Министерство Общего и Профессионального Образования

# Владивостокский Государственный Университет

Экономики и Сервиса

## Кафедра офисного и культурного сервиса

### Курсовая работа

«Исследование психологических характеристик спортсменов»

**(на материалах исследования культуристов)**

Выполнила:

Студентка

группы

ДВ-00-01

Вронская Т.А

Проверила:

Коноплева Н.А.

Владивосток 2003г.

***ВВЕДЕНИЕ.***

Человек – существо социальное. Объединение отдельных людей в группу изменяет некоторые стороны их психической деятельности, существенно меняя скорость, силу и характер их реакций на внешнюю ситуацию.

Свойства группы как целостного психо-социального объекта определяются с одной стороны психофизиологическими свойствами отдельных её членов, с другой - структурой межличностных связей в группе.

Поведение человека в некоторой обстановке не может быть правильно понято без учета параметров коллектива, которому он в данный ситуации принадлежит.

Идея конструирования социальной группы, обладающей заданными свойствами не нова. В данной работе я попытаюсь подойти к проблеме формирования группы с позиции структуры межличностных и деловых отношений.

В качестве объекта исследования я буду рассматривать малую группу.

Интерес к исследованию малых групп возник очень давно, вслед за тем, как начала обсуждаться проблема взаимоотношения общества и личности и, в частности, вопрос о взаимоотношении личности и среды её формирования.

Исследуя проблему личности, особое значение уделяется психологическим особенностям и свойствам человека, развившиеся и проявляющиеся у него как у члена общества. Человек всегда является членом того или иного коллектива – семьи, школы, рабочего коллектива на предприятии и т.д. Активная деятельность человека в коллективе, взаимоотношения его с коллективом в значительной степени определяют формирование его индивидуальных черт личности. Проблема малой социальной группы стала актуальной с момента взаимодействия человека с обществом. Большую роль в выборе темы сыграл интерес к взаимоотношениям в малой социальной группе. Эффективность деятельности зависит от взаимодействия, взаимопонимания деловых партнёров, поэтому моей задачей является рассмотрение, из каких типов личности состоит спортивная группа, какими психологическими способностями обладает. Чтобы достичь этой цели я проводила исследования, позволяющие изучить психологию малой социальной группы.

***МАЛАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА***

***1. Характеристики малой группы***

***Малая социальная группа* -** объединение людей, имеющих непосредственный контакт друг с другом, объединенных совместной деятельностью, эмоциональной или родственной близостью, осознающих свою принадлежность к группе и признанных другими людьми.

***Состав группы***

Численность и признаки (по возрасту, полу, образованию, национальности...)

***Структура группы***

Подразумевает функциональные обязанности членов группы в их совместной деятельности, набор ролей (набор ожидаемых действий от человека, за которым закреплены определенные функциональные обязанности) и набор норм (набор предписаний, требований, пожеланий общественно-одобряемого поведения).

***Групповые процессы***

Подразумевают процессы сплочения или разобщения группы, развитие групповых норм. формирование лидерства, развитие симпатий и антипатий и т.д.

***2. Виды и функции малых групп***

***По роду деятельности***

(промышленные, учебные, любительские)

***По способу возникновения***

1. *формальные* **-** возникающие для выполнения определенных функций внутри систем более высокого уровня (3 - 20 чел)
2. *неформальные или контактные -*возникающие на основе взаимных симпатий, интересов. Пределами их численности являются пределы эмоциональных возможностей человека (3 - 8 чел)

***По степени развития межличностных отношений***

От дифференциальных групп до коллектива

***По значимости индивида***

1. группы членства (все люди в группе)
2. референтные группы (значимый для индивида круг общения)

***Функции групп***

Для референтных групп характерны функция сравнения и функция нормативная. Функция сравнения подразумевает, что группа формирует эталон поведения и оценки самого индивида и окружающих.  
Инструментальные функции групп связаны с организацией совместной деятельности.  
Экспрессивная и поддерживающая функции связаны с эмоциональными потребностями индивида.

***3. Групповая динамика***

***Групповая динамика включает следующие процессы:***

1. сплочение или разобщение групп;
2. процесс образования неофициальных групп внутри групп формальных;
3. становление групповых норм (это важнейший процесс), т.е. спонтанно складывающихся стандартов поведения индивида. Такие нормы - стандарты делают поведение индивида предсказуемым, способствуют эффективности групповой деятельности.

Становление групповых норм повышает сплоченность группы и одновременно усиливает групповое давление на индивида.

***Конформность***- характеристика позиции индивида относительно позиции группы, мера подчинения индивида групповому давлению.  
Конформность может проявиться в изменении мнения и поведения человека в направлении большего согласия с группой.  
Противоположная сторона конформизма - негативизм.  
Одним из важнейших процессов в динамике групп является выделение лидера. *Лидер* **-** член малой группы, имеющий определенное влияние на стороны ее жизни. Влияние основано на авторитете (признании групповых и личностных качеств человека). Выдвижение лидера связано с функциональной задачей управления.

***Управление* -** набор действий, включающих:

1. целеполагание (в т.ч. принятие решений)
2. координацию совместных действий
3. контроль за соблюдением стандартов группового поведения и выполнением принятых решений.

Управление задает отношение субординации (упорядочение сверху вниз), координации (упорядочение горизонтально), реординации (упорядочение снизу вверх).  
Управление необходимо для оптимизации совместной деятельности, однако, каждая из сфер жизни группы может инициировать своих лидеров и тогда сплоченность группы будет зависеть от взаимоотношений между ними.

Малая группа - системный социальный объект. Ее элементами (как и элементами других соц. систем) выступают люди и возникающие между ними отношения.  
Применительно к малым группам действует принцип иерархичности. Это подразумевает. что малая группа выступает частью систем более высокого уровня (например, учебная группа включается в факультет), выступает как подсистема.

Малая группа - динамическая система, об этом свидетельствуют процессы групповой динамики. Это открытая система, т.е. она осуществляет обмен с внешней средой веществом, энергией, информацией.

***ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ПСИХОЛОГИИ СПОРТА***

***Определение предмета психологии спорта***

***Предметом психологии спорта являются психологические осо­бенности спортивной деятельности в ее разнообразных видах и психологические особенности личности спортсмена.***

Спорт занимает большое место в жизни современного общества. Он не только обеспечивает всестороннее физическое развитие чело­века, но и содействует воспитанию его морально-волевых качеств.

Виды спорта многообразны, но все они требуют участия в спор­тивных соревнованиях и систематической тренировки. Разработка эффективных методов спортивной тренировки невозможна без изу­чения, с одной стороны, характерных особенностей и закономерно­стей спортивной деятельности, а с другой—личности спортсмена как субъекта этой деятельности. Наряду с другими науками психо­логия спорта призвана дать анализ важнейших сторон спортивной деятельности и тем помочь рациональному решению многих связан­ных с ней практических вопросов.

***Общее понятие о спортивной деятельности***

Возникновение физических упражнений исторически обусловле­но стремлением человека удовлетворить потребность в движении и, естественно, в развитии физических качеств. Заимствуя на первых этапах своего развития двигательные действия из области трудо­вой и военной деятельности (бег, борьба, метания, стрельба из лука, верховая езда и др.), спорт лишал эти действия их трудового или военно-прикладного значения: становясь спортивными, они начинали выполняться не для достижения каких-либо внешних це­лей (изготовление определенного продукта труда, победа над вра­гом, добыча дичи на охоте), а ради чувства удовлетворения, которое испытывалось при их выполнении и сопровождалось эмоционально окрашенным сознанием совершенства их выполнения самого по себе.

Всегда эти действия имели общественную оценку, поскольку их результаты свидетельствовали о степени превосходства того или другого члена общественной группы над другими ее членами. Отсю­да возникли их соревновательный характер и регулирование более или менее сложными правилами.

***Основные психологические особенности спортивной деятельности***

Основные виды спортивной деятельности всегда связаны с опре­деленными двигательными действиями—физическими упражнениями. Их отличительной особенностью является специальная направленность на решение задач физического воспитания (развитие и совершенствование физических качеств человека). Одновременно физические упражнения способствуют совершенствованию и морально-волевых качеств личности. В связи с этим физические уп­ражнения стали специальным предметом психологического исследования и изучения: без точного анализа психологических основ - физических упражнений нельзя разработать рациональные методы обучения и спортивной тренировки.

##### ***Задачи психологии спорта***

Психология спорта—прикладная область психологии. Ее ос­новная задача—дать научное обоснование рациональных методов физического воспитания и спортивной тренировки и таким образом содействовать эффективному их применению. Исходя из этого, круг задач, стоящих перед психологией спорта, может быть представлен по следующей схеме.

Поскольку спортивная деятельность, будучи предметом психо­логии спорта, включает в себя самые разнообразные виды физиче­ских упражнений, одной из задач, стоящих перед психологами спорта, является психологический анализ особенностей отдельных видов спортивной деятельности (деятельность, например, гимнаста требует несколько иных психических функций и качеств личности, чем деятельность борца). Без конкретного изучения специфических психологических особенностей каждого вида спорта невозможно дать научное обоснование методов обучения и тренировки в них. Но у различных видов спорта имеются некоторые общие психологи­ческие особенности, которые в известной степени роднят их между собой и накладывают определенный отпечаток на методику обуче­ния и тренировки. Поэтому в задачи психологии спорта должен вхо­дить и общий анализ спортивной деятельности в целом. Вместе с тем, поскольку активным агентом спортивной деятель­ности является человек, важнейшей задачей психологии спорта является изучение психологических особенностей личности спорт­смена как общих (диктуемых психологическими особенностями спортивной деятельности в целом), так и специфических для вида спорта, в котором специализируется данный спортсмен.

Изучение психологических особенностей личности спортсмена имеет большое научно-практическое значение: оно должно дать на­учно апробированный материал для воспитания у спортсмена тех черт и особенностей личности, которые ему необходимы для успеш­ной деятельности в избранном для специализации виде спорта. Аналогично изучение общих и специальных психологических осо­бенностей спортивной деятельности должно дать научно обоснован­ный материал для построения методов обучения и спортивной тре­нировки.

Эти два взаимосвязанных направления исследований приводят к решению глобальной задачи психологии спорта—разработке пси­хологических основ спортивного мастерства как в целом, так и при­менительно к отдельным видам спорта.

Все указанные задачи психологии спорта органически связаны друг с другом. Участие в спортивных соревнованиях требует специ­альной технической и тактической подготовки спортсмена, высокого развития его качеств. И то и другое может быть достигну­то только путем длительной и систематической спортивной трени­ровки. Но методика спортивной тренировки должна иметь в своей основе углубленное изучение, как психологических особенностей личности спортсмена, так и самой спортивной деятельности в ее различных видах.

***ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ СПОРТСМЕНА И СПОРТИВНОГО КОЛЛЕКТИВА***

***Факторы, влияющие на формирование психологических черт личности спортсмена***

Личность спортсмена, ее психологические особенности формиру­ются под влиянием различных видов деятельности, в которых он принимает участие. Спортсмены занимаются не только спортом. На развитие их личности влияют трудовая и общественная деятель­ность, обучение и образование, художест­венное воспитание. К этому надо добавить влияние различных взаимоотношений, в которые спортсмены вступают с другими людьми в быту и в процессе всех видов деятельности, а также массовых средств информации – театра, кино, радио, научной и художественной литературы и т. д.

В результате совокупного влияния всех этих факторов у спорт­смена складываются определенные черты его мировоззрения, общественные потребности и интересы, характерные для че­ловека моральные черты личности.

Поскольку влияние этих факторов на разных людей в той или другой степени различно и никогда не совпадает, личность спорт­смена, как и всякого другого человека, всегда индивидуальна и не­повторима.

### *Ведущие психологические черты личности спортсмена.*

Только абстрагируясь от других разнообразных видов деятель­ности и сосредоточивая свое внимание лишь на спортивной деятель­ности, можно определить те черты личности, которые характеризу­ют человека как спортсмена и развились у него в результате заня­тий именно спортивной деятельностью.

Спорт—это специфический вид деятельности.

На развитие психологических особенностей личности он оказы­вает особое влияние благодаря только ему присущим особенностям. Главными из этих особенностей являются:

1. соревновательный ха­рактер спортивной борьбы, направленной на завоевание рекорда или победы над противником;
2. максимальное напряжение всех фи­зических и психических сил спортсмена во время этой борьбы, без чего нельзя добиться рекордного результата;
3. систематическая, длительная, упорная спортивная тренировка, вносящая серьезные коррективы в режим жизни и бытовые условия.

***Спортсмена характеризуют:***

1. всестороннее физическое развитие, достигнутое на базе со­вершенствования в процессе спортивной деятельности жизненно важных физиологических функций организма;

2. высокая степень общей работоспособности организма;

3. выдающаяся (по сравнению с обычным средним уровнем) спо­собность владения собственным телом, выражающаяся в совершен­стве двигательных навыков, умений и сопутствующих им спо­собностей—силы, выносливости, быстроты и координированности движений;

4. высоко развитые процесс ощущений, особенно мышечно-двигательных и зрительных, а также процессы восприятия; повы­шенная способность подмечать и выделять существенные для вы­полняемой деятельности моменты в окружающей среде и в собствен­ных движениях и действиях;

5. способность выполнять требу­емые движения по представлению с соблюдением необходимой их точности и эффективности;

6. разностороннее развитие процессов внимания—его объема, сосредоточения, распределения, устойчивости и длительности, и в связи с этим высокая степень наблюдательности и ориентировки в окружающей среде;

7. наглядно действенное и оперативное мышление, непосредственно проявляющееся в выполняемой деятельности и являющееся важным фактором ее результативности;

8. хорошо развитая зрительная и мышечно-двигательная память.

