

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 ранней юности

Обучающийся

М.В. Псыщаница

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

И.В. Голубева

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2025

## Аннотация

Актуальность темы обусловлена тем, что темперамент как биологически обусловленная характеристика играет существенную роль в формировании коммуникативного поведения, а стиль общения отражает специфику взаимодействия человека с окружающими. Установление взаимосвязей между этими феноменами позволяет глубже понять механизмы становления личности в юношеском возрасте и дает основание для разработки коррекционно-развивающих программ.

Цель бакалаврской работы: выявить особенности влияния психологических свойств темперамента на стиль общения и их проявление в возрасте ранней юности.

Задачи бакалаврской работы:

- проанализировать теоретические подходы к понятию темперамента и стиля общения в ранней юности;
- провести эмпирическое исследование, направленное на исследование и анализ полученных данных о взаимосвязи между стилем общения и типом темперамента.

Исследование имеет теоретическую значимость исследования заключается в уточнении и расширении научных представлений о механизмах формирования коммуникативных стратегий в возрасте ранней юности.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования в разработке программ коррекции и развития коммуникативных навыков молодежи с учетом их темпераментных особенностей.

Структура и объем работы. Бакалаврская работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы. Объем работы: 45 страниц без приложения.

## Содержание

Введение .....	4
1 Теоретические основы исследования темперамента и стиля общения в ранней юности.....	7
1.1 Психологические особенности ранней юности.....	7
1.2 Темперамент как индивидуально-психологическая особенность личности.....	10
1.3 Стиль общения как психологическая категория.....	13
1.4 Взаимосвязь темперамента и стиля общения.....	15
2 Эмпирическое исследование взаимосвязи психологических свойств темперамента и стилей общения в возрасте ранней юности.....	18
2.1 Порядок организации эмпирического исследования.....	18
2.2 Обоснование и описание методик исследования.....	20
2.3 Анализ и интерпретация полученных в ходе исследования диагностических данных.....	23
2.4 Рекомендации для коррекции коммуникативных трудностей в общении с учетом типа темперамента в период ранней юности.....	34
Заключение.....	41
Список используемой литературы.....	44
Приложение А Результаты методики «Диагностика особенностей общения».....	46
Приложение Б Результаты личностного опросника Г. Айзенка (EPI).....	48
Приложение В Результаты методики «Направленность личности в общении».....	50

## Введение

Период ранней юности представляет собой особый этап психического развития личности, характеризующийся интенсивными изменениями в когнитивной, эмоциональной и коммуникативной сферах. Именно в этот период формируются устойчивые формы общения, закладываются стили межличностного взаимодействия, активно проявляются индивидуально-психологические особенности, в том числе свойства темперамента. Понимание того, как особенности темперамента влияют на стиль общения, представляет важную научную и практическую задачу.

Актуальность темы обусловлена ростом социальной напряженности, возрастающими трудностями в межличностной коммуникации среди молодежи, увеличением числа обращений к психологам по вопросам конфликтности. Темперамент как биологически обусловленная характеристика играет существенную роль в формировании коммуникативного поведения, а стиль общения отражает специфику взаимодействия человека с окружающими. Установление взаимосвязей между этими феноменами позволяет глубже понять механизмы становления личности в юношеском возрасте и дает основание для разработки коррекционно-развивающих программ.

Несмотря на существование фундаментальных исследований о связи темперамента и общения (В. М. Русалов, Г. Айзенк), остается неясным, как эти закономерности проявляются в ранней юности – период, когда биологические предпосылки активно взаимодействуют с социальными условиями развития. Это создает противоречие между теоретической важностью темы и дефицитом практических данных для работы с молодежью.

Степень разработанности проблемы в научной литературе показывает, что тема темперамента исследовалась в трудах И.П. Павлова, К. Юнга, Г. Айзенка, Д. Кейрси, Р.М. Грановской. Стиль общения изучали Б.Ф. Ломов, А.А. Бодалев, В.Н. Панферов, С.Л. Братченко. Однако несмотря на высокий

интерес к этим направлениям, специфическая взаимосвязь между темпераментом и стилем общения в период ранней юности остается недостаточно изученной, особенно с опорой на количественные и качественные методы психодиагностики в условиях современной образовательной среды.

Цель исследования: выявить особенности влияния психологических свойств темперамента на стиль общения и их проявление в возрасте ранней юности.

Объект исследования: стиль общения в возрасте ранней юности.

Предмет исследования: влияние психологических свойств темперамента на стиль общения.

Гипотеза исследования: предполагается, что индивидуальные особенности темперамента личности значимо влияют на стиль общения в период ранней юности. Исходя из цели и гипотезы исследования были поставлены следующие задачи:

- проанализировать теоретические подходы к понятию темперамента и стиля общения;
- подобрать диагностические методики, позволяющие оценить свойства темперамента и особенности общения;
- провести эмпирическое исследование, направленное на исследование взаимосвязи между стилем общения и типом темперамента;
- проанализировать полученные данные и сформулировать выводы;
- разработать дифференцированные рекомендации по коррекции коммуникативных трудностей в общении с учетом типа темперамента.

Методы исследования включают теоретический анализ научной литературы, психодиагностические методики (опросник Г. Айзенка, методика В.Н. Недашковского, методика С.Л. Братченко) и количественную обработку данных (описательная статистика, анализ корреляций) и качественная интерпретация результатов.

Теоретико-методологическую базу исследования составили: теоретические концепции темперамента И.П. Павлова, В.М. Русалова и Г. Айзенка (раскрывающие его роль в регуляции поведения), принципы возрастной психологии Э. Эриксона, К. Роджерса (кризис идентичности в юношеском возрасте) и Л.С. Выготского (о социальной ситуации развития), научные подходы в исследовании теории стилей общения Б.Ф. Ломова и С.Л. Братченко (определяющие критерии их классификации), исследования О.В. Хухлаевой и Н.А. Зиминой (связь темперамента и стиля общения). Методологическую основу образуют системный подход, включающий анализ темперамента и общения как взаимосвязанных элементов, с учетом возрастных особенностей ранней юности.

Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении и расширении научных представлений о механизмах формирования коммуникативных стратегий в подростковом возрасте.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования в работе психологов, педагогов, а также при разработке программ коррекции и развития коммуникативных навыков молодежи с учетом их темпераментных особенностей.

Новизна исследования: заключается в комплексном анализе влияния свойств темперамента на стиль общения в период ранней юности и разработке рекомендаций по коррекции коммуникативных трудностей с учетом типа темперамента.

Экспериментальная база исследования – Центр «Родник» в городе Новосибирске.

Структура работы включает: введение, две главы, заключение, список используемой литературы и приложения.

# **1 Теоретические основы исследования темперамента и стиля общения в ранней юности**

## **1.1 Психологические особенности ранней юности**

Ранняя юность охватывает возрастной диапазон от 14 до 17 лет и представляет собой важнейший период перехода от детства к взрослости. Этот возрастной этап совпадает с обучением в старших классах школы или колледже, а также с началом профессионального самоопределения. Он является кризисным в классическом понимании Л.С. Выготского, так как включает в себя глубокую перестройку всех уровней личности, включая когнитивные, эмоциональные, мотивационные и коммуникативные компоненты [13].

Одной из ключевых особенностей ранней юности является интенсификация процессов самопознания и самооценки. Подростки начинают активно размышлять о своей личности, сравнивать себя с другими, искать индивидуальные отличия и точки опоры в социальном мире. Этот процесс сопровождается формированием «Я-концепции», включающей в себя как реальный, так и идеальный образ себя. Возникает стремление к социальной идентичности, утверждению себя в коллективе и поиску личностного смысла в межличностных отношениях [27]. Психологическое взросление в этот период опирается на развитие рефлексии, самосознания и способности к критической оценке собственных поступков.

Коммуникативная сфера в ранней юности выходит на первый план. Подростки становятся особенно чувствительными к оценкам со стороны значимых других, прежде всего сверстников. Общение приобретает экзистенциальную значимость, становится средством познания себя и мира, формирует эмоциональную сферу, мировоззрение, нравственные ориентиры. Характерным становится стремление к интимно-личностному общению, доверительным отношениям, групповому признанию. Увеличивается

значение общения в малых группах, иерархия статусов в коллективе приобретает психологическую значимость. Наряду с этим возрастает риск развития коммуникативных барьеров, тревожности, конфликтности и социальной дезадаптации [22].

Неотъемлемой чертой юношеского возраста является эмоциональная неустойчивость, вызванная гормональной перестройкой организма и несовершенством механизмов саморегуляции. Это проявляется в частых колебаниях настроения, вспыльчивости, резкой смене эмоциональных состояний - от воодушевления до апатии. В то же время юноши и девушки осваивают эмоциональный интеллект, учатся распознавать и управлять своими чувствами, что делает этот возраст особенно восприимчивым к коррекционно-развивающим программам.

Существенное значение в ранней юности имеет развитие когнитивной сферы. Согласно Ж. Пиаже, именно в этом возрасте происходит переход к формально-операциональному мышлению: подростки начинают рассуждать логически, оперировать абстрактными понятиями, строить гипотезы, анализировать сложные моральные дилеммы. Это открывает новые возможности для формирования осознанного, лично окрашенного стиля общения, где важны не только импульсы, но и намерения, ценности, осмысленность контакта [13].

