

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт
(наименование института полностью)

Кафедра «Педагогика и психология»
(наименование)

37.03.01 Психология
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Психология
(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Влияние психологических свойств темперамента на стиль общения в зрелом
возрасте

Обучающийся Е.С. Станина (Инициалы Фамилия) _____ (личная подпись)

Руководитель д-р. пед. наук, доцент О.П. Денисова
(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Аннотация

Актуальность исследования состоит в необходимости более глубокого изучения личности человека, его психологических особенностей. Понимание внутренних механизмов психофизиологической организации человека дает направление для оптимального взаимодействия в общении и проведения совместной деятельности.

Исследование посвящено изучению взаимосвязи и влияния свойств темперамента и стиля общения и их проявление в зрелом возрасте.

Для достижения данной цели в исследовании решаются следующие задачи: изучить специальную литературу по теме исследования; подобрать необходимые методики для проведения исследования; провести исследования психодинамических свойств темперамента, особенностей общения и выявление индивидуального стиля общения; оформить результаты исследования в выпускной квалификационной работе.

Исследование имеет теоретическую и практическую значимости.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы (26 источников) и 6 приложений. В тексте представлены 3 таблицы. Объем работы – 73 страницы.

Содержание

Введение	5
1 Изучение зависимости стиля общения от свойств темперамента.....	9
1.1 Темперамент, его типы и свойства.....	9
1.2 Содержание, структура и виды общения.....	15
1.3 Стили общения.....	22
2 Социально-психологические особенности и аспекты зрелого возраста.....	30
2.1 Зрелость как неотъемлемая часть периода взрослости.....	30
2.2 Характеристика зрелого возраста и влияние нормативных кризисов на его течение.....	35
2.3 Проблема периодизации взрослости и зрелости в частности.....	43
3 Эмпирическое исследование взаимосвязи психологических свойств темперамента и стилей общения в зрелом возрасте.....	50
3.1 Подготовка к проведению исследования и описание диагностических методик.....	50
3.2 Обработка и анализ результатов исследования.....	56
3.3 Интерпретация результатов исследования.....	59
Заключение.....	69
Список используемой литературы.....	71
Приложение А Тест для определения темперамента Г.Ю. Айзенка	74
Приложение Б Результаты тестирования по определению темперамента Г.Ю. Айзенка (ЕРІ).....	78
Приложение В Бланк с вопросами методики «Шкала эмоционального отклика».....	96
Приложение Г Результаты опроса по методике «Шкала эмоционального отклика».....	98
Приложение Д Бланк с вопросами по методике «Диагностика	

особенностей общения».....	102
Приложение Е Результаты опроса по методике «Диагностика особенностей общения».....	105

Введение

В современном мире общество стало уделять больше внимания индивидуальности отдельных его членов. Каждый день мы видим, как люди занимаются собственным интеллектуальным и психологическим развитием. То, как они себя подают, как влияют на других, как выглядят в их глазах, стало одним из необходимых атрибутов личности.

Следствием этого стало возникновение потребности в изучении и развитии индивидуальной психологии. Для ее развития необходимо использование теоретического и практического материала, а также методологическая база для проведения исследований.

На всем протяжении развития психологической науки ученые интересовались индивидуальностью человека, ее проявлением и тем, что на нее влияет, проводили исследования в области физиологии, социологии и философии. В своих работах исследователи развивали теории и гипотезы о влиянии на человека и его индивидуальные проявления как внешних, так и внутренних (или врожденных) факторов.

Исследование индивидуальности человека проводило множество ученых. Среди отечественных исследователей можно выделить С.Л. Рубинштейна, А.Н. Леонтьева, Б.Г. Ананьева, Л.С. Выготского, А.Р. Лурия и других, а среди зарубежных: З. Фрейда, К.Г. Юнга, А. Адлера, А. Маслоу и других.

Индивидуальность человека имеет своей основой проявления внутренних психологических особенностей и предпочтений, или темперамента. Его свойства определяют направленность эмоций, чувств, мыслей и действий человека. По сути, темперамент – визитная карточка человека, которая дает информацию о его психологических проявлениях.

Если рассматривать индивидуальность с позиции онтогенеза, развитие его особенностей происходит на протяжении всей жизни человека.

Темперамент является врожденным, передающимся по наследству свойством организма, а потому развивается от рождения. По мере взросления у человека устанавливается определенный, преобладающий над другими тип темперамента. При наступлении зрелого возраста человек считается полностью психологически сформированным.

Немаловажным свойством индивидуальности является то, как человек взаимодействует с другими людьми. Понимание целей и задач того или иного общественного объединения позволяет применять в общении определенный стиль взаимодействия. Это является одним из самых необходимых факторов успешной коммуникации в обществе.

Учитывая, что темперамент влияет на наше взаимодействие с другими людьми, выбор того или иного стиля общения напрямую зависит от его свойств и позволяет развивать и улучшать качество общения и создавать новые успешные контакты.

Раздел общения в психологической науке является одним из ведущих. В XX веке эта тема развивалась отечественными и зарубежными исследователями на теоретическом и прикладном уровнях. Проблема общения рассматривалась не только в рамках психологических исследований, но и в работах по социологии, философии, а также в научных трудах, посвященных политике и праву.

Применение этих исследований в решении практических задач позволяет человеку и обществу в целом повышать уровень взаимодействия и повышать качественные результаты совместной деятельности.

Актуальность исследования состоит в необходимости более глубокого изучения личности человека, его психологических особенностей. Понимание внутренних механизмов психофизиологической организации человека дает направление для оптимального взаимодействия в общении и проведения совместной деятельности.

На сегодняшний день взаимосвязь типа темперамента и стиля общения и их проявление в определенном возрастном диапазоне недостаточно изучена. Хотя данная тема остается актуальной не только в политической, социально-экономической сферах, но и в научном обществе. Оптимизация межличностного общения в различных сферах нашей жизни могут быть решены путем применения определенных коммуникативных программ в соотношении с уровнем психической активности личности.

Данное исследование направлено на изучение и систематизацию сведений об индивидуальных характеристиках и свойствах личности в области общения и их проявлении в зрелом возрасте.

Цель исследования – изучение взаимосвязи и влияния свойств темперамента и стиля общения и их проявление в зрелом возрасте.

Объект исследования – личность.

Предметом исследования является взаимосвязь темперамента и особенностей стиля общения.

Гипотеза исследования заключается в следующем: темперамент личности определяет его стиль общения как проявление индивидуальности, окончательно сформированное на стадии зрелости человека.

На основе поставленной цели исследования необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить специальную литературу по теме исследования;
- подобрать необходимые методики для проведения исследования;
- провести исследования психодинамических свойств темперамента, особенностей общения и выявление индивидуального стиля общения;
- оформить результаты исследования в выпускной квалификационной работе.

На основе поставленной цели, для проведения исследования были подобраны следующие диагностические методики:

- личностный опросник Г. Айзенка (ЕРІ);
- методика «Шкала эмоционального отклика» (А. Меграбян, модификация Н. Эпштейна);
- методика «Диагностика особенностей общения» (В.Н. Недашковский).

Теоретическое значение проводимого исследования заключается в изучении информации о свойствах темперамента и стилях общения, выявлении связи между ними и проявлении в определенном возрастном диапазоне.

Практическое значение исследования состоит в том, что результат данной работы может использоваться психологом при построении взаимодействия с людьми зрелого возраста, учитывая психодинамические особенности их темперамента и предпочтений в стиле общения.

Экспериментальная база исследования. Исследование проводилось в Государственном бюджетном учреждении Самарской области «Тольяттинский дом-интернат для престарелых, инвалидов».

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы (26 источников) и 6 приложений. В тексте представлены 3 таблицы. Объем работы – 73 страницы.

1 Изучение зависимости стиля общения от свойств темперамента

1.1 Темперамент, его типы и свойства

Темпераментом называют совокупность свойств, которые характеризуют динамическую сторону личности, выражающуюся в импульсивности и темпах психической деятельности и влияющую на протекание психических процессов и поведение человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Формирование личности человека, его характера, поведения, качеств, влияющих на его мысли и поступки, происходит под влиянием темперамента. То есть темперамент неотделим от личности и связывает между собой познавательные процессы с организмом.

Главным свойством темперамента является сила психических процессов. Ее показателем является не сам уровень силы, а ее постоянство, степень динамической устойчивости. При высокой устойчивости сила реакции на сильное внешнее раздражение является высокой, при слабом раздражении – низкой, то есть реакции адекватны ситуации. При неустойчивом состоянии нельзя предугадать результат реакции – сильное раздражение может вызвать как слабую, так и сильную реакцию. При слабом раздражении происходит точно также.

Еще одним свойством темперамента является скорость протекания психических процессов. Со скоростью также связаны темп и ритм психических процессов. Совместно они определяют среднюю скорость протекания психических процессов, нарастание и снижение темпа, нарастающий ритм или движущийся толчками. Эти свойства влияют на протекание деятельности личности.

Проявление темперамента также связаны с впечатлительностью человека и тем, насколько сильно и устойчиво это свойство, то есть, насколько человек впечатлителен. В зависимости от типа темперамента сила

впечатлений различная – кто-то реагирует на ситуацию сильнее, кто-то слабее. Устойчивость реакции более непредсказуемая – при одинаковом типе темперамента у одного человека впечатление может оказаться нестойким, а другой долго не может забыть. Это связано с тем, что впечатлительность зависит от эмоциональной реакции, ее силы воздействия и устойчивости.

Влияние темперамента на эмоциональную сферу проявляется в ее возбудимости. Эмоциональная возбудимость, свою очередь, проявляется в степени настроения – от экзальтированного до депрессивного, а также от быстроты смены настроения.

Эмоциональная возбудимость наряду с впечатлительностью влияют на импульсивность человека. Как выражение темперамента импульсивность влияет на силу, скорость и устойчивость побуждения к действию. То есть импульсивность тесно связана с волевой сферой человека.

Большое влияние темперамент оказывает на психомоторику человека. При знакомстве с человеком мы можем наблюдать за движениями и речью человека, его поведением. Плавность или резкость движений, мимика и пантомимика, походка, манеры, тягучая или быстрая речь, нервозность или спокойствие в движениях – по этим внешним признакам мы можем получить информацию о типе темперамента человека и его стиле общения.

Первые идеи о темпераменте и его типах были описаны в работах древнегреческого врача Гиппократ. Он связывал темперамент с главенствующим проявлением в организме человека типа жидкости - крови, желчи и лимфы.

Позже врач К. Галлен дал первую классификацию типов темперамента, одна из которых дошла до наших дней.

Сангвиник – человек веселого нрава, оптимист, дружелюбен в общении, с удовольствием заводит новых друзей, доверчивый, добрый, всегда готов прийти на помощь. Он легко, но ненадолго возбуждается, непостоянен, быстро теряет интерес к тому, что недавно его интересовало.

Данные им обещания могут не сдерживаться. Сангвиник не способен на нудную или напряженную работу, он быстро утомляется.

Флегматик – человек спокойный, уравновешенный. Имеет аналитический склад ума. Его очень трудно вывести на эмоции, которые имеют кратковременный характер. Является хорошим слушателем. Принятие решений происходит после долгих раздумий. Флегматик предпочитает стабильный, неторопливый вид деятельности, при этом склонен к лени

Меланхолик – человек депрессивного настроения. Он склонен к самокопанию, обладает высокой тревожностью, ранимостью, его легко вывести из равновесия. Любая мелочь имеет для него большое значение. Меланхолик старается не давать обещаний, если не может выполнить его, а если дал, то страдает от этого, даже если выполнение обещания зависит не от него. Обидеть, оскорбить такого человека очень легко, толерантность к критике очень низкая. Среди людей творческого направления очень много меланхоликов.

Холерик – человек неуравновешенного нрава. Его характеризует горячность, несдержанность, вспыльчивость. При этом отходчив, если ему идут навстречу. Холерик с энергичностью берется за любой вид деятельности. Если он кому-то доверяет, можно быть уверенным в его лояльности, заботе и дружбе. Из таких людей получаются хорошие лидеры.
[10, 22]

Немецкий философ И. Кант разделил эти темпераменты на два типа – темперамент чувства и темперамент деятельности. К темпераментам чувства он отнес сангвиника и его противоположность – меланхолика. По его мнению, у сангвиника ощущения проявляются сильно, но длятся недолго и являются поверхностными. У меланхолика внешние проявления мало заметны, но внутренне являются очень глубокими и оставляют длительное впечатление.

К темпераментам деятельности относятся холерик и флегматик. Проявление их внутренних свойств идентичны проявлениям у сангвиника и меланхолика.

Если брать физиологическую основу темперамента, в ней большую роль сыграло учение И.П. Павлова о типах нервной деятельности. Ее основу составляет нейродинамическое взаимодействие коры и подкорки головного мозга с эндокринной и нервной системой организма человека.

В своей классификации типов нервной системы Павлов выделил следующие критерии коры головного мозга:

- сила;
- уравновешенность;
- лабильность.

На их основе Павлов определил следующие типы нервной деятельности:

- живой тип – сильный, подвижный, уравновешенный;
- спокойный, медлительный тип – сильный, уравновешенный, инертный;
- возбудимый, безудержный тип – сильный, неуравновешенный с преобладанием возбуждения над торможением;
- слабый тип [17].

Если сопоставить данную классификацию с классификацией Галлена, к живому типу относится сангвиник, к спокойному – флегматик, к возбудимому – холерик и к слабому типу – меланхолик.

Психологические свойства темперамента тесно связаны с телесными свойствами организма – как врожденными, так и функциональными. Существует еще одна классификация типов темперамента по конституционной теории Э. Кречмера, описанной в своей книге «Строение тела и характер». Он утверждал, что определенному типу строения тела соответствует определенный темперамент.

Кречмер выделил следующие типы строения тела:

- астеник – чаще высокий или средний рост, телосложение хрупкое, спина склонна к сутулости, мускулатура практически не развита, длинные тонкокостные конечности с узкими плечами, плоская длинная грудная клетка, жировая ткань практически отсутствует;
- пикник – маленький или средний рост, плотная фигура с явно выраженной жировой тканью, недлинные конечности, выпуклая грудная клетка, голова чаще всего круглая на короткой шее;
- атлетик – средний или высокий рост, хорошо развитая мускулатура, телосложение пропорционально, плечевой пояс широкий;
- диспластик – смешанный тип, совмещает в себе предыдущие типы.

На основе этой типологии Кречмер выделяет типы темперамента:

- шизотимик – относится к астеническому телосложению, чувствителен, эмоциональный фон нестабилен, предпочитает находиться в кругу знакомых ему людей, трудно приспосабливается к новым людям и ситуациям;
- циклотимик – относится к пикническому телосложению, общителен, имеет веселый нрав, легко относится к жизни, имеет здравый смысл, неотягощен моралью;
- иксотимик – относится к атлетическому телосложению, может быть как агрессивным, энергичным, уверенным в себе (иногда до крайности), так и спокойным, сдержанным [24].

Как уже указывалось, проявления темперамента многообразны. Их можно увидеть в движениях человека, эмоциональных проявлениях, действиях, речевых особенностях и результатах интеллектуальной деятельности. Для того, чтобы окончательно выяснить, какой тип темперамента преобладает у человека над остальными, необходимо выделить психологические свойства каждого из них.

Выделяют следующие основные свойства темперамента:

- сензитивность – чувствительность к воздействиям раздражителя;
- эмоциональная возбудимость – определяется по самой слабой силе воздействия для возникновения ответной реакции на нее, в том числе и на скорость возникновения реакции;
- реактивность – обозначает степень бессознательной реакции на раздражители внешней среды;
- активность – происходит наглядная демонстрация человеком воздействия на внешний мир и качеств, необходимых для этого (целенаправленность, упорство, сосредоточенность и т.д.);
- соотношение реактивности и активности - происходит определение зависимости воздействия случайных внешних и неустойчивых внутренних факторов на деятельность человека;
- темп реакций – определение скорости протекания психических процессов и реакций;
- пластичность и ригидность – определяется умение человека приспосабливаться к воздействиям внешней среды – способность легко приспосабливаться или косность поведения;
- экстраверсия и интроверсия – определяется по степени активности человека и результатам внешнего или внутреннего воздействия.

Экстраверт ориентирован на внешний, объективный мир. Все его действия и мысли подчинены влиянию извне, необходимые ему решения также принимаются под влиянием внешних воздействий и происшествий. Экстраверт – человек, чувствующий себя в обществе как рыба в воде. Это живой, энергичный, общительный человек. Его интерес и внимание распространяется не только на людей, но и на вещи. Соответственно, его деятельность также зависит и от окружающих, и от этих вещей.

Экстраверт отличается высокой адаптивностью. Благодаря способности быстро овладевать новыми навыками и информацией он приспособляется к новым условиям деятельности и действует строго в их рамках.

Подобный подход имеет свою слабую сторону – экстраверт может забыть о своей субъективной стороне. Он может так сильно вовлечься в объективную сторону своей жизни, что не заметит, как потеряет самого себя.

Противоположность экстраверта – интроверт – ориентируется на свою внутреннюю, субъективную сторону. Восприятие объекта происходит через внутренний анализ. Принятие необходимых решений не подчиняется влиянию внешних факторов, интроверт действует, опираясь на собственный опыт и субъективный фактор [8].

К.Г. Юнг называет субъективным фактором «тот психологический акт или ту реакцию, которая сливается с воздействием объекта и дает тем самым начало новому психическому акту», «субъективный фактор есть второй мировой закон, и тот, кто основывается на нем, тот имеет столь же верную, длительную и значащую основу, как и тот, кто ссылается на объект» [26].

Экстраверсия и интроверсия являются наследственной психологической структурой и присущи каждому человеку от рождения.

1.2 Содержание, структура и виды общения

Общение – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, необходимый для плодотворной совместной деятельности.

Общение является специфической формой взаимодействия людей, что означает ее проявление исключительно среди человеческого общества. Потребность человека в коммуникации проявляется в стремлении к общению. Одна из характеристик общения – проявление эмоциональной сферы в процессе общения.

Структура общения включает в себя:

– коммуникативную сторону общения – заключается в обмене информацией между людьми;

- перцептивную сторону общения – основана на восприятии друг друга сторонами общения и появлении взаимопонимания;
- интерактивную сторону общения – непосредственное взаимодействие людей друг с другом в процессе совместной деятельности.

А.Н. Леонтьевым были выделены следующие структурные компоненты общения:

- предмет общения – другой человек, потенциальный партнер по совместной деятельности;
- потребность в коммуникации – стремление к получению новых знаний;
- мотивы общения – объект обсуждения;
- действия общения – направление деятельности на другого человека;
- задача общения – реализация цели общения;
- продукт общения – результат общения в виде материального объекта или совместной идеи.

