**«ВЫСШИЙ ПИЛОТАЖ - ПЕНЗА»**

Пензенская обл., г.Пенза

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

средняя общеобразовательная школа № 18 г. Пензы

(МБОУ СОШ №18 г. Пензы)

ул. Беляева, д. 43, г. Пенза, 440028

тел. (8412) 49-88-73, Е – mail: [school18@guoedu.ru](mailto:school18@sura.ru)

**Исследовательская работа**

Влияние темперамента на межличностные отношения в группе

**ПСИХОЛОГИЯ**

Выполнили: Трофимова В., Пономарева А.

Руководитель: Горбунова Л.С.

**2019**

Оглавление

[Введение. 3](#_Toc30000361)

[Глава I. Теоретический анализ влияния темперамента на межличностные отношения в группе 5](#_Toc30000362)

[Проблема межличностных отношений в работах отечественных и зарубежных психологов. 5](#_Toc30000363)

[Понятие темперамента. История развития представлений о темпераменте. Типы темперамента. 17](#_Toc30000364)

[Глава 2. Эмпирическое исследование влияния темперамента на межличностные отношения в группе. 27](#_Toc30000365)

[Процедура и методы исследования. 27](#_Toc30000366)

[Анализ и интерпретация результатов. 31](#_Toc30000367)

[Заключение. 35](#_Toc30000368)

[Список литературы. 37](#_Toc30000369)

[Приложение. 39](#_Toc30000370)

## Введение.

Актуальность исследования. В настоящее время, когда идёт активная перестройка всех сфер общества, остро ощущается потребность в людях, умеющих создавать психологический климат в коллективе, способных аналитически мыслить, умеющих слушать и говорить с людьми. Многогранность межличностных отношений превращает их в объект комплексного изучения: взаимоотношения между людьми носит избирательный характер, которые определяются потребностями человека. Современные исследования показывают необходимость изучения влияния межличностных отношений на формирование многих важных характеристик психических процессов, состояний и свойств на протяжении всей жизни человека.

Многие исследователи отмечают важность изучения взаимосвязи, взаимовлияния межличностных отношений на индивидуальные особенности личности. Проблема темперамента является объектом исследований мировой и отечественной психологии, но работ, посвященных взаимосвязям межличностных отношений с темпераментом, недостаточно много.

Цель нашей работы заключается в изучение влияния свойств темперамента на межличностные отношения.

Объект исследования индивидуально-психологические особенности человека и межличностные отношения.

Предмет исследования: взаимосвязь межличностных отношений и свойств темперамента.

Задачи исследования:

1. Провести теоретическое исследование проблемы темперамента и межличностных отношений.
2. Провести подбор методов и методик исследования.
3. Провести экспериментальное исследование межличностных отношений и темперамента.
4. Обработать и проанализировать эмпирические результаты исследования.

Гипотеза – темперамент влияет на установление межличностных отношений, а именно выбор круга общении, контроль своих эмоций, включение в новый вид деятельности.

В своей работе мы использовали два метода исследования, это анализ литературы по проблеме и тестирование.

Были использованы методики:

- Тест "Формула темперамента" - А. Белов,

- Методика Оценки Структуры Темперамента В.М. Русалова,

- Опросник межличностных отношении **В.Шутца,** А. А. Рукавишников (русскоязычная версия).

Исследования проводились на школьной группе, подгруппе 10 класса.

## Глава I. Теоретический анализ влияния темперамента на межличностные отношения в группе

### Проблема межличностных отношений в работах отечественных и зарубежных психологов.

Отношения как философская категория характеризует взаимосвязь элементов определенной системы. Особый тип составляют общественные отношения.

Межличностные отношения отражают всевозможные субъективные проявления человека в процессе его взаимодействия с различными объектами внешнего мира, не исключая и отношения самого к себе. Другими словами, межличностные отношения акцентируют внимания на эмоционльно-чувственном аспекте взаимодействия между людьми.

Межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности (Н. Н. Обозов).

"Отношение межличностное – субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе деятельности совместной и общения. Система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и пр. диспозиций, через кои люди воспринимают и оценивают друг друга. Эти диспозиции опосредуются содержанием, целями, ценностями и организацией деятельности совместной и выступают основой формирования климата социально-психологического в коллективе". Так определяется понятие "межличностные отношения" в "Словаре практического психолога" [Сост. С.Ю.Головин 1998.].

В отечественной психологии проблеме межличностных взаимоотношений посвятили свои исследования психологи В.С. Агеев, Б.Г. Ананьев, Е.А. Аркин, В.М. Бехтерев, А.А. Бодалев, Т.В. Снегирева и др.

В отечественной психологии существует множество мнений по поводу того, какое место занимают межличностные отношения в реальной системе жизнедеятельности людей. И естественно, в первую очередь необходимо упомянуть о В.Н.Мясищеве, который считал, что самое главное, что определяет личность – "...ее отношения к людям, являющиеся одновременно взаимоотношениями..."[Мясищев В.Н. Понятие личности в аспектах нормы и патологии. 1999] . Анализируя "месторасположение" межличностных отношений в социально-психологической литературе, Г.М.Андреева отмечает, что их рассматривают прежде всего относительно системы общественных отношений: в одном ряду, в основании или на самом верхнем уровне общественных отношений; как отражение в сознании общественных отношений . Сама же она утверждает, что: "...природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений. возникающих внутри каждого вида общественных отношений, не вне их..."[ Андреева Г.М. Социальная психология. 1998.].

Рассматривая межличностные отношения как видовое понятие по отношению к родовому "психологические отношения" (в соответствии с концепцией В.Н.Мясищева), Н.Н.Обозов отмечает: "Межличностные отношения – всегда "субъект-субъектные" связи" . Они характеризуются постоянной взаимностью и изменчивостью (что обусловливается активностью не только одной из сторон) [Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений, 1990].

В истории психологии существовало несколько попыток описать структуру этих взаимодействий. Так, например, на Западе большое распространение получила так называемая «теория действия», или «теория социального действия», в которой в различных вариантах велось описание индивидуального акта действия. К этой идее обращались: М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс, Янг, Фримен и др. Задача всегда формулировалась как поиск доминирующих факторов мотивации действий во взаимодействии. В теории Т. Парсонса была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. Поиск Т. Парсонса шел в направлении, противоположном тому, в котором описывается это явление в советской психологии: здесь, как известно, вначале дается анализ структуры человеческой деятельности, а затем внутри нее в качестве ее компонентов выделяются действия.

У Т. Парсонса, напротив, в основе деятельности лежат межличностные взаимодействия, на них строится человеческая деятельность в ее широком проявлении, она - результат единичных действий. Начинается же все с единичного действия, как некоего «элементарного акта»; из них впоследствии складываются системы действий.

Эта попытка оказалась неудачной, так как никакого значения для теоретического анализа различных видов действий не имела.

Другая попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней ее развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которые оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским исследователем Я. Щепаньским. Однако нестрогость его схемы снизила возможности для познания структуры взаимодействия.

Одна из наиболее известных попыток такого рода принадлежит Р. Бейлсу, который разработал своего рода схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействий в группе. До того как эта схема была создана, Р. Бейлс фиксировал при помощи метода наблюдения те реальные проявления взаимодействия, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих совместную деятельность.

Схема Р. Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес.

Гораздо больший интерес представляет прогностическая модель совместимости американских психологов Р.Акоффа и Ф.Эмери, приведенную С.В.Ковалевым [Ковалев С.В. Психология современной семьи.1988] , выделяющих 4 основных типа людей в зависимости от их характера. В этом случае межличностные отношения рассматриваются в зависимости от принадлежности "субъектов" к определенному типу.

Одной из наиболее важных проблем социальной и общей психологии, как в теоретическом, так и в практическом аспекте является проблема межиндивидуальных взаимоотношений людей. Взаимоотношения всегда проявляются в контактных группах. Они проявляются с восприятия и познания людей друг другом, с возникновения первого впечатления, где существенное значение имеет внешняя экспрессия и т.д. Взаимоотношения развиваются под действием различных факторов. Социальные нормы, существующие в обществе, конвенциональные нормы в группе являются влияющими факторами во взаимоотношениях. Большое значение имеет взаимодействие людей в исполнении функциональных ролей при внутригрупповом общении Б.Г. Ананьев. Е.С. Кузьмин и др. Однако, характер взаимоотношений, в конечном счете, зависит от личностных черт людей, от сознания внешних и внутренних условий функционирования группы [Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. 1968].

