**« Влияние темперамента на характерологические особенности подростков в общении»**

**Булатова Олеся Игоревна**

Психология в последние годы стала отраслью знаний, популярной в современном обществе, одновременно являясь областью научного и обыденного. Как научная дисциплина психология обладает собственным предметом и методом исследования, понятийным и методическим аппаратом, которые cоответствуют определенным объяснительным принципам.

В рамках ненаучного психологического знания выделяется популярная психология, которая предоставляет фундаментальные и практические психологические знания для широкой аудитории, упрощая их и избегая использования профеcсиональной и научной терминологии. В то же время можно говорить о позитивной роли популярной психологии: формирование общей психологической культуры обыденного знания и привлечение интереса к психологии как научной дисциплине (Дружинин В.Н., 2001). Обыденная психология, как любая cистема обыденного знания, складывается стихийно на основе популярной психологии, порой неправомерных обобщений и интерпретаций данных научной психологии, религиозных, этнических и культурных установок, нередко имеющих характер предрассудков.

Проблема обыденной, наивной психологии уже не первое десятилетие интересует исследователей, первоначально, когнитивистов, однако, признать ее полноценно решенной нельзя. Несмотря на недоcтаточную научную разработанность, совершенно очевидно, что имплицитные теории сущeствуют и оказывают огромное влияние на взаимоотношения людей между собой, на понимание и оценку ими друг друга, на цeли, задачи и методы воспитания подрастающего поколения и на многие другие аспекты жизнедеятельности человека в обществе. А это, в свою очередь, говорит о необходимости научного исследования имплицитных концепций.Предложенное Дж. Брунером и Р. Тагиури в 1954 г. понятие «имплицитная теория личности» для обозначения бессознательной иерархической системы представлений о психической организации других людей до сих пор используtтся ученым сообществом. В зарубежной психологии имплицитные теории также изучались такими американскими психологами, как Р. Дж. Стернбергом, Б.Е. Конвеем, Дж. Л. Кетроном и М. Бернстейном, японскими психологами Х. Азума и К. Кашиваги, финским психологом А. Варнаненом. В отечественной психологии исследованиям в этой области посвящены труды В. Н. Дружинина, Н. Л. Смирновой, Е. Ю. Самсоновой, А. Н. Воронина, Л. И. Золотаревой.

Одним из разделов исследования психического с точки зрения наивных построений является изучение представлений обывателей об индивидуальных различиях друг друга, а также житейская компетентность в познании этих особенностей. Следуя традициям дифференциальной психологии, среди наиболее значимых индивидуальных различий необходимо выделить конструкт темперамента.

Наиболее ранними работами, посвященными вопросу темперамента, считаются наблюдения античных авторов (Гиппократ, Гален, Теофраст), позже оформившиеся в физиогномику — учение о необходимой связи между внешним обликом человека и его характером. С точки зрения конституции темперамент рассматривался в работах выдающегося немецкого психиатра Э. Кречмера. Тех же позиций биологического детерминизма придерживались такие психологи, как 3. Фрейд, К. Юнг, Г. Айзенк, Г. Оллпорт и др.

Отечественные психологи – Б. Г. Ананьев, В. С. Мерлин, В. М. Русалов, В. Д. Шадриков, Б. М. Теплов и В. Д. Небылицын – подробно разработали теорию индивидуально-психологических свойств, в которой темперамент первоочередно понимается как индивидуальное свойство подсистемы психической регуляции поведения (мотивации, эмоции, принятие решения и т. д.).

Тем не менее, по сей день темперамент остается под пристальным вниманием ученых. Существует уже целый ряд теорий по изучению темперамента человека и его типов. В современном мире значение исследований темперамента возрастает еще и потому, что он имеет тесную связь с деятельностью человека и его общения в социуме

Трудно точно ответить, какой тип темперамента у того или иного взрослого человека. Тип нервной системы хотя и определяется наследственностью, но не является абсолютно неизменным. С возрастом, а также под действием систематических тренировок, воспитания, жизненных обстоятельств нервные процессы могут ослабеть или усилиться, может ускориться или замедлиться их переключаемость. Например, среди детей преобладают холерики и сангвиники (они энергичны, веселы, легко и сильно возбуждаются; заплакав, через минуту могут отвлечься и радостно хохотать, т. е. присутствует высокая подвижность нервных процессов). Среди пожилых людей, наоборот, много флегматиков и меланхоликов .

Темперамент – это внешнее проявление типа высшей нервной деятельности человека, и поэтому в результате воспитания, самовоспитания это внешнее проявление может искажаться, изменяться, происходит «маскировка» истинного темперамента. Поэтому и редко встречаются «чистые» типы темперамента, но, тем не менее, преобладание той или иной тенденции всегда проявляется в поведении человека.

