

Мегедь В. В.**СОВМЕСТИМОСТЬ ТЕМПЕРАМЕНТОВ**

Мир состоит из откровений для тех, кто смог его открыть.

А. Тюрин

Темперамент, наряду с другими дополнительными признаками типа, оказывает значительное влияние на характер и поведение человека, а также на его отношения с другими. Он является еще одной из причин поведенческих различий у людей одного типа личности. Классификация темпераментов органично дополнит картину ваших психологических особенностей и позволит вам расширить представление о себе. Узнав свой темперамент, вы сможете точнее определить свой подтип. Кроме того, знание темпераментов поможет вам избежать многих ошибок в определении типов личности ваших знакомых.

Первой попыткой создания типологии личности стало разделение людей на четыре темперамента, которое относят еще ко времени античности и связывают с именами знаменитых врачей той эпохи Гиппократ и Гален. В соответствии с этой типологией люди делятся на четыре типа: холериков, сангвиников, флегматиков и меланхоликов. Каждый темперамент указывает на способ мышления и поведения человека в эмоциональном плане. Известный русский физиолог И. П. Павлов связал тип темперамента с определенными парами признаков, характеризующих нервную систему человека. Это:

устойчивость — неустойчивость;
динамичность — инертность;
сила — слабость.

Сравнение показало, что сангвиники и флегматики относятся к людям с устойчивой нервной системой, а холерики и меланхолики — с неустойчивой. Принадлежность человека к тому или иному темпераменту отражается на стиле его поведения и отношениях с окружающими.

Английский психолог Г. Айзенк, используя предложенную Юнгом шкалу экстравертности-интровертности, построил следующую классификацию характеров с различной устойчивостью нервной системы:

холерик: экстраверт, эмоционально неустойчивый;
флегматик: интроверт, эмоционально устойчивый;
сангвиник: экстраверт, эмоционально устойчивый;
меланхолик: интроверт, эмоционально неустойчивый.

Г. Айзенк создал таблицу с набором основных качеств, присущих каждому темпераменту (табл. 1).

Для того, чтобы найти на приведенной схеме свое место, вам нужно определить себя по шкале «экстраверсия — интроверсия» и узнать соответствующий вашей личности тип темперамента. Первое качество вы можете определить по таблице, а тип своего темперамента по тесту.

Тест для определения темпераментов

Из четырех предложенных ниже описаний характера выберите то, которое вам больше всего подходит. Его порядковый номер будет соответствовать названию вашего ведущего темперамента (см. ключ к тесту). Поскольку чистые темпераменты встречаются редко, из оставшихся описаний выберите еще одно, которое подходит вам в большей степени, чем остальные. Его номер будет соответствовать вашему дополнительному темпераменту.

1. Я — человек энергичный и напористый, не всегда контролирую свои эмоции. Если выхожу из себя, то успокаиваюсь не сразу. Своим делом занимаюсь энергично и с полной отдачей, на посторонние вещи не отвлекаюсь. Прямолинеен в делах, и в отношениях. Даже самые трудные препятствия предпочитаю преодолевать, а не обходить.

2. Я — человек спокойный и уравновешенный, меня очень трудно вывести из себя. По характеру терпелив, умею ждать. Медленно приспосабливаюсь к новой обстановке. В дело вникаю глубоко, работаю неторопливо, шаг за шагом продвигаясь в выбранном направлении, не люблю отвлекаться от основного занятия.

3. Я — человек гибкий и динамичный, всегда нуждаюсь в разнообразии внешних впечатлений. Хотя легко возбуждаюсь, но так же быстро и успокаиваюсь. Предпочитаю расширять круг своих контактов и легко переключаюсь с одного занятия на другое. Ни при каких обстоятельствах не падаю духом, умею находить выход из любого положения.

4. Я — человек чувствительный и изменчивый, очень завишу от своего внутреннего состояния. Легко расстраиваюсь по пустякам и долго не успокаиваюсь. Из-за тонкой восприимчивости душевное равновесие дается мне с трудом, поэтому я нуждаюсь в эмоциональной поддержке близких. О моих перепадах настроения посторонним трудно догадаться.

Ключ к тесту:	
1 холерический	3 сангвинический
2 флегматический	4 меланхолический

Таблица 1.

