**9. Характер, акцентуации характера.**

*Черту личности* понимают как устойчивую предрасположенность к определенному поведению, сложившуюся либо в силу наличия определенных потребностей, мотивов или интересов (мотивационные черты), либо в силу наличия определенных привычек, установок (стилевых особенностей поведения).

Первая попытка классификации характеров, принадлежит Платону, который создал типологию характеров основанных на этических принципах.

В конце XIX в. появляются две интересные работы по проблеме характера: книга Ф. Джордано «Характер с точки зрения тела и генеалогии человека» и книга Ф. Полана «Психология характера».

В начале XX в. Н. Лосский предлагает свою классификацию характеров в зависимости от уровня воли и преобладания стремлений. Он делит людей на типы: **чувственный, эгоцентричный** и **сверхличный.** Сверхличный тип отличается преобладанием сверхличных стремлений, источник которых лежит не в потребностях организма, а в факторах высшего порядка: религиозных, научных, эстетических. Эти люди действуют как бы не от себя, а от лица высшей воли.

В начале XX в. А. Ф. Лазурский впервые предложил создать психосоциальную классификацию характеров, которая учитывает не только субъективные особенности людей, но и их мировоззрение, их «социальный аспект».

Дальнейшие исследования приводили к обогащению понимания характера: Э. Фромм, А. Кардинер, Д. Хонигман, Н. Д. Левитов, З. Фрейд, О. Фенихел, Райх, А. Лоуэн, Н. Д. Левитов, А. Г. Шмелев, К. К. Платонов, Кэттел, Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев.

**Характер- это психическое свойство личности, выражающееся в отношениях к окружающему миру, труду, другим людям и к самому себе.**

**Характер — индивидуальное сочетание наиболее устойчивых, существенных приобретенных особенностей личности, проявляющихся в поведении человека, в определенном отношении:**

**1) к себе** (степень требовательности, критичности, самооценки);

**2)** **к другим людям** (индивидуализм или коллективизм, эгоизм или альтруизм, жестокость или доброта, безразличие или чуткость, грубость или вежливость, лживость или правдивость и т.п.);

**3)** **к порученному делу** (лень или трудолюбие, аккуратность или неряшливость, инициативность или пассивность, усидчивость или нетерпеливость, ответственность или безответственность, организованность и т. п.);

**4)** **в характере отражаются** **волевые качества:** готовность преодолевать препятствия, душевную и физическую боль, степень настойчивости, самостоятельности, решительности, дисциплинированности.

Какова связь темперамента с характером? Существуют различные подходы к оценке взаимоотношения темперамента и характера: 1) отождествление темперамента и характера (Кречмер)., 2) противопоставление, установление антагонистических отношений между ними, указание на то, что характер может входить в конфликт с темпераментом (Вирениус, Викторов, Левитов); 3) признание темперамента элементом характера; 4) признание темперамента основой формирования характера, как врожденную основу характера (Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев).

**Характер** человека — это сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами. Правдивыми, добрыми, тактичными или, наоборот, лживыми, злыми, грубыми бывают люди с любым типом темперамента. Однако при определенном темпераменте одни черты приобретаются легче, другие труднее. Например, организованность, дисциплинированность легче выработать флегматику, чем холерику; доброту, отзывчивость — меланхолику. Быть хорошим организатором, общительным человеком проще сангвинику и холерику. Однако недопустимо оправдывать дефекты своего характера врожденными свойствами, темпераментом. Отзывчивым, добрым, тактичным, выдержанным можно быть при любом темпераменте.

Отдельные свойства характера зависят друг от друга, связаны друг с другом и образуют целостную организацию, которую называют **структурой характера.** В структуре характера выделяют две группы черт. Под **чертой характера** понимают те или иные особенности личности человека, которые систематически проявляются в различных видах его деятельности и по которым можно судить о его возможных поступках в определенных условиях. **К первой группе** черт относятся черты, выражающие *направленность личности* (устойчивые потребности, установки, интересы, склонности, идеалы, цели), *систему отношений к окружающей действительности* и представляющие собой индивидуально-своеобразные способы осуществления этих отношений. **Ко второй группе** относятся *интеллектуальные, волевые и эмоциональные черты* характера.

