

## **Содержание:**

# **ВВЕДЕНИЕ**

Человеку свойственно желание знать самого себя и знать других. Каждый человек обладает определенными особенностями: темперамент, модальность, уровень эмпатии и другие, неразрывно связанные между собой и составляющие «картину» личности человека.

Темперамент в переводе с латинского означает «смесь, соразмерность», это характеристика индивида со стороны динамических особенностей его психической деятельности, т.е. темпа, ритма, интенсивности отдельных психических процессов и состояний. Известный психолог В.С. Мерлин писал: «Представьте себе две реки - одну спокойную, равнинную, другую - стремительную, горную. Течение первой едва заметно, она плавно несет свои воды, у нее нет ярких всплесков, бурных водопадов и брызг. Течение второй - полная противоположность. Река быстро несется, вода в ней грохочет, бурлит и, ударяясь о камни, превращается в клочья пены... Нечто подобное можно и наблюдать в поведении людей» [17].

Чем же объясняется такая разница в поведении? Прежде всего, темпераментом, индивидуальные психологические особенности личности человека, его темперамент придают своеобразную окраску всей деятельности и поведению. Так как темперамент влияет на все фрагменты жизни человека, то мы предполагаем, что он влияет и на социометрический статус человека.

Социометрический статус человека - это термин, который в обиход ввел Я. Морено [18], он обозначает положение человека в социальной группе. Т.е. социальный статус определяет положение человека в системе внутренних отношений, определяет степень его авторитета в глазах остальных участников группы.

Взяв во внимание выше написанное была сформулирована следующая цель для данной работы.

**Цель исследования** - выявление взаимосвязи между типом темперамента и социометрического статуса подростка.

**Объект исследования** - темперамент и социометрический статус подростков.

**Предмет исследования** - особенности структуры темперамента и социометрического статуса подростков.

**Гипотезы исследования** состоит в предположении, что существует связь между типом темперамента подростка и особенностями его социометрического статуса. Наиболее эмоционально привлекательные личности, т.е. «звезды», обладают холерическим типом темперамента. Личности, которые не имеют положительного статуса в группе обладают меланхолическим типом личности.

Для достижения поставленных целей и проверки выдвинутой гипотезы необходимо было решить следующие **задачи**:

1. Проанализировать психолого-педагогическую литературу по проблеме исследования.
2. Провести эмпирическое исследование особенностей темперамента в подростковом возрасте.
3. Провести эмпирическое исследование особенностей социометрического статуса в подростковом возрасте.
4. Выявить взаимосвязь между типом темперамента и социометрического статуса подростка.

#### **Методологическая база исследования:**

Теории, раскрывающие психологические особенности подросткового возраста (И.С. Кон, Л.С. Выготский, А.М. Прихожан, Л.Ф. Обухова и др.);

Теоретические подходы отечественных и зарубежных авторов к пониманию феномена темперамента ( А. Басс, Р. Пломин, У. Шелдон, И.П. Павлов, П.В. Симонова, В.С. Мерлин и т.д.);

Теоретические подходы отечественных и зарубежных авторов к пониманию феномена социометрического статуса (В. Н. Мясищев, В. М. Бехтерев, Н. И. Обозов, Б. Г. Ананьев, Дж. Морено, У. Самнер и т. д.)

#### **Методы исследования:**

- Теоретические: анализ научной психолого-педагогической литературы по проблеме исследования, обобщение информации.
- Эмпирические: психодиагностические методы.
- Методы обработки данных: количественный и качественный анализ результатов исследования.

- Методы математико-статистического анализа: метод **ранговой корреляции Спирмена**.

#### **Методики:**

- «Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI).
- «Социометрия» Дж.Морено.

**Теоретическая значимость исследования:** в данной работе обобщены научные идеи зарубежных и отечественных авторов, которые раскрывают природу темперамента и социометрического статуса подростков.

**Практическая значимость исследования:** состоит в возможности использовать материалы исследования при подготовке профессиональных специалистов в области психологии и педагогики.

**База исследования:** МБОУ СОШ №18, Мурманская область, г. Мурманск.

**Испытуемые:** данное исследование проводилось с учениками – 7-го класса в количестве 28 учеников, возраст испытуемых - от 13 до 14 лет.

Время проведения исследования: сентябрь 2018 года.

**Структура работы** включает в себя: введение, 2 главы, заключение, список литературы в количестве 28 источников, приложения в количестве 4 штук.

# **ГЛАВА 1. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕМПЕРАМЕНТА И СОЦИОМЕТРИЧЕСКОГО СТАТУСА В ПСИХОЛОГИИ**

## **1.1 Теоретические аспекты исследования проблемы темперамента**

Темпераментом называют совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Содержательная характеристика темперамента может быть дана через его свойства. К свойствам темперамента, по мнению В.С. Мерлина, можно отнести «индивидуальные особенности, которые:

- регулируют динамику психической деятельности в целом;
- характеризуют особенности динамики отдельных психических процессов;
- имеют устойчивый и постоянный характер, сохраняются в развитии на протяжении длительного отрезка времени;
- находятся в строго закономерном соотношении, характеризующем тип темперамента;
- однозначно обусловлены общим типом нервной системы» [18, с. 143].

Б. М. Теплов [27] к числу наиболее значимых свойств темперамента относит:

Эмоциональная возбудимость – способность реагировать на очень слабые внешние и внутренние воздействия.

Возбудимость внимания – свойство темперамента, которое обуславливает приспособительные функции психики индивида – способность замечать предельно малое изменение интенсивности воздействующего раздражителя.

Сила эмоций – «энергизация деятельности» в зависимости от удовлетворения или неудовлетворения мотивов. (Современные психологи это свойство называют интенсивностью и модальностью эмоциональных проявлений.)

Тревожность – эмоциональная возбудимость в угрожающей ситуации. Причем Теплов, разделяя тревожность и эмоциональную возбудимость в обычных условиях, т.к. эмоциональная возбудимость не зависит от силы раздражителя, а тревожность находится с ней в прямой зависимости.

Реактивность произвольных движений – увеличение интенсивности приспособительных реакций к ситуациям и раздражителям, непосредственно действующим в данный момент.

Активность волевой целенаправленной деятельности – повышение активности приспособления путем преобразования ситуации в соответствии с поставленной целью.

Пластичность – ригидность – приспособление к изменяющимся требованиям деятельности.

Резистентность – способность оказывать сопротивление всем внутренним и внешним условиям, ослабляющим или тормозящим негативную деятельность.

Е.И. Рогов выделяет следующие свойства темперамента.

Сензитивность - определяется тем, какова наименьшая сила внешних воздействий, необходимая для возникновения какой-либо психической реакции человека, и какова скорость возникновения этой реакции;

Реактивность характеризуется степенью произвольности реакций на внешние или внутренние воздействия одинаковой силы (критическое замечание, обидное слово, резкий тон и т.д.);

Активность - свидетельствует о том, насколько интенсивно (энергично) человек воздействует на внешний мир и преодолевает препятствия в достижении целей (настойчивость, целенаправленность, сосредоточение внимания);

Соотношение реактивности и активности определяет, от чего в большей степени зависит деятельность человека: от случайных внешних или внутренних обстоятельств (настроения, случайные события) или от целей, намерений, убеждений;

Пластичность и ригидность - они свидетельствуют, насколько легко и гибко приспосабливается человек к внешним воздействиям (пластичность) или насколько инертно и косно его поведение;

Темп реакций - характеризует скорость протекания различных психических реакций и процессов, темп речи, динамика жестов, быстрота ума;

Экстраверсия, интроверсия - определяют, от чего преимущественно зависят реакции и деятельность человека - от внешних впечатлений, возникающих в данный момент (экстраверт), или от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим (интроверт);

Эмоциональная возбудимость характеризуется тем, насколько слабое воздействие необходимо для возникновения эмоциональной реакции и с какой скоростью она возникает [22, с. 117].

Интерес исследователей к проблеме темперамента, его физиологической основы способствовал развитию различных теоретических концепций.

Первые концепции темперамента были гуморальными. Они связывали темперамент со свойствами тех или иных жидких сред организма. Наиболее ярко эту группу теорий темперамента представляла классификация темперамента, основанная на учении Гиппократов. Он считал, что уровень жизнедеятельности организма определяется соотношением между четырьмя жидкостями, циркулирующими в человеческом организме - кровью, желчью, черной желчью и слизью (флегмой, лимфой). Соотношение этих жидкостей, индивидуально-своеобразное у каждого человека, обозначалось по-гречески как «красис» (смесь, сочетание), который в переводе на латинский язык звучит как «темперамент». На основе теории Гиппократов постепенно формировалось учение о четырех типах темперамента по количеству главных жидкостей, гипотетическое преобладание которых в организме и дало название основным типам темперамента: сангвиническому, холерическому, меланхолическому и флегматическому.