Неустойчивый	
Раздражительный	Неспокойный
Тревожный	Агрессивный
Неподатливый	Возбудимый
Впечатлительный	Изменчивый
Пессимистический	Импульсивный
Сдержанный	Оптимистический
Необщительный	Активный
Меланхолический	Холерический
<i>Интровертный</i>	<i>Экстравертный</i>
Флегматический	Сангвинический
Пассивный	Общительный
Старательный	Открытый
Вдумчивый	Разговорчивый
Миротлюбивый	Доступный
Направленный	Живой
Надежный	Беззаботный
Размеренный	Любящий удобства
Спокойный	Инициативный
Устойчивый	

Охарактеризуем фрагментарно каждый из определенных вами типов темперамента.

1. **САНГВИНИК** — эмоционален и отличается хорошей работоспособностью. Он довольно быстро ориентируется в незнакомой обстановке, инициативен, оптимистичен, за короткое время входит в коллектив, создает вокруг себя положительный микроклимат, сравнительно легко переживает неудачи. Вместе с тем, избегает острых проблем, часто упрощает поставленные задачи.

2. **ФЛЕГМАТИК** — спокоен даже в сложнейших ситуациях, невозмутим, стабилен и последователен в стремлениях и отношениях. Придерживается выработанного распорядка, стремится к системе, нетороплив и основателен. Вместе с тем он инертен, медленно переключается с одной работы на другую.

3. **ХОЛЕРИК** — отличается быстротой действий и решений, частой сменой настроения, повышенной возбудимостью. Во взаимоотношениях нередко излишне резок, прямолинеен в оценках. Часто неуживчив, не умеет себя сдерживать. Обладает влиянием на окружающих, быстро переходит от одного дела к другому. Любит быть в центре внимания.

4. **МЕЛАНХОЛИК** — быстро утомляем, не уверен в себе, тревожен и мнителен. Хорошо разбирается в оттенках чувств, осторожен и осмотрителен. Скрытен и застенчив, сильно переживает по малейшему поводу. Трудно приспосабливается к новым людям.

По схеме Айзенка и классификации Павлова мы пришли к выводу о наличии следующей классификации темпераментных групп:

- холерик:** экстраверт, сильный, динамичный, эмоционально неустойчивый;
- флегматик:** интроверт, сильный, инертный, эмоционально устойчивый;
- сангвиник:** экстраверт, сильный, динамичный, эмоционально устойчивый;
- меланхолик:** интроверт, слабый, инертный, эмоционально неустойчивый.

Итак, с точки зрения темпераментов, более активный темперамент имеют холерики и сангвиники, а меланхолики и флегматики отличаются некоторой пассивностью. Наиболее живые и подвижные люди — холерики и сангвиники. Причем холерик — самый неуравновешенный из них, и это хорошо заметно по тому, что он неуравновешен и внешне и внутренне. Сангвиник внутренне уравновешен, хотя внешне может быть очень эмоциональным. Меланхолик, наоборот, неуравновешен внутренне, хотя внешне это не всегда проявляется, если только у него нет дополнительной примеси холерического или сангвинического темперамента.

Темпераменты не только вносят разнообразие в описания типов личности, но также обуславливают их биоритмы работоспособности. Выделено два основных полюса работоспособности. Это — люди — «жаворонки» и люди — «совы». Жаворонки — выраженные холерики или сангвиники. Они более эффективны в начале процесса, так как легко и активно включаются в работу, но к моменту ее завершения часто выдыхаются или теряют интерес. «Совы», наоборот, пассивны и нерешительны в новых начинаниях, долго раскачиваются, прежде, чем включиться в работу, но они более эффективны в завершении начатого и в доводке ее до совершенства.

Сочетание у человека пассивного и активного темпераментов создает неопределенный биоритм работоспособности. Люди с таким биоритмом, это люди — «голуби», но при более детальном анализе они все же выявляют некоторую склонность к тому или иному полюсу работоспособности, в зависимости от того, какой темперамент у них преобладает.

Проверить правильность определения темперамента вам поможет краткий тест на биоритмы работоспособности.

Тест на биоритмы работоспособности

Выберите в двух шкалах: А и Z — по одному из двух противоположных утверждений и подсчитайте, в какой шкале их окажется больше.

Шкала «А»:	Шкала «Z»:
1. Вы наиболее работоспособны в первой половине дня.	1. Ваша работоспособность лучше во второй половине дня.