Среди свойств характера принято различать ***общие (глобальные) и частные.*** Глобальные свойства характера оказывают свое действие на широкую сферу поведенческих проявлений. Принято выделять пять глобальных черт характера (А. Г. Шмелев, М. В. Бодунов, У. Норман и др.):

1) самоуверенность — неуверенность;

2) согласие, дружелюбие — враждебность;

3) сознательность — импульсивность;

4) эмоциональная стабильность — тревожность;

5) интеллектуальная гибкость — ригидность.

Такие черты, как экстраверсия — интроверсия, сопоставляются стакими глобальными чертами характера, как уверенность и неуверенность; так, общительность, экстравертированность склонны проявлять уверенные в себе люди, а неуверенные в себе проявляют замкнутость, интровертированность.

Среди локальных, частных свойств характера, которые влияют на частные, узкие ситуации, можно выделить следующие: общительность — замкнутость, доминантность (лидерство) — подчиненность, оптимизм — уныние, совестливость — бессовестность, смелость — осторожность, впечатлительность — «толстокожесть», доверчивость — подозрительность, мечтательность — практицизм, тревожная ранимость — спокойная безмятежность, деликатность — грубость, самостоятельность — конформизм (зависимость от группы), самоконтроль — импульсивность, страстная увлеченность — апатичная вялость, миролюбивость — агрессивность, деятельная активность — пассивность, гибкость — ригидность, демонстративность — скромность, честолюбие — непритязательность, оригинальность — стереотипность.

**Акцентуации характера**

Как считает известный немецкий психиатр К. Леонгард, у 20—50% людей некоторые черты характера столь заострены (акцентуированы), что это при определенных обстоятельствах приводит к однотипным конфликтам и нервным срывам. **Акцентуация характера** — преувеличенное развитие отдельных свойств характера в ущерб другим, в **результате чего ухудшается взаимодействие с окружающими людьми.** 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 (при сохранении интеллекта человека), в результате которого резко нарушаются взаимоотношения с окружающими людьми; психопаты могут быть даже социально опасны для окружающих.***

Но в отличие от психопатии акцентуации характера проявляются не постоянно, с годами могут существенно сгладиться, приблизиться к норме. Леонгард выделяет 12 типов акцентуации, каждый из которых предопределяет избирательную устойчивость человека к одним жизненным невзгодам при повышенной чувствительности к другим, к частым однотипным конфликтам, к определенным нервным срывам. В благоприятных условиях, когда не попадают под удар именно слабые звенья личности, такой человек может стать и незаурядным; например, акцентуация характера по так называемому экзальтированному типу может способствовать расцвету таланта артиста, художника.

Акцентуации характера часто встречаются у подростков и юношей (50—80%). Определить тип акцентуации или ее отсутствие можно с помощью специальных психологических тестов, например, теста Шмишека. Нередко приходится иметь дело с акцентуированными личностями, и важно знать и предвидеть специфические особенности поведения таких людей.

Приведем краткую характеристику особенностей поведения в зависимости от типов акцентуации:

 Определяют следующие акцентуации характера че­ловека. Ниже приведены краткие описания типов акцентуированных харак­теров, определяемых при помощи данной методики.

 **Гипертимный тип.** Отличается почти всегда хорошим, слегка повы­шенным настроением. Имеет высокий тонус, энергичен, активен. Про­является стремление быть лидером. Общителен и неустойчив по интере­сам, недостаточно разборчив в знакомствах. Плохо переносит одиночество. Легко адаптируется в незнакомой обстановке. Не любит однообразие, дисциплину, вынужденное бездействие, монотонную работу. Оптимисти­чен и несколько переоценивает свои возможности. Нередко бурно реаги­рует на события, раздражителем.

 **Циклоидный тип.** Часто меняет настроение. У него падает работоспо­собность, утрачивается интерес к работе и к окружающим людям, при­чем это происходит периодически. Тяжело переживает неудачи, часто думает о собственных недостатках, ненужности, испытывает чувство одиночества. Периоды депрессии время от времени перемежаются ак­тивностью, свойственной гипертимному типу. Самооценка нередко бы­вает неточной.

