

## ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ С РАЗНЫМИ ТИПАМИ АКЦЕНТУАЦИЙ

**Арпентьева Мария Равильевна**

*Д.псих.н., доцент, Калужский государственный  
университет имени К. Э. Циолковского  
mariam\_rav@mail.ru*

### THE FEATURES OF COMMUNICATION BETWEEN PEOPLE WITH DIFFERENT TYPES OF ACCENTUATIONS

**M. Arpentieva**

*Summary.* In recent years the process of integration of different areas of psychological knowledge, one of the leading roles in which played social psychology. Especially important is the attempt to integrate the socio-psychological context of human studies, for example, in the process of communicating with other people and approaches typical of traditional psychology of personality and individual differences. To this type of work is adjacent and this article is another attempt to integrate studies in two areas — the psychology of the individual, in particular, its section such as the theory of accentuation, and social psychology — on the example of analysis of features of communication.

*Keywords:* types of accentuation, features of communication, social psychology, conflict interaction.

*Аннотация.* В последние годы осуществляется процесс интеграции различных областей психологического знания, одну из ведущих ролей в которой играет социальная психология. Тем более значимой является попытка интеграции социально-психологического контекста изучения человека, например, в процессе его общения с другими людьми и подходов, типичных для традиционной психологии личности и индивидуальных различий. К этому же типу работ примыкает и данная статья — еще одна попытка интеграции исследований в двух проблемных областях — психологии личности, в частности, такого ее раздела как теория акцентуаций, и социальной психологии, — на примере анализа особенностей общения.

*Ключевые слова:* типы акцентуаций, особенности общения, социальная психология, конфликтное взаимодействие.

**П**роблема общения также находится в стадии активной разработки, нуждается не только в обобщении, но и в дальнейших исследованиях. На этом фоне проблема особенностей общения акцентуированных личностей оказывается еще менее разработанной. Поэтому в нашей работе особое внимание уделяется поведению людей, имеющих акцентуации. Особенно — изучению проявлений этих особенностей в конфликтных ситуациях, что объясняется тем, что конфликтное взаимодействие анализируется нами как одна из типических ситуаций проявления «уязвимости» акцентуированных субъектов, и, кроме того, часто приводит к заострению выраженных черт.

Наша работа посвящена изучению весьма интересной, но недостаточно разработанной проблемы — проблеме особенностей общения людей с разными типами акцентуаций. Она представляет собой попытку обратиться к сопоставительному анализу нескольких рядов понятий, в том числе — понятий «личность» и «характер», «мышление и общение», рассмотреть «акцентуацию» не только с точки зрения деструктивных аспектов ее возникновения и развития, но и с точки зрения того, какие функции акцентуация выполняет в общении личности, в различающихся по мере психологической стереотипности и конфликтности ситуаций.

Осуществленное исследование — попытка глубокого постижения функций акцентуации в функциониро-

вании и развитии личности, осмысления как внешних, поведенческих, так и внутренних, когнитивных и эмоциональных аспектов акцентуаций. Это предполагает необходимость не только глубже проанализировать проявления «неадекватности» и «неточности» своего поведения и общения, но увидеть сильные стороны, понять, какие именно способы общения и подходы к оценке происходящего в общении будут для людей с тем или иным типом акцентуаций и окружающих их людей более продуктивными.

В нашей работе общение людей с различными типами акцентуаций, в том числе их действия в конфликтных ситуациях, в существующих работах рассматриваются не только с точки зрения внешних (поведенческих) проявлений, а в единстве с внутренними (интеллектуальными, эмоциональными, волевыми, мотивационными) характеристиками, т.е. в контексте теории о «стилях». На уровне эмпирического анализа речь идет о попытке совместного анализа стиля общения (внешней коммуникации) и мышления (внутренней коммуникации). Для этого нами выбрана диагностико-коррекционная система стилей мышления и общения Алексеевой А. А., и Громова Л. А. (1993). В этой системе стили мышления трактуются как индивидуально-типологические особенности человека, проявляющиеся в общении, как способ, с помощью которого человек строит свои отношения с другими людьми в той или иной деятельности. Таким

образом, стиль внутренней коммуникации или общения проявляется и во внешней коммуникации: например — в лингвистических стратегиях акцентуированных субъектов. Особенности мышления субъекта неизбежно проявляются в особенностях его общения. Поэтому можно говорить о стилях общения характерных для приверженных к тому или иному стилю мышления людей, особенно — у акцентуированных личностей. Кроме того, разделяя представления традиционного подхода, рассматривающего акцентуации как болезненную уязвимость человека к внешним воздействиям, как форму, граничащую с психической патологией, нам бы хотелось показать, что акцентуации это еще и проявление индивидуальности, неповторимости в человеке.

Целью проведенного нами в данной статье исследования стало изучение особенностей общения людей с различными типами акцентуаций и разработку коррекционно-развивающих рекомендаций.