Темперамент накладывает отпечаток на способы поведения и общения, например, сангвиник почти всегда инициатор в общении, он чувствует себя в компании незнакомых людей непринужденно, новая необычная ситуация его только возбуждает, а меланхолика, напротив, пугает, смущает, он теряется в новой ситуации, среди новых людей. Флегматик также с трудом сходится с новыми людьми, свои чувства проявляет мало и долго не замечает, что кто-то ищет повода познакомиться с ним. Он склонен любовные отношения начинать с дружбы и в конце концов влюбляется, но без молниеносных метаморфоз, поскольку у него замедлен ритм чувств, а устойчивость чувств делает его однолюбом. У холериков, сангвиников, напротив, любовь возникает чаще с взрыва, первого взгляда, но не столь устойчива .

Продуктивность работы человека тесно связана с особенностями его темперамента. Так, особая подвижность сангвиника может принести дополнительный эффект, если работа требует от него частого перехода от одного рода занятий к другому, оперативности в принятии решений, а однообразие, регламентированность деятельности, напротив, приводит его к быстрому утомлению. Флегматики и меланхолики, наоборот, в условиях строгой регламентации и монотонного труда обнаруживают большую продуктивность и сопротивляемость утомлению, чем холерики и сангвиники.

В поведенческом общении можно и нужно предвидеть особенности реакции лиц с разным типом темперамента и адекватно на них реагировать.

Темперамент определяет лишь динамические, но не содержательные характеристики поведения. На основе одного и того же темперамента возможна и «великая» и социально-ничтожная личность.

И. П. Павлов выделил еще 3 «чисто человеческих типа» высшей нервной деятельности: мыслительный, художественный, средний.

Представители мыслительного типа (преобладает активность второй сигнальной системы мозга левого полушария) весьма рассудительны, склонны к детальному анализу жизненных явлений, к отвлеченному абстрактно-логическому мышлению. Чувства их отличаются умеренностью, сдержанностью и обычно прорываются наружу, лишь пройдя через фильтр разума. Люди этого типа обычно интересуются математикой, философией, им нравится научная деятельность.

У людей художественного типа (преобладает активность первой сигнальной системы мозга правого полушария) мышление образное, на него накладывает отпечаток большая эмоциональность, яркость воображения, непосредственность и живость восприятия действительности. Их интересует, прежде всего, искусство, театр, поэзия, музыка, писательское и художественное творчество. Они стремятся к широкому кругу общения, это типичные лирики, а людей мыслительного типа они скептически расценивают как «сухарей». Большинство людей (до 80%) относятся к «золотой середине», среднему типу. В их характере незначительно преобладает рациональное или эмоциональное начало, и это зависит от воспитания с самого раннего детства, от жизненных обстоятельств. Проявляться это начинает к 12-16 годам: одни подростки большую часть времени отдают литературе, музыке, искусству, другие – шахматам, физике, математике .

Темперамент не определяет способности и одаренность человека. Большие способности могут встречаться одинаково часто при любом темпераменте. Среди выдающихся талантов во всякой сфере деятельности можно найти людей с разным темпераментом. Например, у А. С. Пушкина можно отметить яркие черты холерического темперамента, у А. И. Герцена — сангвинического, у И. В. Гоголя и В. А. Жуковского — меланхолического, у И. А. Крылова и И. А. Гончарова — флегматического. Два великих русских полководца — А. В. Суворов и М. И. Кутузов — с точки зрения темперамента образуют резкую противоположность. Суворов был типичным холериком, а у Кутузова наблюдались черты, характерные для флегматического темперамента, например медлительность движений, спокойствие, хладнокровие.

Кроме того нельзя ставить вопрос и о том, какой из темпераментов лучше. Каждый из них имеет свои положительные и отрицательные стороны. Страстность, активность, энергия холерика, подвижность, живость и отзывчивость сангвиника, глубина и устойчивость чувств меланхолика, спокойствие и отсутствие торопливости флегматика — это те ценные свойства личности, обладание которыми связано с отдельными темпераментами. В то же время при любом из темпераментов может возникать опасность развития нежелательных черт личности. Например, холерический темперамент может сделать человека несдержанным, резким, склонным к постоянным «взрывам». Сангвинический темперамент может привести к легкомыслию, склонности разбрасываться, недостаточной глубине и устойчивости чувств. При меланхолическом темпераменте у человека может выработаться чрезмерная замкнутость, склонность целиком погружаться в собственные переживания, излишняя застенчивость. Флегматический темперамент может сделать человека вялым, инертным, безучастным ко всем впечатлениям жизни.

Рассмотрение трех сторон общения в единстве – важное условие оптимизации совместной деятельности людей и их отношений вне зависимости от темперамента. Одной из задач психологии является разработка средств корректировки и оптимизации общения, развития способностей и навыков общения, особенно необходимых тем категориям людей, которые профессионально связаны с процессом общения.