 **Лабильный тип.** Характеризуется крайней, непредсказуемой изменчи­востью настроения. Сон, аппетит, работоспособность и общительность зависят от настроения. Испытывает глубокое чувство личной привязан­ности к тем людям, которые к нему относятся с симпатией и любовью. Высокочувствителен к отношениям людей. Избегает лидерства. Имеет адекватную самооценку.

 **Астеноневротический тип.** Характеризуется повышенной утомляемос­тью, раздражительностью, склонностью к *ипохондрии -* преувеличенному вниманию к состоянию своего здоровья. Тревожно мнителен. Боится ситуаций соревнования и экзаменационных испытаний. Имеются частые аффективные вспышки в состоянии утомления.

 **Сензитивный тип.** Характеризуется повышенной впечатлительностью, обостренным чувством собственной неполноценности, особенно в само­оценках качеств морального и волевого характера. Замкнутость, робость и застенчивость - типичные черты, проявляемые в незнакомой обстанов­ке и среди незнакомых людей. Открытость, общительность и откровен­ность появляются только в кругу достаточно близких людей.

 **Психастенический тип.** Нерешителен, склонен к пространным рассуж­дениям, испытывает повышенную боязнь за будущее и судьбу своих близких и себя самого. Склонен к углубленному самоанализу и появле­нию навязчивых состояний (мыслей, переживаний и т. п.). Неспособен отвечать за себя, за свои поступки.

 **Шизоидный тип.** Характеризуется замкнутостью и неумением пони­мать состояния других людей. Испытывает трудности в установлении нормальных отношений *с* людьми. Часто уходит в себя, в свой замкну­тый, недоступный окружающим людям внутренний мир, в сферу фанта­зий и грез. Имеет сильные, устойчивые увлечения чем-либо.

 **Эпилептоидный тип.** Склонен впадать в. злобно-тоскливое состояние с постепенным возрастанием раздражения и поиском объекта, на котором можно было бы разрядиться. Имеет аффективно-взрывной характер. По­вышенно ревнив, агрессивен, проявляет стремление к лидерству со стро­гой дисциплиной и наказанием подчиненных. Инертен в мышлении, педантично аккуратен, чрезмерно исполнителен, беспрекословно подчи­няется приказам.

 **Истероидный тип.** Проявляет повышенную любовь к самому себе, жажду внимания со стороны, потребность в почитании, восхищении, сочувствии со стороны окружающих людей. Склонен к приукрашиванию своей особы, стремится показать себя в лучшем свете. Отсутствуют глу­бокие чувства, имеется театральность в поведение, тенденция к позерст­ву. Неспособен к упорному труду и высоким достижениям, но обладает не­умеренно высокими притязаниями на успех. Склонен к выдумкам и пустому фантазированию. Претендует на исключительное положение среди сверст­ников. Непостоянен и ненадежен в человеческих отношениях. ,

 **Неустойчивый тип.** Обнаруживает повышенное нежелание добросове­стно трудиться. Склонен к развлечениям, получению удовольствий, к праздности. Не желает подчиняться другим и находиться под их контро­лем. Безволен, склонен к подчинению сильным лидерам. Равнодушен к будущему, живет интересами сегодняшнего дня. Избегает трудностей. Имеет неадекватную самооценку.

 **Конформный тип.** Чрезмерно податлив внешним воздействиям. Харак­теризуется повышенным стремлением быть как все и тем самым, с одной стороны, избегать ненужных проблем, а с другой - извлекать для себя выгоду из сложившейся обстановки. Некритичен к своему поведению и некритично принимает то, что говорят окружающие люди. Консервати­вен, не любит нового, испытывает неприязнь к "чужакам".

Кроме описанных типов, в реальной жизни нередко встречаются смешанные, соединяющие в себе разные акцентуации характеров.

 **Самооценка, уровень притязаний и фрустрации.**

Характер проявляется отношением не только к другим людям, но и к самому себе. Каждый из нас, намеренно или сам того не осознавая, нередко сравнивает себя с окружающими и в итоге вырабатывает довольно устойчивое мнение о своем интеллекте, внешности, здоровье, положении в обществе, т.е. формирует «набор самооценок», от которого зависит: скромны мы или высокомерны, требовательны к себе или самоуспокоенны, застенчивы или кичливы.

