Етика та психотипи людей

Зміст

Вступ

Характер та типи темпераменту

Аудіали, візуали, кінестетики, дигітали

Екстраверти та інтроверти

Соціоніка

Висновки

Список використаних джерел

темперамент особистостість екстраверт холерик

Вступ

Кожна людина має свої психологічні особливості, які зумовлюють його поведінку, риси характеру, ступінь сприйнятливості і сугестивності. Знаючи психотипи особистості, можна визначити рівень культури та моральні цінності людини, припустити реакцію співрозмовника і його подальшу поведінку. Є маса методик у психології, за якими проводиться визначення психотипу за різними ознаками.

У даній роботі я розглянула класифікацію особистостей на екстравертів та інтровертів, науку соціоніку (16 психотипів людей), класифікацію на аудіалів, візуалів, кінестетиків, дигіталів, а також типи темпераменту та їх психологічну характеристику (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік).

Всі ці класифікації показують нам різноманітні типи сприйняття, селекції і обробки психікою людини відомостей про навколишній світ і процесів, що протікають у ньому; різноманітні способи мислення, відношення до моральних та матеріальних цінностей тощо.

Характер та типи темпераменту

Каркасом особистості називають характер.

Характер створюється, будується, формується. Характер - це сукупність відповідно постійних індивідуальних особливостей особистості, що складається та появляється у діяльності та спілкуванні, зумовлюючи типові для неї способи й форми поведінки.

Характер людини не представляє собою випадкову сукупність різноманітних властивостей. Окремі властивості характеру залежать одна від одної, пов’язані одна з одною, створюючи цілісну систему. Тому, знаючи одну чи декілька рис характеру людини, ми можемо передбачити інші, невідомі нам риси. Так, якщо відомо, що людина зарозуміла та пихата, ми можемо припустити, що вона неуважна до людей, байдужа або навіть ворожа по відношенню до людей; якщо скромна, то вона тактична та ін.

Характер має велике значення не тільки для самої особистості, але й для оточуючих її людей: родини, учбового та трудового колективу. Характер впливає на ставлення товаришів та колег до людини, просування по службовій драбині. Людина з «важким характером», як то кажуть, «сам не живе та іншим не дає жити». Однак це не значить, що люди з «важким характером» безперспективні. До них потрібно шукати підхід. В тісному та працездатному колективі така людина може в якійсь мірі виправити свій характер й стати повноцінним членом. Багато у цих випадках буде залежати від позиції колективу, доброзичливості його настрою.емперамент (лат. Temperamentum - належне співвідношення рис від tempero - змішую в належному стані) - характеристика індивіда з боку динамічних особливостей його психічної діяльності, тобто темпу, швидкості, ритму, інтенсивності, що складають цю діяльність психічних процесів і станів.

Темперамент - якість особистості, що сформувалася в особистому досвіді людини на основі генетичної обумовленості її типу нервової системи і значною мірою визначає стиль її діяльності. Темперамент відноситься до біологічно обумовлених підструктур особистості. Розрізняють чотири основних типи темпераменту: сангвінік, холерик, флегматик і меланхолік.

Темперамент треба строго відрізняти від характеру. Темперамент ні в якій мірі не характеризує змістовну сторону особистості (світогляд, погляди, переконання інтереси і т.п.), не визначає цінність особистості або межу можливих для даної людини досягнень. Він має лише відношення до динамічної сторони діяльності.

Зв'язок темпераменту з характером проявляється в тому, що темперамент немов би то окреслює риси характеру. Одна й таж риса характеру у людей різного темпераменту ззовні може проявлятися по-різному. Візьмемо таку рису, як доброта. Досить зрозуміло, що зовнішні експресивні форми її прояву будуть різними у запального, імпульсивного, неврівноваженого холерика та спокійного, повільного, незворушного флегматика. Як результат, темперамент та характер створюють сплав, який зумовлює інтегральну характеристику особистості. Особливості темпераменту можуть також протистояти чи сприяти розвитку визначених рис характеру. Для меланхоліка, наприклад, важлива проблема - подолання тривоги та сором’язливість. Флегматику важче, ніж холерику або сангвініку, підтримувати в собі ініціативність.

Психологічні характеристики основних класичних типів темпераменту:

Сангвінік. Людина з підвищеною реактивністю, але при цьому активність і реактивність у нього урівноважені. Він жваво, збуджено відгукується на усе, що залучає його увагу, має живу міміку і виразні рухи. З незначного приводу він регоче, а несуттєвий факт може його розсердити. По його особі легко вгадати його настрій, відношення до предмета або людини. У нього високий поріг чутливості, тому він не зауважує дуже слабких звуків і світлових подразників. Володіючи підвищеною активністю і будучи дуже енергійним і працездатним, він активно приймається за нову справу і може довго працювати не стомлюючись. Здатний швидко зосередиться, дисциплінований, при бажанні може стримувати прояв своїх почуттів і мимовільні реакції.

