

*Krzysztof Janaszek*  
Uniwersytet Szczeciński

## ROLA CECH OSOBOWOŚCIOWO-TEMPERAMENTALNYCH W STUDIOWANIU JĘZYKA OBCEGO

W glottodydaktyce coraz więcej miejsca poświęca się badaniom indywidualnych właściwości uczących się. Do takich właściwości zalicza się m.in. cały kompleks cech człowieka, które zawierają się w pojęciu „osobowość”.

Podjmując badania w obrębie tej problematyki zwykle staramy się odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) Jakie cechy charakterologiczne mają szczególne znaczenie w nauce (studiowaniu) języka obcego?
- 2) Które z nich (i dlaczego?) warunkują sukces glottodydaktyczny, a które mogą przyczynić się do niepowodzenia?
- 3) Jaka jest zależność między profilem charakterologicznym studenta, a wynikami osiąganymi w toku kształcenia językowego?

Właśnie te problemy znalazły się w kręgu moich zainteresowań badawczych w ostatnim czasie. W latach 2006–2008 przeprowadziłam badania ankietowe, w których uczestniczyło 160 studentów neofilologów Uniwersytetu Szczecińskiego (filologia słowiańska — 86, filologia angielska — 46, filologia romańska — 28).

Choć we współczesnej psychologii funkcjonuje wiele (czasami bardzo rozbudowanych) definicji terminu „osobowość”, zazwyczaj słowo to używane jest, gdy charakteryzujemy właściwości jakiejś osoby, podając to, co wyróżnia ją spośród innych<sup>1</sup>. W glottodydaktyce, podobnie jak w psychologii, bada się cechy odzwierciedlające typ osobowości (ekstrawersja, introwersja) oraz typ temperamentu (sangwinik, flegmatyk, choleryk, melancholik). Typy te (postawy) determinują sposób zachowania, postępowania, doświadczenia i regulacji stosunków z otoczeniem, co

---

<sup>1</sup> T. Tomaszewski: *Z pogranicza psychologii i pedagogiki*. Warszawa: PZWS 1970, s. 23.

oznacza, że mogą one również wpływać na akwizycję języków obcych i posługiwanie się nimi w praktyce.

Różnice między ekstrawertykami i introwertykami powodowane są określonymi zasobami energetycznymi (wysoki poziom energetyczny/niski poziom energetyczny), a co za tym idzie — ukierunkowaniem energii osobowości (na zewnątrz/ku wnętrzu).

Ekstrawersja charakteryzuje się stałym, wyższym poziomem energii własnej, który determinuje konieczność kierowania jej na zewnątrz, w stronę ludzi i zewnętrznych zdarzeń. W związku z tym, ekstrawertycy to ludzie otwarci na kontakty z otoczeniem, gotowi do zmian, ciekawi świata. Osoby ekstrawertyczne są szybkie w działaniu, emocjonalne, pomysłowe, spontaniczne (mogą mówić i myśleć jednocześnie). Introwertycy zaś to ludzie o niższym poziomie energii, który powoduje zatrzymanie jej i skupienie w sobie; jej rozładowanie następuje minimalnie i stopniowo. Osoby takie unikają kontaktów z otoczeniem, gdyż wystarczająco realizują się poprzez subiektywne stany wewnętrzne. Cechują się wyższym podstawowym poziomem pobudzenia kory mózgowej, dzięki czemu łatwiej się uczą i zapamiętują. Mają skłonność do działań rozważnych, planowanych, przemyślanych, są refleksyjne. Są bardziej sumienne od ekstrawertyków, nie lubią spraw rozpoczętych i niedokończonych. Kiedy podejmują działanie, wykazują większą pewność, niezależność postępowania i determinację. Głęboko się koncentrują, nie lubią, gdy ktoś im przerywa. Nie wypowiadają się spontanicznie, potrzebują czasu na sformułowanie wypowiedzi i własnej opinii<sup>2</sup>.