Методами данного исследования стали теоретический анализ имеющихся психологических исследований проблемы и пограничных областей, методы наблюдения и опроса, тестовые методики. В исследовании мы используем следующие методики.

1. Личностный опросник Р. Кэттела (16 PF), дающий разнообразную комплексную оценку степени развитости психологических свойств личности.

2. Опросник Мини-Мульт (сокращенный вариант Миннесотского многомерного личностного перечня MMPI), измеряющий свойства личности с различными типами психопатических проявлений.

3. Опросник К. Леонгарда — Г. Шмишека, служащий для определения акцентуаций характера и типа характера человека;

4. Опросник «Стили мышления», выявляющий систему интеллектуальных, интерактивных и лингвистических стратегий и отдельных операций, к которым личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей (от системы ценностей и мотиваций до акцентуированных характерологических свойств);

5. Тест К. Томаса, предназначенный для описания поведения личности в конфликтной ситуации.

Группа респондентов состоит из 35 человек, женского пола — 23, мужского — 12. Со средним образованием — 2 человека, со средне-специальным образованием — 11 человек, с неоконченным высшим образованием — 7 человек, с высшим образованием — 15 человек. Возраст испытуемых от 21 до 35 лет. Средний возраст — 29 лет.

В течение года проводилось наблюдение: «свободное», по критериям, выработанным в ходе исследования, а также структурированное — по схеме, предложенной А. А. Алексеевым и Л. А. Громовой. Критерии, выбранные для наблюдения, были следующими: легкость установления контактов, коммуникативная активность человека в группе, интенсивность и инициативность в общении, технико-коммуникативное мастерство общения, поведение в конфликтных ситуациях, особенности служебного и семейного общения. Результаты были занесены в дневник наблюдения и использованы при составлении сводной таблицы для определения типа акцентуации каждого респондента

Анализ и интерпретация полученных данных позволили получить следующие результаты. Среди респондентов изученной выборки 14% имеют тенденции к психопатическим проявлениям, 49% — акцентуированные черты, 37% — относятся к так называемой «норме» и имеют вариативные черты характера и личности.

Такое распределение подтверждает наше предположение о том, что, примерно половина взрослого населения имеет акцентуированные черты и небольшую их часть составляют психопатии. У респондентов данных подгрупп также наблюдаются различные по интенсивности и характеру особенности стилей мышления и общения, а также особенности определяющиеся возрастом, уровнем образования, социально-психологическими условиями.

То, что средний возраст у респондентов имеющих акцентуации (29 лет) меньше, чем у респондентов без акцентуаций (31 год) может говорить о зависимости выраженности определенных черт характера и личности от возраста. Возможно, становясь старше, человек справляется с трудностями, связанными с акцентуациями и приходит к тому, что выраженность черт характера и личности уже не переходит за грань вариативности.

Процентные соотношения мужчин (33%) и женщин (78%), имеющих акцентуации с общим количеством мужчин и женщин в группе позволяют сделать предположение о том, что наличие акцентуаций больше характерно для женщин, чем для мужчин.

Процентное преобладание в группе респондентов, не имеющих акцентуаций, более высокого образования (69% по сравнению с 54% с высшим и неоконченным высшим образованием) может говорить о зависимости выраженности отдельных индивидуально-психологических свойств от уровня образования. Возможно, более высокое образование, также как и более разнообразный опыт, приходящий с возрастом, позволяет людям справ-

