



---

## Розділ 5.

# Особистість: загальна психологічна характеристика, самосвідомість, поведінка, мотивація, діяльність, спілкування

вирішення проблеми, які він демонструє, іноді просто вражає. В побуті надає перевагу добротним, але небагаточисельним речам. В будь-якій діяльності з неясним наслідком надає перевагу пасивності.

### Логіко-інтуїтивний екстраверт (“Підприємець”)

Напористий і винахідливий у будь-якій справі, яку він хоче довести до кінця. Ця людина – романтик експерименту; його не засмутить невдача – адже в розпорядженні безліч способів і все треба перепробувати. Експеримент він проводить навіть над своїм життям – люди такого типу схильні раптово змінювати заняття, коли, здавалося б, все налагоджено. Це стремління до нового може виражатися в зміні місця мешкання, частих подорожах або паралельною активністю в інших областях. Яскрава ознака даного типу – постійно швидка хода з сильним поштовхом п’яти назад (всюди встигнути!), за рахунок чого навіть жінки цього типу надають перевагу взуттю на низькому каблучку. Можна сміливо допомагати йому – “підприємець” відповість послугою на послугу.

### Етико-сенсорний інтроверт (“Охоронець”)

Завжди настроєний по відношенню до надто сміливих почи-нать, малознайомих людей, нових ситуацій, за рахунок чого має дуже характерний, ніби “зляканий”, вигляд. Життя “Охоронця” – ланцюжок реальних фактів, які важко пояснити, але які є важливими самі по собі.

Будь-яка людина цього типу може довго і з задоволенням їх розказувати, не намагаючись пояснити або зробити висновки. У справі, в якій він зайнятий, “Охоронець” завжди прагне досягти реального практичного ефекту. “Охоронець” – це той, хто охороняє традиції, моральні норми, цінність людських відносин і маленьких радощів, про що він і любить розповідати в колі близьких йому людей.

### **Логіко-сенсорний екстраверт (“Адміністратор”)**

Добивається повної інформації про своє оточення, задаючи питання, хоча, здається, ніщо і так не вислизне від його уважного погляду. Не слід дратувати цього представника вираженого холеричного темпераменту: якщо він не правий, він спробує загладити свою провину. Однак у вашій спробі вказати йому на це він може побачити посягання на почуття власної гідності.

Людина цього типу часто має характерну близьку посадку очей, різко окреслений профіль і тонкі, але опуклі губи. Представники цього типу завжди прагнуть відповідати традиційному уявленню про роль у сім’ї: чоловік прагне повністю забезпечити своїх близьких, а жінка – створити в будинку максимальний порядок. На службі “Адміністратор” – один з найбільш виконавчих робітників і завжди на доброму рахунку.

### **Етико-інтуїтивний інтроверт (“Гуманіст”)**

Виглядає відчужено-безтурботним, але люди, які близько його знають, здатні вгадати в ньому насичене емоційне життя, де головне місце займають почуття співчуття. Люди цього типу однією лише присутністю здатні знімати тягар накопичених негативних емоцій, за рахунок чого вони проявляють себе як лікарі та психологи-практики. Вони чуттєві до відступу від справедливості, хоча жаліються лише близьким людям і виражають претензії відкрито лише тоді, коли “переповнюється чаша”.

### **Інтуїтивно-етичний екстраверт (“Психолог”)**

Здатен чудово маніпулювати людськими почуттями, особливо честолюбством, за рахунок чого люди в його присутності часто проявляють себе з сильного, привабливого боку. Люди цього типу чудові інтерв’юери: вони здатні повернути до спілкування практично будь-яку людину. Специфіка їх образу – довгі ноги, іноді виразне стремління сильно розгортати носки; широко посаджені очі на дещо плоскому

обличчі. Близькі люди цінують його більше не як людину, здатну надати практичну допомогу, а як радника, який може підбадьорити, втішити, надати моральну підтримку.