9. разностороннее развитие эмоциональных сторон личности;

большой опыт переживания различных эмоциональных состояний и чувств, связанных с активными проявлениями личности; развитая способность управлять своими эмоциональными состояниями;

10. положительные волевые стороны личности, способность к затрате максимальных волевых усилий для достижения требуемой цели; умение быстро ориентироваться и принимать правильные ре­шения в ситуациях, требующих немедленных активных действий;

11. морально-волевые качества личности: дисциплинирован­ность, решительность, смелость, мужество, готовность к преодоле­нию больших объективных и субъективных трудностей;

12. такие социально-психологические качества личности, как общительность, чувства дружбы и товарищества, взаимопомощи, отзывчивости и уважения к другим людям;

13. способность правильно оценивать действия других людей и свои собственные действия, умение прогнозировать их эффектив­ность.

Уровень развития указанных особенностей у спортсменов, зани­мающихся разными видами спорта, различен. Это объясняется не­одинаковостью психологической структуры разных видов спортив­ной деятельности.

В психологическую структуру спортивной деятельности входят:

1. специфические психические функции и качества личности, свя­занные непосредственно с выполнением спортивных действий,
2. мо­тивы, побуждающие человека заниматься спортом и добиваться вы­соких результатов в спортивной борьбе,
3. социально-психологи­ческий характер отношений спортсменов с другими людьми в про­цессе спортивной деятельности.

Иногда полагают, что физическое воспитание и спорт не столь уж важны для полноценного развития личности человека, которое может быть успешно достигнуто с помощью других социально важ­ных видов деятельности, таких, как производственный труд, общест­венно-политическая деятельность, творческая деятельность в облас­ти того или иного искусства.

Конечно, нет оснований требовать высоких спортивных способ­ностей от каждого человека. Однако для общего процесса формиро­вания личности очень важно, в каком возрасте влияют на человека те или другие факторы, благоприятные для ее развития. Многие ви­ды деятельности и связанные с ними проявления личности специ­фичны для определенных возрастов. Физические упражнения и спорт особенно ценны для всестороннего развития личности в под­ростковом и юношеском возрасте. Педагогически правильное ис­пользование свойственной данному возрасту физической дееспособ­ности благоприятствует формированию связанных с нею психиче­ских свойств, а на этой базе— и дальнейшему развитию психологических особенностей личности.

***Понятие о спортивных группах и коллективах***

***Спортивные коллективы*** различаются по характеру своей дея­тельности и по количеству входящих в них членов. Наиболее круп­ные из них, например, спортивные общества и федерации по отдельным видам спорта, охватывающие своей деятельностью тысячи и десятки тысяч спортсменов. Ячейками этих спортивных коллективов являются малые спортивные группы: секции, тре­нировочные группы, отдельные команды по данному виду спорта, сборные команды обществ, городов, республик, всей страны.

***Малая спортивная группа***—это социальный организм, объединяющий спортсменов для совместной деятельности по дости­жению общих для группы (а не только индивидуальных) целей.

Малые спортивные группы объединяют небольшое число спорт­сменов одной специализации на основе их общих интересов и сов­местной деятельности в данном виде спорта. Они охватывают толь­ко те стороны жизни своих членов, которые связаны со спортивной деятельностью.

***Малый спортивный коллектив*** через более крупные объединения органически связан со всем народом, представляет собой малую ячейку общества. Решая конкретные общие для коллективa задачи и области спортивной деятельности, малые спортивные коллективы содействуют развитию и совершен­ствованию у своих членов лучших сторон и качеств личности, при­сущих человеку.

***Социально-психологические черты спортивного коллектива.***

В самой сущности спортивного коллектива заложено стремление постоянно совершенствовать формы организации и дея­тельности, непрерывно двигаться вперед, видеть поступательное развитие спорта, намечать и решать все новые и лучшие задачи.

Для спортивного коллектива характерно вовлечение всех своих членов в активную работу по решению общих его задач. Это могут быть конкретные вопросы методики повышения спортив­ного мастерства, технического и тактического совершенствования членов коллектива, поддержание на высоком уровне достигнутого положения среди других коллективов и др.

Наряду с этим коллектив ставит перед собой также цели и за­дачи, направленные на общее развитие того или иного вида спор­та: не только применение уже известных средств и методов трени­ровки, но и проверку их на опыте, развитие и совершенствование.

В состав спортивного коллектива входят не только спортсмены, но и тренеры, врачи, массажисты, научные и технические сотрудни­ки. Без их участия в общей работе коллектив не может развиваться нормально.

Особенности спортивного коллектива находят свое отражение и в его организационной структуре. Формы такой орга­низации различны, но при всем их многообразии у них есть некото­рые общие черты.

В ряде коллективов в связи с их особенностями избирают представителя команды, который обязан руководить работой коллектива и представлять его в других организациях.

В спортивном коллективе господствует дух высокой взаимной требовательности и в то же время глубокого уважения к личности каждого члена коллектива. В нормально развивающемся коллективе личные интересы его членов совпадают с общими ин­тересами коллектива. Члены коллектива испытывают чувство гор­дости за свой коллектив, выражающееся в стремлении быть актив­ным участником его деятельности.

Характерными чертами отличается и общий стиль жизни и дея­тельности спортивного коллектива. В нем нет места упа­дочническим настроениям даже в исключительно трудных случаях жизни.

Спортивный коллектив отличает здоровый оптимизм, выражающийся в радостных чувствах и на­строениях, связанных с участием в общей деятельности коллекти­ва, творческом подъеме, крепкой дружбе между чле­нами коллектива.

***Положение спортсмена в системе межличностных отношений в группе.***

Свойственный малым социальным группам оценочный характер межличностных отношений приводит к формированию «личного по­ложения» отдельных членов группы по отношению ко всей группе.

*«Личным положением» называется авторитет, завоеванный ин­дивидом в группе.* Оно характеризует степень авторитета (по каким-то вопросам групповой жизни) и характер влияния индивида.

В группе создается более или менее определенное суждение о том, какими личностными качествами обладает тот или инойее член, какое место он мог бы занимать в жизни и деятельности груп­пы. Один, по мнению группы, считается наиболее принципиальным человеком, на суждения которого по определенным вопросам груп­па может полностью положиться; другой — наиболее отзывчивым, способным всегда прийти на помощь в трудных обстоятельствах и т. д.

Личное положение члена спортивного коллектива формируется под влиянием двух факторов:

1. личностных особенностей самого спортсмена, его способностей, свойственных ему черт характера, особенностей его поведения в группе и т.д.
2. определенного и устойчивого общего мнения в группе в отношении показателей и норм применяемых при оценке личностных качеств своих членов.

Какими бы положительными качествами с общепринятой точки зре­ния ни обладал данный индивид, он не займет соответствующего им личного положения в группе, если общее мнение при оценке его ка­честв будет опираться на установки и нормы, отличающиеся от об­щепринятых.

Установившееся (принятое группой) личное положение спорт­смена в группе, в свою очередь, связано с двумя следствиями:

1) оно определенным образом влияет на конкретное поведение спортсмена в группе. Знание своего положения в группе (его оценки группой) — в то же самое время знание тех ожидании, надежд, ко­торые существуют в группе по отношению к данному ее члену. По­скольку данный спортсмен ценит свою принадлежность к группе, поскольку она является для него «референтной» (т. е. он уважает мнение группы, считает его для себя авторитетным), он будет сле­довать в своем поведении ожиданиям группы: воздерживаться от одних действий и хорошо выполнять другие;

2) оно сплачивает группу на основе дифференциации личных по­ложений ее членов. Как и всякий живой социальный организм, спортивная группа нормально существует и действует на основе участия в ее жизни различных индивидуальностей, наилучшего ис­пользования в ее интересах их положительных качеств и особен­ностей.

Все это, однако, реально, когда в малой спортивной группе су­ществует и активно себя проявляет общая для всей группы моральная атмосфера. Наличие определенного и открыто выражаемого общего мнения в группе сильно влияет на поведение отдельных ее членов. Группа может быть сплоченной в отношении определенных моральных принципов, выступать при решении во­просов морального характера как единый коллектив. И тогда лич­ное положение каждого ее члена играет в жизни группы огромную положительную роль. Но в группе может и не быть такого единства принципиальных позиций по актуальным вопросам ее жизни и дея­тельности. И тогда она будет разобщаться противоречиями, факти­чески распадаться на отдельные группировки. В этих случаях лич­ное положение индивидов в группе утратит свое положительное значение. Авторитет, завоеванный индивидом в группе, активно проявляется лишь тогда, когда группа спаяна определенными общими моральными принципами.

***ЛИДЕРЫ И ЛИДЕРСТВО В СПОРТИВНЫХ КОЛЛЕКТИВАХ.***

В любой малой социальной группе активность участия ее членов в общей деятельности неодинакова: некоторые члены группы игра­ют в ней пассивную роль, неинициативны; вместе с тем на этом фоне почти всегда выделяются один-два человека, которые берут на себя руководство другими и проявляют инициативу (разрабаты­вают и предлагают планы общей деятельности, распределяют меж­ду участниками обязанности, следят за их выполнением, приходят на помощь в трудные минуты и т. п.

Лидер - это человек, который умеет вести за собой людей и отвечать за них. За лидером группой признается право представлять ее интересы и распределять функции между членами группы. Лидер выдвигается стихийно, может сам устанавливать свои права и обязанности, а сфера его влияния ограничивается конкретной группой. Главный признак лидера - он знает и чувствует свой коллектив, поэтому ему гораздо проще и естественней дается мотивация. Он способен вовлекать людей в деятельность, не отдавая прямых распоряжений и команд.

Лидеры не всегда являются официальными руководителями или организаторами группы; часто они принимают на себя эту функцию сами в силу свойственных им личностных особенностей — большой общительности, деловитости, умения ладить с людьми, побуждать их к усилиям в совместной деятельности. Нередко они являются активными помощниками официальных руководителей. При правильном руковод­стве их деятельность весьма полезна, она сплачивает группу вдох­новляет ее на большие волевые усилия.

Однако неправильно видеть в лидерстве сущность социальной структуры группы, распределять ее членов на две части: активных лидеров, «ведущих», обязанных этим положением в группе своим личным прирожденным особенностям вожаков, и «ведомых», не спо­собных быть активными и инициативными, обреченных в виду при­сущих им личностных качеств на пассивную роль в группе.

По широко распространяемым утверждениям некоторых зарубежных пси­хологов, лидерами в малых социальных группах стихийно оказываются люди, об­ладающие прирожденными для такой общественной роли типологическими осо­бенностями. С учетом этих особенностей были даже выделены следующие ***типы лидерства***:

а) по стилю руководства «ведомыми» — авторитарные, не допускающие никаких возражений или отступлений от сделанных ими указаний, и демокра­тичные;

б) по широте руководства — универсальные, способные длительно ру­ководить группой во всех многообразных условиях ее деятельности, и ситуационные, принимающие на себя роль лидеров лишь при особых обстоятельствах:

в) по характеру психического воздействия на «ведомых» —вдохновители, способные пробудить в «ведомых» внутренние духовные силы и способности, ориентирующие «ведомых» на точное выполнение опреде­ленных технических действий или рабочих операций.

В спортивном коллективе лидер является первым среди равных, каждый из которых, если потребуется, может высту­пить в роли лидера. Это положение особенно важно для спортив­ных малых групп.

***ГЕНДЕРНАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕТЕЙ В ВИДАХ СПОРТА,* *РЕПРЕЗЕНТИРУЮЩИХ ОБРАЗЫ МАСКУЛИННОСТИ ИФЕМИНИННОСТИ***

Под социализацией понимается усвоение индивидом социального опыта и обучение принятым в обществе формам поведения. Типичный для мужчин процесс социализации в большей степени, чем для женщин, предусматривает занятия спортом, поскольку способствует формирова­нию таких качеств личности, которые стереотипно воспринимаются как мужские — сила, настойчивость, целеустремленность, мужественность и т.д. Хотя в последнее время женщины активно вовлекаются в спорт, тем не менее до сих пор существуют определенные виды спорта, кото­рые характеризуются как более предпочтительные для мужчин или женщин. Агрессивный физический контакт — имидж мужского спорта, в то время как грация и элегантность — характеристики тишиной спортсменки женщины. Существуют виды спорта, репрезентирую­щие образы, относящиеся к стереотипам маскулинности (мужественно­сти, жесткости, силы, проявлений агрессивности во взаимодействии с противником) — к ним относятся различные виды единоборств, и феминности, где необходимы мягкость, эмоциональность, артистизм — например, бальные танцы, фигурное катание.

Личность формируется в деятельности, в том числе в спорте, как одной из высокоспециализированных сфер жизнедеятельности челове­ка. Сильная идентификация спортсменов с их спортивной ролью начи­нается еще в раннем детстве. Многие родители, подвластные гендepным стереотипам, опасаются отдавать девочку заниматься единоборствами по причине беспокойства — не будет ли вид спорта отрица­тельно сказываться на ее женственности и воспитывать «мужеподобное существо». Тренеры по единоборствам поставлены перед проблемой — как взаимодействовать в образовательном процессе с мальчиками и де­вочками, ориентироваться ли в воспитании представительниц женского пола на требования, предъявляемые видом спорта, или на традиционные представления о фемининности. Зачастую выбирая последний путь, они еще более осложняют и без того противоречивую ситуацию, с которой сталкиваются девочки, избравшие данный вид спортивной специализа­ции.

