

## ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

doi: 10.51639/2713-0576\_2021\_1\_3\_66

УДК 159.91

ГРНТИ 15.21.35

ВАК 19.00.02

### Влияние темперамента на взаимоотношения между людьми

<sup>1</sup> Убак А. К., <sup>2</sup> Полякова Л. С.

<sup>1</sup> МАОУ СОШ № 22, 353905, Россия, Новороссийск, ул. Суворовская 5

<sup>2</sup> НФ БГТУ им. В. Г. Шухова, 353919, Россия, Новороссийск, Мысхакское шоссе 75

email: \* [anastasia.ubak@gmail.com](mailto:anastasia.ubak@gmail.com), [polyakova-l-s@nb-bstu.ru](mailto:polyakova-l-s@nb-bstu.ru)

В статье раскрыто понятие «темперамент», изучены особенности проявления разных типов темперамента и выявлено их влияние на взаимоотношения между людьми. Полученные результаты исследования позволяют лучше понять особенности психологических различий между людьми, учет которых в межличностном общении в значительной мере обуславливает успешность в установлении взаимопонимания во взаимоотношениях между людьми. Также в его ходе были подобраны и реализованы методики для определения типа темперамента и выявления особенностей взаимоотношений в классе, предложены рекомендации при выстраивании отношений с окружающими людьми в коллективе, в семье или дружеском кругу, которые помогут учитывать совместимость темпераментов.

*Ключевые слова:* темперамент, типы темперамента, взаимоотношения людей, совместимость людей по типу темперамента.

### Введение

Успешность в межличностном общении во многом зависит от нашего умения достигать взаимопонимание во взаимоотношениях между людьми. И немаловажную роль при этом играет умение разбираться в людях, знание и понимание их личностных особенностей. Каждый из нас по-своему неповторим и уникален, и эта неповторимость образует нашу индивидуальность, особый отпечаток на которую накладывают так называемые динамические особенности психики или темперамент. В связи с этим, в этом исследовании мы рассмотрим особенности проявления разных типов темперамента, проведем экспериментальную проверку влияния темперамента на взаимоотношения между людьми, а также предложим актуальные рекомендации по учету совместимости темпераментов при выстраивании отношений с окружающими людьми в коллективе, в семье или дружеском кругу.

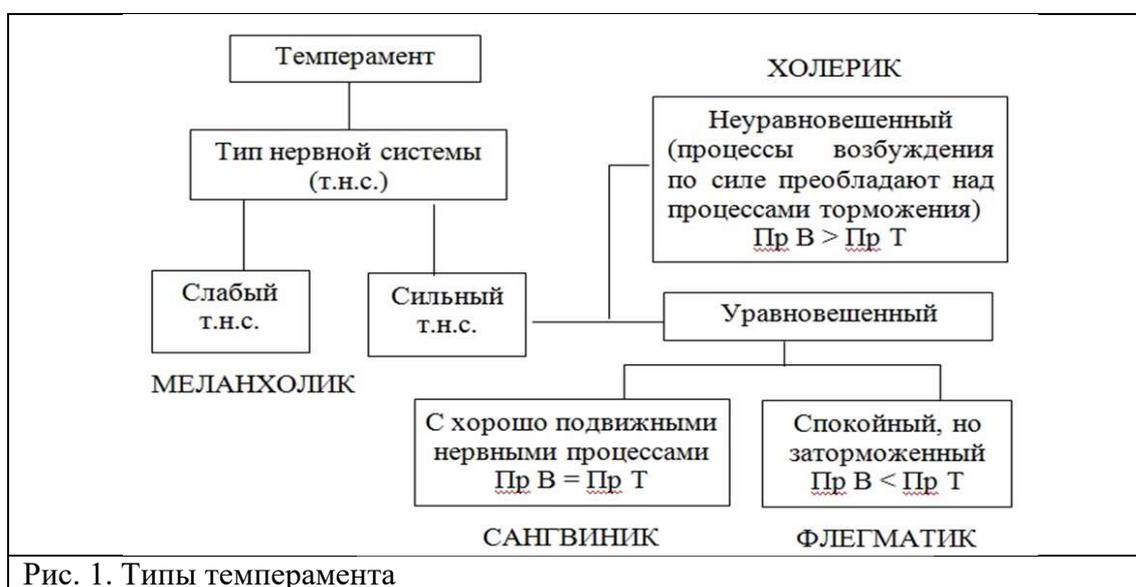
### Влияние темперамента на взаимоотношения между людьми как психолого-педагогическая проблема

