Негосударственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

Столичная финансовая-гуманитарная академия

Филиал г. Вологда

Факультет: Психологии, педагогики и права

Специальность: психология

### Реферат по дисциплине: Психология конфликта

Тема: Психологические акцентуации как характеристика конфликтной личности

2009 г.

# Оглавление

Введение

Психотипы как фактор конфликтного поведения

Психологические акцентуации

Вывод

Список литературы

# 

# Введение

Характер – это результат взаимодействия человека с миром, совокупность относительно устойчивых приобретенных качеств, выражающих отношение человека к себе, другим людям, вещам, обществу и проявляющихся в устойчивых, привычных формах поведения. Чтобы сформулировать характер нужны определенные усилия; нужен другой человек (родитель, образец, идеал для подражания); нужны средства формирования - внешние воспитательные средства, культурные средства, внешний приказ, а также внутренние средства - самоуговоры, самообманы. Собственные усилия самосовершенствования.

У 20-50% людей некоторые черты характера столь заострены, чрезмерно развиты в ущерб другим качествам, что происходит своеобразный «перекос», акцентуация характера, в результате чего ухудшается взаимодействие с людьми, появляются однотипные затруднения и конфликты [ ].

Выраженность акцентуации может быть различной: от легкой, заметной лишь ближайшему окружению, до крайних вариантов, когда приходится задумываться, нет ли болезни психопатии. Психопатия болезненное уродство характера, в результате резко нарушается взаимодействия с окружающими людьми. Но в отличие от психопатии, акцентуация характера проявляется не постоянно, с годами может сглаживаться, приблизится к норме.

Любое качество характера, даже самое замечательное, когда получает чрезмерное развитие, начинает некий негативный оттенок, усложнять жизнь самому человеку и его окружению, обуславливать «трудный», «тяжелый характер. Так даже такое качество как жизнерадостность, активность, при своем переизбытке обуславливает «трудный гипертивный характер». Это постоянно веселые, беспечные, жизнерадостные люди, у которых постоянно хорошее настроение, независимо от жизненных обстоятельств («патологический счастливчик»). Повышенная активность и энергичность направленная часто на неадекватные цели (алкоголизм, наркотики, хулиганство)[ ].

# Психотипы как фактор конфликтного поведения

На поведение людей в возникновении межличностных конфликтов и в их разрешении значительное влияние оказывают различия в типах людей, что необходимо учитывать при попытках предупреждения конфликтов и их разрешения.

Люди отличаются друг от друга. Отличаются своими желаниями и мотивами, реакциями на происходящее и стилем поведения. Каждый день мы замечаем эти отличия или сходства, даем им названия и пытаемся на их основе понять и предсказать как собственное поведение, таки поступки окружающих.

История знает множество попыток объяснить и типологизировать индивидуальные особенности людей. Каждая типология отталкивалась от своей «ключевой посылки», лежащей в основе объяснения человеческих сходств и различий[ ].

Идея выделения основных типов людей всегда волновала ученых. Наиболее известная из дошедших до нас античных типологий связана с именем греческого врача и философа Гиппократа который разделил людей на четыре группы по типу темперамента: холерики, сангвиники, флегматики и меланхолики.

Считается, что темперамент дается человеку с его рождением и определяет скорость, темп, интенсивность и ритм психических процессов и состояний человека. Классификация типов темпераментов, осуществленная Гиппократом еще в V в. до н. э., не претерпела существенных изменений до наших идей. Она лишь обогатилась благодаря учению И. П. Павлова о свойствах нервной системы и типах высшей нервной деятельности. Поэтому к сангвиникам иногда прибавляют - сильный. уравновешенный, подвижный; к флегматикам - сильный, уравновешенный, инертный; к холерикам - сильный, неуравновешенный; к меланхоликам - слабый. Поведение сангвиников характеризуется подвижностью, склонностью к смене впечатлений, отзывчивости, общительности; поведение флегматиков - медлительностью, устойчивостью, замкнутостью, слабым внешним выражением, эмоций, логичностью в суждениях; и поведение холериков - открытостью, резкими сменами настроения, неустойчивостью, бурными реакциями; меланхоликов – неустойчивостью, легкой ранимостью, необщительностью, глубокими эмоциональными переживаниями[ ].