Важно подчеркнуть, что психофизиологические изменения (скачки роста, изменения внешности, гормональные всплески) влияют на восприятие себя и окружающих. Подростки могут чувствовать себя уязвимыми, неловкими, что отражается на поведении в общении – от замкнутости до чрезмерной активности. В этот период важно, чтобы взрослая среда (психологи, педагоги, родители) понимала специфику психического развития подростка и создавала поддерживающее пространство для позитивной социализации.

Так период ранней юности является качественно новым уровнем развития человека, и именно в этот период стиль общения становится частью

идентичности, в отличие от предыдущей стадии, где важнее внешние проявления и имитации поведения сверстников [27].

Возрастные характеристики подросткового и раннего юношеского возраста имеют важные отличия. Так в подростковом возрасте (11-13 лет), основной задачей развития является самоутверждение в группе, в то время как для ранней юности (14-17 лет) характерна самоидентификация и личностный выбор. Для подросткового возраста основной задачей развития является самоутверждение в группе, где ключевая деятельность раскрывается через сферу интимно-личностного общения. Коммуникации в это возрасте отличается эмоциональностью и импульсивностью. Важной особенностью в общении является признание в группе сверстников. Характерные коммуникативные затруднения в этот период конфликтность и подражание [5].

Среди особенностей общения в период юности является: осмысленность, направленность, поиск контакта по ценностям и формирующаяся личностная рефлексия. Коммуникативные затруднения в этот период развития личности – тревожность, закрытость, осмысленный выбор круга общения [7]. В юности человек стремится понять не просто понять себя, а еще и осознать себя через призму восприятия другими людьми. Общение в этом возрасте становится не просто средством, а пространством для построения личной идентичности с точки зрения Э. Эриксона и К. Роджерса [25].

Таким образом, ранняя юность – это период активного формирования личности, где общение выступает центральным механизмом развития. Именно в этом возрасте стили взаимодействия начинают закрепляться, влияя на будущее поведение во взрослых ролях – профессиональных, семейных, дружеских [16]. Изучение того, как темперамент, как врожденная основа, влияет на становление коммуникативных стратегий, позволяет глубже понять закономерности развития подростка и создать условия для гармоничного общения.

## **1.2 Темперамент как индивидуально-психологическая особенность личности**

Темперамент представляет собой устойчивую, врожденную, биологически обусловленную совокупность динамических свойств психической деятельности человека. В психологии темперамент рассматривается как основа, на которой строятся индивидуальные проявления поведения, эмоциональной реактивности, активности и пластичности личности. Он не зависит от содержания деятельности или воспитания, но определяет форму, скорость и силу реагирования на внешние и внутренние стимулы [24].

С научной точки зрения, темперамент – это отражение типологических особенностей высшей нервной деятельности, впервые системно описанных И.П. Павловым. Он выделил такие свойства нервной системы, как сила (способность выдерживать нагрузку), уравновешенность (соотношение процессов возбуждения и торможения), подвижность (легкость перехода от одного состояния к другому).

На основании сочетания этих параметров он выделил четыре классических типа темперамента:

- сангвиник (сильный, уравновешенный, подвижный);
- флегматик (сильный, уравновешенный, инертный);
- холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный);
- меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

Позднее Г. Айзенк исследовал данную типологию и впоследствии создал двухфакторную модель темперамента, основанную на шкалах экстраверсии, интроверсии и нейротизма, что характерно для эмоциональной стабильности и нестабильности.

Согласно данной модели: экстраверты – ориентированы на внешний мир, обладают высокой активностью, общительностью, импульсивностью; интроверты – ориентированы на внутренний мир, склонны к саморефлексии,

сдержанности и планомерному поведению» [19, с.26]; высокий нейротизм проявляется в тревожности, эмоциональной нестабильности, раздражительности; низкий нейротизм – в эмоциональной устойчивости, уравновешенности и стрессоустойчивости [1].

Комбинируя эти шкалы, Айзенк выделил восемь подтипов, соответствующих четырем классическим темпераментам. Например, сангвинику свойственна экстраверсия и эмоциональная стабильность, меланхолику – интроверсия и нестабильность [2].

Темперамент не определяет поведение человека полностью, но он влияет на его темп, ритм, эмоциональную насыщенность и устойчивость [1].

Важной характеристикой темперамента является его устойчивость во времени. В отличие от характера и личностных установок, темперамент практически не изменяется под влиянием воспитания. Он сохраняется на протяжении всей жизни, хотя может сглаживаться или проявляться по-разному в зависимости от жизненного опыта и условий среды.

Исследования показывают, что темперамент влияет на стиль мышления, характер общения, уровень самоконтроля, способность к адаптации, выбор профессии и устойчивость к стрессу. Например, экстраверты чаще выбирают профессии, связанные с активной социальной коммуникацией, в то время как интроверты предпочитают аналитические и творческие виды деятельности [2].

В контексте ранней юности, темперамент особенно ярко проявляется в сфере межличностного взаимодействия, так как именно в этом возрасте происходит становление базовых стратегий общения. Личности холерического типа могут демонстрировать резкость и несдержанность в коммуникации, а меланхолики – избегание контактов и чувствительность к критике [6]. Сангвиники часто становятся лидерами в группе, благодаря своей гибкости и дружелюбию, а флегматики играют роль «миротворцев», предпочитая избегать конфликтов и придерживаться стабильных связей [18].

Следует подчеркнуть, что в реальной жизни чистые типы темперамента встречаются редко. У большинства людей наблюдается смешанный тип, при

этом один из темпераментов доминирует [2]. Такое понимание важно учитывать при интерпретации результатов психодиагностики и выстраивании индивидуального подхода к подростку в образовательной или консультативной практике.

Тип темперамента влияет на особенности общения в подростковом возрасте, а именно на стиль реагирования в ситуациях общения, характеризует типичные трудности и ресурсных сторон в коммуникации.

Так для сангвиников характерен быстрый, легкий вход в контакт с окружающими людьми, инициативность и коммуникабельность в общении. При это имеет место поверхностность и нестабильность интереса в длительном взаимодействии.

Флегматики проявляют в общении медленный темп взаимодействия. Имеет место пассивность и затрудненность в быстрой адаптации к ситуации общения. Так же для стиля общения характеры надежность, устойчивость и терпимость в коммуникациях с людьми [10].

В свою очередь холериков характеризует яркость, самовыражение и эмоциональность в общении. Могут проявлять стремление к доминированию и лидерству. Типичными трудностями в общении становятся конфликтность и импульсивность.

Меланхолики отличаются замкнутость, избирательностью и высокими уровнем эмпатии в общении с другими людьми. Трудности коммуникации обусловлены ранимостью и тревожностью подростков с данным типом темперамента [14].

Таким образом, темперамент – это фундамент индивидуальности, оказывающий значительное влияние на коммуникативное поведение, эмоциональные реакции и стиль межличностных взаимодействий [15]. Учитывая, что в юности формируется активная позиция в общении, исследование темперамента в этот возрастной период представляет собой важный инструмент в диагностике и психологической помощи молодым людям.

### **1.3 Стиль общения как психологическая категория**

Общение – фундаментальная форма человеческого взаимодействия, через которую осуществляется познание, социальная адаптация и личностное развитие. В психологической науке под общением понимается сложный многокомпонентный процесс установления и развития контактов между людьми, включающий обмен информацией, переживаниями, действиями и отношениями [23]. При этом у каждого человека формируется индивидуальный стиль общения, отражающий его устойчивые способы взаимодействия с окружающими в различных ситуациях.

Стиль общения – это индивидуально-своеобразная система приемов, способов и предпочтений, которую человек использует при установлении и поддержании социальных контактов [14]. Он включает в себя как вербальные (речь, интонации), так и невербальные компоненты (жесты, мимика, дистанция), а также отражает глубинные личностные установки, опыт, эмоционально-волевые качества и уровень рефлексии [11].

Согласно подходу Б.Ф. Ломова, стиль общения выступает как субъектный компонент деятельности, и его формирование опирается на индивидуальные особенности человека, его жизненный опыт, темперамент и систему ценностей. Он не задан генетически, но строится на базе врожденных характеристик, таких как темперамент, особенности нервной системы, эмоциональная реактивность [12].

Структура стиля общения, по мнению С.Л. Братченко, включает два ключевых компонента.

Операционально-поведенческий компонент является устойчивой совокупностью речевых и поведенческих приемов, тактических предпочтений в общении (например, доминирование, уступчивость, открытость, агрессивность).

Мотивационно-смысловой компонент отражает ценностные установки человека в общении: зачем он вступает в контакт, чего хочет достичь, как относится к собеседнику, какие цели ставит в коммуникации [13].

Существуют различные классификации стилей общения. Наиболее функциональной в контексте психологического исследования является типология С.Л. Братченко, выделяющая шесть базовых направленностей личности в общении (НЛО), каждая из которых отражает определенный стиль.