**Сравнительные данные  
о частоте встречаемости стилей мышления**

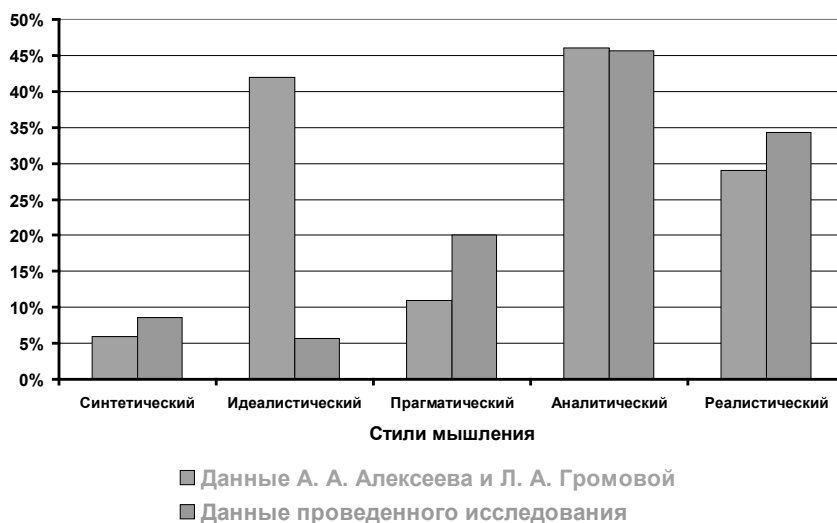


Рис. 1

**Распределение средних значений результатов  
теста Р. Кэттелла**

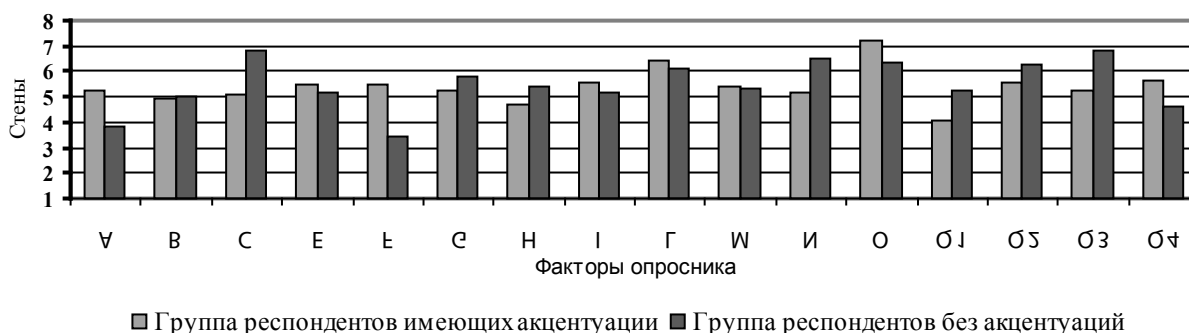


Рис. 2

ляться с чрезмерной выраженностью черт характера и личности. Уровнем образования можно объяснить и предпочтение — пренебрежение различными стилями общения. В исследованиях авторов опросника «Стили мышления» принимало участие «много преподавателей вузов (по меньшей мере, с кандидатской степенью)», среди респондентов нашего исследования законченное высшее образование имеют только 43%. Можно предположить, что использование идеалистического стиля характерно для людей с более высоким образованием, а прагматического — с более низким.

То, что большинство респондентов с неоконченным высшим образованием имеют акцентуации, а именно 6 человек из 7, (эмоциональность, тревожность) позволяет предположить, что эмоциональная и тревожная акцентуации являются помехой в успешном завершении

образования и наоборот, незаконченное образование и связанные с этим трудности и неудовлетворенность провоцируют проявление заостренных черт характера.

Различия в результатах авторов опросника «Стили мышления» и данного исследования, возможно, объясняются и социально-историческими условиями. За десять лет, прошедших со времени публикации данных А. А. Алексева и Л. А. Громовой наше общество, а вслед за ним и мышление людей, изменилось, и более приемлемым оказался прагматический стиль мышления, идеалистический же стиль, на наш взгляд, не заслуженно мало стал использоваться в общении и мыслительных стратегиях людей.

Анализ различий между результатами групп респондентов с акцентуациями и без акцентуаций по-