Темперамент оказывает существенное влияние на поведение человека в межличностных конфликтах. Например, холерика легко вовлечь в конфликтную ситуацию, а флегматика, наоборот, трудно вывести из себя.

Типология черт характера человека представлена впервые К.Г. Юнгом в его работе «Психологические типы».

Позднее ее исследовали Катарина Бриггс и Изабель Бриггс-Майерс, опубликовавшие «Индикатор типов Майере - Бриггс» (MBTI), с помощью которого любой интересующийся может определить предпочтения своего характера. Эта типология выделяет четыре пары противоположных предпочтений: Экстраверты - Интроверты; Сенсорные - Интуитивисты; Мыслительные - Чувствующие; Решающие – Воспринимающие[ ].

Каждому типу характера соответствуют четыре из приведенных предпочтений. Таким образом, всего получается шестнадцать типов характеров. Характер формируется за счет ассиметрии левого и правого полушария головного мозга к семи годам и не изменяется радикально в течении всей жизни. Правое полушарие формирует эмоции и подсознательную деятельность, левое – логическую и рассудочную деятельность. Поэтому экстраверты никогда не становятся интровертами, и наоборот. Так же, как левши никогда не становятся правшами, хотя могут научиться более эффективно действовать другой рукой. Только благодаря невероятным усилиям можно преодолеть «свою природу», но только в поведении. Проблема влияния типов характеров на возникновение межличностных конфликтов и их разрешение состоит в том, что люди с противоположными предпочтениями своих типов характеров могут оказаться в ситуации совместного решения одной задачи, и их совместное взаимодействие может оказаться под угрозой. Например, экстраверта и интроверта отличает друг от друга их отношение к внешнему миру. Экстраверты черпают свою энергию из внешнего мира, а интроверты находят эту энергию внутри себя. Они фиксируют интересы на явлениях собственного внутреннего мира, которому придают наивысшую ценность. Межличностные конфликты между экстравертами и интровертами могут возникать из-за различия отношений в решении задач. Экстраверт динамичен, он постоянно говорит, предпочитает обсуждать все вслух. Интроверт же должен все обдумать, прежде чем высказаться. Экстраверт легко переходит к новому повороту при обсуждении проблемы и снова начинает открыто её обсуждать. Интроверта всякий поворот обсуждения ставит в затруднительное положение, ему необходимо время для осмысления. При совместном решении проблемы экстраверт может быть в принципе не согласен интроверт, он просто не получил возможности высказаться. Такая ситуация чревата конфликтом. Более того, доминирующее поведение экстраверта при совместном взаимодействии с интровертом может послужить причиной болезни последнего. Экстраверты, как и интроверты, могут собирать информацию противоположными путями – сенсорным или интуитивным. Люди сенсорного типа собирают информацию, опираясь на свои чувства, им необходимо все увидеть, потрогать, услышать, понюхать. Для них важнее детали и факты и меньше всего то, что они значат. Люди интуитивных предпочтений, получив информацию с помощью органов чувств, интуитивно ищут их опосредованное значение и взаимосвязи между явлениями и внутри их. Интуитивисты ко всему подходят глобально. Любая встреча человека сенсорных предпочтений с интуитивным может обернуться конфликтом. Например, встречаются два приятеля, и между ними происходит следующий разговор:

Сенсорный: Сколько стоит твой костюм?

Интуитивный: Дорого.

Сенсорный: Я спросил, сколько стоит твой костюм?

Интуитивный: Очень дорого.

Сенсорный (раздражаясь): Я тебя спрашиваю, сколько конкретно стоит твой костюм?

Интуитивный (также теряя терпение): Твоей зарплаты не хватит.

Сенсорный (разозлившись): Я дождусь от тебя конкретного ответа на конкретный вопрос?

Интуитивный (считая, что он дал исчерпывающий ответ): А почему ты так капризничаешь?

Разговор вряд ли будет иметь продолжение. Сенсорному типу нужна детальная информация, а интуитивный ее просто не воспринимает. Он найдет массу ответов приблизительных, не задумываясь, какие его вполне бы устроили. Так может возникнуть конфликтная ситуация между близкими людьми[ ].