Йому властиві швидкі рухи, гнучкість розуму, спритність. Швидкий темп мови, швидке включення в нову роботу. Висока пластичність виявляється в мінливості почуттів, настроїв, інтересів і прагнень. Сангвінік легко сходиться з новими людьми, швидко звикає до нових вимог і обстановки. Без зусиль не тільки переключається з однієї роботи на іншу, але і переучується, опановуючи нові навички. Як правило він у більшому ступені відгукується на зовнішні враження, чим на суб'єктивні образи і представлення про минуле і майбутнє, екстраверт.

Холерик. Як і сангвінік відрізняється малою чутливістю, високою реактивністю й активністю. Але в холерика реактивність явно переважає над активністю, тому він неприборканий, нестриманий, нетерплячий, запальний. Він менш пластичний і більш інертний, ніж сангвінік. Звідси - велика стійкість прагнень і інтересів, велика наполегливість, можливі утруднення в переключенні уваги, він скоріше екстраверт.

Флегматик має високу активність, що значно переважає над малою реактивністю, малою чутливістю й емоційністю. Його важко розсмішити і засмутити - коли навколо голосно сміються, він може залишатися незворушним. При великих неприємностях залишається спокійним. Звичайно в нього бідна міміка, рухи невиразні й уповільнені, так само, як мова. Він повільно перебудовує навички і звички. При цьому він енергійний і працездатний. Відрізняється терплячістю, витримкою, самоволодінням. Як правило, він важко сходиться з новими людьми, слабко відгукується на зовнішні враження, інтроверт.

Недоліком флегматика є його інертність, малорухомість. Однак ця якість, інертність, має і позитивне значення, сприяє обґрунтованості сталості особистості.

Меланхолік Людина з високою чутливістю і малою реактивністю. Підвищена чутливість при великій інертності приводить до того, що незначний привід може викликати в нього сльози, він надмірно уразливий, болісно чуттєвий. Міміка і рухи його невиразні, голос тихий, рухи бідні. Звичайно він невпевнений у собі, боязкий, найменші труднощі змушують його опускати руки. Меланхолік неенергійний, ненаполегливий, легко стомлюється і мало працездатний. Йому властиве відволікання, хитлива увага й уповільнений темп усіх психічних процесів. Більшість меланхоліків - інтроверти.

Меланхолік сором’язливий, нерішучий, боязкий. Однак у спокійній звичній обстановці меланхолік може успішно справлятися з життєвими задачами.

У залежності від особливостей темпераменту люди розрізняються не кінцевим результатом дій, а способом досягнення результатів. Були проведені дослідження з метою установити залежність між способом виконання дій і особливостями темпераменту. У цих дослідженнях розглядався індивідуальний стиль діяльності як шлях до досягнення результатів або спосіб рішення визначеної задачі, обумовленої головним чином типом нервової системи. Результати досліджень гнітючої більшості авторів, незалежно від особливостей досліджуваних груп і експериментальних ситуацій, у яких вивчався типовий для даних індивідів спосіб виконання дій, показують, що саме тип нервових процесів, впливає на формування визначеного стилю діяльності.

Перед сангвініком варто безупинно ставити нові, по можливості цікаві задачі, що вимагають від нього зосередженості і напруги. Необхідно постійно включати його активну діяльність і систематично заохочувати його зусилля.

Флегматика потрібно втягнути в активну діяльність і зацікавити. Він вимагає до себе систематичної уваги. Його не можна переключати з однієї задачі на іншу. У відношенні меланхоліка неприпустимі не тільки різкість, брутальність, але і просто підвищений тон, іронія. Він вимагає особливої уваги, варто вчасно хвалити його за виявлені успіхи, рішучість. Негативну оцінку варто використовувати як можна обережніше, усіляко зм'якшуючи її негативну дію. Меланхолік - самий чуттєвий і ранимий тип з ним треба бути гранично м'яким і доброзичливим.

Можна вважати уже твердо установленим, що тип темпераменту в людини уроджений, а від яких саме властивостей його уродженої організації він залежить, ще до кінця не з'ясовано.

Аудіали, візуали, кінестетики, дигітали

Класифікація за цими типами особистості вважається найпростішою.

Візуали

Ви одружені?

Ні , просто я так виглядаю!

