МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра социальной психологии и социологии управления**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**СВЯЗЬ ТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА И КРИТЕРИЕВ ДОВЕРИЯ ЛИЧНОСТИ К ДРУГИМ ЛЮДЯМ**

Работу выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.В. Прокошина

(подпись, дата)

Факультет управления и психологии курс 2

Направление 37.03.01 Психология

Научный руководитель

ст. преподаватель,

канд. психол. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.А. Марьяненко

(подпись, дата)

Нормоконтролер

ст. преподаватель,

канд. психол. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.А. Марьяненко

(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…………………………………………………………………………...3

1 Теоретический анализ феномена доверия………………………………….…6

1.1 Доверие как социально-психологическое явление………..………………6

1.2 Факторы и критерии доверия и недоверия к другим людям………….….9

2 Темперамент как индивидуальная характеристика свойств личности….…16

2.1 Понятие и теории темперамента…………..…………………………........16

2.2 Психологическая характеристика типов личности по Г. Айзенку…...…20

3 Эмпирическое исследование взаимосвязи типа темперамента

и критериев доверия личности к другим людям……………..…………....26

Заключение…………………………………………………………………...…..35

Список использованных источников…………………………………………...37

Приложение А Методика для определения критериев доверия и

недоверия к другим людям…………………………………..40

Приложение Б Диагностика типа темперамента…………………………...….43

ВВЕДЕНИЕ

ДОВЕРИЕ: чувство, побуждающее верить кому-либо, даже если знаешь, что ты сам на его месте солгал бы.

Генри Луис Менкен (американский публицист)

Как много мнений о доверии, вокруг него собрано безграничное множество споров и противоречий. Но какой бы позиции вы не придерживались, одно ясно совершенно точно: доверие пронизывает все сферы нашей жизни, будь то семейные взаимоотношения, дружеские или рабочие. Важно знать, кому мы можем доверять и не менее важно понимать, с чем это связано.

В процессе изучения социально психологического феномена доверия нас заинтересовал вопрос о том, чем же руководствуется человек, выбирая доверять или не доверять другим людям. В этом аспекте были изучены различные факторы, влияющие на доверие к человеку, также удалось познакомиться с критериями доверия и недоверия, интерес к ним был превыше любого другого. В процессе изучения критериев доверия и недоверия возник вопрос о том, все ли критерии доверия и недоверия к другим людям являются универсальными.

Мы предположили, что у людей разных типов темперамента критерии доверия могут не совпадать и даже противоречить друг другу. Так для сангвиника одним из критериев доверия будет сила, а для меланхолика – слабость. Поэтому целью нашего исследования стало выявление связи типа темперамента и критериев доверия личности к другим людям.

Объект: критерии доверия личности к другим людям

Предмет: связь типа темперамента и критериев доверия личности к другим людям.

В качестве гипотезы послужило предположение: у людей разных типов темперамента различаются критерии доверия.

Для достижения цели исследования и проверки гипотезы были поставлены следующие задачи:

- изучить социально-психологический феномен доверия и его связь с типом темперамента;

2. Показать разность и противоречивость выбора критериев доверия в зависимости от типа темперамента.

3. Выделить критерии доверия для каждого типа темперамента и найти общее между ними.

Для реализации поставленных задач были использованы следующие методы и методики исследования:

- метод теоретического анализа;

- эмпирические методики: личностный опросник Г. Айзенка EPI [18]; модифицированный вариант методики А.Б. Купрейченко, С. П. Табхаровой для определения критериев доверия к другим людям (приложение А).

- методы обработки и анализа данных: методы описательной статистики; аналитическое сравнение; коэффициент корреляции Пирсона.

Эмпирическая база исследования: в исследовании приняло участие 40 респондентов: 13 мужчин и 27 женщин, их возраст варьируется от 19 до 55 лет.

В качестве теоретической базы представлены работы Ганса Айзенка [3], «Психологии доверия» Е.П. Ильина, работы В.Н. Куликова [14], работы А.А. Кроника и Е.А. Хорошиловой о значимых других [13], труд А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой о критериях доверия и недоверия личности к другим людям [15].

Несмотря на многообразие теоретических подходов к проблеме доверия, вопрос о том какова же его психологическая сущность до сих пор остается открытым. На сегодняшний день недостаточно исследований раскрывающие доверие личности к другому человеку под призмой типа темперамента, это обуславливает новизну, актуальность и теоретическую значимость.

Практическая значимость:

Доверие важнейшее социально-психологическое явление, которое затрагивает абсолютно все сферы жизни человека. Поэтому людям важно обладать информацией о том, на чём основано его доверие к другим, чем он руководствовался, делая выбор доверять или не доверять.

Также знание о различиях критериев доверия, представителей разных типов темперамента, важны и для работы психологов.

Материалы исследования могут быть использованы в консультативной практике. Эмпирические результаты могут быть использованы при подготовке лекционных и семинарских занятий в рамках курсов «Социальная психология», «Психология личности», «Дифференциальная психология».

1 Теоретический анализ феномена доверия

1.1 Доверие как социально-психологическое явление

Доверие - это психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным [3].

Доверие пронизывает все сферы жизни человека, будь то семейные взаимоотношения, дружеские или рабочие, его рассматривают как один из важнейших факторов создания между людьми позитивных отношений. В связи с этим феномену доверия уделяется большое внимание в социально-психологических и психологических исследованиях.

В работах В.М. Бехтерева, В.Н. Куликова, Г.К. Лозанова, А.С. Новоселовой, К.К. Платонова и других проблема доверия рассматривалась в контексте разработки социально-психологического внушения. В ходе исследований была выявлена особая форма психологической защиты, - контрсуггестия. Личность противостоит тем внушениям, которые расходятся с её собственной позицией. В.Н. Куликов говорит, что по мере развития личности « происходит дифференциация контрсуггестивности, разделение её на отношение к содержанию внушений и на отношения к их источнику, … хотя часто доверие к воспитателю может породить и доверие к тому, что он внушает, а недоверие – недоверие к содержанию внушения» [14, с. 56].

В.Н. Куликов выделил основные закономерности контрсуггестивности:

а) Селективный принцип действия этих явлений (разная степень контрсуггестивности в отношении к разным людям).

б) Наибольшая контрсуггестивность по отношению к тем внушениям, которые противоречат потребностям, взглядам, убеждениям и другим ценностным ориентациям.

в) Динамизм контрсуггестивности, контрсуггестивность стремится к нулю, хотя практичски никогда не бывает равна ему.

Все эти свойства можно отнести к противоположности контрсуггестивности, - суггестивности (доверию), потому как эти противоположности существуют в неразрывной связи друг с другом. Из этого можно сделать следующие выводы:

а) Человек выбирает информацию, которой можно доверять, избирательно и эта избирательность зависит от того кому мы доверяем.

б) Человек склонен доверять той информации, которая не противоречит его ценностям, потребностям, взглядам и убеждениям.

в) Потребность человека доверять кому-то или чему-то всегда стремится к бесконечности, но никогда не достигнет её.

Существуют и другие свойства доверия:

а) Человек легче поддаётся внушению, когда он находится в ситуации неопределённости, при низкой когнитивной компетентности, проще довериться авторитету (А.С. Кондратьева).

б) Податливость внушению связана с эмоциональными и когнитивными структурами личности.

Также был проведён ряд интересных исследований о роли вербальных и невербальных средств и их связи с внушением. Как оказалось, огромное влияние на податливость внушению оказывает речь. В.Н. Мясищев, Б.Д. Парыгин, К.К. Платонова, Б.Ф. Поршнев и ряд других исследователей феномена доверия отметили, что основным средством суггестивного воздействия является слово. Неречевые же факторы внушения обладают более ограниченным суггестивным воздействием. В.Н. Куликов говорит, что неречевые средства (мимика, жесты, интонации и т.д.) « … могут внушать главным образом те или иные психические состояния (уверенность, неуверенность, робость, спокойствие и др.). Попытки внушать с помощью неречевых факторов конкретные действия, идеи взгляды, как правило, не давали результатов» [14, с. 76]. Однако этот же исследователь говорит о том, что неречевые средства оказывают внушительное влияние на силу речевых внушений, они или усиливают, или ослабляют её.