Люди на основе полученной информации могут по-разному принимать решения. Человек мыслительного типа при принятии решений ориентируется на поставленную цель, его внимание концентрируется на решении задачи. Человек чувствующего типа ориентируется на то, как его решение будет воспринято другими людьми, которых оно касается. Поэтому он не торопится с принятием решений. Если оба типа вынуждены принимать решение вместе, то могут быть столкновения. Но если каждый понимает предпочтения другого, то при взаимодействии они могут дополнять друг друга. Чувствующие будут сдерживать мыслительных от принятия скоропалительных решений, а те, в свою очередь, не дадут отложить решение на неопределенный срок.

По отношению людей к жизни в этой классификации их делят на решающих и воспринимающих. Решающие все планируют, решение принимают без напряжения, они всегда что-нибудь делают. Воспринимающие предпочитают накапливать информацию (все может измениться), они не торопятся принимать решения. При постоянном совместном взаимодействии между этими двумя типами могут возникать конфликтные ситуации тогда, когда они не понимают предпочтений своих характеров и характеров противной стороны. Типология убедительно показывает, что характеры у людей разные, по крайней мере, существует 16 типов характеров. Благополучное, бесконфликтное взаимодействие людей будет иметь большую вероятность, когда они будут уважительно относиться к мнению других. А различные взгляды на одно и то же явление вполне естественны. Недоразумения из-за несовпадения типов характеров начинаются тогда, когда бескомпромиссно отстаиваются только собственные предпочтения. Чем лучше люди будут знать черты в первую очередь своего характера, тем плодотворнее будет их взаимодействие с другими людьми. У них будет возникать меньше претензий к другим людям. Такое поведение - самая благополучная среда для бесконфликтного общения[ ].

Несмотря на то, что темперамент и характер оказывают значительное влияние на мотивацию поведения людей в возникновении и разрешении конфликтов, реакция их на внешние стимулы имеет более сложную природу. Уровень личностного развития человека - еще один важный фактор, влияющий на возникновение и протекание межличностного конфликта.

Личность развивается и совершенствуется в процессе социализации, активного усвоения и воспроизводства социального опыта. Человеку приходится корректировать свои действия в соответствии с обще. принятыми нормами и правилами поведения окружающих. для этого проявления своего темперамента и характера приходится держать под постоянным контролем. Когда личность справляется с этой задачей, у нее меньше трений с окружающими. Проблемы возникают тогда, когда поведение человека определяют только темперамент и черты характера, а личность не участвует в этом процессе или не в состоянии совладать с собой. Одна из авторитетных научных концепций личности - Я -концепция - разработана К. Роджерсом. Я-концепция представляет осознанную, неповторимую систему представлений каждого человека о самом себе. Она формируется в процессе самопознания, через самонаблюдение и самоанализ своих поступков, переживаний, мыслей, состояний. В этом процессе происходит определение самого себя, поиски своего места в окружающем мире. Я- концепция - это представление о том, как бы человек действовал по отношению к самому себе. Я- концепция - это внутренний мир человека, доступный только ему. Это представление не только о том, какие мы есть, но и о том, какими мы себя полагаем, какими хотели бы быть. Я- концепция содержит в себе собственный идеал, к которому стремится ее носитель. То, как человек себя оценивает, выступает как уровень собственного достоинства. Этот процесс создания Я- концепции происходит на протяжении всей жизни - от адаптации в обществе в молодые годы до передачи жизненного опыта в зрелом возрасте[ ].

Необходимость понимания Я-концепции заключается в том, что при межличностном взаимодействии люди не всегда поступают адекватно сложившейся ситуации, мотивация их поведения зависит от того, как они видят себя сами. Психологи находят, что самооценка человека, выраженная в Я- концепции, может быть адекватной, завышенной и заниженной. От этих самооценок зависит и уровень притязаний каждого человека на собственное признание - адекватный, завышенный заниженный.