Диалогическая направленность (Д) связана со стремлением к взаимопониманию, равноправному, открытому и уважительному взаимодействию. Это наиболее зрелый, гуманный и продуктивный стиль. Авторитарная (Ав) определяет стремление к контролю, доминированию, управлению общением, чаще свойственно людям с выраженными лидерскими установками. Манипулятивная (М) – это использование общения как средства достижения скрытых целей, склонность к неискренности, извлечению выгоды. Конформная (К) – пассивная подстройка под мнение партнёра, отсутствие выраженной позиции, стремление избежать конфликта. Альтероцентрическая (Ал) ориентирована на чувства, потребности и цели партнера, склонность к жертвенности, эмпатии, бескорыстной поддержке. Индифферентная (И) – безразличие к общению как ценности, ориентация на формальные, деловые контакты [4].

Эта типология позволяет не только выявить ведущий стиль общения, но и проследить его мотивационную базу, что особенно важно при изучении подростков. В период ранней юности стиль общения часто неустойчив, может меняться в зависимости от контекста, самооценки и доминирующих переживаний. Однако уже в этом возрасте закладываются устойчивые коммуникативные паттерны, связанные с типом темперамента, уровнем эмпатии, соотношением и способами саморегуляции [5].

Психологические особенности базовых направленностей личности в общении (НЛО), каждая из которых отражает определенный стиль общения: диалогическая направленность (Д) (высокая эмпатия, саморефлексия,

открытость, умение слушать); авторитарная (Ав) (власть как ценность, низкая чувствительность к обратной связи, навязывание мнения, командный тон); манипулятивная (М) (повышенная рефлексия без этики, игра ролей, лесть, неискренность); конформная (К) (низкая самооценка, страх отвержения, соглашательство, пассивность); альтероцентрическая (Ал) (чуткость, эмоциональная открытость, высокая чувствительность, эмпатия, жертвенность); индифферентная (И) (отстраненность, внутренняя закрытость, рационализм, формальность).

Исследователи А.А. Бодалев, В.Н. Панферов, Г.М. Андреева подчеркивают, что стиль общения формируется в процессе социализации и может быть корректируем, особенно в юношеском возрасте, когда происходят становление нравственных норм, развитие рефлексии и рост мотивации к самопознанию [20].

Важно также учитывать влияние среды – семья, школа, группа сверстников, педагогический коллектив – выступают как значимые условия формирования стиля общения [8]. В этих контекстах подросток не только пробует разные коммуникативные стратегии, но и получает обратную связь, которая либо закрепляет стиль, либо запускает его пересмотр [9].

Таким образом, стиль общения – это психологическая система, в которой отражаются личностные особенности, прошлый опыт, внутренние установки и врожденные предрасположенности [3]. В ранней юности происходит активное формирование коммуникативных стратегий, и темперамент как динамическая основа личности выступает одним из значимых факторов, определяющих, каким будет преобладающий стиль общения подростка [10].

#### **1.4 Взаимосвязь темперамента и стиля общения**

Вопрос о влиянии темперамента на стиль общения является ключевым в понимании динамики межличностного поведения и личностной адаптации в

социуме [28]. Несмотря на то, что стиль общения формируется в процессе социализации и обучения, его психофизиологическая основа напрямую связана с типом темперамента, который определяет темп, интенсивность, эмоциональную окраску и устойчивость реакций в общении [7].

Многие исследователи отмечают, что темперамент влияет не на содержание общения, а на его форму: на то, как человек выражает эмоции, как быстро реагирует на собеседника, как выстраивает границы и насколько гибко адаптируется в коммуникативной ситуации, а именно А.В. Петровский, Б.Г. Ананьев, В.С. Мерлин [21].

С точки зрения Г. Айзенка, экстраверты склонны к активному, инициативному и яркому стилю общения, в то время как интроверты – к сдержанному, избирательному и осторожному [1]. Эмоционально стабильные личности (низкий нейротизм) чаще используют диалогическую и альтероцентрическую направленность, тогда как эмоционально нестабильные (высокий нейротизм) склонны к конформному и манипулятивному стилям общения [4].

Исследование С.Л. Братченко также подтверждает эту связь: сангвиникам чаще присущ диалогический стиль, они легко устанавливают контакт, быстро реагируют на эмоции партнера, обладают высокой эмпатийностью; холерики могут склоняться к авторитарной или манипулятивной направленности, особенно в стрессовых ситуациях, где доминирует импульсивность и стремление к контролю; флегматики чаще всего используют альтероцентрический или индифферентный стиль, они стабильны, склонны к наблюдательности и редко вступают в активные конфликты; меланхолики зачастую проявляют конформную направленность в следствии высокой чувствительности, тревожности и неуверенности в себе, что отражается в подстройке под собеседника и стремлении избежать давления [4].

Отечественные исследователи, такие как О.В. Хухлаева и Н.А. Зимина, отмечают, что в подростковом возрасте связь темперамента и стиля общения

особенно выражена, поскольку процессы саморегуляции ещё неустойчивы, а социальные роли ещё только формируются [26]. Темперамент выступает как «двигатель» коммуникативного поведения, формируя привычные схемы реакций – например, склонность к активному вмешательству или, наоборот, к отстраненности [11].

Исследование В.Н. Недашковского по диагностике особенностей общения показало, что «тип темперамента коррелирует с уровнем развития таких коммуникативных навыков, как:

- понимание собеседника (эмпатия);
- рефлексия (понимание себя);
- способность выстраивать границы;
- адекватность и ясность посланий» [25].

Так, по его данным, «экстраверты и сангвиники имеют более высокие показатели по шкалам: открытость в общении и умение понимать собеседника. Тогда как интроверты, особенно с высоким нейротизмом, испытывают трудности в установлении ясных границ и чаще проявляют конгруэнтное поведение только в безопасной, доверительной среде» [17, с. 23].

Таким образом, проведенный анализ литературы подтверждает наличие устойчивой корреляционной связи между типом темперамента и стилем общения в период ранней юности. Сформированный стиль общения личности - это результат сложного взаимодействия врожденных особенностей и социальных факторов. Темперамент не предопределяет стиль общения жестко, однако создает предрасположенность к определенным формам поведения в коммуникации. Личность может сознательно корректировать и нивелировать нежелательные проявления своего темперамента и стиля общения. Данные о взаимосвязи типа темперамента и стиля общения позволяют разрабатывать практические рекомендации для корректировки коммуникативных трудностей с учетом врожденных особенностей личности.

## **2 Эмпирическое исследование взаимосвязи психологических свойств темперамента и стилей общения в возрасте ранней юности**

### **2.1 Порядок организации эмпирического исследования**

Проведение эмпирического исследования обусловлено необходимостью получить объективные данные о влиянии темперамента на стиль общения в ранней юности. Данное исследование было реализовано на базе муниципального бюджетного учреждения Центр «Родник» в городе Новосибирске, с использованием валидных и адаптированных методик.

Работа с участниками исследования осуществлялась в соответствии с этическими нормами, включая добровольность участия, информированное согласие и обеспечение конфиденциальности полученных данных.

Цель исследования – выявить особенности влияния психологических свойств темперамента на стиль общения в период ранней юности.

Исследование было структурировано в три последовательных этапа.

Первым этапом стал организационно-подготовительный, включающий в себя анализ актуальной научной литературы по теме исследования и подбор диагностических материалов с учетом задач работы. Также на этом этапе было проведено согласование условий проведения диагностики с администрацией колледжа и специалистами Центра «Родник», получение добровольного информированного согласия от участников исследования с соблюдением этических принципов.

Вторым этапом стал диагностический, включающий в себя проведение диагностики групповым методом без нарушения учебного процесса. Проведена диагностика с помощью опросника Айзенка (EPI), методики С.Л. Братченко и методики В.Н. Недашковского, при проведении исследования инструкции были зачитаны вслух, затем разъяснены примеры, полученные результаты участников фиксировались в индивидуальные протоколы, затем в сводную таблицу.

Третьим этапом стал аналитический, включающий в себя расчет индивидуальных и групповых баллов по каждой методике и определение преобладающего типа темперамента на основе координатной сетки Айзенка, определение ведущей направленности общения по методике НЛЮ и анализ выраженности ключевых параметров общения по методике В.Н. Недашковского. Также был проведен сравнительный анализ результатов по типам темперамента, коммуникативным профилям и стилевыми особенностями общения. В завершении работ данного этапа на основе полученных данных были сформированы дифференцированные рекомендации по коррекции коммуникативных трудностей респондентов.

Обработка данных исследования велась вручную и с использованием электронных таблиц Excel. Это позволило не только выявить доминирующие типы и основные закономерности, но и установить индивидуальные различия и случаи несоответствий, которые дополнительно анализировались в интерпретационной части.

Базой исследования стало муниципальное бюджетное учреждение Центр «Родник» в городе Новосибирске (МБУ Центр «Родник»).

Выборку исследования составили обучающиеся первого курса колледжа Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Новосибирской области «Новосибирский торгово-экономический колледж» (ГБПОУ НСО «Новосибирский торгово-экономический колледж») в возрасте 17 лет – учащиеся, находящиеся в возрасте ранней юности.

Всего в исследовании приняло участие 36 человек. Все испытуемые дали информированное согласие на участие в исследовании. Для повышения достоверности данных каждый испытуемый прошел все три методики, что позволило провести анализ взаимосвязи темперамента и стиля общения как по мотивационной, так и по поведенческой шкале.