Темперамент – биологическое, врожденное, а не приобретенное качество человека. По словам И. П. Павлова, «темперамент есть самая общая характеристика каждого отдельного человека, самая основная характеристика его нервной системы, а эта последняя кладет ту или иную печать на всю деятельность данного индивида» (1, с. 56). Под темпераментом ученые понимают индивидуально своеобразные свойства психики, определяющие динамику

психической деятельности человека, которые одинаково проявляются в разнообразной деятельности независимо от ее содержания, целей, мотивов, остаются постоянными в зрелом возрасте и в своей взаимной связи характеризуют тип темперамента. Конкретные проявления типа темперамента многообразны. Они не только заметны во внешней манере поведения, но словно пронизывают все стороны психики, существенно проявляясь в познавательной деятельности, сфере чувств, побуждения и действиях человека, а также в характере умственной работы, особенностях речи и т. п. Итак, темперамент – это совокупность психических свойств человека, имеющих физиологической основой тип высшей нервной деятельности и проявляющихся в поведении, в силе чувств, в отношении к окружающей действительности. Физиологическую основу темперамента по теории И. П. Павлова составляют свойства нервной системы:

- 1) сила (способность выдерживать большие нагрузки);
- 2) уравновешенность (соотношение процессов возбуждения и торможения);
- 3) подвижность (способность нервных процессов быстро сменять друг друга).

В зависимости от сочетания свойств нервной системы психологи выделяют четыре так называемых «чистых» типа темперамента (рис. 1). Первый тип – холерики (сильные, неуравновешенные, подвижные). Второй тип – сангвиники (сильные, уравновешенные, подвижные). Третий тип – флегматики (сильные, уравновешенные, инертные). Четвертый тип – меланхолики (слабые, неуравновешенные, инертные). Однако в жизни же чаще всего встречаются смешанные типы (10). Нет лучших или худших темпераментов – каждый из них имеет свои положительные стороны, поэтому главные усилия должны быть направлены не на его исправление (что невозможно вследствие врожденности темперамента), а на разумное использование в конкретной деятельности его достоинств и нивелирование отрицательных граней (2, с. 140).



Холерик: большая работоспособность, активность, бьющая через край энергия. Работать может «запоем», с большим подъемом, преодолевая любые затруднения, но лишь тогда, когда ему интересно. Нередко вслед за подъемом активности наступает период депрессии, упадка сил. Прекрасные организаторские способности, но вспыльчив, а потому часто конфликтует. Хороший аналитический ум, склонен к рационализаторской и изобретательской деятельности. Настроение холерика очень неустойчиво, даже незначительный повод может изменить его. Общителен, откровенен, самолюбив, склонен к переоценке себя, прямолинеен. Речь быстрая, эмоциональная. Говорит громко, легко переключает свое внимание, предпочитает разнообразную работу. Обидчив, но отходчив. Более успешно выполняет работу с ярко выраженной цикличностью. В экстремальной

ситуации все психические процессы (память, внимание, мышление) обостряются. В силу этого он никогда не паникует и принимает оптимальное решение.

Сангвиник: уравновешен, спокоен, с хорошо подвижными нервными процессами, самый совершенный из всех типов по возможности приспособляться к условиям внешней среды. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой. Контролирует свои эмоции. Речь его, как и у холерика, громкая, быстрая, эмоциональная, в работу включается быстро и всегда доводит начатое дело до конца. Взыскателен к качеству своей работы, при ошибках не теряет, надежен в любой работе, кроме автоматической, однообразной и медлительной. Прекрасный организатор, рационализатор и изобретатель.

Флегматик: ровен в поведении. Ему чужды скоропалительные решения, он медленно переключается с одного вида деятельности на другой, долго адаптируется в новых условиях, контакты с людьми затруднительны, малоактивен. Однако ему присущи такие качества, как терпение и самообладание. Речь его спокойна, без эмоций. В работу втягивается медленно, но во всем старается разобраться в деталях. Упорен, настойчив, последователен, предпочитает однообразную работу, его не утомляет ее монотонность.