**Сравнительные данные  
по профилям опросника "Стили мышления"**

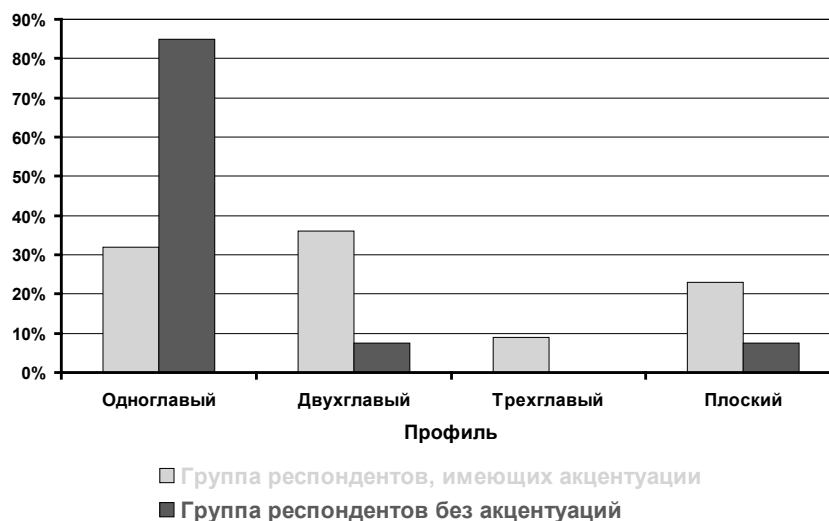


Рис. 3

**Сравнительные данные  
о частоте встречаемости стилей мышления**

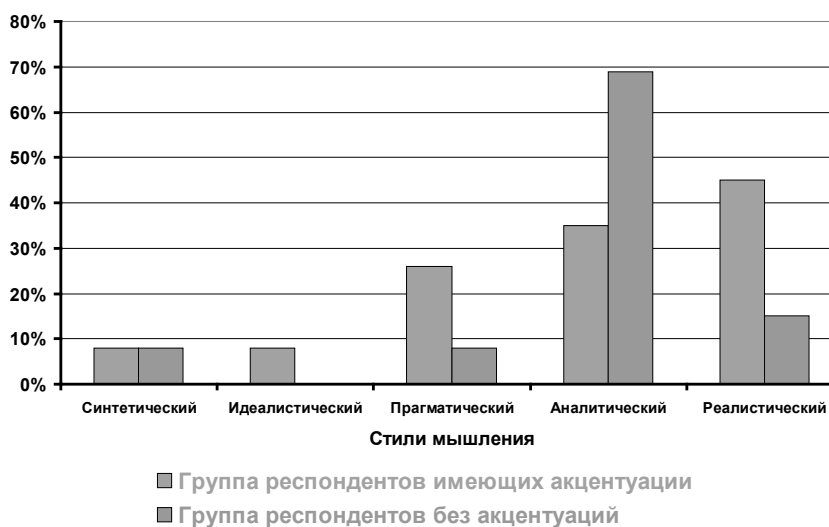


Рис. 4

зволил выявить следующее. В группе респондентов имеющих акцентуации по сравнению с группой респондентов без акцентуаций более выражены такие черты, как тревожность, за счет демонстративного и тревожного типов, ( $O = 7,1: 6,3$ ); консервативность ( $Q1 = 4,0: 5,2$ ); общительность, за счет эмоционального и демонстративного типов, ( $A - 5,2: 3,8$ ); напряженность ( $Q4 = 5,6: 4,6$ ); менее выражены такие черты, как эмоциональная устойчивость ( $C - 5,0: 6,8$ ); сдержанность ( $F = 5,5: 3,4$ ); дипломатичность ( $N = 5,1: 6,5$ ); самоконтроль ( $Q3 = 5,2: 6,8$ ).

Сравнивая данные в группах респондентов с акцентуациями и без акцентуаций по профилям опросника «Стили мышления» можно отметить следующее. У респондентов, имеющих акцентуации по сравнению с респондентами без акцентуаций в 2,5 раза меньше имеющих «одноглавый» профиль по стилям мышления и общения, в 4,5 раза больше имеющих «двухглавый» профиль, «трехглавый» же профиль имеют только лица с акцентуациями. По мнению авторов методики, наличие «двухглавого» профиля характеризуется большей разносторонностью их обладателей, по сравнению