Дуже часто візуали можуть бути досить худорляві. Часто у них бувають тонкі губи. Звична гримаса - злегка підняті брови як знак уваги. Голос, найчастіше, високий. Візуали сидять зазвичай прямо. Якщо сутуляться, голову все одно задирають вгору. Дистанція така, щоб краще розгледіти співрозмовника. Тому зазвичай сідають в деякому віддаленні, щоб збільшити поле зору. Наприклад, на заняттях, коли група сідає в загальне коло, частина людей зазвичай сідає так, щоб бути ближче (Кінестетики), а інші сідають навпроти, щоб було краще видно (Візуали). Для візуалів важливо, щоб було КРАСИВО. Вони навіть готові вдягнути щось ефектне, гарненьке і яскраве (залежить від смаку), але незручне. Це не означає, що у них обов'язково незручний одяг, просто зовнішній вигляд для них важливіше. І ви навряд чи побачите його в брудному, зім'ятому одязі - не з міркувань пристойності, а на вимогу естетики.

Візуали - хороші оповідачі, вони можуть уявити собі картину і описати її. І планують вони добре. Взагалі, візуальна система вельми вдала для придумування і мрій. Це той тип людей, яких в кінематографі в першу чергу приваблює робота оператора, костюмера та спеціаліста по ефектах - красиві плани, оригінальні костюми, барвисті вибухи: «Це було так красиво. Захід такого абсолютно неземного кольору: червоний , і в той же час не дуже ріже око. Поступово камера наїжджає, сонце перетворюється на величезну блискучу кулю. Абсолютно чудово!»

Для візуалів зір і слух - це одна система. Якщо вони не бачать, то як би і не чують.

Чоловік говорить своїй дружині:

Послухай, яка музика!

Вона повертається і дивиться на магнітофон.

Якщо візуалу щось пояснюєш, бажано одночасно показувати графіки, таблиці, малюнки, картинки, фотографії. Ну, в крайньому випадку, покажіть руками, якого це розміру і де розташовано. Вони й самі, коли жестикулюють, руками показують, де розташовані картинки, на якій відстані і в якому напрямку.

Вибираючи меблі або які-небудь предмети, візуали звертають увагу на поєднання кольорів і гармонійні форми.

Кінестетики

Чоловік збирається на курорт. Дружина запитує:

А чому ти обручку не надів?

Кільце? Та ти що? У таку-то спеку?

А ось м'яким зручним меблям, що як би закликають лягти і розслабитися, надають перевагу кінестетики. Це люди, які цінують зручність, комфорт і уважно відносяться до власного тіла. Воно у них буває досить щільне, губи - широк , повнокровні. Кінестетики зазвичай сидять з нахилом вперед, часто сутуляться.

Говорять вони повільно, голос часто глухий і низький.
Це ті люди, які можуть носити старий пошарпаний светр з латками тільки тому, що він зручний. А яким є його зовнішній вигляд - не настільки важливо.

Люблять бути близько до співрозмовника, щоб доторкнутися. І якщо ваш партнер постійно намагається доторкнутися до якоїсь частини вашого туалету, крутить гудзик, доторкається і т.п. - це швидше за все кінестетик. Хоча порошинку, що порушує гармонію і ріже око, швидше зніме візуал.

Кінестетики - це люди дії. Їм необхідно рухатися, бігати, розкручувати, чіпати, пробувати і нюхати. Це їх спосіб сприйняття світу, вони по-іншому просто нічого не розуміють (до речі, всі дієслова дії зазвичай відносяться до кінестетиків: бігати, ходити, смикати, жати, котити, пиляти, стругати, бити, розмахувати). Це, правда, не означає, що Кінестетики дуже рухливі люди, просто їх головний інструмент сприйняття - тіло, а спосіб - рух, дія. Навіть якщо вони читають інструкцію, їм необхідно тут же спробувати те, що там написано, на практиці, інакше вони просто не сприймуть текст.

У книгах і фільмах їх, в основному, цікавить сюжет, а витончені діалоги і барвисті описи вони опускають за непотрібністю. Згадайте, як розповідають про кіно діти (зазвичай кінестетики, до речі): «І тут він вбігає, хватає її і на коня. Скачуть, за ними погоня, але вони вперед. Назустріч вороги - він одного з пістолета бах, другий шаблею, на його коня і вперед...»

Кінестетики зазвичай вельми слабо планують - у цій системі немає можливості щось вигадувати. Тому вони вважають за краще спочатку вплутатися в бійку, а розбиратися вже пізніше. Це якраз ті люди на семінарі, для яких розділитися на мікрогрупи набагато важливіше завдання, ніж те, заради якого все це затівається. І вони ж говорять про те, що «розмов багато, а справи мало». Для них це дійсно так. І взаємини для них це в першу чергу якась дія. Чоловіки (які зазвичай дуже кінестетичні) насилу можуть сприймати скарги жінок, запевняючи: «Їй же не вирішення проблеми потрібно, а просто розповісти.»