Меланхолик: повышено впечатлителен, эмоционален, (но внутри себя, т.е. внешне кажется спокойным), отзывчив и легкораним. Медленно осваивается и привыкает к переменам в жизни. Болезненно переносит неудачи. В экстремальной ситуации заторможен, т.е. не в состоянии оценить обстановку и принять правильное решение. Сильно развит рефлекс природной осторожности, а отсюда и неуверенность, и мнительность. Внешне медлителен и вял, как флегматик. Контакты с людьми затруднительны.

Редко встречается человек одного типа темперамента (7...8 %). Некорректно ставить вопрос, какой тип темперамента лучше. Особенно важно учесть тип темперамента при выборе профессиональной деятельности. Меланхоликам, например, противопоказана профессиональная деятельность, связанная с возможностью аварийных ситуаций, с необходимостью часто принимать ответственные самостоятельные решения. Им лучше порекомендовать выбрать профессию, связанную с повышенной внимательностью, чуткостью, принудительным ритмом (телеграфист, программист, машинистка и т.п.). Однако меланхоликам для успешной работы необходима спокойная обстановка, ровное отношение окружающих. Об этом должен позаботиться руководитель коллектива.

У людей холерического типа широкий спектр выбора профессиональной деятельности, лишь бы она не была монотонной и однообразной. Большого успеха они могут достичь на поприще науки. Несмотря на то, что у холерика прекрасные организаторские способности, ему лучше не садиться за руль и не пробовать себя в роли руководителя высокого ранга, так как он в силу своей неуравновешенности склонен к невротическим реакциям и заболеваниям. В момент, когда необходимо включение тормозных реакций, у него наступает фаза истощения, так как он не может остановиться в ответ на стрессы. Ему не рекомендуется роль руководителя не потому, что он не может, а потому, что управленческая деятельность у людей с явным преобладанием свойств холерика приводит к ранним заболеваниям гипертонией, инфарктам, инсультам. Преимущество в этом отношении имеет сангвиник. Это прирожденный лидер. Как жаль, что до сих пор мы выбираем руководителей по принципу «кто достоин». Возражений нет, руководитель должен быть достойным, но почему не выясняем, а может ли? Противопоказана управленческая деятельность ярко выраженному флегматику, даже если он очень достоин. У человека с таким типом темперамента, попавшему в эту сферу деятельности, быстро развивается невроз, более тяжелый, чем у меланхоликов. Желательно, чтобы в формуле руководителя преобладало содержание (в %) сангвиника и флегматика. Тогда имеем аналитический ум сангвиника, его прекрасные организаторские способности, уравновешенность, огромную работоспособность и плюс упорство, настойчивость, последовательность флегматика.

## **Проявление свойств темперамента во взаимоотношениях между людьми**

Поведение человека зависит не только от его темперамента; здесь играет роль и воспитание, и условия жизни. Так, при неправильном воспитании у человека могут взять верх отрицательные качества темперамента. Например, у сангвиника будут преобладать поверхностность и непостоянство, у холерика невыдержанность, вспыльчивость, у флегматика – лень и безволие, у меланхолика – замкнутость и боязливость. Воспитание и самовоспитание должны быть направлены на преодоление отрицательных черт темперамента и на развитие положительных (7, с. 524).

Отношения между людьми определяются не только уровнем их воспитанности и общими интересами. Большую роль здесь играет темперамент, от которого зависят многие поведенческие реакции человека. Поэтому при выстраивании отношений с окружающими людьми в любом коллективе нужно учитывать совместимость темпераментов, чтобы не натолкнуться на отчуждение и непонимание.

Холерик достаточно сложный тип в плане общения. Взаимодействие с другим человеком такого же типа может привести к конфликту за зону влияния, так как холерикам достаточно часто важен контроль над ситуацией. К сангвиникам холерики относятся достаточно спокойно. Напряженность может возникнуть лишь из-за того, что оба экстраверты и поэтому в одинаковой степени стремятся лидировать. Но сангвиник, как гибкий тип, просто сумеет уйти в сторону от назревающего столкновения. Самое лучшее сочетание холерики имеют с флегматиками. Так как флегматики терпеливо переносят эмоциональные всплески холериков и импонируют им своей серьезностью, надежностью и ответственностью. В холерическом типе несовместимость темпераментов больше всего проявляется с меланхоликами из-за силы первого и слабости последнего типа.