Cechy temperamentalne podobnie jak cechy osobowościowe różnicują ludzi, nieco inne są jednak kryteria, które o tym decydują. W zasadzie wszystkie znaczące (w tym też współczesne) typologie temperamentu nawiązują do starożytnej koncepcji Hipokratesa-Galena, której podstawę stanowiło wyodrębnienie czterech wiodących typów: sangwinika, choleryka, flegmatyka, melancholika. Rosyjski badacz Iwan Pawłow przypisał powyższym temperamentom właściwości, które mogą powodować różnice między jednostkami. Właściwości te, to cechy układu nerwowego: siła procesu pobudzania i hamowania, równowaga i ruchliwość procesów nerwowych. W świetle tych badań poszczególne typy można przedstawić następująco:

— sangwinik — typ silny, zrównoważony, ruchliwy;

<sup>2</sup> M. Argyle: *Psychologia stosunków międzyludzkich*. Przeł. W. Domachowski. Warszawa: PWN 2002, s. 141; H.J. Eysenck: *Podpatrywanie umysłu*. Przeł. B. Wojciszke, M. Dowhyłuk, M. Jaworski, D. Szczygieł. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 1966, s. 153; S. Hirsh, J. Kummerow: *Psychologia. Typy życiowe*. Przeł. J. Zaus, E. Chaberko. Wrocław: Wyd. Astrum 1997, s. 10–13.

- choleryk — typ silny, nie zrównoważony, z przewagą pobudzenia;
- flegmatyk — typ silny, zrównoważony, powolny;
- melancholik — typ słaby<sup>3</sup>.

Do tych typów nawiązuje współczesna teoria temperamentu zahamowanego i niezahamowanego Jerome'a Kagana. Według tego psychologa, temperament określa w znacznej mierze reakcja na zdarzenia nowe. Osoba, która na takie zdarzenia reaguje w sposób nieśmiały i ostrożny, milknie, powstrzymuje się od okazywania emocji, jest wystraszona — ma temperament zahamowany. W tych samych warunkach inni nawiązują kontakt, są rozmowni, spontanicznie okazują emocje. Cechy te są oznaką temperamentu niezahamowanego (silnego)<sup>4</sup>.

Z całą pewnością charakterystyki osobowościowo-temperamentalne mogą mieć wpływ na to, jak poszczególne osoby radzą sobie z opanowaniem języka obcego i osiąganymi w tym zakresie wynikami. Dużą rolę odgrywają tu główne właściwości, wyznaczające specyfikę określonych typów, przede wszystkim zaś:

- w ramach osobowości: charakteryzujący daną jednostkę poziom energetyczny (wysoki/niski), a co za tym idzie — ukierunkowanie energii osobowości (na zewnątrz/ku wnętrzu),

- w ramach temperamentu: podstawowe charakterystyki układu nerwowego (siła procesów pobudzenia i hamowania, równowaga i ruchliwość procesów nerwowych).

W opisanych badaniach, typ osobowości studentów analizowano w oparciu o propozycję Sandry Hirsh i Jeana Kummerowa<sup>5</sup>, na którą złożyło się 28 cech, prezentowanych w trzech kategoriach relacji człowieka z otoczeniem:

- 1) sposoby zachowania się (SZ),
- 2) sposoby komunikowania się między ludźmi (SK),
- 3) stosunki z ludźmi (SL).

Opis poszczególnych kategorii prezentujemy w tabeli 1.

Tabela 1

EKSTRAWERSJA	INTROWERSJA
SPOSOBY ZACHOWANIA SIĘ (SZ)	
— przejawiane w działaniach i reakcjach skierowanych na zewnątrz: sprawnych, szybkich, swobodnych, sugestywnych;	— polegające na działaniach skupionych na własnym wnętrzu, zachowaniach: ostrożnych, rozważnych, prowokowanych, przemyślanych;

<sup>3</sup> I.P. Pawłow: *Dwadzieścia lat badań wyższej czynności nerwowej (zachowania się zwierząt)*. Przeł. T. Klimowicz. Warszawa: PZWL 1952.

<sup>4</sup> J. Strelau: *Psychologia różnic indywidualnych*. Warszawa: Scholar 2002, s. 216–224.  
<sup>5</sup> S. Hirsh, J. Kummerow: *Psychologia. Typy życiowe...*

SPOSOBY KOMUNIKOWANIA SIĘ MIĘDZY LUDŹMI (SK)	
— nacechowane entuzjazmem i ekscytacją, sprowadzające się do łatwości dzielenia się z innymi informacjami o sobie, umiejętności komunikowania się nawet z dużymi grupami osób;	— nacechowane brakiem energii i entuzjazmu, polegające na komunikowaniu się z ograniczoną liczbą osób i niechęci dzielenia się informacjami o sobie (uciekanie w prywatną samotność);
STOSUNKI Z LUDŹMI (SL)	
— polegające na dzieleniu się z innymi swoją przestrzenią życiową i czasem, łatwym zawieraniu znajomości i chęci spotykania się z ludźmi.	— polegające na ochronie przestrzeni prywatnej, rozważnym podchodzeniu do nowych znajomości, ostrożności w kontaktach z ludźmi.

