ГБОУ города Москвы Гимназия №1505

«Московская городская педагогическая гимназия-лаборатория»

Структурное подразделение «Пугачевская, 6а»

**Реферат**

**Развитие характера в подростковом возрасте**

*Автор*: ученица 9 класса «А»

Новикова Татьяна

*Руководитель:* Смирнова О.М.

Москва

2016

**Оглавление**

[Введение 3](#_Toc449518374)

[Глава I. Развитие характера подростков 5](#_Toc449518375)

[1.1. Характер 5](#_Toc449518376)

[1.1.2. Типологии характеров 7](#_Toc449518377)

[1.2. Развитие характера 11](#_Toc449518378)

[1.2.1. Основные условия формирования характера 11](#_Toc449518379)

[1.2.2. Особенности развития характера подростков 12](#_Toc449518380)

[1.2.3. Влияние стремления подростка к саморазвитию на развитие его характера 14](#_Toc449518381)

[Выводы 15](#_Toc449518382)

[Заключение 18](#_Toc449518383)

[Список литературы 19](#_Toc449518384)

[Приложение 1. Типология Э. Кречмера 20](#_Toc449518385)

[Приложение 2. Типология К. Леонгарда 20](#_Toc449518386)

[Приложение 3. Подробное описание типологии Э. Фромма 23](#_Toc449518387)

# Введение

**Актуальность**. Знание характера человека позволяет предвидеть его поведение и корректировать его действия и поступки. А, следовательно, быть более эффективным при принятии решений, и взаимодействии с другими людьми. В подростковом возрасте обострение отдельных черт характера нередко приводит к появлению акцентуаций характера. У подростка проявляются новые качества, иногда отрицательные, появляется стремление к саморазвитию, проявляющееся, в том числе, и в самостоятельной постановке задач для изменения своего характера. Актуально узнать, влияет ли стремление к саморазвитию на развитие характера.

**Постановка проблемы**. Психологи признают значение характера для создания устойчивых особенностей поведения человека в типичных социальных ситуациях и подчеркивают значение воспитания характера с самого раннего детства. Конкретных исследований, которые на теоретическом и экспериментальном уровне освещали бы еще не познанные закономерности и механизмы формирования и развития характера, выполняется, однако, мало. Главная причина непопулярности указанной проблемы — необычайная методическая сложность соответствующих исследований, многокомпонентность феномена характера, большая разноуровневость его составляющих и их взаимосвязей, а также огромное многообразие процессов, посредством которых характер «вписывается» в психику человека вообще и в его личность в частности.

**Объект**. Характер.

**Предмет.** Развитие характера подростков.

**Цель**: изучить развитие характера в подростковом возрасте и влияние стремления к саморазвитию на развитие характера.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие **задачи**:

1. Определить понятие характера;
2. Изучить подходы к типологии характера;
3. Изучить факторы формирования харакера;
4. Описать особенности характера в подростковом возрасте;
5. Описать возможное влияние стремления подростка к саморазвитию на развитие его характера.

**Теоретическая новизна**. В данном исследовании рассматривается влияние стремления к саморазвитию на развитие характера подростка.

**Структура работы.** Реферат состоит из введения, одной главы, заключения, списка литературы и приложений. В первой главе раскрывается понятие характера, различные подходы к типологии характера, развитие характера у подростков, влияние стремления к саморазвитию на развитие характера. Список литературы содержит 14 научных и научно-популярных источников.

# Глава I. Развитие характера подростков

## **Характер**

* + 1. **Понятие характера**

Личностные отношения к различным сторонам действительности, которые становятся типичными для человека и проявляются в сделавшихся для него привычными способах поведения, составляют характер этого человека. Иначе говоря, сравнительно устойчивые и типичные личностные отношения к действительности, проявляющиеся в привычных для человека способах поведения, которые принято относить к сфере характера, находятся всегда в теснейших взаимосвязях друг с другом и все вместе образуют более или менее сложную структуру (Бодалев А.А., 1988, с.18).

Характер человека определяет важные поступки человека, а не случайные реакции на внешние раздражители или внезапные обстоятельства. Говоря о человеке с характером, мы думаем о человеке, способного вести себя самостоятельно, последовательно, независимо, умеющим в различных обстоятельствах принимать решения. Поступки такого человека практически всегда осознанны, обдуманны и могут быть объяснены и оправданы, по крайней мере, с его точки зрения. Бесхарактерный человек в этом смысле – кто не проявляет волю, настойчивость, целеустремленность и упорство.

Черты личности человека делятся на мотивационные и инструментальные. Мотивационные черты побуждают деятельность человека и направляют в нужное русло. Инструментальные же – это определенный стиль деятельности.  Характер относится именно к инструментальным чертам – он создает не содержание деятельности, а манеру выполнения. Конечно, не всегда так, характер, например, может проявляться в выборе цели поступка. Но когда цель определена, он выступаем в качестве инструментальной роли, то есть определяет средства достижения этой цели.

Интересы человека, потребности связаны с характером. И он, как мы уже говорили, больше всего проявляется в том, что для человека значимо. Легче всего судить о характере человека, когда он попадает в важные для него жизненные ситуации, которые удовлетворяют его самые важные и актуальные потребности.

Особенности характера влияют на эмоциональную, когнитивную, социальную сферы человека. Характер проявляется в общении с людьми, в манере поведения, в действиях, совершенных после реакции на поступки людей. Манера общения может быть различной: вежливой, грубой, деликатной, бесцеремонной – это зависит от характера. От него также может зависеть вид деятельности, которым занимается человек. Например, некоторые выбирают трудные виды деятельности, а некоторые предпочитают простые пути, им не доставляет удовольствие искать и преодолевать препятствия. Кому-то необходимо в той или иной работе превзойти других людей, им важно качество результата, а кого-то удовлетворяет, что они справились с работой не хуже других.

Характер — это совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к выполняемой работе. Характер, как личность, темперамент, проявляется в деятельности и общении и включает в себя то, что придает поведению человека специфический, характерный для него оттенок (отсюда название «характер») (Немов С.Р., 2003, с. 405).

Можно перечислить основные черты личности, входящие в состав характера. Одни определяют действия человека при выборе цели деятельности. Другие определяют действия, которые направлены на достижение этой цели. Это мотивационные черты. Но, в основном, в характер входят инструментальные черты: экстраверсия – интроверсия, скромность - импульсивность и т.д. Разнообразное сочетание различных черт характера у одного человека формирует определенный тип характера. По различным признакам типов характера строятся типологии характера. Но об этом чуть позже.

**Соотношение понятий «личность», «темперамент», «характер»**

В изучении характера в психиатрии и клинической психологии есть и сильные стороны, и слабые. Реальность, осязаемость полученных фактов, а не лабораторные описания характера являются, конечно, сильной стороной.

Однако есть и уязвимые моменты – самые разные представители клинических типологий характера обычно отождествляют характер и личность. Даже, когда они проявляют осторожность, как, например, А.Е.Личко, который исследует акцентуации характера, а не личности, выдвигает предположение о характере, как о базисе личности. Формирование характера остается неосвещенным. И как бы не были основаны на клинических данных эти типологии характера, в них характер представляет собой модель характера в патологии. Мы не согласны, когда клинические типологии характера используют в психологии личности, и тем более, ставятся, как пример.

Личность контактирует с характером извне, она принужденно считается с ним при выборе путей достижения важных для человека жизненных целей.

Иногда встречаются люди, которые жалуются на плохой характер. А вот на личность мы никогда не встречали. Не просто так люди, которые хотят изменить свой характер, тратят иногда на это много времени, потому что содержание личности и характер – выражение личности, инструментальное проявление личности – это не одно и то же. Между ними есть единство, но точно не тождество.

При рассмотрении характера как инструментального проявления личности под характером понимается фиксированная форма выражения смыслового опыта, актуализирующаяся в присущем данной личности индивидуальном стиле действования, посредством которого достигаются те или иные ее мотивы (Асмолов А. Г. Психология личности. - М.: Изд-во МГУ, 1990. — 367 с.).

Темперамент тесно связан с формированием и развитием характера. Так как темперамент – динамическая часть характера. Эти два понятие также нельзя отождествлять. Темперамент - способ реакции на что-либо, он конституционен и не изменяется, так как зависит от свойств нервной системы человека, а характер от культуры, воспитания человека и саморазвития. Темперамент отвечает за реакцию, а вот на что человек реагирует зависит от характера.

### **1.1.2. Типологии характеров**

Попытки создать типологию характеров предпринимались на протяжении всей истории психологии. Существует несколько клинических классификаций характеров по разным критериям. Они все не универсальные, а зависят от целей исследователя, создающего типологию. Конечно, некоторые из них пересекаются, но все равно остаются разными.

Первые типологии характеров имели по два типа. К. Юнг, например, выделил такие типы: экстравертированный и интровертированный. Тоже одна из самых ранних типологий была предложена немецким психиатром и психологом Э. Кречмером. Он, анализируя, какой бывает характер, сопоставил характер человека и строение его тела. Он описал три самых распространённых строения тела и связал их определенным типом характера. В дальнейшем оказалось, что подтвержденных научных оснований у него не было, но эта типология работала. Люди, определенного телосложения, и в правду имеют соответствующие заболевания (краткое описание типологии Э. Кречмера см. в Приложении 1).

Несколько позже аналогичную попытку предпринял его американский коллега У. Шелдон и многие другие. «Одно из самых красочных описаний феноменологии характера дано в исследованиях известного отечественного психиатра П. Б. Ганнушкина,- считает А.Г. Асмолов,- в его учении о конституционных психопатических личностях» (Асмолов А. Г. Психология личности. - М.: Изд-во МГУ, 1990. — 367 с.). В дальнейшем из этого учения появились современные представления о классификации характеров, которые строились в основном на описаниях акцентуаций. Одна из них принадлежит известному отечественному психиатру А.Е.Личко.

«**Акцентуация характера** — это крайние варианты нормы как результат усиления отдельных черт. Акцентуация характера при весьма неблагоприятных обстоятельствах может привести к патологическим нарушениям и изменениям поведения личности, к психопатии, но отождествлять ее с патологией неправомерно. Свойства характера определяются не биологическими закономерностями (наследственными факторами), а общественными (социальными факторами)» (А.Е. Личко, «Психопатии и акцентуации характера у подростков», 1983).

 Эта типология построена на основе наблюдений за подростками, так как такие акцентуации чаще всего наблюдаются в подростковом и раннем юношеском возрасте.

**Типология характеров (А.Е. Личко). Акцентуации характера**

Гипертимный тип. Характеризуется чрезмерной подвижностью и общительностью, завышенной самооценкой. В него входят люди, любящие проводить время в больших компаниях. У них вполне ровное, часто приподнятое настроение. Хотя они способны конфликтовать, особенно с близкими, диктующими им свои правила. Гипертимные люди имеют много несерьезных увлечений в силу своей неусидчивости (Личко А. Е. «Психопатии и акцентуации характера у подростков». С. 288-318).