При адекватной самооценке и адекватных притязаниях у людей больше удач и меньше конфликтных ситуаций при взаимодействии с другими людьми. При завышенной самооценке у человека, намеренно подчеркивающего свое превосходство над другими, как правило, постоянные проблемы с окружающими. Никто не может смириться с пренебрежительным отношением к себе, реакция на такое поведение всегда негативная люди с завышенной самооценкой потенциально конфликтны, особенно в ситуациях различного рода поощрении и вознаграждении. У людей с заниженной самооценкой и заниженными притязаниями много неудач, а, следовательно, и переживании неудач. Поведение человека с заниженными притязаниями формирует у него «комплекс неполноценности», несамостоятельности, зависимости от других[ ].

Э. Шостром в своей концепции делит всех людей на манипуляторов и актуализаторов. Манипуляторы - это люди, не доверяющие никому, в том числе и себе. Поступки их пронизывают ложь (фальшивость, мошенничество), неосознанность (апатия, скука), контроль (замкнутость, намеренность) и цинизм (безверие). Манипуляторы всегда потенциально конфликтны.

Противоположность манипуляторам составляют актуализаторы. Их характеризуют честность (прозрачность, искренность, аутентичность), осознанность (отклик, жизненаполненность, интерес), свобода (спонтанность, открытость), доверие (вера, убеждение). Они глубоко верят в других и в себя. У актуализаторов меньше проблем с окружающими, с ними легче урегулировать возникшие конфликты[ ].

Д. Роттер делит всех людей на экстерналов и интерналов. Экстерналы полагают, что все происходящее с ними является результатом действия внешних сил, обстоятельств, случая, других людей и т. п. В своих неудачах они склонны обвинять других, что чревато конфликтными ситуациями при взаимодействии с людьми. Интерналы считают, что все происходящее с ними есть результат собственных усилий. Во всех собственных неудачах обвиняют только себя. Им присущи активная жизненная позиция, независимость, ответственность за свои поступки, межличностные конфликты для них неприемлемы.

В психологии популярны типологии личности Э. Кречмера, У. Шелдона и др. Каждая из них расширяет представление о сложности структуры личности, ее психических компонентах. Все типологии подмечают ту мотивационную доминанту поведения человека, которая сформировалась у него, стала определяющей и характеризует его как индивидуальность и личность.

Углубленное представление о проявлениях темперамента, типа характера, особенностей личности дает реальную возможность для предотвращения и профилактики межличностных конфликтов, для их конструктивного разрешения, а также для создания атмосферы благоприятного взаимодействия.

В психологии чрезвычайно популярна типология, в основе которой лежит деление людей на неакцентуированных и акцентуированных[ ].

Рассмотрим некоторые психотипы личности в рамках нормы, опираясь на классификацию акцентуированных личностей, предположенную К. Леонгардом.

# Психологические акцентуации

Основание для выделения типов акцентуации – доминирование в характере человека какой-то одной черты. Необходимо отметить, что в общении с разными партнерами одна и та же черта характера личности может оказать положительное и отрицательное влияние. Поэтому в характеристике психотипа можно условно выделять «положительные» и «отрицательные» черты, чтобы подчеркнуть двойственность любого проявления.

Всего принято выделять 11 акцентуаций, однако в практике общения в чистом виде они встречаются редко. Обычно каждый человек, обладает признаками двух-трех из них, но опять-таки в различной степени. Но следует иметь в виду, что существуют люди неакцентуированного типа, у которых нет явно заметных «выступов» личности[ ].

Акцентуации делятся на три группы:

1. Высокоэнергичные (агрессивные) акцентуации:
   * эпилептоид (любовь к порядку);
   * параноик (целеустремленность);
   * гипертимик (постоянно повышенный фон настроения, экстравертированность - жизнь «вовне», обращенность к внешнему миру);
   * истероид (демонстративность, стремление быть в центре внимания).
2. Низкоэнергичные (дефензивные) акцентуации:
   * шизоид (интровертированность - жизнь «внутри себя», погруженность во внутренний мир);
   * психастеник (неуверенность в себе);
   * сензитивный (повышенная чувствительность);
   * гипотимик (постоянно пониженный фон настроения).

Три психотипа, которые будут представлены далее, не имеют собственных отличительных черт - в них комбинируются черты других типов, но комбинируются по-разному[ ].