Невозможно понять истоки некоторых межличностных столкновений без анализа самооценки конфликтующих людей. Как вы себя оцениваете? Какое место займете на шкале



У большинства людей проявляется тенденция оценивать себя чуть выше среднего. Это позволяет сделать вывод, что человеку свойственна потребность в достаточно высокой самооценке, т. е. каждому хочется уважать себя. Самоуважение — один из истоков психологической устойчивости, хорошего настроения. Допустим, человек совершил ошибку, сделал что-то не так. Если этот человек обладает достаточно высоким уровнем самооценки, он может успокоить себя: «Ничего страшного, ведь в целом я отнюдь не глупец и подобное для меня не характерно», — т.е. срабатывает психологическая защита, и человек успокаивается.

У людей, страдающих неврозами, самооценка чаще бывает завышенной или заниженной, а иногда даже крайней (самый добрый, самый стеснительный, самый честный). Люди с истерическими проявлениями высказывают такие суждения: «Я гораздо умнее, красивее, добрее большинства людей, но я самый несчастный и самый больной».

Какие же трудности общения возникают у людей с **завышенной самооценкой?** Человек, считающий себя намного умнее других и тем более намеренно это подчеркивающий, неминуемо вызывает раздражение окружающих. Это естественно — ведь мысль «видите, какой я умный», подразумевает пренебрежительное отношение к окружающим. А кому приятно, чтобы его кто-то считал глупым. Неадекватное самомнение, подчеркивание своих достоинств, надменность, пренебрежение к другим — неиссякаемый источник негативизма окружающих. Нередко приходится общаться с людьми, которые из-за неадекватно высокой самооценки ревниво-завистливо относятся к успехам сослуживцев. «Самый худший и злобный вид зависти: зависть к умственному превосходству», — утверждал Г. Филдинг. Когда чьи-то способности и успехи не сопровождаются скромностью, они провоцируют зависть и негативное отношение окружающих. Завышенная самооценка способствует и такой черте характера, как чрезмерная обидчивость. Обида, как правило, — это чувство, возникающее в ответ на несправедливое отношение окружающих. Но что значит для человека «несправедливое»? А то, что чье-то мнение о нем ниже его собственного мнения о себе. Отсюда ясно, что завышенная самооценка способствует обидчивости, нетерпимости к малейшим замечаниям (правда, бывает и другая крайность: с высоты своего «Я» даже серьезную критику не принимают близко к сердцу). Человек с неадекватно высокой самооценкой потенциально конфликтен в ситуациях, когда речь заходит о вознаграждениях и поощрениях за труд. Несовпадение ожидаемой и реальной наград закономерно выливается в обиду и зависть, которые накапливаются и наконец, прорываются резким обвинением в чей-либо адрес.

С какими же трудностями в общении сталкивается человек с **заниженной самооценкой**? Представления о себе как о менее способном, некрасивом, невезучем, несчастном, больном присущи, в основном, людям с тревожным, застревающим и педантичным типами акцентуации характера, создают пониженный фон настроения, закрепляют «комплекс неполноценности». Стойкая излишне низкая самооценка влечет за собой чрезмерную зависимость от других, несамостоятельность и даже заискивание, проявляется робость, замкнутость, даже искаженное восприятие окружающих.

Как обычно человек реагирует на попытки окружающих снизить его самооценку упреками, критикой? Понятно, что удовольствия при этом он не испытывает, но эмоции его зависят от того, кто критикует, за что критикует, с какой целью и, главное, насколько высказанная оценка случившегося расходится с собственной. Редко обижаются на критику со стороны людей, мнением которых очень дорожат (их замечания не для того, чтобы унизить, а чтобы помочь). Подчас не принимают во внимание упреки со стороны случайных посторонних людей. Но у каждого есть какие-то особенно уязвимые стороны, критика которых вызывает резкие негативные эмоции. Для женщин почти всегда обидна негативная оценка их внешности, хозяйственности, опрятности, для мужчин — профессиональных качеств и традиционно мужских достоинств (силы, смелости, выдержки). Есть слова, которые, прозвучав, наносят такой ущерб взаимоотношениям, что все последующие «компенсирующие» действия не могут их исправить. Например, в пылу семейной ссоры человек заявил жене: «Я разлюбил тебя. Ты мне неприятна». И хотя это не так, что подтверждают дальнейшие поступки, подобные необдуманные слова уносят с собой тепло супружеских отношений. Следует учесть, что нельзя по конкретному поводу давать общую отрицательную оценку личности и в то же время нельзя изводить человека постоянными мелочными упреками. Иначе такая критика вызывает обиду, неприязнь, озлобление, желание оправдать себя и обвинить, напасть на надоевшего критика.