Для них «просто розповідь» як би позбавлена сенсу - з цим треба щось зробити, а якщо нічого не робити, то нічого й балакати.

Типова проблемна ситуація: чоловік - Кінестетик , дружина - Визуал. Чоловік прийшов з роботи втомлений і намагається приголубити, торкаючись до дружини. Це вводить її в легкий стрес, так як візуали дотиків особливо не люблять, а дружина втомилася теж. Чоловік відчуває її реакцію і також впадає в стрес, а щоб залагодити непорозуміння, він намагається помацати дружину ще інтенсивніше. Це само собою підсилює її стрес, а разом з цим і його... Закінчується все, природно, скандалом, причому обидва зазвичай абсолютно не усвідомлюють його причин - просто раптом вони починають сердитися одне на одного, вважаючи іншого причиною всього цього неподобства.

При цьому кінестетики важко можуть переносити стрес і дискомфортні ситуації - вони ж у всі ці переживання занурюються. Саме тому їм важко сказати «ні».

Аудіали

Поза аудіала - щось середнє між позами візуала і кінестетика - вони сидять прямо, але з легким нахилом вперед. У них є достатньо характерна «телефонна поза» - голова трохи набік, ближче до плеча. А ось якщо голова набік і трохи вперед, то це, якщо нахил вправо, швидше, кінестетик, а якщо вліво, то дигітальний канал.

Говорити аудіали люблять. Це для них все, вони живуть в розмові, в звуках, в мелодіях і ритмах. Вони тільки шукають привід поговорити - для них немає риторичних питань. Якщо ви запитаєте, як життя, вони вам чесно почнуть розповідати, як життя. При цьому вони можуть не особливо опирати на аудіальні слова, а користуватися і візуальними, і кінестетичними, зате в дуже великій кількості.

Як казала одна героїня комедії Островського: «Як же я дізнаюся, про що я думаю, якщо не скажу це вголос?»

Аудіали люблять діалоги (і в книгах, і у фільмах ) - вони їх можуть чути всередині себе і розповідати оточуючим:

Мадам, ви так чудово сьогодні виглядаєте!

Ну що ви, Альберто. Ви так люб'язні!

Це не комплімент! Це просто опис того, що я бачу перед собою.

Ви такий галантний!

Причому зміст особливої ​​ролі не грає, головне - голоси, які звучать всередині і рвуться вийти назовні. До речі, голос у аудіала зазвичай дуже виразний, глибокий, мелодійний, часто має хороший музичний слух.

Дігітали

У Дігіталів поза затиснута і пряма. Вони практично не жестикулюють, так як це не несе для них ніякої інформації; говорять досить монотонно - без інтонації. Дистанція віддалена, дивляться або в лоб співрозмовнику, або «поверх натовпу». Дотиків не люблять.

Дігітали - це досить своєрідний тип людей. Вони більш орієнтовані на сенс, зміст, важливість і функціональність. Як сказав один хлопчик:
Я полюбив часник після того, як дізнався, який він корисний. Дігітали як би відірвані від реального досвіду - вони більш думають самими словами, а не тим, що за словами стоїть.

Якщо людина після розповіді про ваші труднощі говорить щось на кшталт:

Я розумію, що ви відчуваєте, - він, швидше за все, знаходиться в даний момент в дигітальному каналі: Дігітали не спiвчувають, вони розуміють.

Цілком чудово було показано в «Дикій Орхідеї» Залмана Кінга. Згадайте, що говорять про головного героя: Дистанція, повний контроль, нічого зайвого...

Це абсолютно особливий спосіб сприйняття світу, його уявлення й осмислення. Невелика метафора для того, щоб ви краще зрозуміли цей тип сприйняття.

Уявіть, ви прийшли в ресторан, там безліч красивих і ароматних страв, ви сідаєте за столик, берете меню, уважно його прочитуєте і... з'їдаєте його.
Для дігіталів написане чи проговорене як би і є самою реальністю. Якщо для всіх інших слова - це доступ до досвіду, то для дігіталів весь досвід складається зі слів.

А ось тілом, до речі, дігітали бувають схожі на кінестетиків - щільне тіло, широкі (хоча зазвичай і стиснуті) губи... Вони, загалом- то, і виходять з кінестетиків - якщо те, що людина відчуває, ті емоції, які він випробовує, для нього занадто болючі, один із шляхів позбутися від них - піти в міркування. І ви вже як би нічого не відчуваєте, ви знаєте.