Шкала «А»:	Шкала «Z»:
<p>2. Обычно, вы включаетесь в новое дело сразу, без раскачки.</p> <p>3. Вам легче начинать новые дела, чем заканчивать предыдущие.</p> <p>4. Вы легко можете отложить одно дело и заняться другим.</p> <p>5. Считаете, что медлительность хуже поспешности.</p> <p>6. Вам нравится раньше лечь спать, чтобы утром проснуться в бодром настроении и сразу же приняться за дела.</p> <p>7. Интерес к работе у вас выше в ее начале, а к концу обычно немного снижается.</p>	<p>2. Вам нужен некоторый срок, чтобы втянуться в новое дело.</p> <p>3. Вы охотнее заканчиваете прежние дела, чем начинаете новые.</p> <p>4. Вам трудно отложить начатое дело, даже если вы устали.</p> <p>5. Считаете, что поспешность хуже медлительности.</p> <p>6. Вы любите засиживаться допоздна, а утром неохотно включаетесь в работу.</p> <p>7. Интерес к работе у вас возрастает по мере приближения к ее окончанию.</p>

Ключ к тесту:

A – «жаворонки»; **Z** – «совы».

Итак, если вы — «жаворонок» — у вас более активный тип темперамента (холерик или сангвиник или их разновидности), а если «сова» — более пассивный (флегматик или меланхолик или их разновидности).

Если вы набрали равное количество положительных утверждений в обеих шкалах теста, значит у вас — тип «голубя». Это результат сочетания пассивного и активного темпераментов, возможно из-за развитости нетипичных акцентов вашего типа, которые также имеют темпераментные особенности.

Принадлежность человека к одному из четырех типологических темпераментных групп, можно определить ситуативно — по той реакции, которая проявляется у него как ответ на возникшее на его пути препятствие:

- холерик препятствие сметает;
- сангвиник обходит;
- флегматик часто даже не замечает;
- меланхолик перед препятствием останавливается.

Обычно, чистых темпераментов практически не бывает. Каждый человек имеет сочетание двух темпераментов, один из которых — ведущий, он более выражен. Это темперамент подтипа. Второй, дополнительный, вероятнее всего — тот, который проявляется на более глубоком психофизическом уровне типа — уровне акцентов типа.

Но постоянное проявление у человека во всех случаях жизни только преобладающего и дополнительного темперамента — скорее исключение, чем правило. Каждая личность содержит в себе все четыре темперамента, но в разной пропорции. Каждый из них выходит на первый план, в зависимости от ситуации и величины психологической дистанции с другими людьми, а это зависит в свою очередь от характера взаимоотношений (формального или неформального), а также психологического климата (комфортного или дискомфортного).

Основной, доминирующий темперамент проявляется на близкой психологической дистанции (в знакомой обстановке, с близкими людьми) в комфортной психологической атмосфере.

Второй по степени убывания — дополнительный темперамент, ярче проявляется на самой далекой психологической дистанции — в формальном общении с другими, чаще посторонними людьми.

Третий тип темперамента проявляется в формальной обстановке, на далекой психологической дистанции (официальные отношения с руководством, подчиненными или партнерами из других организаций, просто незнакомыми людьми). Этот тип темперамента можно назвать

ролевым, т. к. человек в такой ситуации скован условностями, и, адаптируясь к социуму, играет определенную социальную роль.

Четвертый тип темперамента, реже всего проявляющийся у человека, характерен для стрессовых ситуаций или тех, которые принято называть форс-мажорными (крах фирмы и неожиданное увольнение, тяжелая болезнь или смерть близкого человека, какое либо стихийное бедствие: пожар, наводнение и т. д.). К таким ситуациям можно также причислить состояния сильного алкогольного опьянения или наркотического воздействия.

Поскольку наше исследование посвящено углубленному изучению вариативности типов личности во всем их разнообразии, мы можем рассмотреть эти четыре типа темперамента в их разновидностях. Для этой цели мы используем типологию восьми темпераментов Ле Сена. На наш взгляд, можно проследить их взаимосвязь с темпераментами, описанными выше следующим образом:

Холерики бывают двух видов (по Ле Сену): *страстный тип* и просто *холерик*.

Страстный тип — очень эмоционален, активен, не склонен разбрасываться, предпочитает концентрировать усилия в одном направлении, нуждается в активной деятельности, без которой накопленная и нереализованная энергия может привести к такому же нервному истощению как и бурная деятельность.

