реальное "Я" соответствует основному ядру портрета личности, именно оно ответственно за выбор, решения и поступки человека, хотя и нельзя отрицать значительного влияния идеального "Я", которое часто носит характер гиперкомпенсаторно-установочных проявлений индивида и в большей степени зависит от влияния социума. Личность - понятие не настолько жесткое, "окаменелое", чтобы не предусматривать определенные пределы его изменчивости. Личность открыта внешнему влиянию. Под влиянием социума она может изменяться, но изменяться только в определенных пределах, в индивидуальном диапазоне личностных свойств. Это определяет то, как личность адаптируется. Устойчивые же характеристики личности, которые определяются типом нервной системы, ведущими личностными тенденциями, составляют основу профессиональной и социальной ориентации человека, его психологической совместимости с другими людьми. Наверное, каждый замечал, что с одними людьми ему легко общаться, тогда как другие раздражают нас. Это все не случайно.

Личность - это вообще многомерное понятие. Ее можно условно разделить на три уровня: психофизиологический, психологический и поведенческий. И психофизиологический уровень проявляет себя как на психологическом, так и на поведенческом уровне. Вспомним людей, которые нас окружают: у одного все горит в руках, он быстро говорит, быстро все делает, правда подчас страдает качество. Другой же - рассудительный, все делает медленно, но зато основательно, качественно.

Изучая базисные структуры личности, мы исследуем тот фундамент, который предшествует формированию более высоких уровней личности. Именно этот фундамент в значительной мере определяет основное направление сначала неосознанного влечения, а затем уже и сознательного выбора человека. Таким образом, и определяется, то, чем человек будет в этой жизни заниматься, что он будет делать(4).