Существенные коррективы в представление о маскулинности /фемининности внесены концепцией андрогинии, обозначающей сочетание как традиционно мужских, так и традиционно женских ка­честв. Считается, что люди андрогенного типа более приспособлены к жизни, устойчивы к стрессам. В связи с вышесказанным возникает следующий вопрос: не будет ли маскулинная деятельность формировать v мальчика тип личности, связанный только с набором маскулинных характеристик, что отрицательно может сказаться на его социально-психологической адаптации.

Таким образом, остается неясным, как занятия фемйнными и маскулинными видами спорта влияют на формирование структуры лич­ности. Наиболее важным представляется решение этого вопроса в ген-дерном аспекте.

Цель настоящего исследования состояла в том, чтобы выявить особенности становления личностной в процессе социали­зации в маскулинных и фемининмых видах спорта

###### ***ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СПОРТСМЕНА***

***Общая психологическая подготовка спортсмена***

Для современного мирового спорта характерны неуклонный и значительный рост спортивных результатов, огромная затрата уча­стниками спортивных соревнований не только физической, но и пси­хической энергии: даже очень хорошо физически и технически под­готовленный спортсмен не может одержать победу (к которой он потенциально вполне подготовлен), если у него недостаточно раз­виты необходимые для этого психические функции и психологиче­ские черты личности. Таким образом, психологическая подготовка спортсмена имеет такое же большое значение в его спортивном со­вершенствовании, как физическая, техническая и тактическая под­готовка.

### *Виды психологической подготовки*

Различают два вида психологической подготовки спортсменов:

специальную психологическую подготовку непосредственно к эф­фективному участию в предстоящем конкретном соревновании и общую психологическую подготовку, понимаемую как всемерное развитие в процессе систематических тренировочных занятий пси­хических функций и психологических качеств личности, необходи­мых спортсмену для успешной спортивной деятельности.

***Специальная психологическая подготовка***спортсмена, являясь важнейшей и конечной задачей его подготовки, не может быть ре­зультативной, если она не опирается на его общую психологическую подготовку.

В этом понимании ***общая психологическая подготовка*** спортсме­на аналогична общей физической подготовке: как специальная физическая подготовка спортсмена базируется на его общем физическом развитии,так и специальная психологическая подготовка спортсмена к соревнованию опирается на совершенное развитие не­обходимых для спортивной деятельности психических функций и психологических качеств личности.

*Задачи и содержание общей психологической подготовки спортсмена*

Многочисленные исследования в области психологической под­готовки спортсмена показывают не только огромное многообразие психических функций и состояний, играющих важную роль в дости­жении им наивысшего мастерства, но и специфические особенности проявления одних и тех же функций или качеств личности в связи с требованиями, предъявляемыми к психике человека разными вида­ми спорта. Для таких видов, как спортивная гимнастика, стрельба, тяжелая атлетика, характерна крайняя степень сосредоточенности внимания и даже его своеобразная «узость». А для спортивных игр, бега по пересеченной местности, фехтования, борьбы и других видов единоборств, наоборот, характерно очень большое распределение внимания, связанное с необходимостью быстро реагировать на необычные или внезапные pаздражения. Гимнастику, стендовую стрельбу, баскетбол отличают филигранная координированность движений, в которых даже незначительное отступление от вырабо­танного в процессе тренировок стереотипа приводит к ошибкам и неудачам, а бокс, спортивные игры — широкая вариативность коор­динации, требующих выполнения действий в быстро меняющихся условиях спортивной борьбы. Спортивная деятельность в ее различ­ных видах требует от спортсменов развития большого комплекса психических процессов и состояний, которые буквально пронизыва­ют собой все стороны деятельности спортсмена во время тренировок и соревнований, и притом развития не вообще, а развития с учетом специфики каждого вида спорта.

Однако при всем разнообразии психических процессов и функ­ций в спортивной деятельности для них характерны некоторые об­щие особенности, вытекающие из специфики спортивной деятельно­сти вообще, поскольку они:

а) протекают и проявляются, как правило, в экстремальных ус­ловиях, характерных для любого вида спорта и связанных почти всегда с необходимостью максимального напряжения психических

сил спортсмена;

б) в этих условиях достигают очень большой остроты и совер­шенства;

в) как правило, проявляются в короткое время, длительность которого определяется характером данного вида спорта;

г) легко поддаются колебаниям и даже резким изменениям под влиянием эмоциональных факторов.

Именно эти особенности психических функций и состояний иг­рают особо важную роль в спортивной деятельности и должны учи­тываться в процессе психологической подготовки.

***Личностные качества спортсмена и их воспитание.***

Отличительной особенностью спорта по сравнению со многими другими видами деятельности является то, что спорт – это дея­тельность, всегда требующая преодоления тех или иных трудно­стей. Поэтому воспитание качеств спортсмена составляет органическую часть его общей психологической подготовки.

Основной задачей общей психологической подготовки спортсме­на является развитие и совершенствование следующих ка­честв: целеустремленности, дисциплинированности, уверенности, инициативности, самостоятельности, смелости (мужества), настой­чивости (упорства), решительности, самообладания, стойкости (силы воли).

Эти качества личности характеризуются следующими особенно­стями.

1. ***Целеустремленность***—способность к сознательной по­становке как общих целей действия (с отдаленными перспектива­ми), так и частных (осуществляемых в ближайшее время и помога­ющих достижению общей цели).
2. ***Дисциплинированность*** — способность подчинять свои действия установленным правилам и нормам поведения.
3. ***Уверенность***—способность к трезвому и объективному ана­лизу своих сил и возможностей, в связи с чем спортсмен без каких-либо сомнений предпринимает именно данные действия и выполня­ет их именно данным образом.
4. ***Инициативность*** — способность объективно оценивать сло­жившуюся в процессе спортивной борьбы ситуацию и самостоятель­но разрешать ее, беря на себя ответственность за предпринимаемые действия.
5. ***Самостоятельность***— способность принимать решения, начинать и доводить до конца действия, не ожидая указаний и по­мощи тренера или других спортсменов, проявляя при этом изобре­тательность и творчество.
6. ***Смелость*** — способность активно действовать для достиже­ния цели в опасных и трудных ситуациях, сознавая возможность тяжелых для себя последствий, например, возможность получить травму.
7. ***Настойчивость***—способность не останавливаться на пути к достижению цели, несмотря на временные неудачи или трудности, стремление, во что бы то ни стало выйти победителем в борьбе с этими трудностями.
8. ***Решительность***—способность быстро принимать наиболее правильные в данных условиях решения и активно проводить их в жизнь.
9. ***Самообладание*** — способность не теряться в трудных или неожиданных обстоятельствах, управлять своими действиями, про­являя при этом рассудительность и сдерживая отрицательные эмоции.
10. ***Стойкость*** — способность выдерживать в процессе спортивной борьбы большие трудности, продолжать борьбу в состоянии сильного утомления или даже получив травму, проявляя при этом большую силу воли.

Все качества органически связаны друг с другом, раз­витие и совершенствование одних помогает развитию и совершен­ствованию других. В отдельных видах спорта некоторые из перечисленных качеств имеют преимущественное, ведущее значение. Так, по клас­сификации, предложенной болгарским психологом Ф. Геновым, такие качества, как целеустремленность, дисциплинированность и уверенность являются общими для всех видов спорта и как бы объ­единяющими и цементирующими остальные качества. Это объясняется ярко выраженной моральной стороной таких качеств, как целеустремленность и дисциплинированность; уверенность же в своих действиях и возможностях должна являться постоянным компонентом воли спортсмена, без нее спортивная деятельность не может быть эффективной.

# ***МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ.***

При проведении психологического консультирования **метод тестов** занимает ведущее место среди других методов, применяемых в психологической диагностике. **Тестирование** - основной инструментарий практического психолога. Применяется для стандартизированного измерения индивидуальных психологических различий. Тесты позволяют с известной вероятностью определить уровни развития индивидов необходимых личностных характеристик (темперамента, характерологических черт личности, уровня притязаний, компоненты эмоционально-волевой сферы и т.д.). Методики, с помощью которых измеряется кратковременное состояние ситуативной тревоги, колебания в мотивационной сфере и т.п., могут оказаться полезным в руках компетентного специалиста.

Предлагаемые тесты были выбраны потому, что они дают представление о различных типах как проективных, так и более объективных методик опроса.

В настоящее время существует большое количество достаточно объективных тестов для изучения личности. Эти тесты различны по параметрам, которые они замеряют, по точкам зрения на то, что понимать под личностью и как ее лучше оценивать.

***Шестнадцати факторный опросник Кэттелла*** пользуется самой широкой популярностью в мире среди психологов, интересующихся психикой спортсменов. **Тестируемые черты:** сдержанный - общительный, мышление конкретное - абстрактное, уступчивый - напористый, серьезный - беспечный, жесткий - мягкий, доверчивый -подозрительный, практичный - с богатым воображением, прямолинейный - гибкий, консервативный - склонный к новаторству, спокойный - напряженный, эмоционально неустойчивый - устойчивый, практичный - совестливый, робкий - рискованный, и т.д. В обзорах этого теста обычно критикуется отсутствие концептуальной валидности и отмечается возможность того, что некоторые так называемые «независимые черты» могут измерять одно и то же свойство.

***Методика определения таких типов с помощью двухфакторной модели экстравертированности и невротизма Г. Айзенка.*** В этой модели используются связанные с темпераментом понятия экстравертированности и невротизма. **Экстравертированность** представляет собой характеристику индивидуально-психологических различий человека, крайние полюса которой соответствуют направленности личности либо на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на явления его собственного субъективного мира (интроверсия).

**Невротизм** - это понятие, характеризующееся эмоциональной неустойчивостью, тревожностью, плохим самочувствием, вегетативными расстройствами. Данный фактор также биополярен. Один из полюсов его имеет позитивное значение, характеризуется эмоциональной устойчивостью, другой полюс - эмоциональной неустойчивостью. Эмоциональная устойчивость присуща сангвиникам и флегматикам, эмоциональная неустойчивость-холерикам и меланхоликам.

***Тест Д. Кейрси*** широко применяется в США и др. странах при профориентации и отборе кандидатов. Сегодня этот тест используется во многих крупных компаниях. При помощи этого уникального и серьезного теста Вы получите подробное описание Ваших индивидуально - психологических особенностей, достоверную информацию о Ваших сильных и слабых профессиональных сторонах.

***“Автопортрет личности”***. Данный тест был создан по книге Джона М.Олдхема и Луи Б. Моррис "Узнай себя". Тест поможет Вам узнать какой тип личности преобладает в Вашем характере. Авантюрный, Серьезный, Драматический, Чувственный, Самоуверенный, а может быть, какой-то другой? Американские психиатры разработали новую диагностическую систему развития индивидуальности, классифицированную по 14 типам. Эта система уже стала широко распространенным и общепризнанным инструментом в области бизнеса, образования и межличностных отношений. Вы узнаете, подходите ли Вы своему партнеру, увидите, как Ваша личность управляет Вашими отношениями на службе и в семье, научитесь развивать черты характера, которые позволят полностью раскрыть Ваш потенциал.

***Принципы личностного обследования.***

В широком плане психологическое обследование должно, по-видимому, включать получение двух параметров личности:

• довольно устойчивых черт личности;

• динамических компонентов личности, включая временные мотивационные состояния, переходные уровни тревожности и др.

Информация, получаемая по тщательно и хорошо продуманной программе оценки личности, может быть полезной в случаях, когда надо:

• выявить валидные принципы исследования, которые помогли бы изучить спортивную деятельность и функционирование мужчин и женщин в условиях стресса;

• дать возможность спортсмену лучше понять самого себя, его взаимоотношения с людьми и условия физической деятельности, которые могут на него повлиять;

• помочь спортсмену более эффективно направлять усилия, лучше понять себя и создать более благоприятные межличностные взаимоотношения и контакт с окружением.

2. Эмпирическое исследование

2.1. Цели и задачи исследования

**ЦЕЛЬ:**

сравнить между собой психологические характеристики мужчин и женщин спортсменов.

**ОБЬЕКТ ИСЛЕДОВАНИЯ:**

Группа культуристов. Предмет исследования : психологические характеристики имиджа спортсменов и их социотип.

**ЗАДАЧИ:**

1) Сформировать группу методик, позволяющих исследовать психологию данной группы.

2) Подобрать исследуемую группу.

3) Провести эмпирическое исследование, позволяющее доказать или опровергнуть гипотезу.

**ЗАДАЧИ:**

1) Выявить темперамент исследуемой группы, какой темперамент преобладающий.

2) Исследовать основные психологические характеристики изучаемой группы,

3) Выявить чаще встречаемые типологии характера и попытаться проанализировать возможные варианты взаимодействия специалистов исследуемой группы.

**ГИПОТЕЗА ИССЛЕДОВАНИЯ:**

основные характеристики мужчин и женщин. Совпадают они или не совпадают.

2.2 Методики и процедуры исследования

**МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ:**

1.Опросник «Кеттелл»;

2.Опросник «Кейрси»;

3.Тест «Персональный автопортрет»;

4.Тест «Айзенк».

#### ПРОЦЕДУРА ИССЛЕДОВАНИЯ

Для исследования была взята группа спортсменов, состоящая из 15 человек (мужчин). Кроме того, в исследовании участвовал индивид – студентка (20 лет). Возраст участников исследования от 25 до 36 лет.

2.3 Анализ и интерпретация результатов

2.3.1 Результаты теста Кеттелла.

