НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Университет Российской Академии Образования

Психологический факультет

Кафедра психологии

Дипломная работа

**Влияние психодинамических особенностей личности (темперамента) на стилевые характеристики общения в зрелом возрасте**

Ткаченко Елена Викторовна

«Допущен к защите»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2006г.

Декан психологического фак-та

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись

Зав.кафедрой Москалюк В.Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись

Научный руководитель

Москалюк В.Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись

Рецензент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись

Воркута 2006

Содержание:

Введение……………………………………………………………………. 3

Глава 1.

1.1. Психодинамические (темпераментальные) особенности

личности. Теоретический обзор……………………………..……………… 8

1.1.1. Физиологические основы темперамента………………..………….. 13

1.1.2. Социальная природа темперамента……………………..………….. 17

1.2. Методологические подходы к исследованию темперамента………. 23

1.2.1. Авторские подходы к изучению темперамента…………………...... 28

Глава 2. Проблема общения в зрелом возрасте. Особенности, стили

общения………………………………..……………………………………... 33

2.1. Психология зрелого возраста………………………………………….. 42

Глава 3. Экспериментальная часть. Исследование влияния психодинамической особенности личности (темперамент) на стилевые характеристики в зрелом возрасте………………………………………................................... 51

3.1. Методы и методики исследования………………….………………….. 51

3.2. Организация и проведение исследования……………………………... 63

3.3. Анализ и интерпритация результатов……………….…………………. 64

Заключение……………………………………………………..……………... 71

Список литературы…………………………………………..……………….. 73

Приложения

**Введение**

С древнейших времен человек задумывался о своей природе, и том, что он собой представляет, какое место занимает в мире, ка­ковы границы его возможностей, способен ли он стать господином своей судьбы или обречен быть ее слепым орудием. Сегодня проблема человека находится в центре внимания многих наук, составляет осно­ву и предмет междисциплинарных исследований.

Психология личности стала экспериментальной наукой в первые десятилетия нашего века. Ее становление связано с именами таких ученых, как А.Ф. Лазурский, Г. Олпорт, Р. Кеттел и других. Однако теоретические исследования в области психологии личности велись задолго до этого времени, и в истории соответствующих исследований можно выделить по меньшей мере три периода: философско – литературный, клинический и собственно экспериментальный.

В настоящее время существует устойчивое мнение, что личностью человек не рождается, а становится. С этим согласно большинство психологов и социологов. Однако их точки зрения на то, каким законам подчиняется развитие личности, значительно расходятся. Эти расхождения касаются понимания движущих сил развития, в частности значения общества и различных социальных групп для развития личности, закономерностей и этапов развития, наличия специфики и роли в этом процессе кризисов развития личности, возможностей ускорения развития и других вопросов.

В повседневном и научном языке очень часто встречаются, на­ряду с термином “личность”, такие термины, как “человек”, “инди­вид”, “индивидуальность”. Обозначают ли они один и тот же феномен, или между ними есть какие-то различия? Чаще всего эти слова упот­ребляются как синонимы, но если подходить строго к определению этих понятий, то можно обнаружить существенные смысловые оттенки. Человек - понятие самое общее, родовое, ведущее свое происхожде­ние с момента выделения Homo sapiens. Индивид - это единич­ный представитель человеческого рода, конкретный носитель всех социальных и психологических черт человечества: разума, воли, пот­ребностей, интересов и т.д. Понятие “индивид” в этом случае упот­ребляется в значении “конкретный человек”. При такой постановке вопроса не фиксируются как особенности действия различных биологи­ческих факторов (возрастных особенностей, пола, темперамента), так и различия социальных условий жизнедеятельности человека. Однако полностью абстрагироваться от действия этих факторов невозможно.

Потребности, интересы, идеалы, установки и ценности личности определяют, что хочет человек, его способности — что он может. Но остается еще вопрос о том, что же он есть — каковы основные, стержневые, наиболее существенные свойства человека, которые определяют его общий облик и его поведение. Это вопрос о характере. Тесно связанный с направленностью личности, характер человека вместе с тем имеет своей предпосылкой его темперамент. Темперамент взрослого человека связан с типом нервной системы, последний хотя и определяется наследственностью, но не является абсолютно неизменным. С возрастом, а также под воздействием систематических тренировок, воспитания, жизненных обстоятельств нервные процессы могут ослабеть или усилиться, может ускориться или замедлиться их переключаемость.

Понятие «личность» вводится для выделения, подчеркивания неприродной (“надприродной”, социальной) сущности человека и индивида, таким образом, акцент делается на социальном начале. Личность — целостность социальных свойств человека, продукт общественного развития и включения индивида в систему социальных отношений посредством активной деятельности и общения.

Осуществляя совместную деятельность, люди вступают друг с другом в общение, устанавливают психологический контакт, представляющий собой, по мысли известного отечественного психолога Б.Д. Парыгина, «сложный и многогранный процесс, которой может выступать в одно и то же время, как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс взаимовлияния друг на друга, и как процесс сопереживания и взаимного понимания друг друга» (В.Д. Парыгин. Основа социально-психологической теории. М., "Мысль" 1971).

Достаточно условно многообразие общения можно свести к двум основным видам. К первому относятся контакты, организуемые в разных видах профессиональной деятельности, где необходимо скоординировать усилия ее участников для решения тех или иных общих задач. Такое общение можно назвать деловым, или ролевым. Здесь люди выступают по отношению друг к другу в рамкахтех или иных социально принятых и профессионально раскрываемых ролей.

Ко второму виду общения относятся случаи, когда люди вступают в контакт не с целью решить задачи какой-либо деятельности, а для выяснения сложившихся между ними отношений, типа симпатия и антипатия, доверие и недоверие, уважение и презрение.

В отличие от делового такое общение можно назвать личностным, поскольку здесь люди эмоционально откликаются не на профессиональные знания и умения других людей, а на их нравственные качества, проявляющиеся, как правило, в тех или иных отношениях к другим людям (эгоизм - альтруизм), к совместной деятельности (ответственность - безответственность), к себе (критическое - некритическое).

В настоящее время уже не приходится доказывать, что межличностное общение - совершенно необходимое условие бытия людей, что без него невозможно полноценное формирование у человека ни одной психической функции или психического процесса, ни одного блока психических свойств, личности в целом.

Поскольку общение - это взаимодействие людей и поскольку в нем всегда развертывается взаимопонимание ими друг друга, устанавливаются те или иные взаимоотношения, имеет место определенное взаимообращение (в смысле поведения, выбираемого участвующими в общении людей по отношению друг к другу). И межличностное общение оказывается таким процессом, которые при условии, если мы хотим постичь его суть, должен рассматриваться как система человек - человек во всей многоаспектной динамике ее функционирования (в качестве других видов общения могут быть названы: общение личности с различными общностями людей, общение этих общностей между собой).

**Целью** нашей работы является изучение влияния психодинамических особенностей личности (темперамента) на стиль общения в зрелом возрасте.

**Объектом исследования** является личность в зрелом возрасте.

**Предмет исследования** – влияние психодинамических особенностей личности (темперамента) на выбор стиля общения в зрелом возрасте.

**Гипотеза:** мы исходим из предположения, что психодинамические особенности (темперамент) влияют на выбор стиля общения в зрелом возрасте.

**Актуальность:** Исследования, посвященные взрослости, уступают по объему исследованиям, посвященным дошкольному или подростковому возрасту. Недостаточно изученным является и влияние темперамента на стиль общения. Исследования в этой области в свете социально-экономических и политических событий в стране и в мире приобретают особую актуальность. Институализация науки сегодня приобретает масштабы интеграционного взаимодействия представителей различных стран. Общение на уровне научного интернационального сообщества ставит перед его отдельными представителями не просто языковые, конфессиональные и культурные проблемы, но и проблемы организации непосредственного общения, в котором существенными для адекватного взаимодействия и понимания являются способности собеседников варьировать коммуникативные программы или общая психическая активность, их быстрая речь или природная экспрессивность.

Для достижения поставленной цели и проверки выдвинутой гипотезы решались **две основные задачи**:

1. Ознакомление с литературой по теме исследования.
2. Исследование психодинамических особенностей (темперамент) и стилей общения людей зрелого возраста.

**Практическая ценность** работы состоит в том, что

1. результаты и материалы данной работы могут использоваться в практике практического психолога, работающего на предприятии, в организации; при подготовке к лекциям и практическим занятиям по специальным дисциплинам и дисциплинам специализации.
2. данная работа расширяет и углубляет имеющееся представление о психодинамических особенностях (темперамента).

**Структура работы**: работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений.

**Глава I**

**1.1. Психодинамические (темпераментальные) особенности личности. Теоретический обзор**

Интерес к проблеме темперамента связан с очевидностью индивидуальных различий между людьми. Психика каждого человека уникальна. Ее неповторимость связана как с особенностями биологического и физиологического строения и развития организма, так и с единственной в своем роде композицией социальных связей и контактов. [15]

Как правило, темперамент относят к биологически обусловленным подструктурам личности [23]. Когда говорят о темпераменте, имеют в виду многие психические различия между людьми – различия по глубине, интенсивности, устойчивости эмоций, эмоциональной впечатлительности, темпу, энергичности действий и другие динамические, индивидуально-устойчивые особенности психической жизни, поведения и деятельности. Тем не менее, темперамент и сегодня остаётся спорной и нерешённой проблемой. Однако при всём разнообразии подходов к проблеме учёные и практики признают, что темперамент – биологический фундамент, на котором формируется личность как социальное существо [Небылицын, 23].

Темперамент отражает динамические аспекты поведения преимущественно врожденного характера [23], поэтому свойства темперамента наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психическими особенностями человека. Наиболее специфическая особенность темперамента заключается в том, что различные свойства конкретного человека не случайно сочетаются друг с другом, а закономерно связаны между собой, образуя определенную организацию [Небылицын, 23]. Таким образом, под темпераментом следует понимать индивидуально-своеобразные свойства психики, определяющие динамику психической деятельности человека, которые одинаково проявляются в разнообразной деятельности независимо от ее содержания, целей, мотивов, остаются постоянными в зрелом возрасте и во взаимосвязи характеризуют тип темперамента [23].

Темперамент (от лат. Temperamentum – надлежащее соотношение частей) – характеристика индивида со стороны динамических его психической деятельности, т.е. темпа, быстроты, ритма, интенсивности, составляющих деятельность психических процессов и состояний. [В.Д. Небылицын, 23]

Говоря о темпераменте, обычно имеют в виду в первую очередь динамическую сторону личности, выражающуюся в импульсивности и темпе психической деятельности [Рубинштейн С.Л., 23]. Именно в этом смысле мы обычно говорим, что у такого - то человека большой или небольшой темперамент, учитывая его импульсивность, стремительность, с которой проявляются у него влечения, и т. д. ***Темперамент — это динамическая характеристика психической деятельности индивида*** [Рубинштейн С.Л., 23]*.*

Отсутствие необходимых знаний не позволяло длительное время дать подлинно научную основу учению о темпераментах, и только исследования высшей нервной деятельности животных и человека, проведенные И.П.Павловым, установили, что физиологической основой темперамента являются сочетания основных свойств нервных процессов [20].

Для темперамента показательна сила психических процессов. При этом существенна не только абсолютная сила их в тот или иной момент, но и то, насколько она остается постоянной, т. е. степень динамической устойчивости [Рубинштейн С.Л., 23]. При значительной устойчивости сила реакций в каждом отдельном случае зависит от изменяющихся условий, в которых оказывается человек, и адекватна им: более сильное внешнее раздражение вызывает более сильную реакцию, более слабое раздражение — более слабую реакцию. У индивидов с большей неустойчивостью, наоборот, сильное раздражение может — в зависимости от очень изменчивого состояния личности — вызвать то очень сильную, то очень слабую реакцию; точно так же и самое слабое раздражение может иногда вызвать и очень сильную реакцию. Весьма значительное событие, чреватое самыми серьезными последствиями, может оставить человека безразличным, а в другом случае ничтожный повод даст бурную вспышку: реакция в этом смысле совсем неадекватна «раздражителю» [23].

Психическая деятельность одной и той же силы может отличаться различной степенью напряженности в зависимости от соотношения между силой данного процесса и динамическими возможностями данной личности. Психические процессы определенной интенсивности могут совершаться легко, без всякого напряжения у одного человека в один момент и с большим напряжением у другого человека или у того же человека в другой момент. Эти различия в напряжении скажутся в характере то ровного и плавного, то толчкообразного протекания деятельности [23].

Существенным выражением темперамента является также скорость протекания психических процессов. От скорости или быстроты протекания психических процессов нужно отличать их темп (количество актов за определенный промежуток времени, зависящее не только от скорости протекания каждого акта, но и от величины интервалов между ними), и ритм (который может быть не только временным, но и силовым). Характеризуя темперамент, надо иметь ввиду не только среднюю скорость протекания психических процессов. Для темперамента показательна и свойственная данной личности амплитуда колебаний от наиболее замедленных к наиболее ускоренным темпам. Наряду с этим существенное значение имеет и то, как совершается переход от более медленных к более быстрым темпам, или, наоборот — от более быстрых к более медленным: у одних он совершается, более или менее ровно и плавно нарастая или спадая, у других — как бы рывками, неравномерно и толчкообразно. Эти различия могут перекрещиваться: значительные переходы в скорости могут совершаться путем плавного и равномерного нарастания, а с другой стороны, относительно менее значительные изменения в абсолютной скорости могут совершаться порывистыми толчками [23]. Эти особенности темперамента сказываются во всей деятельности личности, в протекании всех психических процессов.