Как уже говорилось, флегматики прекрасно сочетаются с холериками в силу своего спокойствия. Достаточно неплохие, но немного монотонные отношения складываются у флегматиков с меланхоликами. В таком союзе неизбежно будет присутствовать сочувствие и уважение к внутреннему миру другого человека, но в то же время нарастать отчужденность из-за недостатка инициативности. Не очень гладко складываются отношения флегматика с сангвиником. В силу своей рациональной инертности флегматик никак не поспевает за оживленным и динамичным сангвиником. С другой стороны, динамизм сангвиника в глазах флегматика выглядит как спешность, поверхностность, необязательность. Взаимные претензии друг к другу не замедлят проявиться. Во взаимодействии с собственным типом у флегматиков будет присутствовать постоянный покой и взаимопонимание. Но в будущем такое общение надоеет из-за пассивности обоих.

Сангвиники общительны и активны, поэтому являются и прекрасными слушателями, и идеальными говорунами. Легче всего уживаются два сангвиника, так как представители этих темпераментов не закливаются на разногласиях. Среди других типов лучше всего рядом с сангвиником себя чувствует меланхолик: иррациональные переключения первого его не только не раздражают, а наоборот, снабжают новыми интересными впечатлениями и отвлекают от грустных мыслей. Сангвиники вообще неплохо общаются с другими людьми, независимо от типа темперамента.

Меланхолики являются самым трудным типом в плане общения. Они плохо находят контакты с другими людьми в силу обостренного ощущения недоброжелательства. Поэтому меланхоликам нужен свой сангвиник, который сможет растормошить их.

Учитывая эти особенности совместимости разных темпераментов, можно построить гармоничные отношения практически с любым человеком (10).

## Экспериментальная проверка влияния темперамента на взаимоотношения между людьми

Для изучения влияния темперамента на взаимоотношения между людьми, мы провели исследование на базе МАОУ СОШ № 22 среди учащихся 10 «Б» класса. Всего в исследовании участвовало 25 человек.

При определении типа темперамента мы остановились на опроснике В. М. Русалова. По результатам проведенного исследования, мы выяснили, что у 32 % учащихся преобладает холерический тип темперамента, у 24 % – сангвинический тип, у 36 % – флегматический и лишь у 4 % – преобладает меланхолический тип темперамента (рис. 2).