**Распределение средних значений  
опросника "Стили мышления"**

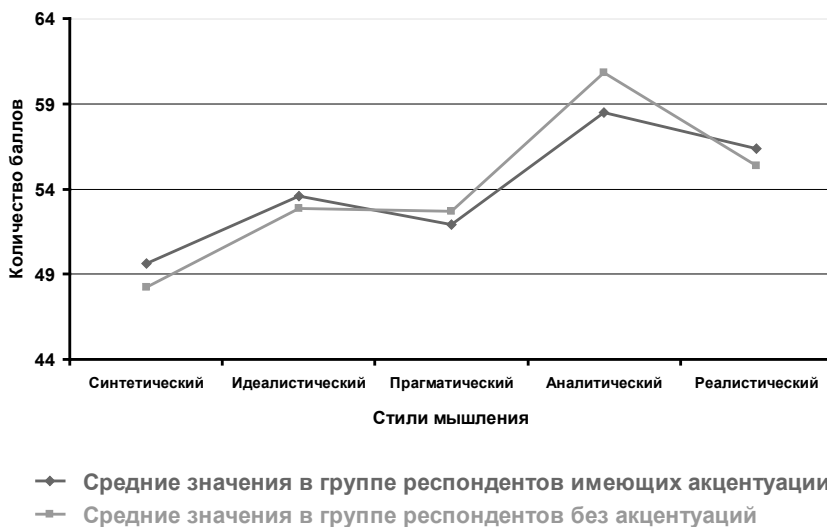


Рис. 5

**Средние значения результатов  
по тесту К. Томаса**

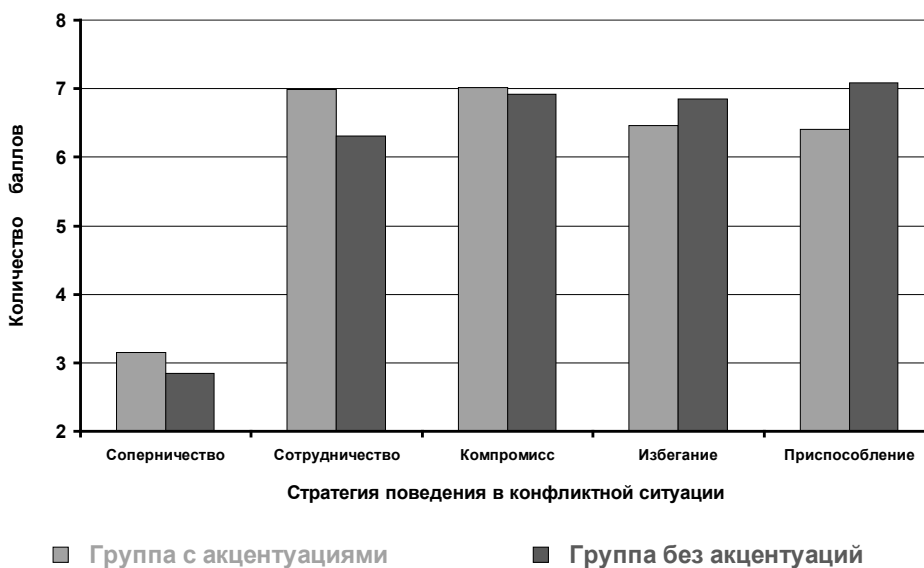


Рис. 6

с имеющими «одноглавый» профиль. Интеллектуальный стратегический арсенал «трехглавых» еще шире, чем у представителей «чистых» стилей и «двуглавых». Иными словами, имеющие «двуглавые» и «трехглавые» профили при прочих равных условиях оказываются более разнообразными в своих подходах, гибкими, как в понимании, так и в реагировании на поведение других людей и происходящие события. Такой характер распределения профилей в данной группе еще раз подтверждает предпо-

ложение о том, что при благоприятных обстоятельствах человек с акцентуацией может добиться даже более серьезных успехов, чем другие.

Однако в группе респондентов с акцентуациями количество лиц, имеющих «плоский» профиль в три раза больше, чем в группе без акцентуаций. Как считают авторы опросника наличие «плоского» профиля по стилям мышления и общения говорит о том, что человек,

прибегает к тому или иному набору стратегий либо под давлением обстоятельств, либо более или менее случайно, не осознавая и не обосновывая свой выбор. Поэтому конкурировать в различных ситуациях с представителями «чистых», «двуглавых» и «трехглавых» профилей данным лицам бывает достаточно трудно. Таким образом, полученное соотношение подтверждает предположение о повышенной уязвимости к определенному роду воздействиям у людей, имеющих акцентуации.

Примерно такая же картина возникает при рассмотрении сравнительных данных о частоте встречаемости стилей мышления и общения. Группа респондентов, имеющих акцентуации, отдавая предпочтение реалистичному стилю, довольно часто использует и другие стили мышления и общения. В группе респондентов без акцентуаций заметно довлеющее предпочтение аналитического стиля мышления и общения.

Средние значения баллов по стилям мышления и общения в группе респондентов с акцентуациями не выходят из зоны неопределенности (от 49 до 59 баллов), т.е. невозможно говорить, что люди с данными типами акцентуаций предпочитают какой-либо из стилей мышления и общения. В основном это происходит за счет лиц с эмоциональной акцентуацией. Это может объясняться тем, что люди с эмоциональной акцентуацией имеют более низкий уровень рефлексии, по сравнению с респондентами без акцентуации. Им трудно задумываться над тем, как происходит их процесс мышления. Возможно, есть определенная связь с выраженностью такой характерной для них черты, как экстраверсия. В группе респондентов, не имеющих акцентуаций, среднее значение по аналитическому стилю мышления входит в зону предпочтения (от 60 до 65 баллов), а среднее значение по синтетическому стилю входит в зону пренебрежения (от 43 до 48 баллов). Что позволяет сделать предположение о распространенности среди людей, не имеющих акцентуаций, аналитического стиля мышления.

По результатам теста К. Томаса в группе с акцентуациями несколько выше количество выбравших такое в большинстве случаев деструктивное поведение в конфликтной ситуации как соперничество, чем в группе респондентов, акцентуаций не имеющих. Но настолько же выше и количество людей, выбравших более конструктивное поведение — стратегию сотрудничества, преобладающую в этой группе. В целом по группе респондентов имеющих акцентуации несколько выше направленность на свои интересы в конфликте, тогда как в группе без акцентуаций — на интересы партнера.

Таким образом, выявленные особенности общения людей с различными типами акцентуаций, а именно использование людьми с акцентуациями как наиболее

конструктивных, так и наиболее деструктивных моделей поведения в конфликтных ситуациях, использование ими как наиболее, так и наименее продуктивных комбинаций стилей мышления и общения, при благоприятных обстоятельствах позволяют человеку с акцентуацией добиться больших успехов, чем человеку, не имеющему акцентуаций. Однако, при постоянном воздействии на места «наименьшего сопротивления» он становится повышено уязвимым.

Больше половины респондентов с акцентуациями имеют несколько акцентуированных черт. Среди респондентов имеющих несколько акцентуированных черт часты сильные предпочтения стилей мышления, что может говорить об акцентуированности нескольких индивидуально-психологических свойств. Возможно, существует определенная связь между разными типами акцентуаций и перспективой данного исследования будет изучение корреляционных связей между шкалами опросников.

