**Диагностика личности**

В качестве испытуемого был выбран молодой человек Виктор К. 30-ти лет; имеет высшее образование по специальности менеджмент и в настоящий момент работает в одной из коммерческих фирм.

Для определения типа личности испытуемого были использованы тест Г. Айзенка на темперамент и методика определений акцентуаций характера К. Леонгарда. Согласно полученным данным, был определен тип личности испытуемого - *сангвиник* (по Айзенку)*, гипертимный тип* (по Леонгарду).

Психологическая характеристика испытуемого согласно полученным данным.

Виктор отличается высоким ростом, крепким телосложением, имеет способность к продолжительному физическому напряжению. По его словам, очень любит ходить быстрым широким шагом. Все его движения хорошо скоординированы, быстры и точны.

Мимика Виктора оживленная, выразительная, всегда соответствует переживаниям. Ему свойственна непринужденная улыбка. Жестикуляция подобно остальным его движениям, выразительна и активна. Все движения его очень просты и естественны. Говорит Виктор довольно низким голосом, очень четко, выразительно, с хорошей дикцией, однако несколько быстро.

Доминирующая характеристика Виктора **- гиперактивность.** Энергичность проявляется, в первую очередь, в постоянно хорошем настроении. Оно почти не зависит от того, что происходит кругом: даже в стрессовых или фрустрирующих ситуациях он весел и подбадривает других. Энергия, которая бьет через край, не всегда дает ему возможность сосредоточиться на чем-то одном, быть организованным. Виктору присущи активность и авантюризм, он производит впечатление смелого и решительного человека, предприимчивого и уверенного в себе, самостоятельно мыслящего.

У Виктора слегка завышена самооценка, что проявляется в уверенности в себе, наличии внутреннего стержня; о своих успехах он любит сообщать окружающим. Молодой человек не боится проявлять инициативу, совершать рискованные шаги.

Виктор чрезвычайно общительный и компанейский. Он легко знакомится и находит общий язык с новыми людьми, любит быть в центре внимания. У него много приятелей и знакомых.

*Рассмотрим более подробно и проанализируем общую характеристику гипертимного типа личности, сангвиника.*

Это человек, настроение которого постоянно отличное: активный, энергичный, оптимистический, с высоким жизненным тонусом. Он добр и отзывчив, беззаботен. Ему присущи разговорчивость, «умственная подвижность», склонность к остроумным выходкам. Из-за неустойчивости внимания и недостаточного упорства его интересы поверхностны.

Не терпит стеснения свободы. Трудно переносит критику в свой адрес. Находчив, умеет приспосабливаться к трудностям. Остро переживает неудачи, при этом они не выбивают его из колеи. К правилам и обязанностям относится легкомысленно.

Ему свойственны случайные знакомства. Он быстро устает от привычного круга друзей, ищет новые компании, легко адаптируется к новому обществу. В группе стремится быть лидером.

Его эмоции и чувства просты, естественны и понятны другим. Возвышенное, радостное настроение только изредка нарушается вспышками раздражения (например, в кругу семьи, где нет отвлекающего, живого общества или сдерживающего влияния начальника).

В сочетании с огромной активностью, коммуникабельностью и способностями ему и другим кажется, что он преуспеет в любом деле. И действительно, ему удается что-то начать, что-то организовать, что-то предложить и что-то придумать в каждом деле, с которым он сталкивается. Однако когда начинаются рабочие будни, он становится незаинтересованным, дело надоедает ему и он оставляет его, переключаясь на другое. Видимость активной деятельности, которую создает личность гипертимного типа, приводит к тому, что его быстро продвигают по карьерной лестнице и даже выдвигают на руководящую должность. Несмотря на быстро развивающуюся деятельность, организатор из него плох, он не может справиться с этим делом и его переводят на другую должность. Даже если такого человека понижают в должности, он все равно не унывает.

Обычно люди такого типа имеют хорошие отношения со всеми, и это производит на людей положительное впечатление. Альтруизм - одна из самых выдающихся его особенностей. Он много обещает, но выполняет обещанное после многочисленных напоминаний. Не смотря на это. Люди на него не обижаются. Он легко сходится с другими психотипами.