Общение строится из двух компонентов:

- содержание – дает понятие о предмете общения и структуре взаимодействия на его основе;
- стиль – это индивидуальные особенности взаимодействия человека с окружающими, которые используются в зависимости от цели общения [12].

Рассмотрим понятие коммуникативной потребности.

Коммуникативная потребность – вид потребности, заключающийся в стремлении вступать в общение с другими людьми с целью решения коммуникативных задач.

Коммуникативные потребности можно разделить на следующие группы:

- потребность в общении с другим человеком;
- потребность в чувстве принадлежности к группе;

- потребность сочувствия, поддержки к другим;
- потребность в получении поддержки от других;
- потребность в повышении собственного авторитета, самоуважении;
- потребность в осуществлении совместной деятельности;
- потребность во взаимопонимании с другими;
- потребность в получении новых знаний, обмене опытом.

Рассмотрим определение аффилиации.

Аффилиация – это внутренняя потребность человека быть в окружении других людей, заводить новые знакомства, устанавливать и удерживать хорошие отношения с ними.

Если рассматривать мотивацию общения в зависимости от уровня аффилиации, можно выделить следующие типы:

- высокая надежда на аффилиацию при низкой чувствительности к отвержению – такой тип относится к человеку назойливому, надоедливому;
- низкая потребность в аффилиации при высокой чувствительности к отвержению – человеку необходима поддержка, но не получает ее, из-за чего может сильно переживать;
- слабая надежда на аффилиацию при низкой чувствительности к отвержению – человеку не требуется чья-то поддержка, он выбирает одиночество;
- высокая надежда на аффилиацию при высокой чувствительности к отвержению – в таком положении человек не знает чего хочет на самом деле – он стремится быть среди других, при этом старается избегать этого.

Противоположностью мотива аффилиации является мотив отвержения. Его суть состоит в страхе быть отвергнутым другими людьми, не принятым в общество.

Еще одним мотивом общения является мотив власти – устойчивое стремление человека проявлять над другими свою волю, управлять ими. По мнению А. Адлера, стремление к власти над другими является проявлением внутреннего комплекса неполноценности, стремление прикрыть или компенсировать собственные недостатки или скрыть какие-либо страхи [1].

Взаимодействие с людьми происходит по нормам, установленных обществом. Для этого существует такая форма поведения, как просоциальное – это поведение, проявляющееся во взаимодействии с людьми от выполнения небольшой просьбы до оказания помощи в больших масштабах, вплоть до альтруизма.

Общение выполняет следующие функции:

- информационная – происходит обмен информацией, опыта, навыков и умений;
- экспрессивная – основана на взаимопонимании собеседников, умение видеть эмоциональные переживания друг друга и способность изменить их;
- регулятивная – взаимное воздействие собеседников для регулирования их поведения, взаимоотношений;
- социальный контроль – использование положительных или отрицательных воздействий на собеседника для изменения его поведения;
- социализация – применение к членам группы мер по формированию умений работать сообща, взаимопомощи и пониманию их мотивов [19].

Классификацию общения можно разделить на следующие виды.

По средствам:

- вербальное общение – выражается в виде прямой речи;
- невербальное общение – выражается с помощью жестов, мимики, непосредственных контактов (в отличие от вербального общения, используется некоторыми видами животных).

По целям:

- биологическое общение – связано с удовлетворением основных потребностей и безопасности;
- социальное общение – подразумевает активное взаимодействие с другими людьми.

По содержанию:

- материальное общение – обмен результатами деятельности для удовлетворения необходимых потребностей;
- когнитивное общение – передача новой для человека информации;
- кондиционное общение – влияние людей друг на друга с целью изменить его психическое или физическое состояние;
- деятельностное общение – обмен знаниями, умениями и навыками, необходимых для деятельности;
- мотивационное общение – влияние друг на друга с целью придать деятельности необходимое направление.

По длительности:

- кратковременное общение – создается первое впечатление собеседников друг о друге;
- долговременное общение – направлено на более глубокое понимание собеседников о партнере по общению.

По опосредованности:

- прямое (непосредственное) общение – «лицом к лицу»;
- опосредованное общение – подразумевает использование дополнительных средств для благоприятного общения (украшение помещения; использование технических средств);
- косвенное общение – происходит через посредников.
- в зависимости от участников:
 - лично-групповое общение – обращение личности к коллективу (и наоборот);

– межличностное общение – между двумя знакомыми или незнакомыми людьми;

– межгрупповое общение – между двумя коллективами.

Также существуют такие виды общения, как:

– деловое общение – направлено на выполнение определенной деятельности и ее поддержке;

– личностное общение – непосредственное общение, может характеризоваться как бытовое;

– интимно-личностное общение – более доверительное общение между близкими людьми;

– воспитательное общение – обозначает общение двух людей с целью придания одному из них желаемого поведения и действий под влиянием другой стороны;

– диагностическое общение – целью общения является получение информации от одного из них для составления мнения о нем [12, 19].

Для того чтобы результат общения был более полным, необходимо использовать различные модели общения, позволяющие эффективно вести процесс коммуникации. Выделяют следующие модели

Познавательная модель – ее целью является передача информации от одного к другому. Полученные сведения являются средством усвоения новых знаний об окружающем мире, навыков и умений. Данная модель эффективно применяется в обучении, где преподаватель передает ученикам и студентам необходимые сведения в виде лекции, доклада, конференции и так далее, а также в письменных заданиях (рефераты, эссе, проектная деятельность и другие). Обязательным условием данной модели является профессиональная компетентность подающего информационный материал.

Убеждающая модель – происходит влияние собеседников путем предъявления доказательных фактов и манипулятивных приемов. Убеждающий также может обратиться к критической стороне партнера –

сделать собственную оценку, дать интерпретацию, рассмотреть положительные и отрицательные стороны вопроса. Данная модель может быть эффективна в том случае, если партнер интеллектуально развит, а цель убеждения затрагивает только одну потребность и не рассматривается с эмоциональной точки зрения.

Экспрессивная модель – осуществляется передача собственных эмоциональных состояний собеседнику. С помощью эмоций человека легче увлечь. Потому, во время выступлений, использование невербальных средств общения, аудио- и видеоматериалов лучше воздействует на слушателей и заинтересовывает их. Данная модель общения может спровоцировать спор, где конфликтующие стороны будут пытаться внушить друг другу свое видение ситуации с эмоциональной точки зрения, что является непродуктивным. Поэтому использование экспрессивной модели в деловом общении нежелательно.

Суггестивная модель – основана на внушении собеседнику желаемых сведений или состояний. Данная модель используется в обучении, на рабочих совещаниях, в воспитательных целях. Реклама является самым ярким представителем суггестивной модели. Для успешного воздействия этой модели необходимо знать свойства других моделей общения для понимания, как нужно воздействовать на тех или иных людей. На человека с устойчивой психикой сложнее воздействовать, чем на человека неуравновешенного. Поэтому необходимо понимать, какие приемы могут оказать желательный результат на конкретных людей.

Ритуальная модель – основана на поддержке мнения и представлений других о себе, а также поддержке установленных норм отношений [12].

В зависимости от ситуации, для повышения результативности совместной деятельности могут одновременно использоваться несколько моделей общения.

1.3 Стили общения

Дадим определение стилю общения.

Стиль общения – это устойчивая форма проявления коммуникативного поведения, свойственная каждому человеку, которая проявляется в процессе общения с другими людьми [12, 19].

Каждому человеку присущ свой стиль общения, который влияет на поведение человека в различных ситуациях и в его взаимоотношениях с другими. На то, чтобы определить, какой стиль общения является наиболее подходящим, необходимо обратить внимание на факторы внешней среды и на характер взаимоотношений между людьми. К ним относятся цели общения, характеристики собеседника (его мотивы, статус в обществе), характер обсуждаемой ситуации.

Результат взаимодействия между людьми зависит от того, какой стиль общения они выберут. В современном русском языке для каждого стиля свойственны такие характеристики, как краткость или развернутое построение фразы, ее логико-смысловое содержание, использование речевых клише, штампов, профессиональной и бытовой лексики.

Самым распространенными стилями взаимодействия являются официально-деловой, научный, публицистический и бытовой (разговорный) стили.

Официально-деловой стиль речи в основном используется в профессиональной деятельности. Его употребление происходит в сфере законодательства (издание нормативно-правовых актов), дипломатической коммуникации (меморандумы, ноты) и административной переписке (приказ, справка, докладная записка, доверенность, протокол). Форма применения может быть письменной (в виде документации) и устной (переговоры, выступление на совещании, беседа).

Применение делового стиля речи в общении предполагает использование профессиональных терминов, обозначающих:

- название документов (договор, контракт, служебная записка и так далее);
- профессиональные должности в соответствии с видом исполняемой деятельности (судья, учитель, бухгалтер, социолог и другие);
- отдельные профессиональные действия (провести лекцию, подготовить отчет и так далее).

В письменном виде необходимо соблюдать объективность излагаемой информации, текст должен быть лаконичным и емким в изложении. В документе не должны употребляться жаргонизмы и ненормативная лексика, а также субъективное мнение составителя документа. Изложение текста должно следовать стандартизированному плану:

- вводная часть;
- описательная часть;
- регулятивная часть;
- резюмирующая часть.

Деловая речь подразумевает использование следующих речевых шаблонов:

- при знакомстве – «позвольте представиться», «представьте меня вашему (вашей)...»;
- выражение извинений – «примите мои извинения за...», «я сожалею, что...»;
- выражение просьбы – «если вас не затруднит...», «не могли бы вы...», «я буду вам благодарен, если...»;
- при окончании разговора – «давайте подведем итоги», «в завершении нашей беседы я...».

В современном мире деловой стиль взаимоотношения является самым распространенным. Следование данному стилю требует

дисциплинированности и профессионализма среди людей, что помогает организовывать порядок и высокую культуру общения.

Научный стиль речи является узконаправленным и используется специалистами в научно-исследовательских кругах. В письменной форме используется для составления научных докладов, статей, диссертаций, монографий. Устная форма используется для выступлений на семинарах, лекциях, конференциях.

Для изложения мыслей среди участников научного взаимодействия необходимо использовать максимально точные и логически обоснованные понятия и термины.

Научный стиль речи отличается следующими свойствами:

- логичное изложение информации с применением объективных описаний, рассуждений, приведение доказательств в виде неоспоримых фактов и аргументаций;
- применение отвлеченной обобщенности – как правило, считается, нередко, крайне и так далее;
- использование абстрактной лексики – используются, существуют и другие;
- использование безличных предложений – можно сделать вывод, представьте себе, рассмотрим в следующей главе и так далее;
- использование сложноподчиненных предложений – с использованием союзов «если, то», «в то время как»;
- замена в обращении местоимения «я» на «мы» – «мы считаем», «как нам уже известно», «по нашим наблюдениям» и тому подобное.

При разборе любого научного текста можно отметить логичную последовательность построения каждой его части. Это могут быть разделения в числовой последовательности (во-первых, во-вторых), на логическом обосновании (сначала это, затем то), на основании предположения (если это так, то из него следует). Связующими

компонентами предложений можно выделить такие, как «рассмотрим», «обратимся к...», «следовательно», «поэтому», «в заключении», «таким образом», «из этого следует вывод».

Использование научного стиля речи в научно-исследовательской и педагогической среде подразумевает наличие у людей необходимого уровня компетентности. Применение данного стиля речи уместно в научных конференциях и симпозиумах, то есть в местах, где люди хотят обсудить и обменяться научно-исследовательскими достижениями.

Научный стиль применяется и в педагогической деятельности. Однако отмечено, что научный стиль текста лекции, озвучиваемый для студентов, плохо воспринимается на слух. И он находит свое применение в написании студентами исследовательских работ, а также в чтении письменных материалов.

Повышению эффективности аудиального восприятия научного текста помогают применение во время выступления технических средств (презентации, фильмы), а также информационных стендов [19].

К публицистическому стилю относят любое выступление на публике. То есть это сфера общественных отношений – от политических до культурных. Самое широкое распространение публицистический стиль получил в средствах массовой информации, на выборных, агитирующих собраниях, а также использовании в пропагандистских целях.

В устной форме публицистический стиль используется в докладе, лекции, выступлении на радио, телевидении, интервью. Письменная форма – статья в газете и интернет-ресурсе, рецензии на книги, фильмы, спектакли и так далее.

К характеристикам публицистического стиля относятся:

– информационность, документальность содержания, основанная на официальных фактах;

- реальность озвучиваемых фактов, полученных из проверенных источников, их новизна;
- использование книжно-абстрактных средств, то есть заимствование характерных для других стилей речи слов;
- направленность – направление речи к кому-то определенному человеку или группе; здесь подразумевается обратная связь (вопрос-ответ);
- информация доступна для всех;
- экспрессия в подаче материала – оглашаемые факты подвергаются оценке и комментариям, даются различные интерпретации. Возможны использования цитат известных людей, сравнения с похожими ситуациями, анекдотирование, приведение примеров, метафор, иллюстрирования;
- лаконичность – для представления сообщения широкой публики происходит редактирование текста, замена стилевых слов и предложений, чтобы итоговый материал стал доступен и привлекателен для аудитории;
- использование юмора, острот. Необходимо учитывать, что использование этих приемов должно использоваться с осторожностью, так как неуместная шутка, злая ирония, насмешка в неприемлемых ситуациях могут иметь серьезные последствия для высказывающего.

Не только неуместные шутки и остроты могут настроить публику против говорящего. Неправильная интерпретация информация, разглашение конфиденциальной информации, клевета, компрометирование какого-либо субъекта или объекта, намеренное вызывание ненависти, презрения недопустимо в общественном пространстве. Это относится и к громким высказываниям против других национальностей, гендерных, возрастных, сексуальных принадлежностей.

Для того чтобы усилить впечатление от озвучиваемого материала, могут использоваться невербальные средства коммуникации – жестикация, мимика, интонации, ритм и темп речи, позы.

Можно сделать вывод, что эти три стиля общения направлены на взаимодействие в профессиональной сфере и для достижения конкретных целей.

Разговорно-бытовой стиль, в отличие от других перечисленных стилей, используется в бытовой и неформальной среде, как среди друзей и родственников, так и в профессиональной деятельности. Разговорный стиль является основным средством взаимодействия людей, а потому его основной формой является устная. Диалог между людьми происходит спонтанно, без обдумывания плана разговора.

Разговорный стиль общения не предусматривает официальности, должностных рамок и цензуры, поэтому здесь человек проявляет свои индивидуальные особенности. Неформальное общение позволяет увидеть «настоящего» человека – его характер, темперамент, склонность к использованию определенного типа лексики – жаргонизмы, сленг, сокращения, эмоционально окрашенные высказывания, просторечия, фразеологизмы, междометия и частицы.

Разумеется, использование разговорно-бытового стиля речи возможно только в неформальной обстановке. Применение его в других сферах может быть расценено как панибратство и неуважение к собеседнику.

Таким образом, использование норм и правил выбранного стиля общения позволит человеку создать нужный ему образ и на основе взаимодействия с другими людьми достигать поставленных целей и результатов [19].

Особняком от разговорного стиля стоит коммуникативный стиль. Это привычные человеку средства и навыки установления контактов с людьми в самых разных видах взаимодействия – деловых переговорах, научных и

публичных дискуссиях, рабочих совещаниях, разрешении споров, при принятии совместных решений и так далее.

Коммуникативный стиль может использоваться в различных целях. В зависимости от этих целей его влияние на адресата может быть благоприятным, нейтральным или негативным. От этих состояний зависит результат сотрудничества.

Выделяют следующие коммуникативные стили: синергический стиль, нонсинергический стиль, антисинергический стиль.

Синергический стиль подразумевает открытую коммуникацию, то есть происходит открытое взаимодействие с партнерами, способствование повышению эффективности деятельности, двусторонний обмен необходимой информацией, открытость производимых действий.

Дадим краткую характеристику выражения синергического стиля общения:

- соблюдение деловой этики и норм общественных отношений;
- инициативность обеих сторон;
- сохранение конструктивности критики;
- командная работа;
- оптимистичность оценки достижений и результатов деятельности, как своих, так и партнеров;
- высокая толерантность в общении.

Нонсинергический стиль – подразумевается, что человек по каким-то причинам не может или не хочет, чтобы результат совместно деятельности был успешен. Он отстраняется от выполнения своих непосредственных обязанностей, не предлагает новых идей, наблюдает за ходом деятельности со стороны.

Антисинергический стиль – полная противоположность стилю синергическому. Это активные действия человека, направленные на разрушение взаимоотношений с партнерами. Это может быть открытый

саботаж, конфликтность как со своей стороны, так и провоцирование конфликта между другими, демонстративность и преувеличение своих достижений и вклада в совместную деятельность, намеренное создание хаоса. Все эти действия приносят вред процессу деятельности и способны полностью разрушить рабочие взаимоотношения [19].

Компетентность человека во владении коммуникативным стилем направлена на оптимальное взаимодействие с другими людьми независимо от того, какой стиль общения он выбрал.

Также можно выделить следующие стили общения.

Ритуальное общение – это ненаправленное общение, его используют в общении с малознакомыми людьми (например, соседями) для поддержания имеющихся представлений о себе, может проявляться в виде бессодержательных разговоров обо всем.

Манипуляторное общение – в таком общении партнер является средством достижения целей. Этот стиль может использоваться открыто (в этом случае может возникнуть сопротивление со стороны партнера) и скрытно (используя различные уловки, угрозы, шантаж).

Гуманистическое общение – направлено на плодотворное сотрудничество, взаимное понимание состояний и потребностей собеседников, их удовлетворение (проявляется в общении близких людей - друзей, родственников) [12].

Таким образом, если сопоставить стили общения и свойства темперамента, можно увидеть определенную связь. Для каждого типа темперамента свойственен свой тип общения, позволяющий ему эффективно добиваться поставленной цели. Разумеется, не всегда выбранная стратегия общения может быть выгодной для обеих сторон, а иногда может приводить к конфликтам. В таких случаях необходимо либо попытаться урегулировать спор, либо менять стратегию общения.

2 Социально-психологические особенности и аспекты зрелого возраста

2.1 Зрелость как неотъемлемая часть периода взрослости

Многие считают понятия «взрослость» и «зрелость» тождественными. На самом деле зрелость является частью возрастного развития человека, поэтому необходимо рассмотреть его в составе основного периода, а именно периода взрослости.

Период взрослости является самым длительным периодом онтогенеза, обычно составляющим около трех четвертей продолжительности жизни человека. Его можно разделить на несколько стадий:

- ранняя взрослость (молодость);
- средняя взрослость (зрелость);
- поздняя взрослость (старение).