Проблема дигитальної системи в тому, що вона сама по собі, без звернення до інших каналів, не здатна міняти інформацію. Слова переходять тільки в слова, і все повертається до вихідної точки. Якщо ви послухаєте свої власні внутрішні монологи, то там буде щось на кшталт: «Ну чому він назвав мене дурепою? Напевно, я сама зробила щось не те? Або я помилилася? Наступного разу я йому відповім... Ну як він посмів! Ну чому він назвав мене дурепою? Напевно, я сама зробила щось не те? Або я помилилася? Наступного разу я йому відповім...»

Втім, якщо ви користуєтеся тільки однією системою, це взагалі досить збитково. Ви просто не сприймаєте безліч абсолютно дивовижних і чудових речей, що знаходяться навколо вас. Це проходить, на жаль, повз вашу свідомість.

Дигітальний канал відповідає за контроль мови. Але з іншого боку, я часто захоплююся вмінням деяких моїх знайомих діяти у важких ситуаціях без зайвих емоцій, їх абсолютно фантастичною скрупульозністю і прагматичним підходом. Дігітали здатні складати документи, написані так, щоб не було ніяких зайвих тлумачень, щоб кожне слово стояло на своєму місці. Особисто для мене це завжди було якоюсь магією. Це висока майстерність - стиснути величезну кількість людських бажань і намірів до кількох рядків на папері. За формулювання фраз якраз і відповідає дигітальний канал.

Відмінності

Відмінності стосуватимуться дуже багатьох речей, наприклад, організації мислення, пам'яті, способів навчання.

Кінестетик запам'ятовує все тілом, м'язами - у тіла є своя пам'ять. Цей спосіб досить ефективний, щоб навчитися їздити на велосипеді або плавати, але для запам'ятовування способу вирішення інтеграла або номера телефону може бути вельми незручний.

Для того, щоб запам'ятати номер телефону, кінестетик повинен написати його власноруч, аудіал - вимовити, візуалу ж досить запам'ятати, як він виглядає.

Візуал любить інформацію у вигляді графіків, таблиць, фільмів, йому потрібно на щось дивитися. Аудіалам зазвичай треба все це проговорити всередині себе. Кінестетику потрібно мацати, робити, рухатися. Він тут же почне з'ясовувати, а як конкретно щось зробити, і на що потрібно натиснути, щоб ця штука бренькнула, і бажано в його руках. Візуал же швидше попросить показати, як це робиться, а аудіал - розповісти детальніше. Дігітал в першу чергу попросить показати інструкцію і спочатку надзвичайно детально вивчить споживану потужність і витрати води на кілограм білизни.

На практиці це можна застосувати таким чином. Наприклад, ви продаєте пилосос або швейну машинку. Візуалу дайте барвистий проспект з малюнками і фотографіями, покажіть прилад і відзначте, який приємний для ока дизайн і красиве співвідношення кольорів. Кінестетику всуньте в руки цю швейну машинку і поясніть, на що потрібно натискати і що крутити, і нехай він сам спробує, як це зручно. Аудіалу бажано довго розповідати про що завгодно, тільки не монотонним, а виразним голосом, виділяючи важливі моменти інтонацією, наголошуючи на безшумність або мелодійність звуків, що видаються. Дігіталу викладіть довідки, документи, технічні характеристики, бажано на папірці з великою кількістю цифр і печаток. І говоріть тільки по справі, про функціональність і корисність даного приладу.

Екстраверти та інтроверти

За певними психологічними критеріями всіх індивідів можна поділити на екстравертів, інтровертів і невротиків.

Наявність екстра- чи інтроверсії визначається залежністю реакцій і діяльності людини від зовнішніх вражень, що виникають на даний момент (екстравертованість), чи від образів, уявлень і думок, по пов'язаних із минулим і майбутнім (інтровертованість),

У невротиків легко виникають депресивні стани навіть у звичайних життєвих ситуаціях. На думку Г. Айзенка, два фактори - невротизм та екстраверсія-інтроверсія - є основними параметрами особистості людини.

Екстраверти добре засвоюють соціальні норми та легко налагоджують контакти з іншими людьми, тоді як інтроверти погано пристосовуються до незвичайних ситуацій і важко входять у чужий для них світ почуттів інших людей.

Екстраверт відкритий для зовнішніх впливів, а інтроверт, навпаки, глухий до всього, що існує поза його власною особистістю.

Г. Айзенк вважав, що в основі екстраверсії лежить слабкість генерації процесу збудження в поєднанні із силою, швидкістю та стійкістю реактивного гальмування.