Cechy ekstrawertywne i introwertywne charakteryzujące studentów, przedstawione w dwóch kolejnych tabelach (2 i 3) opatrzone symbolami SZ, SK, SL odpowiadającymi wyszczególnionym wyżej kategoriom.

Tabela 2

Cechy Ekstrawertywne	Kategorie relacji z otoczeniem	Odpowiedzi studentów	
		Liczba	Procent
— umiejętność komunikowania się z ludźmi,	SK	82	51,2
— łatwość nawiązywania znajomości,	SL	81	50,6
— dążenie do posiadania wielu znajomych i przyjaciół,	SL	78	48,7
— chęć spotykania się z ludźmi, uczestniczenia w wielu różnorodnych działaniach,	SL	67	41,9
— łatwość komunikowania się tak z pojedynczymi osobami, jak z grupą osób,	SK	65	40,6
— szybka reakcja na pytania i wydarzenia zewnętrzne,	SL	62	38,8
— łatwość rozpraszania się,	SZ	56	35,0
— swobodne i sugestywne mówienie,	SZ	45	28,1
— łatwość dzielenia się z innymi informacjami o sobie,	SK		
— odczuwanie samotności wobec braku partnera,	SL	42	26,3
— chęć dzielenia się z innymi swoją przestrzenią życiową i czasem,	SL		
— przejawianie entuzjazmu i ekscytacji w rozmowie z nieznanymi,	SK	41	25,6
— sprawne i szybkie działanie,	SZ	23	14,4
— skupianie się w życiu na ruchu i działaniach zewnętrznych	SZ	20	12,5

Wskazane przez badanych cechy charakterystyczne dla ekstrawertyków dotyczyły przede wszystkim dwóch kategorii: relacji z ludźmi (średni wskaźnik — 39%) oraz sposobów komunikowania się z nimi (średni wskaźnik — 36%). Pośród nich najważniejszymi okazały się:

- 1) umiejętność i łatwość komunikowania się (41–51%),
- 2) chęć spotykania się z ludźmi poparta łatwością nawiązywania znajomości (42–51%).

Spora grupa ankietowanych (prawie 40%) sygnalizowała umiejętność szybkiego reagowania na pytania i wydarzenia zewnętrzne, 26–28% respondentów przypisało sobie umiejętności interakcyjne wyrażające się swobodą, sugestywnością, entuzjazmem i ekscytacją w kontaktach z partnerem w rozmowie.

Wśród charakterystyk introwertywnych wszystkie kategorie relacji osiągnęły wskaźniki zbliżone (średnio: 25–26%), przeciętnie o 10 punktów procentowych niższe od poprzednich.

Tabela 3

Cechy introwertywne	Kategorie relacji z otoczeniem	Odpowiedzi studentów	
		Liczba	Procent
— umiejętność cieszenia się swoją prywatną samotnością,	SK	80	50,0
— porządkowanie myśli przed ostatecznym podzieleniem się z rozmówcą konkluzjami,	SZ	67	41,9
— ochrona przestrzeni prywatnej,	SL	61	38,1
— skupianie się na własnych przemyśleniach i pomysłach,	SZ	60	37,5
— ostrożne podchodzenie do nowych znajomości,	SK	46	28,8
— chęć poznawania wybranych tylko ludzi, preferencje dla kontaktów z kilkoma osobami,	SZ	35	21,9
— rozważa i ostrożność w działaniu,	SL	34	21,3
— łatwe znoszenie braku partnera,	SK	32	20
— brak energii i entuzjazmu w rozmowie z nieznanymi,	SK	29	18,1
— przedkładanie kontaktów z pojedynczymi osobami nad grupę osób,	SK	26	16,1
— niechęć do dzielenia się informacjami o sobie,	SK	26	16,1
— ostrożność w kontaktach z ludźmi, uczestniczenie tylko w wybranych działaniach,	SL	25	15,6

— potrzeba zachęty, prowokowania do mówienia,	SZ	19	11,9
— namyślanie się przed udzieleniem odpowiedzi i reakcją na wydarzenia zewnętrzne,	SZ	15	9,4

Pośród wyszczególnionych w tabeli cech introwertywnych dominowały:

1) umiejętność cieszenia się swoją prywatną samotnością (50,0%),  
 2) porządkowanie myśli przed ostatecznym podzieleniem się z rozmówcą konkluzjami (42%),

3) ochrona przestrzeni prywatnej (38%),

4) skupianie się w życiu na własnych przemyśleniach i pomysłach (38%).