А.Г. Ковалев, В.Н. Мясищев, развивая концепцию А.Ф. Лазурского, считают отношениями целостную систему индивидуальных, избирательных связей личности с различными сторонами объективной действительности.

Отношения отличаются тремя признаками:

Отношение имеет точно определенный предмет, конкретный предмет.

Отношения могут быть специфичными (относятся к узкому кругу ситуаций) и общими, черты - только общими.

Отношения - это специфическая связь, с ситуацией действительности заключающая либо в акцентировании, либо в оценивании ее важности [Ковалев А.Г. и Мясищев В.Н. Психологические особенности человека, т.2 1998].

Итак, взаимоотношения характеризуют внутригрупповую ситуацию, теснейшим образом связаны с индивидуально-психологическими способностями, но в структуру личности не входят.

Обычно выделяются два вида взаимоотношений: деловые и личные. Я.Л. Коломенский. Появляются дробные разновидности взаимоотношений разной направленности и интенсивности. Взаимоотношения могут быть ситуативными и могут изменяться в различных видах коллективной деятельности.

Уровень отношений человека с миром весьма различен: каждый индивид вступает в отношения, также вступают в отношения и целые группы между собой, и, таким образом, человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. В этом многообразии необходимо различить два вида основных взаимоотношений: общественные взаимоотношения и то, что В.Н. Мясищев называет «психологические» отношения личности.

К. Маркс, характеризуя природу общественных отношений, специально подчеркивал эту мысль: «Это - не отношения одного индивида к другому индивиду, а отношения рабочего к капиталисту, фермера к земельному собственнику т.д.» Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Поэтому такие отношения обусловлены объективно, они есть отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимодействии конкретных ролей. Как писал Маркс, «именно личное, индивидуальное отношение в качестве индивидов друг к другу, их взаимное отношение в качестве индивидов создало - и повседневно воссоздает - существующие отношения».

При анализе межличностных отношений исследователи в первую очередь выделяют такое сложное образование, как положение личности в системе внутригрупповых отношений. Причем одним из основных факторов положения личности в системе внутригрупповых координат является социометрический статус, который, по определению Л.И. Шумской, представляет собой «результат многофакторного эмоционально-сплоченного отношения членов группы к моральным, деловым, личным и другим качествам данного индивида».

Неблагополучное положение в системе межличностных отношений, по мнению А.В. Киричук, выступает серьезным препятствием в формировании положительных характеристик качеств личности, тормозом в ее развитии. Это положение обуславливает учебную активность, влияет на отношение личности к коллективу и его интересам, является одним из факторов нравственного развития.

Анализ проблемы межличностных отношений способствует неослабевающему интересу исследователей. Жизненная значимость и ценность этой проблемы ставит перед исследователями все новые вопросы мировоззренческого и методологического плана.

Межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности [Н. Н. Обозов Психология межличностного взаимодействия, 1978]. В отличие от деловых отношений межличностные связи иногда называют экспрессивными, эмоциональными.

Развитие межличностных отношений обусловливается полом, возрастом, национальностью и многими другими факторами. У женщин круг общения значительно меньше, чем у мужчин. В межличностном общении они испытывают потребность в самораскрытии, передаче другим личностной информации о себе. Они чаще жалуются на одиночество (И. С. Кон). Для женщин более значимы особенности, проявляющиеся в межличностных отношениях, а для мужчин — деловые качества. В разных национальных общностях межперсональные связи строятся с учетом положения человека в обществе, половозрастных статусов, принадлежности к различным социальным слоям и др.  
Процесс развития межличностных отношений включает в себя динамику, механизм регулирования межперсональных отношений и условия их развития.  
Межличностные отношения развиваются в динамике: они зарождаются, закрепляются, достигают определенной зрелости, после чего могут постепенно ослабляться. Динамика развития межличностных отношений проходит несколько этапов: знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские отношения. Знакомства осуществляются в зависимости от социокультурных норм общества. Приятельские отношения формируют готовность к дальнейшему развитию межличностных отношений. На этапе товарищеских отношений происходит сближение взглядов и оказание поддержки друг другу (недаром говорят «поступить по-товарищески», «товарищ по оружию»). Дружеские отношения имеют общее предметное содержание — общность интересов, целей деятельности и т. д. Можно выделить утилитарную (инструментально-деловую) и эмоционально-экспрессивную (эмоционально-исповедальную) дружбу (И. С. Кон).  
Механизмом развития межличностных отношений является эмпатия — отклик одной личности на переживания другой. Эмпатия имеет несколько уровней (Н. Н. Обозов). Первый уровень включает когнитивную эмпатию, проявляющуюся в виде понимания психического состояния другого человека (без изменения своего состояния). Второй уровень предполагает эмпатию в форме не только понимания состояния объекта, но и сопереживания ему, т. е. эмоциональную эмпатию. Третий уровень включает когнитивные, эмоциональные и, главное, поведенческие компоненты. Данный уровень предполагает межличностную идентификацию, которая является мысленной (воспринимаемой и понимаемой), чувственной (сопереживаемой) и действенной. Между этими тремя уровнями эмпатии существуют сложные, иерархически организованные взаимосвязи. Различные формы эмпатии и ее интенсивности могут быть присущи как субъекту, так и объекту общения. Высокий уровень эмпатийности обусловливает эмоциональность, отзывчивость и др.

Условия развития межличностных отношений существенно влияют на их динамику и формы проявления. В городских условиях, по сравнению с сельской местностью, межличностные контакты более многочисленны, быстро заводятся и так же быстро прерываются. Влияние временного фактора различно в зависимости от этнической среды: в восточных культурах развитие межличностных отношений как бы растянуто во времени, а в западных — спрессовано, динамично.

Сущность психологического воздействия сводится к взаимному обмену информацией и взаимодействию. С содержательной стороны психологическое воздействие может быть педагогическим, управленческим, идеологическим и т. д. и осуществляться на разных уровнях психики: на осознаваемом и неосознаваемом.  
Субъект психологического воздействия может выступать в роли организатора, исполнителя (коммуникатора) и даже исследователя своего процесса воздействия. Эффективность воздействия зависит от пола, возраста, социального статуса и многих других составляющих субъекта, а главное, от его профессиональной и психологической подготовленности к оказанию воздействия на партнера по общению.  
Субъект межличностного воздействия:

-изучает объект и ситуацию, в которой осуществляется воздействие;  
-выбирает стратегию, тактику и средства воздействия;  
-учитывает поступающие от объекта сигналы об успешности—неуспешности воздействия;  
- организует противодействие объекту (при возможном контрвоздействии объекта на субъект) и т. д.

В том случае, если реципиент не согласен с предлагаемой ему информацией и стремится снизить эффект оказываемого на него воздействия, коммуникатор имеет возможность использовать закономерности рефлексивного управления или манипулятивного воздействия.

Объект межличностного воздействия (реципиент), будучи активным элементом системы воздействия, перерабатывает предлагаемую ему информацию и может не соглашаться с субъектом, а в отдельных случаях, осуществлять контрвоздействие на коммуникатора. Объект соотносит предлагаемую ему коммуникатором информацию с имеющимися у него ценностными ориентациями и своим жизненным опытом, после чего принимает решения. К характеристикам объекта, влияющим на эффективность воздействия на него, относятся пол, возраст, национальность, профессия, образование, опыт участия в коммуникационном обмене и другие особенности.

Процесс межличностного психологического воздействия (влияния), будучи в свою очередь многомерной системой, включает стратегию, тактику, средства, методы, формы, аргументацию и критерии эффективности воздействия. Стратегия — это способы действий субъекта по достижению главной цели психологического воздействия на реципиента. Тактика — это решение промежуточных задач психологического воздействия посредством использования различных психологических приемов.

В социальной психологии выделяют вербальные (речь) и невербальные (паралингвистические) особенности средств воздействия. К методам воздействия относятся убеждение и принуждение (на уровне сознания), а также внушение, заражение и подражание (на неосознаваемом уровне психики). Последние три метода относятся к социально-психологическим. Формы межличностного воздействия могут быть речевые (письменные и устные) и наглядные. Система аргументации предполагает как мировоззренческие (абстрактные) доказательства, так и сведения конкретного характера (цифровая и фактологическая информация легче запоминается и сопоставляется). Желательно учитывать принципы отбора и предъявления информации — доказательность и удовлетворение информационных потребностей конкретного объекта, а также коммуникационные барьеры (познавательные,      социально-психологические и др.).