1. Непостоянные акцентуации:
   * Циклоиды - это люди, в психотипе которых происходит переодическая смена гипертимной и гипотимной фаз.
   * Комфорный тип – к этому типу относятся люди, не имеющие своего личностного стержня, постоянно ориентирующиеся на значимую для них малую группу и действующие так, как принято в этой группе.
   * Неустойчивый тип – люди этого типа зависят от настроения тех типов, с которыми они находятся во взаимодействии.

Выделенные психотипы личности различаются по внешним динамическим признакам, по особенностям характера и по тем ситуациям, которые являются для них потенциально конфликтогенными[ ].

Эпилептоид

Внешность. Человек нормального среднего телосложения. Одет аккуратно: обычно классический стиль одежды.

Манера держаться и двигаться. Подвижен, требователен и придирчив к себе и окружающим. Быстро принимает решения, авторитарен.

Особенности общения с другими людьми. Говорит четко и громко. Речь хорошо организована и понятна. Не склонен к случайным знакомствам. Добросовестно выполняет нормы ритуального общения. Не раскрывается, не стремится глубоко познать других. Не понимает эмоционального общения.

Особенности характера. Огромный психоэнергетический потенциал; высокий уровень активности и самообладания; активизация деятельности в экстремальных ситуациях; гневливость, взрывчатость, готовность обвинять, придирчивость; гипертрофированное стремление к справедливости; злопамятность, мстительность; консервативность в отношении с другими людьми; устойчивое, ровное настроение; самолюбие и принципиальность; парадоксально уживающиеся сентиментальность и жестокость.

Отталкивающие черты. Эгоцентризм и жестокость; нетерпимость к инакомыслию; нечувствительность к чужому горю; чрезмерная требовательность, приводящая к раздражительности в связи с замеченным отсутствием у других присущих ему положительных черт; ревнивость и злопамятность.

Конфликтогенные ситуации. Изменение и ломка устоявшихся и установленных правил, особенно если это приходится делать самостоятельно; жесткая конкуренция со стороны таких же сильных и энергичных людей; ограничение возможности проявлять свой авторитет, свою власть над другими людьми, в том числе и над родителями; критика действий и насмешки над его недостатками; повседневная работа, требующая длительных усилий при отсутствии возможности выделиться среди окружающих; ущемление его прав и интересов; неподчинение ему лиц, не являющихся для него авторитетами; измена близкого человека[ ].

Параноик

Внешность. Человек среди его или крепкого телосложения, активный, энергичный. Одевается не модно, но практично и удобно.

Манера держаться и двигаться. Постоянно в движении. В действиях ориентируется на целесообразность, а не на внешнее впечатление; абсолютно уверен в своей правоте.

Особенности общения с другими людьми. Громкий голос, быстрый темп речи. В общении конфликтен. Общение для него - средство достижения цели, но не установления контакта с людьми. В общении агрессивен.

Особенности характера. Целеустремлен; пренебрегает интересами окружающих; способен к самопожертвованию во имя достижения поставленной самим себе цели; автономен, самостоятелен; готовность преступить нормы и законы; тяготение к глобальной генерации целей; высокий энергетизм и агрессивность, раздражительность; склонность к обвинениям; верность идее; альтруизм по отношению ко всему человечеству; слабое развитие эмпатии; навыки психосаморегуляции; ровность настроения; честолюбие[ ].

Отталкивающие черты. Непоследовательность; вспышки раздражительности, обидчивости и придирчивости; проявление недовольства и грубости в ответ на реплики и замечания; немотивированный временный разрыв отношений с компанией, друзьями; замкнутость и безразличие.

Конфликтогенные ситуации. Эмоциональное отвержение со стороны значимых для него людей; коренная ломка жизненных стереотипов, привычек; неожиданные поручения, просьбы, требования, противоречащие текущему настроению; предъявление к ним претензий; притеснения и неудачи; психические нагрузки, особенно в стадии спада настроения[ ].

Гипертимик

Внешность. Активный, подвижный, человек крепкого телосложения, часто склонный к полноте. Одет неоднородно, неодностильно. В облике чувствуется небрежность.

Манера держаться и двигаться. Неусидчив. Все время ходит, пластичен, координирован. Достигает успеха в любом деле. Но суетлив, говорлив. Бессистемен в своих действиях.