В рамках конституционального направления признавалось существование определенных физических признаков темперамента. В связи с этим, Э. Кречмер, анализируя совокупности морфологических признаков, в качестве основного критерия для определения типа темперамента указал тип телосложения и осуществил попытку определить темперамент через типы морфологических конституций.

По свидетельству Э. Кречмера, «астеническому типу конституции, характеризующемуся длинной и узкой грудной клеткой, длинными конечностями, удлинённым лицом, слабой мускулатурой, соответствует шизоидный темперамент, которому свойственны индивидуальные особенности, располагающиеся в основном вдоль «психэстетической» шкалы, - от чрезвычайной ранимости, аффективности и раздражительности до бесчувственной холодности и тупого, «деревянного» равнодушия. Для шизоидов характерны также замкнутость, уход во внутренний мир, несоответствие реакций внешним стимулам, контрасты между судорожной порывистостью и скованностью действий» [17, с. 94].

Пикническому типу, характеризующемуся широкой грудью, коренастой, широкой фигурой, круглой головой, выступающим животом, отвечает, по Э. Кречмеру, циклоидный (циклотимический) темперамент. Ему свойственны прежде всего индивидуальные особенности, идущие вдоль «диатетической» шкалы, т.е. «от постоянно повышенного, веселого настроения у маниакальных субъектов до постоянно сниженного, печального и мрачного состояния духа у депрессивных

индивидов». Для циклоидов характерны также соответствие реакций стимулам, открытость, умение слиться с окружающей средой, естественность, мягкость и плавность движений [17, с. 114].

Морфологические признаки отображены также в концепции У. Шелдона. В данной теории выделяются три основных типа соматической конституции («соматотипа»): эндоморфный, мезоморфный и эктоморфный. Для эндоморфного типа, по мнению У. Шелдона, характерны «мягкость и округлость внешнего облика, слабое развитие костной и мускульной систем; ему соответствует висцеротонический темперамент с любовью к комфорту, с чувственными устремлениями, расслабленностью и медленными реакциями». Мезоморфный тип характеризуется жестокостью и резкостью поведения, преобладанием костно-мускульной системы, атлетичностью и силой; с ним связан соматотонический темперамент с любовью к приключениям, склонностью к риску, жаждой мускульных действий, активностью, смелостью, агрессивностью. Эктоморфному типу конституции свойственны изящество и хрупкость телесного облика, отсутствие выраженной мускулатуры; этому соматотипу соответствует церебротонический темперамент, характеризующийся малой общительностью, склонностью к обособлению и одиночеству, повышенной реактивностью. У. Шелдон, так же, как и Э. Кречмер, разделял идею о фатальной соматической обусловленности самых разнообразных психических черт личности, в том числе таких, которые целиком определяются условиями воспитания и социальной средой [17, с. 126].

В теории высшей нервной деятельности основой темперамента выступают фундаментальные свойства нервных процессов. К этим свойствам относятся: сила возбуждения и торможения, их уравновешенность и подвижность.

Сила процесса возбуждения отражает работоспособность нервной клетки. Она проявляется, прежде всего, в функциональной выносливости, то есть в способности выдерживать длительное или кратковременное, но сильное возбуждение, не переходя в состояние охранительного торможения. Мерой силы процесса возбуждения является способ реагирования на сильные, продолжительные или часто повторяющиеся раздражители.

Между интенсивностью процесса возбуждения (как состояния активации) и силой возбуждения (понимаемой как свойство нервной системы) существует обратная зависимость. При прочих равных условиях чем сильнее нервная система (чем больше ее выносливость при воздействии сильных или длительных раздражителей), тем слабее процесс возбуждения (как состояние коры мозга), и наоборот. Слабость (небольшая сила) нервной системы выступает как условие

большой интенсивности процесса возбуждения, вызванного тем же раздражителем.

Сила процесса торможения понимается И.П. Павловым как «функциональная работоспособность нервной системы при реализации торможения, причем речь идет об условном, выработанном в результате обучения торможении, в отличие от безусловного торможения».

Сила процесса торможения проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций, таких, как запаздывание, угасание или дифференцировка.

Говоря об уравновешенности нервных процессов, И.П. Павлов имел в виду равновесие процессов возбуждения и торможения. Отношение силы обоих процессов решает, является ли данный индивид уравновешенным или неуравновешенным, когда сила одного процесса превосходит силу другого.

Позднее других было открыто третье свойство нервной системы, каковым, по И.П. Павлову, является подвижность нервных процессов. Сущность подвижности, считал он, «состоит в быстроте перехода одного нервного процесса в другой, оба процесса должны, так сказать, поспевать за этими колебаниями, т.е. должны обладать высокой подвижностью, способностью быстро, по требованию внешних условий, уступать место, дать преимущество одному раздражению перед другим, раздражению перед торможением и обратно» [17, с. 108].

Противоположностью подвижности является инертность нервных процессов. Нервная система тем более инертна, чем больше времени или усилий требуется, чтобы перейти от одного процесса к другому. По мнению И.П. Павлова, нарушения подвижности нервных процессов могут приводить либо к патологической инертности, либо к патологической неустойчивости. Это как бы крайние полюсы подвижности нервной системы.

Указанные свойства нервных процессов образуют определенные системы, комбинации; таким образом, получается так называемый тип нервной системы, или тип высшей нервной деятельности. Он складывается из характерной для отдельных индивидов совокупности основных свойств нервной системы - силы, уравновешенности и подвижности процессов возбуждения и торможения.

В факторных теориях свойства темперамента увязываются со специфическими личностными характеристиками. Например, в концепции Л. Тэрстоуна сущность темперамента описывается таким набором факторов:



- активность-пассивность;
- энергичность - пассивность;
- импульсивность - уравновешенность;
- доминантность - конформность;
- стабильность - изменчивость;
- социальность - склонность к уединению;
- рефлексивность - практическая деятельность [8].

Также темперамент имеет четыре типа: сангвинический, холерический, флегматический и меланхолический. Я. Стреляу определяет их таким образом.

Сангвиник. Человек с повышенной реактивностью, но при этом активность и реактивность у него уравновешены. Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он громко хохочет, а несущественный факт может сильно его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи очень энергичным и работоспособным, он активно принимается за новое дело и может долго работать, не утомляясь. Способен быстро сосредоточиться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и произвольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость, быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений. Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается с одной работы на другую, но и переучивается, овладевая новыми навыками. Как правило, он в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт.

Холерик. Как и сангвиник отличается малой чувствительностью, высокой реактивностью и активностью. Но у холерика реактивность явно преобладает над активностью, поэтому он необуздан, несдержан, нетерпелив, вспыльчив. Он менее пластичен и более инертен, чем сангвиник. Отсюда - большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания.

У холериков можно также отметить цикличность в деятельности и переживаниях. Такая цикличность есть одно из следствий неуравновешенности их нервной

деятельности. И.П. Павлов так объясняет это: «Когда у сильного человека нет такого равновесия, то он, увлекшись каким-нибудь делом, чрезмерно налегает на свои средства и силы и в конце концов рвется, истощается больше, чем следует, он дорабатывается до того, что ему все нелегко».

Флегматик обладает высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Его трудно рассмешить и опечалить - когда вокруг громко смеются, он может оставаться невозмутимым, При больших неприятностях остается спокойным. Обычно у него бедная мимика, движения невыразительны и замедленны, так же, как речь. Он ненаходчив, с трудом переключает внимание и приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки. При этом он энергичен и работоспособен. Отличается терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Как правило, он трудно сходится с новыми людьми, слабо откликается на внешние впечатления.

Меланхолик. Человек с высокой чувствительностью и малой реактивностью. Повышенная чувствительность при большой инертности приводит к тому, что незначительный повод может вызвать у него слезы, он чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Мимика и движения его невыразительны, голос тихий, движения бедны. Обычно он неуверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется и мало работоспособен. Ему присуще легко отвлекаемое и неустойчивое внимание и замедленный темп всех психических процессов.

Итак, темперамент - это совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Для объяснения сути темперамента применяются гуморальные, морфологические концепции, теория высшей нервной деятельности, факторные теории.

Выделяют четыре типа темперамента: сангвинический, холерический, флегматический, меланхолический.