Холерик — решительный человек, не думающий о последствиях и часто теряющий чувство меры. Свободолюбив, оптимистичен, часто сердечен в общении.

Флегматики (по Ле Сену), это — просто **флегматик** и **апатик**.

Флегматик — психически уравновешен, все рассчитывает наперед и не склонен тратить время на ненужные, с его точки зрения, дела и переживания. Убедить его можно только доводами. Он в меру активен и может проявлять инициативу в том, что считает необходимым.

Апатик — более инертен, предпочитает выполнять только самую необходимую работу, требующую спокойного темпа, системного подхода и порядка.

Сангвиники (по Ле Сену), это — просто **сангвиник** и **аморфик**.

Сангвиник — открыт для решения любых проблем, смотрит на их преодоление как на своего рода игру, так же не принимает близко к сердцу конфликты, умеет вовремя сглаживать недоразумения.

Аморфик — непунктуален и разбросан в делах, легко может отложить любую работу на завтра, довольно беспечен и не всегда обязателен в своих обещаниях.

Меланхолики (по Ле Сену) — это **сентиментальный** и **нервный** типы.

Сентиментальный — чувствительный, мечтательный, осторожный, предусмотрительный, пуглив и робок, не умеет мобилизоваться и часто теряется в трудной ситуации.

Нервный тип — переживает по малейшему поводу, очень чувствителен и обидчив, но не умеет быть предусмотрительным. Кроме того, нерешителен, проявляет пассивность, когда нужно преодолеть трудную ситуацию и это может привести его к нервному истощению.

Можно заметить, что каждый первый тип темперамента в этих парах более рационален по своему поведению, чем второй, но пока рано делать выводы о связи этих темпераментов со шкалой рациональность-иррациональность. Подобные рациональности свойства имеют две линейные психоформы характера — Квадрат и Треугольник, а свойства, подобные иррациональности — две нелинейные — Зигзаг и Круг, которые можно рассматривать в их интро- и экстравертном проявлениях, то есть в первом приближении — это четыре психоформы, а во втором — восемь.

Поскольку психоформы входят в образование акцентов характера, позже мы остановимся на них подробнее. Из сказанного можно сделать вывод, что темпераменты оказывают влияние не только на образование подтипов, но и на их варианты, что вполне естественно и лишней раз убеждает в логической стройности и непротиворечивости данных подходов.

Иногда мы сталкиваемся с диагностически сложными случаями сочетания темпераментов и акцентов типа. Они заключаются в том, что и подтипы, и акценты типа связаны на своем психофизическом уровне с темпераментами. При этом, например, инертный темперамент, заложенный в подтипе, может конкурировать с активным темпераментом, заложенным в акценте

подтипа. В таком случае бывает трудно различить, какой из этих разных темпераментов у человека преобладает, особенно в случае усиления в его ведущем акценте одного из двух наиболее «энергетичных» элементов — этики эмоций либо волевой сенсорики (внутренней инициативы и мобилизации типа), которые, как правило, связаны с активным темпераментом.

В таком случае, влияние более спокойного темперамента, соответствующего инертному подтипу, может оказаться недостаточно выраженным из-за влияния активного дополнительно («акцентного») темперамента. Так, например, у СЭЭ (Политика), в такой ситуации может проявляться смесь «подтипного» флегматического и «акцентного» холерического темпераментов. Такой вариант этого типа будет несколько инерционен в начинаниях, но внешне это вполне живой и подвижный человек.

Другой случай, когда у инертного подтипа ЭИЭ (Наставника) выражен «подтипный» меланхолический темперамент, а на уровне акцентов типа, например, нервный или страстный темперамент. Внешне это будет достаточно живой и эмоциональный человек, но внутренне — нерешительный, ранимый и обидчивый. Вследствие этого он может быть принят за представителя активного темперамента. Тем не менее, у него вы не обнаружите той решительности, активности и «легкости на подъем», какая должна быть у представителя активного темперамента. То есть, «подтипный» (в данном случае, пассивный) темперамент у этого типа личности все равно будет ведущим, даже если внешне он будет казаться живым и эмоциональным из-за активного «акцентного» темперамента.