ТАБЛИЦА №1. Исследуемая группа спортсменов.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ФАМИЛИЯ ИМЯ | ПОЛ | ВОЗРАСТ |
|  | Ющенко Павел | М. | 27 |
|  | Пикуль Александр | М. | 25 |
|  | Голубев Евгений | М. | 27 |
|  | Голубев Алексей | М. | 27 |
|  | Титов Прохор | М. | 25 |
|  | Загадов Владимир | М. | 27 |
|  | Заугольный Андрей | М. | 36 |
|  | Лаптенок Антон | М. | 25 |
|  | Ширяков Вадим | М. | 35 |
|  | Таах Александр | М. | 33 |
|  | Иванюшин Андрей | М. | 30 |
|  | Свистунов Михаил | М. | 30 |
|  | Шмелев Юрий | М. | 33 |
|  | Беликов Александр | М. | 25 |
|  | Костян Михаил | М. | 34 |

ТАБЛИЦА №2 Результаты теста КЕТТЕЛЛА.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Л | Ф | A | B | C | E | F | G | H | I | L | M | N | O | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| 1. **й**   **испыт.** | **с.е** | **1** | **7** | **8** | **4** | **4** | **5** | **6** | **4** | **4** | **1** | **5** | **9** | **5** | **4** | **8** | **6** |
| **а** | **11** | **9** | **19** | **11** | **10** | **13** | **11** | **9** | **9** | **5** | **9** | **16** | **7** | **9** | **16** | **12** |
| **2- й** | **с.е** | **4** | **6** | **6** | **6** | **4** | **6** | **8** | **5** | **5** | **4** | **5** | **3** | **6** | **4** | **8** | **3** |
| **а.** | **9** | **8** | **15** | **15** | **10** | **14** | **18** | **10** | **10** | **9** | **9** | **4** | **9** | **8** | **16** | **7** |
| **3-й** | **с.е** | **2** | **9** | **9** | **5** | **4** | **6** | **5** | **5** | **5** | **3** | **6** | **5** | **2** | **6** | **9** | **4** |
| **а.** | **6** | **11** | **21** | **11** | **9** | **14** | **9** | **4** | **10** | **8** | **11** | **9** | **3** | **11** | **18** | **8** |
| **4- й** | **с.е** | **2** | **9** | **9** | **5** | **3** | **7** | **5** | **6** | **6** | **3** | **7** | **4** | **8** | **6** | **8** | **5** |
| **а.** | **6** | **11** | **21** | **11** | **8** | **15** | **10** | **4** | **11** | **8** | **12** | **6** | **13** | **12** | **16** | **11** |
| **5-й** | **с.е** | **5** | **10** | **9** | **6** | **7** | **8** | **9** | **6** | **6** | **5** | **7** | **6** |  | **8** | **7** | **6** |
| **а.** | **10** | **12** | **21** | **14** | **16** | **17** | **20** | **7** | **11** | **11** | **12** | **10** | **9** | **6** | **15** | **13** |
| **6- й** | **с.е** | **8** | **7** | **8** | **6** | **9** | **5** | **9** | **5** | **5** | **6** | **9** | **4** | **7** | **6** | **6** | **7** |
| **а.** | **15** | **9** | **19** | **14** | **20** | **12** | **20** | **7** | **10** | **12** | **15** | **7** | **11** | **11** | **13** | **15** |
| **7- й** | **с.е** | **6** | **9** | **10** | **7** | **3** | **8** | **7** | **4** | **6** | **2** | **8** | **3** | **9** | **8** | **9** | **6** |
| **а.** | **12** | **10** | **23** | **17** | **6** | **18** | **16** | **6** | **11** | **7** | **14** | **4** | **13** | **14** | **18** | **12** |
| **8- й** | **с.е** | **4** | **10** | **8** | **7** | **6** | **9** | **9** | **4** | **5** | **5** | **8** | **2** | **5** | **10** | **9** | **6** |
| **а.** | **8** | **12** | **20** | **16** | **14** | **19** | **20** | **6** | **10** | **11** | **13** | **2** | **8** | **19** | **18** | **13** |
| **9- й** | **с.е** | **7** | **8** | **6** | **4** | **8** | **7** | **9** | **6** | **5** | **8** | **8** | **4** | **5** | **6** | **6** | **7** |
| **а.** | **14** | **9** | **14** | **9** | **16** | **17** | **21** | **8** | **10** | **16** | **14** | **6** | **7** | **11** | **14** | **16** |
| **10-й** | **с.е** | **6** | **8** | **8** | **5** | **3** | **4** | **6** | **7** | **3** | **3** | **4** | **7** | **5** | **6** | **7** | **6** |
| **а.** | **12** | **10** | **19** | **12** | **7** | **10** | **12** | **10** | **6** | **8** | **8** | **13** | **8** | **11** | **15** | **13** |
| **11-й** | **с.е** | **2** | **6** | **3** | **2** | **4** | **3** | **5** | **7** | **4** | **5** | **6** | **8** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **а.** | **6** | **8** | **9** | **5** | **10** | **9** | **10** | **11** | **9** | **11** | **10** | **15** | **4** | **9** | **10** | **10** |
| **12-й** | **с.е** | **10** | **8** | **6** | **5** | **7** | **4** | **9** | **7** | **3** | **7** | **7** | **4** | **5** | **3** | **7** | **5** |
| **а.** | **19** | **10** | **15** | **12** | **15** | **10** | **20** | **10** | **6** | **14** | **12** | **6** | **7** | **7** | **15** | **11** |
| **13-й** | **с.е** | **5** | **9** | **6** | **7** | **4** | **6** | **6** | **3** | **6** | **3** | **8** | **4** | **7** | **7** | **7** | **7** |
| **а.** | **10** | **11** | **14** | **17** | **9** | **14** | **12** | **4** | **11** | **8** | **13** | **6** | **11** | **13** | **15** | **16** |
| **14-й** | **с.е** | **6** | **7** | **6** | **4** | **6** | **6** | **7** | **6** | **4** | **8** | **3** | **3** | **7** | **5** | **6** | **3** |
| **а.** | **12** | **9** | **14** | **9** | **14** | **14** | **16** | **8** | **5** | **14** | **8** | **6** | **11** | **10** | **13** | **7** |
| **15-й** | **с.е** | **5** | **6** | **8** | **5** | **4** | **6** | **5** | **6** | **4** | **2** | **3** | **7** | **5** | **4** | **7** | **6** |
| **а.** | **10** | **8** | **19** | **11** | **9** | **14** | **9** | **8** | **8** | **6** | **6** | **12** | **8** | **9** | **15** | **13** |

Л – личности. а. – абсолютная цифра.

Ф – факторы. с.е – перевод в стандартные единицы.

ТАБЛИЦА №3 Усредненные оценки групп исследуемых.(15 чел.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | A | B | C | E | F | G | H | I | L | M | N | O | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
|  | 5 | 7 | 8 | 4 | 4 | 5 | 6 | 4 | 4 | 1 | 5 | 9 | 5 | 4 | 8 | 6 |
|  | 4 | 6 | 6 | 6 | 4 | 6 | 8 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 6 | 4 | 8 | 3 |
|  | 2 | 9 | 9 | 5 | 4 | 6 | 5 | 5 | 5 | 3 | 6 | 5 | 2 | 6 | 9 | 4 |
|  | 2 | 9 | 9 | 5 | 3 | 7 | 5 | 6 | 6 | 3 | 7 | 4 | 8 | 6 | 8 | 5 |
|  | 5 | 10 | 9 | 6 | 7 | 8 | 9 | 6 | 6 | 5 | 7 | 6 | 6 | 8 | 7 | 6 |
|  | 8 | 7 | 8 | 6 | 9 | 5 | 9 | 5 | 5 | 6 | 9 | 4 | 7 | 6 | 6 | 7 |
|  | 6 | 9 | 10 | 7 | 3 | 8 | 7 | 4 | 6 | 2 | 8 | 3 | 9 | 8 | 9 | 6 |
|  | 4 | 10 | 8 | 7 | 6 | 9 | 9 | 4 | 5 | 5 | 8 | 2 | 5 | 10 | 9 | 6 |
|  | 7 | 8 | 6 | 4 | 8 | 7 | 9 | 6 | 5 | 8 | 8 | 4 | 5 | 6 | 6 | 7 |
|  | 6 | 8 | 8 | 5 | 3 | 4 | 6 | 7 | 3 | 3 | 4 | 7 | 5 | 6 | 7 | 6 |
|  | 2 | 6 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 7 | 4 | 5 | 6 | 8 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | 10 | 8 | 6 | 5 | 7 | 4 | 9 | 7 | 3 | 7 | 7 | 4 | 5 | 3 | 7 | 5 |
|  | 5 | 9 | 6 | 7 | 4 | 6 | 6 | 3 | 6 | 3 | 8 | 4 | 7 | 7 | 7 | 7 |
|  | 6 | 7 | 6 | 4 | 6 | 6 | 7 | 6 | 4 | 8 | 3 | 3 | 7 | 5 | 6 | 3 |
|  | 5 | 6 | 8 | 5 | 4 | 6 | 5 | 6 | 4 | 2 | 3 | 7 | 5 | 4 | 7 | 6 |
| ≈ | 5.1 | 7.9 | 7.3 | 5.6 | 5.5 | 6 | 7 | 5.8 | 4.9 | 4.3 | 6.2 | 4.8 | 5.6 | 5.7 | 7.2 | 5.4 |
| = | 5 | 8 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 5 | 4 | 6 | 5 | 6 | 6 | 7 | 5 |

***Среднее значение***

***фактор***

ТАБЛИЦА №4 Сравнительный анализ по методике КЕТТЕЛЛА

2-х групп исследуемых.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мужская группа (30 чел.) | | | | Женская группа (30 чел.) | | | | M | Ж | d | d2 |
| фактор | Знач. | фактор | Знач. | фактор | Знач. | фактор | Знач. |
| A | 3 | A | 3 | A | 5 | G | 3 | A3 | A5 | 2 | 4 |
| B | 6 | O | 4 | B | 5 | I | 3 | B6 | B5 | 1 | 1 |
| C | 7 | Q2 | 4 | C | 5 | L | 4 | C7 | C5 | 2 | 4 |
| E | 6 | G | 5 | E | 6 | Q3 | 4 | E6 | E6 | 0 | 0 |
| F | 6 | I | 5 | F | 7 | A | 5 | F6 | F7 | 1 | 1 |
| G | 5 | L | 5 | G | 3 | B | 5 | G5 | G3 | 2 | 4 |
| H | 7 | M | 5 | H | 7 | C | 5 | H7 | H7 | 0 | 0 |
| I | 5 | Q1 | 5 | I | 3 | N | 5 | I5 | I3 | 2 | 4 |
| L | 5 | Q3 | 5 | L | 4 | O | 5 | L5 | L4 | 1 | 1 |
| M | 5 | Q4 | 5 | M | 6 | Q2 | 5 | M5 | M6 | 1 | 1 |
| N | 6 | B | 6 | N | 5 | E | 6 | N6 | N5 | 1 | 1 |
| O | 4 | E | 6 | O | 5 | M | 6 | O4 | O5 | 1 | 1 |
| Q1 | 5 | F | 6 | Q1 | 6 | Q1 | 6 | Q15 | Q16 | 1 | 1 |
| Q2 | 4 | N | 6 | Q2 | 5 | Q4 | 6 | Q24 | Q25 | 1 | 1 |
| Q3 | 5 | C | 7 | Q3 | 4 | F | 7 | Q35 | Q34 | 1 | 1 |
| Q4 | 5 | H | 7 | Q4 | 6 | H | 7 | Q45 | Q46 | 1 | 1 |

В таблицу №4 занесены значения эталонного и индивидуального профиля и проранжированны, где d – разница между **М** и **Ж** столбцами (по Кеттеллу).

Подсчитаем коэффициент ранговой корреляции:

,



где = 26,



T*в*= (2 – 2) + (6 - 6) +(4 - 4) + (2 – 2) +(2 – 2) + (6 - 6) + (4 – 4) + (2 – 2) ,

12

T*в*= 47

= 1 – 6\*26 + 47



26970

= 1 – 0,00753 = 0,9925



Коэффициент ранговой корреляции.

(Мужская и женская группа по 30 человек)

Группа мужчин 30 человек.

Tв = Σ (в – в)

12

Tв = (1- 1) + (2- 2) + (7 - 7) + (4 -4) + (2 - 2)

12

Tв = 408

12

Tв = 34

Группа женщин 30 человек.

Tв = (2- 2) + (2- 2) + (6 - 6) + (4 - 4) + (2- 2)

12

Tв = 288

12

Tв = 24

***ВЫВОД.***

Тенденция к увеличению:

***Фактор. А (80% коллектива)***

Подверженность аффективным переживаниям, эмоциональная неустойчивость. Богатство эмоциональных проявлений. Быстро заводят друзей, щедры, умеют сотрудничать, любят делать подарки. Склонны скорее продавать, чем изобретать. Наиболее успешны в профессии, где необходимы межличностные контакты. Легко приспосабливаются к распорядку других людей.

***Фактор. В (100% коллектива)***

Высоко интеллектуальны. Высокие общие мыслительные способности, могут решать абстрактные задачи. Быстро обучаемы. Упорны, настойчивы, образованны. Широкие интеллектуальные интересы.

***Фактор С (93%)***

Эмоционально зрелые личность, способные достичь личных целей без особых трудностей, смело смотрящие в лицо фактам. Хорошо осознающие требования действительности, не расстраивающиеся из – за пустяков. Способны выражать эмоциональную энергию по интегрированным, а не по импульсивным каналам.