В социально-психологических исследованиях, которые посвящены проблеме авторитета отмечалась, что доверие играет одну из ведущих ролей в формировании подлинного авторитета (М.Ю. Кондратьев, Ю.П. Степкин, Э.М. Ткачев). Большинство исследователей этой проблемы отмечают, что доверие важнейшее условие феномена авторитетности. М.Ю. Кондратьев пишет: «Признавая за лидером право на принятие ответственного решения в значимых условиях совместной деятельности, члены группы авансируют ему доверие, порой предоставляя недопустимую для них самих свободу действий, уверенные в том, что она будет использована лишь во благо сообщества» [12]. Автор выделил признаки, на которых, по его мнению, основывается авансирование доверия:

а) Уверенность в том, что авторитет не нанесёт вред сообществу (безопасность).

б) Значимость авторитета, значимость информации и оценки этой информации.

в) Значимость принятия ответственного решения в условиях совместной деятельности.

В.Н. Князев, А.А. Кроник, Е.А. Хорошилова и Н.Б. Шкопоров изучали проблему значимых других и в её контексте большое внимание уделяли роли доверия. Что касается круга значимых других, здесь мнения авторов сильно расходятся. Одни считают, что в этот круг необходимо включать лишь самых близких людей, другие, что психологическая близость ещё не говорит о значимости. А.У. Харашев, исследователь межличностных отношений, отмечает, что незначимых людей вообще не существует. Другие авторы, в процессе изучения феномена значимых других, опирались на положения общности “мы” Б.Ф. Поршнева. Она предполагали, что общность “мы” подразумевает наибольшую психологическую близость, с максимальной доверительностью в общении.

А.А. Кроник и Е.А. Хорошилова установили, что значимость других связана со стажем отношений, при этом, чем дольше значимый другой «сохраняет свою необходимость и независимость, тем существеннее ценности, которые он разделяет и побуждает в нас, Как только они утрачиваются - умирает Мы» [13]. Этими же исследователями было установлено, что умение внушать доверие и доверчивость связаны, это механизм взаимовлияния.

Рассматривая доверие, как социально-психологическое явление, важно обратить внимание на исследования феномена дружбы (И.С. Кон, В.А. Лосенков, Л.Я. Гозман, А.В. Мудрик, И.С. Полонский и др.). И.С. Кон говорит, что « … в её определениях постоянно подчеркивается момент доверия» [11, с. 43]. О доверии говорили как о важнейшем правиле дружбы, нарушать которое нельзя.

Рассмотрев ряд социально-психологических исследований, мы пришли к выводу о том, что существующие в психологии взгляды на феномен доверия достаточно неоднозначны, также стоит отметить, что, несмотря на многообразие теоретических подходов к проблеме доверия, вопрос о том какова же его психологическая сущность до сих пор остается открытым.

1.2 Факторы и критерии доверия и недоверия к другим людям

В последнее время, ещё больше возрос интерес к вопросу о том, на что полагается человек, выбирая доверять или не доверять другим людям.

В первую очередь, остановим внимание на том, что является толчком к началу доверительных отношений.

Одним из усиливающих доверие факторов является аргументация говорящего. Д. Майерс пишет: «если сообщение заслуживающего доверия человека убедительно, то по мере того, как сам источник информации забывается или связь “источник — информация” размывается, его влияние может сойти на нет, а влияние человека, не заслуживающего доверия, по тем же самым причинам может со временем укрепиться (если люди лучше помнят само сообщение, а не причину, по которой сначала недооценили его)» [17]. Люди больше склонны доверять информации максимально аргументированной, чем менее информация аргументирована, тем выше риск недоверия публики. Рассматривая, данный фактор важно отметить, что аргументация важна лишь для заинтересованной публики, люди, не питающие интерес к теме доклада, будут склоны делать выбор в пользу доверия или недоверия, основываясь на симпатии или антипатии к оратору.

Ещё одним фактором доверия выступила манера речи. Как показывают исследования, люди больше склонны доверять, тогда, когда уверены, что у говорящего нет намерения убедить в чём-либо другого. Также доверие возрастает с ростом темпа речи, так коммуникатор не даёт слушателям и шанса найти контраргументы.

Б. Эриксон провел интересное исследование, он попросил студентов оценить свидетельские показания, выяснилось, что та информация, которая была произнесена с максимальной уверенностью, вызвала больше доверия, нежели та, которую озвучили неуверенно.

А. Франс отмечал, что люди склонны верить тому, что сказано красиво. И правда красивая речь завораживает и очаровывает, тем самым не оставляя ни шанса на анализ полученной информации.

Внешний вид коммуникатора также является одним из важнейших факторов доверия личности к другому, привлекательному человеку проще завоевать доверие. Важно отметить, что привлекательность это не только красота, но и внешнее сходство коммуникатора со слушателем. Эксперимент со снимками лиц, внушающих и не внушающих доверие, показал, что умение изображать из себя хорошего и честного человека играет большую роль в завоевании чужого доверия.

Среди факторов доверия, также присутствуют: социальный статус, компетентность и наличие авторитета. Ф. Теннис писал: «К доверию или недоверию ведет не только собственный, но и чужой опыт — авторитет, репутация личности как заслуживающей доверия или сомнительной, общение с которой требует осторожности» [24]. Справедливость высказывания подтвердило множество экспериментов. В одном из них проводили беседу о школьном образовании в одной из стран Африки. Примечательно, что беседу проводил один и тот же человек, вот только в одной группе он был представлен в роли учителя физкультуры, проработавшего в Африканской школе. Во второй группе он предстал работником районо, побывавшем в командировке в этой стране, а в третьей группе - сыграл роль доцента педагогического института, занимающегося изучением образования в Африканских школах. Содержание беседы во всех трёх группах было одинаковым, однако выступление «доцента» расценили, как лучшее, выступление «учителя физкультуры» назвали пустой болтовнёй, а оценка выступления «работника районо» заняло пограничное место. Так мы видим, что статус коммуникатора играет большую роль в образовании доверительных отношений.

Важно отметить, что порой в роли фактора доверия выступает рекомендация третьего лица. Так новому работнику фирмы будет свойственно заводить доверительные отношения с теми людьми, о которых ему говорили ранее, тех, кого советовали в товарищи.

Рассмотрев факторы доверия к другому, стоит уделить внимание и тому, что подрывает доверие. Важно понимать, что доверие очень трудно завоевать и крайне просто в мгновение ока потерять. Маленькая, казалось бы незначительная ошибка, небольшая ложь может разрушить доверительные отношения, которые строились годами.

Разрушительной силой, уничтожающей доверие, является вероломство, умышленные коварные действия, направленные на сознательный обман чужого доверия. К таким действиям относятся:

1. Нарушение верности обещанию, соглашению или обязательству

2. Клевета, ложный донос

3. Сознательный обман человека, введение его в заблуждение

4. Использование интересов и стремлений человека для достижения враждебных целей

5. Привычка человека сплетничать

Неадекватное поведение также в силах подорвать доверие. Так родители, уверенные в том, что бесконечная критика и выдача оценочных суждений в сторону детей, лучший способ их развития, редко добиваются доверительных отношений с ними.

Рассмотрев факторы, усиливающие и ослабляющие доверие к другим людям, перейдём к их критериям.

Интересное исследование по изучению критериев доверия и недоверия было проведено А. Б. Купрейченко и С. П. Табхаровой.

В результате их работы были выявлены наиболее значимые критерии доверия: сила, активность, оптимизм (веселость), смелость. Для респондентов самыми важными нравственными качествами личности выступили: искренность, честность, терпимость, справедливость. Не менее важными критериями доверия стали: интеллект, образованность, авторитетность (до 75%) [15].