Критерии эффективности воздействия делятся на стратегические (отсроченные в перспективе, например мировоззренческие) и тактические (промежуточные), которыми руководствуются непосредственно в процессе воздействия на партнера (речевые высказывания, мимика и др.) . В качестве промежуточных критериев эффективности межличностного воздействия субъект может использовать изменение психофизиологических, функциональных, паралингвистических, вербальных, проксемических и поведенческих характеристик объекта. Использование критериев желательно осуществлять в системе, сопоставляя их различную интенсивность и частоту проявления [кон И.С. Социология личности, 1967].

Условия воздействия включают место и время общения, а также количество участников, на которых оказывается воздействие.

В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где «расположены» межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне[Кузьмин, 1967], в других случаях — как отражение в сознании общественных отношений [Платонов, 1974] и т.д. Нам представляется, что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый ряд отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений, не вне их.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия.

Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно социальное и психологическое. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как «злой преподаватель», как «хитрый торговец» и т.д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксацию положения человека не в системе общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он «рубаха-парень», «свой в доску», «козел отпущения» и т.д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений [Шибутанова, 1968].

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта — эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений.

Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы — чувства, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, что «набор» этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы:

1. конъюнктивные — сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;
2. дизъюнктивные чувства — сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д. Интенсивность того и другого родов чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп [Андреева,1989].

Ни для кого не секрет, что межличностные отношения имеют для нас значение не меньшее, чем воздух, которым мы дышим. В земной атмосфере в соответствующих пропорциях содержатся элементы, необходимые для жизни и нормального функционирования организма. Подобную роль в социальной жизни людей играют межличностные отношения. Мы часто говорим, что в какой-то ситуации была гнетущая атмосфера, полная напряженности, враждебности и подозрительности, или вспоминаем о сердечной атмосфере доброжелательности и взаимной терпимости.

Вывод: проблема межличностных отношений и темперамента стоит в психологии давно. Много исследователей пытались выяснить природу этих явлений. В отечественной психологии проблеме межличностных взаимоотношений посвятили свои исследования психологи В.С. Агеев, Б.Г. Ананьев, Е.А. Аркин, В.М. Бехтерев, А.А. Бодалев, Т.В. Снегирева и др. Межличностные отношения – осознаваемые связи между людьми, в основе которых лежит эмоциональная составляющая. Темперамент - это индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения.

### Понятие темперамента. История развития представлений о темпераменте. Типы темперамента.

С самых первых времен развития психологии, наряду с частными проблемами человеческого поведения, выдвигалась проблема темперамента. Термин на протяжении всего времени много раз менял свое содержание.

В психологических различиях между людьми существенное место занимают так называемые динамические особенности психики. Как известно, люди заметно отличаются друг от друга по силе отклика на окружающие воздействия, по проявляемой ими энергии, по темпу, быстроте психических процессов. Такого рода особенности существенным образом характеризуют психическую активность индивида, его моторику, эмоциональные проявления. Так, для одного человека более характерна пассивность, для другого — неустанная инициативность, одному присуща легкость пробуждения чувств, а другому – хладнокровие, одного отличают резкие жесты, выразительная мимика, другого – сдержанность движений, очень малая подвижность лица [Выготский Л.С. Психология, 2002].

Еще самые древние учения о темпераменте сближали его со строением тела и устанавливали те ткани или жидкости в организме которые якобы являются носителями темперамента. Термин «темперамент» восходит к воззрениям античной науки на природу индивидуально-психологических различий. Древнегреческая медицина в лице крупнейшего ее представителя Гиппократа (V в. до н.э.) считала, что состояние организма зависит главным образом от количественного соотношения «соков» или жидкостей, имеющихся в организме. Такими необходимыми для жизни «соками» считались кровь, желчь, черная желчь и слизь (флегма), и предполагалось, что для здоровья необходимо их оптимальное соотношение. Римские врачи, работавшие несколькими столетиями позже, для обозначения «пропорции» в смешении жидкостей стали использовать слово temperamentum, что означает «надлежащее соотношение частей», от которого и произошел термин «темперамент». Постепенно в античной науке получила признание мысль о том, что не только телесные функции, но и психические особенности людей представляют собой выражение их темперамента, т.е. зависят от пропорции, в которой смешаны в организме основные «соки». Римский анатом и врач Клавдий Гален, живший во II в. до н.э., впервые дал развернутую классификацию разных типов темперамента. Впоследствии представителями античной медицины число типов темперамента было сведено до четырех. Каждый из них характеризовался преобладанием какой-либо одной жидкости.

Смешение жидкостей в организме, характеризующееся преобладанием крови, было названо сангвиническим темпераментом (от латинского слова «сангвис» – кровь); смешение, при котором преобладает лимфа — флегматическим темпераментом (от греческого слова «флегма» — слизь).; смешение с преобладанием желтой желчи — холерическим темпераментом (от греческого слова «холэ» — желчь) и, наконец, смешение с преобладанием черной желчи — меланхолическим темпераментом (от греческих слов «мелайна холэ» – черная желчь).

Эти названия темпераментов сохранились до сих пор, но прежние представления об органической основе психологических различий между людьми имеют теперь по преимуществу исторический интерес.

В течение многих столетий, прошедших со времен античной науки, выдвигались различные новые гипотезы, стремившиеся объяснить причину различий динамических проявлений психики. В истории изучения этой проблемы можно выделить три основных системы взглядов. Самая древняя из них, как мы уже знаем, связывает причину индивидуальных различий с ролью тех или иных жидких сред организма. К этим гуморальным теориям (от латинского humor — влага, сок) относятся получившие широкое распространение уже в новое время представления об особом значении крови.

Так, немецкий философ И. Кант (конец XVIII в.), внесший большой вклад в систематизацию психологических представлений о темпераментах, считал, что природной основой темперамента являются индивидуальные особенности крови. Близка к такой точке зрения идея русского педагога, анатома и врача П.Ф. Лесгафта, писавшего (в конце XIX – начале XX в.) о том, что в основе проявлений темперамента в конечном счете лежат свойства системы кровообращения, в частности, толщина и упругость стенок кровеносных сосудов, диаметр их просвета, строение и форма сердца и т.д., с чем связаны быстрота и сила кровотока и как следствие – мера возбудимости организма и продолжительность реакций в ответ на различные стимулы. Давние представления о значении жидких сред организма получили частичное подтверждение в современных эндокринологических исследованиях, показавших, что такие свойства психики, как та или иная динамика реактивности, чувствительность, эмоциональная уравновешенность, в значительной степени зависят от индивидуальных различий в функционировании гормональной системы[ Петровский А.В. 1995].

«Черт в представлении народных масс – худой, с жиденькой остроконечной бородкой на узком подбородке. В то же время толстые черти носят на себе отпчаток добродушной глкпости. Интригана обычно предсавляют обычно с горбом и подкашливающим. Старую ведьму - с сухим птичьим лицом. Где весело и красочно, там появляеться рыцарь Фальстаф, красноносый, с зеркальнй лысиной. Женщина из народа со здавым смыслом коренаста, похожа на шар, упираеться рукми в бедра. Святых рисуют себе тройными, прозрачными, бледными, как бы готическими, с длинными конечностями. Кратко говоря, добродетель и черт должны иметь острый нос, а юмор толстый. Что можно сказать по этому поводу!» (Э.Кремер, 1924, с.15). Так начинается книга Кречмера «Строение тела и характер». На рубеже XIX и начала XX вв. сформировалась так называемая соматическая концепция, согласно которой существует связь между свойствами темперамента и телосложением. Широкую известность получили труды немецкого психиатра Э, Кречмера (20-е годы нашего века), в которых обосновываются представления о том, что различия в типах строения тела (некоторые особенности роста, полноты, пропорций частей тела) указывают и на определенные различия в темпераменте. Американский ученый У. Шелдон (40-е годы нашего века) также ставил в прямую связь телесные особенности, выступающие в той или иной степени развития различных тканей организма, и особенности темперамента. Соматические теории не следует чрезмерно противопоставлять гуморальным: как тип строения тела, так и динамические свойства психики могут быть следствием одной и той же причины — результатом действия гормонов, выделяемых железами внутренней секреции [Выготский Л.В. 2002].

Параллельно с представлениями о гуморальных, а затем и соматических источниках различий по темпераменту развивались (начиная с середины XVIII в.) идеи, получавшие все более полное и доказательное обоснование, о значении для динамических особенностей психики возбудимости и чувствительности нервов. Самой важной вехой на этом пути явилось обращение И.П. Павлова к изучению свойств головного мозга, органа психики. Великим физиологом было разработано (в 20-30-е годы нашего века) учение о типах нервной системы, или, что то же самое, типах высшей нервной деятельности. И.П. Павлов выделил три основных свойства нервной системы: силу, уравновешенностью подвижность возбудительного и тормозного процессов.