## 2.2 Обоснование и описание методик исследования

Для анализа влияния темперамента на стиль общения в период ранней юности в рамках настоящего исследования были отобраны три психодиагностические методики, каждая из которых направлена на измерение ключевых аспектов, соответствующих предмету исследования. Отбор методик основывался на критериях валидности, надежности, возрастной адекватности и возможности количественной обработки результатов. В совокупности данные методики позволяют получить целостную картину как биологических (темперамент), так и социально-психологических (коммуникативных) особенностей личности подростков.

Опросник Айзенка EPI (Eysenck Personality Inventory). «Методика была разработана английским психологом Гансом Айзенком для измерения базовых параметров темперамента.

В настоящем исследовании применялась русскоязычная адаптация опросника, которая позволяет диагностировать два ключевых параметра:

- экстраверсия – интроверсия (X);
- нейротизм – эмоциональная стабильность (Y).

Опросник состоит из 57 вопросов, на которые испытуемый отвечает «да» или «нет». Дополнительно предусмотрена шкала лжи (L), предназначенная для выявления социальной желательности и степени искренности в ответах» [1, с. 10].

Интерпретация шкал представлена ниже.

Экстраверсия отражает степень ориентированности на внешний мир, активность, потребность в общении, спонтанность. Высокие значения свидетельствуют о сангвинических и холерических чертах.

Интроверсия характеризует склонность к замкнутости, саморефлексии, сдержанности; типична для меланхоликов и флегматиков.

Нейротизм является показателем эмоциональной неустойчивости, тревожности, подверженности стрессу. Низкий нейротизм свидетельствует об

устойчивой нервной системе и стабильности эмоционального фона. Высокий уровень нейротизма говорит об обратном, а именно нестабильности нервной системы и эмоционального фона [1].

Результаты опросника позволяют определить тип темперамента по типологии Айзенка, соотнося шкалы X и Y с координатной плоскостью, где пересекаются экстраверсия и нейротизм. Это даёт возможность не только классифицировать тип, но и проанализировать индивидуальные отклонения внутри типа.

Обоснование выбора методики: опросник Айзенка широко применяется в подростковой возрастной категории, легко воспринимается испытуемыми, даёт стабильные и интерпретируемые результаты. Он позволяет выявить устойчивые поведенческие паттерны, которые затем можно соотносить с поведением в ситуациях общения.

«Методика С.Л. Братченко «Направленность личности в общении» (НЛЮ-А). Данная методика разработана С.Л. Братченко и предназначена для изучения мотивационно-смысловой направленности общения, то есть тех целей, смыслов и установок, с которыми человек вступает во взаимодействие с другими людьми» [13, с. 13]. Это одна из немногих методик, которая раскрывает внутренние коммуникативные стратегии личности, особенно важные в юношеском возрасте, когда активно формируются позиции в межличностных отношениях.

«Методика представляет собой опросник из 30 утверждений, каждое из которых отражает один из шести возможных типов направленности: диалогическая (Д) характеризуется стремление к равноправному, гуманному общению; авторитарная (Ав) отличается желанием контролировать партнера, доминировать; манипулятивная (М) определяет склонность использовать собеседника как средство; конформная (К) характеризуется подстройкой под собеседника, стремление избегать конфликта; альтероцентрическая (Ал) отличается заботой о другом, помощь, эмпатия; индифферентная (И) имеет место отсутствие интереса к общению как личностной ценности.

Интерпретация осуществляется по количеству набранных баллов по каждому типу. Один из типов обычно выражен сильнее и является ведущим стилем общения» [10, с. 13].

Обоснование выбора методики: методика НЛО-А идеально подходит для анализа мотивационной составляющей общения, что крайне важно при исследовании взаимосвязи с темпераментом. Например, сангвиники склонны к диалогической направленности, а холерики – к авторитарной. Это делает возможным прямое сопоставление типологических данных с коммуникативной стратегией.

Методика В.Н. Недашковского «Диагностика особенностей общения». Данная методика направлена на исследование операционально-поведенческого уровня общения и включает в себя, вопросы в форме суждений, по которым испытуемый оценивает свое типичное поведение в межличностных контактах.

Методика позволяет оценить пять ключевых параметров общения, такие как – открытость в общении, понимание партнера, рефлексия, самоконтроль, умение устанавливать границы [17].

Испытуемый выбирает один из трёх предложенных вариантов ответа на каждую ситуацию, после чего производится подсчет баллов и выделяются доминирующие особенности коммуникативного поведения.

Обоснование выбора методики: позволяет оценить поведенческую сторону общения, что логически дополняет мотивационные данные из НЛО-А и темпераментные особенности из опросника Айзенка. Кроме того, методика адаптирована под возраст ранней юности, доступна по формулировкам и хорошо воспринимается участниками исследования.

Таким образом, совокупное применение трёх описанных методик позволило получить многоплановую оценку личности испытуемых – от темпераментных основ до осознанных коммуникативных стратегий. Это обеспечивает методологическую целостность исследования и создаёт

прочную основу для анализа взаимосвязи между темпераментом и стилем общения.

### **2.3 Анализ и интерпретация полученных в ходе исследования диагностических данных**

Результаты, полученные в ходе исследования, представлены соответственно в приложениях А-В. На первом этапе проводилась диагностика с помощью личностного опросника Г. Айзенка (ЕРІ). «Опросник состоит из пятидесяти семи вопросов, из которых девять определяют контрольную группу, для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию. Основная часть вопросов – двадцать четыре, ориентированы на выявление экстраверсии-интроверсии, нестабильности (нейротизма)» [1, с. 12].

Совокупность черт личности можно представить с помощью двух ключевых факторов: экстраверсии (интроверсии) и невротизма. Принято считать, что «экстравертам свойственны общительность, импульсивность, гибкость поведения, большая инициативность (но малая настойчивость) и высокая социальная приспособляемость.

Интровертам же, наоборот, присущи необщительность, замкнутость, социальная пассивность (при достаточно большой настойчивости), склонность к самоанализу и затруднения социальной адаптации» [5].

«Описание шкал «Экстраверсия-интроверсия». Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт – спокойный, застенчивый человек, склонный к

самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы» [1, с. 8].

«Нейротизм характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность) и по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость – черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности» [5]. Выражается нейротизм в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях.

Соответствует нейротизму эмоциональность, импульсивность, неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. «Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиваться невроз» [1, с. 13].

Результаты исследования представлены в Приложении Б, данные по группе респондентов зафиксированы в таблице 1.

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

Черты личности	Респонденты	
	Количество человек	Процент в группе
Тип личности		
Экстраверсия	24	67
Интроверсия	12	33
Уровень эмоциональной устойчивости		
Стабильность	30	83
Нестабильность	6	17
Выраженный тип темперамента		
Сангвиник	20	55
Флегматик	10	28
Холерик	4	11
Меланхолик	2	6

В группе студентов из 36 человек, экстраверсия наблюдается у 24 человек (67%) из группы, а именно высокая у 3 человек (8%), средняя – 21 человек (58%). Интроверсия проявлена у 12 человек (33%), а именно высокая – 1 человек (3%), средняя – 11 человек (31%).

Эмоциональная стабильность выражена у 30 человек (83%), где высокая эмоциональная стабильность у 12 человек (33%), средняя – 18 человек (50%).

У 6 человек (17%) проявлена эмоциональная нестабильность, свойственен для респондентов является средний уровень эмоциональной нестабильности, наблюдается высокая эмоциональная нестабильность – 1 человек (3%).

По результатам исследования полученные следующие данные по типам

темпераментов респондентов в группе: меланхолик – 2 человека (6%), флегматик – 10 человек (28%), холерик – 4 человек (11%), сангвиник – 20 человек (55%).

Методика «Диагностика особенностей общения» (В.Н. Недашковский). «Методика позволяет оценить коммуникативный потенциал личности. Инструкция. Выберите из двух утверждений одно, в большей степени соответствующее Вашему представлению о себе в процессе общения.

Ответы обведите, используя следующие их варианты:

- не знаю-не могу оценить и выбрать утверждение;
- выбираю левое утверждение;
- скорее левое, чем правое утверждение;
- скорее правое, чем левое утверждение;
- выбираю правое утверждение» [10, с. 23].

В ходе психодиагностики получены данные в группе учащихся 36 человек, среди которых были юноши и девушки в возрасте от 17 лет. Полученные результаты представлены в таблице 2 и Приложении А.

Таблица 2 – Результаты по основным шкалам методики «Диагностика особенностей общения»

Респонденты	Навыки в коммуникации							
	Понимание собеседника		Рефлексия		Выстраивание границ		Посланий общения	
Количество человек	28	8	22	11	11	25	14	22
Процент в группе	78	22	61	3	31	69	39	61

Анализ полученных результатов данной методики включается в себя интерпретацию следующих пунктов.

«Результаты по пунктам: 3, 5, 8, 10, 12, 19 оценивают умение понимать

собеседника. Результаты по пунктам: 2, 9, 11, 15, 17, 21 оценивают умение воспринимать и понимать себя (рефлексировать).

Результаты по пунктам: 1, 7, 13 позволяют оценивать умение строить межличностные границы. Результаты по пунктам: 4, 14, 16, 20, 22, 24 оценивают особенности посланий в общении.