Также для респондентов крайне важными критериями доверия стали следующие характеристики человека: открытость (до 82% по отдельным категориям оцениваемых людей), организованность (до 81%), вежливость (до 77%), стабильность (до 73%), находчивость (до 72%), независимость (до 71%), сдержанность (до 66%), участливость (до 65%), неболтливость (до 65%), неагрессивность (до 63%), рациональность (до 63%), спокойствие (до 62%), непосредственность (до 57%), скромность (до 54%). Особая значимость этих показателей потребовала специального анализа, результаты которого будут представлены ниже [15].

В число самых значимых критериев доверия вошли показатели эмоциональной привлекательности: любимый (до 90%) и обаятельный (до 71%). Также многие респонденты в качестве критериев доверия выделили: надежность (в доверии знакомому человеку - 83%, в доверии близкому человеку - 92%), помощь мне (в доверии незнакомым людям - 57%, в доверии знакомому человеку - 71%, в доверии близкому человеку - 83%), общее восприятие мира (до 77%), близость интересов (до 74%) и жизненных целей (до 70%) [15].

По результатам исследования критериями недоверия выступили: лживость (от 79% до 93% для разных категорий оцениваемых людей); хитрость (до 87%), несправедливость (до 71%); ненадежность (до 85%); агрессивность (до 80%), болтливость (до 76%); принадлежность к враждебной социальной группе (до 76%); конфликтные отношения с окружающими (до 74%); отсутствие вежливости (до 72%); конкуренция (до 71%); скрытность (до 69%); неопрятность (до 68%); глупость (до 64%); безответственность (до 65%); непредсказуемость (до 59%); неорганизованность (до 59%); зависимость от других (до 58%); развязность (до 57%); любопытство (до 57%). Отметим, что при оценке разных категорий (знакомый, незнакомый, близкий) значимость меняется.

Сравнивая оценки значимости критериев доверия и недоверия к другим людям, исследователи выявили асимметрию этих критериев. Также они обратили внимание на то, что количество критериев доверия и недоверия разнится, так показатели первых, такие как сила, активность, смелость и оптимизм являются одними из самых значимых критериев доверия для подавляющего числа респондентов. А их противоположности для многих участников исследования критериями недоверия не являются. В ходе исследования также было выявлено, что существуют и такие критерии, которые имеют "перевес" в сторону недоверия, к ним относятся: принадлежность к враждебной социальной группе, безответственность.

Несмотря на всё выше сказанное, можно выделить симметричные критерии: нравственность (в первую очередь - искренность, честность, справедливость) - безнравственность (лживость, несправедливость); надежность-ненадежность; открытость-скрытность; ум-глупость; независимость-зависимость; вежливость-невежливость; неболтливость-болтливость; скромность-хвастливость; неагрессивность-агрессивность; неконфликтность-конфликтность; сдержанность-развязность; опрятность-неопрятность (последняя пара показателей значима только по отношению к незнакомым людям) [15].

А. Б. Купрейченко и С. П. Табхарова выявили, что в зависимости от того к какой категории относится человек, критерии доверия и недоверия могут меняться местами, так одни и те же критерии в отношении незнакомого выступают показателями недоверия, а в отношении близкого человека критериями доверия. К таким критериям можно отнести: слабость, различие интересов, необразованность, неавторитетность, ненаходчивость, зависимость от субъекта, иное социальное происхождение, бедность, богатство, гиперответственность, молчаливость, соревновательность, красивость, некрасивость, плохая одежда [15].

На сегодняшний день, область факторов и критериев доверия к другим людям активно изучается учёными со всего света. В социально-психологических исследованиях ставится вопрос: Чем руководствуется человек, который предстал перед выбором кому доверять и чему доверять?

После прочтений статьи А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой у нас возник научный интерес к критериям доверия и недоверия. Потратив некоторое время на изучение нового аспекта феномена доверия, у нас возникло предположение о том, что существует связь между критериями доверия и типом темперамента. Прежде чем перейти к описанию научного исследования, стоит подробнее остановиться на том, что же такое темперамент и типы личности.

Таким образом, доверие – это психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, отказываясь от самостоятельного исследования вопроса. Существуют следующие свойства доверия: человек больше подвержен внушению в ситуации неопределенности; податливость внушению связана с эмоциональными и когнитивными структурами личности. В.Н. Мясищев, Б.Д. Парыгин, К.К. Платонова, Б.Ф. Поршнев и ряд других исследователей феномена доверия отметили, что большое влияние на податливость внушению оказывает речь. Также доверие есть важнейшее условие феномена авторитетности. К факторам, влияющим на доверие можно отнести: безопасность; значимость авторитета и информации; значимость принятия ответственного решения в условиях совместной деятельности; манера речи; внешний вид коммуникатора; социальный статус; компетентность; наличие авторитета. А. Б. Купрейченко и С. П. Табхарова выявили, что в зависимости от того к какой категории относится человек, критерии доверия и недоверия могут меняться местами, так одни и те же критерии в отношении незнакомого выступают показателями недоверия, а в отношении близкого человека критериями доверия

2 Темперамент как индивидуальная характеристика свойств личности

2.1 Понятие и теории темперамента

В нашей исследовательской работе под темпераментом мы понимаем индивидуальное своеобразие свойств психики, которые во многом определяющие динамику психической деятельности человека, не зависимо от содержания, целей, мотивов деятельности, одинаково проявляются в ней, остаются постоянными.

С первых лет жизни мы можем наблюдать у человека его индивидуальные особенности психики, они достаточно устойчивы. В отличие от взглядов на мир, убеждений и черт характера, психические особенности изменяются крайне медленно, они фундамент, а личность – дом, построенный на этой фундаменте. Свойства темперамента и есть те самые, почти неизменные психические характеристики человека. В зависимости от типа темперамента, мы можем говорить о динамике отдельных психических процессов и динамике всей психической деятельности. Важно отметить, что свойства темперамента не являются абсолютно неизменными, они не появляются с момента рождения, а развиваются в определенной последовательности, которая соответствует общим закономерностям созревания высшей нервной деятельности и специфическим закономерностям созревания каждого типа нервной системы.

В чем же кроются особенности поведения индивида? На этот вопрос, в своё время, дал ответ И.П. Павлов. Процессы возбуждения и торможения являются той самой причиной. И.П. Павлов говорил, три свойства нервных процессов определяют тип нервной системы, к ним относятся:

а) Сила – способность НС выдерживать сильные раздражители

б) Уравновешенность – соотношение процессов возбуждения и торможения

в) Подвижность – скорость смены процессов торможения и возбуждения.

Важно отметить, что свойства нервной системы бывают общие, т.е. определяющие показатели темперамента, и частные, т.е. некоторые социальные особенности, которые косвенно относятся к характеристике личности.

Рассмотрим наиболее распространённые концепции и теории темперамента.

Древние греки полагали, что основной причиной различий психического и поведения человека, является соотношение жидкостей в организме. Сегодня эта теория называется гуморальной (жидкостной). Примечательно, что до конца XIX в. учёные считали, что как раз скорость передвижения жидкостей по телу и сами жидкости обуславливают темперамент человека. Сравнительно недавно биологическая теория типов темперамента претерпела изменения. Э. Кречмер говорил о том, что особенности темперамента не столь зависят от гуморальной системы, сколько от особенностей строения тела человека. По его мнению, в зависимости от типа телосложения, мы можем наблюдать разные типы темперамента. Важно отметить, что также у каждого типа существует склонность к психическому заболеванию.

Астеники – люди очень ранимые, замкнутые, они быстро утомляются.

Пикники — люди, легко налаживающие связи в новом обществе, они разговорчивые, общительные, любят хорошо провести время, легко заводят друзей.

Атлеты — люди безгранично любящие власть, и в большинстве своём агрессивные.