### **Сенсорно-логічний інтроверт (“Майстер”)**

Не завжди знає, чого хоче, але завжди впевнений у тому, що не хоче робити. Його ювелірно-прагматична здатність вкладати енергію потребує тонкого диригента, який здатен викликати його стремління діяти. Змусити “Майстра” неможливо: ним рухає або крайня необхідність, або азарт. “Майстер” вміє і любить працювати руками, чим і заслужив свій типологічний псевдонім. У побуті він трохи впертий, не показує своїх почуттів і реагує лише на щирий інтерес до себе. Характерна зовнішня ознака “Майстра” – сутулість та нахил голови вперед. Любить розмірковувати про практичність та вигідність заходу, а також про зручності побуту, які йому довелося оцінити.

### **Соціальні типи характеру**

Е. Фромм виділив п’ять соціальних типів характеру, які переважають у сучасних суспільствах. Він розділив їх на два великі класи: непродуктивні (нездорові) і продуктивні (здорові) типи. До категорії непродуктивних відносяться рецептивний, експлуатуючий, накопичуючий і ринковий типи характеру. Категорію продуктивних представляє тип ідеального психічного здоров’я в розумінні Фромма.

**Рецептивні типи** впевнені в тому, що джерело усього доброго в житті знаходиться поза ними. Вони відкрито залежні і пасивні, нездатні робити що-небудь без сторонньої допомоги і мислять так, що їх головне завдання у житті – швидше бути коханими, ніж любити. Рецептивні типи можна охарактеризувати як пасивних, довірливих і сентиментальних. Якщо відкинути крайності, то люди з рецептивною орієнтацією можуть бути оптимістичні та ідеалістичні.

**Експлуатуючі типи** беруть все, що їм потрібно або про що вони мріють, силою або винахідництвом. Вони також нездатні до творчості і тому домагаються любові, ідей і емоцій, запозичуючи все це в інших. Негативними рисами експлуатуючого характеру є агресивність, надмірність і самонадійність, егоцентризм і схильність до спокуси. До позитивних якостей відносяться впевненість у собі, почуття власної гіднос-

ті й імпульсивність.

**Накопичуючі типи** намагаються володіти як можна більшим добробутом, владою і коханням. Вони намагаються уникати будь-яких захігань на свої накопичення, тяготіють до минулого, їх відлякує все нове. Ригідні, підозрілі і вперті. Згідно з Фроммом, в них є і деякі позитивні особливості: обачність, лояльність і стриманість.

**Ринковий тип** виходить з переконання, що особистість оцінюється як товар, який можна продати або вигідно обміняти. Ці люди зацікавлені у збереженні приємної зовнішності, знайомствах з потрібними людьми і готові продемонструвати будь-яку особистісну рису, яка підвищила б їх шанси на успіх у справі продажу себе потенційним замовникам. Їх відносини з оточуючими поверхові, їх девіз – “Я такий, яким ви хочете мене бачити”. Ринкова орієнтація може бути описана за допомогою наступних ключових рис характеру: опортуністичний, безцільний, нетактовний, нерозбірливий у засобах і спустошений. Їх позитивні якості – відкритість, цікавість і щедрість.

**Продуктивний характер** являє собою, з точки зору Фромма, кінцеву мету в розвитку людини. Цей тип – незалежний, чесний, спокійний, люблячий, творчий, що робить соціально корисні вчинки. З праць Фромма видно, що він розглядав цю орієнтацію як відповідь на протиріччя людського існування, яке притаманне суспільству.

Корисно мати на увазі, що складність і різноманіття людської особистості не уміщається навіть в цю просторову типологію. Було б також помилковим недооцінювати схильність кожного з нас до будь-якого типу або одночасно декількох (спільних один до одного) типів. Тому ознайомлення з типологією характерів дозволяє повніше використати свої власні сильні сторони, нейтралізувати (по можливості) слабкі, а також допомагає “підібрати ключ” до інших людей, оскільки відкриває приховані механізми людських рішень і вчинків.