Предварительно, по данным проведенного анализа, осуществленного нами, можно заключить, что гипотеза исследования о существовании взаимосвязи особенностей общения и определенных акцентуаций во многом подтверждается. Целый ряд акцентуаций связан с реализацией тех или иных особенностей общения. Проведенное исследование позволило составить описания особенностей общения людей с эмоциональным, демонстративным и тревожным типами акцентуаций, а также наметить основу для описания особенностей общения людей с экзальтированным, возбудимым, циклотимным типами акцентуаций.

Например, анализ результатов по группе респондентов с эмоциональной акцентуацией позволил выделить две подгруппы. Респонденты первой подгруппы — это люди, которые отдают предпочтение прагматическому и реалистическому стилям общения. Это уверенные в своих силах и возможностях люди, иногда даже излишне самоуверенные. Они быстро принимают решения, однако могут братья и за непосильные для них дела. Довольно часто они добиваются своих интересов в ущерб другим людям, бывают нечувствительны к неодобрению группы и тем самым могут вызывать к себе антипатию и провоцировать конфликтные ситуации. Они активны в общении, легко вступают в контакт, жизнерадостны, не лишены лидерских качеств. Для них характерны богатство и яркость эмоциональных проявлений в общении, отзывчивость, непринужденность. Обычно они спокойны, расслаблены, открыты, откровенны и прямолинейны. Акцентуацию, характерную для этой подгруппы можно отнести к скрытому типу. Скорее всего, их эмоциональность объясняется большим диапазоном эмоциональных состояний, особенно в кри-

тических ситуациях, способностью остро реагировать на угрозу, радостные и печальные события, легко загораются общими для группы увлечениями. Безусловно, требуется увеличение выборки; дальнейшие исследования должны быть направлены на изучения характера эмоциональности этих людей, слабых и сильных сторон их личности.

Респонденты второй подгруппы — это люди, которые не отдают предпочтения ни одному из стилей мышления. Они прибегают к тому или иному набору стратегий либо под давлением обстоятельств, либо случайно, не осознавая и не обосновывая свой «выбор». Возможно, они одинаково хорошо владеют стратегиями всех стилей мышления, хотя встречается это довольно редко. В конфликты вступают редко, играют в них пассивную роль, чаще выбирают компромиссное решение споров. Это приятные в общении, добрые и мягкосердечные люди, которые легко ладят с окружающими. Однако они импульсивны, подвержены чувствам, бывают подавлены чем-то, тревожны, могут недооценивать свои возможности. Данные по этой подгруппе позволили сделать следующие предположения возможно, данные по этой подгруппе говорят о так называемом эмоциональном типе общения, характерном для людей с эмоциональным типом акцентуации; возможно, что эти респонденты не отдают предпочтения ни одному из стилей мышления, объясняется их низким интеллектуальным уровнем, хотя это не подтверждается при рассмотрении их результатов по шкале интеллекта опросника Р. Кэттелла; возможно члены данной подгруппы имеют низкий уровень рефлексии, им трудно задумываться над тем, как происходит их процесс мышления. Дальнейшие исследования требуют увеличения выборки, применения методик для определения и соотношения таких параметров как предпочитаемый тип общения (познавательного и эмоционального), экстравертированность — интровертированность, уровнем рефлексии и эмпатии и т.д.

Данные по группе с демонстративным типом акцентуации говорят о том, что их поведение в конфликтных ситуациях довольно продуктивно и направленно как на свои интересы, так и на интересы соперника. Они очень редко уходят от конфликта, предпочитая более конструктивное поведение. С одной стороны эти люди обладают хорошо развитыми навыками общения, практически всегда готовы к сотрудничеству, естественны. С другой стороны, они проявили такие качества как настороженность, раздражительность, мнительность, подозрительность, осторожность. Склонны к самопрекам, недооценивают свои возможности. Возможно, их демонстративность — прикрытие неуверенности в себе, потребности во внимании похвале, склонности недооценивать свои возможности

Респонденты с возбудимым типом акцентуации предпочитают реалистический и игнорируют синтетический стили мышления. Их нежелание ни приспособливаться, ни тем более доминировать в конфликтной ситуации приводит к наиболее частому использованию ухода от конфликта. Хотя они и не испытывают трудностей в общении, активно вступают в контакты. В отношениях с людьми настойчивы, раздражительны, не терпят конкуренции. Они самостоятельны и независимы, в своих действиях и поступках не считаются с общественным мнением, могут быть мнительными, подозрительными, осторожными. Для них вероятна склонность к невротическим расстройствам, подверженность чувствам, эмоциональная нестабильность. Они бывают озабочены, тревожны, подавлены, могут тяготиться дурными предчувствиями, склонны все усложнять, не любят перемен.