Він намагався знайти зв'язок між психологічними критеріями та властивостями нервової системи, що їх відкрив І. П. Павлов. На його думку, стабільний екстраверт відповідає жвавому типові, нестабільний екстраверт - нестримному, стабільний інтроверт - спокійному, а нестабільний інтроверт - слабкому типові.

Г. Айзенк та його послідовники розробили чимало спеціальних тестів-опитувачів, які дозволяють визначити темперамент людини, ступінь її екстраверсії-інтроверсії та невротизму. Ці тести широко використовуються у психофізіологічних експериментах.

Соціоніка

Соціоніка, інформаційна психологія (англ. Socionics , Від лат. societas - товариство) - неакадемічний напрям у психології, що вивчає сприйняття людиною інформації про навколишнє середовище реальності й інформаційну взаємодію між людьми; в більш вузькому прикладному значенні - теорія про одну із сторін психологічної сумісності, ключовим поняттям якої є тип інформаційного метаболізму (ТІМ, соціотип). Основна ідея соціоніки полягає в можливості побудови універсальної моделі, з якої випливає диференціація 16 відповідних типів інформаційного метаболізму. Під інформаційним метаболізмом при цьому мається на увазі процес сприйняття, селекції і обробки психікою людини відомостей про навколишній світ і процесів, що протікають у ньому. Прикладну користь соціоніка виявляє в застосуванні такої класифікації до часткового аналізу та прогнозування людських взаємин.

Соціоніка була створена на початку 1970-х років литовським соціологом, психологом та економістом Аушра Аугустінавічюте. Основним матеріалом для створення соціоніки послужила робота Карла Юнга «Психологічні типи» і теорія Антонія Кемпіньского про інформаційний метаболізм. Юнгу належить класифікація з 8 основних психотипів, на основі яких соціоніка запропонувала більш детальну класифікацію, що складається з 16 психотипів.

Соціонічний тип (соціотип, тип інформаційного метаболізму, психотип) людини - це тип психіки людини, яка визначається ступенем усвідомленості інформації, одержуваної людиною про різні аспекти світу. Соціотип визначає способи отримання та обробки інформації, можливості людини при взаємодії з навколишньою дійсністю, його сильні і слабкі сторони.

Фахівці виділяють кілька психотипів людей за такими чотирьох функцій: етика, логіка, інтуїція, сенсорика.

Ці функції були розділені на дві групи:

раціональні, до яких належать логіка і етика;

ірраціональні (сенсорика та інтуїція).оціоніка ділить людей на 16 типів. У кожному присутні по одному прояву кожної з 4-х характеристик Юнга. Типологія має двоїсті назви типів - перший просто складено з варіантів характеристик (наприклад, інтуїтивно-логічний екстраверт); другий (дане Аугустинавичюте для легкості запам'ятовування і розуміння типу) - ім'я яскравого представника історії чи літератури, що належить до даного типу (Гекслі, Дюма, Гамлет). Крім того, бувають і треті варіанти - за професіями (журналіст, актор і т.п.). Далі представлені короткі описи типів, вони йдуть попарно - спочатку раціональний, потім ірраціональний, щоб у Вас була можливість порівняння.

Логіко-інтуїтивний інтроверт (ЛІІ), або ДЕКАРТ, або «Аналітик», прагне у всьому побачити і створити систему і закономірність. Їх відрізняє ерудованість, акуратність, організованість і педантичність у думках і справах, працьовитість, обов'язковість. Недоліком ЛІІ (судячи з назви - зворотні головним його характеристикам) є слабкість етики відносин, що часом виливається в невпевненість, меланхолійність в емоційних оцінках людей. Вони можуть виявитися невпопад веселими або похмурими. Внаслідок відсутності здатності розрізняти емоційні нюанси, представники даного типу бачать людей в чорно-білих тонах: поганий - хороший, добрий - злий, друг - ворог. Крім того, що вони не виносять навіть найменшої фальші і брехні. У принципово важливих для себе питаннях можуть бути надмірно твердими, як скеля.

Інтуїтивно-логічний інтроверт (ІЛІ), або БАЛЬЗАК, або «Критик» є головним стратегом з усіх стратегів. Його основні риси - обережність, з якою представник даного типу йде на будь-яку справу, вирішує будь-яку поставлену задачу. Головним недоліком ІЛІ можна назвати хворобливе невміння активно проявляти емоції. Слабка сенсорика відчуттів виявляється в байдужості до зовнішнього вигляду, часом доходить до розхлябаності і неохайності. У цілому ж тяжіють до простого стилю в одязі. На відміну від своїх раціональних побратимів, вони воліють зручність і комфорту та готові терпіти неприємних їм людей, щоб не вплутуватися в скандал.