Циклоидный и лабильный типы. Человек циклоидного склада характера может быть склонен к раздражительности, быть апатичным. Предпочтение отдается нахождению дома и времяпрепровождению в одиночестве. Настроение сильно изменчиво под влиянием внешних обстоятельств. И этим такое описание характера схоже с лабильным, то есть непредсказуемым в этом плане, подвижным типом. Цикл благоприятного, радостного состояния сменяется пассивностью, грустью, нервозностью. Через определенный промежуток эмоциональный фон снова может стабилизироваться и стать положительным (Там же).

Астеноневротический тип. Личко считает, что ему свойственны зажатость, мнительность и капризность, которая возникает, если его что-то не устраивает даже в мелочах. По этим причинам человек может испытывать сильное раздражение. Постоянные мысли, связанные с всевозможными подозрениями, его изматывают и утомляют. Можно сказать, что астеноневротический тип по большей части имеет негативное мышление, в котором сам и застревает (Там же).

Сензитивный тип. Или иначе – чувствительный. Такие люди очень послушны, сильно привязаны к родителям и друзьям, поэтому стараются им угодить и чем-то их порадовать. Для них очень важны моральные ценности и чувство долга. Правда, из-за своей сензитивности они достаточно ранимы, застенчивы и избегают шумных сборищ (Там же).

Психастенический тип. Несмотря на то, что данный тип характеризует людей самоуверенных, интеллектуально развитых, он отличается и крайней нерешительностью. В основном это теоретическая база и сила слова, а не действий. Ярко выражена склонность к рассуждениям, в том числе самоанализу (Там же).

Шизоидный тип. Крайне замкнутый типаж. Как и циклоиды, любят уединение. У шизоидов богатый внутренний мир, подчас, они даже живут только своими фантазиями, а внешне сдержаны. Окружающие плохо понимают их поведение и образ мыслей, в свою очередь, люди с таким характером тоже не стремятся заводить знакомства. Сложности в общении с людьми у шизоидов четко проявляются уже в школе (Там же).

Эпилептоидный тип. Описание характера эпилептоидов противоречиво. С одной стороны, они очень плаксивы, с другой – жестоки. Они ставят себя выше всего и всех, командуют более младшими и беспомощными. Проявляют свою агрессию по отношению к животным Там же).

Истероидный тип. Главная особенность этого типа – наличие эгоистичности и зацикленности на себе. Люди-театралы, любители похвалы и бесконечного внимания. Роль настоящих лидеров им дается с трудом. Не получив желаемого, они могут проявлять озлобленность. Истерика – один из применяемых способов, чтобы их заметили (Личко А. Е. «Психопатии и акцентуации характера у подростков». С. 288-318).

Неустойчивый тип. Название говорит само за себя. Наблюдается поверхностность в любом деле. Человек толком не имеет определенной профессии или стабильных интересов. И в целом не заботится о собственном будущем. Проводит жизнь в развлечениях. Свойственна какая-то хаотичность и неустроенность в социуме (Там же).

Конформный тип. У этого типа можно констатировать сильную зависимость от других людей, особенно от авторитета в какой-либо группе или мнения большинства, на фоне низкой критичности мышления. Последнее обстоятельство лишает способности рассуждать более объективно и формировать свою точку зрения. Преимущественно консерваторы, приверженцы постоянства (Там же).

Близкой к данной классификации является типология характеров, предложенная немецким ученым К. Леонгардом. Она представляет собой типологию характеров с точки зрения отношения к людям. Критерии этой классификации связаны со стилем общения человека с окружающими людьми. (краткое описание типологии К. Леонгарда см. в Приложении 2).

По нашему мнению, самая развитая и реалистичная типология характеров – типология Э. Фромма. Она построена на отношениях, мнениях человека о жизни, обществе и нравственных ценностях. Э. Фромм назвал ее «социальной» типологией характеров.

Он раскрыл социальный характер человека, как взаимосвязь его индивидуального характера и социальной структуры общества и культуры. По мнению Э. Фромма, типы характера являются продуктом взаимодействия ребенка и родителей, которое начинается с момента рождения. В детстве характер формируется в семье. Приспособление ребенка в семейной обстановке вырабатывает у него характер с общей для большинства членов его класса и культуры сердцевиной. На сердцевину, или "социальный характер", накладываются варианты индивидуального характера, обусловленного спецификой влияния родителей (Блюм Г. Психоаналитические теории личности. - М.: КСП, 1996. – 245 с.).

**Типология характеров (Э. Фромм)**

Рецептивная ориентация. Человек с рецептивным характером считает, что все, в чем он нуждается должно быть доставлено извне. Он пассивно опирается на авторитеты в получении знаний и помощи и вообще ищет в людях поддержки. Любовь для него означает – быть любимым, но не активный процесс любви; он крайне чувствителен к любому недостатку любви или внимания. Пассивность связана с неспособностью отказать другим и бесконечным поиском "магического помощника". Страх утраты любви препятствует выбору из двух друзей, когда того требует ситуация, ввиду возможности лишиться расположения одного из них. Этот тип любит поесть и выпить, что служит средством преодоления беспокойства и депрессии. Рот - особенно заметная, часто наиболее выраженная черта этого типа. На жизнь он смотрит, как правило, с оптимизмом и дружелюбием, пока не возникает угроза источнику благополучия. Отзывчив и оказывает помощь другим, но за этим лежит потребность заручиться их благосклонностью (Г. Блюм "Психоаналитические теории личности». 1996 г.).

Эксплуататорская ориентация. Человек с эксплуататорской ориентацией пытается все получить от людей посредством силы и хитрости. Что касается любви и привязанности, он испытывает эти чувства только к тем, кто еще что-то может дать. Подобным образом он ворует идеи и выдает их за свои. Недостаток оригинальности у многих одаренных людей, утверждает Фромм, объясняется ориентацией характера. Установка распространяется на материальные вещи, крайним примером служит клептомания. Вещь доставляет удовольствие, только если она украдена, даже при наличии большого количества денег. Отличительной чертой является "кусающийся" рот, обычно дающий о себе знать саркастическими, язвительными замечаниями о людях. Этому человеку свойственны подозрительность, цинизм, зависть, ревность. В общем, он предпочитает имеющееся у других и предпринимает максимум возможного в целях присвоения (Геральд Блюм "Психоаналитические теории личности". 1996 г.).

Накопительная ориентация. Скряга основывает безопасность на бережливости и сохранении имущества. Расходы вызывают чувство опасности и тревожность. Он окружает себя стеной, за которую вносит, сколько возможно, и старается, чтобы ничего не попало наружу. Скупость распространяется равным образом как на чувства и мысли, так на деньги и вещи. Даже любовь рассматривается в качестве средства присвоения любимого. Поведение характеризуется педантичной упорядоченностью, навязчивой пунктуальностью, упрямством. Подозрительность обычно является сопутствующей чертой (Геральд Блюм "Психоаналитические теории личности". 1996 г.).

Рыночная ориентация. Такой человек относится к своей личности, как к товару, который можно купить и продать. Они формируют у себя качества, пользующиеся спросом у других. У них отсутствует истинный стабильный характер, и на самом деле они не умеют распоряжаться своей судьбой. Основными являются чувства опустошенности и беспокойства. Рыночная ориентация в равной мере относится к мышлению. Предназначение мышления сводится к быстрому схватыванию явлений в целях успешного манипулирования. У таких людей, чтобы выполнять социальную роль и пользоваться спросом на рынке, не должно сохраниться индивидуальности (Геральд Блюм "Психоаналитические теории личности». 1996 г.).

Продуктивная ориентация. Четыре предыдущие ориентации, согласно Фромму, являются непродуктивными. Продуктивность определяется как "способность человека использовать свои силы и реализовать присущий ему потенциал". Подразумевается развитие возможностей творчества и любви, полное их раскрытие. Такой человек не обязательно должен стать великим ученым или художником. Он просто может независимо мыслить, уважать себя и других, получать чувственное наслаждение, не испытывая тревоги, восхищаться творениями природы и искусства. В общем, он наслаждается жизнью. Непродуктивные элементы все еще сохраняются, но они трансформируются. Упрямство, например, становится настойчивостью, стремление к эксплуатации превращается в способность взять инициативу на себя (Геральд Блюм "Психоаналитические теории личности". 1996 г.).

(Более подробное описание всех типов с примерами черт характера см. в Приложении 3)

## **Развитие характера**

### **1.2.1. Основные условия формирования характера**

Характер подростка развивается на основе определенных условий формирования характера. Эти условия – факторы, влияющие на развитие человека. Мы, вырабатывая представление о формировании характера, выделяем три фактора.

«Биологический» фактор. Характер зависит от наследственной составляющей эго, частично природных инстинктов. Хотя данные условия чаще выступают на первый план в конституции и темпераменте человека. Характер может иметь генетическую основу и передаваться по наследству, но гены могут определить лишь склонность человека к чему-то, но не может предопределить его черты характера.

«Социальный» фактор. Характер - это, конечно, не только врожденный элемент, он развивается на протяжении жизни. Каждый человек всю свою жизнь включен в большую систему объективных мнений и отношений других людей к действительности. Дети сами формируют характер, смотря на родителей и собирая средства влияния на них. С первых дней жизни человек находится в системе отношений людей друг другу и к нему самому. Его характер развивается по мере становления этих отношений его собственным мнением. На развитие характера человека также влияют материальные и духовные условия жизни, социальный и государственный строй, окружающие его люди, особенно семья и близкие друзья. Родители дают воспитание, которое сильно влияет на развитие характера. Оно воздействует на определение общей направленности личности, развивает духовные потребности человека, также может влиять на интересы. Помимо семьи в среду развития входят друзья, учителя, кумиры, ценности общества, СМИ.

Фактор «саморазвития». Характер может складываться и от собственного выбора человека. Взрослые люди сами несут ответственность за их характер, так как могут его изменять и корректировать. Своим характером можно управлять, его можно менять, а иногда, выбирать его под определенные обстоятельства.

### **1.2.2. Особенности развития характера подростков**

Развитие характера в подростковом возрасте, сопровождаемое острым психическим переломом, всегда очень сложно и противоречиво. Личность вырастает за небольшое количество времени во всех аспектах: физически, нравственно, умственно, социально. Также меняется состояние нервной системы. Поэтому именно в этот период ярче всего проявляется характер, и гораздо чаще он выступает за характерологические нормы. Особенности характера заостряются, акцентуируются. А при давлении неблагоприятных факторов может меняться форма поведения подростка.