Изучение типов темперамента в зарубежных странах, в большинстве своём, представлено в виде эмпирических исследований. С. Берт один из первых предпринял попытки изучить структуру темперамента [18]. Он представил вниманию общества исследование, в котором использованы только эмоциональные характеристики темперамента, в их число входят: гнев, страх, нежность, любопытство, чувство безопасности, дружелюбие, удовольствие, ощущение неприятности, половое влечение, отвращение и покорность. На основе факторного анализа было выделено три фактора темперамента:

1. Общая эмоциональность

2. Стенические эмоции-астенические эмоции

3. Положительные эмоции—отрицательные эмоции.

Дж. Гилфорд также предпринимал попытки структурировать темперамент, он предложил 13-факторную структуру, со временем, от нее отказались, по причине того, что не все факторы являются независимыми друг от друга. К. Лоуэлл, ставшая последовательницей Гилфорда, провела факторный анализ второго порядка и выделила четыре независимых друг от друга параметра темперамента:

1. Вспыльчивость – сдержанность

2. Реализм

3. Эмоциональность

4. Социальная адаптация.

Гораздо большего успеха в сфере факторного анализа добился Г. Айзенк, о его вкладе в психологическую науку мы будем говорить чуть позже.

А сейчас мы рассмотрим концепцию темперамента В.М. Русалова [18]. Исследования В.М. Русалова в области разработки теории темперамента, стали одними из самых широко используемых. Автором были сформулированы критерии темперамента:

а) Независимость от содержания, мотива и цели

б) Динамика поведения человека с внешним миром и его предметами

в) Универсальность во всех сферах жизни человека

г) Появление в детстве и устойчивость на протяжении длительного времени

д) Связь с общими свойствами нервной системы

е) Наследственность

Также В.М. Русалов обратил внимание на биологические системы человека и их связь с типами темперамента, он предложил концепцию общих и частных конституций организма человека. Эта концепция позволила ввести фундаментальные свойства темперамента – нейрофизиологические особенности деятельности всего мозга. Также впервые удалось понять, как совершается единство побуждения, действия и переживания.

Рассмотрим некоторые свойства темперамента:

1. Скорость возникновения и устойчивость психических процессов (процессы возбуждения и торможения)

2. Темп и ритм психических процессов

3. Интенсивность психических процессов

4. Направленность психической деятельности на какие-либо объекты, независимо от их содержания.

Важно понимать, что свойства темперамента одинакова проявляются в действиях человека, независимо от смены мотивов, интересов или обстоятельств.

Изучив, теории и особенности темперамента, стоит уделить внимание его типам.

Ещё в пятом веке до нашей эры Гиппократ выделил четыре типа темперамента: сангвиник, флегматик, холерик и меланхолик, он описал их основные характеристики и дал определения. Гиппократ опирался на соотношение жидкостей в организме. Первые попытки классифицировать темперамент были предприняты Галеном, эта классификация почти в неизменном виде дошла до наших дней, последнее её описание предложил И. Кант. Два типа темперамента по И. Канту: темпераменты чувства и темпераменты деятельности.

Типы темперамента:

а) Сангвиник – разговорчивый, жизнерадостный, легкий в общении, позитивный, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но однообразие его угнетает. Он быстро и громко говорит, активно вступает в дискуссии.

б) Флегматик – неспешный, спокойный, крайне уравновешенный. В работе проявляет упорство, ответственность и продуманность. Психические процессы протекают медленно, чувства выражает слабо. С людьми ведет себя сдержанно, спокойно, он в меру общительный.

в) Холерик – быстрый, порывистый, легко возбудимый и эмоциональный. Психические процессы протекают быстро. Холерик обладатель выразительной мимики, быстрой речи и резких жестов.

г) Меланхолик - медлительный, ранимый, пассивный. Психические процессы протекают медленно, длительное воздействие раздражителя вызывает замедленную деятельность.

2.2 Психологическая характеристика типов личности по Г. Айзенку

Как уже говорилось раннее, Г. Айзенк был приверженцем факторного анализа, в рамках этой психометрической техники, он пытался выяснить как структура черт личности влияет на поведение индивида. На протяжении всей своей научной работы Г. Айзенк большое внимание уделял интроверсии и экстраверсии, стабильности и нейротизму, психотизму [5].

Огромное значение в исследовании поведенческих особенностей человека Г. Айзенк придаёт генетическим факторам, он убеждён, что наследственность играет большую роль.

Учёный изобрёл четырехуровневую иерархическую систему организации поведения:

1. Нижний уровень – индивидуальный способ поведения человека, который может отражать, как отражать, так и не отражать характеристики личности.

2. Второй уровень – характерные определённой ситуации действия и мысли.

3. Третий уровень – черта, как «важное, относительно постоянное личное свойство».

4. Четвёртый уровень – уровень типов или суперфакторов, которые были сформированы в результате связи нескольких черт человека. Черты, в свою очередь, состоят из большого количества привычных реакций, которые сформировались из специфических реакций.

В рамках иерархической модели Г. Айзенка, важно отметить, что слово «тип» предполагает нормальное распределение значений параметров на континууме. Так экстраверсия представляет собой диапазон, у которого есть верхний и нижний предел, а между ними, в соответствии с выраженностью показателя, находятся люди [6].

В одних из первых своих исследованиях, Г. Айзенк выделил лишь два общих суперфактора:

1. Экстраверсия

2. Нейротизм

Несколько позднее автор выделил и третий тип – психотизм. Все типы, представленные выше, являются биполярными, так другой полюс экстраверсии – интроверсия, нейротизма – стабильность, психотизма – сильное «супер-Я». Наличие у факторов двух полюсов, вовсе не говорит о том, что большинство людей принадлежит одному из них. Распределение характеристик, относящихся к каждому типу, скорее, бимодальное, чем унимодальное. Г. Айзенк не считал, что людей можно разделить на несколько взаимоисключающих категорий, он прекрасно понимал, что люди скорее будут заполнять пространство между этими разными категориями.

В процессе построения теории ученый применял метод научного исследования, а после собирал данные, которые логически соответствуют данной теории. Как говорилось ранее, Г. Айзенк был приверженцем факторного анализа, однако, он отмечал, что использование данных полученных только этим путём невозможно, так как такие результаты оказываются крайне стерильными, поэтому до начала их использования необходимо доказать их биологическое существование [9].

Г. Айзенк вывел четыре категории, которые помогают идентифицировать факторы. Рассмотрим их:

а) Фактор должен быть проверен и статистически достоверен. Исследователи других лабораторий должны иметь возможность без труда обнаружить тот же фактор.

б) Фактор должен быть наследуемым и соответствовать установленной генетической модели.

в) Фактор не может быть бессмысленным с теоретической точки зрения.

г) Необходимо, чтобы фактор имел отношение к социальным явлениям.

Все типы Г. Айзенка отвечают этим критериям идентификации характеристик:

а) В его работах присутствуют генетические доказательства существования, обозначенных им факторов.

б) Г. Айзенком было доказано, что у каждого из его суперфакторов есть биологическая база.

в) С теоретической точки зрения все три типа имеют смысл. З. Фрейд, К. Юнг и другие отмечали, что экстраверсия и интроверсия, тревожность и эмоциональная стабильность накладывают отпечаток на поведение человека. А нейротизм и психотизм нельзя отнести только к свойствам людей с патологиями. Теоретически обосновывая психотизм (Р), Г. Айзенк предполагал, что характеристика, отражающая психическое здоровье человека, в основной массе людей распределена не равномерно. На одном полюсе распределения находятся только здоровые качества, к ним можно отнести: альтруизм, сопереживание, возможность быстро и эффективно приспосабливаться к стремительно меняющемуся обществу, на другом конце будет расположены: агрессивность, враждебность, склонность к шизофреническим реакциям. Человек же может находиться на любой точки этого распределения. Люди характеристики, которых располагаются ближе к здоровому полюсу, будут более устойчивы к проявлению психотических срывов, даже в максимально напряженных и стрессовых ситуациях.

