

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук  
Кафедра психологии и педагогики  
Направление подготовки 37.03.01 – Психология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В. Лейфа  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах

Исполнитель  
студент группы 464-об

А.В. Кудрявцева

Руководитель  
доцент, канд.псих.наук

Ю.В. Бадалян

Нормоконтроль

В.С. Клемес

Благовещенск 2018

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук  
Кафедра психологии и педагогики

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В. Лейфа  
«01» сентября 2017 г.

### З А Д А Н И Е

К выпускной квалификационной работе студента Кудрявцевой Анастасии Витальевны.

1. Тема выпускной квалификационной работы: Личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах

(утверждена приказом от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 16.06.2018 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе:

Анализ теоретических исследований психологических компонентов личностных детерминант, показал, что существуют различные подходы к данному понятию. Так, личностные детерминанты рассматривали такие известные ученые как: Е.П. Ильин, П.А. Ковалев, Г.М. Андреева, Ю.Е. Алешина, и другие.

Факторы, влияющие на развитие межличностных отношений в супружеских парах, рассматривали такие ученые как: А. Адлер, М. Яффе и Ф. Фенвик, С.В. Ковалев, В.А. Сысенко и другие.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- проанализировать литературу по проблеме исследования личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах;

- исследовать тип темперамента и личностную агрессивность, и конфликтность межличностных отношений в супружеских парах;

- выявить личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах.

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.): выпускная квалификационная работа содержит 68 страниц, 10 рисунков, 2 таблицы, 51 литературный источник, 4 приложения.

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) отсутствуют.

7. Дата выдачи задания 01 сентября 2017 года.

Руководитель выпускной квалификационной работы: Бадалян Юлия Валерьевна, кандидат психологических наук, доцент.

Задание принял к исполнению 01.09.2017 г. \_\_\_\_\_

(подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 68 страниц печатного текста, 10 рисунков, 2 таблицы, 51 источник, 4 приложения.

ЛИЧНОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ, ДЕТЕРМИНАНТЫ, ЛИЧНОСТЬ, ТЕМПЕРАМЕНТ, ОТНОШЕНИЯ, МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, СУПРУЖЕСКИЕ ПАРЫ, ТИП ТЕМПЕРАМЕНТА

В первой главе работы анализируется литература по проблеме личностных детерминант, межличностных отношений в супружеских парах, факторы, влияющие на развитие межличностных отношений в супружеских парах.

Во второй главе описываются методики «Личностная агрессивность и конфликтность» (Ильин Е.П., Ковалев П.А.), «Личностный опросник ЕРІ» (Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.), «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.), выявление личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретические основы изучения личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах	8
1.1 Общее понятие личностных детерминант в психологии	8
1.2 Характеристика межличностных отношений в супружеских парах	20
1.3 Факторы, влияющие на развитие межличностных отношений в супружеских парах	27
2 Исследование личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах	38
2.1 Организация и методы исследования	38
2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования	42
Заключение	62
Библиографический список	64
Приложение А Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» (Ильин Е.П., Ковалев П.А.)	69
Приложение Б Методика «Личностный опросник ЕРІ» (Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)	75
Приложение В Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)	80
Приложение Г Таблицы данных исследования	86

## ВВЕДЕНИЕ

Для гармоничных отношений в семье огромное значение имеет не только физическая, но и психологическая совместимость супругов. В совместной жизни супружеские пары встречаются с множеством трудностей, связанных с окружающим миром, с личностными качествами и с темпераментом супругов. Поэтому при строительстве супружеских отношений нужно учитывать личностные детерминанты, совместимость темпераментов, и их особенности, чтобы лучше понимать друг друга, развивать и улучшать отношения в семье.

Актуальность исследования личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах заключается в том, что в настоящее время эта проблема остается одной из наиболее сложных и остро дискуссионных. Изучение различных аспектов брачных и семейных отношений в психологии являются довольно популярными. Подтверждение в том, что в семье происходит рождение и развитие человека, развиваются его психологические и социальные навыки и качества. В настоящее время институт семьи переживает большие изменения, но несмотря на это семья является главным источником развития личности человека. Исходной формой благоприятного климата семьи являются супружеские отношения, поэтому их изучение представляет интерес для психологов, сталкивающихся с семейными проблемами в своей работе.

Тема личностных детерминант и межличностных отношений привлекала внимание представителей различных направлений в психологии на протяжении многих веков. Этот вопрос изучали такие известные ученые как: Е.П. Ильин, П.А. Ковалев, Н.Н. Обозов, Г.М. Андреева, Л.Б. Шнейдер, Ю.Е. Алешина и другие.