## **1.2 Характеристика социометрического статуса личности**

Термин «социометрический статус» ввел Я. Морено, в данный термин он вложил следующее значение: социометрический статус - это положение человека в социальной группе, а саму систему межличностных отношений выделял из эмоциональных, деловых и интеллектуальных связей членов этой группы [19].

Статус - положение человека в системе внутренних отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы [21].

В отличие от позиции, статус индивида в группе - это реальная социально - психологическая характеристика его положения в системе внутригрупповых отношений, степень действительной авторитетности для остальных участников.

Внедрение этого метода в исследования советских психологов связано с именами Е. С. Кузьмина, Я. Л. Коломинского, В. А. Ядова, И. П. Волкова и других.

Внутренняя установка человека в системе внутригрупповых отношений - это личное, субъективное восприятие им своего собственного статуса, то, как он оценивает свое реальное положение, свой авторитет, степень влияния на остальных членов группы. Действительный статус и его восприятие человеком может совпадать или расходиться [21].

Каждый конкретный участник группы оценивает других и оценивается ими. Со временем возникают предпочтения, и устанавливается шаблон влечений и отвержений. Различные комбинации межличностных ролей развиваются из реакций отдельных личностей друг на друга. Изучение показывает, что шаблоны доминирования не обязательно принимают порядок рангов, как в «порядке клевания» среди цыплят. А доминирует над Б, который доминирует над В и Г, но В и Г доминируют над А. Чем продолжительнее период контакта, тем отчетливее оформляются такие шаблоны. В каждом случае возникает уникальная сеть взаимоотношений.

Между участниками группы может возникать:

1. Взаимное притяжение или взаимное отталкивание.
2. Возможно, что человек привлекателен для одних и неприятен для других.
3. Человек может быть привлекателен или неприятен для одних или безразличен для других.
4. Возможно также взаимное безразличие.

Социометрический статус характеризует индивидуальные свойства личности в качестве члена группы [25]. Это количество выборов (предпочтений) которое получает каждый член группы по результатам социометрического опроса. Положительный социометрический статус характеризует лидерскую позицию члена группы [25].

Лидеры - это люди или социальные роли, способные оказывать большее, чем другие влияние на коллектив. Как правило, они занимают центральное место в коммуникационной структуре группы, и проявляемые ими инициативы более эффективны, чем инициативы других членов группы, то есть они намечают план действий, направляют их и руководят членами своей группы, которые следуют по намеченному ими пути и выполняют их рекомендации. Им принадлежит самая важная роль в выборе направления движения группы, в сохранении ее традиций и обычаев, и они вселяют в других членов группы уверенность в достижении стоящих перед ними целей.

Негативный социометрический статус характеризует дезорганизующие тенденции в поведении члена группы. Самый простой прием определения социометрического статуса - процедура тайного голосования за того или иного кандидата при выборах по конкурсу.

Специальной методикой измерения социометрического статуса является социометрия [19]. В процессе выбора могут обнаруживаться такие внутригрупповые образования, как диады (возникают всякий раз, когда существует обоюдный выбор) и триады (могут возникать, когда все три человека нравятся друг другу, когда один привлекает двух других, которые не особо нравятся друг другу или когда два человека зависят от третьего, который эксплуатирует их). Морено говорит также об образованиях, звезд, которые состоят из естественного лидера и его последователей [19].

Значение статуса для человека велико, следовательно и важность изучения данного феномена переоценить нельзя. Неофициальные кодексы, существующие во многих закрытых группах эффективны потому, что действия большинства людей направлены на сохранение или повышение своего личного статуса в группе. Люди весьма чувствительны к мнениям тех, кого они знают как индивидов, и, чтобы сохранить их доверие, они приносят значительные жертвы, иногда рискуя навлечь на себя возмущение официальных лиц или даже смерть (человек не имеет права сделать ничего такого, что не соответствовало бы персонификации, которую создали о нем другие, ибо любое нарушение вызовет изменение взаимоотношений).

Представление каждого человека о самом себе поддерживается преимущественно реакциями людей, которых он знает лично. Каждое переживание человека каким-то образом связано с другими людьми, и его Я-концепция четко вплетена в эту ткань взаимоотношений.

Вопрос о статусе, который занимает ребенок в системе межличностных отношений, и факторах, его определяющих, исследовался отечественными и зарубежными психологами.

Из отечественных психологов вопросами статуса занимались Т.А.Репина, Я.Л.Коломинский, В.В.Абраменкова.

Социометрический статус на каждом возрастном этапе имеет свои особенности. Например, т.к. одной из основных проблем подросткового возраста является проблема общения со сверстниками, именно в этом возрасте взаимоотношения с товарищами находятся в центре внимания, именно они во многом определяют деятельность, поведение, а в дальнейшем влияют на развитие личностных качеств и социальных установок. Именно в этом возрасте социальный статус зависит полностью от сверстников. Для подростка важно занять значимое место среди сверстников, быть признанным в группе или быть лидером в своем коллективе. Но не каждый подросток может этого добиться, так как индивидуальные особенности и установки многих ребят мешают занять высокое статусное место, социализироваться именно в той социальной группе, которая для них является желательной. Часто это связано с тем, что подростки не могут правильно оценить себя, и поэтому не могут найти адекватную для себя референтную группу. Если эти потребности подростка не удовлетворяются, он замыкается в себе или становится агрессивным, что приводит к проблемам в сфере взаимоотношений со сверстниками.

Итак, социометрия является одним из наиболее эффективных способов исследования эмоциональных отношений внутри малой группы. Она представляет собой своеобразный способ количественной оценки межличностных отношений в группе, выявление «слабых», униженных и отвергнутых личностей и дальнейшая их психологическая коррекция с целью повысить самооценку ребенка для достижения достойной позиции в обществе.

Социометрический статус школьника является одним из важнейших механизмов развития личности. В младшем подростковом возрасте социометрический статус зависит в большей степени от академической успеваемости, т.е., чем лучше учится подросток, тем лучше к нему относятся. В старшем подростковом возрасте

ситуация обычно меняется, важна не успеваемость, а другие личностные качества и достижения.

## **Выводы по первой главе**

В первой главе были разобраны теоретические составляющие темперамента и социометрического статуса.

Темперамент - это совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Для объяснения сути темперамента применяются гуморальные, морфологические концепции, теория высшей нервной деятельности, факторные теории.

Выделяют четыре типа темперамента: сангвинический, холерический, флегматический, меланхолический.

Данным феноменом занимались и отечественные зарубежные ученые ( А. Басс, Р. Пломин, У. Шелдон, И.П. Павлов, П.В. Симонова, В.С. Мерлин и т.д.).

Социометрический статус – это положение субъекта в системе межличностных отношений в данной малой группе. Социометрический статус выражает степень привлекательности его личности для других членов группы. По результатам социометрического исследования, о котором речь пойдет ниже, принято выделять следующие категории статусов.

Социометрия является одним из наиболее эффективных способов исследования эмоциональных отношений внутри малой группы. Она представляет собой своеобразный способ количественной оценки межличностных отношений в группе, выявление «слабых», униженных и отвергнутых личностей и дальнейшая их психологическая коррекция с целью повысить самооценку ребенка для достижения достойной позиции в обществе.

Социометрический статус школьника является одним из важнейших механизмов развития личности. В младшем подростковом возрасте социометрический статус зависит в большей степени от академической успеваемости, т.е., чем лучше учится подросток, тем лучше к нему относятся. В старшем подростковом возрасте ситуация обычно меняется, важна не успеваемость, а другие личностные качества и достижения.

Данной темой занимались как отечественные, так и зарубежные ученые (В. Н. Мясищев, В. М. Бехтерев, Н. И. Обозов, Б. Г. Ананьев, Дж. Морено, У. Самнер и т. д.).

## **ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ТЕМПЕРАМЕНТА И СОЦИОМЕТРИЧЕСКОГО СТАТУСА ШКОЛЬНИКА ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА**

### **2.1. Цель и задачи исследования**

**Цель исследования** - выявление взаимосвязи между типом темперамента и социометрического статуса подростка.

**Объект исследования** - темперамент и социометрический статус подростков.

**Предмет исследования** - особенности структуры темперамента и социометрического статуса подростков.

**Гипотезы исследования** состоит в предположении, что существует связь между типом темперамента подростка и особенностями его социометрического статуса. Наиболее эмоционально привлекательные личности, т.е. «звезды», обладают холерическим типом темперамента. Личности, которые не имеют положительного статуса в группе обладают меланхолическим типом личности.