г) Г. Айзенк, на протяжении всей своей научной работы, доказывал, что все его суперфакторы близки к таким социальным проблемам, как наркомания, преступность, сексуальное поведение, творчество, профилактика болезней сердца и раковых заболеваний.

Важно отметить что экстраверсия, психотизм и нейротизм сильно зависят от генетических факторов. По Г. Айзенку 75% каждого из суперфакторов можно объяснить наследственностью и лишь 25% приходится на окружающую среду.

Исследователь установил колоссальное количество доказательств значимости биологического компонента в формировании личности:

а) Выяснилось, что у людей из разных уголков мира, почти идентичные факторы.

б) Было доказано, что на протяжении долгих лет, положение человека, относительно экстраверсии, психотизма и нейротизма, не меняется.

в) Выяснилось, что у однояйцевых близнецов намного более схожи характеристики, нежели у разнояйцевых близнецов одного пола, выросших вместе. Это ещё одно подтверждение роли биологических факторов.

Рассматривая теорию Г. Айзенка, стоит обратить внимание на его попытки установить нейрофизиологическую основу для всех типов личности. Как показывают электроэнцефалографические исследования, интроверсия и экстраверсия тесно связаны с уровнями возбуждения коры головного мозга. Г. Айзенк предполагал, что по причине чрезвычайной возбудимости интровертов, им свойственно избегание ситуаций, которые сильно действуют на них. Экстраверты, напротив, отличаются малой возбудимостью и потому не чувствительны к разного рода стимуляциям, поэтому они постоянно прибывают в поиске ситуаций, которые смогли бы возбудить их.

Касаемо нейротизма и стабильности, Г. Айзенк предполагал, что индивидуальные различия по этому показателю отражают силу реакции нервной системы на стимулы. Лимбическая система, оказывающая влияние на мотивационную сферу личности и его эмоциональное состояние, по мнению автора, заслуживает внимание в контексте изучаемого аспекта проблемы. Человек с высоким уровнем нейротизма быстрее отреагирует на новые, труднопереносимые и вызывающие беспокойство стимулы, нежели человек с более выраженным уровнем стабильности. Важно отметить, что у лиц с выраженным уровнем нейротизма реакция на стимул угасает позднее, чем у стабильных людей.

Исследования, посвященные выявлению основ психотизма, на сегодняшний день, остаются до конца не изученными. Г. Айзенк предполагал, что этот аспект можно увязать с системой, продуцирующей андрогены (химические вещества, вырабатываемые железами внутренней секреции, которые при попадании в кровь регулируют развитие и сохранение мужских половых признаков). К сожалению, в этой области было проведено не достаточное количество эмпирических исследований, чтобы можно было считать гипотезу Г. Айзенка верной.

С помощью сочетания степени выраженности экстраверсии и нейротизма, можно определить к какому типу личности относится человек. Остановимся подробнее на каждом из них:

а) Холерик – импульсивный, вспыльчивый, агрессивный.

б) Холерик-сангвиник – активный оптимист, доступный для общения и проявляющий желание взаимодействовать с людьми

в) Сангвиник отличается непринуждённостью, разговорчивостью и быстротой реакции.

г) Сангвиник-флегматик – спокойный, стабильный и уравновешенный лидер.

д) Флегматик отличается надёжностью, миролюбием и рассудительностью.

е) Флегматик-меланхолик – пассивный, но при этом очень старательный, он тихий и необщительный.

ж) Меланхолик отличается пессимистичностью, сдержанностью и ригидностью.

з) Меланхолически-холерический тип отличается капризностью, обидчивостью, отсутствием спокойствия и добросовестностью.

В этом разделе нами были рассмотрены различные теории типов темперамента. И.П. Павлов говорил о том, что существует три свойства нервных процессов (сила – слабость, уравновешенность и подвижность процессов возбуждения и торможения), они определяют тип нервной системы. Дж. Гилфордом были предприняты попытки структурировать темперамент, он предложил 13-факторную структуру. Последовательница Дж. Гилфорда, К. Лоуэлл, провела факторный анализ второго порядка и выделила 4 параметра темперамента: вспыльчивость – сдержанность, реализм, эмоциональность, социальная адаптация. Заслугой В.М. Русалова стало выявление связи между биологическими системами и типами темперамента (концепция общих и частных конституций организма человека). Большое внимание мы уделили психологической характеристике типов личности по Г. Айзенку. Ученый, будучи приверженцем факторного анализа, пытался выяснить, как структура черт личности влияет на поведение индивида. Г. Айзенком было выделено 3 суперфактора: экстраверсия - интроверсия, нейротизм – стабильность, психотизм – сильное «супер-Я». Преобладания одного из полюсов суперфакторов дает основание дифференцировать людей по четырем типам темперамента: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик. В практической части работы будет представлено исследование о связи типов темперамента и критериев доверия к другим.

3 Эмпирическое исследование взаимосвязи типа темперамента

и критериев доверия личности к другим людям

В процессе изучения феномена доверия мы столкнулись с рядом вопросов, одним из них стал: Чем руководствуются люди, решая доверять или не доверять тому или иному человеку? В поисках ответа на поставленный вопрос, было изучено множество теорий, о которых говорилось ранее, также мы рассмотрели факторы, влияющие на выбор человека, и критерии доверия и недоверия к другим людям.

Огромное впечатление на нас произвела статья А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой, в своём исследовании они изучили критерии доверия и недоверия к другим людям и определили наиболее значимые. Среди значимых критериев доверия к другому человеку были выделены: сила, активность, оптимизм (веселость), смелость, а значимыми критериями недоверия стали: слабость, различие интересов, необразованность, неавторитетность, ненаходчивость, зависимость от субъекта, иное социальное происхождение, бедность, богатство, гиперответственность, молчаливость, соревновательность, плохая одежда [15].

Подробно изучив работу А.Б. Купрейченко и С.П. Табхаровой, у нас появилось предположение о том, что критерии доверия могут зависеть не только от того к какой категории мы относим человека (знакомый / незнакомый / близкий) и в каких рамках мы с ним взаимодействуем, но и от личных характеристик выбирающего. Что если сангвиник, действительно, выбирает людей по таким критериям доверия, как сила, активность и оптимизм, но лишь потому, что эти характеристики отвечают его потребностям или попросту похожи на его собственные? Если так и есть, то можно предположить, что меланхолики будут выбирать тихих, малообщительных и ригидных людей, флегматики – стабильных, спокойных и уравновешенных, а холерики – импульсивных, сильных и активных из этого следует, что у представителей разных типов темперамента различаются и критерии доверия к другим людям. В нашей исследовательской работе мы решили проверить это предположение.

Гипотеза исследования: у людей разных типов темперамента различаются критерии доверия.

В нашей исследовательской работе приняли участие 40 респондентов: 13 мужчин и 27 женщин, их возраст варьируется от 19 до 55 лет.

Нашими респондентами стали:

1. Студенты Кубанского Государственного Университета города Краснодара, обучающиеся по направлению: Педагогика и психология девиантного поведения. Их возраст варьируется от 19 до 23 лет. Количество участников исследования: 25 человек (62,5%).

2. Студенты и выпускники разных направлений Кубанского Государственного Аграрного Университета, возраст которых варьируется от 20 до 26 лет. Количество участников исследования: 9 человек (22,5%).

3. Взрослые работающие люди в возрасте от 35 до 55 лет. Количество участников исследования: 6 человек (15 %).

В ходе проведения эмпирического исследования нами были использованы:

1. Личностный опросник Айзенка EPI [20].

2. Модифицированный вариант методики А. Б. Купрейченко, С. П. Табхаровой для определения критериев доверия к другим людям (приложение А).

Первым этапом эмпирического исследования стала диагностика типа темперамента каждого из респондентов, таким образом, мы получили 4 группы испытуемых: сангвиников, холериков, меланхоликов и флегматиков (приложение Б).