Период взрослости – это период ведения основного вида деятельности, достижения в самых разных сферах жизни. На основе хронологического порядка его развития выделяют различные признаки взрослости:

- отличный от предыдущего периода онтогенеза процесс развития, переход от формирования и перестройки психических возможностей и физического роста организма;
- появление способности адаптации к переменчивости внешних условий и оптимального реагирования на изменения, успешного разрешения трудных задач;
- умение нести ответственность за себя и других (за семью или рабочий коллектив);
- волевое преодоление различных зависимостей;
- наличие социокультурных ориентиров, направленных на собственное развитие;

– наличие черт характера, позволяющих человеку достигать поставленных целей и успешно взаимодействовать с окружающими (надежность, честность, добродушие, эмпатия и так далее) [23].

Зрелость – это период взрослости, в процессе которого человек достигает самого высокого уровня личностного и интеллектуального развития, а потому считается периодом максимальной активности и продуктивности.

Э. Эриксон в своей теории называет период зрелости возрастном «совершения деяний», самый полный расцвет жизни, когда человек становится тождественным самому себе [25].

Развитие человек зрелого возраста происходит через созидание (создание семьи, рождение детей, а также в духовных и материальных областях), производительность и неуспокоенность (потребность повышать свой уровень в профессиональной деятельности, быть примерным семьянином, надежным другом).

Зрелая личность стремится к развитию через профессию, заботу о других. Если в какой-то сфере происходит застой, начинается деградация не только межличностных связей, но и самого человека. Он становится инфантильным, начинает жалеть себя, сетовать на трудности, потакать своим прихотям, иногда обвиняя в этом окружающих, но не себя. В самых запущенных случаях могут появиться пагубные привычки и зависимости. Однако потребность в реализации остается и для выхода из сложившейся ситуации человеку необходимо поставить цель на преодоление имеющихся проблем.

Если рассматривать зрелый возраст с позиции гуманистической психологии, его главным свойством является процесс самореализации человека.

А. Маслоу считал, что самоактуализация человека происходит не только в удовлетворении элементарных потребностей, но и в восприятии

высших, эстетических, духовных ценностей. То есть, человек стремится достичь самого высокого уровня в своей жизнедеятельности.

Исследования А. Маслоу в этой области выявили присущие зрелой личности качества:

- принятие себя, других людей, окружающую действительность;
- умение сосредоточиться на проблемах;
- имеет свое мнение, независимое от социокультурных установок;
- невраждебность к окружающим;
- умение давать адекватную оценку ситуации;
- имеет нравственные и моральные установки;
- избирательность во взаимоотношениях;
- демократичность и толерантность;
- креативность.

Человек стремится к совершенствованию, самоактуализации. Для этого необходимо понимать, что это, в первую очередь, практически непрерывный труд над собой, а потому:

- человек должен прочувствовать свои внутренние переживания, чтобы раскрыть свою суть; демонстративность поведения, маски мешают этому процессу, заставляют закрыться не только от окружающих, но и от самого себя;
- личностный рост предполагает преодоление страха и внутренних установок и стереотипов, выход из зоны комфорта;
- необходимо прислушиваться к внутренним ощущениям, слушать внутренний голос, чтобы понять свои потребности и предпочтения (от еды до выбора фасона одежды);
- доверять своим суждениям, быть честным и уметь принимать на себя ответственность;
- принимать себя таким, какой есть и не бояться оценки себя другими людьми;

– проводить психологическую работу над собой (не обязательно со специалистом), чтобы выявить и снять психологические защиты, отказаться от иллюзий, определить свои возможности и желания [15].

Ведя преподавательскую деятельность, А. Маслоу предупреждал своих студентов о комплексе Ионы, который проявляется в страхе или нежелании раскрывать свои возможности и таланты. Он побуждал других не бояться и реализовывать себя, несмотря ни на какие препятствия [14].

По мнению Г. Олпорта, личность считается зрелой, если степень ее мотивации превосходит формы мотивации, присущие детскому возрасту. То есть человек действует автономно и осознает последствия и ответственность за принятые решения.

Олпорт в своих исследованиях описал присущие зрелой личности черты:

- проявление интереса к окружающему миру;
- дружелюбное отношение к другим людям;
- наличие самоконтроля, принятие себя таким, какой есть;
- адекватное восприятие окружающей реальности, проявление внешней активности;
- понимание своих желаний, потребностей, применение своего опыта в различных ситуациях;
- наличие жизненной философии, на основе которой полученный опыт обретает смысл [18].

В своих трудах Б.Г. Ананьев описывал психологию зрелости как малоизученную отрасль возрастной психологии, так как ее изучение не считалось важным из-за неприятия зрелости именно как полноценного возрастного периода онтогенеза. Для генетической психологии зрелость являлась конечным результатом физиологического и психологического развития человека, а для геронтологии зрелость – это период в котором начинают формироваться процессы старения.

В итоге, по мере изучения возрастных процессов, были выделены определенные сдвиги в онтогенезе – процесс созревания в личностной и интеллектуальной сферах ускорился, в то время как процесс старения замедлился. Результатом стало потенциальное и временное увеличение диапазона периода зрелости [3].

Период взрослости можно считать основным этапом жизни человека в плане реализации личностного потенциала и ведения профессиональной деятельности. А потому для этого периода необходимы специальные социальные и психологические уровни развития. Такую систему составили В.И. Слободчиков и Г.А. Цукерман.

Первый уровень охватывает возрастной период 17-42 года. Его суть состоит в индивидуальном восприятии установленных обществом ценностей идеалов, и формирования на их основе субъективного мнения.

Второй, завершающий, уровень охватывает период после 39 лет и до конца жизни и подразумевает универсализацию – возможность в определенный период времени достигнуть высшего для конкретного человека духовного развития [23].

Социальное развитие человека происходит в его участии в совместной деятельности, создании и развитии семьи, воспитании детей и внуков. Она основана на получении личностной независимости и несении ответственности за свои действия и действия подчиненных ему людей.

Ведущий вид деятельности – трудовая деятельность. В то же время могут проявляться игровая и учебная деятельность, но в кратковременной перспективе и видоизмененные. Для трудовой деятельности актуальной является самореализация как профессионала и саморазвитие в интеллектуальной, моральной, физической сферах жизни.

Для периода взрослости характерны нормативные кризисы, так как он является итогом физического развития и сформированности когнитивных функций. Человек имеет внутреннюю субъектную позицию, которая влияет

на его самовыражение, профессиональную деятельность и решение проблем и задач в различных сферах жизни [6].

2.2 Характеристика зрелого возраста и влияние нормативных кризисов на его течение

Зрелость является наиболее длительным периодом жизни человека. Его границы определяются примерно с 30-35 лет до 65-70 лет. Верхняя возрастная граница связана с прекращением профессиональной деятельностью и уходом на пенсию. При этом необходимо учитывать индивидуальные и личностные особенности человека, которые могут влиять на хронологию конца периода и переход на другой – у одного переход к старости может произойти после 45 лет, у другого – на пару десятков лет позже.

Выделяют несколько точек зрения на развитие человека в данный период:

- происходит стабилизация уклада жизни человека – в семье, социальном окружении, происходит окончательный выбор профессиональной деятельности, социокультурных ценностей, сформирована самооценка;
- период зрелости – это начало конца, человек достигает пика жизнедеятельности к 40 годам, после чего происходит стадия угасания;
- этот период определяется как промежуточная ступень к дальнейшему развитию и применению творческого подхода в своей деятельности с применением полученного опыта, знаний и навыков. То есть, это время расцвета во всех сферах жизни.

Перечисленные точки зрения взаимодополняют друг друга. Какие-то стороны жизни испытывают подъем, какие-то идут на спад или стабилизируются. Одной из главных особенностей данного периода является

субъективность человека при оценке реального возраста, которая проявляется в оценке себя как еще не старого человека, у которого все еще впереди, или как зрелого, много повидавшего, степенного человека [21].

Человек проходит все стадии развития возрастного периода. Для каждой стадии относят свои задачи, которые показывают уровень занятости человека, причем для каждой культуры или отдельно взятой группы людей существует своя значимость той или иной задачи.

В ранней взрослости характерны следующие задачи:

- выбор пары;
- создание семьи;
- рождение и воспитание детей;
- ведение быта;
- начало профессиональной деятельности;
- получение гражданских прав и несение ответственности;
- подбор социального окружения.

К задачам средней взрослости относятся:

- достижение и поддержание необходимого уровня жизни;
- несение правовой и социальной ответственности;
- помощь детям в их процессе их взросления;
- поддержка супружеских отношений;
- принятие проявлений возрастных изменений;
- принятие участия в уходе за пожилыми родителями и родственниками.

К задачам поздней взрослости относятся:

- принятие ухудшения здоровья и упадка физических сил;
- приспособление к новому социальному статусу (пенсионер);
- принятие смерти супруга;
- обеспечение необходимых жизненных условий;
- оказание помощи детям и внукам (при необходимости) [9].

Одной из важных особенностей зрелого периода считается принятие и несение ответственности за свою жизнь перед окружающими и, в первую очередь, перед самим собой. Человек зрелого возраста способен приумножать культуру, в которой воспитывался, с использованием своих интеллектуальных и творческих способностей, а также путем передачи своего опыта молодым поколениям.

Характерный для юности и молодости максимализм неуместен для зрелого человека. Ему присущи критическое отношение, взвешенность решений и применение различных подходов к решению личностных и профессиональных проблем и задач. В течение этого возрастного периода человек обретает опыт и знания, которые помогают ему в дальнейшей жизнедеятельности. При этом накопленный опыт может привести к косности мышления и консерватизму, которые могут помешать получать и осваивать новые знания и навыки (например, перевод документации в цифровой вариант может стать проблемой для работников, всю жизнь работающих письменно или использовавших пишущую машинку).

Наравне с самореализацией в профессиональной деятельности стоит семейная жизнь, в частности – воспитание детей. По мере взросления у детей по-разному складываются отношения с родителями. Насколько они будут оптимальными, зависит от того, какая эмоциональная основа была заложена родителем еще в детстве ребенка, и сколько времени было ему уделено на протяжении его воспитания и взросления.

В итоге, психологическими новообразованиями периода зрелости являются профессиональная продуктивность и вклад в развитие будущих поколений, достижения «акме» – зрелости во всех сферах жизни (вершина самореализации); повышение интеллектуального уровня, обретение смысла жизни [4, 16].

Течение периода взрослости не проходит спокойно, в определенные моменты происходят перемены, влияющие на процесс развития человека. В таких случаях различают две модели возраста:

- модель перехода – означает, что человек сам заранее планирует изменить свою жизнь и действует согласно плану;
- модель кризиса – незапланированное изменение в жизни, связанное с неготовностью человека к переменам и ведущее к потере ориентации.

То есть, в отличие от перехода, кризис является негативным вариантом развития, переломным моментом в жизни, в котором происходит разрушение семьи, установившейся системы ценностей, поставленных целей, системы взаимоотношений с другими людьми, процесс которого человек не в состоянии остановить или изменить.

Дадим определение кризиса.

Кризис – это столкновение психической реальности человека с его системой ценностей и той частью объективной действительности, которая противоречит его предыдущему опыту.

Иначе говоря, человек воспринимает изменения в действительности, но еще не преобразовал ее, так как этот сложный процесс требует использования еще не освоенных механизмов.

Понимание критического возраста в отечественной психологии разделено на два мнения. Л.С. Выготский и Д.Б. Эльконин считали, что критический возраст является необходимым развитием, в процессе которого происходят противоположные, но объединенные друг с другом преобразования – возникновение новообразований и новых ситуаций развития.

А.Н. Леонтьев, Л.И. Божович и другие наоборот, считали, что в развитии критического возраста и его преобразовании главным является смена вида деятельности и системы взаимоотношений с людьми. При этом

акцент делается не на внутренние преобразования, а на внешние условия, социальные механизмы развития.

В настоящее время среди отечественных и зарубежных психологов признается мнение о необходимости нормативных кризисов в развитии личности. Хотя до сих пор нет единого мнения о его течении, механизмов и их привязанности к определенному возрасту [13].

Отечественный психолог Л.С. Выготский разделил кризисный возраст на три фазы – предкритическую, критическую и посткритическую, и описал механизмы их течения.

В предкритической фазе возникает противоречие между тем, что происходит в окружающей среде, и тем, как человек на это реагирует. То есть, человек начинает видеть несовершенство своего образа жизни или окружающей среды, хотя до этого он довольствовался своим положением и решением текущих проблем. Человек начинает видеть иной образ, более совершенный, привлекательный.

Затем наступает критическая фаза, в которой это противоречие достигает своего пика. Ее можно разделить на следующие этапы:

- попытка воплощения представлений об идеальной форме в реальность;
- этап конфликта – прежние формы жизни и взаимодействия мешают полному претворению идеальной формы в жизнь, что может привести к осознанию человеком невозможности ее окончательной реализации и обнаружение им новой жизненной цели;
- происходит рефлексия способностей человека, в результате чего возникает новообразование кризиса.

Последняя фаза кризиса – посткритическая – характеризуется образованием новой социальной ситуации развития, в результате чего противоречие считается разрешенным [7].

Кризисы периода зрелости также называют кризисами середины жизни. Их проявление относится к личностному развитию и переоценке собственной жизни, нежели к патологическим феноменам.

Кризис середины жизни характеризуется:

- снижением физических сил;
- понимание невозможности полностью осуществить свои желания и цели;
- принятие окружающих людей как личностей [16].

В этот период жизни характерны два кризиса – кризис тридцати лет, или кризис профессионального развития, и кризис сорока лет, или кризис возрастного развития.

Кризис тридцати лет начинается в конце периода молодости, человек подводит первые итоги жизни. Название этого кризиса условно, так как его наступление может наступить и раньше, и позже тридцати лет. В этот период происходит первые рассогласования между ожиданиями и реальностью. Человек начинает осознавать ограниченность своей жизни и уход молодости. Происходит осознание того, как мало было сделано в жизни при наличии возможностей и благоприятных условий, переоценка установившейся системы ценностей и своего «Я». Человек осознает невозможность перемен в каких-то сферах жизни. Появляется сожаление о непродуктивно прожитой жизни.

Одновременно снижается удовлетворенность профессионального выбора и самореализации. Снижается социальная активность, люди начинают сосредотачиваться на семье и вести образ жизни, присущий более старшей возрастной группе.

Также начинается ухудшение и в социальном взаимоотношении с окружающими. Могут портиться отношения с коллегами, друзьями, появляется неадекватность эмоциональных реакций, возможно проявление эмоционального истощения.

Разрешение кризиса тридцати лет основано на признании ограничений жизни, влияющих на выбор человека, а также реализации себя в профессии и семейной жизни. Человек стремится к дальнейшему развитию, он может повышать свою квалификацию, получать образование по новой для себя специальности, расширять кругозор. То есть, происходит переход от молодости к зрелости, результатом которого является профессиональная компетентность, повышение самодисциплины и обретение жизненного опыта [9, 11].

После недолгого периода стабильности начинается кризис сорока лет, характеризующийся подведением некоторых итогов. Время его наступления также условно и может варьироваться с 35 до 45 лет и протекает сложнее. Человек быстрее теряет жизненную энергию, чувствует упадок сил. Происходит потеря смысла жизни. Цели, поставленные в результате кризиса тридцати лет, теряют свою значимость в результате столкновения ожиданий и реальной действительности. Человек может впасть в депрессию, ему ничто не приносит радости и удовлетворения. Все чаще происходит оглядка на прошлое, которое кажется ему более счастливым и радостным, чем настоящее. Приступы ностальгии происходят чаще. В семейной жизни часто наступает разлад вплоть до развода. Появляются мысли о скором завершении жизненного пути.

Кризис сорока лет характеризуется тем, что возникает у психологически здоровых и благополучных людей. Человек старается понять свое состояние. Ему кажется, что все его действия ошибочны, он неудачлив в делах, теряет жизненные ориентиры. Из-за этого появляется усталость, все свои действия выполняются по волевому усилию, отсутствует удовлетворение при достижении успеха.

Существует сложность в осознании и принятии невозможности дальнейшего существования как прежде, это требует от человека определенной смелости. Поэтому нередки случаи, когда человек обвиняет в

этом других - супруга, детей, начальника и так далее. Появляются мысли о том, что необходимо довольствоваться тем, что имеешь, чем стремишься за недостижимым.

При этом у человека есть возможность сделать выбор. Он может притвориться, что ничего не происходит и продолжить заниматься своей жизнью в том же направлении. В результате неудовлетворенность жизнью только возрастает и может проявиться в какой-нибудь болезни.

Бывает так, что все внутренние противоречия человек заглушает алкоголем, наркотическими и психотропными веществами, которые ведут лишь к личностной деградации. В худшем случае человек может совершить суицид.

С другой стороны, человек может разрушить свою предыдущую жизнь путем ее преобразования и борьбы с трудностями. Он может сменить профессию, место работы, снова жениться или выйти замуж, нередко в этот период рождаются новые дети.

Чтобы кризис разрешился благополучно, необходимо умение радоваться всему вокруг каждый день. Успешным результатом кризиса является духовное самосовершенствование. Если кризис остался неразрешенным, это может привести к возникновению психосоматических заболеваний.

После сорока пяти лет снова наступает период стабильности. Человек осознает свою зрелость и место в жизни. Этот период длится до конца периода взрослости.

Отдельно можно выделить еще один кризис, являющийся переходом от зрелости к старости и моментом завершения периода взрослости – кризис предпенсионного и пенсионного возраста. Он затрагивает период с 55 до 65 лет и заключается в устремлении взгляда на себя, свою прожитую жизнь. Человек начинает готовиться к новому социальному положению и выходу на пенсию.

Происходят физические и физиологические изменения в организме, человек начинает более тщательно следить за своим здоровьем. Он обустроивает свое пространство, необходимое для комфортной жизни в будущем. Появляются первые внуки.

С другой стороны, человек становится консервативным и это мешает ему осваивать что-то новое. Ему трудно принять тот факт, что все, что в его жизни было первостепенно важным, теперь является устаревшим и не используется.

Ухудшение внешнего вида также является стрессовым фактором, в первую очередь для женщин. Поэтому прилагаются все усилия, чтобы замедлить физиологический процесс увядания [9, 11].

2.3 Проблема периодизации взрослости и зрелости в частности

В психологической науке существует множество гипотез и теорий периодизаций этапов взрослости. Наличие данной проблемы указывает на сложность точного указания возрастных промежутков для каждого из периодов взросления ввиду индивидуальности психического и физиологического развития каждой личности.

Древнегреческий ученый Пифагор сравнивал течение жизни с временами года. Так, по его мнению, зрелость относилась к периодам лета (20-40 лет) и осени (40-60 лет).

В Древнем Китае также существовала своя периодизация зрелости:

- 20-30 лет – вступление в брак;
- 30-40 лет – выполнение общественных обязанностей;
- 40-50 лет – познание и оценка своих ошибок и заблуждений;
- 50-60 лет – заключительный период деятельности.