Основное проявление темперамента очень часто ищут в динамических особенностях «реакций» человека — в том, с какой силой и быстротой он действенно реагирует на раздражения [23]. Действительно, центральными звеньями в многообразных проявлениях темперамента являются те, которые выражают динамические особенности не отдельно взятых психических процессов, а конкретной деятельности в многообразных взаимосвязях различных сторон ее психического содержания. Однако сенсомоторная реакция никак не может служить ни исчерпывающим, ни адекватным выражением темперамента человека, Для темперамента особенно существенны ***впечатлительность*** человека и его ***импульсивность****.*

Темперамент человека проявляется, прежде всего, в его ***впечатлительности*,** характеризующейся ***силой*** и ***устойчивостью*** того воздействия, которое впечатление оказывает на человека. В зависимое от особенностей темперамента впечатлительность у одних людей бывает более, у других менее значительной, у одних как будто кто - то, по словам Горького, «всю кожу с сердца содрал» [23], до того они чувствительны к каждому впечатлению; другие – «бесчувственные», «толстокожие» — очень слабо реагируют на окружающее. У одних воздействие — сильное или слабое,— которое оказывает на них впечатление, распространяется с большой, у других с очень малой скоростью в более глубокие слои психики. Наконец, у различных людей в зависимости от особенностей их темперамента бывает различна и устойчивость впечатления: у одних впечатление — даже сильное — оказывается очень нестойким, другие длительно не могут от него освободиться. Впечатлительность — это всегда индивидуально различная у людей разного темперамента ***аффективная чувствительность***. Она существенно связана с ***эмоциональной*** сферой и выражается в силе, быстроте и устойчивости эмоциональной реакции на впечатления [Рубинштейн, 23].

Темперамент сказывается в эмоциональной возбудимости — в силе эмоционального возбуждения, быстроте, с которой оно охватывает личность,— и устойчивости, с которой оно сохраняется. От темперамента человека зависит, как быстро и сильно он загорается и с какой быстротой затем угасает. Эмоциональная возбудимость проявляется, в частности, в настроении, повышенном вплоть до экзальтации или понижением вплоть до депрессии, и особенно в более или менее быстрой смене настроений, непосредственно связанной с впечатлительностью [Рубинштейн, 30].

Другим центральным выражением темперамента является ***импульсивность*,** которая характеризуется силой возбуждений, скоростью, с которой они (возбуждения) овладевают моторной сферой и переходят в действие, устойчивостью, с которой они сохраняют свою действенную силу [Рубинштейн, 30]. Импульсивность включает обусловливающую ее впечатлительность, и эмоциональную возбудимость в соотношении с динамической характеристикой тех интеллектуальных процессов, которые их опосредуют и контролируют. Импульсивность — та сторона темперамента, которой он связан со стремлением, с истоками воли, с динамической силой потребностей как побуждений к деятельности, с быстротой перехода побуждений в действие.

Темперамент находит себе особенно наглядное выражение в силе, а также скорости, ритме и темпе всех психомоторных проявлений человека — его практических действий, речи, выразительных движений. Походка человека, его мимика и пантомимика, его движения, быстрые или медленнее, плавные или порывистые, иногда неожиданный поворот или движение головы, манера вскинуть взгляд или потупить взор, тягучая вялость или медлительная плавность, нервная торопливость или мощная стремительность речи открывают нам какой-то аспект личности, тот динамический ее аспект, который составляет ее темперамент [Рубинштейн, 30]. При первой же встрече, при кратковременном, иногда даже только мимолетном соприкосновении с человеком мы часто сразу по этим внешним проявлениям получаем более или менее яркое впечатление о темпераменте конкретного человека.

С древности принято различать четыре основных типа темпераментов: холерический, сангвинический, меланхолический и флегматический [16]. Каждый из этих четырех темпераментов может быть определен соотношением впечатлительности и импульсивности как основных психологических свойств темперамента. Холерический темперамент характеризуется сильной впечатлительностью и большой импульсивностью; сангвинический — слабой впечатлительностью и большой импульсивностью; меланхолический — сильной впечатлительностью и малой импульсивностью; флегматический — слабой впечатлительностью и малой импульсивностью. Таким образом, эта традиционная классическая схема темпераментов естественно вытекает из соотношения основных признаков, которыми мы определяем темперамент, приобретал при этом соответствующее психологическое содержание. Дифференциация, как впечатлительности, так и импульсивности по силе, скорости и устойчивости, выше нами намеченная, открывает возможности для дальнейшей дифференциации темпераментов.

***1.1.1. Физиологические основы темперамента***

Физиологическую основу темперамента составляет нейродинамика мозга, т. е. нейродинамическое соотношение коры и подкорки. Нейродинамика мозга находятся во внутреннем взаимодействии с системой гуморальных, эндокринных факторов. Ряд исследователей (Пенде, Белов, отчасти Кречмер и др.) склонны были поставить и темперамент, и даже характер в зависимость, прежде всего, от этих последних [3]. Не подлежит сомнению, что система желез внутренней секреции включается в число условий, влияющих на темперамент. Так, врожденное отсутствие щитовидной железы или болезненное понижение ее деятельности (гипофункция ее при микседеме) приводят к задержке психических функций, к вялым, монотонным движениям. Заметно сказывается на динамике психических проявлений и усиление инкрекции щитовидной железы. Далее, чрезмерная работа мозгового придатка влечет за собой часто замедление реакций и снижение импульсивности; интенсивная деятельность поджелудочной железы вызывает физическую слабость и обусловливает, таким образом, известную вялость [3].

Было бы неверно, однако, изолировать эндокринную систему от нервной и превращать ее в самостоятельную основу темперамента, поскольку сама гуморальная деятельность желез внутренней секреции подчиняется центральной иннервации. Между эндокринной системой и нервной существует внутреннее взаимодействие, в котором ведущая роль принадлежит все же нервной системе [3].

Для темперамента существенное значение при этом, несомненно, имеет возбудимость подкорковых центров, с которыми связаны особенности моторики, статики и вегетатики. Тонус подкорковых центров, их динамика оказывают влияние и на тонус коры и на ее готовность к действию. В силу той роли, которую они играют в нейродинамике мозга, подкорковые центры влияют на темперамент [3]. Подкорка и кора неразрывно связаны друг с другом. Нельзя поэтому отрывать первую от второй. Решающее значение имеет, в конечном счете, не динамика подкорки сама по себе, а динамическое соотношение подкорки и коры, как это подчеркивает И. П. Павлов в своем учении о типах нервной системы.

В основу своей классификации типов нервной системы И. П. Павлов положил три основных критерия, а именно: ***силу, уравновешенность* и *лабильность коры***.

«Значение силы нервных процессов, — писал Павлов, — ясно из того, что в окружающей среде оказываются (более или менее часто) необычайные, чрезвычайные события, раздражения большой силы, причем, естественно, нередко возникает надобность подавлять, задерживать эффекты этих раздражений по требованию других, так же или еще более могучих внешних условий.. И нервные клетки должны выносить эти чрезвычайные напряжения своей деятельности. Отсюда же вытекает и важность равновесия, равенства силы обоих нервных процессов. А так как окружающая организм среда постоянно, а часто - сильно и неожиданно колеблется, то оба процесса должны, так сказать, поспевать за этими колебаниями, т. е. должны обладать высокой подвижностью, способностью быстро, по требованию внешних условий, уступать место, давать преимущество одному раздражению перед другим, раздражению перед торможением и обратно» [43]***.***

Исходя из этих основных признаков, Павлов в результате своих исследований над животными методом условных рефлексов пришел к выделению четырех основных типов нервной системы, а именно:

1) сильный, уравновешенный и подвижный — живой тип.

2) сильный, уравновешенный и инертный — спокойный, медлительный тип

3) сильный, неуравновешенный с преобладанием возбуждения над торможением – возбудимый, безудержный тип.

4) слабый тип.

Деление типов нервной системы на сильный и слабый не ведет к дальнейшему симметрическому подразделению слабого типа, так же как и сильного, по остальным двум признакам уравновешенности и подвижности (лабильности), потому что эти различия, дающие очень существенную дальнейшую дифференциацию на сильном типе, на слабом оказываются практически несущественными и не дают реально значимой дифференциации [18].

Намеченные им типы нервных систем И. П. Павлов связывает с темпераментами.

Павлов сопоставляет четыре группы нервных систем и соответствующие им типы темпераментов, к которым он пришел лабораторным путем, с древней, от Гиппократа идущей классификацией темпераментов. Он склонен отождествить свой возбудимый тип с холерическим, меланхолический с тормозным, две формы центрального типа — спокойную и оживленную — с флегматическим и сангвиническим [18].

Основным доказательством в пользу той дифференциации типов нервной системы, которые он устанавливает, Павлов считает различные реакции при очень трудных встречах раздражительного и тормозного процессов.

В одном из своих последних исследований И. П. Павлов пишет: «Не считаясь с градациями и беря только крайние случаи — пределы колебания: силу и слабость, равенство и неравенство, лабильность и инертность обоих процессов, мы уже имеем восемь сочетаний, восемь возможных комплексов основных свойств нервной системы, восемь ее типов. Если же прибавить, что преобладание при неуравновешенности может принадлежать, вообще говоря, то раздражительному, то тормозному процессу, а в случае подвижности также инертность или лабильность может быть свойством то того, то другого процесса, — количество возможных сочетаний простирается уже до 24» (Последние сообщения по высшей нервной деятельности, вып. III, с. 7, 1935). Давая эту классификационную схему, полученную из всех возможных сочетаний основных признаков, Павлов тут же правильно добавляет: «Однако только тщательное и возможно широкое наблюдение должно установить наличность, частоту и резкость тех или других действительных комплексов основных свойств, действительных типов нервной деятельности» [18].

Учение Павлова о типах нервной деятельности имеет существенное значение для понимания физиологической основы темперамента. Правильное его использование предполагает учет того, что тип нервной системы является строго физиологическим понятием, а темперамент — это *понятие* ***психофизиологическое*,** и выражается он не только в моторике, в характере реакций, их силе, скорости и т. д., но также и во впечатлительности, в эмоциональной возбудимости и. т. п. [Рубинштейн, 23]

Психические свойства темперамента, несомненно, теснейшим образом связаны с телесными свойствами организма — как врожденными особенностями строения нервной системы (нейроконституции), так и функциональными особенностями (мышечного, сосудистого) тонуса органической жизнедеятельности. Однако динамические свойства деятельности человека несводимы к динамическим особенностям органической жизнедеятельности; при всем значении врожденных особенностей организма, в частности его нервной системы, для темперамента, они все же лишь исходный момент его развития, неотрывного от развития личности в целом [23].

Правильно отмечал И. П. Павлов, вообще придававший, по-видимому, слишком большое значение типу нервной системы и ее прирожденным свойствам в поведении, что «образ поведения человека и животного обусловлен не только прирожденными свойствами нервной системы, но и теми влияниями, которые падали и постоянно падают на организм во время его индивидуального существования, т. е. зависит от постоянного воспитания или обучения в самом широком смысле этих слов» [23]. ***Темперамент*** — не свойство нервной системы или нейроконституции как таковой; ***он динамический аспект* *личности, характеризующий динамику ее психической деятельности***. Эта динамическая сторона, составляющая темперамент, взаимосвязана со всеми остальными сторонами жизни личности и опосредована всем конкретным содержанием ее жизни и деятельности; поэтому динамика деятельности человека и несводима к динамическим особенностям его жизнедеятельности, которая сама обусловлена взаимоотношениями личности с окружающими. Это с очевидностью обнаруживается при анализе любой стороны, любого проявления темперамента.

***1.1.2. Социальная природа темперамента***

Сколь значительную роль ни играют во впечатлительности человека органические основы чувствительности, свойства периферического рецепторного и центрального аппарата, все же впечатлительность человека к ним несводима. Впечатления, которые воспринимаются человеком, вызываются обычно не изолированно действующими чувственными «раздражителями», а явлениями, предметами, лицами, которые имеют определенное объективное значение и вызывают со стороны человека то или иное к себе отношение, обусловленное его вкусами, привязанностями, убеждениями, характером, мировоззрением [38]. В силу этого самая чувствительность или впечатлительность и оказывается опосредованной и избирательной. Человек не равно впечатлителен по отношению к каждому впечатлению. Очень впечатлительный по отношению к одному, он может оказаться вовсе не впечатлительным к другому; в жизни постоянно приходится наблюдать, как заостренная впечатлительность или чувствительность сменяется у человека тупой бесчувственностью или даже совмещается с ней. Притом легкость, с которой впечатление откладывается, и устойчивость, с которой оно сохраняется, определяются, конечно, не одними сенсорными его качествами самими по себе и особенностями рецепторного аппарата, его воспринимающего, а всем тем, что определяет значимость впечатления для личности [42]. Поэтому впечатлительность опосредуется и преобразуется потребностями, интересами, вкусами, склонностями и т. д. — всем отношением человека к окружающему и зависит от всего жизненного пути личности.

Точно так же смена эмоций и настроений, состояний эмоционального подъема или упадка у человека зависит не только от тонуса жизнедеятельности организма. Изменения в тонусе также влияют на эмоциональное состояние, но тонус жизнедеятельности опосредован и обусловлен взаимоотношениями личности с окружающим и, значит, всем содержанием ее сознательной жизни. Все сказанное об опосредованности впечатлительности и эмоциональности всей сознательной жизнью личности относится еще в большей мере к импульсивности, поскольку импульсивность включает и впечатлительность, и эмоциональную возбудимость и определяется их соотношением с мощью и сложностью интеллектуальных процессов, их опосредующих и контролирующих.

Несводимы к органической жизнедеятельности и действия человека, поскольку они представляют собой не просто моторные реакции организма, а акты, которые направлены на определенные предметы и преследуют те или иные цели. Они поэтому опосредованы и обусловлены во всех своих психических свойствах, в том числе и динамических, характеризующих темперамент, отношением человека к окружающему, целями, которые он себе ставит, потребностями, вкусами, склонностями, убеждениями, которые обусловливают эти цели. Поэтому никак нельзя свести динамические особенности действий человека к динамическим особенностям органической его жизнедеятельности, взятой в себе самой; сам тонус его органической жизнедеятельности может быть обусловлен ходом его деятельности и оборотом, который она для него получает. Динамические особенности деятельности неизбежно зависят от конкретных взаимоотношений индивида с его окружением; они будут одними в адекватных для него условиях и другими – в неадекватных [3]. Поэтому принципиально неправомерны попытки дать учение о темпераментах, исходя лишь из физиологического анализа нервных механизмов вне соотношения у животных с биологическими условиями их существования, у человека – с историческими условиями его общественного бытия и практической деятельности. Принципиально неправомерны и попытки определять темперамент динамическими свойствами «натуральной» реакции, изучая «природный» способ реагирования людей на внешние раздражители посредством хроноскопического измерения скорости и динамоскопичёского измерения интенсивности реакций вне всякого учета отношения человека к тому, что он делает [3]. Этот способ изучения темперамента принадлежит в лучшем случае к той же ступени развития психологической науки, что и изучение памяти на материале бессвязных слогов. В истории науки это уже пройденный этап. Путь современной науки и ее будущего развития идет в другом направлении.