Сила нервной системы — самый важный показатель типа: от этого свойства зависит работоспособность клеток коры, их выносливость. Важное значение имеет и другой показатель — подвижность нервных процессов: установлено, что существуют очень большие индивидуальные различия в скорости, с которой происходит смена одного нервного процесса другим. Весьма значимый показатель и уравновешенность нервной системы: известно, например, что нередко тормозной процесс отстает по силе от возбудительного, степень уравновешенности между ними бывает различной. То или иное сочетание указанных свойств и составляет тип нервной системы.

Некоторые из сочетаний свойств типа, которые встречаются чаще других или же выступают наиболее ярко, и могут, согласно И.П. Павлову, служить объяснением той классификации темпераментов, которая известна с глубокой древности. А именно: сангвиническому темпераменту соответствует сильный уравновешенный быстрый тип нервной системы, флегматическому темпераменту — сильный уравновешенный медленный тип, холерическому темпераменту — сильный неуравновешенный тип, меланхолическому темпераменту — слабый тип нервной системы.

Подход к различиям в динамической стороне психики со стороны свойств типа нервной системы положил начало новому этапу в изучении физиологических основ темперамента. В трудах психологов Б.М. Теплова, В.Д. Небылицына (50—60-е годы) уточнялись и обогащались представления о свойствах типа высшей нервной деятельности человека. Были открыты новые свойства нервной системы. Одно из них — лабильность (от этого свойства зависит скорость возникновения и прекращения нервного процесса, в отличие от подвижности, характеризующей быстроту смены одного процесса другим). Именно в функциональных особенностях мозга, его коры и подкорки, в свойствах типов нервной деятельности (регулирующих накопление и расход энергии) видит современная наука ближайшие причины индивидуальных различий по темпераменту (исследования Б.С. Мерлина, В.Д. Стреляу и др.). При этом в последние годы получает распространение точка зрения, согласно которой в основании темперамента лежит общая конституция организма (охватывающая биологические основы психики разного уровня), в которой особо значимое место принадлежит мозговым механизмам (В.М. Русалов) [Петроваский А.В.,1995].

Темперамент является центральным образованием психодинамической организации человека. Л.С. Выготский к темпераменту относил особенности склада всех прирожденных и наследственных реакций, наследственностью конституцию человека. Согласно его представлениям, темперамент - это та сфера личности, которая обнаруживается в инстинктивных, эмоциональных и рефлекторных реакциях человека. Л.С. Выготский выделил две основные характеристики темперамента: 1)телесную выразительность; 2)характер и темп движения.

Представления С.Л. Рубинштейна о темпераменте сводились к подчеркиванию его динамических характеристик, которые выражаются, по его мнению, в импульсивности, темпе, силе, устойчивости, напряженности, амплитуде колебаний и т.п. психических процессах. При этом Рубинштейн подчеркивал, что динамическая характеристика психической деятельности не имеет самодавлеюшего характера: она зависит от содержания деятельности и конкретных условий деятельности, от отношения к этим условиям и к тому, что он делает[Рубинштейн Л.С., 2000].

Б.Г. Ананьев относил к темпераменту те «индивидуальные особенности организма», которые определяются деятельностью «двигательных органов, органов чувств и всего нервно-мозгового аппарата». Он рассматривал темперамент как «совокупность физиологических и психических особенностей человека». В качестве ведущих характеристик им были выделены сила, скорость и устойчивость психических процессов. Другими важнейшими показателями темперамента он считал чувствительность и впечатлительность человека, особенности переживания человеком собственных поступков и действий.

Сходное представление о темпераменте развивал Н.Д. Левитов: «Под темпераментом, - пишет он,- мы будем понимать ту, основанную на прирожденном типе высшей нервной деятельности сторону личности, которая выражается в эмоциональной возбудимости (быстроте внушения, устойчивости и яркости эмоций) и связанном с этой возбудимостью темпе психических процессов».

В последние годы весьма продуктивные исследования проблемы темперамента проводятся в школе В.С. Мерлина. Автор отмечает, что «свойства темперамента представляют собой определенную динамическую систему» и далее: «свойства темперамента можно определить также как энергетическую характеристику психических свойств». Основными показателями темперамента, по Мерлину, являются: эмоциональная возбудимость, возбудимость внимания, сила эмоций, тревожность, реактивность непроизвольных движений (импульсивность), активность волевой целенаправленной деятельности, пластичность - ригидность, резистентность и субъективация. В связи с этим, по мнению В.С. Мерлина, нельзя изучать отдельные его свойства, не соотнося их с определенными свойствами.

Каждый тип темперамента представляет собой специфическое и постоянное отношение между свойствами, т.к. составляющие его свойства могут быть у разных людей одного и того же типа не вполне одинаковыми.

К настоящему времени проведено достаточно много теоретических и экспериментальных исследований в изучении проблемы темперамента (В.В. Белоус, Б.А. Вяткин, К.М. Гуревич, А.Г. Ковалев, Л.А. Копытова, Н.С. Лейтис, В.С. Мерлин, Б.М. Теплов, В.М. Русалов, и др.)

На основе исследований можно выделить некоторые основные свойствах темперамента:

1) Возбудимость внимания. При повышенной возбудимости внимания снижается степень новизны или степень изменения раздражителя, необходимая для привлечения внимания. Тем самым повышается дифференцированность ориентировки в среде. В этом и заключается приспособительная функция этого свойства.

2) Эмоциональная возбудимость. Как известно, эмоциональные реакции и процессы связаны с изменением функционального уровня деятельности. При повышенной эмоциональной возбудимости функциональный уровень деятельности изменяется в ответ на более слабые внешние и внутренние воздействия и более слабые различия между ними. Поэтому при повышенной эмоциональной возбудимости достигается большая дифференцированность изменений функционального уровня деятельности. В этом и заключается приспособительная функция этого свойства.

4)Сила эмоций. Функция этого свойства заключается в энергизации деятельности в зависимости от удовлетворения или неудовлетворенности мотивов.

5) Реактивность непроизвольных движений. Функция этого свойства заключается в повышении активности приспособительных реакций к ситуациям и раздражителям, непосредственно действующим в данный момент.

6) пластичность - ригидность. Функция этого свойства заключается в приспособлении к изменяющимся требованиям деятельности.

8) Субъективация. Функция этого свойства заключается в усилении степени опосредования деятельности субъективными образами, представлениями и понятиями.

По мнению И.П. Павлова, темпераменты являются «основными чертами» индивидуальных особенностей человека. Ниже представлена психологическая характеристика четырех типов темпераментов И.П.Павлова:

Сангвинический темперамент.

Сангвиник быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы. Он легко контролирует свои эмоции, быстро осваивается в новой обстановке, активно вступает в контакты с людьми. Его речь громкая, быстрая, отчетливая и сопровождается выразительными мимикой и жестами. Но этот темперамент характеризуется некоторой двойственностью. Если раздражители быстро меняются, все время поддерживается новизна и интерес впечатлений, у сангвиника создается состояние активного возбуждения, и он проявляет себя как человек деятельный, активный, энергичный. Если же воздействия длительны и однообразны, то они не поддерживают состояния активности, возбуждения и сангвиник теряет интерес к делу, у него появляется безразличие, скука, вялость. У сангвиника быстро возникают чувства радости, горя, привязанности и недоброжелательности, но все эти проявления его чувств неустойчивы, не отличаются длительностью и глубиной. Они быстро возникают и могут так же быстро исчезнуть или даже замениться противоположными. Настроение сангвиника быстро меняется, но, как правило, преобладает хорошее настроение.

Флегматический темперамент.

Человек этого темперамента медлителен, спокоен, нетороплив, уравновешен. В деятельности проявляет основательность, продуманность, упорство. Он, как правило, доводит начатое до конца. Все психические процессы у флегматика протекают как бы замедленно. Чувства флегматика внешне выражаются слабо, они обычно невыразительны. Причина этого -уравновешенность и слабая подвижность нервных процессов. В отношениях с людьми флегматик всегда ровен, спокоен, в меру общителен, настроение у него устойчивое. Спокойствие человека флегматического темперамента проявляется и в отношении его к событиям и явлениям жизни флегматика нелегко вывести из себя и задеть эмоционально. У человека флегматического темперамента легко выработать выдержку, хладнокровие, спокойствие. Но у флегматика следует развивать недостающие ему качества - большую подвижность, активность, не допускать, чтобы он проявлял безразличие к деятельности, вялость, инертность, которые очень легко могут сформироваться в определенных условиях. Иногда у человека этого темперамента может развиться безразличное отношение к труду, к окружающей жизни, к людям и даже к самому себе.