Как реагирует человек на попытки окружающих завысить его самооценку лестью, комплиментами, похвалой? Многие чувствуют себя неуютно, сталкиваясь с человеком, источающим непрерывные восторги в их честь. Дело в том, что в ситуации, когда один человек хвалит другого, они находятся в неравных отношениях: первый осознает свою цель и истинные чувства и четко понимает, что кроется за его словами: лесть, комплимент или заслуженная похвала. Тот же, кто слушает, оказывается в более трудном положении, поскольку не всегда может уловить цель собеседника. Поэтому не удивительна настороженность и негативизм, с которым встречают хвалебный поток, особенно со стороны неспециалиста. Лесть — это явно преувеличенная похвала, произносимая с целью завоевать чье-либо расположение. Если она усваивается тем, кому адресуется, то наносит ему вред — делает его надменным, самодовольным и самоуспокоенным, а в последующем закономерно рождает неприязнь и насмешки окружающих.

Комплимент в отличие от лести не преследует выгоду и является следствием искреннего сиюминутного восторга или привычной вежливости. Своевременно сказанный комплимент, хоть и ненадолго, но повышает настроение человека.

Заслуженная похвала поддерживает и адекватно повышает уровень притязаний человека и тем самым побуждает его браться за более трудные задачи — вот в чем польза похвалы. Она произносится и реже, и убежденнее, без патетических восторгов, а если к тому же исходит от человека, чьим мнением дорожат, то доставляет удовольствие.

На формирование самоуважения и самооценки влияют многие факторы, действующие уже в раннем детстве — отношение родителей, положение среди сверстников, отношение педагогов. Сопоставляя мнение о себе окружающих людей, человек формирует самооценку, причем любопытно, что человек вначале учится оценивать других, а потом уже — себя. И лишь к 14—15 годам подросток овладевает умением самоанализа, самонаблюдения и рефлексии, анализирует достигнутые собственные результаты и тем самым оценивает себя («Если я не спасовал в трудной ситуации, значит я не трус», «Если смог осилить трудную задачу, значит я способный» и т. п.). Сложившаяся у человека самооценка может быть адекватной (человек правильно, объективно оценивает себя), либо неадекватно завышенной или неадекватно заниженной. А это, в свою очередь, будет влиять на ***уровень притязаний личности, который характеризует, степень трудности тех целей, к которым стремится человек и достижение которых представляется человеку привлекательным и возможным.***Уровень притязаний — тот уровень трудности задания, который человек обязуется достигнуть, зная уровень своего предыдущего выполнения. На уровень притязаний оказывает влияние динамика неудач и удач на жизненном пути, динамика успеха и неуспеха в конкретной деятельности. Уровень притязаний может быть адекватным (человек выбирает цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям, умениям, возможностям) либо неадекватно завышенным, заниженным. Чем адекватнее самооценка, тем адекватнее уровень притязаний.