Факторы, влияющие на развитие межличностных отношений в супружеских парах, рассматривали такие ученые как: А. Адлер, М. Яффе и Ф. Фенвик, С.В. Ковалев, В.А. Сысенко и другие.

Цель исследования: выявление личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах.

Объект исследования: личностные детерминанты.

Предмет исследования: личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах.

Задачи исследования:

- проанализировать литературу по проблеме исследования личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах;

- исследовать тип темперамента и личностную агрессивность, и конфликтность межличностных отношений в супружеских парах;

- выявить личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах.

Гипотеза: личностными детерминантами межличностных отношений в супружеских парах являются обидчивость и неуступчивость.

Методы исследования: анализ литературы, тестирование, методы описательной статистики.

База исследования: Государственное автономное учреждение Амурской области «Благовещенский комплексный центр социального обслуживания населения «Доброта».

Выборка: 16 супружеских пар, возраст от 25 до 49 лет.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУПРУЖЕСКИХ ПАРАХ

## 1.1 Общее понятие личностных детерминант в психологии

Каждый человек является личностью, которая развивается и функционирует с нами с самого рождения. Личность по мнению Г.С. Салливана – это своеобразная иллюзия, предполагаемая сущность, он считает, что её нельзя изучать и наблюдать отдельно от межличностных отношений.

Говоря о личностных детерминантах, обычно имеют в виду факторы, влияющие на развитие и становление личности. Выделяют несколько детерминант влияющих на личность, это биологические, социальные и культурные [5].

В качестве биологических детерминант выделяют факторы, которые получены человеком от рождения, а также они могут непосредственно и опосредованно воздействовать на личность. Исходя из биологической детерминанты выделяют:

Наследственность определяется как свойство живых организмов передавать, запечатлять и воспроизводить характерные особенности своего поколения, а также наследственные факторы предполагают развитие средств, которые помогают человеку приспособиться и акклиматизироваться к изменению окружающих условий его существования. Она помогает повторять похожие типы обмена веществ и индивидуального развития каждого человека, благодаря репродукции генов. Прежде всего к наследственным свойствам организма относят анатомо-физиологическую структура, а также такие особенности человеческого организма, как цвет глаз, кожи, волос, фигуру, особенности нервной системы, а также задатки вида человека, которые относятся к представителю человеческого рода, – это задатки речи, мышления, прямохождения и восприимчивость к труду. Наследственность является очень важным фактором для формирования личности.

Физиологические – это факторы, определяющие возраст, пол, группу крови, физическое и психическое состояние, стадии созревания организма, пред-

расположенность к разнообразным заболеваниям и многое другое. Стоит отметить что связь между состоянием организма и психическим развитием человека является неоднозначной. Так как при наличии определенного воспитания и высокой активизации мотивационной сферы, человек может возмещать какие-либо недостатки в становлении и развитии организма с помощью развития воли, интеллекта, возможных физических качеств, самооценки, а также с помощью любых других личностных новообразований.

Социальные факторы также определяют личность человека – это родители, семья, сверстники, соседи, друзья, то есть все окружение человека. Таким образом семья оказывает существенное воздействие на формирование и развитие личности человека. Дети, растущие в семьях с благоприятными взаимоотношениями и климатом, достигают самосознания и становятся успешными людьми по жизни. Развитие и воспитание личности, а также духовное развитие личности играет важную роль в становлении моральных качеств. Социальные факторы воздействуют на личность человека даже когда он переходит во взрослый возраст. Повзрослев, каждый индивид применяет все то что принял и изучил, находясь в обществе окружающих его людей, и в последствии вырабатывает свои собственные индивидуальные качества.

Культурные факторы представляют собой характеристики социокультурной среды, во многом влияющей на личность и формирующей ее иерархию ценностей и социальную динамику. Культура формируется с помощью общепринятых норм и традиций в обществе. Она прививается каждому ребенку с самого рождения и определяет становление и развитие личности. В каждой культуре свои требования, в одной культуре необходимо строго соблюдать правила и принципы, а в другой обучают вести себя естественно и свободно. Каждый раз, когда индивид оказывается в другой культурной среде, на него воздействуют факторы формирования личности [5].

Также на личность часто внезапно воздействуют и ситуационные факторы. Эти факторы вносят изменения в формирование личности и ее поведение в конкретный момент времени, а также они могут обнаружить новые скрытые свойст-

ва личности, выражающиеся лишь в некоторых возможно стрессовых ситуациях.