Респонденты с циклотимным типом акцентуации предпочитают аналитический стиль мышления и общения. Это может объясняться их способностью компенсировать трудности связанные с акцентуацией, достаточно хорошо владеть сильными сторонами своего характера и личности для того, чтобы использовать стиль мышления больше характерный для людей акцентуаций не имеющих. Возможно, их акцентуации выражены не настолько сильно, чтобы были заметны отличия в стилях мышления и общения от стилей людей акцентуаций не имеющих. В контактах эти люди формальны, замкнуты, не интересуются жизнью окружающих. Им трудно контролировать эмоции и импульсивные влечения. Они подвержены чувствам, не постоянны, беспокойны, неусидчивы. Их эмоциональная неустойчивость характеризуется частыми сменами настроения, раздражительностью, неусидчивостью. Они не уверены в своих силах, сдержанны в выражении чувств, хотя и имеют сверхчувствительную нервную систему. Они избегают больших компаний, держатся обособленно, осторожны и подозрительны. Они ориентированы на собственные желания, не любят перемен, консервативны.

В группе с циклотимным типом акцентуации особенно выражен отказ от такого поведения, как соперничество и предпочтение приспособления. Довольно часто в этой группе используются и избегание, и компромисс, т.е. таким людям свойственно вести себя и в конфликтных ситуациях по-разному, в зависимости от преобладающих либо гипертимичных, либо дистимичных черт.

По результатам эмпирического и теоретического исследования была разработана программа коррекционной работы с людьми, имеющими различные типы акцентуаций.

Описывая упражнения для развития ряда важнейших стратегий и навыков пяти стилей мышления, А. А. Алек-

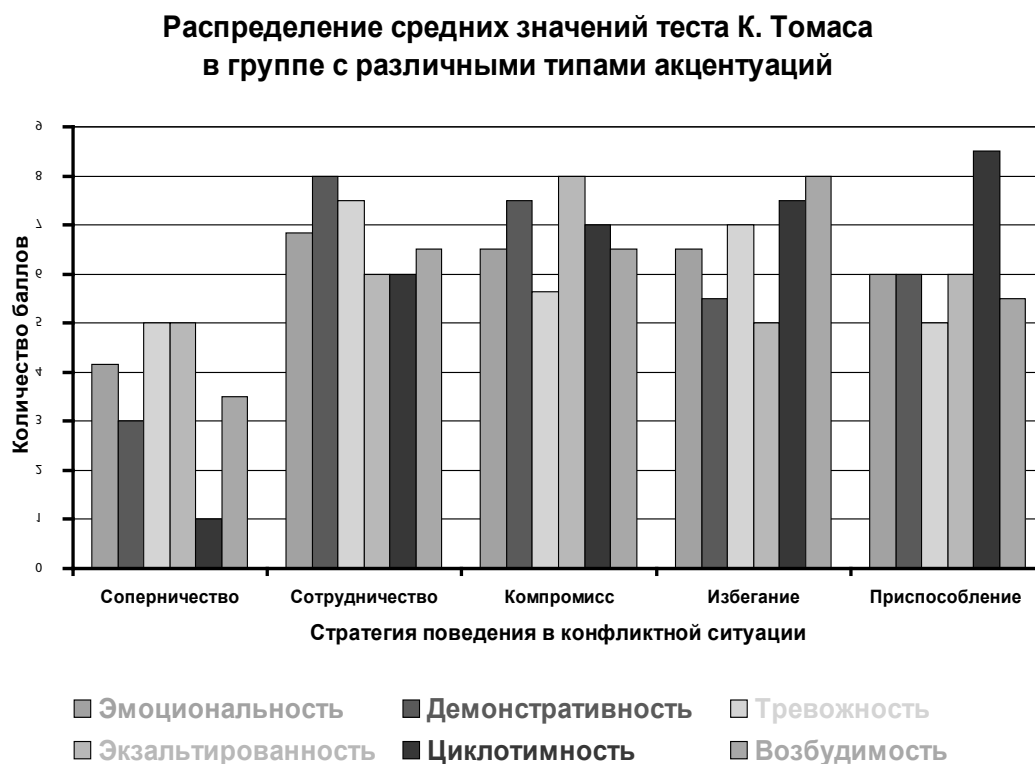
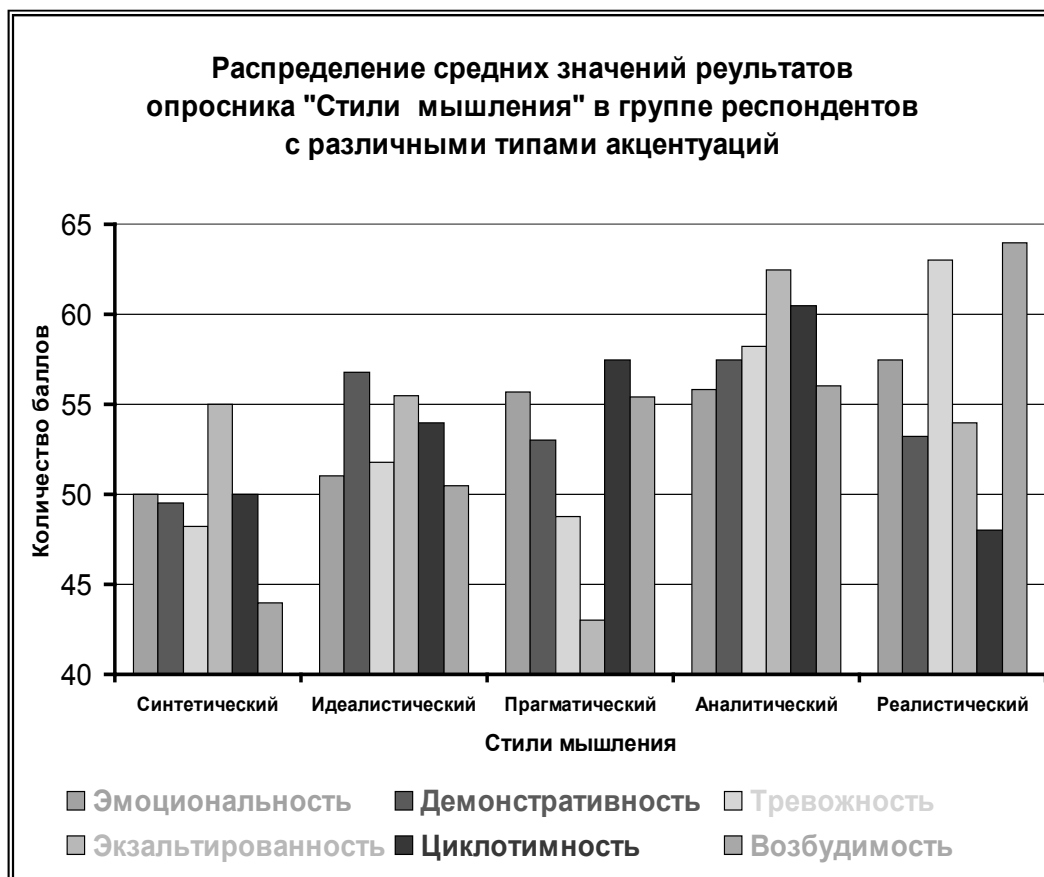