У каждого подростка проявляются разные качества. Но есть несколько самых распространённых последствий личностного роста. Одно из самых характерных – сильно выраженное стремление к самостоятельности. Подросток стремится показать наличие «чувства взрослости» (термин Д. Б. Эльконина)

Подросток отстаивает свои взгляды и суждения, добиваясь того, чтобы взрослые считались с его мнениями. Он считает себя достаточно взрослым, хочет иметь одинаковые с ними права, претендует на то, чтобы окружающие относились к нему как к равному, причем не только на словах, но и на деле. Подросток имеет некоторые основания считать, что он уже не маленький ребенок. Переоценивая значение своих возросших возможностей, подростки приходят к убеждению, что они в сущности уже ничем (или почти ничем) не отличаются от взрослых людей. Отсюда их стремление к самостоятельности и известной «независимости», отсюда — болезненное самолюбие и обидчивость, острая реакция на попытки взрослых недооценивать их права и интересы (Палагина Н.Н., Психология развития и возрастная психология, 2005).

У многих подростков появляются все больше требований к взрослым, особенно к его окружению – родителям, учителям. Осознавая свою взрослость, они требуют соответствующего к ним отношения со стороны взрослых. Затем у них появляется большая чувствительность к оцениванию и отношению взрослых к их взрослости. Поднимается рост требований учета их взрослости и самостоятельности, что не всегда учитывается взрослыми. Отсюда появляются недовольства, что взрослые не учитывают их справедливые претензии и стремления. Поэтому хорошее стремление к самостоятельности осложняется из-за повышенной чувствительности к оценке их личности со стороны подростков.

В связи с быстрым ростом во всех аспектах у подростков появляется много энергии, большое количество жизненных сил. Это способствует бурной активности и инициативности, характерной многим из подростков. Если даже нет такой бурной активности, все равно они постоянно пытаются что-то изучить, познать, попробовать. Иногда эта энергия выходит в шалостях, лихачестве, то есть не очень хорошем поведении. Также повышается возбудимость, которая способствует отклонению характера от нормы. Еще подросткам характерны быстрые и резкие смены настроения и формы поведения.

Интересы подростка приобретают новые черты по сравнению с интересами младших школьников. Они характеризуются большей определенностью и устойчивостью, чем у учащихся начальной школы. Они более осознаны и более глубоко связаны с личностью подростка, с его избирательным отношением к различным видам деятельности. Вместе с тем интересы в подростковом возрасте более разнообразны, так как круг знаний и жизненный опыт подростка значительно расширился, что дает ему возможность более широкого выбора интересующих его областей знания и видов деятельности (Н. Д. Левитов, Вопросы психологии характера, 1956).

 Мы не утверждаем, что все эти особенности развития характера в подростковом возрасте присутствуют у всех подростков. Приведены наиболее частые и распространенные особенности. Но есть этап, через который проходят все в подростковом возрасте, и он играет немалую роль в развитии характера.

Подросток задумывается о чертах своего характера, понемногу начинает выделять качества из своих поступков, из своего поведения, из личности – так формируется самосознание. Вначале обычно предметом самооценки являются качества, связанные с учебой, отношениями в семье, в кругу близких друзей Данный этап – центральный во всем процессе переходного возраста.

### **1.2.3. Влияние стремления подростка к саморазвитию на развитие его характера**

Самосознание есть последняя и самая верхняя из всех перестроек, которым подвергается психология подростка (Л.С. Выготский).

Самосознание получается главным итогом развития характера в переходном возрасте.

Активное формирование самосознания и рефлексии рождает массу вопросов о жизни и о себе. Постоянное беспокойство «Какой я?» вынуждает подростка искать резервы своих возможностей. Психологи связывают это со становлением «Я»-идентичности. В этот период «...как бы восстанавливаются все детские идентификации, включаясь в новую структуру идентичности, позволяющую решать взрослые задачи. «Я»-идентичность обеспечивает целостность поведения, поддерживает внутреннее единство личности, обеспечивает связь внешних и внутренних событий и позволяет солидаризироваться с социальными идеалами и групповыми стремлениями» (Салогова Е.Е. Психология развития человека: Учеб. пособие. — М.: Аспект пресс, 2001, - 460 с.)

То есть, когда подросток более активно занимается рефлексией, стремится к самопознанию, он развивает свою «Я»-идентичность. Она, в свою очередь, развивает интерес к себе, к чертам собственного характера. Возникает потребность соотношения себя с другими людьми, потребность в самооценке, и в итоге, потребность в саморазвитии.

Поиски друзей, конфликты, выяснение отношений, смена компании выделяются в относительно самостоятельную деятельность. И именно так подростки имеют возможность саморазвиваться. А желание развиваться заставляет подростка еще больше выделять и анализировать качества личности. Стремление к саморазвитию закрепляет этап самосознания и развивает его. Тем самым позволяя характеру развиваться в лучшую сторону.

В теории Л. С. Выготского есть три основных аспекта, связанные с проблемой саморазвития. Первый – нацеленность на высшее. Ученый использовал этот подход для исследования развития феноменов психики человека. Второй – субъективность поведения, которое зависит от «идеальной формы». Для Л. С. Выготского идеальной формой была культура, овладение которой является и целью, и средством развития, и самим развитием. Идеальная форма влияет на человека, как «психологическое орудие», меняя его прежние стереотипы на новые. Как пример, идеальная форма может быть кумиром, которому человек стремится подражать. Третий – реакция выбора. По мере развития характера «социальный способ, примененный к самому себе» не просто копируется, а выбирается. Характер человека зависит от его выбора, так как в подростковом возрасте человек перестает просто копировать отношения к действительности у других людей, а начинает сам выбирать.

Следственно, без стремления к саморазвитию, у подростка не формируется направленность на высшее, то есть он не знает, чего хочет, у него нет цели, он не может развиваться дальше. Не формируются свои взгляды на культуру, свое мнение, то есть у подростка нет идеалов, которые могли бы на него влиять, поэтому характер не развивается. Не формируются критерии жизненного выбора, опять же, тормозя процессы развития.

## **Выводы**

1. Характер — это совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к выполняемой работе. В основном, в характер входят инструментальные черты. Характер – выражение личности, инструментальное проявление личности. Темперамент – динамическая часть характера. Темперамент отвечает за реакцию, а вот на что человек реагирует зависит от характера.
2. Существует несколько клинических классификаций характеров по разным критериям. Они все не универсальные, а зависят от целей исследователя, создающего типологию.
3. Характер подростка развивается на основе определенных условий формирования характера. Эти условия – факторы, влияющие на развитие человека. Всего 3 фактора:
* «Биологический» фактор. Характер может иметь генетическую основу и передаваться по наследству, но гены могут определить лишь склонность человека к чему-то, но не может предопределить его черты характера.
* «Социальный» фактор. С первых дней жизни человек находится в системе отношений людей друг другу и к нему самому. Его характер развивается по мере становления этих отношений его собственным мнением.
* Фактор «саморазвития». Характер может складываться и от собственного выбора человека. Взрослые люди сами несут ответственность за их характер, так как могут его изменять и корректировать. Своим характером можно управлять, его можно менять, а иногда, выбирать его под определенные обстоятельства.
1. В подростковом возрасте личность вырастает за небольшое количество времени во всех аспектах: физически, нравственно, умственно, социально. Также меняется состояние нервной системы. Поэтому именно в этот период ярче всего проявляется характер, и гораздо чаще он выступает за нормы.
2. Особенности развития характера в подростковом возрасте:
* Одно из самых характерных – сильно выраженное стремление к самостоятельности. Подросток стремится показать наличие «чувства взрослости». Подросток отстаивает свои взгляды и суждения, добиваясь того, чтобы взрослые считались с его мнениями.
* Осознавая свою взрослость, они требуют соответствующего к ним отношения со стороны взрослых. Затем у них появляется большая чувствительность к оцениванию их деятельности и отношению взрослых к их взрослости.
* Бурной активность и инициативность характерна многим из подростков.
* Еще подросткам характерны быстрые и резкие смены настроения и формы поведения.
* Интересы подростка приобретают новые черты по сравнению с интересами младших школьников. Они характеризуются большей определенностью и устойчивостью.
* Формируется самосознание. Данный этап – центральный во всем процессе переходного возраста.
1. Когда подросток более активно стремится к саморознанию, он развивает свою «Я»-идентичность. Она, в свою очередь, развивает интерес к себе, к чертам собственного характера. Возникает потребность соотношения себя с другими людьми, потребность в самооценке, и в итоге, потребность в саморазвитии.
2. желание развиваться заставляет подростка еще больше выделять и анализировать качества личности. Стремление к саморазвитию закрепляет этап самосознания и развивает его. Тем самым позволяя характеру развиваться в лучшую сторону.
3. Без стремления к саморазвитию, у подростка не формируется направленность на высшее, то есть он не знает, чего хочет, у него нет цели, он не может развиваться дальше. Не формируются свои взгляды на культуру, свое мнение, то есть у подростка нет идеалов, которые могли бы на него влиять, поэтому характер не развивается. Не формируются критерии жизненного выбора, опять же, тормозя процессы развития.

## **Заключение**

# Список литературы

1. Асмолов А. Г. Психология личности. - М.: Изд-во МГУ, 1990. — 367 с.
2. Бабанский Ю. К. Педагогика. - М.: Просвещение, 1988. - 479 с.
3. Блюм Г. Психоаналитические теории личности. - М.: КСП, 1996. – 245 с.
4. Бодалев А.А. Психология личности. – М.: МГУ, 1988. - 187 с.
5. Выготский Л.С. Психология развития человека. — М.: Изд-во Смысл; Изд-во Эксмо, 2005. — 1136 с.
6. Дарвиш О.Б. Возрастная психология: Учеб. пособие / Под ред. В.Е. Клочко. –М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. - 264 с.
7. Левитов Н. Д. Психология храктера. – М.: Просвещение, 1969. – 423 с.
8. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков / Психология индивидуальных различий. Тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. - М.: Изд-во МГУ, 1982. - 256 с. – с. 288 – 318.
9. Немов Р.С. Психология. учеб. для пед. вузов в 3 кн. Кн.1: Общие основы психологии. - М.: Владос, 1998. - 687 с.
10. Палагина Н.Н. Психология развития и возрастная психология. - М., 2005. - 288 с.
11. Райгородский Д.Я. Психология и психоанализ характера: Хрестоматия по психологии и типологии характеров. – Самара: БАХРАХ-М, 2000. – 640 с.
12. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. - М., 1973, - 179 с.
13. Салогова Е.Е. Психология развития человека: Учеб. пособие. — М.:Аспект пресс, 2001, - 460 с.
14. Фромм Э. Характер и социальный процесс // Психология личности: Тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырея. — М., 1982. –137 с.

**Приложения**

## Приложение 1. Типология Э. Кречмера

Многочисленные клинические наблюдения побудили Э.Кречмера предпринять систематические исследования строения человеческого тела. Произведя множество измерений различных его частей, автор выделил три конституционных типа.

1. Лептосоматик (греч. leptos - «хрупкий», soma - «тело»). Обладает цилиндрической формой туловища, хрупкого телосложения, высокого роста, грудная клетка плоская, вытянутое лицо яйцеобразной формы (анфас). Длинный тонкий нос и неразвитая нижняя челюсть образуют так называемый угловой профиль. Плечи у лептосомати-ка узкие, нижние конечности длинные, кости и мышцы тонкие. Индивидов с крайней выраженностью этих особенностей Э. Кречмер называл астениками (греч. astenos - «слабый»).

2. Пикник (греч. pyknos - «толстый, плотный»). Ему свойственны чрезмерная тучность, малый или средний рост, расплывшееся туловище, большой живот, круглая голова на короткой шее. Относительно большие периметры тела (головы, груди и живота) при узких плечах придают телу бочкообразную форму. Люди этого типа склонны к сутулости.

3. Атлетик (греч. athlon - «борьба, схватка»). Имеет хорошую мускулатуру,крепкое телосложение, высокий или средний рост, широкий плечевой пояс и узкие бедра, отчего фронтальный вид тела образует трапецию. Жировая прослойка не выражена. Лицо в форме вытянутого яйца, нижняя челюсть хорошо развита.

## Приложение 2. Типология К. Леонгарда

Выделено 12 типов акцентуированных характеров.

Гипертимный тип. Его можно узнать по склонности к чрезмерно повышенному настроению, самоподдерживающемуся оптимизму. Своего рода «патологический счастливчик». Живой собеседник, но «перескакивает» с темы на тему. Жесты, мимика и позы выразительны. Обладает чувством юмора. Импульсивен. Вспыльчивость проявляется при острой необходимости в «обороне». Характерны необдуманные высказывания, легкомысленное отношение к любым проблемам, включая деловые и семейные. Несется по жизни на максимальных скоростях. Склонен к позерству. Предпочитает поверхностные контакты без их продолжения.

Непостоянен в профессиональных интересах. Часто меняет место работы, следуя за своими влечениями. Авантюрист по натуре. Предприимчив, но решения принимает без глубокой отработки. Растрачивает свой богатый от природы потенциал неэффективно. Власть и опеку над собой переносит нелегко. Ему свойственно стремление к лидерству. Энергичен и инициативен.

Дистимный тип. Полная противоположность гипертиму. Тихий на вид человек, с безрадостным выражением лица и вялым взглядом. Стремится уйти от контактов: шумные и многочисленные компании не для него. Индивидуалист. Апатичен. Всегда серьезен. Лелеет негативные переживания. Инертен. Работу на скорость не любит, но относится добросовестно. Предпочитает структурированные задания и указания сверху. Плохо адаптируется к обстановке, к новым людям. Свои неудачи связывает с внешними обстоятельствами. К лидерству не стремится, но уважает тех, кто прислушивается к его советам. Ценит дружбу. Борец за справедливость.

Циклотимный тип. Характерна неустойчивость настроения, привязанностей и эмоций. К нему можно в полной мере отнести строчки Гете: То возносящийся, ликуя до небес, То опечаленный смертельно.

Хорошее настроение вселяет в него гипертима, плохое - дистима. Эти крайние состояния чреваты депрессией. «Неудобство» его личности состоит в том, что эти фазы меняются непредсказуемо Колебания работоспособности, энергии и настроения приводят к работе рывками. Поэтому продолжительные ответственные задания ему поручать нецелесообразно. С ним сложно в коллективе, где конечный результат определяется совместным эффектом.

Демонстративный тип. Выделяется яркостью проявления чувств, раскованностью, эмоциональностью, актерскими данными, тягой быть в центре внимания. Здесь годится все: положительное, негативное и даже асоциальное. Его девиз: «Не быть, а казаться!». К самоанализу не расположен. Свойственно бахвальство, стремление к яркому, экстравагантному. В работе склонен уходить от решения неотложных вопросов, симулировать недомогание, оговаривать себя, строить интриги. Сиюминутная потребность может захватить его целиком, отодвигая в сторону важные дела. В силу своих психологических особенностей (артистичность, неординарность мышления и умение влиять на людей) устремлен к руководящим должностям и престижным профессиям.

Педантичный тип. Настроение ровное. Твердо придерживается усвоенных правил, традиций, взглядов. В периоды плохого настроения тосклив и неподступен, порой агрессивен. В работе сверхточен, аккуратен и обязателен. Смысл его жизни - порядок. Сам он - «человек-инструкция». Испытывает чрезмерную любовь к различного рода наставлениям, ' расписаниям, указаниям «по исполнению» Формалист высшей пробы. Не доверяет самому себе. В неопределенных ситуациях теряется. Цепляется за детали больше, чем того требуют обстоятельства. Трудно переключается с одного занятия на другое.

Застревающий тип. Поведение неустойчивое в том смысле, что оно определяется то одним, то другим «застреванием» на тех или иных идеях, позициях, взглядах. Часто предан одной навязчивой идее, ради которой способен на самопожертвование. Честолюбив. Личный успех может стать причиной заносчивости, категоричности. Долго помнит обиду, склонен к мести. Совместная работа с ним - не радость. Упрям и напорист, любит поучать. Может злоупотреблять властью и терроризировать сотрудников. В работе любит, когда ему подражают, признают и подчеркивают заслуги.

Тревожный тип. Это человек крайне выраженного меланхолического или холерического склада с заниженной самооценкой. Поводы для беспокойства он, что называется, «высасывает из пальца». Перед всем новым теряется. В работе предпочитает привычные условия, неизменные права и обязанности. Инициативу не проявляет. Осторожен. Дать отпор, постоять за себя и за свое дело не способен. Работает по указке, тщательно отрабатывая задание. К лидерству не склонен. С людьми дружелюбен. Болезненно пе-. реносит насмешки.

Возбудимый тип. Самоуправление эмоциональным состоянием крайне ослаблено. Раздражителен, склонен к приступам гнева, импульсивен. В состоянии эмоционального возбуждения может нагрубить, применить «рукоприкладство». Поведение его предсказать трудно. В гневе примирения не ищет, скорее наоборот. Часто - любитель крепких напитков и обильной еды. В нормальном состоянии энергичен, деловит, добросовестно исполняет свои обязанности по работе. Хороший семьянин.

Эмотивный тип. Этот тип, как говорят, на поводу эмоций. Любое событие переживает долго. Ему свойственны желание помочь другим, сострадание, сочувствие, тактичность. Беззащитен перед хамством. Его работоспособность зависит от настроения. В работе нередко упускает главное, запутывается в мелких деталях, вызывающих эмоциональное переживание. Контроль над его работой, как правило, приводит к обиде. Исполнителен, обладает чувством долга.

Экзальтированный тип. Психологически полярный человек без «среднего состояния»: или счастлив, или скорбит... Оценки тоже полярны: «или -или». В результате окружающие не верят в искренность его переживаний и чувств. Трудно дается работа с элементами монотонии, стереотипности, повторяемости. Инструкции, нормативные документы вносят дискомфорт в его деятельность. Предназначен для работы с «пищей для чувств», даже если она носит характер «на износ». Ему свойственны несдержанность чувств, эгоизм, слезливость.

Экстравертированный тип. Словоохотливый человек, легко идущий на контакт. Имеет много друзей, знакомых и «нужных» людей. Конформен, находится под сильным влиянием окружающих, которые часто формируют его мнение. Собственно, он растворяется в этом внешнем мире. Любит развлечения, внешние эффекты. Вольно или невольно распространяет слухи и сплетни. Умеет слушать других и быть внимательным к ним. Готов оказать помощь. Исполнителен.

Интровертированный тип. Погруженный в свой внутренний мир человек, отгороженный от других своими мыслями и переживаниями. Чрезвычайно раним и обидчив. Внешне холоден даже с близкими людьми. Зачастую его рассуждения не соответствуют реальности. Упрямый идеалист, рьяно отстаивающий \* свою позицию независимо от того, верна она или нет. Не допускает в свою личную жизнь никого. Принципиален.

## Приложение 3. Подробное описание типологии Э. Фромма

 Неплодотворные ориентации:

* Рецептивная ориентация

При рецептивной ориентации человеку представляется, что «источник всех благ» лежит вовне, и он считает, что единственный способ обрести желаемое — будь то нечто материальное или привязанность, любовь, знание, удовольствие — это получить его из этого внешнего источника. При такой ориентации проблема любви состоит почти исключительно в том, чтоб «быть любимым», а не в том, чтоб любить. Такие люди склонны к неразборчивости в выборе предмета любви, потому что быть любимыми кем-то — это для них такое захватывающее переживание, что они «бросаются» за всеми, кто предлагает им любовь или то, что похоже на любовь. Они чрезвычайно чувствительны ко всякому отдалению или отпору со стороны любимого человека. Такова же их ориентация и в сфере мышления: если это интеллигенты, то они становятся самыми лучшими слушателями, поскольку ориентированы на восприятие идей, а не на их создание; предоставленные самим себе, они чувствуют себя парализованными. Для этих людей характерно, что их первая мысль — найти кого-то другого, кто даст им нужную информацию, вместо того, чтобы самим сделать хоть малейшее усилие. Если это люди религиозные, то их понятие о Боге таково, что они ждут всего от него, и ничего от собственной активности. Не будучи религиозными, они относятся к людям и институтам совершенно так же: всегда ищут «магического помощника». Они демонстрируют своеобразный вид верности, в основе которой благодарность к тому, кто питает их, и страх потерять его. Поскольку они нуждаются в множестве тех, кто обеспечивает их безопасность, они вынуждены быть верными многим людям. Им трудно сказать «нет», и они легко попадают в конфликт между верностью и обещанием. Раз они не могут сказать «нет», они любят говорить «да» всему и всем, и в результате паралич их критических способностей делает их слишком зависимыми от других.

Они зависят не только от авторитетов, дающих им знания, помощь, но вообще от людей, способных оказать какую бы то ни было поддержку. Они чувствуют себя потерянными, будучи предоставленными самим себе, поскольку считают, что ничего не способны делать без посторонней помощи. Эта беспомощность имеет решающее значение в тех действиях, которые по самой своей природе могут совершаться только самостоятельно — принятие решения или принятие ответственности. В личных отношениях, например, они спрашивают совета у того самого человека, относительно которого они должны принять решение.

Люди рецептивного типа очень любят поесть и выпить. Они стремятся преодолеть тревожность и подавленность путем поедания пищи и выпивкой. Рот у них очень характерен, зачастую он очень выразителен: губы приоткрыты, как будто постоянно ждут кормежки. В их снах поедание пищи — это частый символ любви, а чувство голода — выражение фрустрации и разочарования.

Вообще, мироощущение у людей рецептивной ориентации оптимистичное и дружелюбное; у них есть определенное доверие к жизни и ее дарам, но они становятся тревожными и приходят в смятение, когда им грозит утрата «источника питания». У них часто есть искренняя сердечность и желание помочь другим, но делают они что-то для других также ради того, чтоб добиться их расположения.

* Эксплуататорская ориентация

Эксплуататорская ориентация, подобно рецептивной, имеет в качестве основной предпосылки ощущение, что источник всех благ находится вовне и ничего нельзя создать самому. Отличие между двумя этими ориентациями, однако, в том, что эксплуататорский тип не надеется получить что-либо от других в дар, а отнимает у них желаемое силой или хитростью. Такая ориентация распространяется на все сферы действий.

В области любви и чувств такие люди склонны присваивать и красть. Они испытывают влечение только к тем людям, которых они могут отнять у кого-то другого. Условием привлекательности для них служит привязанность человека к кому-то другому; они не склонны влюбляться в непривязанного ни к кому человека.

Мы обнаруживаем ту же установку и в области мышления и интеллектуальной деятельности. Такие люди будут склонны не создавать идеи, а красть их. Это может проявляться прямо в форме плагиата или более скрыто, в форме парафраза идей, высказанных другими людьми, и настаивали, что эти идеи новы и являются их собственными. Поразительно, что зачастую люди больших умственных способностей следуют этим путем, при том, что если б они положились на собственные таланты, они вполне могли бы сами создавать свои идеи. Отсутствие оригинальных идей или независимого творчества у иных одаренных людей часто объясняется ориентацией их характера, а не каким-то врожденным отсутствием оригинальности. Это положение сохраняется и в ориентации в сфере материальных вещей. Вещи, которые они могут отобрать у других, всегда каждутся им лучше тех, какие они могут создать сами. Они используют и эксплуатируют все и всякого, из чего или из кого они могут что-то выжать. Их девиз: «Краденый плод — самый сладкий». Поскольку они хотят использовать и эксплуатировать людей, они «любят» тех, кто прямо или косвенно может стать объектом эксплуатации, и им «наскучивают» те, из кого они уже выжали все. Крайний пример — клептоман, который наслаждается только теми вещами, какие можно украсть, хотя у него достаточно денег, чтоб купить их. Символом этой ориентации, кажется, может служить язвительная гримаса, которая часто бывает отличительной чертой таких людей. Не ради игры слов стоит отметить, что они часто делают «язвительные» замечания в адрес других людей. Их установка окрашена смесью враждебности и манипуляции. Каждый человек рассматривается как объект эксплуатации и оценивается по его полезности. Вместо доверчивости и оптимизма, свойственных рецептивному типу, здесь мы обнаруживаем подозрительность и цинизм, зависть и ревность. Поскольку они удовлетворяются только вещами, которые могут отнять у других, они склонны переоценивать то, что принадлежит другим, и недооценивать свое собственное.

* Стяжательская ориентация

Стяжательская ориентация совершенно отлична от рецептивного и эксплуататорского типов, сходных в том, что оба надеются получить вещи из внешнего мира. Данная же ориентация дает людей, мало верящих в то, что они могут получить из внешнего мира что-то новое; их безопасность основывается на стяжательстве и экономии, а траты они воспринимают как угрозу. Они окружают себя как бы защитной стеной, и их главная цель — как можно больше в свое укрытие приносить и как можно меньше из него отдавать. Их скупость распространяется как на деньги и материальные вещи, так и на чувства и мысли. Любовь для них — это, по существу, обладание: сами они не дают любви, но стараются получить ее, завладевая «любимым». Ориентированный на стяжательство человек часто демонстрирует особый вид верности людям и даже воспоминаниям. Его сентиментальность превращает прошлое в золотой век; он держится за прошлое и предается воспоминаниям о прежних чувствах и переживаниях. Такие люди все знают, но они бесплодны и неспособны к плодотворному мышлению.

Их также можно узнать по выражению лица и жестикуляции. У них плотно сжаты губы; у них характерные жесты погруженных в себя людей. Если у рецептивного типа жесты как бы манящие и плавные, у эксплуататорского — агрессивные и резкие, то у стяжательского — жесты чопорные, как будто эти люди хотят обозначить границы между собой и внешним миром. Другой характерный элемент их установки — педантичная аккуратность. У стяжателя всегда упорядочены вещи, мысли и чувства, но опять же, как и в случае с памятью, его аккуратность бесплодна и ригидна. Он терпеть не может, если вещи не на своем месте, и будет автоматически приводить их в порядок. Внешний мир для него — это угроза вторжения в его оборонную позицию; аккуратность означает подчинение себе внешнего мира путем водворения его и удержания на надлежащем месте, чтоб избежать опасности вторжения. Его маниакальная чистоплотность — это еще одно выражение потребности устраниться от контакта с внешним миром. Вещи за пределами его собственного мира воспринимаются как опасные и «нечистые»; он аннулирует угрожающий контакт путем маниакального омовения, похожего на религиозный ритуал омовения, предписанный после контакта с нечистыми вещами и людьми. Вещи нужно класть не только на надлежащее место, но и в надлежащее время: навязчивая пунктуальность — это характерная черта стяжательского типа; это еще одна форма подчинения себе внешнего мира. Раз внешний мир воспринимается как угроза оборонной позиции, то логической реакцией будет упрямство. Постоянное «нет» — это почти автоматическая защита от вторжения; упрямо стоять на своем — вот ответ на угрозу атаки извне. Такие люди склонны считать, что обладают только неким ограниченным запасом силы, энергии и ментальных способностей, и этот запас тает, исчерпывается и никогда не пополнится. Они не могут понять, что все жизненные субстанции обладают функцией самовосполнения, и активность и трата сил увеличивают энергию, в то время как инертность ее парализует; для них смерть и разрушение обладают большей реальностью, чем жизнь и развитие. Акт творчества — это чудо, о котором они слышали, но в которое не верят. Их высшие ценности — порядок и безопасность; их девиз: «Нет ничего нового под солнцем». В отношениях с другими людьми близость для них — угроза; или отстраненность, или обладание людьми — вот в чем безопасность. Стяжатель склонен к подозрительности и имеет особое чувство справедливости, выражаемое так: «Мое — это мое, а твое — это твое».

* Рыночная ориентация

Рыночная ориентация развилась в качестве доминирующей только в современную эпоху. Чтобы понять ее природу, нужно принять во внимание экономическую функцию рынка в современном обществе, не только задающего модель данной ориентации характера, но и являющегося основой и главным условием ее развития у современного человека.

Производитель пытается определить спрос заранее, а при монопольных условиях даже обретает некую степень контроля над ним. И тем не менее регулирующая функция рынка была и все еще остается достаточно властной, чтоб иметь глубокое влияние на формирование характера городского среднего класса, а благодаря социальному и культурному влиянию последнего — на все население. Рыночное понятие ценности, превосходство меновой ценности над полезной привело к сходному понятию ценности в отношении людей и, в частности, в отношении человека к самому себе. Ориентацию характера, коренящуюся в восприятии себя как товара, а собственной ценности как меновой, я называю рыночной ориентацией.

В наше время рыночная ориентация получила ускоренное развитие с развитием нового — «личностного рынка», который является феноменом последних десятилетий. Клерки и продавцы, администраторы и врачи, адвокаты и художники — все представлены на этом рынке. Правда, их правовой статус и экономическое положение различны: одни — независимы, взимая плату за свои услуги; другие работают по найму, получая жалование. Но материальный успех у всех зависит от признания их личности теми, кто платит за их услуги или нанимает на работу за жалованье.

Принцип оценки и на личностном рынке, и на товарном один и тот же: на первом на продажу предлагаются личности, на втором — товары. Ценностью в обоих случаях является меновая ценность, для которой полезная ценность необходимое, но не достаточное условие. Правда, наша экономическая система не могла бы функционировать, если бы люди не были искусны в том деле, какое им надлежит исполнять, и обладали лишь прятной личностью. Даже самые изысканные манеры в обращении с больными и самый красиво обставленный офис на Парк-авеню не принесут успеха нью-йоркскому врачу, если он не обладает минимумом знаний и опыта. Какой бы обаятельной личностью ни была секретарша, это не спасет ее от потери места, если она не умеет быстро и грамотно печатать на машинке. Однако, если мы зададимся вопросом, каков удельный вес мастерства и личностной ценности как условий успеха, мы обнаружим, что только в исключительных случаях успех оказывается преимущественно результатом мастерства и каких-то других человеческих качеств, вроде искренности, порядочности и честности. Хотя соотношение мастерства и человеческих качеств, с одной стороны, и «личности» — с другой, как необходимых условий успеха, изменчиво, «личностный фактор» всегда играет решающую роль. Успех зависит, по большей части, от того, насколько хорошо человек умеет продать себя на рынке, насколько хорошо он умеет подать себя, насколько привлекательна его «упаковка»; насколько он «бодр», «крепок», «энергичен», «надежен», «честолюбив»; к тому же, каково его семейное положение, к какому клубу он принадлежит, знается ли он с нужными людьми. Тип желательной личности зависит от достигнутого человеком уровня в той специальной области, где он работает. Биржевой маклер, продавец, секретарша, железнодорожный служащий, преподаватель колледжа или управляющий отелем — каждый должен предложить требуемый тип личности, который, вне зависимости от его особенностей, должен удовлетворять одному условию: пользоваться спросом.

Тот факт, что чтобы добиться успеха, недостаточно обладать умением и умственным багажом для выполнения поставленной задачи, но нужно еще быть способным вступить в состязание со многими другими, формирует у человека определенную установку по отношению к самому себе. Если бы для достижения жизненных целей было достаточно полагаться на то, что ты знаешь и умеешь делать, самооценка была бы пропорциональна собственным способностям, т.е. собственной полезной ценности; но поскольку успех зависит, по большей части, от того, как ты умеешь продать свою личность, то ты воспринимаешь себя как товар, или, вернее, и как продавца, и как товар одновременно. Человек заботится не о своей жизни и счастье, а о том, чтоб стать ходким товаром. Это чувство можно было бы сравнить с чувством товара, например, с чувством сумок на прилавке, если б они могли чувствовать и мыслить. Каждая сумма старалась бы быть как можно «привлекательнее», чтобы привлечь покупателей, и выглядеть как можно дороже, чтоб получить цену выше, чем ее соперницы. Сумка, проданная по самой высокой цене, чувствовала бы себя избранницей, поскольку это означало бы, что она самая «ценная» из сумок; а та, которая не была продана, чувствовала бы себя печальной и прониклась бы сознанием собственной никчемности. Такая судьба могла бы выпасть сумке, которая, несмотря на свой отличный вид и удобство, имела несчастье выйти из моды.