Холерический темперамент.

Люди этого темперамента быстры, чрезмерно подвижны, неуравновешенны, возбудимы, все психические процессы протекают у них быстро, интенсивно. Преобладание возбуждения над торможением, свойственное этому типу нервной деятельности, ярко проявляется в несдержанности, порывистости, вспыльчивости, раздражительности холерика. Отсюда и выразительная мимика, торопливая речь, резкие жесты, несдержанные движения. Чувства человека холерического темперамента сильные, обычно ярко проявляются, быстро возникают; настроение иногда резко меняется. Неуравновешенность, свойственная холерику, ярко связывается и в его деятельности: он с увеличением и даже страстью берется за дело, показывая при этом порывистость и быстроту движений, работает с подъемом, преодолевая трудности. Но у человека с холерическим темпераментом запас нервной энергии может быстро истощиться в процессе работы и тогда может наступить резкий спад деятельности: подъем и воодушевление исчезают, настроение резко падает. В общении с людьми холерик допускает резкость, раздражительность, эмоциональную несдержанность, что часто не дает ему возможности объективно оценивать поступки людей, и на этой почве он создает конфликтные ситуации в коллективе. Излишняя прямолинейность, вспыльчивость, резкость, нетерпимость порой делают тяжелым и неприятным пребывание в коллективе таких людей.

Меланхолический темперамент.

У меланхоликов медленно протекают психические процессы, они с трудом реагируют на сильные раздражители; длительное и сильное напряжение вызывает у людей этого темперамента замедленную деятельность, а затем и прекращение ее. В работе меланхолики обычно пассивны, часто мало заинтересованы (ведь заинтересованность всегда связана с сильным нервным напряжением). Чувства и эмоциональные состояния у людей меланхолического темперамента возникают медленно, но отличаются глубиной, большой силой и длительностью; меланхолики легко уязвимы, тяжело переносят обиды, огорчения, хотя внешне все эти переживания у них выражаются слабо. Представители меланхолического темперамента склонны к замкнутости и одиночеству, избегают общения с малознакомыми, новыми людьми, часто смущаются, проявляют большую неловкость в новой обстановке. Все новое, необычное вызывает у меланхоликов тормозное состояние. Но в привычной и спокойной обстановке люди с таким темпераментом чувствуют себя спокойно и работают очень продуктивно. У меланхоликов легко развивать и совершенствовать свойственную им глубину и устойчивость чувств, повышенную восприимчивость к внешним воздействиям.

## Глава 2. Эмпирическое исследование влияния темперамента на межличностные отношения в группе.

### Процедура и методы исследования.

Исследование проводилось в группе студентов естественно-географического факультета третьего курса. Особенность группы – малая группа. Численность 7 человек. 6 девушек и 1 юноша. Исследование проводилось в марте 2012 года.

Межличностные взаимоотношения формируются и проявляются в процессе деятельности. Главной чертой исследований проблемы межличностных отношений является изучение их в реальной ситуации во взаимосвязи с различными свойствами темперамента, опосредованного совместной деятельностью. Также установлено, что на результат деятельности значительно влияют формы ее организации. (М.Д. Виноградова, А.И. Донцов. А.П. Дульчинская, Л.И. Уманский).

Социометрические методы - в узком смысле методы исследования структуры межличностных отношений в малой социальной группе путем изучения выборов, сделанных членами группы по тем или иным социометрическим критериям. Социометрические методы были предложены в 30-х гг. Дж. Морено в рамках развиваемой им теории социометрии. Впоследствии, отделившись от теории, Социометрические методы стали использоваться в качестве независимых методов. Включают специальные процедуры сбора первичной информации о выборах членов группы (прежде всего социометрический опрос), способы представления (социограмма, социоматрица) и анализа этой информации. Дальнейшее развитие Социометрических методов шло в разных направлениях. Во-первых, на основании многочисленных экспериментов уточнялась интерпретация результатов, полученных с помощью Социометрических методов, определялись границы их применимости.

Исследования проблемы взаимосвязи межличностных отношений и свойств темперамента в студенческих группах имеет большое значение. Изучение их взаимосвязи способствует повышению качества подготовки специалистов и эффективности системы образования в целом. В данном случае взаимосвязь свойств темперамента и межличностных отношений является самостоятельной задачей, имеющей практическое и теоретическое значение.

Для определения экстраверсии - интроверсии, а также типов темперамента личности, была использована методика Русалова. Опросник структуры темперамента используется для диагностики свойств «предметно-деятельностного» и «коммуникативного» аспектов темперамента. ОСТ имеет 105 вопросов, допускает индивидуальное и групповое применение, без ограничения времени.

Теоретической основой, на базе которой конструировался опросник ОСТ, является концепция биологической обусловленности формально-динамических свойств индивидуального поведения, берущая начало от идей И.П. Павлова. Однако, эта концепция уже рассматривается как частный случай более фундаментального подхода к функционально-системной организации работы мозга, разработанной П.К. Анохиным.

Согласно концепции П.К. Анохина поведение человека как взаимодействие со средой состоит из континуума поведенческих актов. Каждый поведенческий акт организуется и реализуется как иерархия функциональных систем, состоящих из четырех блоков: афферентного синтеза, программирования (принятия решения), исполнения и обратной связи.

Формальные свойства индивидуального поведения образуются в результате «системного обобщения» индивидуальных биологических свойств, вовлеченных в функциональные системы поведения человека. Исходя из внутренней четырехстадийной структуры функциональной системы, В.М. Русаловым допускается существование и четырех фундаментальных параметров формальной организации поведения человека.

Согласно концепции В.М. Русалова, первый параметр, должен характеризовать в наиболее обобщенной форме широту – узость афферентного синтеза или, другими словами, степень взаимодействия организма со средой.

Второй фундаментальный формальный параметр должен отражать степень легкости (трудности) переключения с одних программ поведения на другие, третий фундаментальный параметр – степень быстроты исполнения той или иной программы поведения. Четвертый базальный параметр формального аспекта поведения должен отражать порог чувствительности к возможному несовпадению результата действия с аспектом результата действия.

Таким образом, опираясь на достижения современного функционально-системного подхода, в структуре темперамента выделяется четыре фундаментальных измерения: эргичность, пластичность, скорость (темп) и эмоциональная чувствительность.

Отличительной чертой модели темперамента В.М. Русалова является то, что автор выделяет два аспекта при взаимодействии человека со средой – взаимодействие с предметным миром и взаимодействие с социальным миром. Отсюда следует, что возможно выделение двух аспектов эргичности – предметно-деятельностный и коммуникативный, двух аспектов скорости, а также двух аспектов эмоциональной чувствительности – к вещам и к людям.

Итак, исходя из вышеприведенных теоретических посылок и разрабатывался опросник структуры темперамента ( В-ОСТ и Д-ОСТ), который представляет из себя восемь латентных переменных, выделенных гипотетическим путем.

Вариант данного теста приведен в приложении.

Для исследования межличностных отношений был выбран опросник ОМО. Опросник межличностных отношений (ОМО) А.А. Рукавишникова является русскоязычной версией широко известного за рубежом опросника FIRO, разработанного американским психологом В. Шутцем.

У человека существуют три межличностные потребности и те области поведения, которые относятся к этим потребностям, достаточным для предсказания и объяснения межличностных явлений. Шутц (1958) указал на тесную связь между биологическими и межличностными потребностями:

1) биологические потребности возникают как отражение необходимости в создании и поддержании удовлетворительного равновесия между организмом и физической средой так же, как социальные потребности касаются создания и поддержания равновесия между индивидом и его социальной средой. Следовательно, как биологические, так и социальные потребности являются требованием оптимального обмена между средой, либо физической, либо социальной, и организмом;

2) неудовлетворение биологических потребностей ведет к физическим заболеваниям и смерти; психическая болезнь, а иногда и смерть может быть результатом неадекватного удовлетворения межличностных потребностей;

3) хотя организм и способен определенным образом адаптироваться к недостаточному удовлетворению биологических и социальных потребностей, но это принесет лишь временный успех.

Вариант данного теста приведен в приложении.