Одна из первых официальных версий периодизации взрослости принадлежит Ш. Бюлер. Ее классификация развития состоит из пяти фаз и строится на основании личностного самоопределения человека:

- до 16-20 лет – начальные предпосылки самоопределения;
- с 16-20 лет до 25-30 лет – определяются направления поиска, поставленные цели могут быть нереалистичными и постоянно изменяться;
- с 25-30 лет до 45-50 лет – период зрелости. В это время человек создает семью, осуществляет профессиональную деятельность. Его оценки действительности наиболее адекватны, поставленные цели реально достижимы. Этот возраст воспринимается как апогей жизни, происходит оценка пройденного жизненного пути. В соответствии с ее результатами формируется личностная самооценка.
- с 45-50 лет до 65-70 лет – в это время происходит завершение профессиональной карьеры и самоопределения, постановка целей теряет смысл;
- старше 70 лет – старость; уход на покой, осмысление своего жизненного опыта.

Еще один тип периодизации, названный периодизацией Уотеринга, представлен голландским психотерапевтом Б. Ливехудом и представлен в виде деления жизненного цикла на семилетние фазы:

- 21-28 лет – накопление жизненного опыта;
- 28-35 лет – применение и сравнение полученного опыта;
- 35-42 года – вторая половая зрелость, смена профессиональных целей;
- 42-49 лет – маниакально-депрессивный период;
- 49-56 лет – борьба с осознанием собственной ненужности;
- 56-63 года – проявление мудрости;

– 63-70 лет – возможность повторного достижения жизненного апогея [23].

Среди отечественных психологов также есть свои типы периодизации. Например, по мнению Д.Б. Бромлея, зрелый возраст состоит из следующих стадий:

- 21-25 лет – ранняя зрелость;
- 25-40 лет – средняя зрелость;
- 40-45 лет – поздняя зрелость;
- 55-65 лет – предпенсионный возраст.

Свою периодизацию предложил и Б.Н. Ананьев. Период зрелости он считал промежуток от 18 до 60 лет и разделил на следующие периоды:

- 18-25 лет – ранняя зрелость;
- 26-46 лет – средняя зрелость;
- 47-60 лет – поздняя зрелость.

Такая же периодизация была предложена Г. Крайг, но с другими возрастными рамками:

- 21-40 лет – ранняя зрелость;
- 41-60 лет – средняя зрелость;
- 60-65 лет – поздняя зрелость.

За последние годы увеличилась продолжительность жизни людей. В связи с этим расширяются и возрастные границы [9].

Предложенные виды периодизации лишь описывают общий характер течения жизни и не основываются на эмпирических исследованиях. Хронологические отрезки периода зрелости не имеют четко установленных границ, их начало и завершение зависит от индивидуальных особенностей личности в развитии от конца периода юности до первых признаков периода старения.

Среди ученых нет единого мнения о том, какой отрезок жизненного пути является периодом зрелости. Одни считают юностью начало

зрелости, другие – ранней взрослостью или даже молодостью. Для третьих юность – это независимая фаза, для четвертых – это часть молодости [23].

При этом ученые сходятся в одном мнении – период зрелости разделяется на три периода – раннюю, среднюю и позднюю зрелость. Рассмотрим каждый из них.

Ранняя зрелость – это начальный этап взрослости, проявляющийся завершением физического созревания организма, планированием человеком своего будущего в профессиональной деятельности и личной жизни, достижение совершеннолетия, получением гражданских прав и обязанностей и сепарацией с родителями.

Средняя зрелость – это одновременно и «расцвет» личности, вершина личностных и профессиональных достижений, и «начало конца». В этот период человек имеет определенный жизненный и профессиональный опыт, может занимать руководящую должность. С одной стороны, появляется потребность в передаче своих умений и навыков младшему поколению. С другой стороны – нереализованные возможности, невозможность их осуществления вкупе с уходящими годами могут привести к депрессивному состоянию. В этот период в семье часто происходят разводы.

Поздняя зрелость – в этот период происходит подготовка и завершение профессиональной деятельности. Одновременно человек готовится стать пенсионером. Перемены происходят и в семейной жизни – дети покидают родной дом, заводят свои семьи, рожают детей, поэтому происходит смена социальных ролей – от отца и матери к дедушке и бабушке со всеми вытекающими проблемами. Могут появиться внутриличностные проблемы, а именно – нежелание признавать неизбежность возрастных изменений физиологических и психических состояний. Нередко такие люди тешат себя иллюзиями о собственном превосходстве над другими, несмотря на свой возраст, могут бравировать, даже занижать свой возраст, чтобы почувствовать себя молодым. Как правило, столкновение с реальной

действительностью заставляет их испытывать сильное эмоциональное потрясение [9].

Антропологи и физиологи по-разному очерчивают границы взрослости. Например, начало периода взрослости у Д. Бирена определено с 17 лет, у В.В. Бунака – с 25 лет, по международной классификации возрастов взрослость у женщин начинается с 20 лет, а у мужчин – с 21 года.

Сложнее определить временные рамки и их характеристики среднего периода взрослости: у Д. Векслера – с 20 до 35 лет, у Д. Биррена – с 25 до 50 лет, а по международной классификации возрастов – с 36 до 60 лет.

Сложнее определить возрастные границы зрелого возраста, разделение на отдельные периоды или этапы, понять, в какой момент происходит переход от молодости к среднему возрасту и от среднего к пожилому возрасту. Это относится и к факторам перехода, таких как моменты нормативного кризисного состояния, прогрессивных или дегенеративных качественных образований, на которых может быть определено течение развитие индивидуальности человека.

Завершение периода зрелости и начала старости также окончательно не определено: В.В. Гинзбург, Д. Векслер и другие определяют этот момент в 55 лет, Г. Гримм – в 60 лет, а Д. Биррен – в 65 лет.

В итоге необходимо отметить, что период зрелость определяется в границах «вхождения» (ранняя и средняя взрослость) и «кульминации» зрелости (начало старости).

При этом учитывается мнение ученых о том, что наличие определенного биологического возраста без саморазвития не гарантирует у человека присутствие физической и интеллектуальной зрелости, а также духовной развитости и профессиональной компетенции [5, 23].

Для каждой стадии взрослости присущи свои характеристики и свойства. На стадии молодости человек становится полноправным членом общества, имеющим определенные права, ведущий активность в

определенных видах деятельности и несущий ответственность в правовом и экономическом пространстве. Происходит построение жизненных целей, получение профессионального образования, выстраивание межличностных связей, создание семьи и рождение детей.

На стадии средней зрелости человек достигает профессиональных высот, может занимать высокое положение в обществе, становится материально независимым. К этому времени дети взрослеют и покидают семью родителей, а собственные родители вступают в период старости. В этот период происходит оценка пройденного жизненного пути и постановка новых целей [23].

Периодизация по паспортному возрасту не является единственной классификацией. Различают такие разновидности, которые оказывают влияние на развитие медицины и психологии:

- биологический возраст – его определение зависит от внешних условий, образа жизни и наследственности. Чаще разница в биологическом возрасте видна в средней и поздней зрелости. То, какого образа жизни придерживался человек, степень стресса и риска вкупе с наследственностью, показывает внешний возрастной облик человека;
- психологический (субъективный возраст) – зависит от того, на какой возраст ощущает себя человек наравне с насыщенностью его жизни, определяемое интеллектом и эмоциональным состоянием;
- духовный возраст – это термин из христианской психологии, определяющий уровень духовного развития личности;
- социальный возраст – по нему определяются роли, отведенные обществом для каждого отрезка биологического возраста (рождение детей, продвижение по карьерной лестнице, уход за пожилыми родственниками и так далее). В отличие от других периодизаций, зависит от уровня усвоения социальных норм и его измерение

происходит не по количеству лет, а в качестве и результате социальных показателей.

В последние десятилетия происходит процесс расширения характеристик возрастных периодов, в результате чего критерии возраста стали более гибкими. Например, человек может быть студентом и в 18 лет, и в 35 лет, и в 55 лет. Вступление в брак может произойти после длительного совместного проживания или вообще не произойти, разводы стали обыденностью. Рождение первого ребенка может быть отложено на четвертый и даже пятый десяток жизни [9].

Таким образом, период зрелости является самым продуктивным этапом взрослой жизни. Человек уже имеет определенный опыт, знания и умения, которые помогают ему устраивать свою профессиональную карьеру, создавать семью, воспитывать детей, нести гражданскую ответственность перед обществом и государством.

Разумеется, в жизни человека возникают периоды, когда все жизненные цели и плоды деятельности становятся незначительными или невозможными в реализации, а сама жизнь потрачена впустую. Понимание механизмов их протекания помогает осознать свои ошибки, сделать выводы и поставить новые цели, одновременно повысив уровень своей самоактуализации.

Невозможно точно сказать, как будут протекать эти кризисы у отдельно взятого взрослого человека, и указать точно его хронологическое начало. Это зависит от его индивидуальных особенностей – от физического до интеллектуального развития.

3 Эмпирическое исследование взаимосвязи психологических свойств темперамента и стилей общения в зрелом возрасте

3.1 Подготовка к проведению исследования и описание диагностических методик

Цель исследования – выявление взаимосвязи психологических свойств темперамента и стиля общения в определенном возрастном периоде личности.

Этапы исследования:

- анализ необходимой литературы, подбор методик и определение порядка проведения исследования;
- подбор участников исследования;
- проведение исследования;
- обработка и интерпретация результатов, и подведение итогов исследования.

Участники-добровольцы были выбраны среди проживающих и персонала Государственного бюджетного учреждения Самарской области «Тольяттинский дом-интернат для престарелых, инвалидов».

Для проведения исследования были подобраны следующие методики:

- личностный опросник Г. Айзенка (Eysenck Personality Inventory, или EPI);
- методика «Шкала эмоционального отклика» А. Меграбяна (в модификации Н. Эпштейна);
- методика «Диагностика особенностей общения» В.Н. Недашковского.

Личностный опросник Г. Айзенка направлен на изучение индивидуально-психологических черт личности. Целью методики является выявление степени выраженности свойств, которые являются

существенными компонентами личности: нейротизм, экстраверсия-интроверсия и психотизм.

Методика содержит пятьдесят семь вопросов, двадцать четыре из которых направлены на выявление экстраверсии-интроверсии, двадцать четыре других – на оценку эмоциональной стабильности-нестабильности (нейротизма), остальные девять составляют контрольную группу вопросов, предназначенную для оценки искренности участника исследования, его отношения к обследованию и достоверности результатов (Приложение А).

Фактор экстраверсии-интроверсии биполярен и представляет характеристику индивидуально-психологического склада человека, крайние полюса которой соответствуют ориентации личности либо на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на субъективный внутренний мир (интроверсия). Принято считать, что экстравертам свойственны общительность, импульсивность, гибкость поведения, большая инициативность и высокая социальная приспособляемость. Интровертам же, наоборот, присущи необщительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу и затруднения социальной адаптации.

Фактор невротизма описывает свойство-состояние, которое характеризует человека со стороны эмоциональной устойчивости, тревожности, уровня самоуважения и возможных вегетативных расстройств. Этот фактор также является биполярным и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся люди, характеризующиеся чрезвычайной устойчивостью, зрелостью и высокой способностью к адаптации, а на другом – чрезвычайно нервный, неустойчивый и плохо адаптированный тип. При нормативном распределении большая часть людей располагаются между этими полюсами, ближе к середине.

Пересечение этих двух биполярных характеристик позволяет получить очень интересный результат – достаточно четкое отнесение человека к одному из четырех темпераментов [1].

Методика «Шкала эмоционального отклика» позволяет проанализировать общие эмпатические тенденции испытуемого, такие ее параметры, как уровень выраженности способности к эмоциональному отклику на переживания другого и степень соответствия-несоответствия знака переживаний объекта и субъекта эмпатии. Объектами эмпатии выступают социальные ситуации и люди, которым испытуемый мог сопереживать в повседневной жизни.

Методика содержит двадцать пять вопросов (Приложение В, таблица В.1). Обработка результатов проводится в соответствии с ключом. За каждый ответ начисляется от одного до четырех баллов. Общая оценка подсчитывается путем суммирования баллов.

Выделяют следующие уровни выраженности способности личности к эмоциональному отклику на переживания других людей:

- 82–90 баллов – очень высокий уровень;
- 63–81 балл – высокий уровень;
- 37–62 балла – нормальный уровень;
- 36–12 баллов – низкий уровень;
- 11 баллов и менее – очень низкий уровень.

Высокие показатели по способности к эмпатии находятся в обратной связи с агрессивностью и склонностью к насилию; высоко коррелируют с покладистостью, уступчивостью, готовностью прощать других (но не себя), готовностью выполнять рутинную работу.

Люди с высокими показателями по шкале эмоционального отклика в сравнении с теми, у кого низкие показатели чаще:

- на эмоциональные стимулы реагируют изменением кожной проводимости и учащением сердцебиения;
- более эмоциональны, чаще плачут;
- как правило, имели родителей, которые проводили с ними много времени, ярко проявляли свои эмоции и говорили о своих чувствах;

- проявляют альтруизм в реальных поступках, склоны оказывать людям деятельную помощь;
- демонстрируют аффилиативное поведение (способствующее поддержанию и укреплению дружеских отношений);
- менее агрессивны;
- оценивают позитивные социальные черты как важные;
- более ориентированы на моральные оценки.

Умение сопереживать другим людям – ценное качество, однако при его гипертрофии может формироваться эмоциональная зависимость от других людей, болезненная ранимость, что затрудняет эффективную социализацию и даже может приводить к различным психосоматическим заболеваниям.

Люди со средним (нормальным) уровнем развития эмпатии в межличностных отношениях более склонны судить о других по поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Как правило, они хорошо контролируют собственные эмоциональные проявления, но при этом часто затрудняются прогнозировать развитие отношений между людьми.

Люди с низким уровнем развития эмпатии в межличностных отношениях испытывают затруднения в установлении контактов с людьми, некомфортно чувствуют себя в большой компании, не понимают эмоциональных проявлений и поступков, часто не находят взаимопонимания с окружающими. Они гораздо более продуктивны при индивидуальной работе, чем при групповой, склонны к рациональным решениям, больше ценят других за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость.

Выбор неэффективных поведенческих стратегий может быть следствием личностных особенностей человека или свидетельством незнания им деятельных форм участия в жизни других людей [2].

Методика «Диагностика особенностей общения» В.Н. Недашковского позволяет оценить коммуникативный потенциал личности. В нее входят

двадцать пять парных утверждений, из которых необходимо выбрать один подходящий для конкретного участника (Приложение Д, таблица Д.1).

Обработка ответов происходит следующим образом – ответы на бланке без затемнения означают:

- не могу оценить и выбрать – 0 баллов;
- выбираю левое утверждение – 1 балл;
- скорее левое, чем правое утверждение – 2 балла;
- скорее правое, чем левое утверждение – 3 балла;
- выбираю правое утверждение – 4 балла.

Ответы на бланке с затемнением оцениваются в обратном порядке:

- не могу оценить и выбрать – 0 баллов;
- выбираю левое утверждение – 4 балла;
- скорее левое, чем правое утверждение – 3 балла;
- скорее правое, чем левое утверждение – 2 балла;
- выбираю правое утверждение – 1 балл.

Анализ и интерпретация результатов происходит по следующим параметрам.

Умение понимать собеседника – результаты по пунктам: 3, 5, 8, 10, 12, 19. Чем больше сумма баллов по этой шкале, тем выше способность понимать собеседника, партнера по общению.

Умение рефлексировать – результаты по пунктам: 2, 9, 11, 15, 17, 21. Низкие результаты по рефлексии свидетельствуют, в первую очередь, о проблемах понимания себя. Сюда включается непонимание своих состояний, логики принимаемых решений и мотивов своего поведения. Низкая частота рефлексии затрудняет также процесс самоуправления: чем хуже человек осознает свои психические процессы, тем меньше он имеет возможностей управлять собой. Низкий уровень осознания собственных «двойных, тройных» посланий в общении не дает возможности человеку корректировать свои сообщения в плане их улучшения. Такие

необработанные послания, естественно, усложняют процесс понимания собеседником обращения. В методике существует также дополнительный показатель, определяющий уровень развития рефлексии.

Умение строить межличностные границы – результаты по пунктам: 1, 7, 13. Высокие показатели по третьему этапу означают развитое умение дифференцировать свои и чужие мысли, чувства и желания, то есть человек умеет выстраивать межличностные границы, и это говорит о личностной зрелости и нормальных отношениях с людьми. Низкие показатели свидетельствуют о нарушенных межличностных границах, о так называемом межличностном «слиянии». Это говорит о неспособности личности ясно понять, что могут быть свои мысли, чувства, желания и ощущения, осознать различия с собеседником по занимаемым личностным позициям в общении, по высказываемым мнениям. Такая ситуация приводит к ложному согласию в общении. Внешне это может выглядеть как постоянное кивание головой и «поддакивание» любым заявлениям собеседника.

Особенности посланий в общении – результаты по пунктам: 4, 14, 16, 20, 22, 24. Принято считать, что послания должны быть однозначными и предельно ясными. Чем больше мы посылаем собеседнику не соответствующих друг другу чувств, мнений и желаний, тем больше мы запутываем собеседника. Высокие показатели по данному этапу говорят об однозначности, ясности посланий и об открытой, искренней личностной позиции в общении. Низкие показатели свидетельствуют о скрытной личностной позиции и неясных, неоднозначных посланиях.

Дополнительные показатели:

- проявление общей рефлексии в общении – результаты по пунктам 9, 15, 17, 21;
- проявление процесса эмпатии в общении – результаты по пунктам 3 и 4;
- «адресность» в общении – результаты по пунктам 3 и 16;

- адекватное понимание – результаты по пунктам 8 и 19;
- создание межличностных границ в общении – результаты по пунктам 7 и 13;
- проявление открытости в общении - результаты по пунктам 14 и 22;
- процесс распределения внимания на всех участников общения – результаты по пунктам 1 и 7 (низкий показатель по распределению внимания говорит о так называемом «туннельном» восприятии и неадекватности в групповом контакте);
- рефлексия мышления в момент общения – пункт 9;
- рефлексия сферы желаний в момент общения – пункт 15;
- рефлексия сферы чувств – пункт 17;
- рефлексия телесных ощущений – пункт 21 [2].

3.2 Обработка и анализ результатов исследования

Результаты, полученные в процессе исследования, представлены в таблицах 1-3, а также в приложении Б (таблицы Б.1-Б.15, рисунки Б.1-Б.15), приложении Г (таблицы Г.1-Г.15), приложении Е (таблицы Е.1-Е.15).