С каждым из респондентов мы провели работу по определению значимых для него критериев доверия, в этом нам помог модифицированный вариант методики А. Б. Купрейченко, С. П. Табхаровой (приложение А). После прохождения респондентами методики, их результаты были обработаны: мы получили значимые критерии доверия для каждого из испытуемых.

Следующим этапом нашего исследования стало сведение результатов всех респондентов одного типа темперамента в единую систему, при выполнении этой работы была использована программа Microsoft Excel 2010. Таким образом, нам удалось выявить значимые критерии доверия для сангвинического, меланхолического, холерического и флегматического типов темперамента. Рассмотрим их.

Для меланхоликов, характеризующихся тревожностью, ригидностью, пессимистичностью в качестве значимых критериев доверия выступили: терпимость (100% респондентов), сдержанность (100% респондентов), скромность (100% респондентов), стабильность (90% респондентов), слабость (90% респондентов), пассивность (90% респондентов), робость (90% респондентов), спокойствие (90% респондентов), отсутствие любопытства (90% респондентов), пессимистичность (80% респондентов), отсутствие авторитета (80% респондентов), отсутствие болтливости (80% респондентов), отсутствие разговорчивости (70% респондентов), рациональность (70% респондентов).

Незначимыми критериями доверия стали: сила (10% респондентов), активность (10% респондентов), смелость (10% респондентов), импульсивность (10% респондентов), любопытство (10% респондентов), оптимистичность (20% респондентов), авторитетность (20% респондентов), болтливость (20% респондентов), разговорчивость (30% респондентов), надежда на интуицию (30% респондентов). Никто из представителей меланхолического типа темперамента не выбрал в качестве критериев доверия такие характеристики, как нетерпимый, развязный, нескромный и нестабильный.

Для сангвиников, подвижных и весёлых людей, с частой сменой впечатлений, с быстрой реакцией на все события, довольно легко примиряющихся со своими неудачами, наиболее важными критериями доверия стали: сила (100% респондентов), активность (100% респондентов), оптимистичность (100% респондентов), смелость (100% респондентов), интеллект (90% респондентов), образованность (90% респондентов), открытость (90% респондентов), авторитетность (70% респондентов), надежда на себя (70% респондентов), отсутствие терпимости (70% респондентов), болтливость (70% респондентов), развязность (70% респондентов), отсутствие стабильности, (70% респондентов) вера в интуицию (70% респондентов), схожесть в восприятии мира (60% респондентов), импульсивность (60% респондентов), отсутствие скромности (60% респондентов), любопытство (60% респондентов).

Для сангвиников менее значимыми критериями доверия выступили: глупость (10% респондентов), отсутствие образования (10% респондентов), скрытность (10% респондентов), надежда только на себя (30% респондентов), терпимость (30% респондентов), отсутствие болтливости (30% респондентов), сдержанность (30% респондентов) и рациональность (30% респондентов). Ни один сангвиник не выбрал такие критерии доверия к другим людям, как слабость, пассивность, пессимистичность и робость.

Для флегматиков, спокойных, уравновешенных, сдержанных невозмутимых, имеющих устойчивые стремления и настроение, внешне скупых на проявление эмоций и чувств значимыми критериями доверия являются: сдержанность (100% респондентов), терпимость (90% респондентов), стабильность (90% респондентов), рациональность (90% респондентов), открытость (80% респондентов), пассивность (70% респондентов), интеллект (70% респондентов), образованность (70% респондентов), спокойствие (70% респондентов), скромность (70% респондентов), смелость (60% респондентов), оптимистичность (60% респондентов), восприятие мира примерно тем же образом (60% респондентов), надежда только на себя (60% респондентов), отсутствие любопытства (60% респондентов).

Незначимыми критериями доверия стали: нетерпимость (10% респондентов), отсутствие стабильности (10% респондентов), надежда на интуицию (10% респондентов), скрытность (20% респондентов), отсутствие разговорчивости (20% респондентов), отсутствие образования (30% респондентов), глупость (30% респондентов), импульсивность (30% респондентов), отсутствие скромности (30% респондентов), активность (30% респондентов), пессимистичность (40% респондентов), робость (40% респондентов), восприятие мира примерно тем же образом (40% респондентов), надежда не только на себя (40% респондентов), любопытство (40% респондентов). Ни один из представителей флегматиков не выбрал такой критерий доверия, как развязность.

Для холериков, ранимых, беспокойных, быстрых, порывистых, неуравновешенных, с резко меняющимся настроением, важными критериями доверия выступили: оптимистичность (100% респондентов), открытость (100% респондентов), сила (90% респондентов), активность (90% респондентов), нетерпимость (90% респондентов), импульсивность (90% респондентов), отсутствие стабильности (90% респондентов), смелость (80% респондентов), наличие жизненных целей схожих с моими (80% респондентов), развязность (70% респондентов), вера в интуицию (70% респондентов), интеллект (60% респондентов), образованность (60% респондентов), надежда не только на себя (60% респондентов), болтливость (60% респондентов).

Менее значимыми критериями доверия к другим людям стали: слабость (10% респондентов), пассивность (10% респондентов), терпимость (10% респондентов), спокойствие (10% респондентов), стабильность (10% респондентов), робость (20% респондентов), наличие противоположных жизненных целей (20% респондентов), сдержанность (30% респондентов), рациональность (30% респондентов), глупость (40% респондентов), необразованность (40% респондентов), надежда только на себя (40% респондентов) и отсутствие болтливости (40% респондентов). Незначимыми для представителей холерического типа темперамента стали следующие критерии доверия: пессимистичность, скромность и неразговорчивость.

Кроме отличительных особенностей, мы выявили общие критерии доверия, которые присущи респондентам всех типов темперамента: искренность (97,5% респондентов), кристальная честность (100% респондентов), бесхитростность (90% респондентов), борьба за справедливость (100% респондентов), высокая ответственность (95% респондентов), отсутствие агрессивности (80% респондентов), отсутствие конкуренции со мной (90% респондентов), отсутствие конфликтности (97,5% респондентов), любовь (92,5% респондентов), надежность (97,5% респондентов), помощь мне (87,5% респондентов), полезность (77,5 % респондентов), предсказуемость (85% респондентов), наличие широкого круга интересов (95% респондент), наличие близких интересов (80% респондентов), обаятельность (75% респондентов), находчивость (85% респондентов), независимость (77,5% респондентов), организованность (80% респондентов) и разговорчивость (для всех типов кроме меланхоликов).

Для проверки нашей гипотезы был использован критерий корреляции Пирсона. Это метод параметрической статистики, который позволил нам определить отсутствие линейной связи между критериями доверия к другим людям у представителей разных типов темперамента. Таким образом, мы статистически подтвердили нашу гипотезу: у людей разных типов темперамента различаются критерии доверия.

Из соображений наглядности в работе представлены диаграммы, которые наиболее ярко отображают различия между критериями доверия разных типов темперамента (рисунок 1-2). Рассмотрим их.

Рисунок 1 – Значимые критерии доверия для сангвиников и меланхоликов.

Как видно из графического изображения у представителей меланхолического и сангвинического типа темперамента сильно отличаются критерии доверия к другим людям. Так сангвиники больше предпочитают следующие характеристики: сила, активность, оптимизм, смелость, авторитетность, интеллект, образованность, разговорчивость. У меланхоликов эти критерии доверия намного менее популярны, зато противоположные им, такие как слабость, пассивность, пессимистичность, отсутствие смелости, отсутствие авторитета, глупость, отсутствие образования, скрытность и отсутствие разговорчивости в цене. Также стоит отметить, что значимыми критериями доверия меланхоликов стали: терпимость, отсутствие болтливости, спокойствие, сдержанность, скромность, отсутствие любопытства и стабильность. Эти же характеристики у представителей сангвинического типа темперамента были проявлены намного меньше, их можно отнести к незначимым критериям доверия сангвиников.

Рисунок 2 – Значимые критерии доверия для холериков и флегматиков.