Для достижения поставленных целей и проверки выдвинутой гипотезы необходимо было решить следующие **задачи**:

1. Провести эмпирическое исследование особенностей темперамента в подростковом возрасте.
2. Провести эмпирическое исследование особенностей социометрического статуса в подростковом возрасте.
3. Выявить взаимосвязь между типом темперамента и социометрического статуса подростка.

**Методологическая база исследования:**

Теории, раскрывающие психологические особенности подросткового возраста (И.С. Кон, Л.С. Выготский, А.М. Прихожан, Л.Ф. Обухова и др.);

Теоретические подходы отечественных и зарубежных авторов к пониманию феномена темперамента ( А. Басс, Р. Пломин, У. Шелдон, И.П. Павлов, П.В. Симонова, В.С. Мерлин и т.д.);

Теоретические подходы отечественных и зарубежных авторов к пониманию феномена социометрического статуса (В. Н. Мясищев, В. М. Бехтерев, Н. И. Обозов, Б. Г. Ананьев, Дж. Морено, У. Самнер и т. д.)

### **Методы исследования:**

- Теоретические: анализ научной психолого-педагогической литературы по проблеме исследования, обобщение информации.
- Эмпирические: психодиагностические методы.
- Методы обработки данных: количественный и качественный анализ результатов исследования.
- Методы математико-статистического анализа: метод **ранговой корреляции Спирмена**.

**База исследования:** МБОУ СОШ №18, Мурманская область, г. Мурманск.

**Испытуемые:** данное исследование проводилось с учениками – 7-го класса в количестве 28 учеников, возраст испытуемых - от 13 до 14 лет.

В исследовании использовались две методики:

- «Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI) (См. приложение 1). Личностный опросник Ганса Айзенка (EPI) помогает определить тип темперамента с учетом интроверсии и экстраверсии личности, а так же эмоциональной устойчивости. Диагностика самооценки по Г. Айзенку является классикой среди методик. Методика состоит из 57 вопросов, которые направлены на выявление вашего обычного способа поведения.
- «Социометрия» Дж.Морено (См. приложение 2). Социометрическая техника, разработанная Дж. Морено, применяется для изучения социально-психологического климата в трудовых и учебных коллективах.

Проведение социометрического исследования включает в себя несколько этапов.

1 этап. Определение целей исследования. Социометрия широко применяется для изучения: проблем лидерства и авторитета; социально – психологической



совместимости; микрогрупп, в том числе и динамики их развития; определение положения объекта в системе взаимоотношений (статус).

2 этап. Определение вопросов.

Вопросы определяются социометрическими критериями. Вопросы дают возможность обнаружить симпатии и антипатии между учащимися.

Формальные (направлены на изучение взаимоотношений учащихся в ведущем виде деятельности). В нашем случае: « С кем бы ты совместно хотел выполнять лабораторную работу?»

Неформальные (направлены на изучение взаимоотношений в сфере, не связанной с учебной). « Кого из класса ты бы пригласил/а на день рождения?». Вопросы в нашем исследовании подобраны так, чтобы выявить стремление объекта к общению с товарищами в различных видах деятельности: труде, учении, досуге и т.д.

3 этап. Определение величины ограничения возможных выборов.

В данном исследовании использовали параметрический метод, т.е. метод с ограничением числа выборов. Во- первых, он является более надежным, так как выше осмысленность выбора. Во- вторых результаты параметрического метода значительно легче подвергнуть математической обработке. Мы решили ограничиться тремя выборами (три фамилии одноклассников).

В группе сверстников подростки имеют различный социометрический статус. Есть подростки, занимающие лидирующее положение, так называемые «звезды», с которыми хотят общаться почти все одноклассники. Также в каждом классе есть достаточно большая группа подростков, имеющая хорошие отношения с большинством одноклассников, так называемые «предпочитаемые». Существует и такая группа школьников, как «принятые», они достаточно открыты для общения, дружелюбны и имеют 2-3 друзей в классе. Однако есть и «изолированные» подростки, которые практически выключены из неформальной жизни классного коллектива. Последние демонстрируют наиболее низкий социометрический статус в группе.

Высокое статусное положение старшеклассника в классе во многом обусловлено тем стилем взаимоотношений, который свойственен ему среди одноклассников.

Подростки – лидеры (звезды) стремятся к лидерству, стремятся удержать свой статус среди одноклассников, поэтому в их отношениях преобладает авторитарный

стиль, они несколько эгоистичны, так как привыкли к вниманию сверстников, их агрессивность проявляется в инициативе, стремлении командовать, быть первым и т.д. Однако вместе с тем, подростки – звезды дружелюбны, если ситуация не противоречит их интересам и позиции.

Подростки, имеющие статус предпочитаемых, также стремятся к лидерству, однако их лидирующее положение принимается только их ближайшим окружением, а не всем классом. Эти подростки также проявляют некоторую долю агрессивности в общении с лидерами, так как стремятся занять их позицию. Предпочитаемые подростки более дружелюбны, менее агрессивны и подозрительны, более альтруистичны.

Принятые подростки демонстрируют склонность к доминированию, но оно сочетается с выраженным дружелюбием. Эти подростки в общении проявляют дружелюбие, внимание, альтруизм, они менее эгоистичны и агрессивны.

Изолированные подростки демонстрируют агрессивность, они подозрительны, зависимы, недружелюбны. Их агрессия носит оборонительный характер.

## **2.2 Результаты, полученные в ходе исследования, анализ, краткие выводы**

С результатами, которые были получены в ходе проведения методики «Социометрия» можно ознакомиться в таблице 1,3.

Таблица 1.

Социометрический статус подростков (по методике «Социометрия» Дж.Морено)

№п/п Социометрический статус Кол-во %

1	Лидер	2	7%
2	Звёзды	4	13%
3	Принимаемые	14	47%

4	Пренебрегаемые	9	30%
5	Отверженные	1	3%

Есть исследования, которые показывают, что с возрастом становится меньше «отверженных», ближе к старшему подростковому возрасту происходит увеличение «предпочитаемых». Это связано с увеличением сплоченности отдельных подгрупп, разнообразия связей, а так же толерантности в старшем подростковом возрасте [29]. В таблице видно, что в классе всего 1(3%) отверженный и 9 пренебрегаемых (30%).

Наибольшее количество подростков относятся к группе принимаемых (47%).

Далее, была проведена методика на выявление типа темперамента. С результатами можно ознакомиться в таблице 2.

Таблица 2

«Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI)

№п/п Тип темперамента Кол-во %

1	Холерик	8	26%
2	Сангвиник	12	40%
3	Меланхолик	5	17%
4	Флегматик	5	17%

В таблице видно, что в классе преобладают сангвиники, обычно подростки с таким типом темперамента характеризуются как личности жизнерадостные, беззаботные, ярко замаскированные массовики – затейники. Имеют особые приметы: сильные, уравновешенные, энергичные все время находятся в центре

событий. У них нет сложностей с коммуникацией. Они всегда любят познавать новое. У них яркая, насыщенная мимика и жесты. У таких подростков вечная жажда новых впечатлений.

26% в классе – это холерики. Подростки-холерики это чаще всего неуравновешенные, раздражительные. Им сложно сдерживать свои эмоции. **Часто меняют свои хобби, увлечения. Мимика и жесты не просто насыщенные, они очень активные.** Подростки – холерики не умеют распределять свои силы рационально и работают до изнеможения. Лидеры и звезды в этом классе обладают именно холерическим темпераментом, что видно в таблице 3. Также они обладают сильной эмоциональностью.

По 17% - это меланхолики и флегматики. Меланхоличные подростки характеризуются как обидчивые, чувствительные, малоактивные. Разговаривают тихо, неуверенно. Они робкие, застенчивые, при любых сложностях «опускают руки». Быстро устают, отвлекаются. Часто уходят в себя.

Флегматики обладают такими качествами как рассудительность, уравновешенность, медлительность. Эмоции проявляют сдержанно. Мимика и жесты достаточно спокойны, умеренны. Речь плавная, немногословная. Обычно их тяжело вывести из равновесия: рассмешить, разгневать, расстроить.