Логіко-інтуїтивний екстраверт (ЛІЕ), ​​або ДЖЕК ЛОНДОН, або «Підприємець» - це природжений підприємець, бізнесмен, раціоналізатор і трудівник. Їх відрізняє цілеспрямованість, практичний інтерес, націленість на результат, здатність до швидкого вирішення задачі, висока адаптивність до швидко мінливих умов навколишнього світу, романтичність поглядів, прагнення до ризику, дружелюбність. Основна проблема ЛІЕ - неакуратний зовнішній вигляд, який вони пояснюють браком часу.

Інтуїтивно-логічний екстраверт (ІЛЕ), ​​або ДОН КІХОТ, або «Шукач», природжений дослідник і винахідник. Їм притаманні такі риси, як допитливість, висока здатність до швидкого засвоєння складної інформації, прагнення до нових поглядів, до виклику суспільству. Головним недоліком ІЛЕ можна назвати їх вічне прагнення відстоювати свої ідеали. Часом, вимагаючи ідеальної поведінки від оточуючих, вступають з ними в конфлікти, хоча відкриті сварки, в принципі, не люблять. На відміну від раціонального ЛІЕ, для них не важливий подальший результат ідеї, її практичне застосування. Вони насолоджуються процесом її створення.

Логіко-сенсорного екстраверта (ЛСЕ), ​​або ХОЛМСА, або «Адміністратора», відрізняє уміння відокремити головне від другорядного. Їх головні риси - діловитість, зібраність, послідовність, здорова самооцінка, прекрасний смак в інтер'єрі та одязі. Недоліком ЛСЕ можна назвати їх надмірну схильність до передбачуваності і стабільності, невпевненість в незнайомій обстановці, що часто призводить до нещасливого ​​сімейного життя або самотності.

Сенсорно-логічний екстраверт (СЛЕ), ​​або МАКЕДОНСЬКИЙ, або «Маршал», що не літає в хмарах і не мріє лежачи на дивані про те, що було б, якщо ... Це люди земних, практичних справ. Їм притаманні честолюбство, сила волі і цілеспрямованість, відповідальність за свої рішення, відмінні лідерські здібності. До недоліків можна віднести нездатність передбачати майбутнє і наслідки різких слів і вчинків (слабка інтуїція можливостей). Ірраціональність їх проявляється в схильності власному настрою.

Логіко-сенсорний інтроверт (ЛСІ), або ГОРЬКИЙ, або «Інспектор», вважає за краще діяти тихо, планомірно і раціонально. Основні якості - дисциплінованість і порядність, відсутність честолюбства і прагнення до влади. ЛСІ нерідко звинувачують в емоційній глухоті, у хворобливому ставленні до критики на свою адресу, в однобокості думок, в злопам'ятності.

Сенсорно-логічні інтроверти (СЛІ), або Габени, або «Майстри», - люди, які віддають перевагу мати синицю в руках, ніж роками ловити журавля в небі. Їх відрізняє прагнення до облаштування власного побуту, відмінний смак, можливість домогтися високих постів в кар'єрі. СЛІ зазнає труднощів у вираженні почуттів та емоцій. Підспудно боячись бути неправильно зрозумілим (СЛІ дуже ранимі), він вважає за краще не демонструвати свого справжнього ставлення до людей зовсім. Крім того, він консервативний і обережний.

Етико-сенсорний екстраверт (ЕСЕ), ​​або ГЮГО, або «Ентузіаст», - невиправний оптиміст, який намагається у всьому і завжди зберігати присутність духу та гарний настрій в будь-яку погоду. Їм притаманна життєрадісність, гедоністичні цінності, високі комунікативні здібності та вміння переконувати. Недоліком ЕСЕ є відсутність точності. Вони здатні запізнитися і не зробити обіцяне до терміну зовсім не тому, що не хотіли, а тому, що їм складно адекватно будувати свої плани. Крім того, вони дуже необережні в справах.

Сенсорно-етичний екстраверт (СЕЕ), ​​або ЦЕЗАРЬ, або НАПОЛЕОН, або «Політик», - природжений лідер і ватажок. Їх відрізняє здатність до стратегічного планування, честолюбство, прагнення до влади, хороші дипломатичні здібності. Недоліком СЕЕ є їх бажання сяяти для всіх і всюди подібно Сонцю. Крім того, їх невдачі супроводжує їх нелюбов до формальностей, максималізм, неприборкані спалахи гніву.