У холериков и флегматиков так же существуют значимые различия между критериями доверия к другим людям. Так у холериков среди значимых характеристик мы видим силу, активность и оптимистичность, у флегматиков эти же критерии доверия менее выражены. Для представителей флегматического типа темперамента значимыми критериями доверия выступили: терпимость, спокойствие, сдержанность, стабильность и рациональность. Эти же характеристики у холериков выражены намного меньше, их можно отнести к незначимым критериям доверия.

Рассмотрев значимые критерии доверия к другим людям представителей сангвинического, меланхолического, холерического и флегматического типа темперамента нами были выявлены значимые различия. Так сангвиник и меланхолик, находящиеся на разных полюсах экстраверсии и нейротизма, показали значимые различия в следующих парах характеристик: сила - слабость, активность - пассивность, оптимистичность – пессимистичность, смелость - робость, интеллект - глупость, образованность – необразованность, открытость – закрытость, авторитетность – отсутствие авторитета, болтливость – отсутствие болтливости, разговорчивость - отсутствие разговорчивости, стабильность - отсутствие стабильности, сдержанность – развязность, импульсивность – спокойствие.

У представителей холерического и флегматического типа темперамента, так же имеющих различия между полюсами экстраверсии – интроверсии, нейротизма – стабильности, были выявлены различия между критериями доверия к другим людям. Так для холерика и флегматика значимые различия между характеристиками были выявлены в следующих парах критериев доверия: активность – пассивность, терпимость – отсутствие терпимости, импульсивность – спокойствие, стабильность – отсутствие стабильности, рациональность – надежда на интуицию.

Так, опираясь на статистические данные, мы можем утверждать, что гипотеза исследования верна: у людей разных типов темперамента различаются критерии доверия.

Важно отметить, что в процессе проведения эмпирического исследования нам удалось выявить не только различия в критериях доверия представителей разных типов темперамента, но и найти нечто общее между ними, а именно, общие критерии доверия к другим людям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе создания и проведения исследовательской работы нами была преследована цель: выявить связь типа темперамента и критериев доверия личности к другим людям.

Работая с теоретическим материалом, нам удалось выяснить, что существуют разного рода факторы и критерии доверия и недоверия к другим людям. Более остального нас заинтересовал вопрос о критериях доверия и недоверия к другим людям. Чем же руководствуется человек, выбирая кому доверять? Каждый день мы сталкиваемся с выбором доверять или не доверять тому или иному человеку и конечно, делая этот выбор, внимательно изучаем претендента. Мы стараемся как можно больше узнать о человеке, о его чертах характера и о его поведении в разных жизненных ситуациях. Как раз в этот миг нам и приходят на помощь критерии доверия и недоверия к другим людям. Критерии доверия это те положительные характеристики человека, которые сигнализируют нам о том, что ему можно доверять. Критерии недоверия – это отрицательные характеристики человека, которые говорят о том, что мы не можем доверять их обладателю.

Изучение критериев доверия и недоверия к другим людям актуальная проблема нашего времени. Человеку важно и нужно знать, кому он может доверять, и на чём это доверие основано.

Как уже говорилась ранее, в нашей исследовательской работе мы предположили, что не все критерии доверия к другим людям являются универсальными. Также мы выдвинули гипотезу о том, что у представителей разных типов темперамента: сангвиников, холериков, меланхоликов и флегматиков, могут различаться критерии доверия и недоверия к другим людям.

В процессе проведения эмпирического исследования мы выяснили, что различия действительно существуют. Так у представителей сангвинического и меланхолического типа темперамента наблюдаются большие различия в критериях доверия и недоверия к другим людям. У сангвиника такие характеристики, как сила, активность, оптимизм, открытость и разговорчивость выступают в качестве критериев доверия, у меланхоликов те же характеристики выступили в качестве критериев недоверия. Зато слабость, пассивность, пессимизм, закрытость и отсутствие разговорчивости у представителей меланхолического типа темперамента выступили, как критерии доверия. В тоже время эти же характеристики человека для сангвиников сигнал не доверять.

У холериков и флегматиков также были выявлены различия в критериях доверия и недоверия к другим людям. Так у представителей холерического типа темперамента в качестве значимых критериев доверия выступили: сила, активность и оптимистичность. Эти же характеристики флегматиками осознаются, как критерии недоверия или малозначимые критерии доверия. Для представителей флегматического типа темперамента значимыми критериями доверия выступили: сдержанность, стабильность, терпимость.

В процессе проведения эмпирического исследования также нами были выявлены общие критерии доверия к другим людям: искренность, кристальная честность, бесхитростность, борьба за справедливость, высокая ответственность, отсутствие агрессивности, отсутствие конкуренции со мной, отсутствие конфликтности, любовь, надежность, помощь мне, полезность, предсказуемость, наличие широкого круга интересов, наличие близких интересов, обаятельность, находчивость, независимость, организованность и разговорчивость (для всех типов кроме меланхоликов).

Таким образом, в процессе эмпирического исследования нами были выявлены общие для всех типов темперамента критерии доверия. Также нам удалость подтвердить гипотезу о том, что у представителей разных типов темперамента различаются критерии доверия и недоверия к другим людям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Автономов, Ю. В. Доверие, ожидания и чрезмерный оптимизм: экспериментальное исследование [Электронный ресурс] / Ю. В. Автономов, Е. Т. Елизарова // Журнал Новой экономической ассоциации. № 1 (29). С. 27–53. – Режим доступа : <https://publications.hse.ru/articles/163631779>. – Загл. с экрана.

2 Астанина, Н. Б. Развитие представлений о доверии как о психологическом феномене в зарубежной науке / Н.Б. Астанина // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова : Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. 2010. №1 С. 139–143.

3 Брокгауза и Ефрона энциклопедический словарь / Кауфман И. М. // Брасос — Веш. — М.: Советская энциклопедия, 1971. — 45 с.

4 Глушко, И. В. Социальное доверие в контексте межличностных отношений / И.В. Глушко // ИСОМ. 2014. №2 С. 213–216.

5 Грановская, Р.М. Элементы практической психологии / Р.М. Грановская – 3-е изд., с изм. и доп. – СПб: Свет, 1997 – 608 с.

6 Данилова, Н.Н., Физиология высшей нервной деятельности / Н.Н. Данилова, А.Л. Крылова – М.: Учебная литература, 1997. – 432 с.

7 Зинченко, В. П. Психология доверия [Электронный ресурс] / В. П. Зинченко. – Режим доступа : http://psychlib.ru/inc/absid. – Загл. с экрана.

8 Ильин, Е.П. Дифференциальная психофизиология / Е.П. Ильин – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.

9 Ильин, Е. П. Психология доверия. / Е. П. Ильин — СПб.: Питер, 2013. — 288 с.

10 Кожевина, А. П. Смысловая оценка доверия у интровертов и экстравертов / А. П. Кожевина // Журнал Теория и практика общественного развития. – 2014. – №9. – С. 251–253.

11 Кон, И.С. Дружба (историко-психологический этюд). – М., 1973. 127 с.

12 Кондратьев, М.Ю. Авторитет педагога как результат его персонализации // Психол. развивающийся личности / Под. ред.

А.В. Петровского. – М., 1987. 204 с.

13 Кроник, А.А. В главных ролях: вы, мы, он, ты, я. / А.А. Кроник, Е.А. Хорошилова // Психология значимых отношений. – М., 1989. 71 с.

14 Куликов, В.Н. Контрсуггесия и воспитание // Взаимосвязь убеждения и внушения в педагогическом процессе. – Пермь, 1976 – 130 с.

15 Купрейченко, А.Б. Критерии доверия и недоверия личности другим людям / А.Б. Купрейченко, С.П. Табхарова // Психол. журн. 2007. Т.28. №2. С. 55–67.

16 Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс – СПб.: Питер, 1998. – С. 295.

17 Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ», 1998. – 672 с.

18 Психология личности. Учебное пособие / под ред. проф. П. Н. Ермакова, проф. В. А. Лабунской. — М.: Эксмо, 2007 — 653 с.