***Фактор Е(93%)***

Властные личности, которые привыкли приказывать, контролировать. Они имеют выраженное стремление к самоутверждению. Живут по собственным законам, игнорируют социальные условности, отстаивают свои права на самостоятельность и требуют проявления самостоятельности от других.

***Фактор F(80%)***

Легко относятся к жизни, верят в удачу, мало заботятся о будущем. Получает удовольствие от вечеринок и работы предполагающей разнообразия и путешествия.

***Фактор G (93%)***

Сила Сверх Я. Высокая совестливость, ответственность, обязательность. Моральность, зрелость. Настойчивость, требовательность к порядку, дисциплинированность.

***Фактор H(100%)***

Имеют тягу к риску и острым ощущениям. Не теряются при неожиданных ситуациях. Легко вступают в контакт, не боятся публичных выступлений. Склонны быстро принимать решения, но они не всегда правильные. Смелость, общительность, беззаботность, отзывчивость. Дружелюбие, оживляется в присутствии противоположного пола. Эмоциональные и художественные интересы, любят быть на виду.

***Фактор L (87%)***

Ко всему подходят настороженно, не достаточно откровенны. В коллективе временами обособляются. Критично относятся к достижениям и радостям других людей.

***Фактор М (80%)***

Интересуются искусством, мировоззренческими вопросами. Их внутренний мир напряжен, отличаются самобытным мировоззрением, своеобразным поведением. Мечтательны. Оригинальны, быстро приходят в восторг.

***Фактор N (87%)***

Наблюдается расчетливость, социальная опытность. Наигранность в поведении. Хитрость. Дипломатичность. Эстетическая изощренность, сдержанность. Склонны к интригам.

***Фактор О (93%)***

Время от времени появляется чувство подавленности и озабоченности. Тяжело переживают жизненные неудачи. Временами проявляется склонность к чувству вины.

***Фактор Q1(87%)***

Имеют разнообразные интеллектуальные интересы, критичны и ни какую информацию не принимают на веру. Ни какие принципы не являются абсолютными, спокойно воспринимают новые интересы.

***Фактор Q2 (87%)***

Самостоятельны и самодостаточны.

***Фактор Q3 (100%)***

Организаторский контроль поведения, хорошо планируют жизнь. Думают, прежде чем действовать. Начатое доводят до конца. Не дают обещаний, которые не могут выполнить. Заботятся о своей репутации. Надежные руководители.

***Фактор Q4 (87%)***

Находятся в состоянии возбуждения. Чувствуют себя усталыми но не могут оставаться без дела, даже в обстановке благоприятной для отдыха. Не выносят критики.

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что у группы мужчин (30 человек) имеется тенденция к высоким результатам по факторам С и H, а по факторам A, O, Q2 имеется тенденция к низким результатам.

Характеризуя испытуемых по **фактору C (*7 стенов*),** можно сказать, что группе мужчин присуще эмоциональная зрелость, способность достичь личных целей без особых трудностей, смело смотрящие в лицо фактам. Хорошо осознающие требования действительности, не расстраивающиеся из – за пустяков. Способны выражать эмоциональную энергию по интегрированным, а не по импульсивным каналам.

* Сила Я
* Эмоциональная устойчивость, спокойствие.
* Свободна от невротических синдромов.
* Реалистичное отношение к миру.
* Умение держать себя в руках.
* Постоянство интересов, настойчивость.

**По Фактору H** ***(7*** ***стенов***)

Имеют тягу к риску и острым ощущениям. Не теряются при неожиданных ситуациях. Легко вступают в контакт, не боятся публичных выступлений. Склонны быстро принимать решения, но они не всегда правильны. В группе их часто выбирают лидерами.

* Смелость, общительность, беззаботность, отзывчивость.
* Дружелюбие, оживляется в присутствии противоположного пола.
* Эмоциональные и художественные интересы.

Самые низкие показатели **Фактор А *(3 стена)***свидетельствуют о том, что мужчины спортсмены временами подвержены аффективным переживаниям. Их отличают богатство эмоциональных проявлений. В своих эмоциональных проявлениях необязательно искренны. Быстро заводят друзей, щедры, умеют сотрудничать, любят делать подарки. Склонны скорее продавать, чем изобретать. Наиболее успешны в профессии, где необходимы межличностные контакты. Легко приспосабливаются к распорядку других людей.

* Доброта, сердечность, легкость в общении.
* Эмоциональность, мягкосердечность.
* Открытость.
* Гибкость, адаптивность.
* Беззаботность, импульсивность.
* Экспрессивность.
* Хороший характер.

**Фактор О *(4 стена)***

Время от времени появляется чувство подавленности и озабоченности. Иногда плачут, тяжело переживают жизненные неудачи. Склонность к самоупрекам и одиночеству.

* Склонность к чувству вины.
* Печаль, озабоченность, ранимость, недооценка себя.
* Боязливость, склонность к размышлениям.

**Фактор Q2 (*4 стена)***

* Социабильность.

Зависимость от группы.

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что у группы женщин (30 человек) имеется тенденция к высоким результатам по факторам F и H, а по факторам G, I, L, Q3имеется тенденция к низким результатам.

Характеризуя испытуемых, можно сказать, что группе женщин (30 человек) по **фактору F*(7 стенов)*** характерна беспечность, жизнерадостность. Общительность, доверчивость, энергичность, находчивость и легкомысленность.

По **фактору H *(7 стенов)*** высокий результат, что говорит о смелости, беззаботности и общительности, отзывчивости, дружелюбии. Всегда оживляются в присутствии противоположного пола, стремятся быть на виду. Имеется широкий спектр эмоциональных и художественных интересов.

По **фактору G** (***3 стена)*** низкий показатель, что говорит о слабом интересе к общественным стандартам, не прилагают усилий для выполнения общественных норм и требований, склонны к непостоянству, могут легко бросать начатое дело, отказываются от своих обязательств.

**Фактор I *(3 стена).*** Отличают жесткость, реалистичность, практичность. Не склонны к фантазиям, руководствуются логикой, самоуверенны, ипохондричны.

**Фактор L и Q3 *(4 стена).*** Импульсивны, занижен самоконтроль, доверчивы, неревнивы, проявляются чувста собственной незначительности и при этом оптимистичность.

2.3.2. Результаты теста “Персональный автопортрет”

ТАБЛИЦА №5. Автопортрет личности испытуемых (15чел.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N |
|  | 1 | 7 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 10 | 5 | 9 | 4 | 7 | 5 | 4 |
|  | 7 | 6 | 4 | 6 | 6 | 8 | 4 | 5 | 4 | 11 | 2 | 8 | 4 | 5 |
|  | 10 | 6 | 3 | 1 | 8 | 6 | 4 | 8 | 6 | 13 | 3 | 3 | 7 | 6 |
|  | 5 | 6 | 4 | 4 | 8 | 6 | 12 | 5 | 6 | 8 | 4 | 8 | 6 | 5 |
|  | 4 | 6 | 3 | 5 | 13 | 7 | 10 | 5 | 8 | 7 | 6 | 8 | 7 | 8 |
|  | 4 | 2 | 3 | 8 | 8 | 12 | 6 | 6 | 4 | 4 | 8 | 7 | 5 | 4 |
|  | 10 | 8 | 4 | 5 | 9 | 6 | 8 | 7 | 6 | 9 | 4 | 4 | 2 | 5 |
|  | 5 | 6 | 2 | 6 | 6 | 7 | 5 | 8 | 7 | 12 | 8 | 6 | 3 | 7 |
|  | 6 | 2 | 6 | 10 | 8 | 8 | 4 | 4 | 7 | 9 | 7 | 6 | 6 | 5 |
|  | 8 | 7 | 1 | 3 | 7 | 7 | 4 | 7 | 11 | 8 | 5 | 8 | 7 | 7 |
|  | 5 | 3 | 3 | 5 | 12 | 7 | 4 | 7 | 8 | 7 | 4 | 4 | 5 | 4 |
|  | 3 | 2 | 4 | 7 | 7 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 |
|  | 5 | 5 | 2 | 3 | 8 | 10 | 7 | 6 | 7 | 8 | 3 | 5 | 5 | 5 |
|  | 3 | 2 | 4 | 5 | 11 | 7 | 6 | 3 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 5 |
|  | 8 | 7 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 7 | 10 | 6 | 4 | 7 | 6 | 4 |
| = | 5,7 | 5 | 3,3 | 5,1 | 7,8 | 6,9 | 5,9 | 7,9 | 7 | 8 | 4,5 | 5,9 | 5,2 | 5,8 |
| ≈ | 6 | 5 | 3 | 5 | 8 | 7 | 6 | 8 | 7 | 8 | 5 | 6 | 5 | 6 |

***Среднее значение***

***фактор***

###### На основании полученных результатов, самый высокий фактор среди исследуемых мужчин (15 чел.) - J (фактор).

***Добросовестный тип.***

Человек высоких моральных принципов, очень обязательный, не позволяющий себе отдохнуть пока работа не выполнена. Предан семье, делу, руководителю. Крайним проявлением этой личности может быть навязчиво принудительное расстройство.

***Характеристика.***

1. Склонность к труду.
2. Отношение ко всем с позиций морально этических норм.
3. Правильность выбора стратегий.
4. Безупречность в работе (любую задачу делит на мелкие детали и ничего не пропускает).
5. Упорство.
6. Предусмотрительность. Старается расчистить поле деятельности вокруг себя и не допускать серьезных эксцессов.
7. Ничего не забывает ни плюсы, ни минусы.
8. Редко что - либо прощают.

***Карьера и работа.*** Очень категоричен, скрупулезен, прекрасный организатор в любой профессии или хороший заместитель. Хорошо осуществляет контроль, поскольку требователен и ответственен.

***Самоконтроль и самооценка.*** Склонен к самоконтролю. С трудом расслабляется и наслаждается жизнью. Поэтому подвержен стрессу. И все же досуг может быть более пагубным, чем переутомление от работы. Именно такие люди часто берут работу домой.

***Эмоции.*** Эмоциональную сдержанность и преобладание логичности можно проследить в семье. Детей воспитывают на принципах высокой морали, учат упорству, компетентности, ждут высоких результатов во всем. Часто у их детей развивается комплекс неполноценности из – за значительности предъявляемых к ним требований и неумение таких родителей выразить свои чувства.

***Реальный мир.*** Относится к таким людям нужно с терпением и юмором. Позвольте им иметь свои склонности. Будьте с ними гибки, все те часы, которые такая личность посвятит работе, посвятите своим увлечениям и интересам. Не ждите, что такой человек изменится, поэтому направьте свои усилия на совершенствование ваших отношений. Не надейтесь произвести впечатление на добросовестного человека и не ждите от него комплиментов. Избегайте споров, так как добросовестные должны выигрывать это их природа. Предотвратить вспышку их гнева вы можете, выслушав их и ответить с позиции Я-обращений. Цените безопасность и стабильность которые добросовестная личность привносит в ваши отношения. Добросовестные любят быть нужными, поэтому чаще говорите им о своей любви и тогда возможно получите эмоциональный ответ.

# **Взаимоотношения в коллективе.**

*Драматический (F)– драматический (F).* Отношения сводятся к конфронтации конфликтности, хотя эти типы могут сильно привлекать друг друга.

*Драматический (F)– добросовестный(J).* Эти отношения дают каждому из - них то, в чем они нуждаются.

*Драматический (F) – деятельный (E).* Отношения драматического и деятельного типа не долговременны, поскольку требуют к себе пристального внимания. Сила и хладнокровие (E) восхищает, но если они нетерпеливы, то отношения портятся.

*Чувствительный (H).* Не стремятся к контактам с окружающими, и только тонко чувствующие типы могут найти к ним подход.

*Преданный (I) – добросовестный (J).* Складываются хорошие отношения. Добросовестный достаточно силен чтобы осуществлять контроль и руководство.

*Преданный (I) – драматический (F).* Из – за требования драматическим больших гарантий для обеспечения безопасности отношения могут быть сложными. Преданный обеспечивает необходимое внимание и поддержку.

*Преданный (I) – чувствительный (H).* Чувствительный тип не может обеспечить преданного достаточной силой, за – то выполнит большинство его потребностей.

*Преданный (I) – преданный (I).* Возможны хорошие взаимоотношения.

*Добросовестный(J) – драматический (F).* Позитивные отношения, их экспрессивность помогает добросовестным обрести эмоциональную свободу, которой им не хватает. Драматические в свою очередь могут научиться сдерживанию чувств рациональности. В этом случае их отношения будут продуктивными.

*Добросовестный(J) – добросовестный (J).* Отношения строятся на взаимоуважении но могут быть испорчены соперничеством друг с другом.

В группе 30 мужчин наивысший фактор – G (7,9) «Самоуверенный тип».

Такие люди наиболее выделяются среди других. Их основное качество – звездность. Они обычно знают чего хотят и добиваются этого. Хорошо работают с массами.

***Характеристика.***

1. Самомнение.
2. Самоуважение.
3. Амбициозность.
4. Склонность к политической деятельности.
5. Стремление к конкурентности.
6. Высокое положение.
7. Мечтательность.
8. Самосознание.

***Карьера и работа.***

Рекомендуемая работа – влияние на людей, руководство ими. В работе энергичны, конкурентно способны, улавливают большое количество информации. Способны планировать, принимать решения, видеть общую картину, регулировать приоритеты. Незаменимы в политических союзах, являются прогрессивными лидерами. Щедры и даже расточительны, как в финансовой так и в моральной поддержке. Не настраивают на строгой иерархии в коллективе, лишь бы все функционировало.