Личностные детерминанты происходят от свойств личности. А под свойствами личности принято понимать психические явления, которые влияют на деятельность и взаимоотношения человека. Психические явления подразумевают всячески разнообразные особенности поведения и психической жизни человека, доступные для естественного наблюдения. В классической отечественной психологии принято разделять психические явления на три вида [27].

Первый вид – это психические процессы содержащие отдельные акты целостной психической деятельности, которые имеют свой предмет отражения и конкретную коррекционную функцию. Принято делить психические процессы на познавательные, к которым относятся ощущения, восприятие, мышление, память и воображение, и так называемые регуляционные, к которым относят эмоциональные и волевые.

Второй вид – это психические состояния подразумевающие временные особенности проявления психической деятельности, которое определяется ее содержанием и отношением человека к данному содержанию. Общий функциональный уровень психической активности является одним из важнейших параметров любого психического состояния. На данный уровень влияет множество факторов – это продолжительность и условия выполняемой деятельности, мотивация, состояние здоровья, а также черты характера. Психические состояния подразделяют на кратковременные, ситуативные, личностные и устойчивые. А также все возможные психические состояния разделяют на четыре вида. Мотивационный, к которому относятся желания, стремления, влечения, и интересы. Волевые состояния, включающие инициативность, целеустремленность, настойчивость и решительность. Разные степени организованности сознания, которые проявляются в разнообразных уровнях внимательности человека. А также эмоциональность, подразумевающая настроения, аффекты, стрессы, эмоциональный окрас ощущений и эмоциональный отклик на различные явления, происходящие в действительности.

Третий вид – это психические свойства личности, подразумевающие явле-

ния, которые позволяют различать поведение одного человека от поведения другого в течении длительного промежутка времени. Говоря о человеке любящего истину, подразумевают человека, который почти никогда не обманывает, а также он в любых ситуациях пытается добраться до сути. А в случае, если говорят о человеке любящего свободу, подразумевают человека, не принимающего любые ограничения его прав и свобод. Сутью всех психических свойств как явлений представляется их разграничивающая сила. К психическим свойствам человека относят черты характера, темперамент, направленность и многое другое.

Говоря о темпераменте, обычно имеют в виду подвижную сторону личности, которая выражается в импульсивности и темпах психической деятельности индивида. Слово «темперамент» имеет латинское происхождение и означает соразмерность, соотношение частей. Врача Гиппократа принято считать основателем учения о темпераменте, он считал, что четыре жидкости находятся в организме каждого человека: кровь, лимфа, желчь и черная желчь. И несомненно в каждом человеке преобладает одна из этих жидкостей. Именно эта преобладающая жидкость и определяет тип темперамента человека.

По мнению А.В. Батаршева темперамент – это индивидуальные свойства психики, которые обуславливают ход развития психической деятельности индивида, особенности его поведения и степень уравновешенности реакций на жизненные воздействия [6].

Темперамент – это характеристика индивида со стороны подвижных особенностей его психической деятельности, то есть темпа, ритма, интенсивности отдельных психических процессов и состояний. В структуре темперамента можно выделить три главных компонента: общую активность индивида, его двигательные проявления и эмоциональность [45].

Часто описывая темперамент люди подразумевают психические различия между отдельными индивидами. Это различия в интенсивности, глубине и устойчивости эмоций, темпу и энергичности деятельности и действий человека, эмоциональную впечатлительность и другие меняющиеся индивидуально-устойчивые особенности психики, поведения и деятельности человека.

Ученые учитывая все разнообразие подходов к изучению темперамента утверждают, что темперамент является биологическим фундаментом, на котором в дальнейшем оформляется и развивается личность. Темперамент отражает подвижные аспекты поведения, преимущественно врожденного характера, поэтому свойства темперамента наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психическими особенностями человека.

Итак, под темпераментом следует понимать индивидуально своеобразные свойства психики, определяющие развитие психической деятельности человека, проявляющиеся в деятельности человека независимо от ее содержания, целей, мотивов, остаются постоянными в зрелом возрасте и во взаимосвязи характеризуют тип темперамента.

Психологи в свойства темперамента относят индивидуальные особенности, которые:

- управляют развитием психической деятельности;
- характеризуют особенности развития некоторых психических процессов;
- имеют устойчивый и постоянный характер и сохраняются в развитии на протяжении длительного отрезка времени;
- состоят в строгой закономерной связи, характеризующей тип темперамента;
- конкретно созданные общим типом нервной системы.

И.П. Павлов классифицируя типы нервной системы, выделил фундаментальные свойства нервных процессов – возбуждения и торможения. К этим свойствам он отнес силу возбуждения и торможения, их уравновешенность и подвижность [36].