Таблица 1 – Результаты личностного опросника Г. Айзенка (EPI)

Участники	А	Б	В
Участник 1	2	4	6
Участник 2	6	11	7
Участник 3	6	6	5
Участник 4	1	10	6
Участник 5	2	10	14
Участник 6	2	14	17
Участник 7	4	14	21
Участник 8	4	15	19
Участник 9	3	13	21

Продолжение таблицы 1

Участники	А	Б	В
Участник 10	0	22	6
Участник 11	3	13	14
Участник 12	4	13	9
Участник 13	8	17	13
Участник 14	2	13	8
Участник 15	5	8	6

Таблица 2 – Результаты методики «Шкала эмоционального отклика»

Участник	Количество баллов	Уровень эмпатии
Участник 1	61	Нормальный
Участник 2	78	Высокий
Участник 3	78	Высокий
Участник 4	72	Высокий
Участник 5	69	Высокий
Участник 6	57	Нормальный
Участник 7	55	Нормальный
Участник 8	73	Высокий
Участник 9	85	Очень высокий
Участник 10	74	Высокий
Участник 11	69	Высокий
Участник 12	65	Высокий
Участник 13	70	Высокий
Участник 14	42	Нормальный
Участник 15	55	Нормальный

Таблица 3 – Результаты методики «Диагностика особенностей общения»

Показатели	Участник														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Умение понимать собеседника	15	18	13	11	10	16	14	17	17	17	18	18	19	15	20

Продолжение таблицы 3

Показатели	Участник														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Умение рефлексировать	16	19	19	9	14	11	11	22	20	17	20	18	23	21	19
Умение строить межличностные границы	6	10	7	3	4	4	1	10	7	7	5	9	9	9	5
Особенности посланий в общении	15	18	13	10	14	16	15	15	16	18	18	12	17	17	16
Проявление общей рефлексии в общении	10	12	12	6	10	8	6	15	13	11	14	13	15	14	11
Проявление процесса эмпатии в общении	3	8	3	2	1	4	1	4	6	7	2	2	5	4	3
«Адресность» в общении	5	7	4	3	2	5	3	4	4	6	4	5	5	4	4
Адекватное понимание	7	5	5	5	4	7	5	5	6	6	7	7	8	6	8
Создание межличностных границ в общении	3	6	4	0	4	3	0	7	6	3	2	7	5	6	3
Проявление открытости в общении	2	5	4	2	6	3	4	3	4	5	6	2	8	5	4
Процесс распределения внимания на всех участников общения	6	6	4	3	3	1	1	6	5	7	4	6	5	5	5
Рефлексия мышления в момент общения	4	4	3	3	1	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4
Рефлексия сферы желаний в момент общения	3	3	3	3	4	3	0	4	3	4	4	3	4	3	2
Рефлексия сферы чувств	2	3	3	0	4	2	0	4	3	2	4	3	4	3	3

3.3 Интерпретация результатов исследования

Участник №1 – Екатерина С., 31 год.

Тип темперамента – флегматик.

Имеет спокойный характер, дружелюбна с окружающими, ее сложно вывести из себя. Главное для нее – душевное равновесие. Не выносит конфликтов и старается сделать все возможное, чтобы разрешить их, или же избегает подобных ситуаций.

В общении больше слушает, чем говорит. Предпочитает уединение шумной компании. Имеет узкий круг друзей и знакомых, которым может довериться и всегда поможет в трудную минуту.

Процесс взаимодействия с партнером по общению в основном ничем не осложнен. Понимание того, что говорит собеседник, высокий уровень адекватного понимания ситуации, уровень рефлексии выше среднего показателя, ясность и точность обратной связи делают из участника неплохого собеседника. При этом она не стремится полностью открыться перед другими и говорит то, что считает нужным, в краткой форме. В процессе общения она может уступить собеседнику или принять его мнение как верное в данный момент. Если собеседников больше одного, то внимание во время общения больше обращено на всех.

В процессе общения она понимает собственные желания и чувства, но может упускать из виду состояние своего организма. Уровень эмпатии средний, так как, являясь интровертом, ее взгляд направлен внутрь себя. В результате могут возникнуть ситуации непонимания между собеседниками.

Участник №2 – Александр М., 56 лет.

Тип темперамента - флегматик.

Имеет спокойный, дружелюбный характер. Интеллектуально развит, любознателен, любит рассказывать окружающим различные истории. При этом может рассуждать о вещах, о которых либо ничего не знает, либо

интуитивно догадывается. В нем ярко видны черты сангвиника, такие, как оптимизм, активность, трудолюбие.

При этом необходимо отметить, что результаты опроса были не совсем искренними, и участник зависит от мнения социума.

В процессе общения стремится к взаимопониманию, уровень рефлексии высокий, присутствует адекватное понимание сути разговора. Предпочитает отстаивать собственное мнение и идеи, чем зависеть от точки зрения других. Перед собеседником предпочитает раскрываться, но не полностью. Если собеседников несколько, в основном старается распределять свое внимание на всех.

В процессе общения обращает внимание на свои желания чувства, состояние организма тоже подмечается, но могут игнорироваться. Уровень эмпатии высокий, что позволяет ему обращать внимание на мелкие нюансы в процессе общения и делает из него хорошего собеседника, а также хорошего друга.

Участник №3 – Любовь М., 50 лет.

Тип темперамента – флегматик.

Имеет спокойный, ровный характер. Стабильность – главный принцип в жизни. Имеет узкий круг общения. В конфликтных ситуациях старается разрешить все вопросы миром, но в случае необходимости может постоять за себя.

Ответы по опроснику даны неискренне, что подтверждает склонность жить с оглядкой на мнение окружающих.

Имеется склонность не заканчивать дела, если нет четко поставленной цели и если это дело начато по сиюминутному желанию.

В общении больше предпочитает слушать, чем говорить. Уровень понимания собеседника и адекватное понимание ситуации средний, то есть четко озвученное мнение может быть интерпретировано по-другому и в

процессе обратной связи ответы будут соответствующие. При этом общий уровень рефлексии высокий.

Участник может, как отстаивать собственное мнение, так и принять другое. В общении не всегда может сказать, что думает, предпочитает говорить по существу, не раскрываясь полностью.

В процессе общения обращает внимание на свои желания, чувства и состояние организма. Уровень эмпатии высокий.

Участник №4 – Татьяна К., 47 лет.

Тип темперамента – флегматик.

Имеет устойчивый, спокойный характер, при этом ярко проявляются черты сангвиника – веселый нрав, оптимизм, быстрая адаптация, с энтузиазмом берется за любое дело.

Очень общительна, любит бывать в компаниях, имеет широкий круг друзей и знакомых. Готова помочь другим в сложной жизненной ситуации. В конфликтных ситуациях ведет себя уверенно и спокойно.

Процесс общения может быть затруднен ввиду непонимания собеседника, то есть информация может быть интерпретирована неправильно, что приводит к соответствующим ответам. Общий уровень рефлексии низкий. При этом понимание собеседника и ситуации может быть адекватным.

Участник легко может принять чужую точку зрения, отказываясь от собственного мнения. Свою позицию она не раскрывает, предпочитая наблюдать и оценивать. В кругу общения предпочитает свое внимание направлять на одного собеседника.

Уровень эмпатии высокий, что делает ее хорошим собеседником. В процессе общения хорошо чувствует свои желания и мысли, при этом полностью отсутствует восприятие своих чувств и телесных ощущений.

Участник №5 – Алексей К., 46 лет.

Тип темперамента – меланхолик.

Имеет спокойный, застенчивый нрав. Свои настоящие чувства редко выражает открыто. Имеет очень узкий круг общения.

В нем присутствуют черты флегматика, такие, как уравновешенность, доброжелательность, склонность к глубокому анализу.

В общении предпочитает и слушать, и говорить, хотя и не склонен к шумным компаниям.

Процесс общения может быть затруднен ввиду непонимания собеседника, хотя понимание его может быть адекватным, а ответы - более или менее понятны собеседнику.

Участник легко может отказаться от собственного мнения, приняв чужое. Он открыто говорит, что думает, хоть и не все. Уровень эмпатии высок, но понимание других происходит непостоянно. В кругу общения предпочитает свое внимание направлять на одного собеседника.

В процессе общения он понимает свои желания и чувства, но телесные ощущения при этом слабо ощущаются.

Участник №6 – Дмитрий Л., 43 года.

Тип темперамента – холерик.

Очень энергичен, целеустремлен, амбициозен. Берется за дело с энтузиазмом, иногда переоценивает свои возможности.

В общении может быть спокоен, весел и в то же время легко возбудим, раздражителен. Неуравновешенность может привести к открытому конфликту.

Процесс общения обычно не затруднен ввиду понимания того, что говорит собеседник, обратная связь также понятна другим, понимание собеседника и ситуации адекватно.

Участник может отказаться от своего мнения, быть ведомым. При этом является человеком скрытным, может говорить только по существу. Уровень эмпатии нормальный. В обществе других людей все свое внимание направляет только на собеседника.

В процессе общения осознает хорошо свои мысли и желания, чувства иногда остаются непонятыми, а телесные ощущения совсем не осознаются.

Участник №7 – Сергей В., 54 года.

Тип темперамента – холерик.

Целеустремлен, амбициозен, берется за дело с энтузиазмом, иногда переоценивает свои возможности. Проявляются черты меланхолика – застенчивость, нерешительность. В общении немного напряжен, неуверен.

Процесс общения не затруднен, участник умеет понять собеседника, что он говорит, ответы более или менее понятны. Адекватность понимания средняя, уровень рефлексии немного ниже среднего.

Участник предпочитает быть ведомым в общении, мнение других предпочитает своему. Его нельзя назвать открытым человеком, отвечает только по существу. В обществе других его внимание направлено только на говорящего. Уровень эмпатии нормальный.

В процессе общения хорошо понимает свои мысли, телесные ощущения практически не осознаются, сферы чувств и желаний никак не осознаются.

Участник №8 – Елена С., 42 года.

Тип темперамента – холерик.

Имеет энергичные, целеустремленные черты характера, решительность, сильную волю, желание находиться в центре внимания. Присутствуют черты сангвиника – оптимизм, веселый нрав. За дело берется с энтузиазмом.

Очень общительна, уверенно ведет себя в компании. Возможны проявления эмоциональной нестабильности - раздражение, вспыльчивость.

В процессе общения может занимать главенствующую позицию, она умеет понять собеседника, адекватность понимания немного выше среднего значения. Ее речь может быть не совсем ясной, но понятной собеседнику. Общий уровень рефлексии высокий.

Участник ориентируется на собственное мнение, готова отстаивать его в споре. При этом ее нельзя назвать открытым человеком. Уровень эмпатии в общении высокий. В обществе других людей распределяет свое внимание на всех участников общения.

В процессе общения обращает внимание на все сферы психических и физиологических проявлений.

Участник №9 – Галина Н., 58 лет.

Тип темперамента – холерик.

Энергична, амбициозна, импульсивна, присутствует желание быть в центре внимания. За дело берется с энтузиазмом.

Предпочитает узкий круг общения, при этом любит заводить новые знакомства, может быть навязчивой. В общении проявляются черты меланхолика – склонность к заниженной самооценке, мнительность.

Процесс общения не затруднен, она умеет понять собеседника и дать более-менее ясный ответ, имеет адекватное понимание обсуждаемой ситуации, высокий уровень рефлексии позволяет полностью понять и передать общий смысл беседы. При этом есть склонность менять тему разговора.

Участник может и ориентироваться на собственное мнение, и принять позицию собеседника. Она открыта собеседнику настолько, насколько хочет сама. Уровень эмпатии очень высокий, что позволяет ей осознавать чувства человека в процессе общения и принимает все близко к сердцу. В обществе других людей старается свое внимание распределять на всех.

В процессе общения хорошо ощущает все сферы психологических и физиологических проявлений.

Участник №10 – Ренат Ф., 39 лет.

Тип темперамента – сангвиник.

Имеет энергичный характер, веселый нрав, оптимизм, с энтузиазмом берется за любое дело, самоуверен. Крайне трудолюбив, но не всегда заканчивает начатое дело.

Имеет большой круг друзей и знакомых, всегда старается помочь. В общении в основном переводит разговор на себя. В нем могут проявляться такие черты холерика, как раздражительность, желание находиться в центре внимания, эмоциональность, крайне редко – вывести на открытый конфликт.

Его можно считать хорошим собеседником, он хорошо понимает, что говорят другие и дает довольно ясные ответы, присутствует адекватное понимание собеседника и сути разговора. Уровень рефлексии выше среднего, что также влияет на содержательность ответов.

В выборе между принятием собственного мнения и мнением другого присутствует амбивалентность. Участник может открыться в общении, но только в установленных им рамках. Уровень эмпатии высокий, что помогает его восприятию других. В обществе людей охватывает своим вниманием всех присутствующих.

В процессе общения очень хорошо понимает свои мысли и желания, при этом сферы чувств и телесных ощущений воспринимаются немного меньше.

Участник №11 – Мария Д., 33 года.

Тип темперамента – холерик.

Активна, склонна к импульсивным поступкам, легко загорается идеями и также быстро теряет интерес, обидчива. В общении может быть раздражительной, при этом дорожит межличностными связями.

Процесс общения протекает более или менее ровно, хорошее понимание собеседника, высокий уровень рефлексии и адекватности понимания, а также ясность ответов приводят к оптимальному результату сотрудничества.

При этом она склонна к ведомому положению (больше опирается на мнение других, чем на свое). В общении она открыта, уровень эмпатии высокий. В обществе других людей может охватывать вниманием всех участников общения или только говорящего.

В процессе общения отлично воспринимает свои психические состояния, состояние организма воспринимается меньше.

Участник №12 – Антон С., 36 лет.

Тип темперамента – сангвиник.

Открытый человек, очень общительный, склонен проявлять инициативу, жизнерадостный, может быть легкомысленным. Отзывчив, готов оказать необходимую помощь. Является душой компании, склонен переводить тему разговора на нужные ему. Присутствуют черты флегматика – задумчивость, миролюбивость, спокойствие.

Процесс общения мало затруднен, он способен понять мысли собеседника и адекватно оценить и понять суть беседы. При этом его ответы могут быть двойственные, что зависит от ситуации и его желания. К тому же есть склонность к скрытности, что может отражаться в содержании ответов.

Он предпочитает опираться на собственное мнение и может внушить его другим. Эмпатия в общении выше среднего значения, хотя не всегда может проявляться. В обществе других распространяет свое внимание на всех участников общения.

Психическое и физиологическое состояние организма в процессе общения полностью учитывается и понимается.

Участник №13 – Маргарита М., 37 лет.

Тип темперамента – холерик.

Активна, склонна к импульсивным поступкам, обидчива, раздражительна, возбудима. Присутствуют черты сангвиника – общительность, разговорчивость, жизнерадостность.

Процесс общения не затруднен, присутствует высокий уровень понимания собеседника, рефлексии и адекватного понимания темы беседы позволяет избегать двойственности в ответах.

Склонна опираться на собственное мнение и отстаивать его в спорах. Эмпатия на высоком уровне, что также облегчает процесс восприятия. В общении открыто выражает свое мнение. В обществе других старается все внимание распределять на всех присутствующих.

Психическое и физиологическое состояние организма в процессе общения полностью учитывается и понимается.

Участник №14 – Татьяна Ш., 41 год.

Тип темперамента – сангвиник.

Общительный, открытый, жизнерадостный человек. Присутствуют черты флегматика – спокойствие, склонность к анализу, рассудительность, надежность, осмотрительность. Способна поддержать любой разговор, есть склонность к альтруизму.

Процесс общения протекает ровно, понимание собеседника выше среднего значения, высокий уровень рефлексии и адекватного понимания влияют на ясность ответов.

Предпочитает опираться на собственное мнение и отстаивать его в спорах и конфликтах. Уровень эмпатии нормальный. Не всегда открывается собеседнику, может говорить и отвечать только по существу дела. В обществе других людей может распределять внимание на всех, но чаще – только на говорящего.

Психическое и физиологическое состояние организма в процессе общения практически полностью учитывается и понимается.

Участник №15 – Никита Д., 38 лет.

Тип темперамента – флегматик.

Спокойный, устойчивый рассудительный, склонный к анализу, миролюбивый, доброжелательный, управляемый. В общении склонен наблюдать, не любит шумных компаний, предпочитает узкий круг общения.

Процесс общения проходит ровно, высокий уровень понимания собеседника, рефлексии и адекватного понимания (а также склонности к анализу) дают ясность сообщений и ответов, что ведет к оптимальной продуктивности общения.

В общении в основном является ведомым, склонен принимать мнение других. Уровень эмпатии нормальный. Не склонен раскрываться в общении, говорит и отвечает ровно столько, сколько считает необходимым. В обществе других людей больше обращает внимание на говорящего.

В процессе общения полностью воспринимает свои мысли, сфера чувств понимается чуть меньше, сферы желаний и телесных ощущений воспринимаются на среднем уровне.

Таким образом, психологические свойства всех типов темперамента дают основу для понимания того, как именно человек будет себя вести в процессе общения. Холерик не будет спокоен, если кто-то начнет кричать на него, а сангвиник не станет впадать в депрессию, если что-то пойдет не по плану. Для каждого темперамента присущ определенный стиль общения, который может варьироваться в зависимости от других факторов, влияющих на человека.

В зрелом возрасте человек делает окончательный выбор, какой стиль общения ему подходит. В этом же возрасте точно известен тип темперамента. Эти факторы взаимосвязаны и в результате выдают результат, направленный на продуктивность процесса общения и различных сферах жизнедеятельности.

Заключение

Изучение индивидуальности человека является актуальным на данном этапе развития психологии как науки. А потому развитие его практической стороны требует создания теоретической базы и комплекса методик для проведения исследований.

Одним из проявлений индивидуальности личности является темперамент. На основе проведенного теоретического исследования можно сделать вывод, что темперамент включает в себя динамические аспекты протекания психической деятельности человека и его поведения.

Темперамент является врожденным свойством личности, то есть его изменение в результате воздействия внешних факторов на стадии взрослости маловероятно, но возможно в процессе воспитания человека в период детства и подросткового возраста.

Психологические свойства темперамента влияют на поведение человека. Каждый его тип дает информацию об уровне невротизма и предпочтений, на основе которых строится личность. Склонность к той или иной форме поведения ведет к выбору стиля общения, необходимой для продуктивного взаимодействия в разных сферах деятельности.

Формирование стиля общения происходит в результате взаимодействия с другими людьми. В зависимости от поставленной цели происходит выбор того или иного способа общения. Определяется направленность общения, проявляющаяся в его целях и мотивах.

Целью проведенного теоретического и практического исследования являлось изучение взаимосвязи свойств темперамента и стиля общения и их проявление в зрелом возрасте.

Для достижения поставленной цели была изучена и проанализирована специальная литература, посвященная изучению типов темпераментов и его свойств и общению как способа взаимодействия с людьми. Отдельно был рассмотрен период зрелости как составляющая часть периода взрослости.

Также были подобраны методики, необходимые для исследования данной темы.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что свойства темперамента и стили общения могут быть взаимосвязаны. Но, так как человек не может иметь один конкретный тип темперамента, а выявляет один преобладающий и ярко выраженные черты других типов, то и стиль общения может среди людей одного типа темперамента может различаться.