Для преобладающего типа темперамента и выявления представленных в нем свойств других типов можно использовать метод идентификации, предложенный А. Беловым в 1971 г. Испытуемому последовательно предъявляются четыре карточки, на каждой из которых написано по 20 свойств, характерных для представителей каждого типа темперамента: I карточ­ка — холерика, II — сангвиника, III — флегматика, IV — меланхолика.  
Инструкция требует внимательно прочитать перечень свойств и поставить знак «+», если испытуемый считает, что это свойство ему присуще, и знак «-» — если оно у него отсутству­ет. В сомнительных случаях ничего не ставится. Вариант тест приведен в приложении.

Анализ и интерпретация результатов.

В ходе исследований проведенный в школьной группе, подгруппа 10 класса

-сангвиник (8 человека)

-флегматик ( 7 человека)

Сопоставив, данные полученные при исследовании темперамента и межличностных отношений, получаем:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тест Белова | ОСТ Русалова | ОМО |
| Сангвиник | 1. Энергетическая шкала.   Широкая сфера деятельности, высокая потребность в освоение мира, жажда в деятельности, высокая работоспособность.   1. Социальная энергичность.   Широкий круг контактов, открытость, общительность, тяга к людям, легкость в установление социальных связей.  3.Пластичность.  Легкость переключения с одного вида деятельности на другой, быстрый переход с одних форм мышления на другие в процессе взаимодействия с предметной средой.  4.Пластичность социальная. Широкий набор коммуникативных программ, автоматическое включение в социальные связи, легкость вступления в контакты и переключения в процессе общения, наличие большого количества коммуникативных заготовок (стереотипов), импульсивность в общении.  5.Темп предметный.  Средний темп поведения и скорость выполнения операций при осуществлении предметной деятельности, скорость психический процессов при выполнении конкретных заданий.  6.Темп социальный.  Легкость и плавность речи, средняя вербализации, возможности речедвигательного аппарата средние.  7.Школа эмоциональная.  Низкая чувствительность к расхождению между задуманным, ожидаемым, планируемым действием и реальным результатом этого действия, уверенность в себе при выполнении любого дела.  8. Эмоциональность социальная. Имеет средний уровень. Не завышенный уровень в сфере общения и чувствительность к неудачам в общении, ощущение беспокойства, неуверенности, тревоги в процессе социального взаимодействия. | Имеет среднее значение включения, не имеет склонности избегать людей. Также ниже среднего значение контроля, это означает что, человек стремиться избегает принятия решений и взятия на себя ответственности. Немного завышенное значение аффекта соответствует тому, что индивид имеет склонность устанавливать близкие , чувственные отношения, также индивид осторожен при выборе лиц, с которыми создает более глубокие эмоциональные отношения |
| Флегматик | 1. Энергичность предметная «Узкая» сфера деятельности, пассивность, низкий уровень тонуса и активации, нежелание умственного напряжения, низкая вовлеченность в процесс деятельности.   2.Энергичность социальная «Узкий» круг контактов, незначительная потребность в общении, уход от социально активных форм поведения, замкнутость.  3.Пластичность предметная Склонность к монотонной работе, боязнь и избегание разнообразия форм поведения, вязкость, консерватизм привычек, стереотипные формы деятельности.  4.Пластичность социальная Трудность в подборе форм социального взаимодействия, низкий уровень готовности к вступлению в социальные контакты, стремление к поддержанию узкого круга социальных связей, сдержанность в общении.  5.Темп предметный Замедленность действий, низкая скорость моторно – двигательных операций при выполнении предметной деятельности.  6.Темп социальный Речевая заторможенность , замедленное восприятие чужой речи, трудность словесного выражения своих мыслей, слабая развитость речедвигательной системы.  7.Эмоциональность предметная Низкая чувствительность к расхождению между задуманным, ожидаемым, планируемым действием и реальным результатом этого действия, слабое эмоциональное реагирование при неудачах, нечувствительность к неуспеху дела, спокойствие.  8.Эмоциональность социальная Высокая эмоциональность в сфере общения и чувствительность к неудачам в общении, ощущение беспокойства, неуверенности, тревоги в процессе социального взаимодействия, и высокая социальная ранимость. | Имеет также среднее значение включения. Низкое значение контроля говорит о том что индивид избегает принятия решений и взятие на себя ответственности. Также индивид не принимает контроля над собой. Низкое значение аффекта, индивид очень осторожен при установление близких интимных отношений, также индивид осторожен при выборе лиц, с которыми создает более глубокие эмоциональные отношения. |

Вывод: проведя исследования мы потвердели, влияние темперамента на межличностные отношения, через включение в деятельность, умение контролировать и образование новых межличностных связей. Гипотеза подтверждается.

## Заключение.

В ходе проведенной работы были проанализированы литературные источники по проблемам изучения влияния темперамента на межличностные отношения в школьной группе.

Многие исследователи отмечают важность изучения взаимосвязи, взаимовлияния межличностных отношений на индивидуальные особенности личности. Проблема темперамента является объектом исследований мировой и отечественной психологии, но работ, посвященных взаимосвязям межличностных отношений с темпераментом, недостаточно много.

Анализ современной психологической литературы свидетельствует об интересе исследователей к проблеме темперамента и межличностных отношений. Это связано с их значимостью в жизни и деятельности общества, в формировании личности. Актуальность проблемы взаимосвязи свойств темперамента и межличностных отношений обосновывается происходящими социально - экономическими процессами в современном обществе, необходимостью развития творческой индивидуальности человека.

Под темпераментом следует понимать индивидуально своеобразные свойства психики, определяющие динамику психической деятельности человека. Конкретные проявления типов темперамента многообразны. Они заметны в деятельности человека, во внешней манере его поведения.

Таким образом, можно считать уже твердо установленным, что тип темперамента у человека врожденный, а от каких именно свойств его врожденной организации он зависит, еще до конца не выяснено. Темперамент заключает в себе целый комплекс особенностей личности, в том числе и поведенческих, которые проявляются при социальном взаимодействии.

Для достижения поставленной цели было проведено исследование и получены результаты, которые подтвердили гипотезу о том, что между уровнями развития межличностных отношений и свойствами темперамента существует взаимосвязь. То есть, человеку с определенным темпераментом присущи определенные стратегии поведения, выбор круга общения, контролирование своих эмоций, включение в определенные виды деятельности, вступление в диалог с незнакомыми людьми.

Межличностные отношения являются важнейшим элементом структуры коллектива и позволяют судить об успешности его функционирования.

Данное исследование можно применить в школьных и студенческих коллективах, при анализе межличностных отношений их коррекции посредствам различных игр, групповых занятий.

Вывод. В результате проведенных нами исследований мы выяснили, что тип темперамента влияет на включение индивидуума, контроль, как человек будет вступать в новые отношения. Вести себя в незнакомой ситуации.

## Список литературы.

1. Андреева Г.М. Социальная психология.- М.: Изд-во МГУ 1989.
2. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. - Л., Изд-во ЛГУ, 1968
3. Выготский Л.С. История развития высших психических функций //Собр. соч.: В 6 т. -М., 1983. Т.З.
4. Выготский Л.С. Психология. – М.: Апрель пресс, 2002
5. Елисеев О.П. Практикум по психологии личности. –М.: Питер, 2008.
6. Ковалев А.Г. и Мясищев В.Н. Психологические особенности человека, т.2. Способности. Изд.- ЛГУ.
7. Ковалев С.В. Психология современной семьи: Информ.-метод. материалы к курсу "Этика и психология семейной жизни": Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 1988.
8. Коломенский Я.Л. Человек: психология. -М., Просвещение 1986.
9. Кон И.С. Социология личности. М., 1972.
10. Кузьмин Е.С. Основы социалной психологии. – Л., ЛГУ,1967
11. Лазурский А.Ф. Психология общая и экспериментальная. Пг. «Земля».
12. Левитов Н.Д. Психология характера. -М., Просвещение. 1969.
13. Мясищев В.Н. Понятие личности в аспектах нормы и патологии. // Психология личности. Т.2. Хрестоматия. – Самара: Изд. Дом "БАХРАХ", 1999.
14. Нуркова В.В. , Березанская Н.Б. Психолгия – учебник. М.: Высшее образование,2005 .
15. Платонов К.К. О системе психологии. М., 1974.
16. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: "Лыбидь", 1990.
17. Обозов Н.Н. Психология межличностного взаимодействия. Дисс...д-ра псих.наук. -Л., 1978.
18. Петровский А.В. Введение в психолгию. – М.: Academ A, 1995.
19. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. Спб., Питер, 2000.
20. Словарь практического психолога. / Сост. С.Ю.Головин. – Минск: Харвест, 1998
21. Информационный ресурс: <http://azps.ru/tests/2/tt25.html>
22. Информационный ресурс: http://azps.ru/tests/rusalov\_text.html
23. Информационный ресурсhttp://www.psychology-online.net/articles/doc-51.html
24. http://psylab.info/ Опросник\_межличностных\_отношений