Динамическая характеристика психической деятельности не имеет самодовлеющего, формального характера; она зависит от содержания и конкретных условий деятельности, от отношения индивида к тому, что он делает, и к тем условиям, в которых он находится. Темпы деятельности конкретного человека будут, очевидно, различными в том случае, когда направление ее вынужденно идет вразрез с его склонностями, интересами, умениями и способностями, с особенностями его характера, когда он чувствует себя в нужном ему окружении, и в том случае, когда он захвачен и увлечен содержанием своей работы и чувствует, что находиться в созвучной ему среде [28].

Даже динамика выразительных движений человека не обусловлена только врожденными органическими особенностями темперамента, тонусом органической жизнедеятельности. Она обусловлена всем образом жизни человека, в которую тонус органической жизнедеятельности включается как зависимый момент [28].

Живость, переходящая в игривую резвость или развязность, размеренность, даже медлительность движений, принимающая характер степенности и величавости в мимике, в пантомимике, в осанке, походке, повадке человека, обусловлены многообразнейшими условиями вплоть до нравов той общественной среды, в которой живет человек, и общественного положения, которое он занимает [28]. Стиль эпохи, образ жизни определенных общественных слоев обусловливают в известной мере и темпы, вообще динамические особенности поведения представителей этой эпохи и соответствующих общественных слоев.

Идущие от эпохи, от общественных условий динамические особенности поведения не снимают, конечно, индивидуальных различий в темпераменте различных людей и не упраздняют значения их органических особенностей. Но, отражаясь в психике, в сознании людей, общественные моменты сами включаются во внутренние индивидуальные их особенности и вступают во внутреннюю взаимосвязь со всеми прочими их индивидуальными особенностями, в том числе органическими, функциональными. В реальном образе жизни конкретного человека, в динамических особенностях его индивидуального поведения тонус его жизнедеятельности и регуляция динамических особенностей его поведения, которая исходит из общественных условий (темпов общественно - производственной жизни, нравов, быта, приличий и т. п.), образуют неразложимое единство иногда противоположных, но всегда взаимосвязанных моментов [28].

Регуляция динамики поведения, исходящая из общественных условий жизни и деятельности человека, может иногда затронуть лишь внешнее поведение, не затрагивая еще саму личность, ее темперамент; при этом внутренние особенности темперамента человека могут находиться и в противоречии с динамическими особенностями поведения, которого он внешне придерживается. Но, в конечном счете, особенности поведения, которого длительно придерживается человек, не могут не наложить, раньше или позже, своего отпечатка — хотя и не механического, не зеркального, а иногда даже компенсаторно-антагонистического — на внутренний строй личности, на ее темперамент [Рубинштейн, 23].

Таким образом, во всех своих проявлениях темперамент опосредован и обусловлен всеми реальными условиями и конкретным содержанием жизни человека. Говоря о том, при каких условиях темперамент в игре актера может быть убедительным, Вахтангов писал: «для этого актеру на репетициях нужно главным образом работать над тем, чтобы все, что его окружает в пьесе, стало его атмосферой, чтобы задачи роли стали его задачами, тогда темперамент заговорит “от сущности”. Этот темперамент от сущности — самый ценный, потому что он единственно убедительный и безобманный».[[1]](#footnote-1) Темперамент от «сущности» единственно убедителен на сцене потому, что таков темперамент в действительности: динамика психических процессов не является чем-то самодовлеющим; она зависит от конкретного содержания личности, от задач, которые человек себе ставит, и его потребностей, интересов, склонностей, характера, от его «сущности», которая раскрывается в многообразии наиболее существенных для него взаимоотношений с окружающим. Темперамент — пустая абстракция вне личности, которая формируется, совершая свой жизненный путь [Рубинштейн, 23].

Будучи динамической характеристикой всех проявлений личности, темперамент в своих качественных свойствах впечатлительности, эмоциональной возбудимости и импульсивности является вместе с тем чувственной основой характера.

Образуя основу свойств характера, свойства темперамента, однако, не предопределяют, их. Включаясь в развитие характера, свойства темперамента претерпевают изменения, в силу которых одни и те же исходные свойства могут привести к различным свойствам характера в зависимости от того, чему они субординируются от поведения убеждений, волевых и интеллектуальных качеств человека. Так на основе импульсивности как свойства темперамента, в зависимости от условий воспитания и всего жизненного пути, могут выработаться различные волевые качества характера: в одном случае на основе большой импульсивности человека, который не приучился контролировать свои поступки размышлением над их последствиями, могут легко развиться необдуманность, безудержность, привычка рубить с плеча, действовать под влиянием аффекта; в других случаях на основе той импульсивности разовьются решительность, способность без лишних промедлений и колебаний идти к поставленной цели. В зависимости от жизненного пути человека, от всего хода его общественно - морального, интеллектуального и эстетического развития впечатлительность как свойство темперамента может в одном случае привести к значительной уязвимости, болезненной ранимости, отсюда к робости и застенчивости; в другом — на основе той же впечатлительности могут развиться большая душевная чуткость, отзывчивость и эстетическая восприимчивость; в третьем — чувствительность в смысле сентиментальности. формирование характера на базе свойств темперамента существенно связано с направленностью личности [20].

В итоге: ***темперамент* — *динамическая характеристика личности во всех ее действенных проявлениях и чувственная основа характера***. Преобразуясь в процессе формирования характера, свойства темперамента переходят в черты характера, содержание которого неразрывно связано с ***направленностью***личности.

**1.2. Методологические подходы к исследованию темперамента**

Один из наиболее надежных методических путей психологического исследования заключается в систематическом сопоставлении и координации физиологического и психологического исследований [8].

В психологических исследованиях темперамента этот методический путь в особенности плодотворен. Нейрофизиологические основы темперамента изучены в большей степени, чем нейрофизиологические основы любого психического процесса или свойства личности. Общие типы нервной системы - одна из наиболее разработанных областей физиологии высшей нервной деятельности. Здесь мы можем опереться на теорию, подкрепленную большим количеством экспериментальных фактов и в большей степени проверенную практическим применением. В последнее время теория общих типов темперамента и методики их исследования очень широко разрабатывались и по отношению к человеку (Б. М. Теплов, Н. А. Рокотова, А. Г. Иванов-Смоленский). В нашем распоряжении имеется богатый арсенал методических приемов по изучению общих типов нервной системы человека. Физиологическое исследование общих типов нервной системы открывает новые методические пути и для экспериментально-психологического изучения темпераментов.

Чтобы выяснить, представляют ли свойства темперамента психологически данные свойства, т. е. имеют ли они специфическую психологическую характеристику, как уже говорилось выше, необходимо выяснить, имеется ли между свойствами темперамента и свойствами общего типа высшей нервной деятельности взаимно однозначная или многозначная связь. Для этого, очевидно, необходимо сопоставление тех и других. Вопрос о роли антенатальных и постнатальных факторов в формировании свойств темперамента также требует такого сопоставления. Необходимо выяснить, могут ли изменяться и в каких пределах изменяются свойства общего типа или их проявления, в зависимости от каких внешних условий они изменяются. Таким путем мы в состоянии частично обосновать предположение об изменчивости свойств темперамента или их проявлений, а также о тех причинах и условиях, от которых зависят эти изменения. Подтверждение этих предположений требует психологического исследования [8].

Сопоставляя общий тип или отдельные его свойства с отношениями личности, отдельными проявлениями этих отношений, чертами характера, со способами действия и т. д., мы можем установить те гипотетические закономерности связи темперамента и свойств личности, которыми следует руководствоваться в психологическом исследовании.

Итак, основной методический путь в исследовании темперамента заключается в сопоставлении данных физиологического и психологического исследований.

Каковы должны быть основные методические принципы такого сопоставления (В. С. Мерлин, 1957)? Объективные внешние проявления психической деятельности представляют собой в то же время и объективные проявления физиологической деятельности коры больших полушарий. Каждая условная реакция является одновременно показателем и физиологического условно-рефлекторного механизма, и определенного психического проявления. Поэтому сопоставление физиологического и психического не может заключаться в том, что мы сопоставляем одни внешние проявления с другими, например двигательные – с секреторными или речевые – с двигательными и секреторными. Сопоставлять друг с другом следует не внешние проявления, а те внутренние процессы, о которых мы судим по данным внешним проявлениям, т. е. процессы психические и процессы нейрофизиологические. Сопоставление физиологического и психического совершается путем двоякого истолкования частично или полностью совпадающих в обоих случаях внешних проявлений. При этом способ и характер психологического истолкования внешних проявлений существенно отличаются от способа и характера физиологического истолкования [8].

При физиологическом истолковании внешние проявления выступают как признаки, симптомы определенных нейрофизиологических процессов. Так, например, усиление выделения слюны на данный раздражитель является признаком усиления возбуждения или ослабления торможения, а ослабление выделения слюны - признак противоположного хода нервных процессов. При психологическом истолковании внешние проявления тоже могут выступать как признак, симптом психической деятельности, которая в них выражается [3]. Так, например, покраснение или побледнение может быть признаком эмоциональной реакции. Но, помимо того, в психологическом истолковании внешние проявления выступают также в иной, совершенно специфической роли. Действия и поступки человека представляют собой осуществление определенных целей, образов, представлений, понятий. То, что раньше существовало лишь идеально - в сознании человека, затем осуществляется реально, материально - в действиях, поступках и продуктах деятельности. Действия, поступки, продукты деятельности – это более и менее приблизительные копии соответствующих образов, понятий, желаний и т. п. Поэтому по действиям, поступкам и продуктам деятельности мы судим не только о наличии какого-то желания, чувства, представления и т. п., но, прежде всего, об определенном содержании этих желаний, образов, понятий, представлений, чувств. Истолкование содержания психической деятельности является основным, исходным и определяющим в психологическом истолковании. Качественные особенности определенных психических процессов приобретают конкретное значение лишь в связи с определенным психологическим содержанием [8].

Внешние проявления, если они рассматриваются лишь как симптомы, как выражение психического, очень многозначны.

Исходя из учения И. П. Павлова, мы принимаем за главную физиологическую основу темперамента общий тип нервной системы. При этом общий тип понимается как конституционный тип нервной системы, как “определенный комплекс основных свойств нервных процессов - раздражительного и тормозного” (П. С. Купалов, 1954, стр. 5 ). Этим, однако, отнюдь не исключается допущение, что проявления темперамента могут зависеть и от таких физиологических условий, которые лежат вне центральной системы, например от индивидуальных свойств эндокринной системы или от общей конституции организма.

Исходя из изучения И. П. Павлова, индивидуальные психические особенности надлежит, прежде всего, систематически сопоставлять с общим типом нервной системы и его свойствами [23]. Что с чем при этом целесообразнее всего сопоставлять?

С точки зрения факториальной концепции Cattell, понятие типа вообще неправильно [23]*.* Между отдельными чертами личности вообще не существует какой-либо взаимно однозначной необходимой связи. Связь между чертами многозначная, вероятностная. Поэтому Cattell при изучении темперамента и личности вообще не пользуется понятием типа. Он пользуется понятием фактора. Под фактором он понимает определенный симптомокомплекс свойств, которые достаточно высоко и надежно коррелируют друг с другом.

С точки зрения факториальной концепции, общие типы высшей нервной деятельности, по Гиппократу, представляют собой донаучные, житейские понятия, так как они получены без всякого статистического обоснования. Естественно, что с этой точки зрения сопоставление с общим типом нервной системы в целом или с типом темперамента совершенно неправомерно.

Совершенно иначе обстоит дело, если мы будем понимать общий тип нервной системы и тип темперамента по Павлову. По учению И. П. Павлова, между отдельными свойствами общего типа существует закономерная и необходимая однозначная связь. Поэтому нет необходимости обосновывать связь между некоторыми свойствами общего типа только статистической корреляцией. Закономерность и необходимость этой связи устанавливаются также в физиологическом эксперименте [18].

Сопоставление отдельных психических свойств темперамента с общим типом высшей нервной деятельности в целом особенно необходимо тогда, когда индивидуальная психическая особенность зависит не от одного какого-либо физиологического свойства типа, а от нескольких. Так, например, И.М.Палей, сопоставив сдерживание с общими типами нервной системы, показал, что оно зависит не только от силы торможения, но и от силы возбуждения.

Такое сопоставление необходимо и для того, чтобы вообще отличить свойства темперамента от других индивидуальных психических особенностей. Мы исходим из предпосылки, что физиологическая основа темперамента - общий тип нервной системы. Поэтому если данная психическая особенность не зависит от типа нервной системы в целом, то она не может быть проявлением темперамента. Таким путем в работах Л.Б. Ермолаевой - Томиной и А.И. Ильиной были показаны различные маскировки темперамента [3].

Установление однозначной зависимости от общего типа нервной системы в целом очень важно, даже если признать, что мы еще не знаем полностью всех физиологических свойств, составляющих тип, и специфической роли каждого отдельного свойства. Однозначная зависимость от общего типа в целом имеет также очень важное практическое значение, в особенности тогда, когда деятельность предъявляет к человеку жесткие, вполне однозначные требования. Это очень хорошо обнаружилось при отборе кандидатов для космических полетов. В этом случае приспособление к деятельности возможно лишь путем отбора соответствующего типа [3].