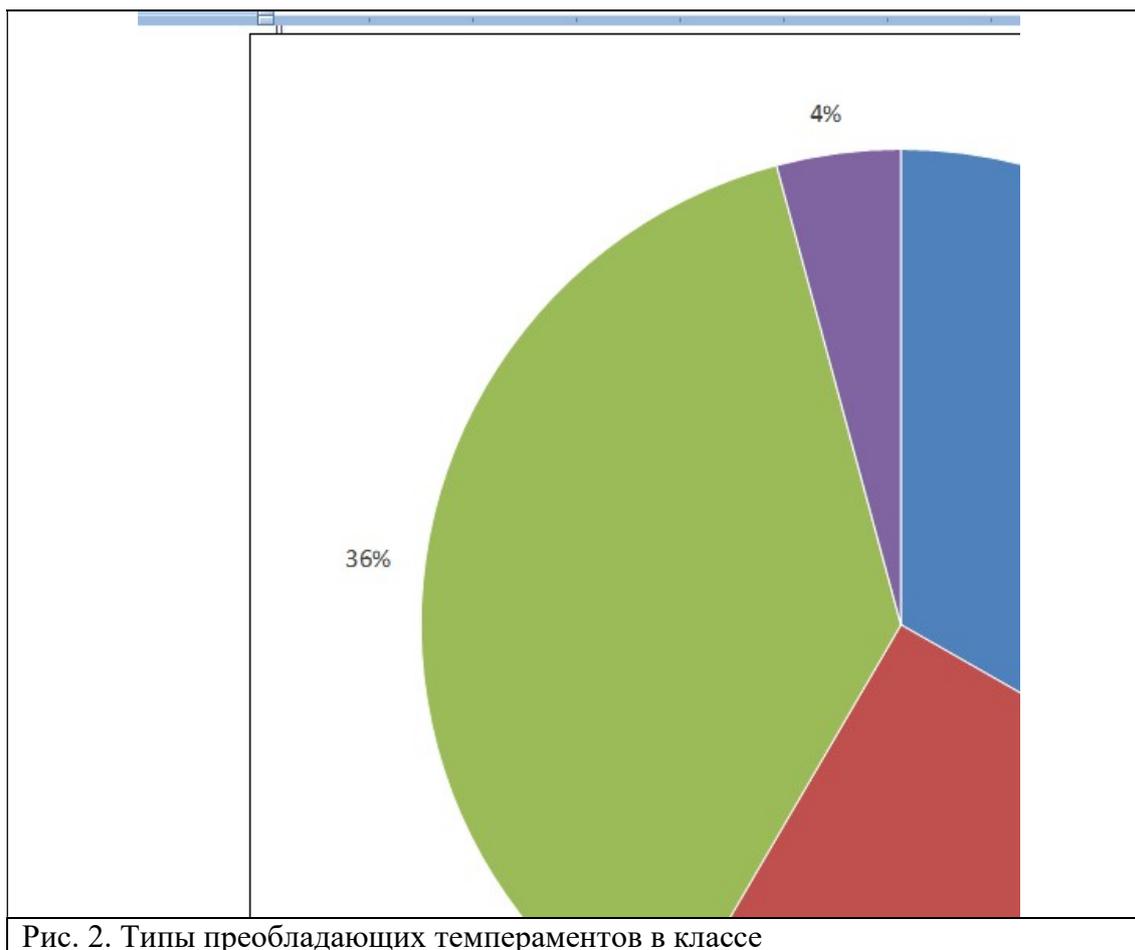


Рис. 2. Типы преобладающих темпераментов в классе

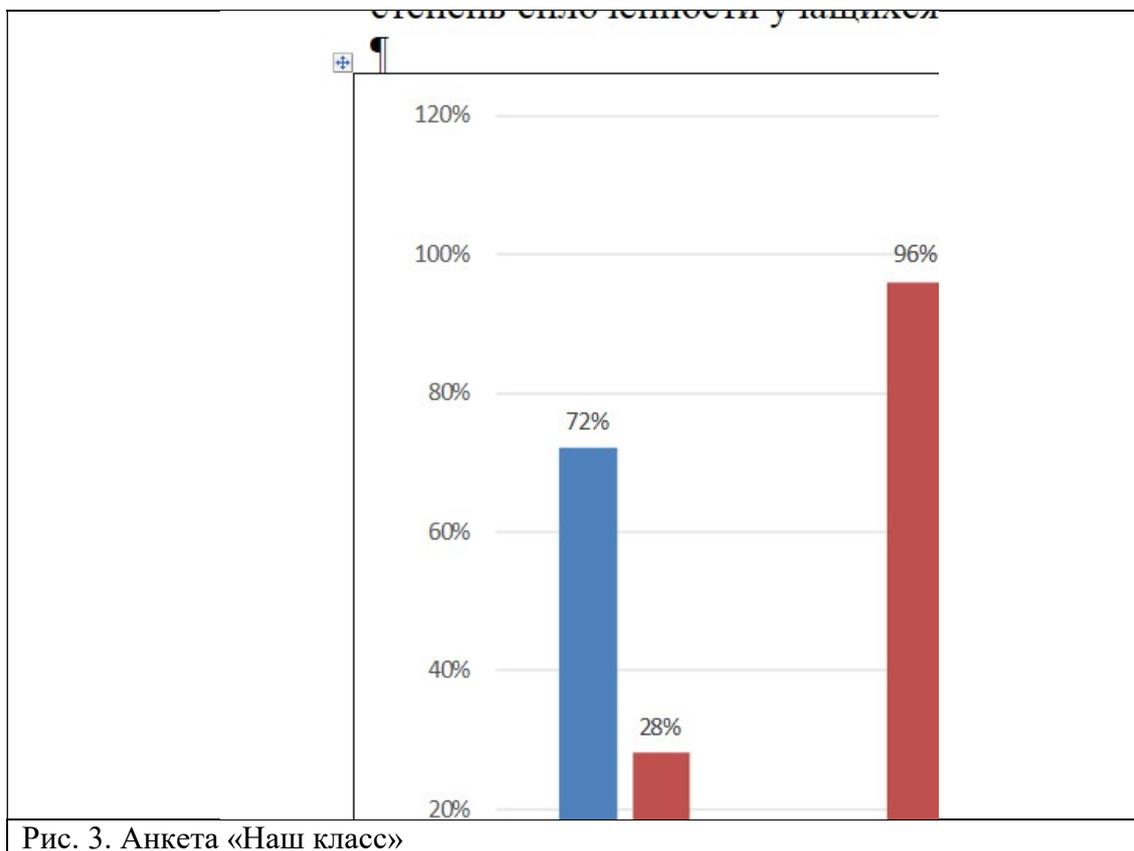
Также мы провели опрос вышеуказанных учащихся при помощи анкеты «Наш класс» с целью выявления особенностей взаимоотношений в классе. В ходе анкетирования мы выявили степень удовлетворенности школьной жизнью учащихся, степень конфликтности в классе, а также степень сплоченности учащихся (рис. 3).