Дополнительные показатели: проявление общей рефлексии в общении, проявление процесса эмпатии в общении, адекватное понимание, создание межличностных границ в общении, проявление открытости в общении, процесс распределения внимания на всех участников общения, рефлексия мышления в момент общения, рефлексия сферы желаний в момент общения, рефлексия сферы чувств, рефлексия телесных ощущений» [10, с. 28].

Выявлено, что умение понимать собеседника хорошо развито у 28 человек (78%), и при этом низкий уровень понимания наблюдается у 8 человек (22%) в группе учащихся – в данной группе испытуемых.

Навыки восприятия и рефлексии среди респондентов развит на высоком у 22 человек (61%) и среднем уровнях у 11 человек (31%). Для 3 человека (8%) из группы характерен низкий уровень умения рефлексировать. Это говорит о том, что респонденты, хорошо понимают себя, свои состояния, мотивы своего поведения. В целом высокие результаты по этому навыку, свидетельствуют о том, что студенты могут управлять процессом саморегуляции во взаимодействии с окружающими.

Навык выстраивать границы в коммуникации наблюдается у 11 человек (31%) из группы учащихся, это говорит о том, что эти респонденты могут разделять свои и чужие мысли, чувства и желания, это свидетельствует о личностной зрелости.

В данной группе у 25 человек (69%) низкие показатели по «шкале межличностное «слияния», проявляющееся при нарушении межличностных границ. При низком уровне развития навыка выстраивания границ в коммуникации характерно: неспособность личности ясно понять свои мысли, чувства, желания и ощущения, понять различия с собеседником по

занимаемым личностным позициям в общении, по высказываемым мнениям. Также присутствует в общении ложное согласие, «поддакивание» любым заявлениям партнера по общению» [10, с. 28].

Высокие показатели по шкале – особенности посланий в общении отмечаются у 14 человек (39%), что свидетельствует об умении личности открыто, ясно, искреннее вести себя в общении с окружающими людьми. Низкие показатели наблюдаются у 22 человек (61%) говорит о скрытной личностной позиции и неясных, неоднозначных посланиях. Считается, что послания в личном и деловом взаимодействии должны быть однозначными и предельно понятными. Неконгруэнтные друг другу чувства, мнения и желания запутывают собеседника [17].

Навык проявление в общении общей рефлексии отмечается у 22 человек (61%) в группе учащихся, при этом умение проявлять эмпатию во взаимодействии и общении наблюдается у 20 человек (55%).

Следующие данные диагностики по дополнительным шкалам. В частности, отмечаются: проявление «адресности» в коммуникации среди 26 человек (72%); адекватное понимание ситуации общения характерно для 28 человек (78%) среди респондентов; умение создавать межличностные границы в общении наблюдается у 13 человек (36%) в группе учащихся; навык проявлять открытость с партнером по общению отмечается у 21 человека (58%) в группе респондентов

Наблюдаются высокие показатели у 26 человек (72%) по шкале «процесс распределения внимания» на всех участников общения, что у этих респондентов присутствует умение замечать процессы партнеров по общению; низкие показатели по шкале - распределение внимания у 10 человек (28%) отмечают, что указывает на неадекватности во взаимодействии с одноклассниками и возможное наличие «туннельного» восприятия.

Результаты, полученные в ходе психодиагностики по шкалам рефлексии: мышления в момент общения характерно для 28 человек (78%), сферы желаний в момент общения наблюдается у 22 человек (61%), сферы

чувств присутствует у 23 человек (64%), телесных ощущений – у 16 человек (44%).

Методика «Направленность личности в общении» С.Л. Братченко. «Методика предназначена для изучения направленности личности в общении, понимаемой как совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения, как индивидуальная коммуникативная стратегия, включающая личностные представления о смысле общения, его целях, средствах, желательных и допустимых способах поведения в общении.

Интеграция личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного взаимодействия, как индивидуальная коммуникативная стратегия, включающая личностные представления о смысле общения, его целях, средствах, желательных и допустимых способах поведения в общении» [10, с. 13].

Исходя из типологии С.Л. Братченко направленность личности включает типы: диалогический, авторитарный, манипулятивный, конформный, альтероцентрический, индифферентный.

«Обработка результатов происходит следующим образом: за каждый ответ начисляется один балл в пользу соответствующей категории; интерпретируются те ответы, которые были самостоятельно сформулированы респондентом; для оценки ответов используется описание видов направленности в общении.

Всем ответам «на основе сопоставления с содержательными характеристиками видов направленности личности в общении дается качественная оценка и присваивается определенная категория: «Д», «Ав», «М» и другие соответственно описанию. В ситуации, когда невозможно однозначно оценить тот или иной ответ, допускается приписывание ему сразу двух категорий.

Затем по каждой категории выводится итоговый количественный показатель (сумма баллов) и определяется «формула» коммуникативной

направленности личности. Например, итоговая оценка результатов исследования может выглядеть следующим образом: Д – 2, Ав – 2, М – 6, Ал – 0, К – 1, И – 9» [10, с. 18].

Следует принять во внимание тот факт, что «общая сумма баллов (по всем категориям) у разных респондентов может быть различной, поскольку «некоторые варианты самостоятельно сформулированных ответов не могут быть однозначно отнесены к какой-либо категории или же ответу могут быть присвоены одновременно две категории. Поэтому для сравнения результатов различных испытуемых между собой абсолютные значения можно перевести в относительные – проценты к общей сумме баллов. Для представленного выше примера итоговая «формула» будет иметь следующий вид: общая сумма баллов 20 (100%), по категориям – Д – 10%, Ав – 10%, М – 30%, Ал – 0%, К – 5%, И – 45%. С учетом общей формулы определяется ключевой вид коммуникативной направленности респондента» [10, с. 19].

Результаты исследования по методике «Направленность личности в общении» (НЛО-А) (С.Л. Братченко) представлены в таблице 3, сумма баллов по каждому из респондентов представлена в Приложении В.

Таблица 3 – Результаты методики «Направленность личности в общении»

Респонденты	Типы направленности личности в общении					
	Ал НЛО	Ав НЛО	М НЛО)	К НЛО	И НЛО	Д НЛО
Количество человек	5	2	2	5	3	19
Процентное соотношение в группе	14	5	5	14	8	53

В ходе исследования были получены следующие результаты: так ведущей направленностью личности в общении среди исследуемых у 19

человек (53%) наблюдается диалогическая (Д НЛО). Что свидетельствует о наличии взаимного уважения, доверия, взаимопонимания в ситуации общения респондентов, а также говорит об ориентации на равноправное общение.

«В общении такие люди проявляют открытость и самовыражение, а также внимательность к речи говорящего и возможность выслушать позиции каждого в разговоре. Таким респондентам свойственны следующие направленности в общении: мне нравится такое общение, когда собеседники относятся друг к другу с пониманием и уважением; доверять собеседнику необходимо, чтобы мы могли общаться искренне; если в общении назревает конфликт, я стараюсь выяснить его причины, и действовать сообща и корректно; я стараюсь занять позицию в общении, которая отвечает интересам обеих сторон и основана на взаимном уважении» [10, с. 20].

Альтероцентристская направленность (Ал НЛО) наблюдается у 5 человек (14%), что свидетельствует «о добровольном фокусе на партнере, ориентации на его цели и потребности, а также бескорыстное жертвование своими собственными интересами и игнорирование своих целей» [10, с. 21].

Альтероцентристская направленность (Ал НЛО) сопряжена со стремлением человека понять запросы другого, максимально удовлетворить их, с готовностью помочь и оказать поддержку.

Конформная направленность (К НЛО), характерна для 5 человек (14%) в выборке, данная направленность отражает некое «подражание партнеру в общении, отказ от собственных позиций, полное согласие и принятие точки зрения собеседника в силу его авторитета, а также отсутствие желание к истинному пониманию запросов собеседника» [10, с. 21].

Направленность манипулятивная (М НЛО) в общении свойственна для 2 человек (5%) в данном исследовании, что говорит о том, что эти студенты нацелены на использование собеседника и процесса общения в своих целях для получения разного рода выгоды.

Для манипулятивной направленности (М НЛО) характерно стремление понять собеседника, чтобы «получить нужную информацию, в сочетании с

собственной скрытностью, неискренностью. Имеет место проявление хитрости в общении, односторонняя выгода – только для себя за счёт другого. Для манипулятивной направленности также свойственны ориентация на использование партнёра и всего процесса общения в своих целях, отношение к партнёру как к средству, объекту своих скрытых манипуляций» [10, с. 22].

Авторитарная направленность (Ав НЛО) наблюдается у 2 человек (5%).

Индифферентная направленность (И НЛО) отражает доминирование у человека ориентации на решение сугубо деловых вопросов, на деловую коммуникацию и предметное взаимодействие, данная направленность демонстрирует уход от общения как такового, и она наблюдается у 3 человек (8%).

Важно отметить, что темперамент тесно связан с психической деятельностью, где ключевое проявление темперамента в динамических особенностях «реакций» человека – в том, с какой силой и быстротой он действительно реагирует на раздражения. Динамическая характеристика психической деятельности индивида, которая является врожденным свойством личности, изменения которого маловероятны в течении жизни представляет собой темперамент.

В свою очередь стиль общения рассматривается как целостное образование, включающее в себя следующие подструктуры – операциональная, представленная устойчивой системой приемов, способов, средств коммуникативного поведения и мотивационно-смысловая, проявляется в направленности общения, мотивов, целей общения личности.