При этом, рассматривая период зрелости, можно отметить неоднородность этих проявлений. В настоящий момент нет четко установленного временного отрезка периода зрелости человека. К тому же, учитывая наличие нормативных кризисов в течении этого периода, стиль общения может меняться, и не всегда в оптимальную сторону.

Исследование данной темы продолжается до сих пор и не теряет своей актуальности. Учитывая вышесказанное, для этого необходимо проводить более глубокое изучение личности человека.

Список используемой литературы

1. Адлер Альфред. Наука жить ; [перевод с английского Е. Абаевой]. М. : Издательство АСТ, 2023. 256 с.;
2. Айзенк Г. Ю. Проверь свои способности. М. : Педагогика-Пресс, 1992. 160 с.;
3. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. СПб. : Питер, 2001. 288 с.
4. Болотова А. К., Молчанова О. Н. Психология развития и возрастная психология. Учебное пособие М.: Высшая Школа Экономики (ВШЭ), 2012. 840 с.
5. Возрастная психология: Хрестоматия для студентов педагогических направлений подготовки / Сост. Н. А. Пронина, Е. В. Романова, Е. И. Туревская, Н. А. Хвалина [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Тула : Тул. гос. пед. ун-т им. Л. Н. Толстого, 2019.
6. Возрастная психология [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. Е. В. Казаковой, М. В. Кореховой, Э. В. Леус; Сев. (Арктич.) федер. ун-т им. М. В. Ломоносова. Электронные текстовые данные. Архангельск : САФУ, 2020. 216 с.
7. Выготский Л. С. Психология развития человека. М. : Изд-во Смысл; Изд-во Эксмо, 2005. 1136 с.
8. Горчакова Е. Б. Психические свойства личности: психологический практикум : учебное пособие // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2021. 112 с.;
9. Ильин Е. П. Психология взрослости. СПб. : Питер, 2012. 544 с.
10. Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности // Психология индивидуальных различий: Тексты. М., 1982.
11. Кручинин В. А. Психология развития и возрастная психология : учебн. пос. для вузов / В.А. Кручинин, Н.Ф. Комарова; Нижегор. гос.

архитектур.-строит. ун-т. Н. Новгород : ННГАСУ, 2016. 219 с.

12. Кузнецова М. А. Психология общения: Учебное пособие для СПО. М. : РГУП, 2019. 167 с.

13. Малкина-Пых И. Г. Возрастные кризисы взрослости. М. : Изд-во Эксмо, 2005. 416 с.

14. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. СПб., 1997. 48 с.

15. Маслоу А. Психология бытия. М. : «Рефл-бук» - К.: «Ваклер», 1997. 140 с.

16. Меренкова В. С., Комлик Л. Ю. Краткий курс лекций по психологии развития и возрастной психологии: учебно-методическое пособие. Елец : Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2018. 90 с.

17. Немов Р. С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведения: В 3 кн. - 4-е изд. М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. Кн. 1: Общие основы психологии. 688 с.

18. Олпорт Г. Структура и развитие личности // Становление личности: Избранные труды. М., 2002.

19. Панфилова А. П. Психология общения : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / А. П. Панфилова. М. : Издательский центр «Академия», 2013. 368 с.

20. Психологическая диагностика коммуникативного потенциала личности : методические рекомендации для студентов / Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т; Н. А. Зимина. Н. Новгород : ННГАСУ, 2015. 42 с.

21. Психология среднего возраста, старения, смерти. Под редакцией члена-корреспондента РАО А.А. Реана. СПб. : Прайм-Еврознак, 2003. 384 с.

22. Рубинштейн Сергей Леонидович. Основы общей психологии / Сергей Рубинштейн. М. : Издательство АСТ, 2023. 960 с.

23. Шаповаленко И.В. Возрастная психология (Психология развития и возрастная психология). М. : Гардарики, 2005. 349 с.

24. Штерн А. С. Введение в психологию: Курс лекций [Электронный ресурс] / А.С. Штерн; под ред. Л.В. Сахарного, Т.И. Ерофеевой, Е.В. Глазановой. 3-е изд., стер. М. : Флинта, 2018. 311 с.

25. Эриксон Э. Детство и общество. 2-е изд., перераб. и доп. СПб. : Леонато и др., 1996. 589 с.

26. Юнг К. Г. Психологические типы / Пер. с нем. С. Лорие, В. Зеленского. М. : Академический проект, 2019. 538 с.

Приложение А

Тест для определения темперамента Г.Ю. Айзенка (ЕРІ)

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытывать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?

Продолжение приложения А

18. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Что вы предпочитаете, если хотите узнать что-либо: найти в книге или спросить у друзей?
33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите только правду?

Продолжение приложения А

37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?

Продолжение приложения А

54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?

55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?

56. Любите ли вы подшутить над другими?

57. Страдаете ли вы бессонницей?

Приложение Б

Результаты тестирования по определению темперамента Г.Ю. Айзенка (EPI)

Таблица Б.1 – Участник №1 – Екатерина С., 31 год

Ответы на вопросы		
1. Нет	20. Да	39. Нет
2. Нет	21. Да	40. Да
3. Нет.	22. Нет	41. Да
4. Да	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Нет	25. Да	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Нет	27. Нет	46. Да
9. Нет	28. Нет	47. Нет
10. Нет	29. Да	48. Да
11. Да	30. Да	49. Нет
12. Да	31. Да	50. Нет
13. Нет.	32. Нет	51. Да
14. Нет	33. Нет	52. Да
15. Да	34. Да	53. Нет
16. Нет	35. Нет	54. Нет
17. Нет	36. Да	55. Нет
18. Да	37. Нет	56. Нет
19. Нет	38. Нет	57. Нет

Таблица Б.2 – Участник №2 – Александр М., 56 лет

Ответы на вопросы		
1. Нет	20. Да	39. Да
2. Да	21. Да	40. Нет
3. Нет.	22. Нет	41. Да
4. Да	23. Да	42. Нет
5. Да	24. Да	43. Нет
6. Да	25. Нет	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Нет	27. Да	46. Да
9. Нет	28. Да	47. Нет

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Ответы на вопросы		
10. Нет	29. Нет	48. Нет
11. Да	30. Нет	49. Да
12. Да	31. Да	50. Нет
13. Нет.	32. Да	51. Да
14. Нет	33. Нет	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Нет	35. Нет	54. Да
17. Да	36. Да	55. Нет
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Нет	38. Нет	57. Нет

Таблица Б.3 – Участник №3 – Любовь М., 50 лет

Ответы на вопросы		
1. Нет	20. Да	39. Нет
2. Да	21. Нет	40. Нет
3. Нет.	22. Нет	41. Да
4. Нет	23. Нет	42. Нет
5. Да	24. Да	43. Нет
6. Да	25. Нет	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Нет	27. Нет	46. Да
9. Нет	28. Да	47. Нет
10. Нет	29. Нет	48. Нет
11. Нет	30. Да	49. Нет
12. Да	31. Да	50. Да
13. Нет.	32. Да	51. Нет
14. Нет	33. Нет	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Нет
16. Нет	35. Нет	54. Нет
17. Нет	36. Да	55. Нет
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Да	38. Нет	57. Нет

Продолжение приложения Б

Таблица Б.4 – Участник №4 – Татьяна К., 47 лет

Ответы на вопросы		
1. Нет	20. Да	39. Нет
2. Нет	21. Да	40. Нет
3. Нет.	22. Да	41. Нет
4. Нет	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Нет	25. Нет	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Да
8. Нет	27. Да	46. Да
9. Нет	28. Нет	47. Нет
10. Нет	29. Нет	48. Да
11. Нет	30. Да	49. Нет
12. Да	31. Да	50. Нет
13. Нет.	32. Нет	51. Нет
14. Нет	33. Нет	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Нет
16. Да	35. Нет	54. Да
17. Нет	36. Нет	55. Да
18. Нет	37. Нет	56. Да
19. Да	38. Нет	57. Нет

Таблица Б.5 – Участник №5 – Алексей К., 46 лет

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Нет
2. Нет	21. Нет	40. Да
3. Да	22. Да	41. Да
4. Нет	23. Да	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Да	26. Да	45. Нет
8. Нет	27. Да	46. Нет
9. Да	28. Нет	47. Нет

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.5

Ответы на вопросы		
10. Нет	29. Да	48. Да
11. Да	30. Нет	49. Нет
12. Да	31. Да	50. Да
13. Да	32. Да	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Да	34. Нет	53. Да
16. Да	35. Да	54. Да
17. Нет	36. Нет	55. Нет
18. Да	37. Да	56. Да
19. Да	38. Да	57. Нет

Таблица Б.6 – Участник №6 – Дмитрий Л., 43 года

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Нет
2. Да	21. Да	40. Да
3. Да	22. Нет	41. Нет
4. Нет	23. Да	42. Нет
5. Нет	24. Нет	43. Нет
6. Нет	25. Да	44. Да
7. Да	26. Да	45. Нет
8. Да	27. Да	46. Нет
9. Да	28. Да	47. Нет
10. Нет	29. Да	48. Да
11. Нет	30. Да	49. Да
12. Нет	31. Да	50. Да
13. Да	32. Нет	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Да	35. Да	54. Да
17. Нет	36. Нет	55. Да
18. Да	37. Да	56. Нет
19. Да	38. Да	57. Нет

Продолжение приложения Б

Таблица Б.7 – Участник №7 – Сергей В., 54 года

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Да	40. Да
3. Да	22. Нет	41. Да
4. Нет	23. Да	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Да	26. Да	45. Да
8. Да	27. Нет	46. Да
9. Да	28. Да	47. Да
10. Нет	29. Да	48. Нет
11. Да	30. Нет	49. Да
12. Да	31. Да	50. Да
13. Да	32. Нет	51. Да
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Да	35. Да	54. Нет
17. Да	36. Нет	55. Да
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Да	38. Да	57. Да

Таблица Б.8 – Участник №8 – Елена С., 42 года

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Да	40. Нет
3. Нет	22. Нет	41. Нет
4. Да	23. Да	42. Да
5. Нет	24. Нет	43. Да
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Да	26. Нет	45. Да
8. Да	27. Да	46. Да
9. Да	28. Да	47. Нет

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.8

Ответы на вопросы		
10. Нет	29. Да	48. Да
11. Да	30. Нет	49. Да
12. Нет	31. Да	50. Нет
13. Да	32. Нет	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Да
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Да	35. Да	54. Да
17. Да	36. Да	55. Да
18. Да	37. Да	56. Нет
19. Да	38. Да	57. Нет

Таблица Б.9 – Участник №9 – Галина Н., 58 лет

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Нет
2. Да	21. Да	40. Да
3. Да	22. Нет	41. Нет
4. Нет	23. Да	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Да
7. Да	26. Да	45. Да
8. Да	27. Да	46. Да
9. Да	28. Да	47. Да
10. Нет	29. Да	48. Да
11. Да	30. Нет	49. Да
12. Да	31. Да	50. Нет
13. Да	32. Да	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Да
15. Да	34. Да	53. Да
16. Да	35. Да	54. Нет
17. Нет	36. Нет	55. Да
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Да	38. Да	57. Нет

Продолжение приложения Б

Таблица Б.10 – Участник №10 – Ренат Ф., 39 лет

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Да	40. Нет
3. Да	22. Да	41. Нет
4. Да	23. Нет	42. Да
5. Нет	24. Нет	43. Нет
6. Нет	25. Да	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Да	27. Да	46. Да
9. Нет	28. Нет	47. Нет
10. Да	29. Нет	48. Да
11. Да	30. Да	49. Да
12. Да	31. Нет	50. Нет
13. Да	32. Нет	51. Нет
14. Нет	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Нет	53. Да
16. Нет	35. Нет	54. Да
17. Да	36. Нет	55. Нет
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Нет	38. Да	57. Нет

Таблица Б.11 – Участник №11 – Мария Д., 33 года

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Нет
2. Да	21. Да	40. Да
3. Да	22. Нет	41. Да
4. Да	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Да	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Да	26. Нет	45. Нет
8. Нет	27. Да	46. Да
9. Да	28. Нет	47. Нет

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.11

Ответы на вопросы		
10. Нет	29. Нет	48. Да
11. Да	30. Да	49. Да
12. Да	31. Да	50. Нет
13. Да	32. Нет	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Да	35. Нет	54. Нет
17. Да	36. Нет	55. Да
18. Да	37. Да	56. Нет
19. Да	38. Да	57. Нет

Таблица Б.12 – Участник №12 – Антон С., 36 лет

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Нет	40. Да
3. Нет	22. Нет	41. Да
4. Нет	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Да	27. Да	46. Да
9. Нет	28. Да	47. Нет
10. Нет	29. Нет	48. Да
11. Да	30. Нет	49. Нет
12. Нет	31. Да	50. Нет
13. Нет	32. Нет	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Нет
16. Нет	35. Нет	54. Да
17. Да	36. Да	55. Да
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Да	38. Нет	57. Нет

Продолжение приложения Б

Таблица Б.13 – Участник №13 – Маргарита М., 37 лет

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Да	40. Нет
3. Нет	22. Нет	41. Нет
4. Да	23. Нет	42. Нет
5. Нет	24. Да	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Да
7. Да	26. Нет	45. Нет
8. Да	27. Да	46. Да
9. Да	28. Нет	47. Нет
10. Нет	29. Нет	48. Нет
11. Нет	30. Нет	49. Да
12. Нет	31. Да	50. Да
13. Да	32. Нет	51. Нет
14. Да	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Да	35. Нет	54. Нет
17. Нет	36. Да	55. Да
18. Да	37. Нет	56. Нет
19. Да	38. Да	57. Нет

Таблица Б.14 – Участник №14 – Татьяна Ш., 41 год

Ответы на вопросы		
1. Да	20. Да	39. Да
2. Да	21. Нет	40. Нет
3. Нет	22. Нет	41. Да
4. Да	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Нет	43. Нет
6. Нет	25. Да	44. Нет
7. Да	26. Нет	45. Нет
8. Да	27. Нет	46. Да
9. Нет	28. Да	47. Нет

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.14

Ответы на вопросы		
10. Нет	29. Нет	48. Да
11. Нет	30. Да	49. Да
12. Нет	31. Нет	50. Нет
13. Нет	32. Да	51. Нет
14. Нет	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Нет	35. Нет	54. Нет
17. Да	36. Нет	55. Да
18. Да	37. Нет	56. Да
19. Нет	38. Да	57. Нет

Таблица Б.15 – Участник №15 – Никита Д., 38 лет

Ответы на вопросы		
1. Нет	20. Да	39. Нет
2. Да	21. Нет	40. Нет
3. Нет	22. Нет	41. Да
4. Нет	23. Нет	42. Да
5. Да	24. Да	43. Нет
6. Да	25. Да	44. Нет
7. Нет	26. Нет	45. Нет
8. Нет	27. Нет	46. Нет
9. Да	28. Да	47. Нет
10. Нет	29. Нет	48. Нет
11. Да	30. Нет	49. Да
12. Нет	31. Нет	50. Нет
13. Нет	32. Нет	51. Нет
14. Нет	33. Да	52. Нет
15. Нет	34. Да	53. Да
16. Нет	35. Нет	54. Да
17. Нет	36. Нет	55. Нет
18. Да	37. Нет	56. Нет
19. Да	38. Нет	57. Нет