***Самооценка и самоконтроль.***

Им свойственны самоуверенность, самоуважение, самообладание самоконтроль. Желают достичь трех вершин – состояния, популярности, власти.

***Эмоции.***

Темпераментны, легко проявляют чувства, хотя их сильное самообладание и ориентация на успех защищают от чрезмерного выражения чувств. Для них характерно приподнятое настроение, самодисциплина, владение своими эмоциями.

***Взаимоотношения.***

Они популярны и привлекательны, их уверенность в своих силах и проектах притягивает других. Жаждут чтобы их любили. Интенсивно работают чтобы заслужить уважение и внимание со стороны других.

ТАБЛИЦА №6 Среднее значение корреляции, разность d, d2, по «Автопортрету личности».

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мужчины (30 чел.) | | | | Женщины (30 чел.) | | | | М | Ж | d | d2 |
| Фактор | Знач. | Фактор | Знач. | Фактор | Знач. | Фактор | Знач. |
| A | 6 | B | 5 | A | 7 | I | 5 | A6 | A7 | 1 | 1 |
| B | 5 | M | 5 | B | 6 | K | 5 | B5 | B6 | 1 | 1 |
| C | 6 | A | 6 | C | 7 | B | 6 | C6 | C7 | 1 | 1 |
| D | 6 | C | 6 | D | 7 | H | 6 | D6 | D7 | 1 | 1 |
| E | 7 | D | 6 | E | 9 | N | 6 | E7 | E9 | 2 | 4 |
| F | 6 | F | 6 | F | 7 | A | 7 | F6 | F7 | 1 | 1 |
| G | 7 | I | 6 | G | 8 | C | 7 | G7 | G8 | 1 | 1 |
| H | 7 | K | 6 | H | 6 | D | 7 | H7 | H6 | 1 | 1 |
| I | 6 | L | 6 | I | 5 | F | 7 | I6 | I5 | 1 | 1 |
| J | 7 | E | 7 | J | 7 | J | 7 | J7 | J7 | 0 | 0 |
| K | 6 | G | 7 | K | 5 | L | 7 | K6 | K5 | 1 | 1 |
| L | 6 | H | 7 | L | 7 | M | 7 | L6 | L7 | 1 | 1 |
| M | 5 | J | 7 | M | 7 | G | 8 | M5 | M7 | 2 | 4 |
| N | 7 | N | 7 | N | 6 | E | 9 | N7 | N6 | 1 | 1 |

В таблицу №6 занесены значения эталонного и индивидуального профиля и проранжированны, где d – разница между M и Ж столбцом (по Автопортрету личности). Подсчитаем коэффициент ранговой корреляции:



где = 19,



T*в*1= (2 – 2) + (7 – 7) + (5 – 5) T*в*2 = (2 – 2) + (3 – 3) + (7 – 7)

12 12

T*в*1= 38,5 T*в*2 = 30,5

Vs(эмпир) = 1 – 6\*19 + 38,5 +30,5 = 1 – 0.00565 = 0.99435

26970

Vs(эмпир) = 0.99435

Vs(крит) = 0,47 при Р =0,01

Гипотеза подтвердилась.

2.3.3. Результаты теста Кейрси.

В группе из 15 человек (мужчин) преобладающим является SJ темперамент – 40%.

SJ – 40%

NF – 20%

NJ – 20%

SP – 20%

SJ - люди (представители типа Эпиметсй) обладают высокоразвитым чувством ответственности, они склонны поддержи­вать иерархические отношения в системе, где им приходится работать. Им хорошо понятны механизмы взаимоотношений "начальник-подчиненный", причем они могут одинаково успешно действовать в обеих ролях. Они хребет любой организации. Идеалом для ряда SJ - представите­лей зачастую является родовая аристократия или устойчивая плановая структура, в которой немаловажное значение имеет сохра­нение традиций и обычаев, помогающих поддерживать связь времен и поколений. SJ обычно (за исключением крайне выражен­ных интроверторов) без труда решают бытовые проблемы и в житейских ситуациях могут дать 100 очков вперед представителям других типов.

Группа из 15 человек.

1. “Консерватор” Драйзер– 20%
2. “Актер” Гамлет– 13%
3. “Задающий вопросы” Есенин – 7%
4. “Ученый” Робеспьер- 7%
5. “Администратор” Штирлиц- 7%
6. “Активный, подвижный” Жуков - 13%
7. “Фельдмаршал” Джек Лондон- 13%
8. “Торговец” Гюго- 7%
9. “Опекун” Горький- 7%
10. “Мастер на все руки” Гобен- 7%

Тип темперамента в исследуемой группе мужчин и женщин.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип темперамента | Мужчины (30 чел.) | Женщины (30 чел.) | Группа (60 чел.) |
| SJ – | 46,65% | 56,65% | 51,65% |
| SP – | 20% | 13,35% | 16,675% |
| NF – | 20% | 20% | 20% |
| NT – | 13,35% | 10% | 11,675% |

Тип темперамента в исследуемой группе 15 человек (мужчин).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Тип темперамента | Функциональный портрет | Краткая характеристика |
|  | SJ | ISFJ  “Консерватор” | Спокойный, интересы организации, традиции, ответственный, связь времен, все по плану, заботливый, выполнять поручения спокойнее, чем руководить, хозяин в доме. |
|  | NF | ENFJ “Актер”, “Педагог” | Лидер, внимателен к чувствам людей, нетерпелив к рутине, хорошо распределяет роли в группе, образцовый родитель. |
|  | NF | INFP  “Задающий вопросы” | Спокойный, идеалист, чувство собственного достоинства, борьба со злом за идеалы добра и справедливости, крайне уживчивые и покладистые супруги. |
|  | NJ | INTJ “Ученый” | Самоуверенный, интересы в будущем, теоретик, логика, высокие руководящие должности, отсутствие эмоциональности, интуиция, независимость. |
|  | SJ | ESTJ “Администратор” | Ответственный, долг, иерархия, порядок, практичный, открытый, все по плану, бесхитростный, исполнительный. |
|  | SP | ESTP “Активный, подвижный” | Энергия, игра, неистощимый, искушенный в обращении с людьми, остроумие, прагматизм, работа в условиях риска, поиск острых ощущений, выгода во взаимоотношениях. |
|  | NJ | ENPJ “Педагог” | Лидер, общительный, внимательный к чувствам других людей, образцовый родитель, нетерпеливый по отношению к рутине, умение распределить роли в группе. |
|  | NT | ENTJ “Фельдмаршал” | Руководитель, ориентация на цель, логичный, эффективность в работе – превыше всего, хранитель домашнего очага, интеллигент, неутомимый, требовательный родитель. |
|  | SJ | ESFJ “Торговец” | Открытый, практичный, житейская мудрость, компанейский, гостеприимный, ответственный, интересы клиента превыше всего, общительный. |
|  | SJ | IFSJ  “Консерватор” | Спокойный, интересы организации, традиции, ответственный, связь времен, все по плану, заботливый, хозяин в доме. |
|  | SJ | ISTJ “Опекун” | Долг, человек слова, ответственный, спокойный, твердый, надежный, логичный, мало эмоциональный, детальность |
|  | SP | ESTP “Активный, подвижный” | Энергия, игра, неистощимый, искушенный в обращении с людьми, остроумие, прагматизм, работа в условиях риска, поиск острых ощущений, выгода во взаимоотношениях. |
|  | NT | ENTJ “Фельдмаршал” | Руководитель, ориентация на цель, логичный, эффективность в работе – превыше всего, хранитель домашнего очага, интеллигент, неутомимый, требовательный родитель. |
|  | SP | ISTP “Мастер на все руки” | Бесстрашие, жажда действий, пилотирование, умение обращаться с инструментами, братские взаимоотношения, боевики, дуэли. |
|  | SJ | ISFJ  “Консерватор” | Спокойный, интересы организации, традиции, ответственный, связь времен, все по плану, заботливый, выполнять поручения спокойнее, чем руководить, хозяин в доме. |

**Взаимоотношения в группе по тесту Кейрси.**

# **Драйзер - Драйзер**

Тождественные отношения: Общение продуктивно только при разном багаже знаний и опыта. В этом случае завязывается интересное обсуждение. При равенстве интеллектуальных уровней дискуссия становится затяжной и быстро надоедает. Не без удовольствия пытаетесь разрушить однообразие отношений, подталкивая партнера к несвойственным его темпераменту поступкам. Хотя и присутствует понимание, но нет настоящей заинтересованности друг в друге. И если искусственно не нарушить равновесие — не избежать расхождений с последующим столкновением интересов.

## **Драйзер – Гамлет**

Миражные отношения: Общение не столько интересное, сколько полезное. Комфортность ощущается только при спокойном характере коммуникации. Несогласия и споры могут возникнуть совершенно внезапно. Когда оба попадают в стрессовую ситуацию, уравновешение нарушается: успокоить друг друга не удается. Неприятно поражает то, что партнер иногда довольно грубо вмешивается в ваши дела, не предупредив об этом. Результатом этого могут быть бурные выяснения отношений. Партнер часто не одобряет тех дел, которыми вы занимаетесь с душой. Дискуссии непродуктивны.

## **Драйзер – Жуков**

Общение привлекает тем, что дает вам чувство собственной значимости, основанное на некотором превосходстве над партнером. При неоправданных поступках или высказываниях с его стороны вы непроизвольно пресекаете отклонения от поставленной цели, кажущиеся вам недопустимыми. Опасаясь, что партнер обидится, стараетесь сдерживать себя. Присутствует желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем. Если партнер поймет, что ваши действия вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то изменит свое поведение в желаемую вами сторону. Если нет — то отношения могут закончиться разрывом.

## **Драйзер – Есенин**

Передатчик. Партнер сразу привлекает ваше внимание каким-то необычным воздействием на вас. Если области деятельности разъединены, то общение протекает в целом гостеприимно. Вызывают интерес те методы, которыми партнер решает свои проблемы. При попытках тесно сотрудничать его поведение начинает вас все больше дезориентировать. В результате такого разнобоя накапливается раздражение, которое может привести к конфликту, если вовремя не разойтись.

## **Драйзер – Джек Лондон**

Интересное гостеприимное общение, которое никогда не надоедает. В поведении партнеры уравновешивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости». Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой. Из-за того что обязанности в любом деле распределяются почти автоматически, экономится немало энергии для новых дел. Разногласия и споры улаживаются не путем компромисса — нахождения средней линии, — а путем сотрудничества, то есть вскрытия истинных нужд другого, не противоречащих вашим, и удовлетворения их.

## **Драйзер – Штирлиц**

Дуальные. Интересное общение, во время которого партнеры опасаются сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подобные заминки нс обсуждаются и внимание на них не сосредоточивается. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются в соответствии с темпераментом. Расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем — благодаря взаимным уступкам.

# **Драйзер – Робеспьер**

Супер-Эго:. Общение интересное, но слишком однообразно-утомительное. Из-за этого приходится делать немало усилий над собой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности. Таким способом удается на время достичь довольно большой степени взаимности. Однако со временем начинаете требовать от партнера большего внимания, чем он обычно вам уделяет, и поэтому появляются взаимные упреки и претензии. Партнеры начинают считать друг друга эгоистами. Отношения должны быть очень чуткими, чтобы вовремя уравнивать отклонения от устойчивого положения.

## **Драйзер – Гюго**

Полная противоположность. С зеркальным партнером происходит интересный и ровный обмен мнениями. Однако намечается нарастающая борьба за интеллектуальное лидерство, что приводит со временем к отрыву одного из них. Последующие дискуссии приобретают все более спорный и дезориентирующий характер. Но интерес к мнению другого не пропадает, поэтому партнеры заставляют себя вернуться на исходные позиции. Гораздо большую степень взаимности оба находят в совместных делах.

## **Драйзер – Горький**

Общение не вызывает особого интереса, но поначалу присутствует уважение к партнеру. Через некоторое время обнаруживаете, что партнер оценивает вас довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поставить его на место, доказав обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить наступившие «серые будни». Взаимность со временем все больше разрушается.

## **Драйзер – Гобен**

Общение немного напряженное, но притягательное, так как в партнере видишь реализатора своих планов. Поэтому ищешь пути подстройки под него для овладения его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удается как бы застать его врасплох, когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием. Выйдя из-под «гипноза» партнер нередко понимает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно наступает некоторое охлаждение. Обнаружив ослабление своего влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки. Общение по этой причине приобретает пульсирующий характер.

# Взаимоотношения в группе мужчин спортсменов

(30 человек)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Драйзер | Гамлет | Есенин | Робеспьер | Штирлиц | Жуков | Джек Лондон | Гюго | Горький | Гобен | Наполеон | Дон Кихот |
| ***26.7%*** | ***26.6%*** | ***7%*** | ***7%*** | ***20%*** | ***26.3%*** | ***13%*** | ***40.3%*** | ***7%*** | ***7%*** | ***6.7%*** | ***6.7%*** |

***Гюго – Гюго.***

Тождественные отношения: Общение продуктивно только при разном багаже знаний и опыта. В этом случае завязывается интересное обсуждение. При равенстве интеллектуальных уровней дискуссия становится затяжной и быстро надоедает. Не без удовольствия пытаетесь разрушить однообразие отношений, подталкивая партнера к несвойственным его темпераменту поступкам. Хотя и присутствует понимание, но нет настоящей заинтересованности друг в друге. И если искусственно не нарушить равновесие — не избежать расхождений с последующим столкновением интересов.