## Приложение.

Опросник структуры темперамента В.М. Русалов (ОСТ)

1. Подвижный ли Вы человек?
2. Всегда ли Вы готовы с ходу, не раздумывая, включиться в разговор?
3. Предпочитаете ли Вы уединение большой компании?
4. Испытываете ли Вы постоянную жажду деятельности?
5. Ваша речь обычно медленна и нетороплива?
6. Ранимый ли Вы человек?
7. Часто ли Вам не спится из-за того, что Вы поссорились с друзьями?
8. В свободное время Вам всегда хочется заняться чем-либо?
9. В разговоре с другими людьми Ваша речь часто опережает Вашу мысль?
10. Раздражает ли Вас быстрая речь собеседника?
11. Чувствовали бы Вы себя несчастным человеком, если бы на длительное время были лишены возможности общения с людьми?
12. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
13. Нравится ли Вам быстро бегать?
14. Сильно ли Вы переживаете неполадки в своей работе?
15. Легко ли Вам выполнять работу, требующую длительного внимания и большой сосредоточенности?
16. Трудно ли Вам говорить очень быстро?
17. Часто ли вы испытываете тревогу, что выполнили работу не так, как нужно?
18. Часто ли Ваши мысли перескакивают с одной на другую во время разговора?
19. Нравятся ли Вам игры, требующие быстроты и ловкости?
20. Легко ли Вы можете найти другие варианты решения известной задачи?
21. Испытываете ли Вы чувство беспокойства, что Вас неправильно поняли в разговоре?
22. Охотно ли Вы выполняете сложную ответственную работу?
23. Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
24. Легко ли Вы воспринимаете быструю речь?
25. Легко ли Вам делать одновременно очень много дел?
26. Возникают ли у Вас конфликты с вашими друзьями из-за того, что Вы сказали им что-то, не подумав заранее?
27. Вы обычно предпочитаете делать несложные дела, не требующие от Вас большой энергии?
28. Легко ли Вы расстраиваетесь, когда обнаруживаете незначительные недостатки в своей работе?
29. Любите ли Вы сидячую работу?
30. Легко ли Вам общаться с разными людьми?
31. Вы обычно предпочитаете подумать, взвесить и лишь потом высказаться?
32. Все ли Ваши привычки хороши, желательны?
33. Быстры ли у Вас движения рук?
34. Вы обычно молчите и не вступаете в контакты, когда находитесь в обществе малознакомых людей?
35. Легко ли Вам переключаться от одного варианта решения задачи на другой?
36. Склонны ли Вы преувеличивать в своём воображении негативное отношение близких людей?
37. Разговорчивый ли Вы человек?
38. Вам обычно легко выполнять дело, требующее мгновенных реакций?
39. Вы обычно говорите свободно, без запинок?
40. Беспокоят ли Вас страхи, что Вы не справитесь с работой?
41. Легко ли Вы обижаетесь, когда близкие Вам люди указывают на Ваши недостатки?
42. Испытываете ли Вы тягу к напряжённой ответственной деятельности?
43. Считаете ли Вы свои движения медленными и неторопливыми?
44. Бывают ли у Вас мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других?
45. Можете ли Вы без долгих раздумий задать щекотливый вопрос другому человеку?
46. Доставляют ли Вам удовольствие быстрые движения?
47. Легко ли Вы "генерируете" новые идеи, связанные с работой?
48. Сосёт ли у Вас "под ложечкой" перед ответственным разговором?
49. Можно ли сказать, что Вы быстро выполняете порученное Вам дело?
50. Любите ли Вы браться за большие дела самостоятельно?
51. Богатая ли у Вас мимика в разговоре?
52. Если Вы обещали что-то сделать, всегда ли Вы выполняете своё обещание независимо от того, удобно вам это или нет?
53. Испытываете ли Вы чувство обиды от того, что окружающие Вас люди обходятся с Вами хуже, чем следовало бы?
54. Вы обычно предпочитаете выполнять одновременно только одну операцию?
55. Любите ли Вы игры в быстром темпе?
56. Много ли в Вашей речи длительных пауз?
57. Легко ли Вам внести оживление в компанию?
58. Вы обычно чувствуете в себе избыток сил и Вам хочется заняться каким-нибудь делом?
59. Обычно Вам трудно переключить внимание с одного дела на другое?
60. Бывает ли, что у Вас надолго портится настроение от того, что сорвалось запланированное дело?
61. Часто ли Вам не спится из-за того, что не ладятся дела, связанные непосредственно с работой?
62. Любите ли Вы бывать в большой компании?
63. Волнуетесь ли Вы выясняя отношения с друзьями?
64. Испытываете ли Вы потребность в работе, требующей полной отдачи сил?
65. Выходите ли Вы иногда из себя, злитесь?
66. Склонны ли Вы решать много задач одновременно?
67. Держитесь ли Вы свободно в большой компании?
68. Часто ли Вы высказываете своё первое впечатление, не подумав?
69. Беспокоит ли Вас чувство неуверенности в процессе выполнения работы?
70. Медленны ли Ваши движения, когда Вы что-то мастерите?
71. Легко ли Вы переключаетесь с одной работы на другую?
72. Быстро ли Вы читаете вслух?
73. Вы иногда сплетничаете?
74. Молчаливы ли Вы, находясь в кругу друзей?
75. Нуждаетесь ли Вы в людях, которые бы Вас ободрили и утешили?
76. Охотно ли Вы выполняете множество различных поручений одновременно?
77. Охотно ли Вы выполняете работу в быстром темпе?
78. В свободное время Вас обычно тянет пообщаться с людьми?
79. Часто ли у Вас бывает бессонница при неудачах на работе?
80. Дрожат ли у Вас иногда руки во время ссоры?
81. Долго ли Вы мысленно готовитесь перед тем, как высказать своё мнение?
82. Есть ли среди Ваших знакомых люди, которые Вам явно не нравятся?
83. Обычно вы предпочитаете лёгкую работу?
84. Легко ли Вас обидеть в разговоре по пустякам?
85. Обычно Вы первым в компании решаетесь начать разговор?
86. Испытываете ли Вы тягу к людям?
87. Склонны ли Вы вначале поразмыслить, а потом говорить?
88. Часто ли Вы волнуетесь по поводу своей работы?
89. Всегда ли Вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
90. Держитесь ли Вы обычно обособленно на вечеринках или в компаниях?
91. Склонны ли вы преувеличивать в своём воображении неудачи, связанные с работой?
92. Нравится ли Вам быстро говорить?
93. Легко ли Вам удержаться от высказывания неожиданно возникшей идеи?
94. Предпочитаете ли Вы работать медленно?
95. Переживаете ли Вы из-за малейших неполадок на работе?
96. Вы предпочитаете медленный, спокойный разговор?
97. Часто ли Вы волнуетесь из-за ошибок в работе, которые были Вами допущены?
98. Способны ли Вы успешно выполнять длительную, трудоёмкую работу?
99. Можете ли Вы, не долго думая, обратиться с просьбой к другому человеку?
100. Часто ли Вас беспокоит чувство неуверенности в себе при общении с людьми?
101. Легко ли Вы берётесь за выполнение новых заданий?
102. Устаёте ли Вы, когда Вам приходится говорить долго?
103. Вы предпочитаете работать с прохладцей, без особого напряжения?
104. Нравится ли Вам разнообразная работа, требующая переключения внимания?
105. Любите ли Вы подолгу бывать наедине с собой?