19 Пухарева, Т.С. Особенности саморазвития юристов с разным уровнем доверия к себе / Т. С. Пухарева // Прикладная юридическая психология / Ред. Д. В. Сочивко. – 2015. – №2. – С. 209–217.

20 Райгородский, Д.Я. (редактор-составитель). Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ», 1998. – 672 с.

21 Романова, И. В. Социальные связи, как важнейшая составляющая образа жизни одиноких женщин [Электронный ресурс] // Учёные записки ЗабГУ. Серия: Философия, социология, культурология, социальная работа. 2011. №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-svyazi-kak-vazhneyshaya-sostavlyayuschaya-obraza-zhizni-odinokih-zhenschin>. – Загл. с экрана.

22 Синельникова, Е. С. Понимание и доверие как условия успешной внутрисемейной коммуникации // Труды СПбГУКИ. 2010. Том. 190. С. 236– 239. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/ponimanie-i-doverie-kak-usloviya-uspeshnoy-vnutrisemeynoy-kommunikatsii. – Загл. с экрана.

23 Скрипкина, Т.П. / Т.П. Скрипкина / Психология доверия: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. — М.: Издательский центр «Академия», 2000. — 264 с.

24 Теннис, Ф. Общность и общество /Ф. Теннис. Пер с нем. А.Н. Малкина // Социологический журнал. — 1998. — №3-4. — С.207–229.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Методика для определения критериев доверия и недоверия

к другим людям

*Уважаемый респондент!*

*Просим Вас ответить на вопросы данной методики с целью изучения критериев доверия и недоверия к другим людям. Все полученные данные являются полностью анонимными и будут использоваться в обобщенном виде.*

*Заранее благодарим!*

Правила заполнения таблицы:

1. В соответствующие ячейки записывайте не сам показатель ,а цифру которой он обозначен.

Пример:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Опрятный-1  Неопрятный-2 | 1 | 1 | 1 |

2. В случая ,где вариант ответов да\нет ,выберите и запишите ответ словом (да\нет).

Пример:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Конкурирующий со мной -да\нет | - | нет | нет |

3. В ячейках со знаком “–“ ответ не ставится.

Пример:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Рациональный -1  Надеющийся на интуицию -2 | - | 1 | 1 |

Проходя этот опросник необходимо ответить на следующий вопрос:

**“Какому человеку я бы доверял?”**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Доверие к незнакомому человеку** | **Доверие к знакомому человеку** | **Доверие к близкому человеку** |
| Сильный -1  Слабый -2 |  |  |  |
| Активный -1  Пассивный -2 |  |  |  |
| Оптимист (веселый)-1  Пессимист (угрюмый)-2 |  |  |  |
| Смелый -1  Робкий-2 | - |  |  |
| Любимый -1  Нелюбимый -2 | - |  |  |
| Надежный -1  Ненадежный -2 | - |  |  |
| Помогающий мне -да\нет |  |  |  |
| Полезный мне -да\нет |  |  |  |
| Предсказуемый -1  Непредсказуемый -2 | - |  |  |
| Имеющий широкий круг интересов -1  Имеющий интересы, противоречащие моим -2 | - |  |  |
| Воспринимающий мир так же, как и я -да\нет | - |  |  |
| Имеющий близкие мне интересы -да\нет |  |  |  |
| Имеющий жизненные цели, как у меня -1  Имеющий жизненные цели, противоречащие моим -2 | - |  |  |
| Авторитетный -1  Неавторитетный-2 |  |  |  |
| Очень умный -1  Глупый -2 | - |  |  |
| Образованный -1  Необразованный -2 | - |  |  |
| Обаятельный-1  Необаятельный-2 | - |  |  |
| Открытый -1  Скрытный -2 |  |  |  |
| Находчивый -1  Ненаходчивый -2 | - |  |  |
| Надеющийся только на себя – да\нет | - |  |  |
| Независимый-1  Зависимый от других -2 | - |  |  |
| Организованный -1  Неорганизованный-2 | - |  |  |
| Искренний -да\нет | - |  |  |
| Кристально честный -1  Лживый-2 | - |  |  |
| Бесхитростный -1  Хитрый-2 | - |  |  |
| Борющийся за справедливость -1  Несправедливый-2 | - |  |  |
| Терпимый -1  Нетерпимый -2 | - |  |  |
| Высоко ответственный -1  Безответственный-2 | - |  |  |
| Неболтливый-1  Болтливый-2 |  |  |  |
| Разговорчивый - да\нет |  |  |  |
| Очень спокойный -1  Импульсивный-2 |  |  |  |
| Сдержанный -1  Развязный -2 |  |  |  |
| Скромный -да\нет | - |  |  |
| Неагрессивный -1  Агрессивный -2 |  |  |  |
| Нелюбопытный -1  Любопытный-2 |  |  |  |
| Конкурирующий со мной -да\нет | - |  |  |
| Неконфликтный (предпочитающий компромиссы) -1  Конфликтующий с окружающими -2 |  |  |  |
| Предпочитающий стабильность -да\нет | - |  |  |
| Рациональный -1  Надеющийся на интуицию -2 | - |  |  |
| Хорошо одетый -1  Плохо одетый -2 |  |  |  |
| Опрятный-1  Неопрятный-2 |  |  |  |

*Спасибо!*

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Диагностика типа темперамента

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № респ. | Экстраверсия  (15 – 24 балла) | Интроверсия  (0 – 10 баллов) | Эмоциональная устойчивость  (0 – 10 баллов) | Невротизм  (17 – 24 баллов) | Тип темперамента |
| 1 | 17 |  |  | 19 | Холерик |
| 2 | 15 |  | 5 |  | Сангвиник |
| 3 | 22 |  | 7 |  | Сангвиник |
| 4 |  | 6 |  | 18 | Меланхолик |
| 5 | 23 |  |  | 20 | Холерик |
| 6 |  | 8 | 5 |  | Флегматик |
| 7 |  | 9 | 10 |  | Флегматик |
| 8 |  | 2 | 7 |  | Флегматик |
| 9 | 17 |  | 9 |  | Сангвиник |
| 10 | 15 |  | 3 |  | Сангвиник |
| 11 | 20 |  | 6 |  | Сангвиник |
| 12 | 20 |  |  | 18 | Холерик |
| 13 |  |  |  |  | Холерик |
| 14 |  | 7 |  | 20 | Меланхолик |
| 15 | 23 |  | 10 |  | Сангвиник |
| 16 | 18 |  | 2 |  | Сангвиник |
| 17 |  | 3 |  | 19 | Меланхолик |
| 18 |  | 8 | 6 |  | Флегматик |
| 19 |  | 1 |  | 21 | Меланхолик |
| 20 |  | 5 |  | 17 | Меланхолик |
| 21 | 16 |  |  | 20 | Холерик |
| 22 | 19 |  | 7 |  | Сангвиник |
| 23 |  | 5 | 3 |  | Флегматик |
| 24 |  | 7 |  | 19 | Меланхолик |
| 25 | 19 |  |  | 21 | Холерик |
| 26 |  | 3 |  | 17 | Меланхолик |
| 27 |  | 10 | 9 |  | Флегматик |
| 28 |  | 8 | 5 |  | Флегматик |
| 29 | 19 |  | 4 |  | Сангвиник |
| 30 |  | 7 |  | 20 | Меланхолик |
| 31 | 15 |  |  | 17 | Холерик |
| 32 | 21 |  |  | 19 | Холерик |
| 33 |  | 6 |  | 21 | Меланхолик |
| 34 | 17 |  | 1 |  | Сангвиник |
| 35 |  | 5 | 6 |  | Флегматик |
| 36 | 20 |  |  | 18 | Холерик |
| 37 | 24 |  |  | 20 | Холерик |
| 38 |  | 7 | 1 |  | Флегматик |
| 39 |  | 3 | 8 |  | Флегматик |
| 40 |  | 4 |  | 18 | Меланхолик |