Продолжение приложения Б

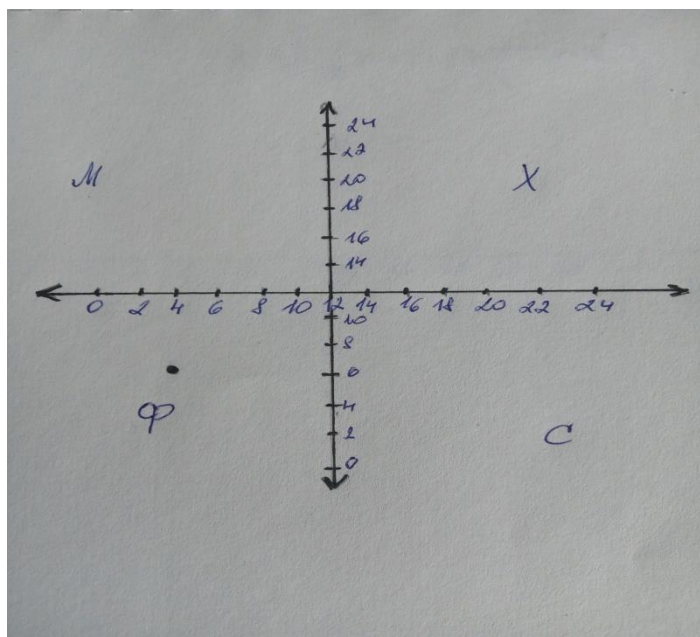


Рисунок Б.1 – Результат участника №1

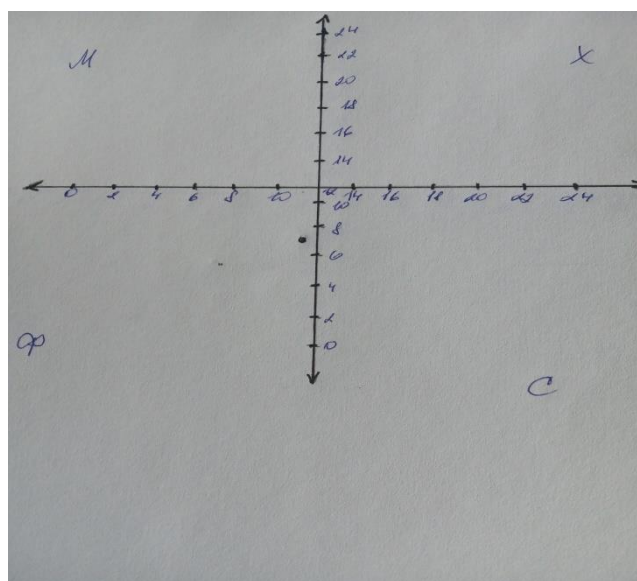


Рисунок Б.2 – Результат участника №2

Продолжение приложения Б

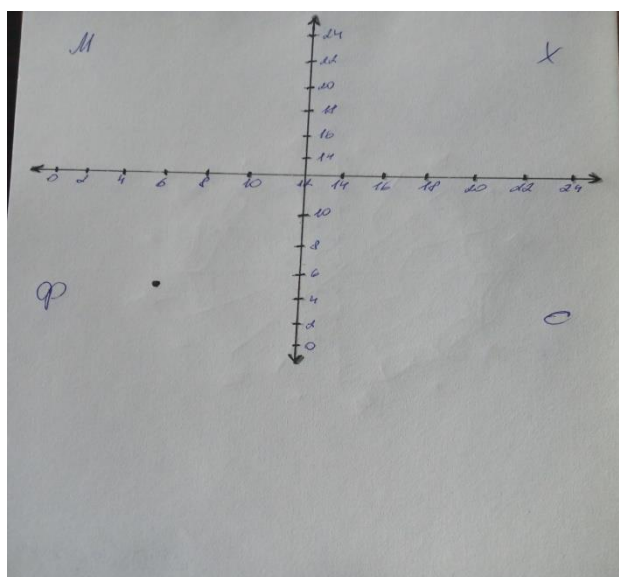


Рисунок Б.3 – Результат участника №3

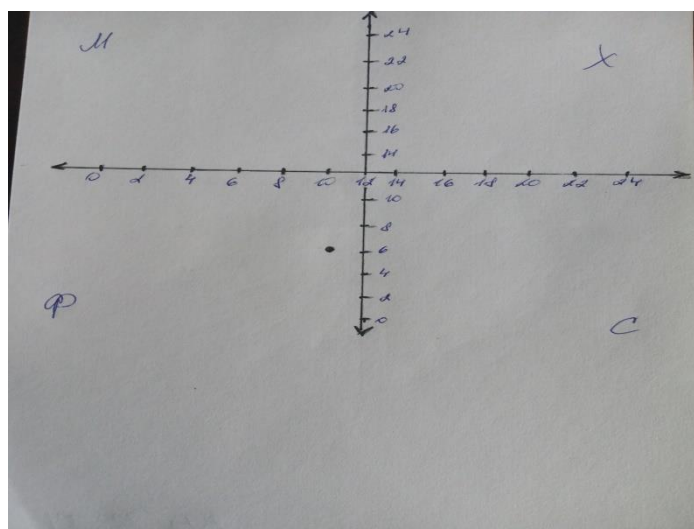


Рисунок Б.4 – Результат участника №4

Продолжение приложения Б

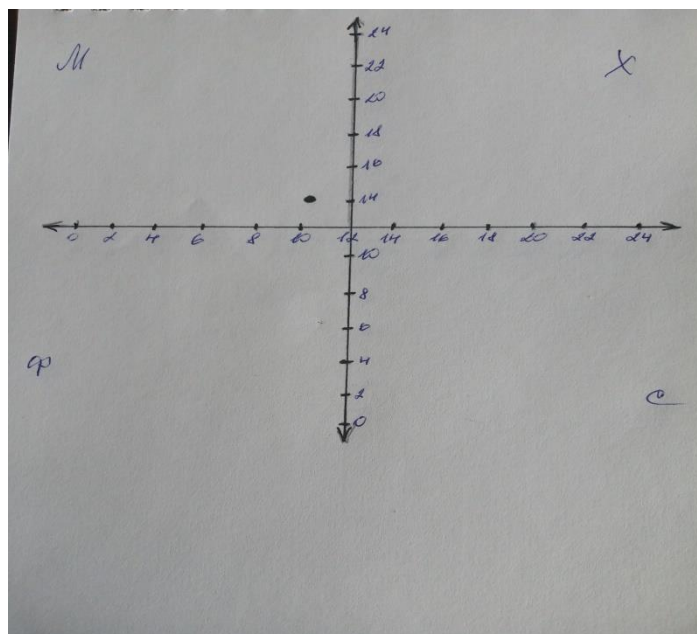


Рисунок 5 – Результат участника №5

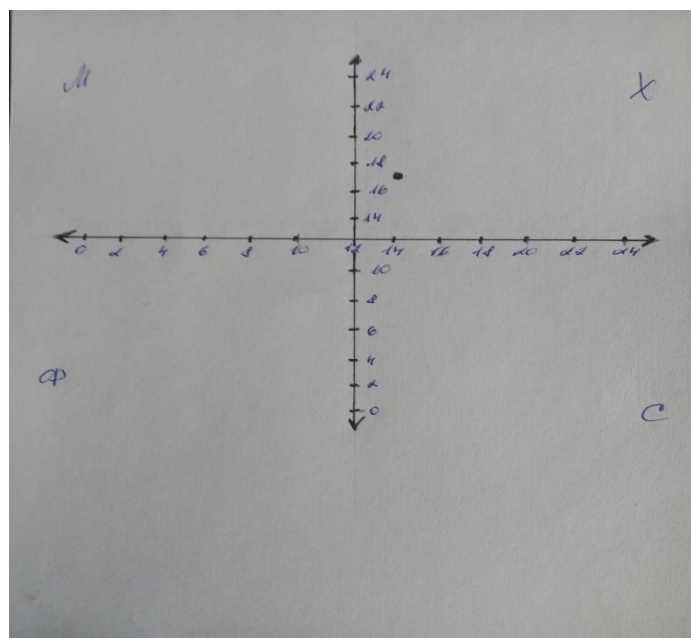


Рисунок 6 – Результат участника №6

Продолжение приложения Б

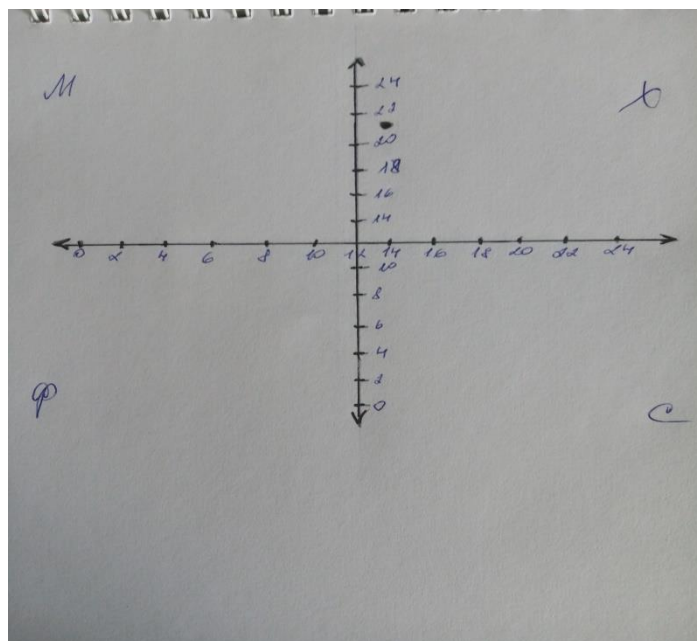


Рисунок Б.7 – Результат участника №7

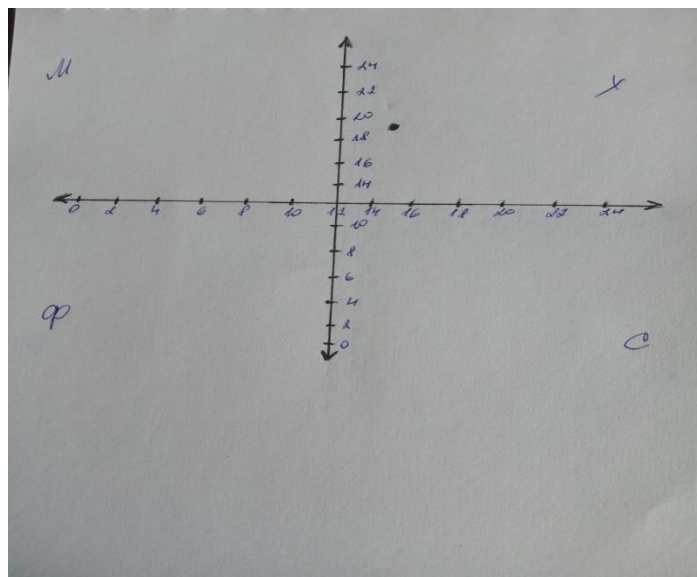


Рисунок Б.8 – Результат участника №8

Продолжение приложения Б

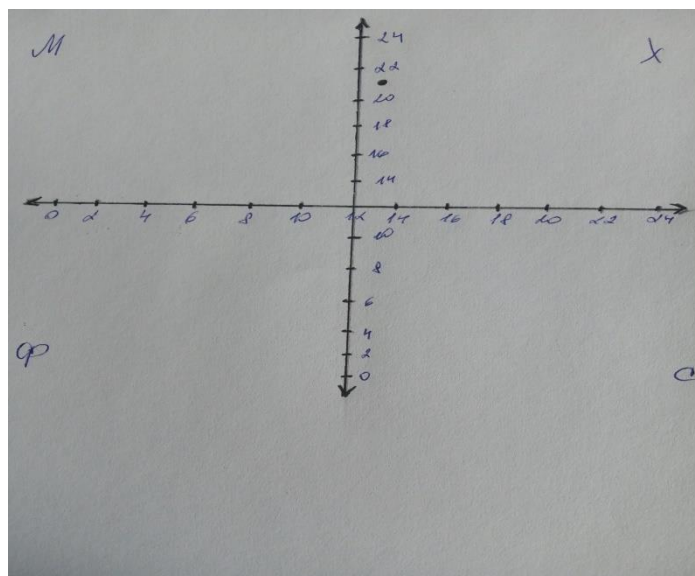


Рисунок Б.9 – Результат участника №9

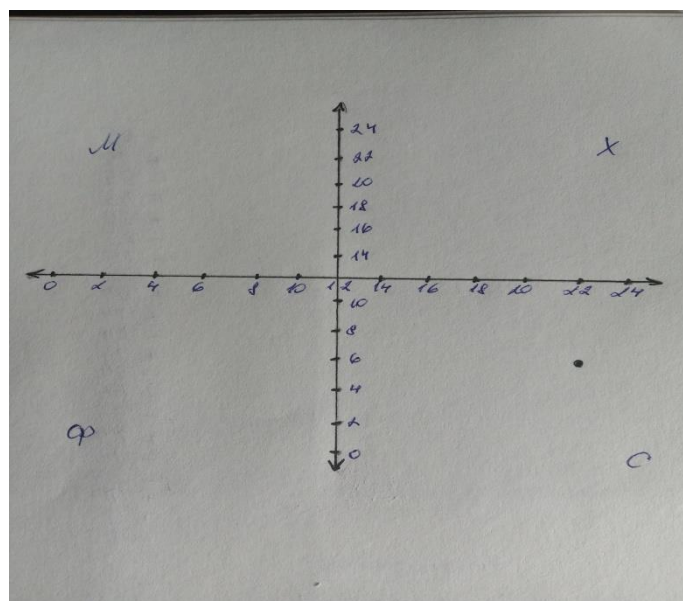


Рисунок Б.10 – Результат участника №10

Продолжение приложения Б

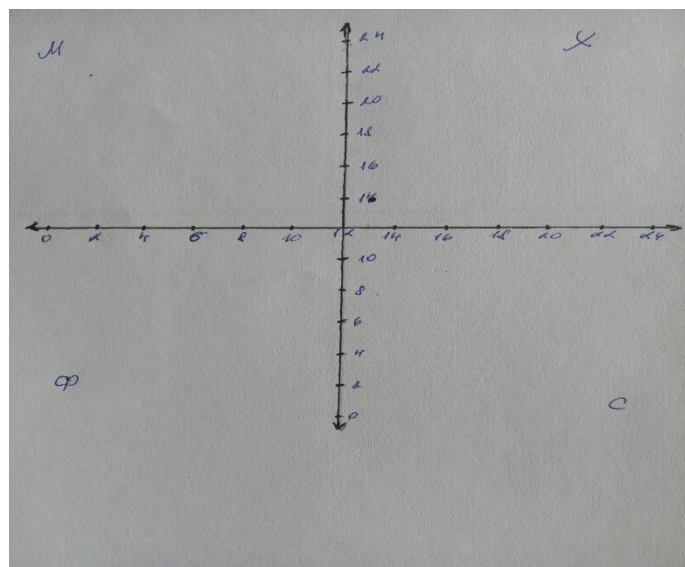


Рисунок Б.11 – Результат участника №11

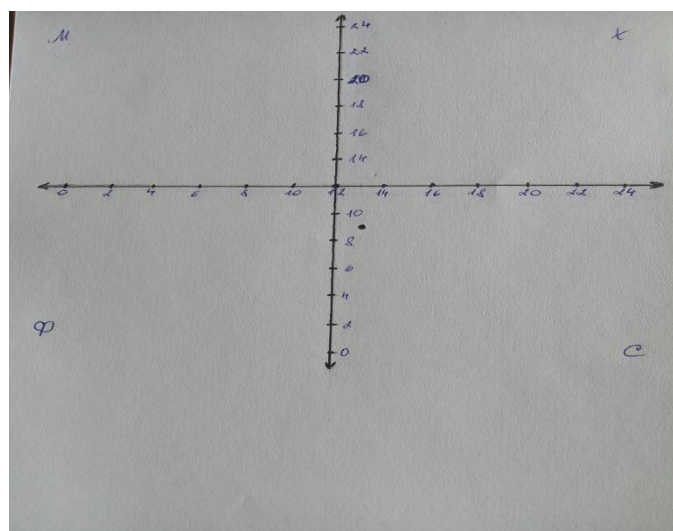


Рисунок Б.12 – Результат участника №12

Продолжение приложения Б

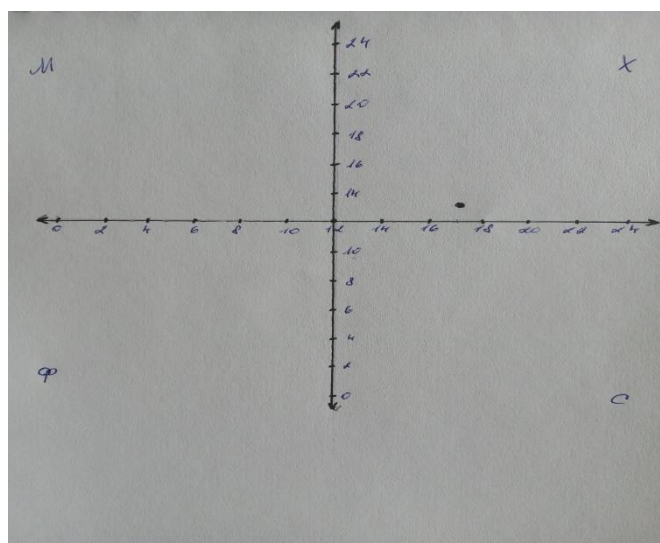


Рисунок Б.13 – Результат участника №13

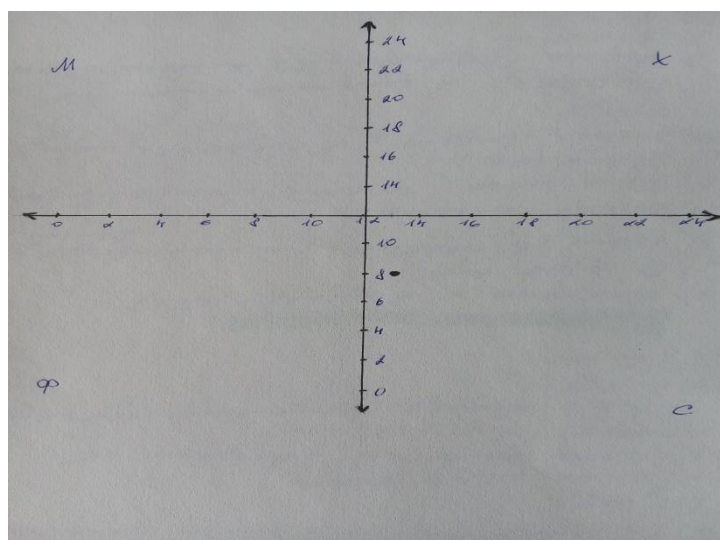


Рисунок Б.14 – Результат участника №14

Продолжение приложения Б

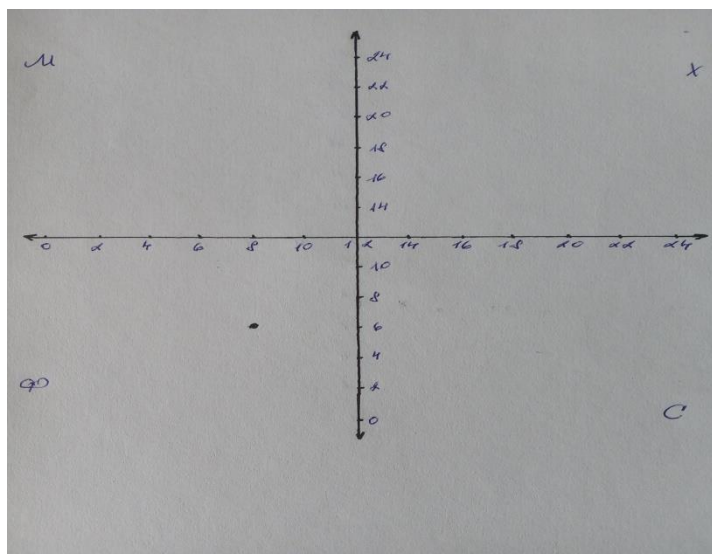


Рисунок Б.15 – Результат участника №15

Приложение В

Бланк с вопросами методики «Шкала эмоционального отклика»

Таблица В.1 – Бланк с вопросами методики «Шкала эмоционального отклика»

Утверждение	Ответ			
	Согласен (всегда)	Скорее согласен (часто)	Скорее не согласен (редко)	Не согласен (никогда)
Меня огорчает, когда вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди других людей одиноко				
Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства				
Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать				
Я считаю, что плакать от счастья глупо				
Я близко к сердцу принимаю проблемы своих друзей				
Иногда песни о любви вызывают у меня много чувств				
Я бы сильно волновался, если бы должен был сообщить человеку неприятное для него известие				
На мое настроение очень влияют окружающие люди				
Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми				
Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки				
Когда я вижу плачущего человека, то и сам расстраиваюсь				
Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым				
Когда я читаю книгу (роман, повесть и т. п.), то так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле				

Продолжение приложения В

Продолжение таблицы В.1

Утверждение	Ответ			
	Согласен (всегда)	Скорее согласен (часто)	Скорее не согласен (редко)	Не согласен (никогда)
Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь				
Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг волнуются				
Мне неприятно, когда люди при просмотре кинофильма вздыхают и плачут				
Когда я принимаю решение, отношение других людей к нему, как правило, роли не играет				
Я теряю душевное спокойствие, когда окружающие чем-то угнетены				
Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяков				
Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдания животных				
Глупо переживать по поводу того, что происходит в кино или о чем читаешь в книге				
Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей				
Я очень переживаю, когда смотрю фильм				
Я могу остаться равнодушным к любому волнению вокруг				
Маленькие дети плачут без причины				

Приложение Г

Результаты опроса по методике «Шкала эмоционального отклика»

Таблица Г.1 – Участник №1

Ответы на вопросы				
1. Редко	6. Редко	11. Редко	16. Редко	21. Часто
2. Редко	7. Часто	12. Часто	17. Часто	22. Часто
3. Редко	8. Редко	13. Часто	18. Редко	23. Редко
4. Никогда	9. Редко	14. Редко	19. Никогда	24. Редко
5. Редко	10. Часто	15. Часто	20. Часто	25. Редко