Особенности общения с другими людьми. Темп речи очень высокий - спешит, захлебывается, сбивается, не успевает за своими мыслями. Хорошая артикуляция, но в спешке может проглатывать слова. Общителен. Очень любит и ценит общение[ ].

Особенности характера. Энергичность; повышенное настроение; психологическая независимость от ситуативных факторов; неорганизованность, неупорядоченность действий; быстрое воспламенение и столь же быстрое угасание эмоций; неглубокие и нестойкие чувства; краткие приступы самолюбия; неэгоистичность; щедрость; любовь к ближнему, альтруизм; склонность совершать необдуманные поступки; отсутствие честолюбия; доброта и незлопамятность; способность не ждать благодарности за свои дела и неумение быть благодарным другим; постоянная несдержанность любых проявлений характера; устойчивость к нервным расстройствам; оптимистичность.

Отталкивающие черты. Поверхностность, неспособность длительного сосредоточения на конкретном деле или мысли; постоянная спешка, перескакивание с одного дела на другое, разбросанность с тенденцией не доводить начатое дело до конца; легкомысленность, готовность идти на безудержный риск; грубость (без всякого зла); склонность к прожектерству и аморальным поступкам (без злого умысла и с готовностью сразу покаяться)[ ].

Конфликтогенные ситуации. Вынужденное одиночество, лишение свободного и разнообразного общения; внешнее ограничение двигательной активности; необходимость подчинения определенным систематическим требованиям; вынужденный отказ себе в чем-то интересном, новом, необычном; однообразная обстановка или монотонный труд, требующий тщательной и кропотливой работы; вынужденное безделье[ ].

Истероид

Внешность. Экстравагантная прическа, одежда, отдельные детали костюма. Любит ярлыки и фирменные знаки на одежде. Раб моды.

Манера держаться и двигаться. Шумная, эпатирующая, привлекающая внимание. Артистичен. Самостоятелен и независим.

Особенности общения с другими людьми. Любит публичные формы общения. Общается только с теми, кто им восхищается. Часто меняет круг общения.

Особенности характера. Стремление быть в центре внимания; тяга к аффектации и эпатажу; эгоизм; сосредоточенность мыслей на себе; ориентация только на собственные желания; завышенная самооценка; стремление «напрашиваться на комплимент»; энергичность; быстрое угасание после всплеска энергии; чрезвычайный рационализм; развитие чувственного начала в ущерб мыслительному; неустойчивость настроения; обидчивость; ранимость; чрезвычайное честолюбие; преувеличенные требования благодарности ближнего; вера в свою исключительность[ ].

Отталкивающие черты. Склонность к интригам, демагогии и оппозиционности при неудовлетворенном эгоцентризме; игра в вожака вместо настоящего лидерства; ненадежность, лживость и лицемерие; задиристость и бесшабашность; необдуманный риск (в присутствии зрителей); хвастовство несуществующими успехами; учет только собственных желаний; явно завышенная самооценка; обидчивость при задевании личности; склонность к острым аффективным реакциям.

Конфликтогенные ситуации. Вольное или невольное задевание его самолюбия; равнодушие со стороны окружающих, а тем более сознательное игнорирование его личности; критика его достижений, способностей и таланта; вынужденное одиночество или ограничение круга его общения, поклонников; не возможность проявить себя в полной мере; попадание в нелепое или смешное положение; отсутствие ярких событий и возможности проявить свои способности; вынужденное пребывание в постоянном психическом и/или физическом напряжении; удары по эгоцентризму, разоблачение его вымыслов, а тем более высмеивание[ ].

ШИЗОИД.

Внешность. Неаккуратен в одежде. В выборе ее зависит от окружающих.

Манера держаться и двигаться. Много и беспорядочно, неловко двигается, задевает предметы. Непластичен. Плохо развита моторика. Лицо неподвижное. На лице - грусть, уныние, погруженность во внутренний мир.

Особенности общения с другими людьми. Речь скандированная, плохо модулированная, с задержками и паузами. В общении весьма избирателен. Очень ограничен круг общения.

Особенности характера. Малая контактность и жизнь, свернутая во внутреннем мире; ярко выраженное мыслительное начало; богатство идей; безразличие к внешнему миру; нетребовательность; хорошая память; слабая энергичность; независимость эмоционального состояния от внешних причин; эмоциональная холодность; отсутствие честолюбия; неавторитарность; трудности с общением; возможная жестокость; ранимость[ ].