## **Формування характеру.**

### **Особистість і характер**

Як вже відмічалось, перші ознаки виникнення і стабілізації характеру необхідно шукати на початку життя людини. Вік від 2-3 до 9-10 років є сензитивним періодом для становлення характеру. У цей період людині властива вікова сензитивність, оптимальне поєднання умов для

розвитку рис характеру. Під впливом дорослих формуються такі риси (позитивні і негативні), як доброта, чуйність, дружелюбність або егоїстичність, байдужість до людей, черствість. Початок їх формування багато в чому пов'язаний з першими місяцями життя і стилем спілкування матері (осіб, що її замінює) з дитиною.

Працьовитість, акуратність, відповідальність, сумлінність, наполегливість й інші так звані “ділові” якості, як і їх антиподи, формуються пізніше в дитячій грі, в доступних видах домашньої праці. При цьому необхідна стимуляція дорослих. Риси характеру, що виявляються у відносинах з людьми, в спілкуванні, формуються в початкових класах школи, коли у дитини різко розширюється коло контактів з новими шкільними друзями, вчителями.

Вольові риси характеру розвиваються і закріплюються в підлітковому віці, а базові (етичні і світоглядні) основи характеру – в ранній юності. До закінчення школи характер фактично сформований. Характер впливає практично на всі інші властивості особистості, на її пізнавальні, вольові, емоційні процеси і стани. Від інших рис особистості характер багато в чому відрізняється своїм раннім формуванням і стійкістю.

### Перевірте свої знання

1. Розкрийте зміст поняття характеру.
2. Покажіть взаємодію характеру і темпераменту.
3. Що входить у структуру характеру?
4. Які існують типології характерів?
5. “Приймати на себе чужі хвилювання” – риса людини якого типу?
6. “Старатися бути логічним і неупередженим” – до якого типу характеру можна віднести цю рису?
7. Якщо вам слова “пожвавлений” і “компанійський” ближче до серця, ніж слова “спокійний” і “зосереджений”, то до якого типу можна віднести ваш характер?
8. Пригадайте характерологічні риси найбільш яскравих літературних персонажів і спробуйте дати їм типологічну оцінку.
9. Як формується характер?
10. Яке співвідношення особистості і характеру?

## Література

1. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды: В 2 т. – М., 1980. – Т. 2. – С. 52-103.
2. Бодалев А.А. Психология о личности. – М., 1988. – С. 11-24.
3. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию: Курс лекций. – М., 1988. – С. 257-280.
4. Гомезо М.У., Домашенко И.А. Атлас по психологии. – М., 1986. – С. 217-218.
5. Казанский О.А. Игры в самих себя. – М., 1995.
6. Крегер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. – М., 1995.
7. Левитов Н.Д. Психология характера. – М., 1969. – С. 18-26, 42-54, 57-86, 117-127, 332-377.
8. Личко А.Е. Психопатии и акцентуация характера у подростков. – Л., 1983. – С. 6-10.
9. Мерлин В.С. Структура личности. – М., 1964. – С. 3-26.
10. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посібник. – К., 2000. – С. 436-454.
11. Немов Р.С. Психология. – М., 1994. – Кн. 1. – С. 341-357.
12. Норакидзе В.Г. Методы исследования характера. – Тбилиси, 1989. – С. 6-18.
13. Общая психология. – М., 1986. – С. 416-438.
14. Психология личности. Тексты. – М., 1982. – С. 48-54.
15. Психологический словарь. – М., 1994. – С. 159-160, 396-397.
16. Психология: Словарь. – М., 1990. – С. 15-16, 436-437.
17. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов та ін. – К., 1999. – С. 108-112.
18. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – М., 1989. – Т. II. – С. 211-235.
19. Страхов И.В. Психология характера. – Саратов, 1970. – С. 3-80.
20. Фромм Е. Характер и социальный прогресс // Психология личности. Тексты. – М., 1982.
21. Юнг К. Психические типы // Психология индивидуальных различий. – М., 1982.