Заниженный уровень притязаний, когда человек выбирает слишком" простые, легкие цели (хотя он мог бы достичь значительно более высоких целей), возможен при низкой самооценке (человек не верит в себя, низко оценивает свои способности, возможности, чувствует себя «неполноценным»), но также возможен и при высокой самооценке (когда человек знает, что он умный, способный, но цели выбирает попроще, чтобы не «перетруждаться», «не высовываться», проявляя своеобразную «социальную хитрость»). Завышенный уровень притязаний, когда человек ставит перед собой слишком сложные, нереальные цели, объективно может приводить к частым неудачам, к разочарованию, фрустрациям, В юности часто выдвигаются завышенные, нереалистические притязания, переоценивают свои способности, в результате эта беспочвенная самоуверенность часто раздражает окружающих, вызывает конфликты, неудачи, разочарования. Только путем многочисленных проб и ошибок человек постигает меру своих реальных возможностей. Но, как ни неприятна бывает юношеская самоуверенность, психологически гораздо опаснее пониженное самоуважение, заниженный уровень социальных притязаний человека, побуждающий его уклоняться от всякой деятельности, отказываться от достижения поставленных целей, избегать людей (т. к. не верит в себя, боится критики, насмешки) либо быть послушным орудием в руках других людей. Для таких ребят нужно постараться создавать ситуации, в которых они получали бы ощутимое доказательство своей социальной и человеческой ценности, «поверили в себя», чтобы блокировать этот опасный для личности процесс.



Рис. 5.3. Взаимозависимость самооценки, уровня притязаний,

фрустраций

**Самоуважение** — обобщенное отношение личности к самой себе — прямо пропорционально количеству достигнутых успехов и обратно пропорционально уровню притязаний (самоуважение = успех/притязание), т. е. чем выше притязание, тем большими должны быть достижения человека, чтобы он мог себя уважать.

Низкое самоуважение означает острую неудовлетворенность собой, отрицательную оценку своей личности, склонность к неврозу, депрессии, когда признание и гипертрофия собственных недостатков служат для невротика не стартовой площадкой для их преодоления, а средством самооправдания, отказа от деятельности.

Но неудовлетворенность собой и высокая самокритичность далеко не всегда свидетельствуют о пониженном самоуважении; так, у интеллектуально развитых и творческих людей остро осознается расхождение между теми свойствами, которые есть, и теми, которыми бы он хотел обладать. Отсюда недовольство собой, которое побуждает человека ставить себе более сложные задачи, стремиться к усовершенствованию, к самоактуализации. Если человек выдвигает нереалистические притязания, он часто сталкивается с непреодолимыми препятствиями на пути к достижению цели, терпит неудачи, испытывает фрустрацию.

**Фрустрации** — специфические эмоциональные состояния человека, возникающие в случае появления непреодолимых препятствий на пути к достижению желаемой цели. Фрустрация проявляется как агрессия, озлобленность, которая может быть направлена на других **(«агрессивная фрустрация»)** либо на себя, обвиняет в неудачах самого себя **(регрессивная фрустрация).** Часто повторяющиеся состояния фрустрации могут закрепить в личности человека некоторые характерные черты: агрессивность, завистливость, озлобленность — у одних; вялость, неверие в себя, «комплекс неполноценности», безразличие, безынициативность — у других. Если человек длительное время не выходит из фрустрационного состояния, то формируется невроз — болезнь, возникающая вследствие конфликта человека с окружающей средой на почве столкновений желаний человека и действительности, которая их не удовлетворяет.

**Неврозы**

**Невроз** — приобретенное функциональное расстройство нервной системы, при котором происходит «срыв» ее деятельности без каких-либо признаков анатомического повреждения. Невроз является следствием неудач, фрустраций и межличностных столкновений и в то же время нередко служит их причиной. Так что получается порочный круг: конфликты приводят к невротизации, а она, в свою очередь, провоцирует новые конфликты. Кратковременные невротические состояния, проходящие со временем сами собой, без лечения, наблюдаются втот или иной период жизни практически у любого человека. Более глубокие нарушения, требующие врачебного вмешательства, отмечаются примерно у 30% населения, причем этот показатель быстро растет во всех развитых странах.

Причины неврозов кроются в самых разнообразных пси-хотравмирующих ситуациях, в остром или хроническом эмоциональном стрессе. И в зависимости от предрасполагающего фона болезнь может проявляться различными симптомами. **Неврозы** делят на **следующие виды: неврастению, истерический невроз**, **невроз** **навязчивых состояний (обсессивно-компульсивныи невроз), ипохондрический невроз, фобический (невроз страха), депрессивный.** Каждый из них возникает у людей с определенным типом высшей нервной деятельности, при конкретных ошибках вих воспитании итипичных неблагоприятных жизненных ситуациях. Так, люди «художественного типа», очень эмоционально воспринимающие действительность, более склонны к истерии; «мыслительного типа» — к неврозу навязчивых состояний, а среднего между ними (их большинство) — к неврастении.