Сопоставление с общим типом нервной системы в целом или с темпераментом в целом, однако, недостаточно для разрешения целого ряда вопросов теории темперамента. Между отдельными физиологическими свойствами типа и индивидуальными психическими особенностями может существовать многозначная связь. От одного физиологического свойства типа может зависеть несколько разных психологических особенностей, и наоборот, определенная психическая особенность может зависеть от нескольких различных физиологических свойств типа. В таких случаях задача заключается в том, чтобы установить, какова степень вероятности той или иной связи, т.е. в установлении не аподиктической, а стохастической (вероятностной) связи. Это может быть достигнуто только путем сопоставления отдельных физиологических свойств с отдельными индивидуальными психическими особенностями и путем статистической обработки полученного материала. Такая статистическая обработка возможна только при массовом испытании отдельных физиологических особенностей. В таких случаях факториальный анализ вполне правомерен и целесообразен. При этом, однако, необходимо иметь ввиду, что путем статистической обработки мы устанавливаем лишь степень вероятности связи между изучаемыми явлениями, а не причинную зависимость между ними. Причинная зависимость может быть открыта лишь при помощи анализа конкретных экспериментальных условий.

**1.2.1. Авторские подходы к изучению темперамента.**

Исследованиями темперамента занимались и занимаются как отечественные, так и зарубежные психологические школы. Учение Гиппократа - Галена, до сих пор излагаемое практически в каждом учебнике психологии разделялось многими исследователями. Для большинства из них характерно магическое пристрастие к числу четыре, к которому сводится множество темпераментов, что в античных концепциях обосновывалось учением Эмпедокла о четырех стихиях [36].

О влиянии, которое оказало учение древних врачей и философов на дальнейшее исследование темпераментов, можно судить хотя бы по тому, что до середины XVIII в. почти все исследователи видели анатомо-физиологические основы темперамента в строении и функции кровеносной системы. Такое представление сохранилось и в эпоху научной психологии. Так, известный исследователь темпераментов немецкий психиатр Э. Кречмер считал, что установленные им четыре основные свойства темперамента - чувствительность к раздражителям, настроение, темп психической деятельности и психомоторика - обусловлены химическим составом крови [36]. Известна также химическая теория темперамента 30-х годов нашего века, принадлежащая У. Мак-Дауголлу, непосредственно примыкающая к древней гуморальной концепции. Японский психолог Т. Фурукова [36] в тот же период высказывал мнение, что основным методом диагностики темперамента является определение химического состава крови.

Параллельно с эндокринными концепциями начиная с середины XVIII в. развивались теории темперамента, связанные с некоторыми свойствами нервной системы. Так, Альбрехт Галлер, основоположник экспериментальной физиологии, который ввел важные для психологии понятия возбудимости и чувствительности, утверждал, что основными факторами различий по темпераменту являются сила и возбудимость самих кровеносных сосудов, через которые проходит кровь.[36]

Эту идею воспринял ученик А. Галлера, Г. Врисберг, который связывал темперамент непосредственно с особенностями нервной системы. Так, он считал, что в основе холерическо-сангвинистического темперамента лежит крупный мозг, “сильные и толстые нервы” и высокая возбудимость органов чувств. [36]. Идея связи особенностей темперамента с определенными анатомическими и физиологическими характеристиками нервной системы в различных формах появляется в учениях многих философов и врачей XVIII и XIX вв. [36] Она получила частичное экспериментальное подтверждение главным образом в типологии И.П. Павлова; опыты недвусмысленно показали, что некоторые свойства нервной системы образуют физиологическую основу темперамента [36].

Под влиянием антропологов, обративших внимание на различия в строении тела, и психиатров, подчеркивающих индивидуальные различия в предрасположенности к психическим заболеваниям, на рубеже XIX и XX вв. сформировалась концепция, согласно которой существует связь между телосложением и свойствами темперамента. Эта концепция, распространившаяся, прежде всего, среди итальянских, французских и немецких исследователей (А. Ди Джиованни, Л.Л. Ростан, Г.Г. Карус), наиболее полное выражение получила у французского врача Клода Сиго [16]. В 20-х годах нашего века он создал типологию, в основе которой лежало представление о том, что организм человека и его расстройства зависят от среды и врожденных предрасположенностей [16].

Каждой системе организма соответствует определенная внешняя среда, воздействующая на эту систему. Так, воздух - источник дыхательных реакций; пища, попадающая в пищеварительную систему, образует источник пищевых реакций; моторные реакции протекают в физической среде; социальная среда вызывает различные мозговые реакции. Исходя из этого, К. Сиго выделяет - в зависимости от преобладания в организме одной из систем - четыре основные типа телосложения: дыхательный, пищеварительный, мускульный и мозговой [16].

Преобладание какой-либо одной системы над остальными приводит к специфической реакции индивида на определенные изменения окружающей среды, благодаря чему каждому из типов телосложения соответствуют определенные особенности темперамента.

Взгляды К. Сиго [16], как и некоторые другие концепции того времени, связывающие телосложение с психическими особенностями организма, оказали существенное влияние на формирование современных конституционных теорий, получивших широкое распространение в психологии темперамента.

Независимо от перечисленных гипотез о физических основах темперамента все более крепло убеждение в том, что его свойства наиболее отчетливо проявляются в тех формах поведения, которые непосредственно связаны с энергетическими затратами организма - со способами накопления и расходования энергии и количественными характеристиками процессов. Поэтому большинство исследователей темперамента обращали внимание, прежде всего, на эмоциональные и моторные реакции индивида, особенно подчеркивая их формальный аспект, то есть их силу (интенсивность) и протекание во времени.

Классическим примером такого подхода может служить типология темпераментов, В. Вундта, создателя экспериментальной психологии. Он понимал темперамент как предрасположенность к аффекту, что нашло выражение в следующем тезисе: темперамент для эмоции то же, что возбудимость - для ощущений. Исходя из такого понимания, В. Вундт выделял два биполярных свойства темперамента, а именно ***силу и скорость*** изменения ***эмоции***, подчеркивая значение энергетической характеристики индивида (табл.1).

Таблица 1

**Классификация темпераментов**

(по Вундту)

|  |  |
| --- | --- |
| Скорость изменяемости чувств | Сила чувств |
|  | сильные | слабые |
| быстрая | холерик | сангвиник |
| медленная | меланхолик | флегматик |

Мы находим у В. Вундта чрезвычайно важную, на наш взгляд, мысль о том, что каждый темперамент имеет свои положительные и отрицательные стороны, а это, в частности, означает, что правильное воспитание предполагает использование достоинств данного темперамента и в то же время, нивелированное отрицательного влияния, какое он может оказывать на поведение индивида.

Вряд ли возможно изложить здесь всю исключительно богатую и долгую историю размышлений и исследований, посвященных темпераменту. В рамках проводимого исследования темперамент рассматривается как совокупность формально – динамических характеристик. Он характеризуется следующими отличительными признаками:

1. Природной обусловленностью и высокой корреляцией со свойствами нервной системы;

2. Онтогенетической первичностью;

3. Устойчивостью в течение длительного периода жизни человека;

4. Формальным характером и независимостью от содержания конкретных форм деятельности;

5. Универсальностью проявления во всех сферах деятельности и жизнедеятельности;

6. Выступает как способ распределения энергии в окружающем мире по отношению к людям и деятельности [23].

Русалов В.М. В соответствии с отличительными признаками темперамента, в рамках функциональной концепции Анохина П.К., разработал структурную модель темперамента, реализующую представления о природе и структуре темперамента. Предложенная модель описывает четыре фундаментальных свойства темперамента: эргичность, пластичность, скорость (составляют блок характеристик активности), эмоциональность [14].

**Вывод по главе:** Начиная с середины XVIII в. развивались теории темперамента, связанные с некоторыми свойствами нервной системы: А.Галлер, Г.Врисберг [3]. Идея связи особенностей темперамента с определенными анатомическими и физиологическими характеристиками нервной системы в различных формах появляется в учениях многих философов и врачей XVIII и XIX вв. Она получила частичное экспериментальное подтверждение главным образом в типологии И.П. Павлова, опыты которого недвусмысленно показали, что некоторые свойства нервной системы образуют физиологическую основу темперамента.

Немалый вклад в изучение данного вопроса внесли работы И.П.Павлова, Б.М.Теплова, В.Д.Небылицина (1976г.), М.В.Бодунова (1977г.), В.М.Русалова, И.М. Палей, Л.Б. Ермолаевой - Томиной и многих других.

**Глава 2. Проблема общения в зрелом возрасте.**

**Особенности, стили общения.**

В настоящее время уже не приходится доказывать, что межличностное общение – совершенно необходимое условие бытия людей, что без него невозможно полноценное формирование у человека ни одной психической функции или психического процесса, ни одного блока психических свойств, личности в целом [9].

Общение – это взаимодействие людей. В нем всегда развертывается взаимопонимание ими друг друга, устанавливаются те или иные взаимоотношения, имеет место определенное взаимообращение (в смысле поведения, выбираемого участвующими в общении людьми по отношению друг к другу). Межличностное общение в этой связи оказывается таким процессом, который при условии, если мы хотим постичь его суть, должен рассматриваться как система человек - человек во всей многоаспектной динамике ее функционирования. В качестве других видов общения могут быть названы: общение личности с различными общностями людей, общение этих общностей между собой [9].

Основными функциями межличностного (дружеского) общения являются:

1. Терапевтическая. В общении с друзьями во многом отреагируются негативные чувства, вызванные семейными или профессиональными конфликтами. Друзья здесь необходимы, чтобы выслушать и поддержать партнера. Поэтому хотя бы один из членов пары должен обладать способностью слушать другого.

2. Компенсирующая. Данную функцию нужно развести с предыдущей, хотя во многом они похожи. Здесь в общении с партнером происходит компенсация неудовлетворенных в браке несексуальных потребностей. Через общение с партнером осуществляется удовлетворение потребности в признании, симпатии, уважении, чего нет в браке.

3. Возможность структурирования времени через дружеское общение. При этом оно принимает характер совместных развлечений, праздников.

4. Развивающая. Через близкие отношения происходит взаимный обмен чувствами, опытом, информацией и т.п. Общение в этом случае – довольно существенный источник развития обоих членов пары.

Во взаимодействии людей каждый человек постоянно оказывается в роли объекта и субъекта общения. Как субъект он познает других участников общения, проявляет к ним интерес, а может быть, безразличие или неприязнь. Как субъект, решающий по отношению к ним определенную задачу, он на них воздействует. Одновременно он оказывается объектом познания для всех, с кем он общается. Он оказывается объектом, которому они адресуют свои чувства, на который стараются повлиять, более или менее сильно воздействовать [2]. При этом следует специально подчеркнуть, что это пребывание каждого участника общения одновременно в роли объекта и субъекта характерно для любого вида непосредственного общения людей.

Личность человека формируется в процессе общения с людьми. Если в начальный период жизни человек не волен выбирать для себя людей, которые составляют его непосредственное окружение, то в зрелом возрасте он уже сам в значительной степени может регулировать число и состав лиц, которые его окружают и с которыми он общается. Человек, таким образом, обеспечивает себе со стороны этого окружения определенный поток психологических воздействий.

 С возрастом происходит значительное изменение характера причин, заставляющих человека вступать в непосредственное общение с другими людьми. Так, если во временном промежутке жизни 15-23 года наблюдается значительный рост контактов, в основе которых лежала необходимость удовлетворения познавательной потребности, то затем имеет место их заметное уменьшение. Наиболее интенсивный период непосредственного общения приходится на возраст 23-30 лет. После этого возраста круг общения человека уменьшается, т.е. уменьшается количество субъективно значимых и входивших в круг непосредственного общения людей.

Изменения в субъективной значимости других людей для личности, как правило, обуславливаются, с одной стороны, ее позицией по отношению к себе в системе потребностей, с другой - отношением к ней со стороны лиц, составляющих ее круг общения [2]. Эти значимые в разной степени для человека отношения других людей к нему влияют не столько на его ведущие потребности, сколько на подчиненные им тенденции защиты своего «я», проявляющиеся в поисках и в осуществлении способов поведения, утверждающих это «я».

Проблема, которая нуждается в дальнейшем решении - это выяснение того, каким образом конкретный состав людей, которые образуют круг общения человека в разные годы его жизни, влияет на формирование личности.

Для решения этой проблемы необходимо рассмотреть не только общие условия, которые делают других людей значимыми для человека и увеличивают степень податливости его на их воздействия. Важно установить, как эти условия должны меняться от возраста к возрасту, в зависимости от пола человека, его профессии и индивидуально-личностных свойств, чтобы у него сохранялась высокая степень податливости на воздействие определенных людей [2]. Необходимо выяснить и то, каким должен быть круг общения у каждого конкретного человека на каждой ступени его жизни, чтобы формирование его личности шло наиболее успешно. Наконец, важно понять, как создать для человека такой круга общения, чтобы не только предметно-практическую деятельность, но и его взаимодействие с другими людьми можно было сознательно и целенаправленно использовать для оптимального развития его личности.

Изучение стиля общения предпринималось преимущественно в отечественной психологии и, как правило, с позиции деятельностного подхода. Не удивительно, что первой стилевой характеристикой, взятой в качестве предмета исследования в нашей стране в конце 60-х гг., было понятие индивидуального стиля деятельности. По мнению одного из первых его исследователей Е.А. Климова, индивидуальный стиль деятельности — это “индивидуально-своеобразная система психологических средств, к которым сознательно или стихийно прибегает человек в целях наилучшего уравновешивания своей (типологически обусловленной) индивидуальности с предметными внешними условиями деятельности”. В этом определении подчеркивается инструментальная функция стиля и двоякая его обусловленность индивидуальностью и средой [47].

 В структуре индивидуального стиля деятельности В.С. Мерлин выделял три основных компонента: **стиль операций, стиль действий или реакций** и **стиль целеполаганий**, однако в эмпирических исследованиях третий компонент практически не изучался, и основной акцент был сделан на первых двух. Особенно хорошо был проанализирован операциональный стиль, проявляющийся в различном соотношении **ориентировочных, исполнительских и контрольных операций** [47].

Следующим шагом в развитии стилевого подхода к индивидуальности было введение В.С. Мерлиным понятия индивидуального стиля общения [Мерлин В.С. Индивидуальный стиль общения // Психологический журнал. – 1982. – Т 3. - 24]. Стиль общения стал рассматриваться им как частный случай стиля деятельности с выделением тех же компонентов. Все характеристики стиля деятельности, описанные выше, были автоматически перенесены на стиль общения. Он также стал рассматриваться как системообразующий фактор индивидуальности, в котором находят свое отражение свойства всех ее уровней: от физиологического до социально - психологического.

Стили общения можно рассматривать как самостоятельный феномен, имеющий свою специфику по сравнению со стилями деятельности, а также разграничить стили ролевого (профессионального) общения и межличностного общения, поскольку цели, форма и содержание этих двух видов общения очень различны [47]. Далее было бы целесообразным выделить в рамках каждого из этих стилей общения в соответствии с компонентами общения, предложенными Г.М. Андреевой [47], коммуникативный, интерактивный и социально-перцептивный стили общения. Исследования данных стилей ведутся уже давно, правда, без использования этих названий. Соотношение между стилями общения можно представить в виде схемы (рис. 1).

Рис. 1. Соотношение стилей общения

**Стили общения**

**Стили**

**межличностного**

**общения**

**Стили**

**профессионально-ролевого общения**

**Социально-перцептивные стили**

**Интерактивные**

**стили**

**Коммуникативные стили**

Примером изучения интерактивного стиля может служить работа И.Л.Руденко [47, которая в качестве основания для классификации стилей общения взяла направленность личности в трех вариантах (центрация на себе, на партнере и интеграция) и позицию, занимаемую субъектом в процессе общения (превосходство собственное, партнера и равенство). Возможные сочетания видов направленности и позиций дали девять стилей взаимодействия: власти, опеки, наставничества, жалоб, послушания, поиска поддержки, соперничества, самодискредитирования, межличностного единства [47].

Социально - перцептивный стиль, который можно определить как устойчивый способ восприятия и оценки себя и других людей, тоже стал объектом исследования в последнее десятилетие в отечественной психологии. И.П.Шкуратова предложила выделять в структуре самооценки и оценок других людей три стороны: **содержательную**, характеризующую смысл оценки, ее позитивность и социальную желательность; **уровневую**, показывающую ее адекватность и точность; **стилевую**, представляющую оценочную стратегию индивида через такие характеристики, как вариативность, экстремальность, амбивалентность и т. п. [Шкуратова И.П. Структура социально - перцептивных оценок // Эмоциональные и познавательные характеристики общения. – Ростов н/Д, 1990]. Группа стилевых характеристик, в отличие от первых двух, мало зависит от объекта оценки и может претендовать на понятие **оценочного стиля** [47].

Исследования таких стилевых особенностей социальной перцепции, как стабильность оценок, их вариативность (которая определялась по разнообразию используемых градаций при оценке психологических свойств по шкалам) и величина идентификации себя с другими людьми и других людей между собой, показало, что существуют большие индивидуальные различия в степени их выраженности, причем они носят стабильный характер и проявляются при оценке разных людей в разное время.

Коммуникативный стиль, под которым можно понимать устойчивые индивидуально - своеобразные приемы и способы передачи и восприятия информации в процессе общения, тоже исследуется социальной психологией и психолингвистиков. Одним из компонентов коммуникативного стиля является стиль языка, который определяется как “разновидность языка, используемая в какой - либо типичной социальной ситуации” (в быту, в профессиональной сфере и т. д., манера говорить (стиль речи), предпочтения в выборе средств для определенной цели (информативной, оценочной, предписывающей и т. д.) [47]. Эти характеристики речи таят в себе большие диагностические возможности для психолога.

В.В. Латыновым выделено пять стилей речевого поведения. Данные стили (рис. 2), перекликаются со стилями интеракции И.Л. Руденко. В этом нет ничего удивительного, так как, заняв определенную позицию по отношению к собеседнику, человек оформляет свою речь в соответствии с ней. Стиль общения каждого человека, таким образом, складывается из его интерактивного, коммуникативного и социально - перцептивного стилей.

В последнее время отечественные психологи пытаются систематизировать разные стилевые характеристики для лучшего их соотнесения. В частности, В.А. Толочек предлагает все стилевые характеристики человека разбить на четыре группы на основании двух критериев: характера и вида активности[47].

 В.А. Либин [9], претендуя на построение единой концепции стиля человека, выстраивает стилевые уровни иерархически: от преимущественно биологически детерминированных к социально обусловленным:

1. Стиль жизни.

2. Стили поведения (стили общения и межличностного взаимодействия, мотивационные и эмоциональные, стили совладания); стили деятельности (индивидуальные стили, деятельности и руководства).

3. Когнитивные стили, стили мышления.

4. Моторные и перцептивные стили.

По мере перехода с четвертого на первый уровень возрастает влияние социальных факторов в детерминации данных стилей и убывает влияние биологических. Эта схема очень напоминает структуру личности К.К.Платонова [9].

Для нас здесь важными оказываются два обстоятельства: во-первых, то, что автор также разводит стили деятельности и общения, относя последние к стилям поведения, и, во-вторых, преимущественно социальная детерминация стилей общения, не исключающая, однако, некоторого влияния природных факторов (например, особенностей свойств нервной системы). Нами предлагается другая картина соотношения между стилевыми характеристиками личности, основанная на трех видах направленности человеческого поведения: на других людей, на предметную деятельность и на самого себя. Ее можно представить в виде схемы (рис. 3) [47].

Данная схема может быть проинтерпретирована следующим образом. Каждый человек имеет дело с тремя мирами: миром предметов, в который для простоты суждения придется отнести также мир природы, миром людей и собственным внутренним миром. Взаимодействие с объектами в каждом из этих миров приводит к формированию устойчивых приемов и способов поведения разной степени обобщенности. Наиболее просто соотносятся стили деятельности с предметным миром и стили общения с миром людей.

Что касается когнитивных и эмоциональных стилей принятия решения, то они включены во внешний контур регулирования отношений между внутренним и внешним мирами. Они являются неспецифическими и универсальными, поскольку обеспечивают пол информации из среды и подготовку ответных реакций. Но внутренний мир также требует отражения и воздействия на него со стороны личности. Поэтому данные стили имеют двустороннюю направленность извне и внутрь личности [9].

Поскольку общение является одним из основных видов деятельности людей, оно не только выявляет наиболее существенные характеристики их как объектов и субъектов общения, но в зависимости от того, как оно протекает, какие требования предъявляет к их познавательным процессам, эмоционально-волевой сфере и насколько в целом отвечает имеющемуся у каждого из них идеалу общения, по разным направлениям воздействует на дальнейшее формирование их личности и наиболее явственно – на такие блоки свойств в ней, в которых находит выражение ее отношение к другим людям и к себе. Изменения, которые в них происходят под влиянием так или иначе (с положительным или отрицательным результатом для целей каждого участника) развертывающегося общения, в свою очередь более или менее сильно воздействуют на такие базисные свойства личности, в которых выражается ее отношение к различным социальным институтам и общностям людей, к природе, к труду [47].

Своевременно правильно оценивать роль общения для стимулирования оптимального эмоционального настроя личности, максимального проявления ее общественно одобряемых склонностей и способностей и, наконец, для формирования ее в целом в нужном обществу направлении необходимо потому, что общение как ценность в системе ценностей, имеющихся у большинства людей, занимает очень высокое место.

**2.1. Психология зрелого возраста**

Интерес к проблемам психологии зрелого возраста возник лишь в 30-е годы двадцатого столетия и связан был главным образом с поисками ответа на вопрос: "обучаем ли взрослый?"[39].

Отсутствие генетического подхода в рассмотрении психики взрослых людей тормозило разработку проблем возрастной изменчивости во взрослом состоянии. Длительное время господствовала точка зрения, согласно которой в зрелости мало, что меняется в психической сфере человека. Взрослый человек рассматривался в качестве находящегося в состоянии "психической окаменелости". Взрослость человека равносильна остановке в развитии, окаменению; цель детства - отодвинуть как можно дальше минуту, когда наше существо перестанет развиваться, когда оно застывает, принимает определенную форму, подобно куску железа, остуженному кузнецом" [Клапаред Э. Психология ребенка и экспериментальная педагогика. – СПб., 1911.]. Так говорил швейцарский психолог Э.Клапаред. Позиция Э. Клапареда долгое время господствовала в психологии.

Периодизаций возрастных этапов довольно много, в этой связи, применительно к зрелому возрасту актуальным является вопрос о его границах в рамках того или тинного подхода к периодизации возрастного развития. Периодизации развития в детстве и отрочестве разработаны наиболее детально и содержательно – это есть истоки, время становления психических функций, личностных образований. Принято считать, как полагают некоторые авторы, [12], что в зрелости уже не будет качественных изменений в развитии психологических процессов. Взрослый человек уже имеет творческое мышление, произвольную смысловую память, произвольное внимание, развитые формы речи, включая письменную. Так стоит ли говорить об этом возрасте подробно?

Зрелость – самый длительный для большинства людей период жизни. Его верхнюю границу разные авторы определяют по-разному: от 50-55 до 65-70 лет***.*** Согласно Э. Эриксону [12], зрелость охватывает время от 25 до 65 лет, т.е. 40 лет жизни.

Зрелость считается порой полного расцвета личности, когда человек может реализовать весь свой потенциал, добиться наибольших успехов во всех сферах жизни. Это время исполнения своего человеческого предназначения – как в профессиональной или общественной деятельности, так и в плане преемственности поколений [12].

В зрелости, как и в молодости, главные стороны жизни – профессиональная деятельность и семейные отношения. Но если в молодости это, прежде всего, овладение выбранной профессии и выбор спутника жизни, то в зрелости главное – реализация себя, полное раскрытие своего потенциала в профессиональной деятельности и семейных отношениях. Не случайноЭ. Эриксон [12] считает основной проблемой зрелости выбор между продуктивностью и инертностью.

Понятие продуктивности по Эриксону – творческая, профессиональная продуктивность, а также вклад в воспитание и утверждение в жизни следующего поколения. Продуктивность по Эриксону [12] связана с заботой "о людях, результатах и идеях, к которым человек проявляет интерес". Инертность, по мнению автора, ведет к поглощенности собой, своими личными потребностями.

Важнейшей особенностью зрелости является осознание ответственности за содержание своей жизни перед самим собой и перед другими людьми [25].

Развитие личности зрелого человека требует избавления от неоправданного максимализма, характерного для юности и частично молодости, взвешенности и многогранности подхода к жизненным проблемам, в том числе к вопросам своей профессиональной деятельности. Накопленный опыт, знания, умения представляют для человека огромную ценность, но могут создавать ему трудности в восприятии новых профессиональных идей, тормозить рост его творческих возможностей. Прошлый опыт при отсутствии разумной гибкости и многогранности может стать источником консерватизма, ригидности, неприятия всего того, что исходит не от себя самого.

Часть людей проживает еще один "внеплановый кризис" 40 лет (бывает раньше и позже). Это как бы повторение кризиса 30 лет, кризиса смысла жизни, если кризис 30 лет не привел к должному решению проблем. Кризис 40 лет нередко вызывается и обострением семейных отношений. Дети, как правило, вырастают и начинают жить своей жизнью, умирают некоторые близкие родственники и родственники старшего поколения. Утрата непосредственного участия в жизни детей способствует окончательному осознанию характера супружеских отношений. Зачастую бывает, что кроме детей супругов ничто значимое для них обоих не связывает. В случае возникновения кризиса 40 лет, человеку вновь приходится перестраивать свой жизненный замысел, вырабатывать новую "Я - концепцию". Этот кризис может серьезно изменить жизнь человека вплоть до смены профессии и создания новой семьи [39].

Если в молодости центральным возрастным новообразованием являются семейные отношения, включая материнство и отцовство, и профессиональную компетентность, то в зрелости на их основе возникает уже объединенное образование. Оно интегрирует результаты развития обоих новообразований предыдущего периода и называется продуктивностью.

Кризис 40 лет говорит еще об одном важном новообразовании зрелости: коррективах жизненного замысла и связанных с ними изменениях "Я - концепции".

Швейцарский психолог Э. Клапаред [39] полагал, что, достигая в зрелости своего расцвета и пика профессиональной продуктивности, человек прекращает свое развитие, останавливается в повышении своего профессионального мастерства, творческого потенциала и т.д. Затем наступает спад, постепенное убывание профессиональной продуктивности: все лучшее, что человек мог сделать в своей жизни, остается позади, на уже пройденном отрезке пути. Также считали не только Э. Клапаред [39], но и еще ряд исследователей.

Внутри периода зрелости выделим "акмэ" - вершину, когда у многих людей начинается спад жизненной энергии и активности.

Переход от прогресса к регрессу связывается у разных авторов и исследователей с разным возрастом. Этот возраст чаще всего охватывает период от 40 до 50 лет. Инволюционные процессы в развитии психических функций связывают с начинающимся биологическим старением. В противовес вышесказанному работы Б.Г. Ананьева [39] и его учеников показали, что процесс развития психических функций в зрелости сложен и неоднозначен.Ученики доктора А. Червоненко своим жизненным примером доказали, что, если заниматься энергетическим упражнениями, то в возрасте 40-50 лет можно открыть неограниченные способности и вопреки исследованиям Э. Клапареда [39] жизненная активность и энергия в возрасте 40-50 лет может многократно увеличиться.

Время пика профессиональной продуктивности зависит от необходимого оптимального соотношения уровня мастерства, знания, опыта, с одной стороны, и функциональной и физической подготовки - с другой. На время и продолжительность "акмэ" влияют и индивидуально-личностные особенности человека. Для представителей очень многих профессий пик продуктивности, после которого наступает ее спад, нехарактерен. Это актеры, преподаватели, врачи - специалисты и т.д. Здесь профессиональное мастерство не имеет жесткой зависимости от уровня физической и функциональной зависимости. Но для ряда профессий возрастной тип продуктивности обусловлен самим характером работы. Это летчики-испытатели, артисты балета. Они достигают "акмэ" в самом начале своей зрелости. В таких профессиях как врач-хирург, авиадиспетчер "акмэ" может сдвигаться к середине, иногда ко второй половине зрелости.

Особый интерес представляет проблема "акмэ" для людей творческих профессий - ученых, писателей, поэтов, композиторов, художников. У одних всплеск в ранний период взрослости, а далее творческая продуктивность как бы выключилась, и больше не писалось удивительных произведений. Другие, как, например, П.И. Чайковский, - свой расцвет творчества пронес через всю свою жизнь [25].