***Гюго – Драйзер.***

Полная противоположность. С зеркальным партнером происходит интересный и ровный обмен мнениями. Однако намечается нарастающая борьба за интеллектуальное лидерство, что приводит со временем к отрыву одного из них. Последующие дискуссии приобретают все более спорный и дезориентирующий характер. Но интерес к мнению другого не пропадает, поэтому партнеры заставляют себя вернуться на исходные позиции. Гораздо большую степень взаимности оба находят в совместных делах.

***Гюго – Жуков.***

Общение не столько интересное, сколько тонизирующее и мобилизующее. К высказываемому партнером мнению, а также его поведению относятся критически. Если наступает молчание, испытываешь дискомфорт. Временами кажется, что партнер что-то не учитывает или не замечает и тогда прикладываешь силы, чтобы обратить на это его внимание. К такому партнеру не очень-то стремишься, гораздо чаще он сам предлагает вам то или иное дело. В зависимости от того, насколько ему удается заинтересовать вас, отношения завязываются или нет. Убедившись, что партнер снабжает вас действительно ценной информацией, вы пользуетесь ею с большой пользой для себя.

***Гюго – Джек Лондон.***

Супер-Эго:. Общение интересное, но слишком однообразно-утомительное. Из-за этого приходится делать немало усилий над собой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности. Таким способом удается на время достичь довольно большой степени взаимности. Однако со временем начинаете требовать от партнера большего внимания, чем он обычно вам уделяет, и поэтому появляются взаимные упреки и претензии. Партнеры начинают считать друг друга эгоистами. Отношения должны быть очень чуткими, чтобы вовремя уравнивать отклонения от устойчивого положения.

***Гюго – Есенин. Гамлет – Жуков.***

Общение интересное, но неглубокое. Контакт нетрудно завязать, но так же легко и прервать. Для сохранения внимания к партнеру на более длительное время нужно прикладывать усилия. Желания вступить в дискуссию не возникает, так как споры оканчиваются обидами и психологическим отталкиванием. Длительное взаимодействие утомляет обоих, приводя к истощению сил.

***Гюго – Горький.***

Интересное общение, во время которого партнеры опасаются сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подобные заминки нс обсуждаются и внимание на них не сосредоточивается. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются в соответствии с темпераментом. Расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем — благодаря взаимным уступкам.

***Драйзер – Гамлет.***

Миражные отношения: Общение не столько интересное, сколько полезное. Комфортность ощущается только при спокойном характере коммуникации. Несогласия и споры могут возникнуть совершенно внезапно. Когда оба попадают в стрессовую ситуацию, уравновешение нарушается: успокоить друг друга не удается. Неприятно поражает то, что партнер иногда довольно грубо вмешивается в ваши дела, не предупредив об этом. Результатом этого могут быть бурные выяснения отношений. Партнер часто не одобряет тех дел, которыми вы занимаетесь с душой. Дискуссии непродуктивны.

***Драйзер – Жуков.***

Общение привлекает тем, что дает вам чувство собственной значимости, основанное на некотором превосходстве над партнером. При неоправданных поступках или высказываниях с его стороны вы непроизвольно пресекаете отклонения от поставленной цели, кажущиеся вам недопустимыми. Опасаясь, что партнер обидится, стараетесь сдерживать себя. Присутствует желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем. Если партнер поймет, что ваши действия вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то изменит свое поведение в желаемую вами сторону. Если нет — то отношения могут закончиться разрывом.

***Драйзер – Джек Лондон.***

Интересное гостеприимное общение, которое никогда не надоедает. В поведении партнеры уравновешивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости». Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой. Из-за того, что обязанности в любом деле распределяются почти автоматически, экономится немало энергии для новых дел. Разногласия и споры улаживаются не путем компромисса — нахождения средней линии, — а путем сотрудничества, то есть вскрытия истинных нужд другого, не противоречащих вашим, и удовлетворения их.

***Драйзер – Есенин.***

Передатчик. Партнер сразу привлекает ваше внимание каким-то необычным воздействием на вас. Если области деятельности разъединены, то общение протекает в целом гостеприимно. Вызывают интерес те методы, которыми партнер решает свои проблемы. При попытках тесно сотрудничать его поведение начинает вас все больше дезориентировать. В результате такого разнобоя накапливается раздражение, которое может привести к конфликту, если вовремя не разойтись.

***Гамлет – Штирлиц. Драйзер – Штирлиц.***

Дуальные. Интересное общение, во время которого партнеры опасаются сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подобные заминки нс обсуждаются и внимание на них не сосредоточивается. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются в соответствии с темпераментом. Расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем — благодаря взаимным уступкам.

***Гамлет – Джек Лондон. Гюго – Штирлиц.***

Деловые – Общение не вызывает особого интереса, но поначалу присутствует уважение к партнеру. Через некоторое время обнаруживаете, что партнер оценивает вас довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поставить его на место, доказав обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить наступившие «серые будни». Взаимность со временем все больше разрушается.

***Джек Лондон – Штирлиц. Гюго – Гамлет.***

Родственность –Партнер может привлечь только при формальном общении, создавая видимость понимания. При близких контактах после обмена информацией становится скучно, возникает напряженность из-за неумения разрушить установившееся однообразие. В этих отношениях трудно раскрыть себя. В совместных делах происходит взаимное вмешательство, так как партнеры руководствуются противоположными методами действия. В результате — пропадает уважение друг к другу.

***Джек Лондон – Жуков***

Общение немного напряженное, но притягательное, так как в партнере видишь реализатора своих планов. Поэтому ищешь пути подстройки под него для овладения его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удается как бы застать его врасплох, когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием. Выйдя из-под «гипноза» партнер нередко понимает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно наступает некоторое охлаждение. Обнаружив ослабление своего влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки. Общение по этой причине приобретает пульсирующий характер.

***Жуков – Штирлиц***

Квазитождество — дискуссионная подстройка

Общение носит формальный характер, так как информация, получаемая от партнера, часто не оправдывает ваших ожиданий. Чтобы вести сносную дискуссию, нужно подстраиваться под стиль собеседника. Очень трудно понять друг друга сразу — смысл высказываний другого раскрывается через довольно продолжительное время, когда вновь возвращаетесь к этой проблеме. Одну и ту же мысль партнеры формулируют по-разному. Из-за невозможности что-либо доказать возникают недоразумения и непродуктивные споры. В результате — недооценка партнера.

* + 1. Результаты теста Айзенка.

В группе из 15 человек (мужчин).

*Сангвиник – 33.3%*

Уравновешенный, контролирует выражение чувств, концентрирует внимание, изменчив, живая мимика, быстрота ума, находчивость, энергичный, беззаботен, спокоен, адаптивен.

Холерик – 20%

Неуравновешенный, необуздан, несдержан, нетерпелив, агрессивен,непроизвольные реакции, беспокойство, пониженная чувствительность, быстрый психический темп, энергичен.

Флегматик – 40%

Уравновешенный, неэмоционален, невозмутим, медленный темп, планирует, работоспособен, терпелив, выдержан, доброжелательный, благоразумный.

Меланхолик – 6.7%

Повышенная чувствительность, обидчив, мимика и движения невыразительны, неуверенный, робкий, богатое воображение, серьезен, замкнут.

Преобладающий тип в группе спортсменов – флегматичный тип.

ФЛЕГМАТИК: Краткая характеристика и рекомендации

*Флегматик* имеет сильный уравновешенный инертный тип нервной системы. Мало эмоционален. Его трудно рассмешить, разгневать или опечалить. Когда все в классе смеются по какому-либо поводу, он невозмутим. При больших неприятностях остается спокойным. Мимика бедная. Медленный, в сравнении с другими типами темперамента, темп движения и речи. Внимание сосредотачивает как бы не сразу и с трудом переключает его. Сложно, со своей скоростью, которая может "социально" не устроить других, приспосабливается к новой обстановке и перестраивает навыки и привычки. Не поддается эмоциям. Не доверяет внезапным побуждениям. Планирует свои действия. Серьезно относится к принятию решений. Любит во всем порядок. Несмотря на кажущуюся медлительность и невыразительные движения, работоспособен, энергичен, отличается терпеливостью и выдержанностью, самообладанием, хотя его не назовешь находчивым (опять же из-за скорости, а не интеллекта). Ровный, внушающий доверие. Как правило, доброжелательный, рассудительный, осмотрительный и благоразумный человек. Предпочитает поддерживать контакты с узким кругом хорошо знакомых людей.

*Флегматиком* можно управлять. Он не испытывает "великих страстей" и не имеет больших притязаний, нередко его вполне устраивает посредственность. Требуется много времени, чтобы расшевелить его (он усваивает со своей скоростью), зато и работу свою он делает основательно и хорошо, как никакой другой темперамент. Флегматик вносит во взаимоотношения стабильность и покой. Хотя его кажущаяся медлительность более темпераментного человека порой может и раздражать, но чего не сделаешь ради желанного покоя! Он иначе не может, у него только такой темп жизни. И приходится приспосабливаться к его темпу, на что нужно запастись немалым терпением. Флегматику надо оставить время, чтобы он мог все усвоить и переварить.

**Дополнительно** о флегматике можно сказать следующее: в деятельности он проявляет основательность, продуманность, упорство. Как правило, доводит начатое до конца. Все психические процессы у него протекают как бы замедленно. Чувства флегматика внешне выражаются слабо. Причина в уравновешенности и слабой подвижности нервных процессов. В отношениях с людьми всегда ровен, в меру общителен, и настроение у него устойчивое. Его нелегко вывести из себя и задеть эмоционально. У него легко выработать выдержку, хладнокровие, спокойствие. Но у него следует развивать несколько большую подвижность, активность, чтобы проще вписываться в социальное окружение. Иногда у флегматика может развиться безразличное отношение к труду, к окружающей жизни, к людям и даже к самому себе.

Некоторые рекомендации следует подчеркнуть:

С *флегматиком -*

• в группе выделять его с положительной стороны и поощрять,

• постоянно "тормошить" и выводить из состояния пассивности и безразличия,

• общаться с ним почаще, развивая его социальный интеллект, но деликатно,

• находить для него индивидуальные занятия со спокойным темпом работы,

• создавать ощущение, что он интересный человек, поддерживать доверительные отношения.

Результаты по группе исследуемых (60 человек).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Мужчины  (30 чел). | Женщины  (30 чел.) | Группа  (60 чел). |
| Сангвиник | 43,3% | 16,65% | 29,975% |
| Холерик | 30% | 60% | 45% |
| Флегматик | 20% | 6,65% | 13,325% |
| Меланхолик | 6,7% | 16,7% | 11,7 |

Преобладающим типом темперамента в группе из 60 человек является холерик.

ХОЛЕРИК: Краткая характеристика и рекомендации.

*Холерик*имеет сильный неуравновешенный подвижный тип нервной системы. Необузданный, несдержанный, нетерпеливый, вспыльчивый. Проявляет наступательность и агрессивность. Легко может выйти из себя, активно проявляет неудовольствие, из-за чего часто попадает в проблемные ситуации. Ему труднее сдерживать проявление своих чувств и непроизвольных реакций. Легко испытывает волнение и беспокойство. Ориентирован на внешнее, переживания и действия в большей степени определяются впечатлениями извне, чем представлениями о прошлом и будущем или внутренними образами. Так же, как у сангвиника, пониженная чувствительность; слабые звуки и световые раздражители не воспринимает. Испытывает затруднения в переключении внимания. Характерен быстрый психический темп. Не удовлетворен своими способностями разрешать трудности. Энергично принимается за новое дело. Быстро завязывает и, при желании, поддерживает многочисленные знакомства.

*Холерика* сложнее дисциплинировать. Активному, самоуверенному, властному холерику и самому не сладко от себя, не говоря уже о тех, кто с ним общается. Уживаться с ним может разве что флегматик. Холерик сам себе создает проблемы, всем навязывает свое мнение. Везде стремится отстоять свои права, хотя мало кто осмеливается оспаривать их. Легко раздражается, повышает голос, срывается. Поступки нередко бывают опрометчивы. Некритически и самоуверенно оценивает ситуацию. Излишне упорно настаивает на своем, что ведет к спорам и конфликтам. Холерика обычно признают, но редко любят. В общении с ним необходимо соблюдать некоторую предосторожность. Холерику нецелесообразно перечить, когда он возбужден. Возражение только усилит его возбуждение и повысит невосприимчивость к разумным доводам. В такие моменты лучше не оспаривать его мнение, а подождать, пока его волнение уляжется и он успокоится.

**Дополнительно** о холерике можно сказать следующее: они чрезмерно подвижны, неуравновешенны, возбудимы. У них все психические процессы протекают, в сравнении с другими темпераментами, относительно быстро, интенсивно. Преобладание возбуждения над торможением ярко проявляется в несдержанности, порывистости, вспыльчивости, раздражительности холерика. Отсюда и выразительная мимика, и торопливая речь, и резкие жесты, и несдержанные движения. Чувства у него сильные, бурные, быстро возникают. А настроение часто меняется резко. Неуравновешенность его ярко проявляется и в деятельности: он страстно берется за дело, работает с большим подъемом, преодолевая всевозможные трудности. Но холерик может быстро истощиться энергетически в процессе работы и тогда может наступает резкий спад деятельности. В общении не имеет возможности объективно оценивать поступки людей из-за занятости "самовыражением", и на этой почве он создает конфликтные ситуации в коллективе. Излишняя прямолинейность, вспыльчивость, резкость, нетерпимость порой делают тяжелым и неприятным его пребывание в коллективе.