**Неврастения** (в переводе слатинского — «нервная слабость») — самая частая расплата за неумение преодолевать барьеры общения, и она сама создает новые трудности в межличностных отношениях. Больных неврастенией беспокоит раздражительность по самым незначительным поводам. Им трудно сосредоточивать свое внимание, они быстро утомляются, у них появляются головные боли, сердечные боли, нарушаются функции желудка, появляется бессонница, расстраивается половая функция, снижается острота сексуальных ощущений.

**Истерический невроз** наблюдается чаще у женщин. Они подчас представляют себя тяжелобольными, несчастными, «непонятыми натурами» и глубоко вживаются в созданный ими образ. Иногда достаточно случайной неприятной мелкой семейной ссоры, незначительного служебного конфликта, чтобы больной начал горько рыдать, проклинать все ивсех, угрожать покончить собой. Истерическая начинается обычно тогда, когда больному необходимо добиться чего-либо от окружающих или, наоборот, избавиться от их якобы несправедливых или попросту нежелательных требований. Эти реакции могут проявляться безудержными слезами, обмороками, жалобами на головокружение и тошноту, рвотой, судорожным сведением пальцев рук, а в целом — симптомами почти любой болезни, известной данному человеку; может возникнуть мнимый паралич, глухота, исчезнет голос. Но при всем этом истерический приступ нельзя считать симуляцией, он чаще всего возникает помимо желания человека изаставляет сильно физически и морально страдать его самого. Избалованность, капризность, чрезмерно высокое самомнение и завышенные притязания, неприятие даже самой слабой критики в свой адрес — такие особенности характера человека провоцируют развитие истерии.

**Невроз навязчивых состояний** (**психастения**) — появляются стойкие тревожные мысли, страхи — например, «заразиться болезнью», потерять близкого человека, покраснеть при беседе, остаться одному в помещении и т. п. При этом человек хорошо понимает нелогичность своих опасений, ноне может от них избавиться. Для снижения тревоги человек начинает подчеркнуто навязчиво соблюдать все общепринятые приметы и правила, придумывает свои правила и ритуалы, которые многократно навязчиво повторяются в поведении, проявляет чрезмерную аккуратность, педантичность, «застревание» на каких-либо мыслях и идеях.

***Фобический невроз*** проявляется как сильные, необъяснимые инеконтролируемые человеком страхи, вплоть до панического ужаса перед какими-то конкретными объектами или ситуациями (страх перед собаками или пауками, фобия закрытого или открытого пространства, страх езды в транспорте ит. п.)

***Ипохондрический невроз***проявляется как чрезмерная обеспокоенность человека своим здоровьем, когда человек находит у себя любые болезни ииспытывает постоянные, разнообразные болезненные ощущения в теле, хотя никаких объективных нарушений врачи не находят.

***Депрессивный******невроз*** проявляется как чрезмерная угнетенность, подавленность настроения и жизненного тонуса человека, потеря интересов, нежелание жить.

Как уже отмечалось, предпосылки для возникновения неврозов могут закладываться с детства — вследствие неправильного воспитания, наличия у ребенка психических травм и тягостных переживаний, а также вследствие нарушенных или осложненных межличностных взаимоотношений. Известный психолог Хорни подчеркивала, что именно межличностные отношения в сочетании с социально-культурными условиями жизни способны значимо влиять на особенности протекания неврозов (зто направление называют социокультурной концепцией личности).

**Это интересно**

*Типология манипулятивных типов характера (Э. Шостром)*

Э. Шостром в книге «Анти-Карнеги или человек-манипулятор» описал, что представляет собой тип социального характера, называемого «манипулятор».

Манипулятор. Внимательно следите за этим человеком. Ему надо во что бы то ни стало владеть ситуацией: он способен навязать свою волю во всем, пытается манипулировать любой фразой, любой ситуацией. Сохраняйте спокойный и приветливый тон, ведь вы проникли в его тактику.