Сила возбуждения воспроизводит работоспособность нервной клетки. Это выражается в ее функциональной выносливости, то есть в способности выдерживать любое сильное возбуждение, не сводясь в противоположное состояние торможения. Сила торможения понимается как функциональная работоспособность нервной системы при реализации торможения и проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций, таких, как угасание

и разделение.

Под уравновешенностью понимают равновесие процессов возбуждения и торможения. Отношение силы двух процессов решает, является ли данный индивид уравновешенным или неуравновешенным, тогда как сила одного процесса превосходит силу другого [46]. А подвижность нервных процессов – проявляется возможности быстрого перехода от одного процесса к другому. Подвижность нервных процессов проявляется в способности к изменению поведения в соответствии с изменяющимися условиями жизни. Критерием этого свойства нервной системы является быстрота перехода от одного действия к другому, от пассивного состояния к активному, и наоборот.

Инертность – это бездеятельность, низкая подвижность нервной системы. Нервная система тем более инертна, чем больше времени или усилий требуется, чтобы перейти от одного процесса к другому.

Выделенные И.П. Павловым типы нервной системы не только по количеству, но и по основным характеристикам соответствуют четырем классическим типам темперамента:

- сильный, уравновешенный, подвижный – сангвиник;
- сильный, уравновешенный, инертный – флегматик;
- сильный, неуравновешенный тип с преобладанием возбуждения – холерик;
- слабый тип – меланхолик.

Согласно представлениям Л.С. Выготского, темперамент – это такая область личности, которая находится в эмоциональных, бессознательных и произвольных реакциях отдельного человека. К основам темперамента он относил особенности всей совокупности наследственных и врожденных реакций, а также комплекс функциональных и морфологических особенностей организма, которые обуславливают специфику их ответа на внешние и внутренние раздражители. Центральным становлением психодинамического устройства человека является темперамент [11].

Л.С. Выготский выделил две основные характеристики темперамента:

- телесную выразительность;
- характер и темп движения.

Б.Г. Ананьев к темпераменту относил такие субъективные свойства организма, которые зависят от деятельности органов чувств, двигательных органов и совокупность нервно-мозгового аппарата в целом. Он трактует понятие темперамента как совокупность физиологических и психических особенностей человека. Б.Г. Ананьев считает такими центральными показателями темперамента, как характерность переживания человеком собственных поступков, мыслей и действий, а также чувствительность и впечатлительность человека. Также он выделил устойчивость, силу и скорость психических процессов в качестве основных характеристик.

В школе В.С. Мерлина также осуществляются довольно продуктивные исследования проблем темперамента. Исходя из наблюдений автора, следует что свойства темперамента определяют некую динамическую систему. А также свойства темперамента можно предполагать, как активную характеристику психических особенностей. По Мерлину эмоциональная возбудимость, тревожность, возбудимость внимания, сила и окраска эмоций, активность рефлекторных движений и целеустремленности волевой деятельности, податливость и негибкость является основными значениями темперамента. Таким образом, исходя из мнения В.С. Мерлина нужно отдельные свойства личности изучать и рассматривать в соотношении с остальными определенными свойствами [26].

Соотношение свойств темперамента очень важно для благополучной адаптации любого человека, независимо от его индивидуальных черт. Свойства темперамента гарантирует привыкание отдельного индивидуума к своеобразному обширному кругу условий, особенностей и требований деятельности.

А.Г. Ковалев и В.Н. Мясищев в первую очередь отказываются от связи темперамента с эмоциональной возбужденностью. По их мнению, следует сравнивать темперамент с типом нервной деятельности. Также А.Г. Ковалев допускает такой вывод, что темперамент определяет человека со стороны динамики, активности и уравновешенности его поведения, основываясь на описанных четырех

типах темперамента. Несмотря на это бесспорно в каждом человеке существуют совершенно определенные типы нервной системы, исходя из выражения, которых, происходит составление важнейшей стороны индивидуально психологических различий личности.

В структуре темперамента особое значение имеет такой его компонент, который определяется как общая психическая активность индивида. Сущность психической активности содержится в склонности личности к самовыражению, а также к продуктивному овладению и перестройки внешней действительности. Но вместе с этим направление, уровень и качество осуществления таких тенденций формируются с помощью других особенностей личности. Например, особенности интеллекта и характера, совокупностью мотивов и отношений. А степень активности рассеивается на одном полюсе от пассивной инертности, слабости и бездействия до наивысшего уровня энергии, а на другом от сильной резвости действий и непрерывного подъема [8].