Направленность в общении отражает отношение личности к партнеру по общению и к самому себе; выявляется в мотивах, целях, средствах и способах общения. Стиль общения формируется в процессе жизни, наработки опыта личности во взаимодействии и коммуникации с окружающими людьми.

Так большая часть группы респондентов, проходивших диагностику, принадлежат к типу – сангвиник 20 человек (55%), для которых характерна – общительность, открытость, жизнерадостность. Люди с данным типом

темперамента, легко находят контакт с людьми, обладают высоким темпом реакции, пластичностью, гибкостью мышления, быстро переключаются внимание, что подтверждается данными диагностики.

По результатам данного исследования наблюдается, что для 85% респондентов с типом темперамента – сангвиник, характерен стиль общения диалогический, при котором отмечается у респондентов фокус на равноправное взаимодействие в коммуникации, где фундаментом общения выступает – уважение, доверие, взаимопонимание. У сангвиников отмечаются высокий уровень развития навыка понимать себя и собеседника, также хорошо развито умение рефлексировать у 90% респондентов с темпераментами этого типа. Также отмечаются высокие показатели у респондентов данного типа в проявлении общей рефлексии в общении отмечается у 65% респондентов.

Полученные данные подтверждают, что стиль общения у сангвиников яркий и динамичный. Они легко вступают в контакт с окружающими людьми и обмениваются мнениями, уступчивы, гибки, предпочитают искать общие позиции с партнером по общению.

Для флегматиков также характерны высокие показатели в умении понимать собеседника – 80% респондентов. В навыке рефлексировать и воспринимать себя высокие показатели характерны для 60% респондентов с данным типом темперамента. Высокие показатели у респондентов данного типа в проявлении общей рефлексии в общении отмечается у 30% респондентов. Также отметила, что для 60% респондентов с типом темперамента флегматик характерна «направленность альтероцентристская (Ал НЛО) в общении, что говорит о добровольном фокусе на партнере, ориентации на его цели и потребности, а также альтруистическое жертвование собственными интересами в угоду интересам партнеров по общению» [10, с. 20]. Также стиль общения данного типа темперамента характеризуется спокойствием, уравновешенностью и не эмоциональностью, предпочитают наблюдать за ситуацией коммуникации, а не принимать активное участие. Флегматики общительные, но не инициативны в общении.

Для меланхоликов наблюдаются высокие показатели респондентов по шкалам особенности посланий в общении, конгруэнтности и «адресность» в общении 95% респондентов. Для респондентов с данным типом темперамента наблюдается проявление направленности (К НЛО) конформной, что во взаимодействии в общении может отражает некое подражание окружающим, отказ от собственных позиций, также стиль общения меланхолика характеризуется сдержанностью и закрытостью. Характерной чертой меланхоликов является сдержанность: немногословность, замкнутость, тихий голос, скрытность в отношениях.

По результатам исследования у холериков наблюдаются низкие показатели в проявлении общей рефлексии в общении у 75% респондентов с данным типом темперамента. При этом наблюдаются высокие показатели в особенности посланий в общении, конгруэнтности и «адресность» в общении и умения воспринимать и понимать себя 85% респондентов. Для респондентов данного типа темперамента характерен экспрессивный, яркий стиль общения, отличается богатством используемых средств. Ведущей направленности в стиле общения для респондентов не выявлено.

Для данной выборки респондентов всех типов темперамента характерны низкие показатели по шкале умения выстраивать межличностные границы у 69% респондентов характерно ложное согласие в общении, «поддакивание» любым заявлениям партнера по общению, что в большей степени связано с возрастом участников исследования.

#### **2.4 Рекомендации для коррекции коммуникативных трудностей в общении с учетом типа темперамента в период ранней юности**

С учетом полученных в результате исследования данных о взаимосвязи между типом темперамента и стилем общения, разработаны практические дифференцированные рекомендации по коррекции коммуникативных трудностей в общении для респондентов с холерическим, флегматическим,

сангвиническим, меланхолическим темпераментами.

Целью разработки рекомендаций, стало нивелирование стилей общения в период ранней юности, развитие навыков общения и взаимодействия.

Рекомендации направлены на решение следующих задач:

- коррекция коммуникативных трудностей с учетом типа темперамента;
- эффективного взаимодействия с другими людьми;
- развитие навыков совместной работы в группе;
- развитие коммуникативных способностей.

Было выявлено, что для респондентов с типом темперамента сангвиник, характерен стиль общения диалогический, при котором отмечается равноправное взаимодействие в коммуникации. Полученные данные подтверждают, что стиль общения у сангвиников яркий и динамичный, они легко вступают в контакт с окружающими людьми и обмениваются мнениями, уступчивы, гибки, предпочитают искать общие позиции с партнером по общению. И при этом имеет место переменчивость во взаимодействии и нехватка глубины в общении.

В соответствии с полученными данными были разработаны рекомендации для корректировки коммуникативных трудностей в общении для данного типа темперамента.

Рекомендуемые упражнения для сангвиников: «Активное слушание», «Дневник эмоций», «5 минут без смены темы».

Упражнение «Активное слушание». Целью упражнения является развитие глубины общения, снижение поверхностности и тренировка эмпатии и концентрации на собеседнике. Имеет следующую технику выполнения – во время диалога сформулируйте правило: «Прежде чем ответить, я должен пересказать слова партнера своими словами».

Алгоритм упражнения: первый шаг слушать собеседника, не перебивая, второй шаг произнести: «правильно ли я понял, что ты (кратко повторите мысль)» и на третьем шаге, после подтверждения высказывайте свою позицию. Рекомендации по выполнению упражнения: практиковать 1-2 раза в

день в бытовых разговорах.

Упражнение «Дневник эмоций». Целью упражнения является: осознание долгосрочных последствий своих коммуникативных действий и развитие рефлексии. Алгоритм упражнения следующий – первый шаг вечером записать пару значимых диалогов за день, второй шаг ответите на вопросы: «что я хотел получить от этого общения?», «что я могу улучшить?». Необходимо завести тетрадь, где нужно будете фиксировать – ситуацию общения, свои слова/действия, реакцию собеседника. Рекомендации по выполнению упражнения: анализировать записи раз в неделю, выделяя повторяющиеся ошибки [5].

Упражнение называется «5 минут без смены темы». Целью упражнения является тренировка усидчивости и глубины обсуждения. Техника выполнения следующая, необходимо выбирать тему и обсудить ее с партнером, не переключаясь на другие вопросы.

Возможно использование таймера от 3 до 10 минут по времени. Рекомендации по выполнению упражнения: практиковать в парах с флегматиком или меланхоликом, это может помочь удержать фокус внимания.

По результатам данного исследования у респондентов с типом темперамента холерик наблюдаются низкие показатели в проявлении общей рефлексии в общении у 75% обследуемых, характерен экспрессивный, яркий стиль общения, отличается богатством используемых средств. И при этом данный тип темперамента отличается импульсивностью, резкостью в общении. С учетом полученных данных разработан комплекс упражнений, направленных на развитие самоконтроля, конструктивного выражения эмоций.

Рекомендуемые упражнения для холериков: «Ролевая игра: чужой темперамент», «Правило 10 секунд», «Я-высказывания».

Упражнение «Ролевая игра: чужой темперамент». Целью упражнения является развитие гибкости через имитацию других стилей общения. Необходимо разыграть сценку, где вы играете роль человека с

противоположным темпераментом (например, меланхолика). Алгоритм упражнения следующий, первый шаг, выбрать ситуацию из жизни, например, конфликт на работе или знакомство, вторым шагом необходимо придумать, как бы поступил в смоделированной ситуации человек с другим типом темперамента. Рекомендации: после игры обсудите с партнером, что было неестественно, а что получилось.

Упражнение «Правило 10 секунд». Целью упражнения является: снижение импульсивности в общении и развитие самоконтроля перед эмоциональными реакциями. Техника выполнения: перед ответом в потенциально конфликтной ситуации мысленно досчитать до десяти и затем сделать три глубоких вдоха животом.

Техника выполняется следующим образом: зафиксировать физические признаки (сжатые кулаки, учащенное дыхание), мысленно произнести фразу – «стоп, десять секунд», и затем медленно считать, концентрируясь на дыхании. В заключении необходимо сформулировать ответ после паузы.

Рекомендации при выполнении техники начать тренировать в безопасных бытовых ситуациях и использовать физический якорь, например, сжимать антистресс-мяч во время счета.

Техника: «Я-высказывания». Целью упражнения является: научение выражать негатив конструктивно и снижение агрессивности в коммуникации. Формула техники: «Я чувствую, когда ты, потому что. Я хотел бы».

В ходе упражнения выполняется пошаговый разбор, где необходимо написать свое чувство (гнев, обида, раздражение). Описать конкретное поведение другого (без оценок) и объяснение, почему это важно для вас. В завершении предложить иные решения ситуации общения. В процессе выполнения необходимо разобрать три конфликтные ситуации из прошлого, переформулировать свои реакции по формуле и обговорить с партнером.