Рис. 7



сеев и Л. А. Громова предназначают их, прежде всего индивидуальному освоению. Они должны быть включены в обыденное поведение и повседневную деятельность. И это выгодно тем, что человеку для освоения этих упражнений не придется «сидеть за партой». Но понимая, как трудно порой отвлечься от дел и заняться самосовершенствованием без какой-либо поддержки со стороны, в одиночку, как трудно выделить время и не забывать применять упражнения регулярно, мы, используя наработки авторов, несколько перестроили упражнения для того, чтобы включить их в единую программу тренинга общения.

Поскольку наше исследование является пилотажным, выбранная тема требует дальнейшего изучения в направлении увеличения выборки, более тщательного подбора и разработки авторских методик. Данные, полученные с помощью довольно большого комплекса многофакторных методик, нуждаются в более подроб-

ном анализе взаимосвязей в системе акцентуация — стиль мышления — стиль общения, и выявление более четкой картины слабых и сильных сторон характера и личности людей с различными типами акцентуаций, а также их возможностей и ограничений в организации продуктивного общения. Перспективой нашего исследования будет и более подробный анализ взаимосвязей социально-исторических условий — распространенности стилей мышления и общения — распространенности и выраженности характерных для них черт характера и личности человека, а также более тщательное изучение связей уровня образования с определенными стилями мышления и общения и степенью акцентуированности черт характера и личности их обладателей. Среди респондентов нашего исследования есть десять супружеских пар, и было бы интересно продолжить исследование, подробней изучив особенности внутрисемейного общения людей с различными типами акцентуаций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.А., Громова Л. А. Поймите меня правильно. — С.-Пб.: Эконом. шк., 1993. — 352с.
2. Леонгард К. Акцентуированная личность. — Киев: Выща школа, 1989. — 357с.
3. Леонтьев А. А. Психология общения. — Тарту: Изд-во Тартусского университета, 1974. — 218с.
4. Практикум по психодиагностике. Психодиагностика мотивации и саморегуляции. — М.: МГУ, 1990. — 160с.
5. Практическая психодиагностика и психологическое консультирование / Под. ред. Т. Ю. Синченко, В. Г. Ромек. — Ростов-на-Дону: Южно-Российский гуманитарный университет, 1998. — 1998. — 280с.
6. Собчик Л. Н. Введение в психологию индивидуальности: теория и практика психодиагностики. Автореферат диссертации в форме монографии представленной на соиск. уч. степ. докт. психол. наук- М.: МГУ, 1999. — 43с.
7. Психологические трудности общения: диагностика и коррекция. Ростов-на-Дону, 1990. — 206 с.

© Арпентьева Мариям Равильевна ( mariam\_rav@mail.ru ). Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского