

2. Интеллектуализация. Цель интеллектуализации состоит в тесном связывании инстинктивных процессов с идейным содержанием, чтобы допустить их в сознание и взять под контроль.

3. Творчество в качестве защитного механизма. Наиболее распространенной формой творческих усилий в это время являются дневники, которые содержат в дополнение к действительным событиям все виды размышлений, планов, воспоминаний.

Эмпирическое исследование проводилось среди юношей и девушек 15-17 лет. В исследовании приняли участие 40 человек, среди них 20 юношей и 20 девушек. Целью исследования стало изучение связи агрессивного поведения и темперамента в юности.

В качестве методик исследования использовали: тест-опросник Басса-Дарки, тест-опросник Стреляу.

Испытуемые по уровню агрессивности разделились: подростки с низким уровнем агрессивности – 33%; подростки со средним уровнем агрессивности – 45%; подростки с высоким уровнем агрессивности - 22%.

По уровню враждебности: подростки с низким уровнем враждебности – 0%; подростки со средним уровнем враждебности – всего 12,5%; подростки с высоким уровнем враждебности – 87,5%.

Высокая степень выраженности у силы процессов торможения и подвижности нервных процессов. А сила процессов возбуждения выражена умеренно.

Целью исследования было определение связи уровня агрессивности с темпераментом.

Результаты исследования показали, что четкой связи агрессивности и темперамента не существует.

О.А. Клочков,
Екатеринбург

Взаимосвязь коммуникативных способностей и типа темперамента

Актуальность исследования темперамента и общительности связана с существованием достаточно ярких различий между людьми.

Как показывают исследования, темперамент оказывает сильное влияние на индивидуальный стиль деятельности. В то же время общительность является одним из важнейших инструментальных свойств личности, определяющим успешность, как в межличностных отношениях, так и в деятельности. Она существенно

влияет на особенности становления личности в целом, и способствует протеканию процессов саморазвития и самосовершенствования.

Общение – это процесс взаимодействия двух и более лиц, направленный на взаимное познание, установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния их состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию совместной деятельности. В общении как в процессе последовательных взаимоориентированных во времени и пространстве действий, поведенческих актов происходят обмен информацией, ее интерпретация, взаимовосприятие, взаимопонимание, взаимооценка, сопереживание, формирование симпатий и антипатий, характера взаимоотношений, убеждений, взглядов, психологическое воздействие, разрешение противоречий, осуществление и регулирование совместной деятельности. От степени успешности реализации указанных функций, способности и умения их сформировать и проявить зависит, в известной степени, и уровень пригодности человека к эффективному общению в профессиональной деятельности.

В отечественной психологии положение о связи общения с деятельностью является одним из ведущих методологических принципов раскрытия взаимосвязи между ними. Исходя из этого принципа, общение понимается как реальность человеческих отношений, которая предполагает любые ее виды как специфические формы совместной деятельности людей.

Развитие межличностных отношений во многом обуславливается особенностями общающихся. К ним относятся пол, возраст, национальность, состояние здоровья, профессия, опыт общения с людьми, некоторые личностные характеристики и свойства темперамента.

Темперамент – характеристика индивида со стороны динамических особенностей его психической деятельности, т.е. темпа, быстроты, ритма, интенсивности, составляющих эту деятельность психических процессов и состояний.

При анализе внутренней структуры темперамента выделяют три главных, ведущих, компонента темперамента, относящихся к сферам общей активности индивида (определяются содержательными особенностями личности: ее интеллектуальными и характерологическими особенностями, комплексом ее отношений и мотивов), его моторики (ведущую роль в котором играют качества, связанные с функцией двигательного (и специально – речедвигательного аппарата) и его эмоциональности, что является одним из главных компонентов общения, сюда, например, можно включить эмпатию – способность эмоционально откликаться на переживания других людей).

Можно предположить, что: у людей с холерическим и сангвиническим типами темперамента уровень коммуникативных способностей выше; у людей с ме-

ланхолическим и флегматическим типами темперамента уровень коммуникативных способностей ниже.

Чтобы выяснить это, нужно:

ψ рассмотреть теоретические основы коммуникативной сферы и ее связи с деятельностью;

ψ изучить понятие, классификацию и теории темперамента;

ψ определить и оценить коммуникативные и организаторские склонности респондентов и проследить общую тенденцию к связи с типом темперамента.

Были проведены исследования в двух группах: девушки юношеского возраста и юноши.

Всего было обследовано 20 человек, из них 11 человек составляют первую группу и 9 человек – вторую группу. Выборку составляют студенты первого и второго курсов театрального института.

Небольшое количество испытуемых не дает нам права для полноценного сравнительного анализа. Тем не менее, мы можем зафиксировать определенные тенденции, присущие испытуемым разного пола.

Для проведения эксперимента были выбраны две методики: тест-опросник Г. Айзенка (EPI); тест КОС.

Результаты по тесту Айзенка: получили следующие количественные соотношения по 4 типам темперамента: холерики – 8 человек; сангвиники – 5 человек; флегматики – 1 человек; меланхолики – 6 человек.

Можем сделать вывод о том, что в нашей выборке часто встречающимися являются холерики и меланхолики, реже - меланхолики, меньше всего - флегматики.

Рассмотрим отдельно вторую группу (мужчины). Среди них 2-е холериков, 4-е меланхолика, 1 флегматик и 1 сангвиник. Отметим следующее: во-первых, на долю респондентов мужского пола приходится большая часть всех меланхоликов, во-вторых, сангвиник является редким типом.

Рассмотрим отдельно по группам результаты теста КОС. В группе мужчин оказалось 9 человек, у которых коммуникативные склонности делятся примерно пополам: очень высокие – 3, средние – 4, высокие и ниже среднего по одному (соответственно 5, 3, 4 и 2 балла).

Девушки показали, в основном, высокие результаты, и лишь 3 респондента – низкие. Очень высокие коммуникативные склонности показали 5 человек, высокие – 3 человека, остальные 4 человека показали склонности ниже среднего и низкие. Эта тенденция вполне объяснима, т.к. в общении мальчиков преобладает доминирование, что обусловлено социальными ожиданиями.

У 16 человек из 20 коммуникативные склонности совпадают или различаются между собой на 1 балл. Это примерно 80 %. Это дает право говорить о некоторой зависимости между этими склонностями, т.е. если человек обладает высокими (низкими) коммуникативными склонностями, то с большой вероятностью можем ожидать у него высоких (низких) организаторских склонностей.

Тенденции зависимости проявления коммуникативных и организаторских способностей от типа темперамента не наблюдаются. Большая часть респондентов показала высокие или низкие результаты по методике КОС. Это можно объяснить двумя способами.

1. Респонденты находятся в таком возрастном периоде, когда общение является неотъемлемой частью развития. Постоянно сменяющиеся группы взаимодействия (школа, ВУЗ, друзья по клубам, спортивным секциям и т.д.) повышают коммуникативные навыки исследуемых.

2. Юноши и девушки, участвовавшие в эксперименте, учатся в театральном институте. Психологический конструкт, который диагностирует методика КОС, у них развивают преподаватели, в силу дальнейшей профессиональной деятельности.

Первоначальная гипотеза о зависимости развитости коммуникационной сферы от типа личности не проявила себя в исследовании.

Библиографический список

1. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. / Е.П. Ильин. Санкт-Петербург: Питер, 2009. 576 с.
2. *Русалов В.М.* Пол и темперамент / В.М. Русалов // Психологический журнал. Т.14. 1993. № 6. С. 55-64.
3. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. / С.Л. Рубинштейн. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 713 с.

А.В. Кобякова,
Екатеринбург

Социально-коммуникативная компетентность менеджеров по подбору и развитию персонала

Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек-человек».