Подобно сумке, человек должен быть в моде — на личностном рынке, а чтобы быть в моде, ему нужно знать, какой вид личности пользуется повышенным спросом. Это знание сообщается в общем виде на протяжении всего процесса воспитания, от детского сада до колледжа, и восполняется в семье. Однако знания, полученного на этой ранней стадии, недостаточно; оно подчеркивает только некоторые общие качества, такие, как приспособляемость, честолюбие и чуткость к меняющимся ожиданиям других людей. Более точную картину моделей успеха дают другие источники. Иллюстрированные журналы, газеты, кинохроника на разный лад демонстрируют портреты и жизненные истории преуспевающих людей. Ту же функцию выполняет и реклама. Преуспевающий служащий, чей портрет помещен в рекламе мужской одежды, это образец того, как нужно выглядеть и каким быть, если хочешь заработать «большие деньги» на современном личностном рынке.Самое важное средство передачи обычному человеку образа желательной личности — это кино. Молодая девушка старается в выражении лица, в прическе, в жестах подражать высокооплачиваемой звезде, считая все это самым многообещающим путем к успеху. Молодой человек старается быть похожим на героя, которого видит на экране. Хотя обычный человек имеет мало контактов с жизнью самых преуспевающих людей, его отношения со звездами кино — дело другого рода. Да, он не имеет реального контакта и с ними, но он может снова и снова видеть их на экране, может написать им и получить их карточку с автографом. В отличие от тех времен, когда актер был социально унижен, но тем не менее передавал своей аудитории творения великих поэтов, наши кино звезды не служат передаче великих творений или идей, их функция — служить как бы связующей нитью между обычным человеком и миром «великих». Даже если обычный человек и не может надеяться стать таким же преуспевающим, как они, он может стараться подражать им: они его святые, и благодаря своему успеху они воплощают определенные нормы жизни.

Поскольку современный человек воспринимает себя и как продавца, и как товар для продажи на рынке, его самооценка зависит от условий, ему неподвластных. Если он «преуспевает» — он ценен; если нет — он лишен ценности. Степень неуверенности, являющейся результатом данной ориентации, трудно переоценить. Если человек чувствует, что его ценность определяется не его человеческими качествами, а успехом в рыночной конкуренции с ее постоянно меняющимися условиями, его самооценка непременно будет шаткой и постоянно будет нуждаться в подтверждении со стороны других людей. Если человек вынужден неуклонно пробиваться к успеху, и любая неудача являет жестокую угрозу его самооценке, то результатом будет чувство беспомощности, неуверенности и неполноценности. Если превратности рынка выступают мерилом ценности человека, чувства собственного достоинства и самоуважения разрушаются.

Проблема не только в самоуважении и самооценке, но и в восприятии себя как независимого существа, в идентичности самому себе. Как мы увидим позднее, зрелый и плодотворный индивид черпает свое чувство идентичности в ощущении себя творцом, когда он сам и его силы — это нечно единое; такое самоощущение можно выразить короткой фразой: «я — то, что я делаю». При рыночной ориентации человек сталкивается со своими собственными силами, как с товаром, отчужденным от него. Он не един с ними, и они скрыты от него, потому что значение имеет не его самореализация в процессе их использования, а его успех в процессе их продажи и его силы, и то, что ими создано, отчуждается от него, становится чем-то от него отличным, чем-то, что другие будут оценивать и использовать; в результате его чувство идентичности становится таким же неустойчивым, как и самооценка; заключительная реплика во всех возможных здесь ролях: «я — то, чего изволите».

Такое самоощущение Ибсен выразил в Пер Гюнте: Пер Гюнт пытается открыть свое Я и обнаруживает, что оно подобно луковице — можно снимать слой за слоем, а сердцевины так и не найдешь. Поскольку человек не может жить, сомневаясь в своей идентичности, он должен, при рыночной ориентации, черпать чувство идентичности не в самом себе и в своих силах, а в мнении других о себе. Его престиж, положение, успех, известность другим как некоего определенного лица становятся замещением подлинного чувства идентичности. Такая ситуация ставит его в полную зависимость от того, как другие воспринимают его, и вынуждает придерживаться роли, однажды уже принесшей ему успех. Раз я и мои силы отделены друг от друга, то, конечно, мое Я определяется ценой, какую за меня дали.

Способ, каким человек воспринимает других, не отличается от способа самовосприятия. Других, как и самого себя, воспринимаешь как товар; они тоже представляют не себя, а ту свою часть, какая идет на пролижу. Различие между людьми сводится к простому количественному показателю большей или меньшей успешности, привлекательности, и так и оценивается. Этот процесс не отличается от того, что происходит с товарами на рынке. Произведение живописи и пара ботинок могут быть выражены в их меновой стоимости и сведены к их цене; множество пар ботинок будет «равно» одному произведению живописи. Так же и различие между людьми подводится под один общий знаменатель, их цену на рынке. Их индивидуальность, то, что в них своеобразно и уникально, лишается ценности, это — балласт. Значение, каким наделяется слово «своеобразие», служит явным показателем такой установки. Вместо определения величайших достижений человека, достижений, развивших его индивидуальность, оно стало почти синонимом слова «странность». Слово «равенство» тоже изменило свое значение. Идея, что все люди сотворены равными, подразумевает, что все люди имеют одно и то же неотъемлемое право считаться целями, а не средствами. Сегодня равенство стало эквивалентом взаимозаменяемости, а это уже прямое отрицание индивидуальности. Равенство вместо того, чтоб быть условием развития своеобразия каждого человека, означает изжитие индивидуальности, «самоотказ», характерный для рыночной ориентации. Равенство связывалось с различием, а стало синонимом «безразличия»; и в самом деле, безразличие это как раз то, что характеризует отношение современного человека к самому себе и к другим.

Такая ситуация по необходимости окрашивает все человеческие отношения. Когда индивидуальным «я» пренебрегают, отношения между людьми по необходимости должны стать поверхностными, потому что в отношения вступают не сами люди, а взаимозаменяемые товары. Люди не в состоянии, да и не могут позволить себе считаться с тем, что в каждом из них уникально и «своеобразно». Однако рынок порождает своего рода товарищество. Каждый вовлечен в одну и ту же конкурентную борьбу, участвует в одной и той же погоне за успехом; ве встречаются с одними и теми же требованиями рынка (или по крайней мере верят, что это так). Каждый знает, что чувствуют другие, потому что все в одной лодке: предоставленные самим себе, страшащиеся неудачи, жаждущие угодить; в этой борьбе не щадят и не ждут пощады.

Поверхностный характер человеческих отношений побуждает многих надеяться, что они могут обрести глубину и силу чувств в индивидуальной любви. Но любовь к одному человеку и любовь к ближнему неразделимы; в любой из культур любовные отношения — это только более сильное выражение формы родства со всеми людьми, преобладающей в данной культуре. И потому иллюзия — ожидать, что одиночество человека с рыночной ориентацией можно излечить индивидуальной любовью.

Мышление так же, как чувствование, определяется рыночной ориентацией. Мышление берет на себя функцию быстро схватывать ситуацию, чтобы иметь возможность успешно ею манипулировать. При широком и эффективном образовании это ведет к высокому уровню сообразительности, но не разума. Для манипуляции необходимо знать лишь поверхностные свойства вещей, верхи. Истина, добываемая проникновением в сущность явления, становится вышедшим из употребления понятием, — истина не только в донаучном смысле «абсолютной» истины, догматически сохраняемая без учета эмпирических данных, но также и истина, добытая человеческим разумом в результате наблюдений и открытая проверкам. Большинство тестов на сообразительность ориентированы на этот вид мышления; они проверяют не столько способности разума и понимания, сколько способность быстрой ментальной адаптации к поставленной задаче; «тесты ментального приспособления» — вот самое подходящее для них название.

Этому мышлению свойственно оперирование категориями сравнения и количественного измерения, а не тщательный анализ того или иного феномена и его качеств. Все проблемы равно «интересны», и нет смысла углубляться в разграничение их по степени важности. Само знание становится товаром. И здесь человек отчужден от своих сил; мышление и знание воспринимаются как инструмент для производства результатов. Познание человеком самого себя, психология, которая в великой традиции западного мышления считалась условием добродетели, правильной жизни, счастья, выродилась в инструмент для лучшего манипулирования другими и самим собой в рыночных изысканиях, в политической пропаганде, в рекламе и т.д.

Наконец, этот тип мышления имеет глубокое влияние на нашу систему образования. От начальной до высшей школы цель обучения состоит в том, чтоб накопить как можно больше информации, главным образом полезной для целей рынка. Студентам положено изучить столь многое, что у них едва ли остается время и силы думать. Не интерес к изучаемым предметам или к познанию и постижению как таковым, а знание того, что повышает меновую стоимость — вот побудительный мотив получения более широкого образования. Мы обнаруживаем довольно большой энтузиазм к познанию и образованию, но вместе с тем скептическое и презрительное отношение к якобы непрактичному и беспомощному мышлению, которое имеет дело «только» с истиной и не имеет меновой ценности на рынке.

Хотя я представил рыночную ориентацию как одну из неплодотворных, она настолько отличается от других, что ее следует выделить в особую категорию. Рецептивная, эксплуататорская и стяжательская ориентации имеют одно общее свойство: каждая из них представляет одну из форм человеческих установок, которая, доминируя в человеке, является специфичной для него и его характеризует. Рыночная же ориентация не развивает что-то, уже потенциально наличествующее в человеке (если мы не сделаем абсурдного заявления, что «ничто» это тоже часть человека); сама ее природа в том, что не развивается никакого специфического и перманентного вида отношений, но сама изменчивость установок и составляет единственное перманентное свойство такой ориентации. При этой ориентации развиваются те свойства, которые можно пустить на продажу. Доминирует не какая-то одна частная установка, а пустота, которую можно скорейшим образом наполнить желательным свойством. Но такое свойство перестает быть свойством в истинном значении этого слова; оно только роль, претензия на свойство, готовое тут же замениться другим, более желательным. Так, например, иногда желательна респектабельность. Служащий в определенных сферах предпринимательства должен впечатлять публику той надежностью, степенностью и респектабельностью, какие в самом деле отличали многих предпринимателей девятнадцатого века. Подыскивается человек, способный внушать доверие, поскольку он выглядит так, как если бив самом деле обладал указанными свойствами; что этот человек продает на личностном рынке, так это свою способность соответствовать желательному образу; что он представляет собой вне этой роли — не имеет значения и никого не касается. Его самого интересует не собственное достоинство, а то, что он сможет за себя выручить на рынке. Предпосылкой рыночной ориентации является пустота, отсутстие всякого специфического свойства, которое не может быть предметом обмена, поскольку любая устойчивая черта характера в один прекрасный день может вступить в конфликт с требованиями рынка. Какие-то роли могут не согласовываться с особенностями человека; следовательно, нужно расстаться с ними — не с ролями, а с особенностями. Рыночная личность должна быть свободна, свободна от всякой индивидуальности.