Его движения пластичны и скоординированы, темп речи быстрый, и, хотя артикуляция хорошая, в спешке гипертим может проглатывать окончания слов и фраз.

Социально адаптивные особенности:

* оптимизм, энергичность, бодрость;
* коммуникабельность;
* инициативность;
* предприимчивость, изобретательность в нестандартных, стрессовых ситуациях;
* способность вызывать доверие;
* хорошее чувство юмора;
* высокая мотивация достижений;
* независимость от мнений и оценок окружающих;
* открытость для новой информации.

Дезадаптивные особенности:

* чрезмерная активность и общительность;
* импульсивность;
* общее беспокойство, суетливость;
* недостаточность терпения, усидчивости;
* неспособность к длительной концентрации внимания, неустойчивость к помехам;
* разбросанность в мыслях и делах (желание все успеть в сочетании с постоянной спешкой и опозданиями);
* неспособность выделить этапы в выбранной деятельности;
* отсутствие стремления завершать начатые дела;
* склонность к авантюризму;
* безответственность в отношении жизненных проблем;
* бездумность поведения, высказываний;
* нарушение этических норм (вульгарность, грубость);
* непостоянство в межличностных отношениях;
* неразборчивость в контактах;
* низкая дисциплинированность, безответственность;
* слабо развитое чувство долга и способность к раскаянию;
* отсутствие самокритики.

Стрессогенные ситуации:

* однообразие обстановки;
* монотонная деятельность;
* ограничение двигательной активности;
* кропотливая тщательная работа;
* жестко регламентированная система в организации;
* работа в условиях навязанной извне деятельности;
* чрезмерная опека, постоянный контроль;
* отсутствие конкуренции;
* необходимость тщательного анализа информации;
* необходимость принимать взвешенные решения;
* фрустрация потребности в самореализации;
* вынужденное одиночество;
* ограничения деятельности, связанные с возрастными изменениями.

*Психологическая защита* - это особая система стабилизации личности, целью которой является защита сознания от неприятных, травмирующих переживаний, связанных с внутренними и внешними конфликтами, беспокойством и дискомфортом. Термин «защита» впервые появился в работах З. Фрейда, и, согласно его представлениям, защитные механизмы являются врожденными. Психологическая защита характерна для всех людей и направлена на поддержание стабильности личности. На первых этапах неосознанно запускаются защитные реакции, только тогда человек приходит к их осознанию. С одной стороны, механизмы психологической защиты помогают человеку преодолеть внутренний конфликт и адаптироваться к сложившейся ситуации. С другой стороны, они также могут оказать негативное влияние, если человек применяет неадекватные механизмы защиты.

Защитные механизмы пытаются минимизировать негативные, травмирующие личностные переживания. Эти переживания в основном связаны с внутренними или внешними конфликтами, тревогой или дискомфортом. Защитные механизмы помогают человеку поддерживать стабильность своей самооценки. Они также могут выступать в роли буфера и пытаться предотвратить чрезмерно сильные разочарования и угрозы, которые может принести жизнь. В случаях, когда мы не можем справиться со страхом или тревогой, защитные механизмы искажают реальность, чтобы сохранить наше психическое здоровье и себя как личность.

На выбор механизма психологической защиты влияют различные факторы, как внешние, так и внутренние. Одним из психологических факторов, определяющих выбор защитного механизма в сложных стрессовых ситуациях, является темперамент.

Преобладание определенного защитного механизма у человека может привести к развитию конкретных черт и акцентуаций характера. И, наоборот, люди с определенными характеристиками склонны доверять определенным защитным механизмам.

Согласно Плутчеку, механизмы психологической защиты являются продуктами онтогенетического развития и научения. Защиты начинают действовать тогда, когда переживание и/или выражение некоторой эмоции может иметь для индивида негативные последствия. Концепция механизмов психологической защиты Плутчека базируется на его психоэволюционной теории эмоций, в которой постулируется наличие дериватов 8 базовых эмоций: страха, гнева, радости, печали, принятия, отвержения, ожидания, удивления. Базовым эмоциям соответствуют 8 защитных механизмов: отрицание, проекция, регрессия, замещение, вытеснение, рационализация, реактивное образование, компенсация.