Высочайший уровень продуктивности, сохранившийся до конца жизни, отличает творчество очень многих выдающихся ученых, писателей, поэтов, композиторов, художников и представителей других творческих профессий. Это: Леонардо да Винчи, М.В. Ломоносов, И. Гете. В.И. Вернадский, А.П. Чехов, Ф.М. Достоевский, Ч. Диккенс, А.Эйнштейн, М.М. Пришвин и др.

Зрелость - время продуктивности во всех сферах жизни. Одна из самых важных задач взрослого человека – вырастить своих детей. Продуктивность этого процесса зависит, в первую очередь, от отношения к ребенку, от проявления родительской любви. В психологии рассматривается три варианта любви:

* безусловная любовь
* обусловленная любовь
* неприятие

В **безусловной любви** ребенка любят независимо от того, красив он или некрасив, способен или неспособен. Но этой любви недостаточно для личностного роста. **Обусловленная любовь** - любовь неистинная. Ребенка любят только тогда, когда он отвечает требованиям и ожиданиям родителей (когда послушен, не доставляет хлопот, хорошо учится и т.д.) [25]. Такая любовь порождает в ребенке неуверенность, тревожность, чувство неполноценности, снижает уровень самооценки. **Неприятие** ребенка возникает не только в благополучных семьях. Причины бывают разными. Например, ждали сына, а родилась дочь. Мама красива, а ее дочь "гадкий утенок" [25].

Дети чувствуют и неискренность обусловленной любви и неприятие. И это обязательно сказывается на отношениях в семье между двумя поколениями. Отчуждения, замкнутость, уход "на улицу" начинается, как правило, с подросткового возраста [25].

Особенности отношений между родителями и детьми определяются не только на эмоциональной основе, но и стилем воспитания. Отношение родителей и детей зависит и от ребенка, его личностных особенностей. Индивидуальные особенности детей необходимо учитывать в процессе обучения и воспитания. Если родителями не учитываются его индивидуальные особенности, воспитание оказывается неадекватным. Особенности личности ребенка накладывают отпечаток на семейные отношения [12].

Когда младший ребенок покидает родительский дом, родители оставшиеся вдвоем, лишенные привычных связей и забот, вынуждены в какой-то мере пересматривать свои отношения и образ жизни [12].

Отношения в семье усложняются, когда взрослый ребенок приводит в родительский дом жену (мужа). Здесь идеальный случай, когда система старых отношений вовремя перестраивается, не возникает ни серьезных конфликтов, ни "игр", родители "отпускают" от себя детей, не теряя взаимных теплых чувств [12].

Проблема зрелого возраста – это также проблема соотношения трех взаимосвязанных, но не совпадающих друг с другом возрастов:

* хронологического (паспортного);
* физического (биологического);
* психологического.

Психологический возраст характеризует субъективную составляющую восприятия собственного возраста: то, каким человек себя чувствует и осознает. Психологический возраст – возрастная идентификация, которая может быть разной степени осознанности – это аспект самосознания, связанный с представлениями о времени. Он во многом влияет на физический возраст.Временная перспектива с возрастом расширяется. В зрелости изменения временной перспективы связаны с разным ощущением течения времени, которое может субъективно ускоряться и замедляться, сжиматься и растягиваться [12].

С возрастом меняется ценность времени, оказывается все более значимым "личное время", благодаря развитию самосознания, осознанию конечности своего существования и необходимости реализовать свои возможности на протяжении не такой уж длительной жизни. Психологическое время наполнено событиями, будущими целями и мотивами, развернутыми в настоящей деятельности. Время, вместившее в себя много впечатлений, достижений, событий и т.п. воспринимается как быстро протекающее, и, став психологическим прошлым, кажется продолжительным [37].

Психологический возраст зависит от сложившейся у человека временной перспективы, вне ее он не существует.

В молодости вероятность соответствия психологического возраста хронологическому весьма велика. Если социально значимая цель не достигнута (образование, женитьба), психологический возраст может отставать от хронологического.

В зрелости психологический возраст в гораздо большей степени зависит от индивидуальных особенностей человека, от направленности его личности, специфики жизненных целей и их реализации. В зрелости возможны три варианта соотношения психологического возраста с хронологическим:

* адекватность;
* отставание;
* опережение.

Опережение психологическим возрастом хронологического в зрелости обычно означает преждевременное старение. Преждевременное старение нередко бывает связано с несчастием – утратой близкого человека, тяжелой болезнью, природной и социальной катастрофой. Любовь, творческое достижение могут привести к движению в обратном направлении - в сторону психологической молодости.

Отставание психологического возраста может иметь место в случае симбиотических отношений между матерью и единственным ребенком. Зрелые по паспортному возрасту люди с выраженными чертами инфантильности отстают в психологическом возрасте.

У людей деятельных, творческих сохранение чувства молодости связано с реальной продуктивной работой в настоящем и значительными планами на будущее. Если человек "отдается делу, которому он себя посвятил", - его психологическое прошлое, как бы велико оно ни было, всегда меньше психологического будущего. Процесс творчества бесконечен и перед человеком открываются новые перспективы.

В данном случае есть все основания говорить о более высоком уровне зрелости.

Недаром Восток говорит: "Мудрость не знает возраста".

Рубежом, разделяющим зрелость и позднюю зрелость, считается уход на пенсию, окончание активной профессиональной деятельности. Следовательно, на переходном этапе между зрелостью и поздней зрелостью мы вновь сталкиваемся с последним кризисным периодом, отмеченным психологами, - кризис ухода на пенсию.

К сожалению, наша российская действительность такова, что с уходом на пенсию ухудшается материальное положение человека. Не каждый может себе позволить такое удовольствие – не работать. Большое число пенсионеров продолжает работать.

**Вывод по главе:**  Поскольку общение является одним из основных видов деятельности людей, оно не только выявляет наиболее существенные характеристики их как объектов и субъектов общения. В зависимости от того, как оно протекает, какие требования предъявляет к их познавательным процессам, эмоционально-волевой сфере и насколько в целом отвечает имеющемуся у каждого из них идеалу общения, общение по разным направлениям воздействует на дальнейшее формирование их личности и наиболее явственно на такие блоки свойств в ней, в которых находит выражение ее отношение к другим людям и к себе. А изменения, которые происходят в людях под влиянием так или иначе (с положительным или отрицательным результатом для целей каждого участника) развертывающегося общения, в свою очередь, более или менее сильно воздействуют на такие базисные свойства личности, в которых выражается ее отношение к различным социальным институтам и общностям людей, к природе, к труду.

Своевременно правильно оценивать роль общения для стимулирования оптимального эмоционального настроя личности, максимального проявления ее общественно одобряемых склонностей и способностей и, наконец, для формирования ее в целом в нужном обществу направлении необходимо потому, что общение как ценность в системе ценностей, имеющихся у большинства людей, занимает очень высокое место.

**Глава III. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПСИХОДИНАМИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ**

**ЛИЧНОСТИ (ТЕМПЕРАМЕНТА)**

**НА СТИЛЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ЗРЕЛОМ ВОЗРАСТЕ**

**3.1. Методы и методики исследования**

Для установления влияния психодинамических особенностей личности (темперамента) на стилевые характеристики общения необходимо: провести исследование типов темперамента; определить стиль общения; выявить статистически значимые связи между показателями по результатам проведенных методик.

Для определения психодинамических особенностей личности и выявления стиля общения были использованы следующие методики:

1. Опросник Г. Айзенка по определению темперамента
2. Методика В.М. Русалова (диагностика структуры темперамента)
3. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири

Полученные данные были подвергнуты статистической обработке с использованием сравнительного, факторного (программа Statistica 6.0 – модуль Sta.bas – Analysis – Breakdown&one – way ANOVA) и корреляционного (программа Statistica 6.0 – модуль Sta.bas – Analysis – Correlation matrices) анализов.

**Опросник Г. Айзенка по определению темперамента.**

Данный опросник предназначен для определения типа темперамента личности с помощью двухфакторной модели – экстравертированности и нейротизма. Для того чтобы определить типа темперамента испытуемого в двухфакторной модели Г. Айзенка, был использован адаптированный вариант его опросника (57 вопросов) (см. приложение № ). На каждый предлагаемый вопрос следует ответить «Да» (+) или «Нет» (-). Среднего значения для ответа не предусмотрено. Бланк ответа представлен в приложении № .

*Обработка результатов.* Обработку результатов тестирования следует начинать с определения достоверности ответов испытуемых. Если ответы совпадают с указанными в «Ключе», то каждому из них приписывается 1 балл. Если сумма баллов по показателю искренности ответов составляет 5 или 6, то полученные результаты подвергаются сомнению. Если сумма баллов более 7, то данные тестирования считаются недостоверными и дальнейшая обработка результатов не производится. При сумме баллов от 0 до 4 - ответы достоверны.

Подсчитывается сумма баллов по показателю экстраверсия - интроверсия. Баллы за ответы по данному показателю начисля­ются так же, как и по показателю «искренности ответов» (за каж­дый ответ, совпадающий с показателем экстраверсии в «ключе» опросника, присваивается 1 балл.

По фактору экстравертированности (экстраверсия - интроверсия) испытуемых можно разделить на две группы. В случае, если по показателю экстравертированности испытуемый набрал сум­му менее 12 баллов, то ему свойственна скорее интроверсия. Если сумма баллов будет больше 12, то испытуемому свойственна эк­страверсия. Значения баллов от 0 до 12 отражают степень выра­женности интроверсии, от 12 до 24 - экстраверсии.

По показателю нейротизма баллы подсчитываются аналогично. При сумме баллов менее 12 испытуемых относят к представителям, отличающимся эмоциональной устойчивостью (стабильностью). При сумме баллов более 12 испытуемых относят к эмоционально неустойчивым типам личности. При этом следует иметь в виду, что достоверность результатов тестирования, как это общепризнан­но психологами, чаще всего не превышает значения 0,8 (т. е. 80%).



Методика содержит 4 шкалы: экстраверсия – интроверсия, нейротизма, психотизма и специфическую шкалу, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию.

 Графические результаты по методике на каждого испытуемого представлены в приложении 4.

 ***1. 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* — это спокойный, застенчивый, интровертивный 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.

***2. Нейротизм.***Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или неста­бильность). Нейротизм, 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. Нейротизм выражается 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. Нейротизму со­ответствует 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 развиться невроз.

***3. Психотизм****.* Эта шкала говорит о склонности к асоциально­му поведению, вычурности, неадекватности эмоциональных реакций, высокой конфликтности, неконтактности, эгоцентричности, эгоистичности, равнодушию. Согласно Айзенку, высокие показатели по экстраверсии и нейротизму соответствуют психиатрическому диагнозу ис­терии, а высокие показатели по интроверсии и нейротизму — состоянию тревоги или реактивной депрессии. Нейротизм и психотизм в случае выраженности этих показа­телей понимаются в качестве «предрасположенности» к соот­ветствующим видам патологии.

Высокие оценки по шкале экстраверсии — интроверсии соответ­ствуют экстравертированному типу, низкие — интровертированному.

*Средние показатели по шкале экстра-, интроверсии: 7—15 баллов.*

*Средние показатели по шкале нейротизма: 8— 16.*

*Средние значения по шкале психотизма: 5—12.*

Если по шкале искренности количество баллов превышает 10, то результаты обследования считаются недостоверными и ис­пытуемому следует отвечать на вопросы более откровенно.

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельнос­ти, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интро- и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах цен­- тральной нервной системы, которые обеспечивают уравнове­шенность процессов возбуждения и торможения.

Таким обра­зом, используя данные обследования по шкалам экстра-, ин­троверсии и нейротизма, можно вывести показатели темпера­мента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешен­ный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный). На графике (см. рисунок) можно увидеть, как соотносятся типы темперамента со шкалами опросника. Там же приведена крат­кая характеристика каждого типа темперамента. Как правило, следует говорить о преобладании тех или иных черт темперамента, поскольку в жизни в чистом виде они встречаются редко.

***Сангвиник -*** быстро приспосабливается к новым усло­виям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, вырази­тельная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатле­ниях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет стро­го придерживаться выработанного распорядка жизни, систе­мы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять де­ло, требующее равной затраты сил, длительного и методично­го напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпе­ния. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, твор­ческой деятельности вырабатываются поверхностность и не­постоянство.

***Холерик -*** отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмо­циональных переживаний. Вследствие неуравновешеннос­ти, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, ис­тощаться больше, чем следует. Имея общественные инте­ресы, темперамент проявляет в инициативности, энергич­ности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражи­тельности, аффективности, несдержанности, вспыльчивос­ти, неспособности к самоконтролю при эмоциональных об­стоятельствах.

***Флегматик -*** характеризуется сравнительно низким уровнем ак­тивности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, по­стоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит по­пусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависи­мости от условий в одних случаях флегматик может харак­теризоваться «положительными» чертами — выдержкой, глу­биной мыслей, постоянством, основательностью и т.д., в других — вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

***Меланхолик -*** у него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств, при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосре­доточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхо­лика продолжительную тормозную реакцию (опускаются ру­ки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик — человек глубокий, содер­жательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тре­вожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутрен­ним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

Для удобства в работе с опросником был использован бланк ответов для испытуемых (приложение № 1) и ключ для подсчета результатов(приложение № 2).

Данные результатов исследования по методике Айзенка были занесены в таблицу (приложение № 3).

**Методика В.М. Русалова (диагностика структуры темперамента).**

Опросник Структуры Темперамента *(ОСТ)* используется для диагностики свойств «предметно - деятельностного» и «коммуникативного» аспектов темперамента.

ОСТ имеет 105 вопросов. Каждый относится к одной из 9 шкал. 8 шкал содержат по 12 вопросов, а 9-я шкала (социальной желательности ответов) – 9 вопросов.

ОСТ содержит следующие шкалы:

1. ***Предметная эргичность*** *–* включает в себя вопросы об уровне потребности в освоении предметного мира, стремлении к умственному и физическому труду.