Человек не рождается Манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми, с тем чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает он эту способность бессознательно.

Современный Манипулятор, считает Шостром, развился из ориентации на рынок, когда человек — это вещь, о которой нужно много знать и которой нужно уметь управлять.

Сокрытие своих истинных эмоций — таков удел Манипулятора. Основную свою задачу Манипулятор видит в том, чтобы производить некоторое «должное впечатление». Вот, например, реакция Манипулятора, которому не удалось продвинуться по службе или получить прибавку к жалованью, столь милую его сердцу. Придя домой, он умудряется переложить половину вины на своего давно умершего родителя, который его тиранил, на свою жену, которая плохо приготовила ему завтрак именно в то утро, или на кого-либо еще. Он может напиться или заболеть, обернуться подобострастным приставалой, стать мрачным, продолжить пассивную забастовку против себя, человечества, своего глупого шефа. Он даже может хлопнуть дверью и, выйдя из игры, оставить другу свое место. Наряду с потребностью управлять Манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше.

Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто Манипулятор использует психологические концепции в качестве рациональных объяснений для своего неблагополучного поведения, оправдывая свои текущие несчастья ссылками на прошлый опыт и прошлые неудачи.

Манипулятор — это личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве «вещей». Поскольку Манипулятор в какой-то мере живет в каждом из нас, давайте посмотрим, не можем ли мы его выделить более отчетливо. Имеется несколько основных типов Манипулятора.

**1. *Диктатор.*** Преувеличивает свою силу. Он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности Диктатора: *Настоятельница, Настоятель (Игумен), Начальник, Босс, младшие Боссы.*

**2. *Тряпка*** *(слабак)* — обычно жертва Диктатора, полярная противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Он преувеличивает свою чувствительность, он забывает, не слышит, пассивно молчит. Разновидности Тряпки: *Мнительный, Глупый, «Хамелеон», Конформист, Стеснительный, Уступающий.*

**3. *Вычислитель***преувеличивает свой контроль. Он обманывает, увеличивает, лжет, старается перехитрить и проверить других людей. Вариации Вычислителя: *Делец, Аферист, Игрок, Создатель рекламы, Шантажист, Рассчитывающий все наперед.*

**4. *Прилипала****.* Является полярной противоположностью Вычислителя. Он преувеличивает свою зависимость. Это личность, жаждущая быть ведомой, дурачимой, предметом забот. Он позволяет другим делать за него работу. Разновидности: *Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный.*

**5. *Хулиган****.* Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Он *Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий.* Женская вариация — *Сварливая баба* («пила»).

**6. *Славный парень****.* Преувеличивает свою заботливость, любовь, убивает своей добротой. В некотором смысле столкновение с ним более вредно, чем с Хулиганом. Славный парень почти всегда выигрывает. Разновидности: *Угодливый, Доброжелательный, Моралист, Человек организации.*

**7. *Судья.***Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, преисполнен обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: *Всезнающий, Обличитель, Собиратель улик, Судебный пристав, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.*

**8. *Защитник****.* Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам. Он портит других, сочувствуя им сверх всякой меры и не давая своим подзащитным встать на ноги и расти самостоятельно. Вместо того чтобы заняться своим делом, он готов заботиться о нуждах других. Варианты Защитника: *Наседка, Утешитель, Покровитель, Ученик, Помощник, Самоотверженный.*

В Манипуляторе гипертрофирован какой-то один из этих типов либо их комбинации. Если же мы являем собой один из типов Манипулятора в наиболее выраженной степени, мы проецируем его противоположность на окружающих нас людей и делаем их своими целями. Например, жена-Тряпка нередко выбирает мужа-Диктатора, а затем управляет им с помощью всякого рода подрывных методов.

Основная причина манипуляции, считает Фредерик Перлз, в вечном конфликте человека с самим собой, поэтому, человек никогда не доверяет себе полностью, однако и другим он не доверяет еще сильнее. «Поэтому он вступает на путь манипуляций, чтобы «другие» всегда были у него на привязи, чтобы он мог их контролировать и при таком условии доверять им больше».