### Таблица 3

Сводная таблица полученных данных по двум методикам:

№	Балл	Статус	Общительность	Эм.устойчивость- эм.неустойчивость	Темперамент
1	- 0,03	<b>Пренебрегаемый</b>	6 (амбиверт)	10 (эмоциональная стабильность)	Флегматический
2	0,10	<i>Звезда</i>	13(экстраверт)	16 (сильная эмоциональность)	Холерический
3	0,00	Принимаемый	4 (интроверт)	16 (сильная эмоциональность)	Сангвинический

4	- 0,03	<b>Пренебрегаемый</b>	7(амбиверт)	9(эмоциональная стабильность)	Меланхолический
5	0,03	Принимаемый	17(экстраверт)	10(эмоциональная стабильность)	Сангвинический
6	- 0,03	<b>Пренебрегаемый</b>	9(амбиверт)	7(эмоциональная стабильность)	Флегматический
7	- 0,03	<b>Пренебрегаемый</b>	6(амбиверт)	6(эмоциональная стабильность)	Флегматический
8	0,07	Принимаемый	17(экстраверт)	6(эмоциональная стабильность)	Сангвинический

Продолжение таблицы 3

9	- 0,03	<b>Пренебрегаемый</b>	10 (амбиверт)	15 (сильная эмоциональность)	Меланхолический
10	0,03	Принимаемый	17(экстраверт)	8(эмоциональная стабильность)	Сангвинический
11	0,03	Принимаемый	16(экстраверт)	8(эмоциональная стабильность)	Холерический
12	0,03	Принимаемый	16(экстраверт)	6(эмоциональная стабильность)	Сангвинический
13	0,41	Лидер	17(экстраверт)	17 (сильная эмоциональность)	Холерический

14 0,07	Принимаемый	14(экстраверт)	9(эмоциональная стабильность)	сангвинический
15 0,55	Лидер	15(экстраверт)	17(сильная эмоциональность)	Холерический
16 0,03	Принимаемый	14(экстраверт)	9(эмоциональная стабильность)	Сангвинический
17 0,07	Принимаемый	17(экстраверт)	15(сильная эмоциональность)	Холерический
18 0,10	Принимаемый	17(экстраверт)	8 (эмоциональная стабильность)	Сангвинический
19 0,45	<i>Звезда</i>	13(экстраверт)	16(сильная эмоциональность)	Холерический
20 0,41	<i>Звезда</i>	16(экстраверт)	14(сильная эмоциональность)	Холерический
21 0,03	Принимаемый	4(интроверт)	6(эмоциональная стабильность)	Флегматический
22 0,14	Принимаемый	16(экстраверт)	11(эмоциональная стабильность)	Сангвинический
23 <sup>-</sup> 0,10	Принимаемый	7(амбиверт)	9(эмоциональная стабильность)	Сангвинический

24	<sup>-</sup> <sub>0,28</sub>	Принимаемый	14(экстраверт)	4 (хладнокровие, полная невозмутимость)	Сангвинический
25	0,07	Принимаемый	17(экстраверт)	9(эмоциональная стабильность)	сангвинический
26	<sup>-</sup> <sub>0,07</sub>	<b>Пренебрегаемый</b>	8(амбиверт)	6 (эмоциональная стабильность)	Флегматический
27	<sup>-</sup> <sub>0,59</sub>	<b>Отвергаемый</b>	3(интроверт)	16(сильная эмоциональность)	Меланхолический
28	0,41	Звезда	13(экстраверт)	17(сильная эмоциональность)	Холерический
29	<sup>-</sup> <sub>0,21</sub>	<b>Пренебрегаемый</b>	10 (амбиверт)	17(сильная эмоциональность)	Меланхолический
30	<sup>-</sup> <sub>0,03</sub>	<b>Пренебрегаемый</b>	7 (амбиверт)	9 (эмоциональная стабильность)	Флегматический

Чтобы доказать гипотезу, мы проверили насколько социальный статус коррелирует с такими компоненты темперамента как: общительность, эмоциональная устойчивость.

Для проверки мы использовали коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Для выявления корреляции были выполнены следующие шаги:

1. Ранжирование значений А и В. Их ранги занесены в колонки «Ранг А» и «Ранг В»;
2. Произведен подсчет разности между рангами А и В (колонка d);
3. Возведение каждой разности d в квадрат (колонка d<sup>2</sup>);
4. Подсчитана сумма квадратов;

5. Произведен расчет коэффициента ранговой корреляции  $r_s$  по формуле:

$$r_s = 1 - 6 \cdot \frac{\sum d^2}{N \cdot (N^2 - 1)}$$

6. Определены критические значения.

При расчетах мы использовали коэффициент социального статуса и шкалу экстраверт/интроверт. Количественные показатели представлены в приложении 3 (См. приложение 3).

С помощью данного коэффициента мы получили  $r_s = 0.607$ , это доказывает, что существует корреляция между социальным статусом и компонентом темперамента (экстраверт, интроверт). В таблице показаны процентные соотношения коррелируемых значений.

Таблица 4

процентные соотношения коррелируемых значений.

Интроверт Амбиверт Экстраверт

Звезда			100%
Лидер			100%
Принимаемый	14%	6%	80%
Отвергаемый	100%		
Пренебрегаемый		100%	

Далее, была произведена проверка корреляции между коэффициентом социального статуса и шкалой эмоциональной устойчивости. Количественные показатели представлены в таблице 5 и приложении 4 (См. приложение 3). В результате было получено следующее значение:  $r_s = 0.372$ , это говорит о том, что корреляция между двумя проверяемыми статистически значима.



В данной группе существует связь между социальным статусом и эмоциональной устойчивостью. В таблице можно посмотреть процентное распределение эмоциональной устойчивости в зависимости от социального статуса.

Таблица 5

	Хладнокровие	Эмоциональная стабильность	Сильная эмоциональность
Звезда			100%
Лидер			100%
Принимаемый	6%	80%	14%
Отвергаемый			100%
Пренебрегаемый		75%	25%

Таким образом, с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена мы выяснили, что между следующими компонентами темперамента: общительность, эмоциональная стабильность и социометрическим статусом существует взаимосвязь. Это подтверждает гипотезу, которая была поставлена в начале исследования.

## Выводы по второй главе

Для исследования были выбраны 2 методики:

«Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI). С помощью этой методики было выявлено, что в данной исследуемой группе холериков 26%, сангвиников 40%, меланхоликов 17%, флегматиков 17%.

- «Социометрия» Дж. Морено. Социометрия показала, что в данной группе 3% относятся к отверженным, 7%-лидер, 13% - звезды, 30%- пренебрегаемые, 47%

- принимаемые.

В дальнейшем с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена мы выяснили, что между следующими компонентами темперамента: общительность, эмоциональная стабильность и социометрическим статусом существует взаимосвязь.

Таким образом, заявленная гипотеза нашла свое подтверждение. Задачи, которые мы ставили в исследовании, были реализованы.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В первой главе были разобраны теоретические составляющие темперамента и социометрического статуса.

Темперамент - это совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Для объяснения сути темперамента применяются гуморальные, морфологические концепции, теория высшей нервной деятельности, факторные теории.

Выделяют четыре типа темперамента: сангвинический, холерический, флегматический, меланхолический.

Данным феноменом занимались и отечественные зарубежные ученые ( А. Басс, Р. Пломин, У. Шелдон, И.П. Павлов, П.В. Симонова, В.С. Мерлин и т.д.).

Социометрический статус – это положение субъекта в системе межличностных отношений в данной малой группе. Социометрический статус выражает степень привлекательности его личности для других членов группы. По результатам социометрического исследования, о котором речь пойдет ниже, принято выделять следующие категории статусов.

Социометрия является одним из наиболее эффективных способов исследования эмоциональных отношений внутри малой группы. Она представляет собой своеобразный способ количественной оценки межличностных отношений в группе, выявление «слабых», униженных и отвергнутых личностей и дальнейшая их психологическая коррекция с целью повысить самооценку ребенка для достижения достойной позиции в обществе [А.В. Петровский].

Социометрический статус школьника является одним из важнейших механизмов развития личности. В младшем подростковом возрасте социометрический статус зависит в большей степени от академической успеваемости, т.е., чем лучше учится подросток, тем лучше к нему относятся. В старшем подростковом возрасте ситуация обычно меняется, важна не успеваемость, а другие личностные качества и достижения.

Данной темой занимались как отечественные, так и зарубежные ученые (В. Н. Мясищев, В. М. Бехтерев, Н. И. Обозов, Б. Г. Ананьев, Дж. Морено, У. Самнер и т. д.).

С помощью методики «Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI) было выявлено, что в классе, где проводилось исследование холериков 26%, сангвиников 40%, меланхоликов 17%, флегматиков 17%.

«Социометрия» Дж.Морено показала, что в классе 3% относятся к отверженным, 7%-лидер, 13% - звезды, 30%- пренебрегаемые, 47% - принимаемые.

В дальнейшем с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена мы выяснили, что между следующими компонентами темперамента: общительность, эмоциональная стабильность и социометрическим статусом существует взаимосвязь. Можно считать, что темперамент влияет на социометрический статус. Например, если подросток обладает холерическим темпераментом, то выше шанс, что его социометрический статус будет относиться к лидерам или звездам.