Для испытуемых с типом темперамента флегматик в ходе данного исследования было выявлено, что на высоком уровне развиты навыки рефлексии, понимания партнера. Характерная направленность в общении

альтероцентристская (Ал НЛО). Для стиля общения данного типа темперамента свойственно спокойствие, уравновешенность и не эмоциональностью, предпочитают наблюдать за ситуацией коммуникации, а не принимать активное участие. С учетом полученных данных были составлены рекомендации для корректирования коммуникативных трудностей в общении для флегматиков.

Рекомендуемые упражнения для флегматиков: «Спонтанный диалог», «Эмоциональный словарь», «Ролевая игра: Активный собеседник».

Упражнение «Спонтанный диалог». Целью является развитие навыков общения. Техника выполнения включает в себя три этапа и предполагает двух участников, где на первом этапе первый участник заранее готовит 5-10 открытых вопросов на нейтральные темы (хобби, планы на выходные, мнение о фильме). На втором этапе второй участник отвечает на каждый вопрос без пауз, время на ответ 1-2 минуты на вопрос, первый участник фиксирует: количество сказанных слов, эмоциональную окраску (использование оценочных слов, жестов). На третьем этапе проводится анализ и обсуждение упражнения, а именно какие вопросы давались легче/тяжелее и какие эмоции возникали при необходимости отвечать быстро.

Рекомендации для выполнения упражнения – начинать с письменных ответов (как «разминку»), затем переходить к устным и использовать таймер для контроля времени.

Упражнение «Эмоциональный словарь». Целью техники является расширение спектра выражаемых эмоций. Техника выполнения включает в себя идентификацию эмоций, в течении дня необходимо фиксировать в блокноте ситуации общения, реальные эмоции в момент разговора (даже если они не были выражены) и как эти эмоции проявились внешне (тон голоса, поза, мимика). Затем включает тренировку выражения эмоций, варианты выполнения могут быть перед зеркалом или записывать на видео, необходимо произносить одну и ту же фразу с разными эмоциями: радостью, злостью и удивлением.

Для данной техники существуют следующие рекомендации использовать перечень эмоций и на практиковать с близкими людьми для снижения тревожности.

Упражнение «Ролевая игра: Активный собеседник». Целью является формирование навыков инициативы в общении.

Сценарии для игры, на первом этапе включают «знакомство» участников, где задача респондента первым начать разговор с незнакомым человеком, необходимо задать минимум 3 вопроса и рассказать о себе 2-3 предложениями. Второй этап называется «деловая встреча», где необходимо предложить свою идею в групповом обсуждении, дискуссии. По результатам данного исследования было выявлено, что для респондентов с типом темперамента меланхолик характерна конформная направленность (К НЛО) в общении. Стилль общения характеризуется сдержанностью и закрытостью, для корректировки коммуникативных трудностей данного типа темперамента были разработаны следующие рекомендации.

Рекомендуемые упражнения для меланхоликов: «Позитивный дневник общения», «Безопасный эксперимент», «Ролевая игра: защита границ».

Упражнение «Позитивный дневник общения». Целью является снижение тревожности в социальных ситуациях и формирование объективной самооценки. Техника выполнения: ежедневно записывать 3 успешных момента общения, описывать ситуацию общения, действия участников коммуникации и итог взаимодействия. Рекомендации для выполнения упражнения – проводить анализ в конце недели выделить повторяющиеся успешные стратегии и отметить, в каких ситуациях тревога была неоправданной.

Упражнение «Безопасный эксперимент». Цель: постепенное расширение зоны комфорта и тренировка инициативы в общении. Необходимо составить иерархию «страшных» ситуаций от самых простых к сложным, например, сказать «привет» знакомому или спросить мнение о фильме у коллеги или высказать несогласие в групповой дискуссии.

Рекомендации для выполнения задания применять 2-3 раза в день. Переходить на следующий уровень только после ощущения комфорта. Важным аспектом является использование «поддерживающих предметов» (например, держать в руках ручку для снижения тревоги).

Упражнение «Ролевая игра: защита границ». Цель упражнения: научение мягкому отстаиванию своих границ, интересов и преодоление страха отказа. Техника выполнения включает описание диалога на бумаге, затем реализация диалога на практике с психологом/другом, при этом необходимо меняться ролями и в завершении проанализировать полученные результаты. Обратить внимание на то какие слова давались сложнее всего и какие невербальные сигналы выдавали напряжение (опущенный взгляд, тихий голос).

Стиль общения в период ранней юности отличается пластичностью коммуникативных паттернов, что позволяет нивелировать дезадаптивные сценарии (конфликтность, пассивность) и закрепить эффективные модели (ассертивность, эмпатия). Коррекция стиля общения с опорой на темперамент повышает эффективность методов за счет использования сильных сторон каждого из типов темперамента.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что свойства темперамента и стили общения могут быть взаимосвязаны. Своевременная работа над коммуникативными навыками позволяет не только компенсировать неадаптивные проявления, связанные с темпераментом, но и создать основу для формирования эффективного стиля общения в будущем. 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. Некоторые характерные черты в общении схожие для респондентов с одним типом темперамента. Важно отметить, что темперамент не единственный фактор, который определяет личность и поведение человека, и каждый человек уникален.

## Заключение

Настоящее исследование было посвящено изучению влияния психологических свойств темперамента на стиль общения личности в период ранней юности. Период ранней юности представляет собой этап психологического развития, характеризующийся интенсивными преобразованиями в когнитивной, эмоциональной и коммуникативных сферах жизни личности. В это время формируются устойчивые модели общения, закладываются основы индивидуального стиля межличностного взаимодействия, а также ярко проявляются индивидуальные психологические особенности, включая свойства темперамента.

Темперамент личности представляет собой врожденные, биологические обусловленные свойства психики, которые определяют динамические аспекты поведения и деятельности человека. Психологические свойства темперамента выступают основной для формирования индивидуального стиля общения и взаимодействия личности с окружающим миром, особенно в период ранней юности, когда формируются эффективные стратегии взаимодействия с миром.

Для реализации целей и задач исследования была изучена и проанализирована специальная литература, раскрывающая суть теоретических подходов к понятию темперамента, его свойств и стиля общения, как способа межличностного взаимодействия. Были рассмотрены психологические особенности развития общения в ранней юности и подобраны методики, необходимые для исследования данной темы, позволяющие оценить свойства темперамента и особенности общения.

Проведено эмпирическое исследование, направленное на исследование взаимосвязи между стилем общения и типом темперамента. Основным результатом данной работы стало выявление характерных особенностей стиля общения у респондентов в возрасте ранней юности с разными типами темперамента.

На основе анализа полученных данные выявлено, что респонденты с типом темперамента – сангвиник, составляющие большинство выборки, демонстрируют диалогический стиль общения, характеризующийся открытостью, гибкостью и ориентацией на взаимопонимание. Отмечен высокий уровень развития навыка понимания себя и общей рефлексии в межличностном общении. Полученные данные подтверждают, что стиль общения у сангвиников яркий и динамичный, что позволяет им легко вступать в контакт с окружающими людьми и обмениваться мнениями, выстраивать эффективную стратегию взаимодействия с партнером по общению.

В ходе исследования установлено, для флегматиков характерны высокие показатели в умении понимать собеседника, навыке рефлексировать и воспринимать себя. Респонденты с данным типом темперамента, демонстрируют альтероцентристскую направленность в общении, что говорит о добровольном фокусе на партнере, ориентации на его цели и потребности. Также стиль общения флегматиков характеризуется спокойствием, уравновешенностью и не эмоциональностью, предпочитают наблюдать за ситуацией коммуникации, а не принимать активное участие.

Установлено, что для меланхоликов, характерна конформная направленность в общении, что может отражать некое подражание окружающим, отказ от собственных позиций. Также отмечено, что стиль общения меланхолика характеризуется сдержанностью и закрытостью, высоким уровнем конгруэнтности и «адресности» в межличностной коммуникации.

По результатам исследования у респондентов с типом темперамента – холерик, ведущей направленности в стиле общения не выявлено. При этом наблюдаются низкие показатели в проявлении общей рефлексии по отношению к партнеру по общению. Характерным является экспрессивный и яркий стиль общения.

Особого внимания заслуживает выявленная в ходе исследования слабость в области установления межличностных границ, характерная для

всех типов темперамента. Этот факт указывает на необходимость целенаправленной работы по развитию у испытуемых навыков осознанного выстраивания психологических границ в общении. Полученные данные имеют важное значение для практической психологии, так как позволяют разрабатывать дифференцированные программы и рекомендации для психологического сопровождения с учетом темпераментных особенностей учащихся.

Разработаны дифференцированные рекомендации по коррекции коммуникативных трудностей в межличностном общении с учетом индивидуально-типологических особенностей личности.

Перспективы дальнейших исследований в данном направлении видятся в расширении выборки за счет включения представителей других возрастных групп, углубленном изучении влияния социальных факторов на формирование стиля общения, а также в разработке и апробации коррекционно-развивающих программ. Особый интерес представляет исследование динамики изменения коммуникативных стратегий в процессе личностного развития.

В заключение следует подчеркнуть, что проведенное исследование подтвердило первоначальную гипотезу и позволило установить значимую взаимосвязь между типом темперамента и стилем общения в возрасте ранней юности. Полученные результаты открывают новые возможности для оптимизации психолого-педагогического сопровождения учащихся в период ранней юности, способствуя их гармоничному личностному развитию и успешной социальной адаптации.