Отталкивающие черты. Замкнутость; эмоциональная холодность; рассудочность; эгоизм, равнодушие и черствость к чужой беде из-за не способности ее замечать; самолюбие и ранимость при критике его системы; малоактивность и малоэнергичность при интенсивной работе.

Конфликтогенные ситуации. Смена устоявшихся стереотипов, сложившихся привычек поведения; необходимость устанавливать неформальные контакты с окружающими, даже близкими людьми; необходимость разговора по душам; необходимость руководить другими людьми; необходимость выполнения интеллектуальной работы по заранее спланированным схемам и правилам; групповая и коллективная деятельность; вторжение посторонних людей в его внутренний мир[ ].

Психастеник

Внешность. Худой, астенического сложения, тихий, незаметный человек. Одет всегда аккуратно, чисто. За модой следит в меру. Страдает, если на нем концентрируют внимание.

Манера держаться и двигаться. Непластичен, у него не координированы движения, несколько неуклюж. Малоподвижен.

Особенности общения с другими людьми. Темп речи очень медленный, растянутый. Говорит всегда тихо, совершенно не умеет выступать перед аудиторией. Застенчив. Боится новых контактов. Не умеет производить впечатление. Ценит глубоко личностный контакт.

Особенности характера. Малая психоэнергетичность; неуверенность в себе; неспособность принять и отстоять свои решения; утомляемость от беспорядка; зависимость от внешнего мира; постоянная погруженность в размышления; вялость чувств и эмоций; вялая внешняя реактивность; негневливость; отсутствие смелости, но и агрессивности; склонность к непротивлению злу; ранимость, обидчивость; способность выражать сочувствие и соболезнование[ ].

Отталкивающие черты. Нерешительность; самокопание; безынициативность; склонность к бесконечным рассуждениям; наличие навязчивых опасений, идей и ритуалов; сознательные формализм и педантизм; вера в приметы; бесконечные сомнения в учете всех обстоятельств и последствий; ограничительное поведение: важнее избежать неприятностей и неудач, нежели добиться успеха; немедленное осуществление уже принятого решения, часто опрометчивого.

Конфликтогенные ситуации. Необходимость принятия самостоятельного решения; необходимость быстрого переключения с одного занятие на другое; выполнение задании без четких указании и инструкций; прямая критика его самого или его поведения; длительные физические или психические нагрузки; ответственность, особенно за других[ ].

Гипотимик

Внешность. Внешне похож на психастеника, однако менее аккуратен. На лице - выражение недовольства, расстройства, а не спокойствия.

Манера держаться и двигаться. Насторожен. Критически фиксирует внимание всех на отрицательных сторонах жизни.

Особенности общения с другими людьми. Общение признает как средство изложения жалоб, претензий. Любит потрясать слушающих его людей невероятными сообщениями.

Особенности характера. Слабая энергетичность; быстрая утомляемость; пониженный фон настроения; неустойчивая эмоциональность; ранимость и обидчивость; неудачливость.

Отталкивающие черты. Капризность и плаксивость; вялость; неуверенность в себе; застенчивость и пугливость; неспособность постоять за себя.

Конфликтогeнные ситуации. Открытые конфликты с необходимостью отстаивать свою точку зрения; насмешки над его слабостями ошибками, неумелыми действиями; вынужденное активное общение с большим количеством людей; необходимость быстрого переключения в работе или общении; необходимость проявить определенную силу воли; внезапное или длительное физическое и психическое напряжение[ ].

Сензитив

Внешность. Одет со вкусом, умеренно. Добродушное и внимательное выражение лица.

Манера держаться и двигаться. Предупредителен, следит за реакциями других. Исполнительный и преданный.

Особенности общения с другими людьми, Очень общителен, коммуникабелен.

Особенности характера. Тревожность, мнительность, страх; некоммуникабельность; эмпатия; доброта и отзывчивость; деликатность и умение быть благодарным; нетребовательность к людям; неспособность противостоять влиянию сильных личностей; повышенная ранимость; стыдливость и стеснительность[ ].

Отталкивающие черты. Мнительность; пугливость; замкнутость; склонность к самобичеванию и самоуничижению; растерянность в трудных ситуациях; повышенные обидчивость и конфликтность.

Конфликтогенные ситуации. Несправедливые подозрения или обвинения в неблаговидных поступках, особенно публично; критика или насмешки над ним или его поведением; открытое соперничество; постоянные проверки его деятельности или поведения; недоброжелательное внимание к нему; вынужденное одиночество; угроза репутации; невозможность поделиться своими переживаниями с другом[ ].

# Вывод

Можно выделить конфликтный тип личности, который характеризуется отсутствием соответствия между естественными потребностями, импульсами и целями воли, завышенной самооценкой и страхом не оправдать ее, не достигнуть тех целей, которые намечены в соответствии с завышенной самооценкой. Кроме того, имеет место деформация личности, патология психики, стереотипность отношений, поведения, взаимные предубеждения, психический дискомфорт, наличие неуверенности в себе и т.д. Само понятие «конфликтности личности» означает состояние готовности личности к конфликтам, ее степень вовлеченности в развитие конфликтов (Сулимова Т.С., 1996).

В психологии существуют концепции, суть которых состоит в признании биологической природной детерминации конфликтного поведения: человеческая природа агрессивна, конфликтна и изменить ее просто невозможно и поэтому конфликты неизбежны. Так, по утверждению Г. Зиммеля (1923), конфликт представляет не просто столкновения интересов, но нечто большее - нечто такое, что возникает на основе инстинктов враждебности. Подобные конфликты могут либо обострятся благодаря столкновениям интересов, либо смягчаться - как благодаря установлению гармонии отношений, так и благодаря инстинкту любви. Однако, в конечном итоге, считает Зиммель, одним из конечных источников конфликта является, по его мнению, биологическая природа людей – «актеров»[ ].

Как утверждают психологи, «борьба за лидерство» также может быть основой для зарождения конфликтов. И.А. Ильяева утверждает, что «серость никогда не примирится с гениальностью, будет стремиться к общению с ней, но постоянно вступать в скрытый или явный конфликт (Моцарт и Сальери). Но и две гениальности могут находиться в состоянии конфликтного общения, пытаясь утвердить свою неповторимость (Рафаэль, Микеланджело). Лишь дружеское общение, основанное на глубоком проникновении в духовный мир друг друга, бесконфликтно» (Ильяева И.А. Культура общения: опыт филосовско-методологического анализа. Воронеж: 1989 - 169 с., С. 77).

О конфликтности личности можно судить по характеристикам фрустрационных реакций. Зруетравдм - это особое психическое состояние, выражающееся в характерных особенностях переживания и поведения, вызываемых объективно непреодолимыми (или субъективно так воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению поставленной пели. Важной характеристикой поведения в таких ситуациях является фрустрационная толерантность, то есть способность противостоять различным жизненным трудностям, способность переживать неудачи[ ].

Люди с определенными характеристиками темперамента субъективно воспринимаются окружающими как лица с "тяжелым характером". Это низкая социальная эргичность, низкая социальная пластичность, высокими значениями предметной и социальной чувствительности. Данные характеристики темперамента как внутренние условия оказывают сильное влияние на восприятие различных противоречий и сложностей межличностных отношений.

Лица с данными характеристиками темперамента (по Г. Айзенку и В.М. Русалову) очевидно предрасположены к конфликтам.

Конфликтные личности в большинстве своем акцентуированы. (Б.П. Ганнушкин, С.Е. Епифанцев, Н.И. Конюхов).

Для конфликтных личностей свойственно экстрапунитивное реагирование, кроме того они склонны играть конфликтные социальные роли[ ].

# Список литературы

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Некоторые тенденции в динамике изучения конфликта. Социальные конфликты: многообразие, пути и способы преодоления; М., 2003.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.
3. Платонов Ю.П. Психология конфликтного поведения. – СПб.: Речь, 2009. – 544с.
4. Сельченок К.В. Прикладная конфликтология. Хрестоматия. – Харвест, 2003. – 624с.
5. Хасан Б.И. Конструктивная психология конфликта. - СПб.: Питер, 2003. – 250с.