Высокие значения (ВЗ) (9–12 баллов) по этой шкале означают высокую потребность в освоении предметного мира, жажду деятельности, стремление к напряженному умственному и физическому труду, легкость умственного пробуждения.

Низкие значения (НЗ) (3–4 балла) означают пассивность, низкий уровень тонуса и активации, нежелание умственного напряжения низкую вовлеченность в процесс деятельности.

2. ***Социальная эргичность*** *–* содержит вопросы об уровне потребности в социальных контактах, о стремлении к лидерству.

ВЗ – коммуникативная эргичность, потребность в социальном контакте, жажда освоения социальных форм деятельности, стремление к лидерству, общительность, стремление к занятию высокого ранга, освоение мира через коммуникацию.

НЗ – незначительная потребность в социальных контактах, уход от социально-активных форм поведения, замкнутость, социальная пассивность.

3. ***Пластичность*** *–* содержит вопросы о степени легкости или трудности переключения с одного предмета на другой.

ВЗ – легкость переключения с одного вида деятельности на другой, быстрый переход с одних форм мышления на другие в процессе взаимодействия с предметной средой, стремление к разнообразию форм предметной деятельности.

НЗ – склонность к монотонной работе, боязнь и избегание разнообразных форм поведения, вязкость, консервативные формы деятельности.

4. ***Социальная пластичность****–* содержит вопросы, направленные на выяснение степени легкости или трудности переключения в процессе общения от одного человека к другому, склонности к разнообразию коммуникативных программ.

ВЗ – широкий набор коммуникативных программ, автоматическое включение в социальные связи, легкость вступления в социальные контакты, легкость переключения в процессе общения, наличие большого количества коммуникативных заготовок, коммуникативная импульсивность.

НЗ – трудность в подборе форм социального взаимодействия, низкий уровень готовности к вступлению в социальные контакты, стремление к поддержанию монотонных контактов.

5. ***Темп или Скорость*** *–* включает вопросы о быстроте
моторно-двигательных актов при выполнении предметной деятельности.

ВЗ – высокий темп поведения, высокая скорость выполнения операций при осуществлении предметной деятельности, моторно-двигательная быстрота, высокая психическая скорость при выполнении конкретных заданий.

НЗ – замедленность действий, низкая скорость моторно-двигательных операций.

6. ***Социальный темп*** *–* включает вопросы, направленные на выявление скоростных характеристик речедвигательных актов в процессе общения.

ВЗ – речедвигательная быстрота, быстрота говорения, высокие скорости и возможности речедвигательного аппарата.

НЗ – слабо развита речедвигательная система, речевая медлительность, медленная вербализация.

7**. *Эмоциональность*** *–* включает в себя вопросы, оценивающие эмоциональность, чувствительность, чувствительность к не удачам в работе.

ВЗ – высокая чувствительность к расхождению между задуманным и ожидаемым, планируемым и результатами реального действия, ощущения неуверенности, тревоги, неполноценности, высокое беспокойство по поводу работы, чувствительность к неудачам

НЗ – незначительное эмоциональное реагирование при неудачах, нечувствительность к неуспеху дела, спокойствие, уверенность в себе.

8. ***Социальная эмоциональность***- включает вопросы, касающиеся эмоциональной чувствительности в коммуникативной сфере.

ВЗ – высокая эмоциональность в коммуникативной сфере, высокая чувствительность к неудачам в общении.

НЗ – низкая эмоциональность в коммуникативной сфере, нечувствительность к оценкам товарищей, отсутствие чувствительности к неудачам в общении, уверенность в себе и ситуациях общения.

9. ***«К» – контрольная шкала***(шкала социальной желательности ответов) включает вопросы на откровенность и искренность высказываний.

ВЗ – неадекватная оценка своего поведения, желание выглядеть лучше, чем есть на самом деле.

НЗ – адекватное восприятие своего поведения.

Считается, что то или иное свойство темперамента сильно развито у испытуемого, если он получил по нему 9 и более баллов; слабо развито - если по нему получено 4 и менее баллов. Если количество баллов от 5 до 8, то данное свойство темперамента считается среднеразвитым.

Вывод о доминирующем типе темперамента делается на основе сравнения показателей, полученных по разным свойствам темперамента, с данными ниже типичными сочетаниями этих свойств, соответствующими разным типам темперамента.

**Сангвиник** - средне развитые показатели по всем свойствам.
**Холерик** - высокие показатели по энергичности, темпу и эмоциональности при средних или высоких показателях по пластичности.
**Флегматик** - низкие показатели по всем свойствам темперамента.
**Меланхолик** - низкие показатели по энергичности, пластичности, темпу при средних или высоких показателях по эмоциональности.

Графические результаты по методике на каждого испытуемого представлены в приложении 8.

Для удобства в работе с опросником был использован бланк ответов для испытуемых (приложение № 5) и ключ для подсчета результатов (приложение № 6).

Данные результатов исследования по методике Русалова были занесены в таблицу (приложение № 7).

**Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.**

Методика создана Т. Лири, Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном **"Я",** а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке.

При исследовании межличностных отношений наиболее часто выделяются два фактора: доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия.

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

В результате производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью специального "ключа" к опроснику. Полученные баллы переносятся на дискограмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (от 0 до 16). Концы векторов соединяются и образуют личностный профиль.

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Графические результаты по методике на каждого испытуемого представлены в приложении 12.

Для удобства в работе с опросником был использован бланк ответов для испытуемых (приложение № 9) и ключ для подсчета результатов (приложение № 10).

Данные результатов исследования по методике Т. Лири были занесены в таблицу (приложение № 11).

**3.2. Организация и проведение исследования**

Основной задачей нашего исследования являлась изучить влияние психодинамических особенностей личности (темперамента) на стиль общения в зрелом возрасте.

База проведения исследования: ДОУ № 2.

Особенности выборки: общее число участников – 40 человек, из них из них: мужчин - 20, женщин – 20. Возрастной состав испытуемых – 25 – 60 лет.

Форма проведения исследования – индивидуальная.

Испытуемым были выданы:

- бланки ответов к методикам, используемые в исследовании;

- тексты методик В.М. Русалова, Г. Айзенка, Т. Лири.

Исследование проводилось в несколько этапов:

1 этап – тестирование респондентов по методике Т. Лири.

2 этап – тестирование респондентов по методике Г. Айзенка

3 этап – тестирование респондентов по методике В.М. Русалова

4 этап - обработка полученных результатов, которая проводилась в два этапа:

 1 этап – первичная обработка протоколов (бланков ответов), т.е. подсчет баллов, что позволило нам выявить степень выраженности исследуемых качеств.

 2 этап – количественный и качественный анализ полученных данных, который включал в себя обработку данных с использованием корреляционного и факторного анализа для выявления достоверности различий между показателями в двух группах испытуемых зрелого возраста.

**3.3. Анализ и интерпритация результатов**

Произведя первичную обработку бланков ответов по методикам Г. Айзенка и В.М. Русалова, мы получили данные, позволяющие определить тип темперамента каждого испытуемого, а по методике Т. Лири – выявить преобладающий стиль общения.

 Проведен анализ, позволяющий разделить всех испытуемых на условные группы с учетом выраженности психодинамических (темпераментальных) свойств.

В соответствии со значением показателей по шкалам активности и эмоциональности (по Русалову) можно выделить (таблица 2):

Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| испытуемые | С | Х |  Ф |  М | Н | ВА | НА | ВЭ | НЭ | ТС | ТХ |
| 1 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 6 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 16 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 18 |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 19 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 20 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 21 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 22 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 23 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |
| 24 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 25 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 26 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |
| 27 |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 28 |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 29 |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 30 |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |
| 31 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 32 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 33 |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 34 | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 35 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 36 |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 37 |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |
| 38 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |
| 39 |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| 40 |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всего человек | 7 | 3 | 3 | 6 | 8 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 1 |
| Процентное соотношение | 17,5% | 7,5% | 7,5% | 15% | 22,5% | 5% | 2,5% | 12,5% | 5% | 5% | 2,5% |

1. «чистые» темпераменты (сангвиник – С, холерик – Х, меланхолик – М, флегматик – Ф).

2. неопределенные темпераменты (Н) (показатели по шкале активности и эмоциональность близки к нулевым значениям).

3. высоко- и низкоактивные (ВА, НА), высоко- и низкоэмоциональные (ВЭ, НЭ) темпераменты.

4. «средние», с тенденцией к одному из темпераментов (значения, которые «стремятся» к высоким) (ТС, ТХ, ТФ, ТМ).

В соответствии с методикой Г. Айзенка можно выделить следующие шкалы:

1. нейротизм (Н) – эмоциональная устойчивость (ЭУ).

2. экстраверсия (сангвиник (С), холерик (Х) – интроверсия (флегматик (Ф), меланхолик (М), амбиверт (А).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| испытуемые | Х | С | Ф | М | Н | ЭУ | А |
| 1 |  |  |  |  |  | + |  |
| 2 |  |  |  | + |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  | + |
| 4 | + |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  | + |  |  |
| 6 |  | + |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  | + |  |  |
| 8 |  |  |  | + |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  | + |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  | + |  |
| 11 |  | + |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  | + |  |  |
| 13 |  |  |  | + |  |  |  |
| 14 | + |  |  |  |  |  |  |
| 15 | + |  |  |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |  |  | + |
| 17 |  |  |  |  | + |  |  |
| 18 |  |  | + |  |  |  |  |
| 19 |  | + |  |  |  |  |  |
| 20 |  |  |  | + |  |  |  |
| 21 |  |  |  |  |  |  | + |
| 22 |  |  |  |  |  | + |  |
| 23 |  |  |  |  |  |  | + |
| 24 |  |  |  |  |  |  | + |
| 25 |  |  |  |  |  |  | + |
| 26 |  |  | + |  |  |  |  |
| 27 |  |  | + |  |  |  |  |
| 28 |  |  | + |  |  |  |  |
| 29 |  |  |  |  | + |  |  |
| 30 |  |  |  |  | + |  |  |
| 31 |  | + |  |  |  |  |  |
| 32 |  |  |  |  | + |  |  |
| 33 |  | + |  |  |  |  |  |
| 34 |  |  | + |  |  |  |  |
| 35 |  | + |  |  |  |  |  |
| 36 |  |  |  | + |  |  |  |
| 37 |  |  |  | + |  |  |  |
| 38 |  |  |  | + |  |  |  |
| 39 |  | + |  |  |  |  |  |
| 40 | + |  |  |  |  |  |  |
| Всего человек | 4 | 7 | 5 | 7 | 8 | 3 | 6 |
| Процентное соотношение | 10% | 17,5% | 12,5% | 17,5% | 20% | 7,5% | 15% |

По результатам проведенных двух методик можно сделать следующую таблицу:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Методики | Х | С | Ф | М |
| Русалов | 7,5 % (3 чел) | 17,5%(7 чел) | 7,5 %(3 чел) | 15 %(6 чел) |
| Айзенк | 10 %(4 чел) | 17,5 %(7 чел) | 12,5 % (5 чел) | 17,5 %(7 чел) |

Сравнивая полученные результаты в сводной таблице, можно сделать следующий вывод: преобладающие типы темперамента по двум методикам – сангвиник и меланхолик.

Анализ результатов по методики Т. Лири позволил разделить испытуемых по группам с учетом выраженности того или иного стиля общения: средние значения (СП) и высокие значения (ВП).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Авторитарный | Эгоистичный | Агрессивный | Подозрительный | Подчиняемый | Завасимый | Дружелюбный | Альтруистический |
| ВП | 5%(2 чел) | 2,5 %(1 чел) |  |  |  |  | 15 %(6 чел) | 20 %(8 чел) |
| СП | 15 %(6 чел) |  | 12,5 %(5 чел) | 10 %(4 чел) | 20 %(8 чел) | 15 %(6 чел) |  |  |

 Для проведения сравнительного анализа данных по трем методикам мы разделили выборку испытуемых на две группы. В группу №1 вошли испытуемые, у которых был выявлен амбивертный тип темперамента (испытуемые, у которых значения обеих шкал оказались в пределах от 8 до 16 включительно, а также те испытуемые, у которых значение хотя бы одной из шкал оказалось равно 12), всего – 19 человек (таблица 3); в группу №2 вошли остальные испытуемые, у которых были выявлены различные типы темперамента, всего 21 человек (таблица 4).

Расчеты t-критерия Стьюдента для независимых выборок показали отсутствие значимых различий между группами (см. приложение № 14).

Был проведен сравнительный анализ тенденций, в котором использованы следующие шкалы:

1. Возраст
2. Тип темперамента
3. Нейротизм
4. Экстраверсия - интроверсия
5. Авторитарный
6. Эгоистичный
7. Агрессивный
8. Подозрительный
9. Подчиняемый
10. Зависимый
11. Дружелюбный
12. Альтруистический
13. Эргичность (предметная сфера)
14. Пластичность (предметная сфера)
15. Темп (предметная сфера)
16. Активность (предметная сфера)
17. Эмоциональность (предметная сфера)
18. Эргичность (социальная сфера)
19. Пластичность (социальная сфера)
20. Темп (социальная сфера)
21. Активность (социальная сфера)
22. Эмоциональность (социальная сфера)

Проведенный факторный анализ (Statistica 6.0 – модуль Sta.bas – Analysis – Breakdown&one – way ANOVA), показал, что психодинамические особенности не оказывают влияние на стиль общения. Мы получили данные, которые свидетельствуют о том, что возраст оказывает влияние на подозрительный тип отношения к окружающим (см. приложение 15).

Таким образом, мы не можем говорить об однозначной связи темперамента и стиля общения. Это подтверждается данными корреляционного анализа.