Pozostałe 15–29% odpowiedzi odnosiło się do rozwagi i ostrożności w działaniu.

W trakcie badań ustalono, że 84% respondentów to typy mieszane (ekstrawertywno-introwertywy i introwertywno-ekstrawertywny). Tzw. typy czyste (ekstrawertywny, introwertywny) stanowią jedynie 16% próby. Szczegółowo dane te można przedstawiać w sposób następujący:

— typ ekstrawertywno-introwertywny: 56%,

— typ introwertywno-ekstrawertywny: 28%,

— typ ekstrawertywny: 9%,

— typ introwertywny: 7%,

Aby określić zależność między typem osobowości studentów a wynikami kształcenia językowego, w badaniach zastosowano metodę analizy międzygrupowej. Wyodrębniono dwie grupy zdecydowanie różniące się osiąganymi w nauce wynikami:

1) grupa I (studenci wyróżniający się) — średnia ocen z PNJO (Praktyczna nauka języka obcego): 4,73; średnia toku studiów: 4,65,

2) grupa II (studenci dostateczni) — średnia ocen z PNJO: 3,0; średnia toku studiów: 3,49.

Właściwością charakterystyczną grupy I okazały się wyłącznie ekstrawertywne cechy określające relacje z otoczeniem, sprowadzające się do wskazanych wcześniej cech dominujących: umiejętności komunikowania się z ludźmi, łatwości nawiązywania znajomości, szybkiej reakcji na bodźce płynące z otoczenia. W zasadzie identyczne charakterystyki sygnalizowała grupa II, jednak zawsze towarzyszyły im cechy introwertywne: umiejętność cieszenia się prywatną samotnością, skupianie się na własnych przemyśleniach i pomysłach. Co drugi respondent tej grupy przypisał sobie „łatwość rozpraszania się” — cechę charakterystyczną dla ekstrawersji.

Kolejne zadanie respondentów polegało na wskazaniu własnych cech temperamentalnych (ich wybór, tak jak poprzednio nie był ograniczony).

W badanej próbie wyodrębniono aż 42 typy mieszane, na które złożyły się połączenia cech temperamentalnych w ich zróżnicowanych konfiguracjach. Okazało się, że aż 56% badanych to sangwinicy z domieszką innych cech. Na kolejnych miejscach uplasowali się: flegmatycy (20%), cholerycy (15%), melancholicy (9%) z dodatkowymi cechami charakterystycznymi dla pozostałych typów.

W kolejnej tabeli (4) prezentujemy cechy właściwe poszczególnym typom temperamentu (od najczęściej do najrzadziej występujących w badanej próbie).

Tabela 4

Typ temperamentu	Cechy temperamentu	Odpowiedzi studentów	
		Liczba	Procent
Sangwinik (S)	towarzyski	115	72
	wrażliwy	110	69
	otwarty	109	68
	gadatliwy	64	40
	żywy	62	39
	przywódca	34	21
	beztroski	20	13
	niefrasobliwy	6	4
Choleryk (CH)	optymistyczny	86	54
	zmienny	76	48
	aktywny	59	37
	impulsywny	52	33
	wybuchowy	49	31
	drażliwy	33	21
	niespokojny	17	11
	agresywny	11	7
Flegmatyk (F)	pojednawczy	55	34
	ostrożny	45	28
	kontrolujący się/ zrównoważony	44	27,5
	łagodny	41	26
	solidny	36	23
	poważny	16	10
	bierny	10	6
	Melancholik (M)	spokojny	63
zamyślony		42	26
lękliwy		26	16
pesymistyczny		22	14
powściągliwy		21	13
markotny/ nietowarzyski		6	4
sztywny		4	3

??

Badania dowiodły, że najbardziej eksponowano cechy sangwiniczne (średni wskaźnik — 41%). W dalszej kolejności odnotowano:

- cechy choleryka (ś.w. — 30%),
- cechy flegmatyka (ś.w. — 19%),
- cechy melancholika (ś.w. — 14%).

Próbę tę zdecydowanie wyróżniają takie charakterystyki, jak:

- towarzyski (S) — 72%,
- wrażliwy (S) — 69%,
- otwarty (S) — 68%,
- optymistyczny (CH) — 54%.

W niewielkim stopniu wystąpiły:

- agresywny (CH) — 7%,
- bierny (F) — 6%,
- markotny, nietowarzyski (M) — 4%,
- sztywny (M) — 3%.