Таким образом, сочетания темпераментов — основного и дополнительного, проявленные на разных уровнях информационного обмена в типе личности, на первый взгляд вносят противоречие в их интерпретацию и иногда вызывают трудности в диагностике темперамента. Но с опытом эта проблема решается довольно легко, достаточно запомнить подтипные характеристики, характеристики темпераментов, психоформ и акцентов типа, с которыми вы познакомитесь позже. Знание всех «оболочек» типа и их сопоставление при анализе упрощает и уточняет диагностику типов и их вариантов.

Совместимость темпераментов

Занимаясь проблемой соотношения темпераментов и соционических типов, мы заметили, что темпераменты вносят разнообразие в поведенческие реакции социотипов и накладывают свой отпечаток на их взаимоотношения.

Различные сочетания темпераментов создают разные виды их взаимодействия. Здесь мы рассмотрим только главные тенденции во взаимодействии основных темпераментов.

Так, холерика, например, лучше всего успокаивает и дополняет в работе его противоположность — флегматик, а меланхолика хорошо поддерживает и тонизирует сангвиник. Эти две пары темпераментов во многом дополняют друг друга и даже частично сглаживают те недоразумения, которые могут возникнуть при несовместимости их типов личности.

Другие сочетания (холерик — сангвиник и флегматик — меланхолик) требуют подстройки, так как первая пара слишком эмоциональна и инициативна, вследствие чего могут возникнуть проблемы лидерства, а вторая — довольно инертна и пассивна.

Более проблематично взаимодействуют между собой пары «холерик — меланхолик» и «сангвиник — флегматик», даже если они *дуалы*. Правда, у *дуалов* ссоры могут носить легкий, временный характер. Гораздо хуже, если плохо совместимые типы личности имеют еще и несовместимые темпераменты. Однако труднее всего приходится людям, имеющим несовместимые типы личности, подтипы, акценты и психоформы и темпераменты. К счастью, такое бывает крайне редко.

В случаях плохо совместимых темпераментов, можно посоветовать следующее: в паре холерик — меланхолик холерикам необходимо больше себя сдерживать, а меланхоликам не принимать все так близко к сердцу, хотя для обоих это будет не просто. Холерику трудно не ранить меланхолика, обидчивость которого отражается на обоих; в паре флегматик — сангвиник флегматикам нужно стараться более открыто и непосредственно проявлять свои чувства и не быть такими упрямыми и консервативными в своем поведении, а сангвиникам — попытаться-

ся быть более последовательными в делах и более надежными в своих обещаниях. Иначе им трудно будет справляться с нарастающей раздражительностью партнера.

Если же у людей схожий тип нервной системы, то наиболее благоприятным бывает взаимодействие двух флегматиков или меланхоликов, несколько хуже — двух сангвиников и совсем плохим — двух холериков. Это можно объяснить следующим образом: флегматики — самые уравновешенные люди, их трудно вывести из себя. Меланхолики впечатлительны, очень ранимы и обидчивы, но они довольно уступчивы и склонны к компромиссам ради достижения душевного равновесия. Сангвиники — независимы и эмоциональны, но отходчивы. Заметив, что назревающий конфликт может принять серьезный оборот, они легко идут на компромисс для восстановления равновесия в отношениях.

Труднее всего держать баланс в отношениях прямолинейным, возбудимым и безудержным холерикам, которые в своих высказываниях и поступках часто не могут остановиться вовремя и поэтому могут обижать окружающих, сами того не желая.

Об авторе:

МЕГЕДЬ Валентина Васильевна — доктор философии в области соционики, психолог Центра практической психологии «Карвали». Специализация — личные, семейные и производственные консультации, психоаналитическая и психокоррекционная работа, профориентация детей и взрослых, проведение лекций и обучающих семинаров, научно-исследовательская работа, разработка психологических методик и технологий.



115035, г.Москва, ул. Б.Ордынка, 13/9-15

izdat@socion.org

+7(495)9539648, +7-903-5616285



А.Букалов «Потенциал личности и загадки человеческих отношений»

Выход в свет этой оригинальной и увлекательной книги — долгожданное событие для всех, кто интересуется соционикой и изучает ее.

Автор — признанный классик и новатор соционики, ведущий теоретик и практик этой науки — впервые представляет свою концептуальную монографию о соционике как новом знании о человеке и обществе, о прогнозировании межличностных отношений в семье и на работе, о новых взглядах на природу психики, о методах определения соционического типа и практическом применении соционики в менеджменте и в других сферах.



Приобрести книгу:
тел. +7-903-5616285, Интернет-магазин socion.org