Описанные ориентации характера ни в коем случае не следует отделять друг от друга, как может показаться возможным из этого краткого обзора. Например, у человека может преобладать рецептивная ориентация, но обычно она соединяется с какой-то другой или со всеми вместе. Хотя позднее я рассмотрю различные сочетания ориентации, в данный момент я хочу подчеркнуть, что все ориентации имеют свою долю в человеческом жизнеустройстве, а доминирующее положение той или иной специфической ориентации в большой степени зависит от особенностей культуры, в которой живет индивид. Хотя более подробный анализ связи различных ориентации с социальными моделями следует оставить исследованию, предметом которого станут проблемы социальной психологии, я хотел бы высказать здесь предварительную гипотезу касательно того, как социальные условия способствуют преобладанию того или иного из четырех неплодотворных типов. Следует отметить, что значение анализа взаимосвязи ориентации характера с социальной структурой не только в том, что он помогает нам понять некоторые из наиболее важных факторов формирования характера, но также и в том, что он раскрывает роль специфических ориентации (в той мере, в какой они присущи большинству членов некоей культуры или социального класса), как мощных эмоциональных факторов, действие которых мы должны знать, чтобы понять функционирование общества. Учитывая общепризнанность воздействия культуры на личность, я хотел бы отметить, что взаимоотношение между обществом и индивидом не следует понимать в том смысле, что культурные модели и социальные институты просто «воздействуют» на индивида. Взаимодействие идет глубже; вся личность обычного индивида штампуется по образцу отношений, принятых меж людьми, и здесь настолько велика решающая роль социально-экономической и политической структуры общества, что, в принципе, из анализа одного индивида можно вывести представление о всей социальной структуре, в которой он живет.

Рецептивную ориентацию можно часто обнаружить в обществах, где за одной группой закреплено право эксплуатировать другую. Поскольку эксплуатируемая группа не имеет ни сил изменить ситуацию, ни идеи об изменении, она будет склонна почтительно взирать на эксплуататоров, как на своих благодетелей, от которых она получает все, что может дать жизнь. Независимо от того, как мало раб получает, он считает, что собственными силами не мог бы добиться и меньшего, поскольку структура этого общества внушила ему, что он неспособен что-то организовать и действовать активно и разумно. Что касается современной американской культуры, то на первый взгляд кажется, что рецептивная установка здесь полностью отсутствует. Вся наша культура с ее идеями и практикой отвергает рецептивную ориентацию и делает акцент на том, что каждый должен сам о себе заботиться, отвечать за самого себя и полагаться на собственную инициативу, если он хочет «чего-то достичь». Однако, хотя рецептивная ориентация не поощряется, она вовсе не отсутствует. Необходимость приспосабливаться и угождать, рассмотренная на предыдущих страницах, ведет к чувству неуверенности, которое служит источником изощренной рецептивности у современного человека. Она особенно проявляется в отношении к «экспертам» и к общественному мнению. Люди надеются, что в каждой сфере деятельности есть эксперт, который может сказать им, как обстоят дела и как нужно действовать, а все, что требуется от них, — это слушаться эксперта и довериться его идеям. Есть эксперты по науке, эксперты по счастью, а писатели становятся экспертами в искусстве жить уже лишь потому, что они авторы бестселлеров. Эта трудно различимая, но довольно распространенная рецептивность принимает несколько гротескные формы в современном «фольклоре», развивающемся при активном содействии рекламы. Хотя каждый знает, что в реальности схемы «быстрого обогащения» не работают, множество людей предается мечтам о легкой жизни. Рецептивность проявляется и в отношении к техническим новинкам; автомобиль, не требующий переключения скоростей, авторучка, с которой не нужно возиться, чтобы снять колпачок, — вот наугад выбранные примеры такой фантазии. Более всего рецептивность преобладает в схемах, касающихся счастья. Вот характерная цитата: «Эта книга, — говорит автор, — расскажет тебе, как стать вдвое счастливее, здоровее, энергичнее, увереннее, способнее и беззаботнее, чем ты был прежде. Тебе не нужно следовать трудоемкой ментальной или физической программе, тут все намного проще… Предложенный здесь путь к обещанной выгоде может показаться странным, поскольку мало кто из нас может вообразить достижение, не требующее усилий… И все же это так, в чем ты скоро убедишься».

Эксплуататорский характер с его девизом: «Я беру то, что мне нужно» заставляет нас вспомнить о предках, пиратах и феодалах, а затем о магнатах-грабителях девятнадцатого века, эксплуатировавших природные ресурсы контингента. «Парии» и «авантюристы», по терминологии Макса Вебера, капиталисты, скитающиеся цо земле в поисках наживы, были людьми такого сорта, чьей целью было купить подешевле, а продать подороже, кто безоглядно добивался власти и богатства. Свободный рынок, как он сложился на основах конкуренции в восемнадцатом и девятнадцатом веках, взрастил этот тип людей. Наш век увидел возрожденный голой эксплуатации в авторитарных системах, которые пытались эксплуатировать природные и человеческие ресурсы не только в своей стране, но и в любой другой, куда у них хватало силы вторгнуться. Они провозгласили право силы и рационализировали его указанием на закон природы, заставляющий выживать сильнейшего; любовь и порядочность были названы слабостью, размышление — занятием трусов и дегенератов.

Стяжательская ориентация существовала бок о бок с эксплуататорской в восемнадцатом и девятнадцатом веках. Стяжатель был более консервативен, менее заинтересован в безоглядном добывании, чем в методическом решении экономических задач, основанном на крепких принципах и сохранении добытого. Для него собственность была символом его «я», а ее защита — высшей ценностью. Эта ориентация в значительной мере обеспечивала ему безопасность; собственность и семья, защищенные относительно стабильной ситуацией девятнадцатого века, составляли безопасный и управляемый мир. Пуританская этика, с ее акцентом на труде и успехе, как несомненных благах, укрепляла чувство безопасности и стремилась придать жизненный смысл и религиозное значение человеческой деятельности. Такая комбинация стабильного мира, стабильной собственности и стабильной этики обеспечивала представителям среднего класса чувство общности, уверенности в себе и гордости.

Рыночная ориентация не имеет истоков в восемнадцатом и девятнадцатом столетиях; она вполне современный продукт. Лишь с недавнего времени упаковка, ярлык и фирменная марка стали важны как для товаров, так и для людей. Проповедь труда утрачивает силу, первостепенной становится проповедь продажи. В феодальное время социальная мобильность была крайне ограничена, и человек не мог задействовать свою личность на то, чтобы преуспеть. Во времена конкурентного рынка социальная мобильность стала довольно значительной, особенно в Соединенных Штатах; если ты «выполнил взятые обязательства», ты можешь преуспеть. Ныне возможности отдельного индивида, способного сделать карьеру самостоятельно, без посторонней помощи, в сравнении с предшествующим периодом сильно уменьшились. Тот, кто хочет преуспеть, должен влиться в большие организации, а его способность играть роль, которой от него ждут, — одно из главных его достоинств.

Обезличивание, бессодержательность, утрата смысла жизни, автоматизация индивида ведут к растущей неудовлетворенности и потребности искать более адекватный образ жизни и нормы, которые могли бы привести к этой цели. Плодотворная ориентация, которую я собираюсь теперь рассмотреть, демонстрирует такой тип характера, при котором рост и развитие всех возможностей человека является целью, которой подчинены все остальные действия.

Плодотворная ориентация:

Со времени классической и средневековой литературы вплоть до конца девятнадцатого века было потрачено много усилий на описание образа достойного человека и достойного общества, какими они должны быть. Такие идеи находили выражение отчасти в форме философских и теологических произведений, отчасти в форме утопий. Двадцатый век блистает отсутствием таких образов. Внимание сосредоточилось на критическом анализе человека и общества, в котором положительные образы человека, каким он должен быть, лишь подразумеваются. Хотя нет сомнения, что этот критицизм имеет огромное значение и служит условием всякого совершенствования общества, отсутствие образов, рисующих «лучшего» человека и «лучшее» общество, парализую ще действует на веру человека в самого себя и в свое будущее (и в то же время само отсутствие таких образом является — результатом этого парализующего действия).

Современная психология, и в особенности психоанализ, в этом отношении не исключение. Фрейд и его последователи дали блестящий анализ невротического характера. Их клиническое описание неплодотворного характера (в терминах Фрейда — прегенитального характера) является исчерпывающим и точным, несмотря на то, что используемые ими теоретические концепции нуждаются в пересмотре. Но характеру нормальной, зрелой, здоровой личности не было уделено почти никакого внимания. Этот характер, названный Фрейдом генитальным характером, остался довольно смутным и отвлеченным понятием. Фрейд определил его как склад характера личности, у которой оральное и анальное либидо утратило свое доминирующее положение и функции в результате превосходства генитальной сексуальности, цель которой — сексуальный союз с представителем противоположного пола. Описание генитального характера не выходит далеко за пределы утверждения, что это склад характера индивида, способного исправно выполнять сексуальные и социальные функции.

При рассмотрении плодотворного характера я пытаюсь выйти за рамки критического анализа и исследовать природу вполне развитого характера, явяющегося целью человеческого развития и одновременно идеалом гуманистической этики. Первым приближением к понятию плодотворной ориентации может послужить указание на ее связь с фрейдовским генитальным характером. Действительно, если мы применим фрейдовский термин не буквально, в контексте его теории либидо, а символически, он вполне точно обозначит смысл плодотворности. Ибо стадия сексуальной зрелости — это стадия, когда человек обретает способность естественной плодотворности: от слияния спермы с яйцеклеткой зарождается новая жизнь. В то время как этот тип плодотворности одинаков у человека й животного, способность к материальному производству — специфическая способность человека. Человек не только рациональное и социальное животное. Его можно также определить как животное производящее, способное трансформировать доступную ему материю, используя свой разум и воображение. Он не только может производить, он должен производить, чтобы жить. Однако материальное производство — это лишь самый общий символ плодотворности, как аспекта характера. «Плодотворная ориентация»[[39]](http://www.e-reading.club/bookreader.php/47471/Raiigorodskiii_-_Psihologiya_i_psihoanaliz_haraktera.html#FbAutId_39) личности означает фундаментальную установку, способ отношений во всех сферах человеческого опыта, Она включает ментальную, эмоциональную и сенсорную реакции на других людей, на самого себя и на вещи. Плодотворность — это человеческая способность использовать свои силы и реализовать заложенные в человеке возможности. Если мы говорим, что он должен использовать свои силы, мы подразумеваем, что он должен быть свободен и независим от кого-то, кто контролирует его силы. Мы подразумеваем, следовательно, что он руководствуется разумом, поскольку можно использовать свои силы, только если знаешь, каковы они, как и для чего их использовать. Плодотворность означает, что человек воспринимает себя как воплощение своих сил и как «творца»; что он ощущает себя единым со своими силами и в то же время что они не скрыты и не отчуждены от него.