Заключительным этапом стал корреляционный анализ (Statistica 6.0 – модуль Sta.bas – Analysis –Correlation matrices)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | АВТОРИТ | ЭГОИСТ | АГРЕСС | ПОДОЗРИТ | ПОДЧИН | ЗАВИСИМ | ДРУЖЕЛЮБ | АЛЬТР |
| ВОЗРАСТ | -0,2427 | -0,13575 | -0,02002 | -0,1088 | -0,24899 | -0,22756 | -0,0856 | -0,11063 |
| ТЕМПЕР | -0,1997 | -0,02113 | -0,06684 | -0,02146 | -0,06552 | -0,07235 | 0,085511 | 0,149095 |
| НЕЙРОТ | 0,017544 | -0,02797 | 0,021718 | 0,084649 | 0,377225 | 0,237375 | 0,11852 | 0,277464 |
| Э\_И | 0,415387 | 0,275431 | 0,262911 | 0,326737 | -0,06727 | 0,14267 | -0,04355 | 0,076305 |
| ЭРГ\_ПР | 0,073006 | 0,001547 | -0,0368 | -0,07656 | -0,37525 | -0,21965 | -0,44565 | -0,18862 |
| ПЛАСТ\_ПР | 0,322711 | 0,267014 | 0,122185 | -0,00781 | -0,24748 | -0,17733 | -0,18205 | 0,008372 |
| ТЕМП\_ПР | 0,316889 | 0,095713 | 0,049647 | -0,08192 | -0,35785 | -0,05443 | -0,21397 | -0,16391 |
| АКТ\_ПР | 0,281116 | 0,142105 | 0,053566 | -0,06512 | -0,3811 | -0,17149 | -0,32276 | -0,13424 |
| ЭМОЦ\_ПР | 0,115187 | -0,02267 | 0,158623 | 0,011536 | 0,375526 | 0,174164 | 0,119588 | 0,231506 |
| ЭРГ\_СОЦ | 0,369493 | 0,262433 | 0,250188 | 0,16721 | -0,22665 | -0,04307 | -0,06261 | -0,08694 |
| ПЛАСТСОЦ | 0,017282 | 0,041992 | -0,08582 | 0,048726 | -0,23445 | -0,15752 | -0,06471 | 0,023607 |
| ТЕМП\_СОЦ | 0,081192 | -0,11918 | -0,20275 | -0,15914 | -0,36551 | -0,13999 | -0,13034 | -0,10683 |
| АКТ\_СОЦ | 0,196619 | 0,067881 | -0,03144 | 0,012887 | -0,36667 | -0,15146 | -0,11529 | -0,07636 |
| ЭМОЦ\_СОЦ | 0,090799 | 0,006571 | 0,134733 | 0,089441 | 0,461857 | 0,258284 | 0,108736 | 0,152424 |

Значимые корреляции были получены по шкале «авторитарность – подчинение». Выбор авторитарного стиля общения коррелирует с высокими показателями по шкалам экстраверсия – интроверсия (по Айзенку), пластичность предметная (по Русалову), темп в предметной сфере (по Русалову), социальная эргичность (по Русалову). Выбор подчиняемого стиля общения коррелирует с высокими показателями по шкалам нейротизм (по Айзенку), предметная эмоциональность (по Русалову), социальная эмоциональность (по Русалову) и с низкими – по шкалам эргичность предметная (по Русалову), темп в предметной сфере (по Русалову), предметная активность (по Русалову), темп в социальной сфере (по Русалову), социальная активность (по Русалову).

Кроме того, по двум стилям общения выявлены статистически значимые связи с некоторыми свойствами темперамента. Так, подозрительность положительно связана с таким свойством темперамента, как экстраверсия – интроверсия (по Айзенку), а дружелюбие отрицательно связано с эргичностью предметной (по Русалову) и предметной активностью (по Русалову).

 ***Вывод по главе:***  В данной главе мы постарались экспериментально доказать выдвинутую гипотезу. Для этого сначала определили тип темперамента при помощи следующих методик: «Опросник Г. Айзенка по определению темперамента», «Методика В.М. Русалова (диагностика структуры темперамента)», далее мы определили стиль общения с помощью «Методики диагностики межличностных отношений Т. Лири».

На основании полученного результата сделали вывод: психодинамические особенности (темперамент) не оказывают влияние на стиль общения, но возраст оказывает влияние на подозрительный тип отношения к окружающим, что говорит о частичном подтверждении выдвинутой гипотезы.

**Заключение**

По результатам теоретического исследования можно сделать следующие выводы:

1. Темперамент неразрывно связан с психической деятельностью. Основное проявление темперамента часто ищут в динамических особенностях «реакций» человека – в том, с какой силой и быстротой он действенно реагирует на раздражения. Темперамент – это динамическая характеристика психической деятельности индивида.
2. Зрелость - самый длительный и самый значимый период в жизни человека, когда он должен раскрыть свой потенциал, реализовать себя во всех сферах, исполнить свое предназначение. В этом смысле зрелость – цель развития, достижение расцвета, но эта цель не обязательно предполагает его конец. Это достижение расцвета, за которым может следовать не увядание, а дальнейшее развитие.
3. Стиль общения необходимо анализировать как целостное образование, в котором отчетливо выделяются две главные подструктуры — мотивационно-смысловая, выявляющаяся в форме направленности в общении (ценностей, мотивов, целей общения), и операциональная, представленная устойчивой системой приемов, способов, средств коммуникативного поведения. Стиль общения как единство указанных составляющих формируется в результате и процессе взаимодействия, взаимопознания, взаимоотношения участников общения. Ведущую роль играет направленность личности в общении, в содержании которой главенствующее значение необходимо придать ценностно - смысловым критериям общения. Направленность в общении есть выражение ценностного отношения личности к человеку вообще, к другому как партнеру по общению и к самой себе; выявляется в мотивах, целях, средствах и способах общения.

Целью настоящей работы являлось изучение влияния психодинамических особенностей личности (темперамента) на стиль общения в зрелом возрасте.

 Для достижения поставленной цели и проверки выдвинутой гипотезы (психодинамические особенности (темперамент) влияют на выбор стиля общения в зрелом возрасте) был выполнен теоретический анализ специальной психологической литературы, посвященной исследованиям психодинамической особенности личности (темперамента), особенностей зрелого возраста, особенностей стилей общения в зрелом возрасте; выбраны методики для проведения экспериментального исследования влияния психодинамических особенностей личности (темперамента) на стиль общения в зрелом возрасте (Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири, опросник

Г. Айзенка по определению темперамента, методика В.М. Русалова (диагностика структуры темперамента).

По результатам проведенного экспериментального исследования мы не можем говорить об однозначной связи темперамента и стиля общения. Это подтверждается данными факторного и корреляционного анализа.

Факторный анализ не выявил значимых связей между факторами темперамента и стилями общения. Таким образом, темперамент не является основополагающим фактором, определяющим особенности общения в зрелом возрасте. Вместе с тем результаты корреляционного анализа показали наличие такой связи для отдельных стилей общения. Значимые корреляции были получены по шкале «авторитарность – подчинение». Выбор авторитарного стиля общения коррелирует с высокими показателями по шкалам экстраверсия – интроверсия (по Айзенку), пластичность предметная (по Русалову), темп в предметной сфере (по Русалову), социальная эргичность (по Русалову). Выбор подчиняемого стиля общения коррелирует с высокими показателями по шкалам нейротизм (по Айзенку), предметная эмоциональность (по Русалову), социальная эмоциональность (по Русалову) и с низкими – по шкалам эргичность предметная (по Русалову), темп в предметной сфере (по Русалову), предметная активность (по Русалову), темп в социальной сфере (по Русалову), социальная активность (по Русалову).

Кроме того, по двум стилям общения (шкалы «агрессивность - дружелюбие», «подозрительность – альтруистичность») выявлены статистически значимые связи с некоторыми свойствами темперамента. Так, подозрительность положительно связана с таким свойством темперамента, как экстраверсия – интроверсия (по Айзенку), а дружелюбие отрицательно связано с эргичностью предметной (по Русалову) и предметной активностью (по Русалову).

Также в рамках корреляционного анализа можно сказать, что были получены данные, которые свидетельствуют о том, что **возраст** оказывает влияние на подозрительный тип отношения к окружающим. Для нашего исследования это важно, так как границы зрелого возраста определяют достаточно широко. Полученные данные дополняют общую картину факторов, влияющих на выбор стиля общения.

На основе сделанных выводов можно утверждать, что цель исследования достигнута. Гипотеза получила частичное подтверждение: выявлена связь некоторых особенностей темперамента и определенного стиля общения (в данном случае шкала «авторитарность – подчинение»), а также связь трех свойств темперамента с двумя компонентами различных шкал: подозрительность (шкала «подозрительность – альтруистичность») и дружелюбие (шкала «агрессивность – дружелюбие»).

**Список используемой литературы**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 376 с.
2. Асмолов А.Г. Психология личности. М., 1990.
3. Ахвердова О.А., Волоскова Н.Н., Белых Т.В. Дифференциальная психология: теоретические и прикладные аспекты исследования интегральной индивидуальности / Учеб. пособие. – СПб.: Речь, 2004. – 168 с.
4. Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению, или Как определить организаторские и коммуникативные качества личности. – М., 1999г.
5. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. В.Мещеряков, В.Зинченко. – СПб, 2004г. – 672 с.
6. Журавлев Д.В. Основы общей психологии. Часть 2. Курс лекций. – М., 2003г.
7. Ительсон В.Б. Лекции по общей психологии: Учеб. пособие. – М. – 2000г. – 896 с.
8. Ковалев А.Г. Психология личности, изд. 3. М.: Просвещение, 1970.
9. Кондратьева О.В., Кондратьев С.В. Социальная психология. – Волгоград, 2003.
10. Крупнов А.И. Психологические проявления и структура темперамента. Учеб. пособие. – М.: изд. РУДН, 1992. – 80 с.
11. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь – справочник. – Мн.: Харвест, М.:АСТ, 2001. – 688 с.
12. Кулагина И.Ю., Колюцкий В.Н. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: ТЦ «Сфера», при участии «Юрайт - М», 2001. – 464 с.
13. Макарова И.В. Психология: пособие для сдачи экзамена. – М., 2004г. – 237 с.
14. Москалюк В.Ю. Автореферат: Темпераментальные факторы выбора профессии. М. , 1999.
15. Небылицын В.Д. Жизнь и научное творчество. – М.: научно – издательский центр «Ладомир», 1996г. – 384 с.
16. Немов Р.С. Практическая психология: Познание себя: Влияние на людей: Пособие для уч – ся. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – 320 с.
17. Немов Р.С. Психология, В 3 кн. – М., 2001, - Кн. 1. – 688с.
18. Общая психология / Состав. Е.И. Рогов. – М.: ВЛАДОС, 1995.
19. Общая психология: сборник текстов. Вып. 2. Субъект деятельности / Под ред. В.В. Петухова. – М.: МГУ, 1998. – 279 с.
20. Овчинников Б.В., Владимирова И.М., Павлов К.В. Типы темперамента в практической психологии. – СПб. – 2003г. – 288 с.
21. Основы андрогогики: Учебное пособие для студ. высш. пед. заведений / И.А. Колесникова, А.Е. Марон, Е.П. Тонконогая и др.; Под ред. И.А. Колесниковой. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – 240 с.
22. Психология для всех и каждого / Сост. В.Б. Шапарь. - Ростов н/Д, 2001г.
23. Психология индивидуальных различий / Под ред. Ю.Б. Гиппнрейтер и В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2000. – 776 с.,
24. Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред. – сост. Л.А. Карпенко. Под общ. Ред. А.В. Петровского. – М.: ПЕРСЭ , 2005.
25. Психология развития: молодость, зрелость, старость». Автор О.В. Хулаева, М., 2005г.
26. Психологический словарь / Авт. – сост. В.Н. Копорулина, М. Н. Смирнова, Н.О. Гордеева, Л.М. Балабанова; Под общ. ред.. Ю.Л. Неймера. – Ростов – на – Дону, 2003г.
27. Психологическая типология: Хрестоматия / Сост. К.В. Сельченок. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2002. – 592 с.
28. Психология. Учебник / Под ред. А.А. Крылова. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001. – 584 с.
29. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 224 с.
30. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Петер, 2002. – 720 с.
31. Русалов В.М. Опросник структуры темперамента. – М.: ИП РАН, «Смысл», 1992г. – 36 с.
32. Русалов В.М. Опросник формально – динамических свойств индивидуальности (ОФДСИ). – М.: 1997г. – 50 с.
33. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: изд – во «Феникс», 1997. 512 с.
34. Сергеев А.М. Организационное поведение: Тем, кто избрал профессию менеджера: Учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений. – М.: изд. центр «Академия», 2005. – 288 с.
35. Симонов Д.А. Социальная психология в вопросах и ответах: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2004. – 224 с.
36. Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент. Характер. Личность. Изд. М.: «Наука», 1984.
37. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности. Учеб. пособие для вузов. – М.: Школа – Пресс, 1995. – 384 с.
38. Справочник практического психолога: Психотерапия / сост. С.Л. Соловьева. – М.: АСТ; СПБ.; Сова, 2005. – 575 с.
39. Степанова Е.И. Психология взрослых: экспериментальная акмеология. – СПб.: Алетейя, 2000.
40. Столяренко Л.Д. Основы психологии. 11-е изд. Учебное пособие. - ростов – на – Дону: Феникс, 2004. – 672 с.
41. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии. – М.: «Прогресс», 1982.
42. Таланов В.Л., Малкина – Пых И.Г. Справочник практического психолога. – СПб.: Сова, М.:ЭКСМО, 2002. – 928 с.
43. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003г. – 608 с.
44. Шапарь В.Б. Практическая психология. Инструментарий. – Ростов н/Д., 2004. – 768 с.
45. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. – М.: гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999г. – 512 с.
46. Журнал «Вопросы психологии» № 2, март – апрель 2000 г (статья «Генные основы темперамента и личности», 128 с.).
47. Журнал «Прикладная психология» № 6, 2001 г (ст. « Стили общения», 9 с.).
48. «Психологический журнал» том 24, № 5, сентябрь – октябрь 2003 г (ст. «Генетические аспекты темперамента», 95 с.).
49. «Психологический журнал» том 25, № 1, январь – февраль 2004г.
50. «Психологический журнал» том 26, № 3, май – июнь 2005 г (ст. «Взаимосвязь характера и темперамента в структуре индивидуальности», 65 с.).
1. Из «Неопубликованных высказываний Вахтангова о театре».— Советское искусство, № 25 (371) от 29 мая 1937 г. [↑](#footnote-ref-1)