По результатам анкетирования мы выяснили, что у 28 % учащихся в классе наблюдается высокая степень удовлетворенности школьной жизнью, у 44 % – выше среднего, у 20 % – ниже среднего и лишь у 8 % учащихся в классе наблюдается низкая степень удовлетворенности школьной жизнью. Таким образом, условно объединив две группы учащихся с высокой и выше среднего степенью удовлетворенности, можно сказать, что большинство (72 %) учащихся в классе удовлетворены школьной жизнью.

При этом следует отметить, что большинство учащихся (96 %) считают, что взаимоотношения в классе неконфликтные (аналогичным образом условно объединяем две группы испытуемых в одну с низкой или ниже среднего степенью конфликтности (76 % и 20 % соответственно)), и лишь 4 % учащихся в классе считают степень конфликтности

высокой, однако и эта оценка конфликтности при анализе результатов анкетирования и последующем наблюдении оказалась ситуативной (т. е. на нее повлиял недавний конфликт между одноклассниками-подругами, который был достаточно быстро разрешен).

Показатели сплоченности класса также на хорошем уровне. 32 % учащихся отмечают высокую степень сплоченности класса, 32 % – выше среднего, 24 % – ниже среднего и лишь 12 % учащихся отметили сплоченность в классе низкой. Таким образом, условно объединяя высокие и выше среднего оценки вместе, можем сказать, что большинство (64 %) учащихся считают класс сплоченным.



По результатам исследования можно сделать вывод о том, что темперамент накладывает отпечаток на многие поведенческие реакции человека, в том числе и на стиль общения. При этом в обычном повседневном общении люди с разными типами темперамента прекрасно дополняют друг друга, сангвиники могут поделиться своим оптимизмом и жизнерадостью с меланхоликами, взрывчатость холерика гасится спокойствием флегматика, холерики своей кипучей энергией могут внести оживление в любую компанию, меланхолики прекрасные и отзывчивые слушатели. Именно эти особенности представителей различных типов темперамента помогли нашему классу стать дружным и сплоченным.

Изучив проявление свойств темперамента и выявив его влияние на взаимоотношения между людьми, мы предлагаем следующие рекомендации при выстраивании отношений с окружающими вас людьми в коллективе, в семье или дружеском кругу, которые помогут учитывать совместимость темпераментов, чтобы не натолкнуться на отчуждение и непонимание. Так, например, необходимо учитывать, что флегматику нужны более подробные инструкции и детали, необходимо время для обдумывания ответа, он не любит, когда его отвлекают; с меланхоликом нужно быть особо тактичным и аккуратным в общении, его желательно хвалить за каждую мелочь, придавая ему тем самым больше уверенности в своих силах; холерика не нужно часто хвалить, у него высокая самооценка, и при взаимодействии с ним важно не задевать его «болеую точку» – самолюбие и т. д. Выдавая групповые поручения также необходимо учитывать разный темп работы людей с

разными типами темперамента. При алгоритмизированном (поэтапном) характере группового задания лучше, чтобы у исполнителей типы темпераментов были схожи, холерик и сангвиник или флегматик и меланхолик. При выполнении творческой групповой работы необходимо, чтобы у членов группы был разный тип темперамента. Нужен и лидер (холерический и сангвинический тип), и уравновешенный, последовательный исполнитель (флегматик), и чуткий, внимательный наблюдатель (меланхолик).

Итак, полученные результаты исследования подтверждают выдвинутую гипотезу, что темперамент оказывает прямое влияние на взаимоотношения между людьми. Каждый из нас является личностью, несущей в себе ряд особенностей, присущих только ему, и их учет в межличностном общении в значительной мере обуславливает успешность в установлении взаимопонимания во взаимоотношениях между людьми.