**Рекомендации:**

С *холериком -*

*•* уважать его, убеждать, иногда можно иронизировать над ним,

• поддерживать его организаторские способности, находить возможности "выпустить пар" (*полезно тратить их мощную энергию*),

• действовать с ним спокойно, держать в "рамках" и требовать выполнения обязанностей,

• в моменты возбуждения сглаживать его конфликтность и проблему решать после успокоения,

• развивать социальный интеллект и стремление позитивно сотрудничать с окружающими.

## ***ВЫВОД***

Наконец, остается вкратце рассмотреть совместимость различных типов темперамента во взаимоотношениях в исследуемом коллективе.

***Холерик - флегматик***

Оптимальный взаимодополняющий союз. Холерик во флегматике находит тихую гавань, стабильность и покой, в то же время не дает флегматику застрять в самоуспокоенности и пассивности, постоянно его будоражит, постоянно пытается управлять им. Флегматик легко сдает позиции, если дело не касается принципиальных для него моментов. Ему просто выгодно, когда его внешние социальные вопросы есть кому улаживать. Конфликты случаются при противопоставлении позиций. Никакого взаимопонимания, хотя в целом довольно комфортные отношения. У них на все совершенно противоположные взгляды. Взаимопомощь весьма существенная и дополняющая: у холерика во внешнем плане, социальном, у флегматика - в основательности, доведении начатого до конца. К тому же у флегматика может оказаться довольно занятное внутреннее содержание, как сфера его неприкасаемых интересов, где холерику многое занятно, но непонятно.

***Сангвиник - флегматик***

Довольно интересная форма союза. Взаимопонимания мало, зато взаимопомощь существенная и деятельная. Особенно, когда находятся общие интересы и практические вопросы в деловой или досуговой сфере. Хорошее деловое сотрудничество при социальной активности сангвиника и трудолюбии, основательности флегматика. Впрочем, сангвинику в практичности и основательности тоже не откажешь. Особенно в такой паре. Конфликты незначительные. Оба чувствуют практическую необходимость друг в друге, что ценится значительно выше, чем мелкий разлад. Обычно в этой паре сангвиник лидирует, а флегматик, легко уступив свои полномочия, оказывается ведомым.

***Флегматик - флегматик***

Очень спокойный союз. Полное взаимопонимание, немногословные отношения, некоторая пассивность. У каждого своя сфера интересов. Каждый в основном погружен в себя. Взаимопомощи мало, и в силу того, что у них одинаковые слабости, и в силу того, что оба погружены в себя, вполне автономны, особо как бы и не нуждаются в помощи в привычных обстоятельствах. Соперничество отсутствует. Возможная солидарность. Конфликты и дискомфорт редкие, очень редкие. В основном, тишина и покой. И конечно, стабильность.

***Холерик - сангвиник***

Очень деятельный вовне ориентированный союз. Им есть о чем говорить, есть чем помочь друг другу. При этом взаимопомощь хотя и не полная, но социально существенная: у холерика - с организационной стороны, у сангвиника - в реализации. Но при этом обмен мнениями может перерасти в споры и ссоры, склонение на свою точку зрения и соперничество. Взаимопонимания мало. И, в конце концов, сангвиник может просто отвернуться и ускользнуть от слишком напористого холерика, пытающегося взять управление в свои руки.

***Холерик - холерик***

Очень шумный и бурный союз. Буря и натиск в делах и разговорах. Полное взаимопонимание, но небольшая взаимопомощь. Холерик обычно предпочитает все делать сам, где может и способен, а там, где один холерик не может, другой мало чем поможет - у них одни и те же слабые места. Возможны противопоставление позиций, конфликты и ссоры, сильное соперничество, конкуренция за сферы влияния, а также попытки управлять друг другом. Возможна иногда сильная солидарность по отдельным вопросам, при ущемлении их общих интересов.

***Сангвиник - сангвиник***

Довольно часто встречающаяся форма кооперации. Активное и плодотворное общение. До тех пор, пока интересно. Если нет какого-то основательно объединяющего момента, довольно быстро могут разбежаться. Полное взаимопонимание, деловое и практичное сотрудничество, хотя взаимопомощь не может быть существенной, потому что у них одинаковые сильные и слабые стороны. Поэтому больше взаимозаменяемости, чем настоящей помощи. Возможная солидарность. Могут быть конфликты и попытки управлять друг другом.

***Меланхолик* - *флегматик***

Относительно спокойные взаимоотношения. Со стороны это - мир и спокойствие, видимая стабильность, нарушаемая разве что беспокойством и тревожностью меланхолика. Взаимопомощь есть, но проявляется незначительно в силу их пассивности. Мало внимания друг другу, так как оба погружены в себя. Взаимопонимание неполное. Меланхолику может не нравиться кажущаяся медлительность и пассивность флегматика, а флегматику - повышенная тревожность и излишнее беспокойство меланхолика. Однако ощутимого дискомфорта в отношениях нет. В соперничестве и спорах они тоже особо не заинтересованы.

Описывая взаимоотношения в коллективе, можно сказать, что группа в целом сплоченная.

Взаимопомощь существенная и деятельная (70% коллектива).

Взаимопонимание (65%).

Деловое и практичное сотрудничество(65%).

Соперничество и споры (10%).

3. ***Вывод***

Проведя опрос спортсменов по четырем предложенным тестам в общей сложности можно выделить несколько черт, наиболее часто встречающихся у занимающихся фитнессом, К ним относятся агрессивность, высокий уровень мотивации, экстраверсия и твердость характера,

***Агрессивность.*** Уровень агрессивности скрытой или явной, существенно изменяется в периоды до, во время и после тренировки. Вероятно, что существующие сейчас методы оценки уровня агрессивности могут дать лишь поверхностные и общие представления о возможных реакциях спортсмена в ситуациях, провоцирующих различный уровень выраженной или контролируемой агрессивности.

***Интеллектуальный уровень.*** Строго говоря, различные стороны интеллекта, с точки зрения многих исследователей, не являются чертой личности. Однако ряд личностных тестов содержит шкалы для оценки интеллектуального фактора. У спортсменов мужчин можно наблюдать высокие мыслительные способности, широкие интеллектуальные интересы, быструю обучаемость и образованность.

***Твердость характера***. Эта черта является одной из наиболее часто упоминаемых личностных характеристик. Для индивида – спортсмена, наделенного этой чертой, свойственны эмоциональная зрелость, независимость в мыслях и действиях, твердость и критичность в оценке себя и окружающего мира, способность владеть своими чувствами и не показывать тревоги в различных ситуациях.

***Уверенность в себе в ситуациях межличностного общения.*** Существуют отдельные индивиды, которые, занимаясь физическими упражнениями, пытаются преодолеть в себе чувство неполноценности. В некоторых случаях занимающиеся могут пытаться скрыть за внешней общительностью и физической активностью чувство собственной неадекватности и неуверенности в себе.

***Эмоциональная устойчивость, самоконтроль.*** Индивид с выраженной «силой я» отличается зрелостью, твердостью, настойчивостью, спокойствием, чувством реальности при решении проблем и незначительным уровнем так называемой «невротической усталости».

***Экстравертам*** (сангвиникам и холерикам) свойственны общительность, импульсивность, гибкое поведение, большая инициатива, высокая социальная адаптивность, но малая настойчивость.

Каждый по-своему может определить личностные характеристики идеального тренера – спортсмена.

Однако успех в тренерской работе, по-видимому, в значительной мере зависит от знаний, которыми обладает тренер – спортсмен, и от того, как строит он свои отношения с занимающимися и как преподносит свои знания. Способность спортсмена играть роль, которую от него ожидают, в сочетании с его профессиональными знаниями может, по-видимому, компенсировать некоторые его недостатки.

Спортсмены высокого класса обладают такими личностными чертами, как эмоциональный самоконтроль, агрессивность и высокий уровень интеллектуального развития. Большинство из них к тому же достаточно устойчивы, активны, имеют твердых характер и определенность взглядов.

Поведение тренера – спортсмена должно быть гибким. Иногда можно использовать и авторитарные методы.

Для спортсменов, быстро воспринимающих все новое, характерно стремление к творчеству, и их действия не замыкаются узкой программой. Они активно общаются с коллегами, в курсе всех событий, знают все в своей специализации. Более того, успешно работающие тренеры – спортсмены обладают определенными педагогическими качествами.

***ЗАКЛЮЧЕНИЕ.***

Окончание второго тысячелетия ознаменовалось появлением нового понятия в сфере прав человека - «гендер».

Гендер - не имеет окончательного определения, его рассматривают как целый комплекс понятий, что является не недостатком или проблемой, а скорее особенностью самого понятия.

В психологии сравнение женского и мужского стиля, поведения описывается в терминах гендерных различий. Под словом "гендер" понимается психологический пол человека - специфически свойственные мужчине либо женщине поведение, ценности, идеалы, с которым они себя соотносят.

На наш взгляд, общество уже 2000 лет не может достигнуть своего идеала, по той причине, что мужчина и женщина не нашли должную гармонию и единение. Тенденция в развитии гендерных исследований должна быть в рассмотрении и изучении мужчины и женщины как единого объекта общества, гармонично взаимодействующего, дополняющего, обогащающего и развивающего друг друга, т.е. в единстве как две «половинки» единого целого.

В своей работе я изучала группу мужчин и группу женщин спортсменов. Я пришла к выводу, что психологические особенности присущие личности спортсмена и у мужчин и у женщин совпадают.

В процессе анализа результатов испытуемых, мы пришли к выводу, спортсмены выделяются в окружении не только своими внешними данными. Они - лидеры, светлые огни, центры внимания в обществе и семье. Объединившись с высокими амбициями, которые их отличают, магия самоуверенности может превратить мечты в реальность. Первые, по силе целеустремленности. Эти люди знают, чего они хотят, и добиваются этого, многие из них имеют талант привлекать других к выполнению поставленной задачи. Они, экстраверты и активны политически, прекрасно работают массами, знают, как и куда их вести.

Это властные личности, которые привыкли приказывать, контролировать, критиковать. Они имеют выраженное стремление к самоутверждению. Живут самостоятельно, по собственным законам, игнорируют социальные условности, отстаивая свои права.

Это публичные люди, легко вступающие в контакт, быстро принимающие решения, смелые, общительные, дружелюбные, не теряющиеся в неожиданных ситуациях. Их отличает высокая ответственность, требовательность к порядку и дисциплинированность.

Это люди высоких моральных принципов, они очень обязательны, не позволяют себе отдохнуть до тех пор, пока работа не выполнена и не выполнена правильно. Они преданны своим семьям, своему делу, своим начальникам. Упорный труд для них - норма. Добросовестность, проявляющаяся в упорном труде, благоразумии, стремлении к согласию, может стать залогом будущих успехов.

Можно с полной уверенностью сказать, что такие люди определились в своих целях. Во - первых они стремятся достичь физического совершенства, высоких результатов, а уже затем духовного.

Также следует отметить, что они высоко интеллектуальны (но это прослеживается в более старшем возрасте), у них высокие мыслительные способности, могут решать абстрактные задачи. Быстро обучаемы и образованны.

Спортсмены – люди, легко относящиеся к жизни, верящие в удачу, получающие удовольствие от работы предполагающей разнообразие и путешествия. Считают всех добрыми, откровенны даже с мало знакомыми людьми.

Эмоциональность варьируется, то это сильный уравновешенный тип, мало эмоциональный. В общении с людьми он ровен, настроение устойчивое. Он выдержан и спокоен, в какой то мере даже хладнокровен (в большей степени это характерно для мужского пола старшего возраста). То это сильный неуравновешенный тип, необузданный, несдержанный, нетерпеливый с пониженной чувствительностью. Энергично принимающиеся за новое дело, быстро завязывающие, и при желании, поддерживающие многочисленные знакомства (для женского пола).

Союз мужчины и женщины (спортсмена) деятельный и ориентированный. Им есть о чем говорить, есть чем помочь друг другу. При этом взаимопомощь хотя и не полная, но социально существенная: у женщины с организационной стороны, у мужчины – в реализации. Но при этом обмен мнениями может перерасти в споры и ссоры, склонение на свою точку зрения и соперничество. И, в конце концов, мужчина может просто отвернуться и ускользнуть от слишком напористой женщины, пытающейся взять управление в свои руки. У мужчин доминируют отрицательные эмоции и контроль над ощущениями, в отличие от женщин, которые живут своими ощущениями, переживаниями, при отсутствии контроля над ними.

Мужчины чаще планируют будущее, у них хорошее ощущение времени и пространства. Женщины же, в основном, ориентируются на настоящее, при отсутствии ощущения времени.

Мужчины чаще видят различия, а женщинам ближе видение сходства. В отличие от женщины мужчина чаще ориентирован на восприятие деталей, а не на весь образ в целом. У женщин чаще отмечается тенденция к осторожности и ригидности, более частая слабость Сверх – Я и Я. Проанализировав теоретический материал, хочется отметить, что многие психологические черты, наблюдаемые у спортсменов, не являются врожденными, они воспитываются и закрепляются только во время занятий профессиональным, целенаправленным спортом.

Все качества органически связаны друг с другом, раз­витие и совершенствование одних помогает развитию и совершен­ствованию других. В отдельных видах спорта некоторые из перечисленных качеств имеют преимущественное, ведущее значение. Так, такие качества, как целеустремленность, дисциплинированность и уверенность являются общими для всех видов спорта и как бы объ­единяющими и цементирующими остальные качества. Это объясняется ярко выраженной моральной стороной таких качеств, как целеустремленность и дисциплинированность; уверенность же в своих действиях и возможностях должна являться постоянным компонентом воли спортсмена, без нее спортивная деятельность не может быть эффективной.