Етико-інтуїтивного екстраверта (ЕІЕ), ​​або ГАМЛЕТА, або «Наставника», можна охарактеризувати, як людину марнотратних емоцій. Недарма серед них багато артистів, режисерів і музикантів. Ці люди володіють неабиякими акторськими здібностями, почуттям прекрасного, добре прогнозують майбутні події в галузі мистецтва. Недоліком ЕІЕ є «робота на публіку». Вони не виносять фізичного болю. Від життя вимагають постійних драм і хвилювань.

Інтуїтивно-етичні екстраверти (ІЕЕ), або ГЕКСЛІ, або «Радники», - природжені психологи, консультанти та посередники. Представники даного типу самі живі, безпосередні люди з усіх. Їх якості - інтуїція, розуміння суті відносин, тактовність у спілкуванні, чарівність, теплота і душевність. Недоліком ІЕЕ можна назвати невміння займатися роботою, що вимагає ретельності, планомірності, одним словом будь-якою «сидячою роботою». Люди даного типу досить запальні, але потім жалкують про це.

Етико-сенсорний інтроверт (ЕСІ), або Драйзера, або «Хранитель», - справжній хранитель моральних засад суспільства. Серед представників даного типу багато юристів, слідчих, медиків і вихователів. Їх відрізняє терплячість, толерантність, самовідданість, надійність. Недолік ЕСІ криється в надмірній раціональності даного типу. Певна ортодоксальність і максималізм негативно позначається на міжособистісних взаєминах.

Сенсорно-етичного інтроверта (СЕІ), або ДЮМА, або «Посередника», можна назвати майстром компромісів. Життєве кредо СЕІ полягає в можливості повнокровно насолоджуватися життям і не заважати це робити іншим. Їм притаманні прагнення до комфортності і спокою, відмінний смак, дизайнерські здібності, уміння розташувати до себе будь співрозмовника. Недоліком СЕІ є відсутність здатності приймати важливі, стратегічні рішення. Він не володіє завзятістю, наполегливістю і далекоглядністю у відповідальних справах.

Для етико-інтуїтивного інтроверта (ЕІІ), або доктора Ватсона, або «Гуманіста», на першому місці в ієрархії пріоритетів стоять питання людської етики і моралі (етика відносин - базова функція). Його відрізняють вміння втішати і приймати людей такими, якими вони є. До недоліків типу ЕІІ відноситься непримиренність до насильства над особистістю. Вони мрійники і в своїх роздумах про високі матерії часто не помічають повсякденного життя.

Інтуїтивно-етичного інтроверта (ІЕІ), або ЄСЕНІНА, або «Лірика», можна охарактеризувати як фантазера і мрійника. Спогади про майбутнє і думи про минуле займають думки ІЕІ. Представники даного типу люблять полежати на дивані з книжечкою в руках або з'їздити за місто і возз'єднатися з природою. Вони добре можуть вловити тонкі прагнення чужої душі. На жаль, творчу функцію люди не завжди здатні спожити на благо. Часом зустрічаються ІЕІ з гіпертрофованою етикою емоцій, простіше кажучи, емоційно розпущене. Одним словом, представник даного типу не створений для труднощів.

У наш час розвинені технології дають можливість всім без винятку пройти тестування і дізнатися свої соціонічні типи, але не варто забувати, що особистість людини дуже багатогранна і неоднозначна, тому якісно скласти і описати соціально-психологічний портрет особистості може тільки професійний психолог в ході багаторівневої психологічної діагностики, де соціоніка виступає одним з методів.

Дана теорія розподілу на психотипи допомагає в саморозвитку і самопізнанні, в організації колективної роботи. Але все ж не варто забувати, що кожна людина унікальна.

Висновки

Людина, народившись в суспільстві, володіє свідомістю, вступає у спілкування та взаємодіє з іншими людьми, стає особистістю. Факт належності до людського роду фіксується в понятті індивіду. З’являючись у світі як індивід, людина в процесі спілкування та взаємодії з іншими людьми, навчається порівнювати себе з ними та виділяти своє Я із оточуючого.

Список використаних джерел

А.В. Семенова, Р.С. Гурін, Т.Ю. Осипова - Основи психології і педагогіки: Навч.посіб. - Київ: Знання, 2006.

В.С. Лозниця - Основи психології та педагогіки: Навч.посібник. - Київ: КНЕУ,2001.

Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. - 5-те вид.,стер. - К.: Вікар, 2006.

Освіта.ua / Психологія / Темперамент як характеристика особистості - Ел. ресурс. Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/10144/>

Информационно-познавательный сайт - Аудиал, Визуал, Дигитал, Кинестет - Ел. ресурс. Режим доступу: