

УДК 159.9.072

Першина Кристина Вячеславовна,

студентка 1 курса магистратуры Пензенского Государственного Университета

e-mail: kosmos.Crist@yandex.ru

РОЛЬ ТЕМПЕРАМЕНТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ САМООПРЕДЕЛЕНИИ

В статье представлен анализ изучения темперамента как важного психологического условия, которое влияет на успешность выбора профессии человека. Проведено эмпирическое исследование и выявлена взаимосвязь темперамента и профессии человека. Описано влияние темперамента на профессию человека и его профессиональное развитие. Так же приводится научный анализ понятия темперамент и профессиональное самоопределение.

Ключевые слова: темперамент, уровень нейротизма, интроверсия, экстраверсия, профессия, профессиональное самоопределение.

Pershina Kristina Vyacheslavovna,

1 Master's course student of Penza State University

e-mail: kosmos.Crist@yandex.ru

ROLE OF TEMPERAMENT IN PROFESSIONAL SELF-DETERMINATION

The article presents an analysis of the study of temperament as an important psychological condition that affects the success of a person's choice of profession. An empirical study has been carried out and the relationship between a person's temperament and profession has been revealed. The influence of temperament on a person's profession and his professional development is described. It also provides a scientific analysis of the concept of temperament and professional self-determination.

Key words: temperament, level of neuroticism, introversion, extraversion, profession, professional self-determination.

Профессиональное самоопределение – это самое значимое составляющее для жизни человека, поскольку от того верным ли будет его выбор будет зависеть интерес к работе. Данный выбор определяет будущее человека, а также его экономическое и социальное обеспечение. И поэтому

правильность выбранного пути во многом определяет успешность и удовлетворённость жизнью человека [6].

Каждая профессия требует от человека не только определенных навыков и умений. Очень значимым будет являться и набор психологических характеристики. Например гуманитарные науки имеют спрос на общительных и творческих людей. Важным будет также склонность к высокой эмпатии. Техническое направление предпочитают точных, пунктуальных и организованных людей. Данные критерии включают в себя индивидуальные характеристики человека, а именно - его темперамент [4].

Развитие темперамента зародилось еще в далёком прошлом. Наблюдаются в работах Древнегреческих мыслителей, философов и врачей, таких как Гален, Гиппократ. Именно эти ученые впервые заинтересовались индивидуальными особенностями людей, которые произрастают из их поведения.

Основоположником учения о темпераменте принято считать Гиппократа (460 – 370 гг. до н.э.). Согласно его мнению, которое в дальнейшем развилось в известную теорию, основа темперамента заключается в сочетании четырёх главных жидкостей: крови, слизи, жёлтой и чёрной желчи. Их соотношение обозначалось греками словом «красис», которое позднее было заменено латинским словом *temperamentum* – «соразмерность» [1].

В дальнейшем, выдающийся врач античности Клавдий Гален (ок. 130-200 гг. до н.э.), основываясь на работах Гиппократа, разработал свою теорию темпераментов. В своём учении он предположил мысль о том, что доминирующая в организме человека жидкость будет определять особенности поведения человека, а конкретно влиять на его темперамент [2].

Немецкий психиатр Эрнест Кречмер считал, что человек с определённым типом телосложения имеет определённые психические особенности. В своём труде «Строение тела и характер» в 1921 году, Кречмер выделил следующие типы телосложения:

1. Пикник (от греческого *rukpos* - толстый, плотный) – это человек среднего или ниже среднего роста, у него преобладает наличие выраженной жировой ткани, толстого тела и лица с круглым овалом.
2. Атлетик (от греческого *athlon* - борьба) – данный человек характеризуется высоким или средним ростом и атлетичным туловищем, широкими плечами и узкими бёдрами. Преобладает развитая мускулатура.
3. Астеник (от греческого *astenos* - слабый) или лептосоматик – человек высокого роста худощавый, с узкими плечами и длинными, худыми ногами и руками. Особенностью является хрупкое телосложение.
4. Диспластик (от греческого *dis* - плохо, *plastos* - сформированный) – человек, который отличается неправильным строением. Преобладает деформация телосложения, например, чрезмерный рост с короткими конечностями, маленький рост с большой стопой.

Изучением темперамента занимались советские психологи такие как Б. М. Теплов, В. Д. Небылицын, В. С. Мерлин. В основу своих работ они принимали исследования И. П. Павлова.

Отечественные психологи считали, что темперамент есть нечто иное как динамическая, не статичная и главенствующая основа личности. Например, В. Д. Небылицын, говорил о темпераменте как о характеристике индивида. А именно выделял его динамическую особенность психической деятельности: темп, ритм, интенсивность. Все эти характеристики образуют психическую деятельность человека.

Профессиональное самоопределение – процесс, которые характеризуется поиска главенствующего профиля своей деятельности. А также человек в результате своих способностей находит возможности в соответствии с требованиями, которые предъявляет профессия [3].

Результаты профессиональной деятельности показывают, что одинаковую работу одни и те же люди выполняют с разным качеством и разным количеством затраченных усилий. Любой человек имеет собственную скорость реакции, длительность обработки информации, чёткостью движений. У человека так же индивидуально и развитие внимания, памяти, мышления, уровня эмоциональной устойчивости и прочее. Можно сказать, что процесс освоения той или иной профессией будут влиять личностны характеристики человека.

Темперамент включает в себе индивидуальное свойства психики, от которых зависит темп психической деятельности человека. Это уже в свою очередь влияет на проявление во многих сферах деятельности, не зависимо от её цели, мотива или содержания. Индивидуальные характеристики личности, являются постоянными на протяжении всей жизни, они образуют тип темперамента, который уже составляет специфику поведения личности [5].

В зависимости от типа темперамента, человеку свойственен определённый тип деятельности, в том числе и профессиональной. Например, флегматики склонны к монотонной работе, которая выделяется в виде точности и правильности решений. Холерики наоборот отличаются низкой работоспособностью, им более свойственна разнообразная деятельность, предпочитая более энергичное и цикличное дело. Меланхоликов можно отнести к творческим личностям, предпочитающим искусство, у них развита большая чувствительность. Для них сложна работа, которая связана с постоянными стрессовыми ситуациями. Сангвиники будут хорошо себя чувствовать в инженерной сфере. Но они уступают флегматику по терпеливости.

Мы провели исследование в котором выборка исследования составила 50 человек, все работающие представители воспитательной и обещающей деятельности (35 женщин и 15 мужчин) средний возраст которых 37 лет.

В ходе эмпирического исследования использовались следующие методики: «Личностный опросник Ганса Айзенка» (EPI), предназначенный для диагностики ведущего типа темперамента и «Дифференциально-диагностический опросник» Е. А. Климова, позволяющий определить профессиональные предпочтения личности в соответствии с классификацией типов профессий.

Было выявлено процентное соотношение наших испытуемых: меланхолики - 9%, флегматики - 25%, сангвиники - 48%, холерики - 18%. В свою очередь меланхолики и флегматики выступают интровертами, отличающимся в степени нейротизма: меланхолический тип, в отличие от флегматического, эмоционально неустойчив. А сангвиники и холерики экстраверты.

Было выявлено, что большая часть флегматиков и холериков являются представителями психологического и психолого-педагогического профиля обучения. Меланхолики – преимущественно педагоги. Сангвиники не имеют однозначного преобладания в одной профессии.

При анализе данных, полученных в ходе проведения дифференциально-диагностического опросника Е. А. Климова, 27% респондентов выбрали сферу «Человек-художественный образ», 10% - «Человек-знаковая система», 43% - «Человек-человек», 8% - «Человек-техника» и 12% - «Человек-природа».

При соотнесении преобладающего типа темперамента, полученного в результате диагностики личностного опросника Г. Айзенка и профессиональных сфер, большинство холериков (42%) и меланхоликов (33%) предпочли сферу «Человек-художественный образ». У флегматиков в одинако-

вом соотношении доминирует сферы «Человек-художественный образ» (35%), у сангвиников – сфера «Человек-человек» (68%).

Согласно соотнесению полученных данных в ходе диагностики типа темперамента по тесту А. Белова и дифференциально-диагностический опроснику Е. А. Климова, холерики отдали предпочтение сфере «Человек-человек» (38%), меланхолики (33%) и флегматики (46%) – «Человек-художественный образ», сангвиники – «Человек-человек» (58%).

Таким образом, на основании проведённого эмпирического исследования можно сделать следующие выводы:

1. У сангвиников отмечается склонность к выбору деятельности, связанной со сферой «Человек-человек». Это можно объяснить тем, что у представителей в большей степени преобладает экстраверсия экстраверсия. Такие люди очень общительные, с гибким поведением и высокой социальной адаптацией. Сангвиники, могут похвастаться яркой мимикой и легким вхождением в любой коллектив. Они эмоционально устойчивы и способны к сохранению долгой работоспособности, но только в том случае, если у них есть личная заинтересованности в этом. Согласно классификации, сангвиникам подходят следующие профессии, соответствующие типу «Человек-человек» - воспитатель, преподаватель, юрист, журналист, врач, менеджер, официант и т.д. При оценке типов профессий, у сангвиников выявлены низкие показатели в сферах «Человек-природа» и «Человек-техника».

В целом же сангвиники достаточно пригодны для любой профессии – они могут найти себя практически в любой деятельности, но на это влияет их активная заинтересованность.

2. У холериков преобладают сферы «Человек-природа» и «Человек-художественный образ». К данным типам деятельности относят: менеджер, юрист, официант, архитектор, актёр, музыкант и т.д. Данный выбор объясняется высоким типом экстраверсии, склонностью к инициативе и

поощрению. Холерики добиваются большого успеха в работе, где преобладает активность эмоциональная и техническая, а также где нужно взаимодействовать с людьми.

Наименьшие показатели выявлены в профиле «Человек-знаковая система». Из-за их импульсивности и эмоциональности, которая мешает сосредоточиться на работе и довести начатое дело до конца. Низкие показатели наблюдаются в таких сферах как бухгалтер, программист, экономист, юрист и др.

3. Ведущими типами профессий среди флегматиков выступают «Человек-техника» и «Человек-знаковая система». В соответствии с классификацией Е. А. Климова, к ним относятся: программист, бухгалтер, конструктор, юрист, оператор ЭВМ, инженер, водитель и так далее. Флегматикам свойственна эмоциональная устойчивость, стрессоустойчивость, точность, сдержанность, стабильность в выполняемой работе. Для данного типа темперамента важна работа по чёткому плану и структуре, в котором есть конкретные сроки выполнения работы. Любые сферы, где проявляется импровизация или частая смена работы может вызвать флегматика трудности.

4. Меланхолики, согласно опроснику Е. А. Климова, отдают предпочтение сфере «Человек-художественный образ». В привычных условиях, меланхолики отличаются сдержанностью и уверенностью, однако в стрессовых и неблагоприятных обстоятельствах они могут стать более тревожными, у них могут проявиться различные страхи и сомнения по поводу выполняемой деятельности. Из-за высокого показателя интроверсии, представители темперамента продуктивны в деятельности, требующей внимания к особым, более точным деталям. У них хорошо развита наблюдательность, а влечение к большому количеству общения отсутствует. Этим объясняется выбор большинства респондентов-меланхоликов таких профессий, как бухгалтер, программист, аналитик и прочее.

Список литературы

1. Ильинский С.В. Взаимосвязь личностных характеристик выпускника школы с его профессиональной направленностью / С. В. Ильинский, М. В. Копылова // Вестник СаГА. Серия: Психология. – 2012. - № 2. – с. 25-38.
2. Казакова Е. В. Психология: учебное пособие / Отв. Ред. Е. В. Казакова, М. В. Корехова, Э. В. Леус; Вес (Арктич.) федер. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Архангельск: Издательство «РАО», 2018. – 237 с.
3. Климов В.М. Динамика психофизиологических и социально-психологических характеристик студентов вуза разных профилей обучения/ В. М. Климов, Н. И. Айзман // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2018. - №3. – с. 93-101.
4. Маклаков А. Г. Общая психология: учебник для вузов / Анатолий Геннадьевич Маклаков. – Спб.: Питер, 2016. – 583 с.
5. Немов, Р.С. Общая психология. В 3-х т. Общая психология: Учебник / Р.С. Немов. - М.: Юрайт, 2017. - 242 с.
6. Осин Р. В. Индивидуально-психологические особенности личности, влияющие на успешность овладения профессии сотрудника полиции / Р. В. Осин // Вестник Московского университета МВД России. - 2020. - № 3 - 260-263 с.

References

1. Il'inskij S.V. Vzaimosvyaz lichnostnyh harakteristik vpusknika shkoly s ego professionalnoj napravlennostyu. S. V. Ilinskij, M. V. Kopylova. Vestnik SaGA. Seriya: Psihologiya. – 2012. - № 2. – P. 25-38.
2. Kazakova E. V. Psihologiya: uchebnoe posobie. Otv. Red. E. V. Kazakova, M. V. Korekhova, E. V. Leus; Ves (Arktich.) feder. un-t im. M.V. Lomonosova. – Arhangelsk: Izdatel'stvo «RAO», 2018. – 237 p.

3. Klimov V.M. Dinamika psihofiziologicheskikh i socialno-psihologicheskikh harakteristik studentov vuza raznyh profilej obucheniya. V. M. Klimov, N. I. Ajzman. Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2018. - № 3. – P. 93-101.
4. Maklakov A. G. Obshchaya psihologiya: uchebnik dlya vuzov. Anatolij Gennadevich Maklakov. – Spb.: Piter, 2016. – 583 p.
5. Nemov, R.S. Obshchaya psihologiya. V 3-h t. Obshchaya psihologiya: Uchebnik. R.S. Nemov. - M.: YUrajt, 2017. - 242 p..
6. Osin R. V. Individualno-psihologicheskie osobennosti lichnosti, vliyayushchie na uspehnost' ovladeniya professii sotrudnika policii. R. V. Osin. Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii. - 2020. - № 3 - 260-263 p..