## **Заключение**

Обращенность исследования к проблеме влияние темперамента на взаимоотношения между людьми обусловлена тем, что успешность в межличностном общении во многом зависит от нашего умения достигать взаимопонимание во взаимоотношениях между людьми. И немаловажную роль при этом играет темперамент. Темперамент – это совокупность психических свойств человека, имеющих физиологической основой тип высшей нервной деятельности и проявляющихся в поведении, в силе чувств, в отношении к окружающей действительности. Всего различают 4 «чистых» типа темперамента: холерики (сильные, неуравновешенные, подвижные); сангвиники (сильные, уравновешенные, подвижные); флегматики (сильные, уравновешенные, инертные); меланхолики (слабые, неуравновешенные, инертные). Но в основном, у людей наблюдаются смешанные типы темпераментов.

Результаты проведенного нами исследования учащихся 10 «Б» класса подтверждают выдвинутую гипотезу и обосновывают выбор респондентов и методики, используемые в целях диагностики, а также предложенные рекомендации по достижению взаимопонимания во взаимоотношениях между людьми. Выявление влияния темперамента на взаимоотношения между людьми проведено с помощью качественного анализа результатов тестирования по опроснику В. М. Русалова и по анкете «Мой класс». Выбор пал именно на этот опросник и анкету в силу того, что они достаточно просты в использовании, могут быть применимы в групповых экспериментах, результаты их легко обрабатываются, и все исследование требует сравнительно небольшого времени.

Диагностика показала, что темперамент оказывает прямое влияние на взаимоотношения между людьми. В обычном повседневном общении люди с разными типами темперамента прекрасно дополняют друг друга, сангвиники могут поделиться своим оптимизмом и жизнерадостностью с меланхоликами, взрывчатость холерика гасится спокойствием флегматика, холерики своей кипучей энергией могут внести оживление в любую компанию, меланхолики прекрасные и отзывчивые слушатели. Учитывая рекомендации, выдвинутые по завершению нашего исследования, можно избежать конфликтов и достичь взаимопонимания между людьми.

## **Список литературы**

1. Владиславский В. Человек – сам себе друг, сам себе враг / В. Владиславский. – Минск : Вышэйшая школа, 1988. 110 с.
2. Грановская Р. М. Элементы практической психологии / Р. М. Грановская. СПб. : Свет, 2000. 647 с.
3. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. Ростов н/Д : Феникс, 1999. 512 с.

4. Петровский А. В. Психология : учеб для вузов / А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. М.: Academia, 2009. 512 с.
5. Пинигина Г. В. Психология и педагогика :учеб. пособие / Г. В. Пинигина, Г. Г. Солодова / Кузбас. гос. техн. Ун-т. Кемерово, 1992. 113 с.
6. Пинигина Г. В. Социально-психологические аспекты организационно-управленческой деятельности : учеб. пособие / Г. В. Пинигина, И. В. Кондрина, Л. С. Полякова; ГУ КузГТУ им. Т. Ф. Горбачева. Кемерово, 2012. 157 с.
7. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2013. 713 с.
8. Рухманов А. Познать себя. М.: Молодая гвардия, 1981. 208 с.
9. Столяренко, Л. Д. Психология : учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2020. 592 с.
10. Макина Е. В. Влияние темперамента на взаимоотношения между подростками. [Электронный ресурс]. URL: <https://school-science.ru/6/8/38513> (Режим доступа: 16.01.2021).

### **The influence of temperament on relationships between people**

<sup>1</sup> Ubak A. K., <sup>2</sup> Polyakova L. S.

<sup>1</sup> MAOU SOSH No. 22, 353905, Russia, Novorossiysk, st. Suvorovskaya 5

<sup>2</sup> NB BSTU named after V.G. Shukhov, 353919, Russia, Novorossiysk, Myskhakskoe shosse 75

The article reveals the concept of "temperament", studies the features of the manifestation of different types of temperament and reveals their influence on relationships between people. The results of the study allow us to better understand the peculiarities of psychological differences between people, taking into account which in interpersonal communication largely determines the success in establishing mutual understanding in relationships between people. Also, in its course, methods were selected and implemented to determine the type of temperament and identify the characteristics of relationships in the classroom, recommendations were proposed for building relationships with people around in a team, in a family or in a friendly circle are offered, which will help to take into account the compatibility of temperaments.

*Keywords:* temperament, types of temperament, the relationship between people, compatibility of people by type of temperament.