*Механизмы психологической защиты сангвиника –* это, согласно психологической литературе, чаще всего, рационализация и отрицание (однако он, как и любой другой тип темперамента, использует все механизмы психологической защиты). Рассмотрим их подробнее и проверим на примере испытуемого Виктора.

*Отрицание.*

Данный механизм защиты срабатывает, когда человек не хочет признавать что-либо, например, наличие серьезного заболевания. Формирование этой психологической защиты берет начало в раннем возрасте, когда ребенок искренне сообщает матери, что он не разбивал ее чашку, и честно смотрит ей в глаза. Здесь есть два варианта: либо этот ребенок - лжец и хороший актер, либо вступила в действие психологическая защита отрицания, и в этот момент ребенок твердо убежден, что он не разбивал чашу, так как его психика не смирилась с этим фактом. Очень часто врачи сталкиваются с психологической защитой типа отрицания у пациентов при тяжелых, угрожающих жизни или социальному статусу человека заболеваниях (онкологических, ве­нерологических, кардиологических и психических). Интенсивность психологической защиты есть показа­тель интенсивности и тяжести проблемы. С этими людьми необ­ходимо работать мягко, осторожно, понимая, в каком тяжелейшем состоянии они находятся.

*Рационализация* (лат. rationalitas - разумность) - один из видов психологической защиты, при которой человек оправдывает свои противоречивые действия или чувства, объясняя их рациональными, логическими причинами. Рационализация - это неосознанный способ личности избежать внутреннего конфликта и поддержать свое самоуважение. Этот вид психологической защиты возникает постфактум, благодаря чему у человека возникает ощущение, что он сделал сознательный выбор, в то время как в действительности его поведение было вызвано случаем или же сиюминутным желанием. Рационализация позволяет создать фикцию разумного и достойного поведения - как в собственных глазах, так и в глазах окружающих. Важно отметить, что личность всегда искренне верит в эти ложные объяснения. **Рационализация** зачастую противопоставлена логике и фактам, но это условие необязательно.

Одним из способов рационализации является уклончивость. Люди, использующие этот тип защиты, часто напоминают персонажей тех сказок, в которых преследуемый герой превращается в рыбу. Не чувствуя себя в безопасности и в этой форме, он превращается в оленя, а когда пойман, превращается в птицу и улетает. Их трудно привязать к данным обещаниям, они отвергают все сказанное и уверяют, что думают о чем-то другом. Более того, они верны с субъективной точки зрения. Истина в том, что человек думает и говорит правду тогда, когда не лжет. Если он говорит искренне, он говорит правду. Но вовсе не обязательно, что эта истина соответствует объективной реальности.

Для диагностики механизмов психологической защиты испытуемого Виктора был использован опросник «Индекс жизненного стиля» Плутчека - Келлермана - Конте. Согласно полученным данным, можно сделать вывод, что испытуемый, действительно, чаще остальных использует такие механизмы защиты как *рационализация* (в 50% случаев); на втором месте *отрицание* - 30%, далее идут вытеснение, регрессия и проекция.

**Список использованной литературы**

1. Батаршев, А. В. Психология индивидуальных различий. От темперамента - к характеру и типологии личности / А.В. Батаршев. - М.: Владос, 2000. - 256 c.
2. Бурлачук, Л. Психодиагностика / Л. Бурлачук. - СПб.: Питер, 2018. - 384 c.
3. Глуханюк, Н.С. Психодиагностика / Н.С. Глуханюк. - М.: Academia, 2015. - 363 c.
4. Гуревич, П. С. Психология личности / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2009. - 560 c.
5. Кэттелл, Раймонд Психология индивидуальности. Факторные теории личности / Раймонд Кэттелл , Ганс Айзенк , Гордон Оллпорт. - М.: Прайм-Еврознак, 2007. - 128 c.
6. Носс, И.Н. Психодиагностика: Учебник для академического бакалавриата / И.Н. Носс. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 500 c.
7. Романова, В. Я. Психология индивидуальных различий / Под редакцией Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. - М.: АСТ, Астрель, Времена 2, 2008. - 720 c.
8. Юматова, И.И. Психодиагностика: учебное пособие / И.И. Юматова. - РнД: Феникс, 2017. - 254 c.