Чтобы избежать ложного понимания, к которому может склонить употребление термина «плодотворность», стоит кратко рассмотреть, что не следует считать плодотворностью.

Обычно слово «плодотворность» ассоциируется с творчеством, особенно с художественным творчеством. Подлинный художник, конечно, дает самый убедительный пример плодотворности. Но не все художники плодотворны: посредственная живопись, например, может демонстрировать всего лишь техническое умение воспроизвести на холсте фотографическое сходство. Но человек может воспринимать, видеть, чувствовать и думать плодотворно, не обладая даром творить что-то видимое или информативное. Плодотворность — это установка, к которой способно каждое человеческое существо, не искалеченное ментально и эмоционально.

Термин «плодотворный» также, бывает, смешивают с термином «активный», а «плодотворность» — с «активностью». Хотя оба эти термина могут быть синонимами (например, в аристотелевской концепции деятельности) активность в современном смысле часто означает прямую противоположность плодотворности. Активность обычно определяют как поведение, вызывающее изменение существующей ситуации путем затраты энергии. И, напротив, человека считают пассивным, если он не в состоянии изменить существующую ситуацию или явно повлиять на нее, и подвергается влиянию или движим силами, внешними по отношению к нему. Это общепринятое понятие активности принимает в расчет только фактическую затрату энергии и вызванное ею изменение. Но не делает различия между основополагающими психическими факторами, управляющими активностью.

Примером, хотя и крайним, неплодотворной активности служит активность человека, действующего под гипнозом. У человека в глубоком гипнотическом трансе могут быть открыты глаза, он может ходить и что-то делать, он «действует». Общее определение активности вполне применимо к нему, поскольку происходит затрата энергии и изменения имеют место. Но если мы примем во внимание особый характер и качество этой активности, то обнаружим, что вовсе не загипнотизированный человек является действующим лицом, а гипнотизер, который благодаря своим актам внушения действует через него. Хотя гипнотический транс — это искусственное состояние, он дает крайний, но характерный пример ситуации, в которой человек может быть активен, и все же не он подлинный автор своей активности, к которой его принуждают силы, неподвластные ему.

Распространенным видом неплодотворной деятельности является реакция на тревогу, острую или хроническую, сознаваемую или бессознательную, которая часто лежит в основе безумной занятости людей в наше время. Об этой активности, мотивированной тревогой, отличается активность, основанная на подчинении или зависимости от авторитета, хотя часто они идут в паре. Авторитета могут страшиться, восхищаться им или «любить» его — обычно все три вида смешаны — но причиной активности, как по форме, так и по содержанию, является приказ авторитета. Человек активен, потому что этого хочет авторитет, и он делает то, чего хочет авторитет. Этот вид активности проявляется в авторитарном характере. Для него быть активным значит действовать во имя чего-то более высокого, чем собственное Я. Он может действовать во имя Бога, во имя прошлого или во имя долга, но не во имя себя. Авторитарный характер получает импульс к действию от высшей силы, неуязвимой и неизменной, и, следовательно, он не в состоянии прислушаться к спонтанным импульсам, идущим изнутри его самого.[[40]](http://www.e-reading.club/bookreader.php/47471/Raiigorodskiii_-_Psihologiya_i_psihoanaliz_haraktera.html#FbAutId_40)

Покорная активность сходна с активностью автомата. Здесь мы обнаруживаем зависимость скорее не от явного авторитета, а от авторитета анонимного, как он представлен в общественном мнении, в культурных моделях, в здравом смысле или в «науке». Человек чувствует или делает то, что ему полагается чувствовать или делать; его активность лишена непосредственности в том смысле, что она зависит не от его собственного ментального или эмоционального состояния, а от внешнего источника.

Иррациональные влечения входят в число самых мощных источников активности. Человек, движимый язвительностью, мазохизмом, завистью, ревностью и всеми другими формами алчности, находится в подчинении у своих влечений; его действия не свободны и не разумны, они противоположны разуму и интересам этого человека, как человеческого существа. Человек, одержимый этими влечениями, повторяет себя, становясь все более негибким, все более стереотипным. Он активен, но он не плодотворен.

Хотя источник этих действий иррационален, а действующий человек не свободен и не рационален, здесь возможны значительные практические результаты, часто приводящие к материальному успеху. Под понятием плодотворности мы имеем в виду не активность, необходимо приводящую к практическим результатам, а установку, способ реакции и ориентации в отношении мира и самого человека в процессе жизни. Мы имеем в виду характер человека, а не его успех.

Плодотворность — это реализация человеком присущих ему возможностей, использование своих сил. Но что такое «сила»? Ирония заключается в том, что это слово обозначает два противоположных понятия: силу — способность и силу — господство. Однако эта противоположность особого рода. Сила-господство действует, если парализована сила-способность. «Сила-господство» — это извращенная форма «силы-способности». Способность человека плодотворно использовать свои силы — это его потенция; неспособность — его бессилие. Силой своего разума он может проникнуть в глубь явлений и понять их сущность. Силой своей любви он может разрушить стену, отделяющую одного человека от другого. Силой своего воображения он может сделать зримыми вещи, еще не существующие; он может планировать и так начинает творить. Когда потенция отсутствует, человеческое отношение к миру извращается в желание господствовать, проявлять свою силу над другими, обращаться с ними, как с вещами. Господство идет в паре со смертью, потенция — с жизнью. Господство проистекает из бессилия и в свою очередь развивает это бессилие, ибо если индивид может заставить кого-то другого служить ему, все более и более парализуется его собственная потребность быть плодотворным.

Как человек относится к миру, когда использует свои силы плодотворно?

Внешний мир можно воспринимать двояко: репродуктивно, воспринимая реальность так же, как пленка воспроизводит сфотографированные вещи (хотя даже простое репродуктивное восприятие требует активного участия ума); и сознательно, постигая реальность, оживляя ее и воссоздавая этот новый материал посредством спонтанной активности своих ментальных и эмоциональных сил. Хотя до известной степени каждый человек реагирует и репродуктивно, и созидательно, удельный вес каждого вида восприятия далеко не одинаков. Иногда один из видов восприятия атрофируется, и изучение тех крайних случаев, в которых репродуктивный или созидательный способ восприятия почти отсутствует, дает наилучшую возможность понимания каждого из этих феноменов.

Относительная атрофия созидательной способности наиболее часто встречается в нашей культуре. Человек может осознавать вещи как они есть (или какими их принято считать в его культуре), но он не в состоянии оживить свое восприятие изнутри. Такой человек — совершенный «реалист», который видит все, что видимо на поверхности, но совершенно неспособен проникнуть вглубь, в сущность, и мысленно представить то, что еще не вышло на поверхность. Он видит детали, но не целое, видит деревья, но не лес. Реальность для него это только общая сумма того, что уже материализовалось. Такой человек не лишен воображения, но его воображение лишь переносит в будущее результаты перечисления и комбинирования уже известных и уже существующих факторов.

Человек, утративший способность репродуктивного восприятия действительности, — безумен. Психотик строит в своем внутреннем мире реальность, к которой он питает полное доверие; он живет в своем мире, а всеобщие факторы реальности, воспринимаемые всеми остальными людьми, для него нереальны. Когда человек видит предметы, не существующие реально, а целиком являющиеся продуктом его воображения, у него случаются галлюцинации; он интерпретирует события, полагаясь лишь на собственные чувства, не считаясь с тем или по крайней мере не осознавая разумно то, что происходит в реальности. Параноик может считать, что его преследуют, и в случайном замечании он может усмотреть намерение унизить его или погубить. Он убежден, что отсутствие какого бы то ни было достаточно очевидного или открытого проявления такого намерения ничего не доказывает; хотя замечание может казаться безобидным на поверхности, его истинный смысл становится ясным, если заглянуть «глубже». Для психотика актуальная реальность стерлась, и ее место заняла внутренняя реальность.

«Реалист» видит только поверхность вещей; он видит лишь проявленный мир, он может фотографически воспроизвести его в своем уме, он может действовать путем манипуляции вещами и людьми, как они предстают в этой картине. Безумец не в состоянии видеть реальность, как она есть; он воспринимает реальность только как символ и отражение его внутреннего мира. Оба — больны. Болезнь психотика, утратившего контакт с реальностью, такова, что он не может функционировать социально. Болезнь «реалиста» обедняет его как человека. Хотя он не лишен дееспособности в своем социальном функционировании, его взгляд на реальность так искажен из-за отсутствия глубины и перспективы, что он впадает в заблуждение, когда дело касается чего-то большего, чем манипуляция непосредственными данными и достижение близлежащих целей. «Реализм» кажется прямой противоположностью безумию, и все же он лишь его дополнение.

Подлинная противоположность и «реализму», и безумию — это плодотворность. Нормальное человеческое существо в состоянии относиться к миру одновременно и воспринимая его данность, и постигая мир, оживив и обогатив его собственной энергией. Если одна из этих способностей атрофирована, человек болен; но нормальный человек обладает обеими способностями, хотя их удельный вес и различен. Наличие и репродуктивной, и созидательной способностей является исходным условием плодотворности; это противоположные полюса, взаимодействие которых является источником плодотворности. Последним утверждением я хочу подчеркнуть, что плодотворность это не сумма или комбинация обеих способностей, а нечто новое, порожденное их взаимодействием.

Мы описали плодотворность, как особый способ отношения к миру. Возникает вопрос, существует ли нечто, что плодотворная личность создает, и если да, то что это? Хотя плодотворный человек может создавать материальные вещи, произведения искусства и системы мысли, но куда более важным предметом плодотворности является сам человек.

Рождение — это всего лишь одна частная точка в континууме, который начинается зачатием и заканчивается смертью. Все, что заключено между двумя этими полюсами, составляет процесс рождения собственных возможностей, привнесение в жизнь всего, что потенциально заключено в двух клетках. Но если физический рост происходит сам по себе, разумеется, при наличии надлежащих условий, то процесс рождения на ментальном уровне, напротив, не происходит автоматически. Нужна плодотворная деятельность, чтобы дать жизнь эмоциональным и интеллектуальным возможностям, дать жизнь своему Я. Трагедия человеческой ситуации отчасти в том, что развитие Я никогда не бывает полным; даже при самых лучших условиях реализуется только часть человеческих возможностей. Человек всегда умирает прежде, чем успевает полностью родиться.