Опросный лист ОМО

Для каждого утверждения выберите ответ, который больше всего вам подходит. Номер ответа напишите слева от каждой строчки. Пожалуйста, будьте как можно более внимательны.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| (1)  Обычно | | (2)  Часто | (3)  Иногда | (4)  По случаю | (5)  Редко | (6)  Никогда |
|  | 1. Стремлюсь быть вместе со всеми. | | | | | |
|  | 2. Предоставляю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать. | | | | | |
|  | 3. Становлюсь членом различных групп. | | | | | |
|  | 4. Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными членами групп. | | | | | |
|  | 5. Когда представляется случай, я склонен стать членом интересных организаций. | | | | | |
|  | 6. Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность. | | | | | |
|  | 7. Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь. | | | | | |
|  | 8. Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими. | | | | | |
|  | 9. Стремлюсь задействовать других в своих планах. | | | | | |
|  | 10. Позволяю другим судить о том, что я делаю. | | | | | |
|  | 11. Стараюсь быть среди людей. | | | | | |
|  | 12. Стремлюсь устанавливать с другими близкие и сердечные отношения. | | | | | |
|  | 13. Имею склонность присоединяться к остальным всякий раз, когда делается что-то совместно. | | | | | |
|  | 14. Легко подчиняюсь другим. | | | | | |
|  | 15. Стараюсь избегать одиночества. | | | | | |
|  | 16. Стремлюсь принимать участие в совместных мероприятиях. | | | | | |

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из ответов, обозначающий количество людей, которые могут влиять на вас или на которых ваше поведение может распространяться.

# Относится к:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| (1) Большинству людей | | (4) Нескольким людям |
| (2) Многим | | (5) Одному двум людям |
| (3) Некоторым людям | | (6) Никому |
|  | 17. Стремлюсь относиться к другим приятельски. | | |
|  | 18. Предоставляю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать. | | |
|  | 19. Мое личное отношение к окружающим – холодное и безразличное. | | |
|  | 20. Предоставляю другим, чтобы руководили ходом события. | | |
|  | 21. Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными. | | |
|  | 22. Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность. | | |
|  | 23. Стремлюсь приобрести близкие и сердечные отношения с другими. | | |
|  | 24. Позволяю другим судить о том, что я делаю. | | |
|  | 25. С другими веду себя холодно и безразлично. | | |
|  | 26. Легко подчиняюсь другим. | | |
|  | 27. Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими. | | |

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из ответов, обозначающий количество людей, которые могут влиять на вас, или на которых ваше поведение распространяется.

# Относится к:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| (1) Большинству людей | | (4) Нескольким людям |
| (2) Многим | | (5) Одному двум людям |
| (3) Некоторым людям | | (6) Никому |
|  | 28. Люблю, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь. | | |
|  | 29. Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно. | | |
|  | 30. Стремлюсь оказывать сильное влияние на деятельность других. | | |
|  | 31. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности. | | |
|  | 32. Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно. | | |
|  | 33. В обществе других стремлюсь руководить ходом событий. | | |
|  | 34. Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности. | | |
|  | 35. Я люблю, когда другие ведут себя со мной холодно и сдержанно. | | |
|  | 36. Стремлюсь, чтобы остальные поступали так, как я хочу. | | |
|  | 37. Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их дебатах (дискуссиях). | | |
|  | 38. Я люблю, когда другие относятся ко мне по-приятельски. | | |
|  | 39. Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности. | | |
|  | 40. Мне нравится, когда окружающие относятся ко мне сдержанно. | | |

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из следующих ответов.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| (1) Обычно | | (4) Случайно |
| (2) Часто | | (5) Редко |
| (3) Иногда | | (6) Никогда |
|  | 41. В обществе стараюсь играть главенствующую роль. | | |
|  | 42. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь. | | |
|  | 43. Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно. | | |
|  | 44. Стремлюсь, чтобы другие делали то, что я хочу. | | |
|  | 45. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности. | | |
|  | 46. Мне нравится, когда другие относятся ко мне холодно и сдержанно. | | |
|  | 47. Стремлюсь сильно влиять на деятельность других. | | |
|  | 48. Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности. | | |
|  | 49. Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно. | | |
|  | 50. В обществе стараюсь руководить ходом событий. | | |
|  | 51. Мне нравится, когда другие приглашают принять участие в их деятельности. | | |
|  | 52. Мне нравится, когда ко мне относятся сдержанно. | | |
|  | 53. Стараюсь, чтобы остальные делали то, что я хочу. | | |
|  | 54. В обществе руковожу ходом событий. | | |

ТЕСТ "ФОРМУЛА ТЕМПЕРАМЕНТА" (А. Белов)

Цель: Определить доминирующий тип темперамента и составить "формулу темперамента".

Инструкция: тест "Формула темперамента" (А. Белов) определяет на сколько Вы по темпераменту холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Вам предлагается 80 вопросов, отвечайте "да", если качества для Вас обычны и повседневны. Если качества Вам не присущи, то отвечайте "нет".

Текст вопросов

Вопросы, определяющие холерика:  
1) Вы неусидчивы и суетливы?  
2) Вы невыдержанны и вспыльчивы?  
3) Вы нетерпеливы?  
4) Вы резки и прямолинейны в отношениях с людьми?  
5) Вы решительны и инициативны?  
6) Вы упрямы?  
7) Вы находчивы в споре?  
8) Вы работаете рывками?  
9) Вы склонны к риску?  
10) Вы незлопамятны?  
11) Вы обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью?  
12) Вы неуравновешенны и склонны к горячности?  
13) Вы агрессивный забияка?  
14) Вы нетерпимы к недостаткам?  
15) Вы обладаете выразительной мимикой?  
16) Вы способны быстро действовать и решать?  
17) Вы неустанно стремитесь к новому?  
18) Вы обладаете резкими порывистыми движениями?  
19) Вы настойчивы в достижении поставленной цели?  
20) Вы склонны к резким сменам настроения?  
21) Вы веселы и жизнерадостны?  
22) Вы энергичны и деловиты?  
23) Вы часто не доводите начатое дело до конца?  
24) Вы склонны переоценивать себя?  
25) Вы способны быстро схватывать новое?  
26) Вы неустойчивы в интересах и склонностях?  
27) Вы легко переживаете неудачи и неприятности?  
28) Вы легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам?  
29) Вы с увлечением беретесь за любое новое дело?  
30) Вы быстро остываете, если дело перестает вас интересовать?  
31) Вы быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной работы на другую?  
32) Вы тяготитесь однообразием будничной кропотливой работы?  
33) Вы общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми?  
34) Вы выносливы и работоспособны?  
35) Вы обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся жестами, выразительной мимикой?  
36) Вы сохраняете самообладание в неожиданной сложной остановке?  
37) Вы обладаете всегда бодрым настроением?  
38) Вы быстро засыпаете и пробуждаетесь?  
39) Вы часто несобранны, проявляете поспешность в решениях?  
40) Вы склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться?  
41) Вы спокойны и хладнокровны?  
42) Вы последовательны и обстоятельны в делах?  
43) Вы осторожны и рассудительны?  
44) Вы умеете ждать?  
45) Вы молчаливы и не любите попусту болтать?  
46) Вы обладаете спокойной, равномерной речью, с остановками, без резко выраженных эмоций, жестикуляции мимики?  
47) Вы сдержанны и терпеливы?  
48) Вы доводите начатое дело до конца?  
49) Вы не растрачиваете попусту сил?  
50) Вы придерживаетесь выработанного распорядка дня, жизни, системы в работе?  
51) Вы легко сдерживаете порывы?  
52) Вы маловосприимчивы к одобрению и порицанию?  
53) Вы незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес?  
54) Вы постоянны в своих отношениях и интересах?  
55) Вы медленно включаетесь в работу и медленно переключаетесь с одного дела на другое?  
56) Вы ровны в отношениях со всеми?  
57) Вы любите аккуратность и порядок во всем?  
58) Вы с трудом приспосабливаетесь к новой обстановке?  
59) Вы обладаете выдержкой?  
60) Вы несколько медлительны?  
61) Вы стеснительны и застенчивы?  
62) Вы теряетесь в новой обстановке?  
63) Вы затрудняетесь установить контакт с незнакомыми людьми?  
64) Вы не верите в свои силы?  
65) Вы легко переносите одиночество?  
66) Вы чувствуете подавленность и растерянность при неудачах?  
67) Вы склонны уходить в себя?  
68) Вы быстро утомляетесь?  
69) Вы обладаете тихой речью?  
70) Вы невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника?  
71) Вы впечатлительны до слезливости?  
72) Вы чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию?  
73) Вы предъявляете высокие требования к себе и окружающим?  
74) Вы склонны к подозрительности, мнительности?  
75) Вы болезненно чувствительны и легко ранимы?  
76) Вы чрезмерно обидчивы?  
77) Вы скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями?  
78) Вы малоактивны и робки?  
79) Вы уступчивы и покорны?  
80) Вы стремитесь вызвать сочувствие и помощь у окружающих?