Zastosowanie metody analizy międzygrupowej dowiodło, że w obu grupach (I i II) dominował układ temperamentyczny typu S-CH (sangwini-choleryk), jednak w grupie studentów wyróżniających się częściej towarzyszyły mu cechy flegmatyka (np. zrównoważony), a w grupie studentów dostatecznych — melancholika (np. spokojny). Oprócz tego w grupie II niektóre cechy choleryka (zmienny, optymistyczny) podkreślane były częściej. Pojawiły się tu także takie cechy, jak: beztroski (S) i agresywny (CH), które w grupie I nie wystąpiły.

Na podstawie tych badań można sformułować kilka istotnych wniosków dla sfery uczenia się języków obcych. Otóż studiowaniu języka obcego zdecydowanie sprzyjają:

a) ekstrawertywne charakterystyki osobowości (typ E) odzwierciedlające określone relacje z otoczeniem, które polegają na łatwości i chęci kontaktowania i komunikowania z ludźmi, z uwzględnieniem szybkich, zdecydowanych reakcji na bodźce płynące z otoczenia;

b) cechy temperamentów silnych (niezahamowanych), w układzie S-CH-F (sangwini-choleryk-flegmatyk) sprzyjającym funkcjonowaniu na zasadzie równowagi między procesami pobudzania i hamowania.

Powyższy opis dotyczy osób o wysokich zasobach energetycznych, skierowanych w stronę ludzi i zewnętrznych zdarzeń. Są to osoby towarzyskie, wrażliwe, aktywne, otwarte i — co istotne — zrównoważone (stan równowagi zapewnia optymalny poziom pobudzenia i sprzyja uczeniu się). Przepuszczalnie to właśnie te cechy gwarantują sukces komunikacyjny w obrębie sprawności mówienia (np. żywa, spontaniczna, nieprzygotowana mowa ustna), którą to sprawność najwyżej się ceni w nauce języka obcego.



Osiągnięcie sukcesu w studiowaniu języka obcego mogą utrudnić:

— określone cechy introwertywne (głównie wówczas, gdy plasują się na pozycjach wiodących w układzie typ (I/E), odzwierciedlające niechęć do komunikowania się i spowolnienie reakcji na bodźce płynące z otoczenia; dodatkową komplikację w tej konfiguracji stanowi brak koncentracji — charakterystyczny dla ekstrawersji;

— układ temperamentalny typu S-CH-M, szczególnie wtedy, gdy występują w nim takie cechy, jak: beztroski (S), agresywny (CH), spokojny (M).

Charakterystyki te odnoszą się do osób o niskich zasobach energetycznych, unikających kontaktów z otoczeniem, preferujących działania skupione na własnym wnętrzu, zachowania ostrożne i przemyślane. Osoby te mają tendencje do wycofywania się z określonych działań, gdyż często dana sytuacja jest dla nich nadmiernie stymulująca. Częściej niż inni stosują one też tzw. strategię zmniejszonego ryzyka, polegające na unikaniu komunikacji. Relacje z otoczeniem, a także uczenie się mogą w tym przypadku dodatkowo utrudnić zakłócenia koncentracji, a także zachwianie równowagi procesów nerwowych — przewaga pobudzenia lub hamowania.

Badania powyższe wydają się potwierdzać fakt, że profil charakterologiczny studenta ma wpływ na efekty procesu akwizycji języka obcego. Do sukcesu czy też niepowodzenia w studiowaniu czasami mogą przyczynić się wręcz pojedyncze cechy towarzyszące charakterystykom wiodącym w opisie osobowości czy temperamentu.

*Крыстына Янашек*

#### РОЛЬ ЛИЧНОСТНО-ТЕМПЕРАМЕНТНЫХ КАЧЕСТВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

##### Резюме

В статье делается попытка проанализировать избранные индивидуальные факторы, связанные с личностью студента, которые в свете психологических и глоттодидактических исследований могут предопределить успех или неудачу в изучении иностранного языка. Анализу подвергались в частности тип темперамента и тип личности, факторы, которые в литературе по данной теме не получили еще исчерпывающих исследовательских интерпретаций.

*Krystyna Janaszek*

THE ROLE OF PERSONALITY AND TEMPERAMENTAL FACTORS  
IN FOREIGN LANGUAGE STUDY

Summary

The present article describes how different personality characteristics (type of personality) and temperamental characteristics (type of temperament) of the representative group of philology students shape up the process of a foreign language acquisition. The presented study proves that the student's personality profile conditions the success in foreign language study.