## **Список использованной литературы**

1. Абрамова, Г.С. Возрастная психология: Учеб. пособие для студ. Вузов [Текст]/ Г.С. Абрамова. - М.: Академический проект, 2003. -704с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология [Текст]/ Г.М. Андреева. - М.: Аспект Пресс, 2016. - 363 с.
3. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб.пособие для студ.вышш. пед. учеб. заведений/ Под ред. В.А. Слостенина. - 2-2 изд., доп. - М.: «Академия», 2003. - 264 с.
4. Бадараев, Д. Д. Социальный статус человека и критерии его определения в современном обществе [Текст]/ Д.Д. Бадараев// Вестник Бурятского государственного университета. - 2009. - № 5. - С. 224-228
5. Вернгер, Л.А. Психология [Текст]/ Л.А. Вернгер, В.С. Мухина.-М.:-2012.-378с.
6. Волков, Б.С. Психология подростка [Текст]/Б.С. Волков .-М.:-2002.-266с.

7. Вяткин, Б.А. Роль темперамента в спортивной деятельности [Текст]/ Б.А. Вяткин.-М.: -2012.-320с.
8. Дружинин В.Н. Психология и психодиагностика общих способностей[Текст]/ В.Н. Дружинин.- М.: Наука, 1994.
9. Золотовицкий, Р.А. Социометрия Я.Л. Морено: мера общения// Личность. Культура. Общество [Текст]/ Р.А. Золотовицкий.-М.: Т.4. Вып. 1-2., 2002.
10. Козьяков, Р.В. Социальная психология: учебник [Текст]/ Р.В. Козьяков.-Директ-Медия-2013.-376с.
11. Козырев, П.П. Зарождение и становление межличностных отношений и их влияния на социальный статус [Текст]/ П.П. Козырев.- Лаборатория книги.- 2010.- 82с.
12. Крутецкий, В.А. Психология [Текст]/ В.А. Крутецкий.-Москва «Просвещение», 2012.-608с.
13. Кречмер, Э. Строение тела и характер [Текст]/ Э. Кречмер.-2016.-212с.
14. Кузьмина, Е.С. Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий[Текст]/ Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова.-М.-141с.
15. Куницына, В.Н. Восприятие подростками других людей и себя [Текст]/ В.Н. Куницына.-Л,2002.-238с.
16. Макеев, Л.Ю. Социальная психология в образовании [Текст]/ Л.Ю. Макеев.- 2011.-92с.
17. Маклаков, А.Г. Учебник нового века. Общая психология. Учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2013.-452с.
18. Мерлин, В.С. Очерк теории темперамента [Текст]/ В.С. Мерлин.-Пермь, 2013.- 296с.
19. Морено, Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе[Текст]/ Я.Л. Морено; Пер. с англ. А. Боковикова. - М.: Академический Проект, 2001. - 384 с.
20. Обухова, Л.Ф. Возрастная психология [Текст]/ Л.Ф. Обухова. - М.: Педагогическое общество России, 2004. - 442 с.
21. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий [Текст]/ К.К. Платонов- М. Высшая школа, 2014. - 289 с.
22. Райгородский, Д. Психология и психоанализ характера [Текст]/Д. Райгородский.-45с.
23. Рогов, Е.И. Общая психология [Текст]/Е.И. Рогов - М.: ВЛАДОС, 2014. - 452 с.
24. Сайкин, Е. А. Социальные роли и многомерность личности [Текст]/ Е.А. Сайкин// Известия Томского политехнического университета. - 2010. - Т. 316. - N 6 : Экономика. Философия, социология и культуролог. - С. 200-203.

25. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учеб.[Текст]/ А.Л. Свенцицкий. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. - 336 с.
26. Сергеева, З.Х. Социальная стратификация: учебное пособие [Текст]/ З.Х. Сергеева.- 2011.-458с.
27. Стреляу Я.Р. Роль темперамента в психическом развитии[Текст]/ Я.Р. Стреляу- М., 2012. - 207 с.
28. Теплов, Б.М. Психология-учебник для средней школы [Текст]/Б.М. Теплов.-
29. Хлыбова, Е.В. Особенности социометрического статуса младших и старших подростков [Текст]/ Е.В. Хлыбова// Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова- 2009-Т.15-С. 166-168

## Приложение 1

«Темперамент» личностный опросник Ганса Айзенка (EPI).

Ответьте «да» или «нет» на вопросы, касающиеся ваших чувств и реакций в различных ситуациях, поставив в бланке рядом с номером вопроса «+» или «-».

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

1. Я часто испытываю потребность в новых впечатлениях.
2. Мне бывает трудно отказаться от своих планов.
3. Обычно я действую и говорю быстро, долго не раздумывая.
4. Иногда я чувствую себя несчастным без всякой причины.
5. На спор я могу совершить необычный поступок.
6. Иногда я нарушаю свои обещания.
7. У меня часто меняется настроение.
8. Мне нравятся азартные игры.
9. У меня бывает учащенное сердцебиение.
10. Я часто переживаю из-за того, что сказал или сделал что-то не так.
11. Мне нравится работа, которая требует быстроты.

12. Мне приходилось плохо отзываться о своих знакомых.
13. Меня легко обидеть.
14. Лучше иметь много приятелей, чем мало друзей.
15. Временами меня переполняет энергии, а иногда все валится из рук.
16. Мне приятнее находится в компании, чем быть одному.
17. Я долго переживаю неудачу.
18. У меня бывают мысли, которые хотелось бы скрыть от других.
19. Я могу дать волю своим чувствам и от души повеселиться в компании.
20. Мои нервы часто натянуты до предела.
21. Думаю, что меня считают веселым человеком.
22. Я часто жалею о сказанных или несказанных вовремя словах.
23. На грубость я отвечаю грубостью.
24. Я могу опоздать.
25. Обычно мне легко и приятно в шумной компании.
26. Иногда мне мешают уснуть разные мысли.
27. Мне проще спросить о чем-то у других, чем прочитать самому.
28. Я часто испытываю чувство вины.
29. Мне нравится быть в центре внимания.
30. Иногда я говорю о вещах, в которых не разбираюсь.
31. Мне часто снятся кошмары.
32. Мне легко общаться с незнакомым человеком.
33. Иногда мне кажется, что я чем-то хуже других.
34. Думаю, что я – уверенный в себе человек.

35. Меня задевает критика.
36. У меня есть кое-какие вредные привычки.
37. Я могу внести оживление в скучную компанию.
38. Я беспокоюсь о своем здоровье.
39. Я люблю подшучивать над другими.
40. Мне трудно ответить «нет», когда меня о чем-то просят.

Каждый отрицательный ответ на вопросы № 6, 12, 18, 24, 30, 36 оценивается в один балл. Чем меньше баллов, тем выше достоверность результатов теста. Если вы набрали больше трех баллов, возможно, вы подсознательно стремились давать «хорошие», «правильные» ответы.

Подсчитайте количество своих положительных ответов на вопросы №1, 3, 5, 8, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 25, 27, 29, 32, 34, 37,39.

Запишите сумму на строке Экстраверсия (общительность).

0-5 баллов. Если вы набрали меньше 6 баллов, вы – интроверт. Интроверт (от латинского «intro», что означает «внутри») ориентирован на свой внутренний мир, он живет своими чувствами, мыслями, переживаниями, переосмысливая события и явления через свой внутренний опыт и не испытывая особой потребности в общении с другими людьми. Ваш внутренний мир, вероятно, настолько богат и интересен, что вам хватает своего общества. Среди тех, кого вы лишаете возможности общаться с вами, наверняка есть замечательные люди. При наличии способностей вы добьетесь успеха в науке, искусстве, ремеслах, требующих точности, аккуратности и концентрации внимания.

Потребность в общении у вас выражена меньше, чем у других. Поэтому профессии продавца, врача, учителя, юриста, журналиста, менеджера будут вас утомлять. Обратите внимание на виды деятельности, которые не связаны с широкими человеческими контактами – программирование, конструирование, творчество, работа с текстами, с животными и растениями.

6-11 баллов. Для людей вашего типа в психологии есть специальный термин – амбиверт (от латинского «ambi» – двойственный). Это – универсальный тип личности, золотая середина. Вы избирательны в общении. Вам нравится быть с людьми, но вам не все равно, кто вас окружает. Вы хорошо чувствуете себя в

компании, но легко можете от нее отказаться. Одиночество вас не пугает. Вам подходят не только профессии, связанные с общением, но и требующие умения работать одному.

12-17 баллов. Если вы набрали больше 12 баллов, вы – экстраверт. Экстраверт (от латинского «extra», что означает «сверх», «снаружи», «вне») – это человек, который ориентирован вовне, на внешние предметы и обстоятельства, на мнение других людей, на внешние, статусные атрибуты. Эта направленность проявляется в его решениях и отношении к жизни. Человек этого типа настолько может быть увлечен своим делом, карьерой, что не обращает внимания на состояние здоровья.

Вам нравится быть в центре внимания. Ради компании вы можете пренебречь другими делами. Занятия, требующие усидчивости и терпения, даются вам усилием воли. Вероятно, вам подошли бы профессии, требующие интенсивного общения с покупателями, клиентами, пациентами, учениками, студентами, пассажирами. Если вы не только любите, но и умеете общаться, то вам подойдут профессии, связанные с частыми встречами, переговорами, консультациями. Профессии, требующие терпения и усидчивости (работа с компьютером, исследовательская работа, расчеты и вычисления) будут даваться вам ценой больших усилий и нервного напряжения.

Подсчитайте количество своих положительных ответов на вопросы № 2, 4, 7, 9, 10, 13, 15, 17, 20, 22, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40.

Запишите сумму на строке Стабильность.

0-5 баллов. Вас трудно вывести из равновесия. Вы хладнокровны и невозмутимы. Переживания многих людей вам непонятны. Вы, скорее, поможете делом, чем будете на словах выражать свое сочувствие. Профессии, требующие самоконтроля и умения рисковать, будто созданы для вас. Если только это не маска супермена (или супервумен).

Вы способны выдерживать большие эмоциональные нагрузки. Обратите внимание на профессии хирурга, военного, сотрудника правоохранительных органов, испытателя техники, спасателя.

6-11 баллов. Эмоциональная стабильность. В вас удачно сочетаются устойчивость и чувствительность нервной системы. Вы легче многих справляетесь с жизненными трудностями и при этом способны понять и почувствовать эмоциональное состояние другого человека, поддержать его. Если у вас при этом есть потребность в общении с другими людьми, обратите внимание на такие сферы деятельности,



как обслуживание, обучение, воспитание, медицина, управление.

12-17 баллов. Вероятно, вы принимаете близко к сердцу не только свои проблемы, но и проблемы своих друзей и знакомых. Ваша готовность прийти на помощь другому человеку, вероятно, нравится другим людям. Есть масса профессий, где это качество является профессионально важным. Например, все профессии социальной сферы. Люди искусства также обладают особой восприимчивостью, чуткостью и ранимостью.

Природа наградила вас более тонкой нервной системой, чем других людей. Если помнить об этом, то окружающий мир будет восприниматься намного спокойней. Ваша отзывчивость наверняка притягивает людей, которые нуждаются в вашем сочувствии. Но в первую очередь вы должны сами обрести силу и уверенность.

Мы определили два параметра –экстраверсию и стабильность. Отметьте на горизонтальной оси сумму баллов по шкале «Экстраверсия» (общительность), а по вертикальной – сумму баллов по шкале «Стабильность».

Если вы отметили на осях координат обе точки, вы легко определите свой темперамент. Чем дальше вы от центра, тем ярче у вас выражены черты одного из четырех темпераментов. Если ваша точка оказалось на одной из двух осей, значит, вам удастся сочетать черты двух темпераментов. Если вы «попали в яблочко», то есть в центр, вас можно поздравить: вы сочетаете черты всех четырех темпераментов. Будем надеяться, что самые лучшие.

Четыре квадрата на рисунке – это четыре темперамента.



## Верхний правый квадрат. Холерический темперамент

Люди этого темперамента быстры, подвижны, возбудимы. У холериков выразительная мимика, живая речь, резкие движения. Его чувства обычно быстро возникают и ярко проявляются. Холерик с увеличением берется за дело, работает с подъемом, преодолевая трудности. Когда запас энергии истощается, настроение резко падает. В общении с людьми холерик может быть резок, провоцируя конфликтные ситуации. Поскольку потребность в общении у холериков повышена, они часто выбирают профессии, связанные с общением - сфера обслуживания, юриспруденция, политика, администрирование. А это как раз те виды деятельности, которые требуют от человека умения эффективно общаться.

Холериком был Александр Суворов. От природы он имел слабое здоровье, и в детстве приводил в ужас родителей, обливаясь поздней осенью на улице холодной водой. Ему удалось закалить не только тело, но и дух. Став великим полководцем, он ни в чем не уступал своим солдатам, разделяя с ними все тяготы походной жизни и удивляя своей энергией и целеустремленностью.

## Нижний левый квадрат. Флегматический темперамент

Полной противоположностью Суворову был флегматик Кутузов. Вероятно, его темперамент оказал влияние на выбор стратегии с войне с Наполеоном. Флегматики миролюбивы, но до тех пор, пока не затронуты их интересы. Флегматизм не помешал полководцу Кутузову одержать победу над Наполеоном.

Флегматики медлительны и уравновешенны. Они, как правило, доводят начатое дело до конца. Их чувства глубоки, но скрыты от посторонних глаз. Флегматика трудно вывести из себя. Человеку флегматического темперамента легко выработать выдержку, хладнокровие, спокойствие. Но флегматику следует развивать недостающие ему качества - большую подвижность, активность, не допускать, чтобы он проявлял безразличие к деятельности, вялость, инертность, которые очень легко могут сформироваться в определенных условиях. У флегматиков есть склонность к систематической работе, умение концентрироваться на поставленной задаче, вдумчивость - необходимые профессиональные качества ученого, исследователя.

## Нижний правый квадрат. Сангвинический темперамент

Сангвиник быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы. Он легко контролирует свои эмоции, быстро осваивается в новой обстановке, любит

общение. У сангвиника быстро возникают чувства радости, горя, привязанности и враждебности, но эти чувства неглубоки. Настроение сангвиника быстро меняется, но, как правило, преобладает хорошее настроение. Сангвинический темперамент не накладывает никаких ограничений на выбор профессии.

Известный полководец, Наполеон, был сангвиником. Этот тип темперамента считается самым сильным. Однако он не спас Наполеона от поражения, которое нанес ему флегматик Кутузов.

Верхний левый квадрат. Меланхолический темперамент

Чувства и эмоциональные состояния у людей меланхолического темперамента отличаются глубиной, большой силой и длительностью. Меланхолики тяжело переносят обиды, огорчения, хотя внешне это может слабо проявляться. Они избегают малознакомых и новых людей, часто смущаются, проявляют большую неловкость в новой обстановке. Все новое, необычное вызывает у меланхоликов чувство скрытого протеста. Но в привычной и спокойной обстановке люди с таким темпераментом чувствуют себя спокойно и работают очень продуктивно. Меланхоликам свойственна глубина и постоянство, острая восприимчивость к внешним воздействиям.

Почему среди меланхоликов нет прославленных полководцев?

Высокая чувствительность в сочетании с потребностью в одиночестве рождает не полководцев, а творцов. Большинство поэтов, художников, музыкантов - меланхолики. Их произведения - память об их чувствах и переживаниях. Силой своего таланта они заставляют других переживать свое счастье и свое страдание. Однако не бывает правил без исключений. Холерический темперамент не помешал Пушкину стать великим поэтом.

Знаменитый французский писатель А. Дюма был сангвиником. Помните его «Три мушкетера»? Атос, Портос, Арамис и д'Артаньян как раз и представляют четыре темперамента. Они дополняют друг друга, как четыре стихии или четыре времени года, и поэтому непобедимы.

Любая группа людей работает эффективней, если в ней есть представители всех темпераментов. Меланхолики первыми чувствуют, в каком направлении надо начинать поиск. Холерики выполняют функции бесстрашных разведчиков. Сангвиники являются источником положительных эмоций и постоянно генерируют неожиданные идеи. Флегматики анализируют информацию и предлагают взвешенное решение.

В чистом виде темпераменты встречаются редко. В каждом человеке есть что-то от холерика, сангвиника, флегматика и меланхолика. Вопрос, кем лучше быть, не имеет смысла, как и вопрос, какое время года лучше. В каждом есть свои плюсы и свои минусы. Надо их знать и действовать, выбирая эффективную модель поведения в зависимости от ситуации, не идя на поводу у природных качеств, а развивая их.

Особенности темперамента необходимо учитывать при выборе профессии, но не следует путать темперамент с характером. Доброта и жестокость, трудолюбие и лень, аккуратность и неряшливость – все это черты характера, которые не заложены от природы, а формируются на протяжении всей жизни. Умным или глупым, честным или лживым, талантливым или бездарным может быть человек с любым темпераментом. Успешность человека зависит не от его темперамента, а от способностей, знаний, навыков и направленности личности.

## Приложение 2

«Социометрия» Дж. Морено.

Методика «Социометрия» Дж. Морено используется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений у учеников 2-11 классов.

Данная методика позволяет косвенно определить уровень сформированности коммуникативных навыков у учащихся.

Задачи диагностического исследования:

1. измерение степени сплоченности-разобщенности в группе;
2. выявление соотносительного авторитета членов групп по признакам симпатии-антипатии (лидеры, звезды, отвергнутые);
3. обнаружение внутригрупповых сплоченных образований во главе с неформальными лидерами.

Методика позволяет сделать моментальный срез с динамики внутригрупповых отношений с тем, чтобы впоследствии использовать полученные результаты для переструктурирования групп, повышения их сплоченности и эффективности деятельности.

Подготовка исследования. Обследованию может подвергнуться любая группа лиц любого возраста, начиная от дошкольного, имеющая некоторый опыт взаимодействия и общения. В зависимости от задач, которые призвано решить

исследование, и от особенностей (возрастных и профессиональных) изучаемых групп формируются критерии социометрического выбора. Критерий — это вид деятельности, для выполнения которой индивиду нужно выбрать или отвергнуть одного или нескольких членов группы. Он формулируется в виде определенного вопроса социометрического теста. По содержанию критерии могут быть формальными и неформальными. С помощью первых измеряются отношения по поводу совместной деятельности, ради выполнения которой создана группа. Вторые служат для измерения эмоционально-личностных взаимоотношений, не связанных с совместной деятельностью (например, выбор "товарищи для досуга").

Порядок исследования.

Перед началом опроса — инструктаж тестируемой группы (социометрическая разминка). И ходе него следует объяснить группе цель исследования, подчеркнуть важность его результатов для группы, показать, как нужно выполнять задания, гарантировать сохранение тайны ответов.

Инструкция для учащихся:

«Отвечая на вопрос, укажи фамилии одноклассников, которых ты бы выбрал. Постарайтесь быть искренними в ответах. Исследователи гарантируют тайну индивидуальных ответов».

Необходимо постараться установить атмосферу доверия в отношениях с группой. Отсутствие доверия к экспериментатору, подозрения в том, что результаты опроса могут быть использованы во вред испытуемому, приводят к отказу выполнять задание в целом либо к отказу осуществить негативный выбор. После этого приступаем непосредственно к опросу. Ему подвергаются все члены группы. Респонденты должны записать фамилии членов группы, выбранных ими по тому или иному критерию, в опросный лист и указать свою фамилию. В процессе опроса исследователь должен следить за тем, чтобы опрашиваемые не общались между собой, постоянно подчеркивать и напоминать об обязательности ответов на все вопросы. Не следует торопиться, подгонять испытуемых с ответами. В то же время, если испытуемые не имеют списка членов группы, не следует препятствовать визуальным контактам. Фамилии отсутствующих желательно написать на доске.

*Возможны три основных способа выбора:*

1. Количество выборов ограничивается 3—5;
2. разрешается полная свобода выбора (каждый может записать столько решений, сколько пожелает);

3. испытуемый ранжирует всех членов группы в зависимости от предложенного критерия.

С точки зрения простоты и удобства обработки результатов предпочтительнее первый способ. С точки зрения надежности и достоверности полученных результатов — третий.

Обработка данных и интерпретация результатов

1. Составление социоматрицы.

*Социоматрица — это таблица, в которую вносятся результаты опроса.*

2. На основе социоматрицы возможно построение социограммы, которая делает возможным наглядное представление социометрии в виде схемы — «мишени».

Бланк социометрического опроса

Ф.И.О. \_\_\_\_\_, класс \_\_\_\_\_

Ответь на поставленный вопрос, записав три фамилии одноклассников с учетом отсутствующих.

Кого бы ты из класса пригласил на свой день рождения?

а) \_\_\_\_\_

б) \_\_\_\_\_

в) \_\_\_\_\_

Каждая окружность в социограмме имеет свое значение.

I. Внутренний круг — это так называемая «зона звезд», и которую попадают лидеры, набравшие максимальное количество выборов.

II. Второй круг — зона предпочитаемых, в которую входят лица, набравшие выборов в количестве выше среднего показателя.

III. Третий круг — зона пренебрегаемых, в которую вошли лица, набравшие выборов в количестве ниже среднего показателя.

IV. Четвертый круг — зона изолированных, это те, которые не получили ни одного очка.

Социограмма наглядно представляет наличие группировок в коллективе и взаимоотношения между ними (симпатии, контакты).

*Интерпретация результатов:*

Высокий уровень сформированности коммуникативных навыков (5 и более выборов, «звёзды») – 3 балла.

Средний уровень сформированности коммуникативных навыков (2 - 4 выбора, «предпочитаемые») – 2 балла.

Низкий уровень сформированности коммуникативных навыков (0 - 1 выборов, «пренебрегаемые») – 1 балл.

### Приложение 3

N	Значения A	Ранг A	Значения B	Ранг B	d (ранг A - ранг B)	d <sup>2</sup>
1	-0.03	8.5	6	4.5	4	16
2	0.10	23.5	13	14	9.5	90.25
3	0.00	12	4	2.5	9.5	90.25
4	-0.03	8.5	7	7	1.5	2.25
5	0.03	15.5	17	27	-11.5	132.25
6	-0.03	8.5	9	10	-1.5	2.25
7	-0.03	8.5	6	4.5	4	16
8	0.07	20.5	17	27	-6.5	42.25

9	-0.03	8.5	10	11.5	-3	9
10	0.03	15.5	17	27	-11.5	132.25
11	0.03	15.5	16	21.5	-6	36
12	0.03	15.5	16	21.5	-6	36
13	0.41	27	17	27	0	0
14	0.07	20.5	14	17	3.5	12.25
15	0.55	30	15	19	11	121
16	0.03	15.5	14	17	-1.5	2.25
17	0.07	20.5	17	27	-6.5	42.25
18	0.10	23.5	17	27	-3.5	12.25
19	0.45	29	13	14	15	225
20	0.41	27	16	21.5	5.5	30.25
21	0.03	15.5	4	2.5	13	169
22	0.14	25	16	21.5	3.5	12.25
23	-0.10	4	7	7	-3	9



24	-0.28	2	14	17	-15	225
25	0.07	20.5	17	27	-6.5	42.25
26	-0.07	5	8	9	-4	16
27	-0.59	1	3	1	0	0
28	0.41	27	13	14	13	169
29	-0.21	3	10	11.5	-8.5	72.25
30	-0.03	8.5	7	7	1.5	2.25
Суммы		465		465	0	1767

#### Приложение 4

N	Значения A	Ранг A	Значения B	Ранг B	d (ранг A - ранг B)	d <sup>2</sup>
1	-0.03	8.5	10	17.5	-9	81
2	0.10	23.5	16	24.5	-1	1
3	0.00	12	16	24.5	-12.5	156.25
4	-0.03	8.5	9	13.5	-5	25
5	0.03	15.5	10	17.5	-2	4

6	-0.03	8.5	7	7	1.5	2.25
7	-0.03	8.5	6	4	4.5	20.25
8	0.07	20.5	6	4	16.5	272.25
9	-0.03	8.5	15	21.5	-13	169
10	0.03	15.5	8	9	6.5	42.25
11	0.03	15.5	8	9	6.5	42.25
12	0.03	15.5	6	4	11.5	132.25
13	0.41	27	17	28.5	-1.5	2.25
14	0.07	20.5	9	13.5	7	49
15	0.55	30	17	28.5	1.5	2.25
16	0.03	15.5	9	13.5	2	4
17	0.07	20.5	15	21.5	-1	1
18	0.10	23.5	8	9	14.5	210.25
19	0.45	29	16	24.5	4.5	20.25
20	0.41	27	14	20	7	49

21	0.03	15.5	6	4	11.5	132.25
22	0.14	25	11	19	6	36
23	-0.10	4	9	13.5	-9.5	90.25
24	-0.28	2	4	1	1	1
25	0.07	20.5	9	13.5	7	49
26	-0.07	5	6	4	1	1
27	-0.59	1	16	24.5	-23.5	552.25
28	0.41	27	17	28.5	-1.5	2.25
29	-0.21	3	17	28.5	-25.5	650.25
30	-0.03	8.5	9	13.5	-5	25
Суммы		465		465	0	2825