## Список используемой литературы

1. Айзенк Г. Ю. Проверь свои способности. М. : Педагогика-Пресс, 1992. 160 с.
2. Батаршев А. В. Диагностика темперамента и характера. СПб. : Питер, 2006. 345 с.
3. Бодалева А. А. Личность и общение. М. : Междунар. пед. акад., 1995. 324 с.
4. Братченко С. Л. Направленность личности в общении (НЛО-А): методическое пособие. М. : Институт психологии РАН, 2022. 145 с.
5. Возрастная психология: Хрестоматия для студентов педагогических направлений подготовки. Тула: Тул. гос. пед. ун-т им. Толстого, 2019. URL: <https://e.lanbook.com/book/138722?category=3146>(дата обращения: 17.07.2025).
6. Выготский Л. С. Психология развития подростка. СПб. : Питер, 2020. 320 с.
7. Вяткин Б. А. Щукин М. Р. Психология стилей человека : учебное пособие. Пермь: Книжный мир, 2013. 215 с.
8. Горчакова Е. Б. Психические свойства личности: психологический практикум : учебное пособие. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2021. 112 с.
9. Грановская Р. М. Темперамент и коммуникативные стратегии в юношеском возрасте // Психологический журнал. 2023. Т. 44. № 3. С. 45–58.
10. Зимина Н. А. Влияние темперамента на адаптацию подростков // Вопросы психологии. 2024. № 2. С. 67–79.
11. Касимова Э. Г. Психология и педагогика общения : Учебное пособие. Уфа: УГУЭС, 2013. 112 с.
12. Кейрси Д. Психологические типы и стили общения. М. : АСТ, 2020. 210 с.
13. Кон И. С. Психология юношеского возраста: проблема формирования личности. М. : 2006. 175 с.

14. Кузнецова М. А. Психология общения : Учебное пособие для СПО. М. : РГУП, 2019. 167 с.
15. Ломов Б. Ф. Основы психологии общения. М. : Юрайт, 2022. 340 с.
16. Малкина-Пых И. Г. Возрастные кризисы взрослости. М. : Изд-во Эксмо, 2005. 416 с.
17. Недашковский В. Н. Диагностика особенностей общения: методическое руководство. М. : Когито-Центр, 2021. 98 с.
18. Немов Р. С. Психология. М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. 688 с.
19. Павлов И. П. Физиологические основы темперамента. СПб. : Наука, 2020. 175 с.
20. Панферов В. Н., Микляева А. В., Румянцева П. В. Основы психологии человека : учебное пособие. М. : Изд-во Речь, 2009. 431 с.
21. Панферов В. Н. Психология общения: современные подходы. М. : Инфра-М, 2023. 265 с.
22. Петровский А. В. Социальная психология. М. : Академия, 2023. 416 с.
23. Рогов Е. И. Психология общения. М. : КноРус, 2018. 260 с. URL: <https://book.ru/book/927031> (дата обращения 26.07.2025).
24. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М. : ИОИ, 2021. 352 с.
25. Сухов А. Н., Бодалев А. А., Казанцев В. А. Социальная психология : учеб. пособие для студентов вузов. М. : Академия, 2006. 600 с.
26. Хухлаева О. В. Психология подростка: учебник. М. : Юрайт, 2022. 402 с.
27. Шаповаленко И. В. Возрастная психология (Психология развития и возрастная психология). М. : Гардарики, 2005. 349 с.
28. Юнг К. Г. Психологические типы. М. : АСТ, 2020. 480 с.

## Приложение А

### Результаты методики «Диагностика особенностей общения»

Таблица А.1 – Общие результаты по методике

Респонденты	Шкалы основные			
	Навык понимать собеседника	Навык понимать себя	Навык выстраивать межличностные границы	Особенности посланий в коммуникации
Роман Г.	14	18	6	20
Камила М.	19	23	6	15
Павел К.	12	13	0	15
Андрей П.	21	21	6	12
Артем Ш.	9	12	4	10
Даниил Т.	8	12	9	13
Илья Л.	13	20	9	17
Михаил К.	21	21	8	21
Александр Г.	17	19	9	12
Саша Н.	12	20	1	6
Людмила Н.	13	18	9	10
Екатерина К.	19	14	3	16
Павел Г.	16	12	8	11
Илья Б.	15	15	5	12
Костя Н.	21	24	3	13
Андрей В.	17	16	7	17
Витя П.	9	12	6	12
Дарья П.	16	17	9	16
Юлия К.	17	4	1	13
Кудратжон	11	17	8	13
Антон З.	6	11	8	13

## Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Респонденты	Навык понимать собеседника	Навык понимать себя	Навык выстраивать межличностные границы	Особенности посланий в коммуникации
Антон З.	6	11	8	13
Максим Е.	21	7	5	11
Дмитрий И.	17	19	7	16
Полина Ш.	18	16	8	13
Роман Р.	21	24	6	21
Софья В.	21	16	7	21
Виктория С.	20	17	8	9
Михаил Б.	16	11	6	17
Ксения М.	21	24	7	16
Евгения Р.	11	7	0	9
Дария К.	15	20	6	21
Матвей Д.	16	16	7	18
Иван Д.	21	11	4	14
Артур В.	12	14	5	8
Ира Д.	17	19	6	10
Дмитрий Б.	14	19	4	15

## Приложение Б

### Результаты личностного опросника Г. Айзенка (EPI)

Таблица Б.1 – Общие результаты по методике

Участник	Уровень экстраверсии интроверсии	Уровень эмоциональной стабильности и нестабильности	Выраженный тип темперамента
Роман Г.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Камила М.	высокая	нестабильность средняя	меланхолик
Павел К.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Андрей П.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Артем Ш.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Даниил Т.	средняя	нестабильность средняя	меланхолик
Илья Л.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Михаил К.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Александр Г.	высокая	стабильность средняя	флегматик
Саша Н.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Людмила Н.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Екатерина К.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Павел Г.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Илья Б.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Костя Н.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Андрей В.	средняя	нестабильность средняя	холерик
Витя П.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Дарья П.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Юлия К.	средняя	стабильность высокая	флегматик
Кудратжон	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Антон З.	средняя	стабильность высокая	флегматик

## Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Участник	Уровень экстраверсии интроверсии	Уровень эмоциональной стабильности и нестабильности	Выраженный тип темперамента
Максим Е.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Дмитрий И.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Полина Ш.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Роман Р.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Софья В.	средняя	нестабильность средняя	холерик
Виктория С.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Михаил Б.	средняя	стабильность средняя	сангвиник
Ксения М.	высокая	нестабильность высокая	холерик
Евгения Р.	средняя	нестабильность средняя	холерик
Дария К.	высокая	стабильность средняя	сангвиник
Матвей Д.	средняя	стабильность средняя	флегматик
Иван Д.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Артур В.	средняя	стабильность высокая	сангвиник
Ира Д.	средняя	стабильность высокая	флегматик
Дмитрий Б.	средняя	стабильность средняя	сангвиник

## Приложение В

### Результаты методики «Направленность личности в общении»

Таблица В.1 – Результаты по методике

Респонденты	Типы направленности НЛЮ					
	Альтероцентрическая (в %)	Аавторитарная (в %)	Мманипулятивная (в %)	Кконформная (в %)	Ииндифферентная (в %)	Ддиалогическая (в %)
Роман Г.	20	0	10	10	20	40
Камила М.	20	30	0	35	5	10
Павел К.	10	15	25	10	5	35
Андрей П.	5	0	30	20	5	40
Артем Ш.	25	5	10	0	15	35
Даниил Т.	15	20	15	40	10	10
Илья Л.	0	10	25	20	20	45
Михаил К.	5	15	5	0	25	50
Александр Г.	20	0	30	15	0	35
Саша Н.	40	5	15	0	20	20
Людмила Н.	15	10	20	5	15	35
Екатерина К.	15	10	20	0	10	45
Павел Г.	5	35	0	15	20	25
Илья Б.	5	10	45	10	20	10
Костя Н.	35	20	30	0	15	0
Андрей В.	20	40	0	25	15	5
Витя П.	20	15	15	25	15	0
Дарья П.	50	5	10	15	0	15
Юлия К.	20	10	20	30	15	10
Кудратжон	25	15	5	0	15	40

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

Респонденты	Типы направленности НЛЮ					
	Альтероцентрическая (в %)	Аавторитарная (в %)	Мманипулятивная (в %)	Кконформная (в %)	Ииндифферентная (в %)	Ддиалогическая (в %)
Антон З.	35	25	0	10	15	0
Максим Е.	50	5	10	10	20	10
Дмитрий И.	25	0	5	10	20	35
Полина Ш.	5	15	20	0	20	25
Роман Р.	45	0	5	0	10	35
Софья В.	5	10	35	5	25	10
Виктория С.	5	10	25	10	0	35
Михаил Б.	0	20	10	20	5	45
Ксения М.	15	10	20	0	10	50
Евгения Р.	10	30	25	5	15	0
Дария К.	30	0	10	20	5	30
Матвей Д.	15	5	30	15	10	10
Иван Д.	0	20	0	15	20	40
Артур В.	15	5	0	25	20	35
Ира Д.	40	10	10	30	0	10
Дмитрий Б.	25	5	10	25	0	35