Таблица Г.2 – Участник №2

Ответы на вопросы				
1. Часто	6. Всегда	11. Часто	16. Редко	21. Редко
2. Редко	7. Всегда	12. Всегда	17. Редко	22. Часто
3. Часто	8. Редко	13. Часто	18. Часто	23. Редко
4. Редко	9. Никогда	14. Всегда	19. Часто	24. Никогда
5. Всегда	10. Редко	15. Никогда	20. Всегда	25. Редко

Таблица Г.3 – Участник №3

Ответы на вопросы				
1. Всегда	6. Часто	11. Часто	16. Редко	21. Никогда
2. Редко	7. Всегда	12. Всегда	17. Всегда	22. Часто
3. Редко	8. Редко	13. Часто	18. Всегда	23. Часто
4. Никогда	9. Редко	14. Всегда	19. Редко	24. Редко
5. Всегда	10. Всегда	15. Часто	20. Всегда	25. Редко

Таблица Г.4 – Участник №4

Ответы на вопросы				
1. Часто	6. Редко	11. Часто	16. Редко	21. Часто
2. Всегда	7. Часто	12. Часто	17. Редко	22. Часто
3. Редко	8. Редко	13. Всегда	18. Редко	23. Часто
4. Никогда	9. Никогда	14. Всегда	19. Часто	24. Никогда
5. Часто	10. Часто	15. Редко	20. Всегда	25. Никогда

Продолжение приложения Г

Таблица Г.5 – Участник №5

Ответы на вопросы				
1. Редко	6. Никогда	11. Часто	16. Никогда	21. Редко
2. Редко	7. Часто	12. Часто	17. Часто	22. Часто
3. Часто	8. Всегда	13. Всегда	18. Часто	23. Часто
4. Редко	9. Никогда	14. Редко	19. Редко	24. Редко
5. Редко	10. Часто	15. Редко	20. Редко	25. Никогда

Таблица Г.6 – Участник №6

Ответы на вопросы				
1. Никогда	6. Никогда	11. Редко	16. Никогда	21. Редко
2. Часто	7. Часто	12. Всегда	17. Всегда	22. Редко
3. Часто	8. Редко	13. Редко	18. Никогда	23. Редко
4. Часто	9. Редко	14. Часто	19. Никогда	24. Редко
5. Часто	10. Часто	15. Редко	20. Часто	25. Всегда

Таблица Г.7 – Участник №7

Ответы на вопросы				
1. Никогда	6. Редко	11. Редко	16. Редко	21. Часто
2. Редко	7. Часто	12. Часто	17. Часто	22. Редко
3. Редко	8. Никогда	13. Никогда	18. Никогда	23. Редко
4. Часто	9. Редко	14. Всегда	19. Никогда	24. Редко
5. Часто	10. Часто	15. Часто	20. Всегда	25. Всегда

Таблица Г.8 – Участник №8

Ответы на вопросы				
1. Редко	6. Никогда	11. Часто	16. Никогда	21. Редко
2. Часто	7. Часто	12. Всегда	17. Часто	22. Часто
3. Часто	8. Часто	13. Часто	18. Часто	23. Часто
4. Никогда	9. Часто	14. Часто	19. Никогда	24. Никогда
5. Никогда	10. Всегда	15. Редко	20. Всегда	25. Никогда

Продолжение приложения Г

Таблица Г.9 – Участник №9

Ответы на вопросы				
1. Всегда	6. Всегда	11. Часто	16. Никогда	21. Никогда
2. Редко	7. Часто	12. Всегда	17. Часто	22. Часто
3. Всегда	8. Часто	13. Всегда	18. Часто	23. Всегда
4. Никогда	9. Часто	14. Всегда	19. Редко	24. Часто
5. Всегда	10. Всегда	15. Редко	20. Всегда	25. Редко

Таблица Г.10 – Участник №10

Ответы на вопросы				
1. Часто	6. Часто	11. Редко	16. Редко	21. Редко
2. Редко	7. Редко	12. Всегда	17. Часто	22. Часто
3. Никогда	8. Редко	13. Часто	18. Часто	23. Часто
4. Редко	9. Всегда	14. Всегда	19. Часто	24. Редко
5. Всегда	10. Всегда	15. Редко	20. Всегда	25. Редко

Таблица Г.11 – Участник №11

Ответы на вопросы				
1. Часто	6. Часто	11. Редко	16. Редко	21. Никогда
2. Часто	7. Всегда	12. Редко	17. Часто	22. Часто
3. Редко	8. Часто	13. Редко	18. Редко	23. Никогда
4. Редко	9. Часто	14. Часто	19. Всегда	24. Редко
5. Часто	10. Всегда	15. Редко	20. Редко	25. Редко

Таблица Г.12 – Участник №12

Ответы на вопросы				
1. Редко	6. Редко	11. Редко	16. Редко	21. Всегда
2. Редко	7. Часто	12. Часто	17. Часто	22. Редко
3. Часто	8. Всегда	13. Никогда	18. Редко	23. Редко
4. Редко	9. Редко	14. Всегда	19. Никогда	24. Редко
5. Всегда	10. Часто	15. Редко	20. Всегда	25. Редко

Продолжение приложения Г

Таблица Г.13 – Участник №13

Ответы на вопросы				
1. Часто	6. Часто	11. Редко	16. Редко	21. Редко
2. Часто	7. Всегда	12. Часто	17. Редко	22. Никогда
3. Редко	8. Всегда	13. Всегда	18. Часто	23. Редко
4. Никогда	9. Редко	14. Всегда	19. Никогда	24. Редко
5. Часто	10. Редко	15. Редко	20. Всегда	25. Часто

Таблица Г.14 – Участник №14

Ответы на вопросы				
1. Никогда	6. Никогда	11. Никогда	16. Часто	21. Всегда
2. Часто	7. Никогда	12. Часто	17. Всегда	22. Никогда
3. Редко	8. Никогда	13. Никогда	18. Редко	23. Никогда
4. Всегда	9. Часто	14. Редко	19. Никогда	24. Часто
5. Редко	10. Часто	15. Часто	20. Всегда	25. Всегда

Таблица Г.15 – Участник №15

Ответы на вопросы				
1. Никогда	6. Никогда	11. Никогда	16. Редко	21. Часто
2. Редко	7. Часто	12. Часто	17. Всегда	22. Редко
3. Редко	8. Редко	13. Никогда	18. Редко	23. Редко
4. Часто	9. Редко	14. Редко	19. Никогда	24. Редко
5. Часто	10. Часто	15. Часто	20. Всегда	25. Редко

Приложение Д

Бланк с вопросами по методике «Диагностика особенностей общения»

Таблица Д.1 – Бланк с вопросами по методике «Диагностика особенностей общения»

Вопрос	
1. Чаще в общении я фокусирую свое внимание только на двоих : на себе и собеседнике.	Чаще я распределяю свое внимание на всех людей , участвующих в общении.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
2. Чаще мне трудно определить , какие именно мысли, чувства и желания возникают у меня в процессе общения.	Чаще я добиваюсь ясности понимания своих мыслей, чувств и желаний в процессе общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
3. Чаще я стараюсь стать собеседником и лучше его почувствовать , когда пытаюсь понять его.	Чаще я стараюсь более внимательно слушать и смотреть , когда пытаюсь понять собеседника.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
4. Чаще я сосредоточен на том, как собеседник воспринимает мою речь в ситуациях, когда излагаю мысль.	Чаще я сосредоточен на ясности и точности изложения своей мысли, чем на том, как ее воспринимают.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
5. Чаще я не сообщаю собеседнику о своей готовности или неготовности его воспринимать.	Чаще я даю знать собеседнику о своей готовности или неготовности его воспринимать.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
6. Чаще я стараюсь понравиться собеседнику.	Чаще я не стараюсь понравиться собеседнику.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
7. Чаще я чувствую или свои собственные состояния, или состояние собеседника.	Часто я чувствую одновременно и состояния собеседника и свои реакции на него.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	

Продолжение приложения Д

Продолжение таблицы Д.1

Вопрос	
8. Чаще я отвечаю собеседнику только после того, как удостоверюсь в том, что я его правильно понял.	Часто я говорю, не дослушав собеседника до конца фразы.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
9. Чаще я не слежу за своими мыслями в общении.	Чаще я слежу за своими мыслями в общении.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
10. Чаще я следую, не отвлекаясь , за течением мысли собеседника в ситуациях, когда его слушаю.	Чаще я отвлекаюсь на собственные мысли, когда слушаю собеседника.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
11. Чаще я внимательно слежу за своими реакциями (мыслями, чувствами, желаниями) на речь собеседника	Чаще я не обращаю внимания на собственные реакции в общении
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
12. Чаще мне трудно переключить фокус внимания с себя на собеседника, когда он начинает говорить.	Чаще я легко переключаю фокус внимания с себя на собеседника, когда он начинает говорить
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
13. Чаще я внимательно слежу за различиями с собеседником в том, что мы думаем, чувствуем, желаем.	Чаще я не слежу за личностными различиями между мной и собеседником.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
14. Я редко прямо и открыто говорю собеседнику об имеющихся различиях между им и мной.	Часто в общении я прямо и открыто говорю собеседнику об имеющихся различиях.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
15. Чаще я не обращаю внимания на то, какие у меня желания, т.е. на то, что мне хочется в момент общения.	Свои желания я всегда замечаю даже в моменты напряженного общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	

Продолжение приложения Д

Продолжение таблицы Д.1

Вопрос	
16. Чаще я подбираю «что» сказать и «как» сказать, с учетом состояний присутствующих собеседников, а также времени и места общения.	Чаще я не подбираю «что» и «как» сказать с учетом состояний собеседников, времени и места общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
17. Чаще я не обращаю внимания на свои эмоции , т.е. на то, что я чувствую в процессе общения.	Чаще я слежу за своими эмоциями в процессе общения
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
18. В общении - я актер и стараюсь создать приятное впечатление о себе.	Мне не нравится «играть роль» в общении
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
19. Чаще я останавливаю общение, если что-то не понимаю, и говорю об этом собеседнику.	Чаще я не останавливаю общение, если что-то не понимаю, и не говорю об этом собеседнику.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
20. Часто собеседники говорят, что я говорю сложные вещи.	Как правило, я стараюсь говорить просто .
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
21. Чаще я слежу затем, что происходит с моим телом в процессе общения.	Чаще я не слежу за своими телесными ощущениями в процессе общения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
22. Чаще я информирую собеседника о наличии у меня негативных эмоций, желаний и мыслей.	Чаще я не информирую собеседника о наличии у меня негативных эмоций, желаний и мыслей.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
23. Чаще я показываю людям только лучшие стороны своей личности.	Чаще я показываю людям и плохие, и хорошие стороны своей личности.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	
24. Чаще я не жду ответной реакции собеседника в конце своего обращения.	Чаще я жду ответной реакции собеседника в конце своего обращения.
не знаю \ левое \ скорее левое \ скорее правое \ правое	

Приложение Е

Результаты опроса по методике «Диагностика особенностей общения»

Таблица Е.1 – Участник №1

ОТВЕТЫ		
1. Скорее правое	9. Правое	17. Скорее левое
2. Скорее правое	10. Скорее левое	18. Правое
3. Правое	11. Скорее левое	19. Скорее левое
4. Скорее правое	12. Правое	20. Скорее правое
5. Не знаю	13. Не знаю	21. Правое
6. Скорее левое	14. Левое	22. Правое
7. Скорее левое	15. Скорее правое	23. Не знаю
8. Левое	16. Левое	24. Правое

Таблица Е.2 – Участник №2

ОТВЕТЫ		
1. Правое	9. Правое	17. Скорее правое
2. Правое	10. Скорее правое	18. Скорее правое
3. Левое	11. Скорее левое	19. Скорее левое
4. Левое	12. Скорее правое	20. Скорее левое
5. Правое	13. Левое	21. Скорее правое
6. Скорее левое	14. Правое	22. Правое
7. Скорее правое	15. Скорее правое	23. Скорее правое
8. Скорее правое	16. Скорее левое	24. Правое

Таблица Е.3 – Участник №3

ОТВЕТЫ		
1. Скорее правое	9. Скорее правое	17. Скорее правое
2. Правое	10. Скорее правое	18. Скорее правое
3. Правое	11. Скорее левое	19. Скорее левое
4. Скорее правое	12. Правое	20. Скорее правое
5. Левое	13. Скорее левое	21. Скорее левое
6. Скорее правое	14. Скорее левое	22. Скорее правое
7. Правое	15. Скорее правое	23. Скорее левое
8. Скорее правое	16. Скорее левое	24. Левое

Продолжение приложения Е

Таблица Е.4 – Участник №4

ОТВЕТЫ		
1. Скорее правое	9. Скорее правое	17. Не знаю
2. Скорее правое	10. Скорее левое	18. Скорее правое
3. Не знаю	11. Не знаю	19. Скорее левое
4. Скорее правое	12. Скорее правое	20. Скорее правое
5. Не знаю	13. Не знаю	21. Не знаю
6. Скорее правое	14. Не знаю	22. Скорее правое
7. Не знаю	15. Скорее правое	23. Не знаю
8. Скорее правое	16. Скорее левое	24. Не знаю

Таблица Е.5 – Участник №5

ОТВЕТЫ		
1. Не знаю	9. Левое	17. Правое
2. Скорее левое	10. Правое	18. Скорее левое
3. Не знаю	11. Скорее правое	19. Скорее левое
4. Правое	12. Скорее левое	20. Скорее левое
5. Скорее правое	13. Правое	21. Правое
6. Скорее левое	14. Скорее правое	22. Скорее левое
7. Скорее левое	15. Правое	23. Скорее левое
8. Правое	16. Скорее правое	24. Скорее правое

Таблица Е.6 – Участник №6

ОТВЕТЫ		
1. Левое	9. Скорее правое	17. Скорее левое
2. Не знаю	10. Скорее правое	18. Скорее правое
3. Скорее правое	11. Скорее левое	19. Левое
4. Скорее правое	12. Скорее левое	20. Правое
5. Скорее правое	13. Скорее правое	21. Не знаю
6. Скорее левое	14. Не знаю	22. Скорее левое
7. Не знаю	15. Скорее правое	23. Скорее левое
8. Скорее левое	16. Скорее левое	24. Правое

Продолжение приложения Е

Таблица Е.7 – Участник №7

ОТВЕТЫ		
1. Левое	9. Правое	17. Не знаю
2. Скорее правое	10. Скорее левое	18. Скорее правое
3. Не знаю	11. Скорее правое	19. Скорее правое
4. Правое	12. Скорее правое	20. Правое
5. Скорее правое	13. Не знаю	21. Скорее правое
6. Скорее левое	14. Скорее левое	22. Скорее правое
7. Не знаю	15. Не знаю	23. Скорее левое
8. Скорее левое	16. Скорее левое	24. Скорее правое

Таблица Е.8 – Участник №8

ОТВЕТЫ		
1. Скорее правое	9. Скорее правое	17. Правое
2. Правое	10. Скорее левое	18. Скорее левое
3. Скорее правое	11. Скорее левое	19. Скорее левое
4. Скорее правое	12. Правое	20. Правое
5. Скорее правое	13. Левое	21. Левое
6. Левое	14. Не знаю	22. Скорее левое
7. Скорее левое	15. Правое	23. Левое
8. Скорее правое	16. Скорее правое	24. Правое

Таблица Е.9 – Участник №9

ОТВЕТЫ		
1. Левое	9. Правое	17. Скорее правое
2. Скорее правое	10. Левое	18. Левое
3. Скорее правое	11. Левое	19. Скорее левое
4. Левое	12. Скорее правое	20. Правое
5. Скорее левое	13. Скорее правое	21. Скорее левое
6. Левое	14. Скорее левое	22. Скорее правое
7. Левое	15. Скорее правое	23. Скорее левое
8. Скорее левое	16. Скорее правое	24. Скорее левое

Продолжение приложения Е

Таблица Е.10 – Участник №10

ОТВЕТЫ		
1. Правое	9. Скорее правое	17. Скорее левое
2. Скорее правое	10. Скорее левое	18. Скорее левое
3. Скорее левое	11. Скорее левое	19. Левое
4. Левое	12. Скорее правое	20. Правое
5. Скорее левое	13. Не знаю	21. Скорее правое
6. Левое	14. Скорее правое	22. Скорее правое
7. Скорее левое	15. Правое	23. Левое
8. Скорее правое	16. Скорее левое	24. Скорее левое

Таблица Е.11 – Участник №11

ОТВЕТЫ		
1. Скорее правое	9. Правое	17. Правое
2. Правое	10. Левое	18. Правое
3. Правое	11. Скорее правое	19. Левое
4. Правое	12. Правое	20. Правое
5. Скорее левое	13. Правое	21. Скорее правое
6. Скорее левое	14. Скорее левое	22. Левое
7. Правое	15. Правое	23. Скорее левое
8. Скорее левое	16. Скорее левое	24. Правое

Таблица Е.12 – Участник №12

ОТВЕТЫ		
1. Скорее левое	9. Правое	17. Скорее правое
2. Скорее правое	10. Левое	18. Скорее правое
3. Правое	11. Скорее правое	19. Скорее левое
4. Правое	12. Скорее правое	20. Скорее правое
5. Скорее правое	13. Скорее левое	21. Скорее левое
6. Скорее левое	14. Не знаю	22. Скорее правое
7. Левое	15. Скорее правое	23. Левое
8. Левое	16. Левое	24. Скорее левое

Продолжение приложения Е

Таблица Е.13 – Участник №13

Ответы		
1. Правое	9. Правое	17. Правое
2. Правое	10. Скорее правое	18. Левое
3. Правое	11. Левое	19. Левое
4. Правое	12. Правое	20. Скорее левое
5. Правое	13. Левое	21. Скорее левое
6. Скорее левое	14. Правое	22. Левое
7. Правое	15. Правое	23. Правое
8. Левое	16. Левое	24. Скорее левое

Таблица Е.14 – Участник №14

Ответы		
1. Скорее правое	9. Правое	17. Скорее правое
2. Правое	10. Скорее левое	18. Скорее правое
3. Правое	11. Скорее левое	19. Скорее левое
4. Скорее левое	12. Скорее правое	20. Скорее правое
5. Скорее левое	13. Левое	21. Левое
6. Скорее правое	14. Скорее правое	22. Скорее правое
7. Скорее правое	15. Скорее правое	23. Скорее правое
8. Скорее левое	16. Скорее левое	24. Скорее правое

Таблица Е.15 – Участник №15

Ответы		
1. Скорее левое	9. Правое	17. Скорее правое
2. Правое	10. Левое	18. Скорее правое
3. Правое	11. Скорее левое	19. Левое
4. Скорее правое	12. Правое	20. Скорее правое
5. Скорее правое	13. Не знаю	21. Скорее правое
6. Скорее левое	14. Скорее левое	22. Скорее правое
7. Скорее левое	15. Скорее левое	23. Левое
8. Левое	16. Скорее левое	24. Правое