Доказано, что к качествам из которых состоит первый компонент темперамента близко прилегает группа качеств, из которых состоит второй компонент. Это качества, согласованные с функцией двигательного и специфического речедвигательного аппарата, которые играют ведущую роль в моторном или двигательном компоненте. В состав динамических качеств двигательного компонента необходимо выделять такие качества, как сила, ритм, амплитуда, быстрота, резкость, а также комплекс других характерных черт мышечного движения. В состав такой грани темперамента, которая проще других поддается наблюдению, анализу и оценке и именно поэтому служит фундаментом для рассуждения о темпераменте их обладателя, входит комплекс особенностей мышечной и речевой моторики.

Эмоциональность является третьим и ведущим компонентом темперамента, она представляет собой широкий комплекс качеств и свойств, которые определяют особенности становления, развития и окончания разнообразных аффектов, чувств и настроений. Такой компонент преимущественно сложен, а также он обладает разветвленной частной структурой, по сравнению с остальными

ми компонентами темперамента. В качестве ведущих характеристик эмоциональности выделяют импульсивность, эмоциональную лабильность и чувствительность.

Под импульсивностью понимается быстрота, при которой эмоция оказывается инициатором проявления силы поступков и действий без их предшествующего продумывания и осознанного решения их выполнять. Чувствительность определяет аффективную восприимчивость субъекта, его умение найти почву для эмоционального ответа там, где для других такой почвы вообще не существует, а также предрасположенность субъекта к эмоциональным воздействиям. А под эмоциональной лабильностью часто признают скорость, при которой заканчивается какое-либо эмоциональное состояние или же совершается замена одного переживания на другое.

Личность человека особенна и неповторима. В мире не существует одинаковых людей. Каждый человек от рождения имеет определенные присущие только ему одному психологические свойства [6]. Такие свойства на протяжении всей жизни человека остаются практически неизменными, и они имеют одинаковое проявление в разнообразной деятельности необусловленное ее содержанием. Эти индивидуальные свойства группируясь формируют определенные типы темперамента.

Говоря об учении о темпераментах создателем считают древнегреческого врача Гиппократ. По его мнению, все люди различаются по основным четырем сокам жизни, которые входят в состав его тела. Это кровь, желтая желчь, черная желчь и флегма.

Опираясь на учения Гиппократ, известный в античные времена врач Клавдий Гален создал первую типологию четырех темпераментов, которую он описал в своем известном трактате. Исходя из его учения каждый из типов темперамента зависит от превосходства одного из соков в организме человека. На данный момент используемые большой известностью типы темпераментов были выделены еще в то время Клавдием Галеном. Это такие темпераменты характерные для сангвиника – «кровь», флегматика – «флегма», холерика – «желчь», и меланхо-

лика – «черная желчь». Такая удивительная концепция производила большое влияние на разнообразных ученых на протяжении длительных столетий. В современной психологии используется последнее знаменитое ее описание, принадлежащее известному немецкому философу И. Канту.

В конце XVIII века основатель немецкой классической философии Иммануил Кант представил в своем изданном труде формальное описание четырех типов темперамента:

а) сангвинический – это темперамент, характеризующий человека веселого склада. Сангвиником является беззаботный, и полный надежд человек, который на некоторый момент времени какой-либо вещи придает существенное значение, а через пару минут уже не помнит о ней. Человек с таким темпераментом довольно добродушный, всегда готов оказать помощь другому, ничему не придает большого значения, также он хороший собеседник, весел, любит пошутить, всех людей считает друзьями. Он много обещает, но не держит свои слова, так как он не думает может ли он сдержать данное обещание или нет. В работе он быстро утомляется, а вот заниматься любимыми делами или тем что в какой-то мере является игрой он может без намека на усталость, так как игра подразумевает различные перемены, а терпение и выдержка ему не относится [18].

б) к меланхолическому темпераменту относят человека печального нрава. Человек меланхолик придает огромное значение всему что касается его самого, всегда ищет повод для опасения, он обращает внимание исключительно на трудные моменты, в то время как сангвиник живет с надеждой на успех. Он с большим трудом дает обещания, так как его принципы не позволяют его не выполнить, но он всегда сомневается сможет ли его выполнить. Такие его ситуации объясняются не моральными устоями, а тем что невыполнение приносит ему огорчение, и таким образом он превращается в озабоченного подозрительного и полного сомнений человека, который не может веселиться.

в) холерический – это темперамент, характеризующий вспыльчивого человека. О таком человеке говорят, что он горяч, быстро как солома вспыльчив, но тем не менее при податливости окружающих также быстро остывает. В его гневе

не существует ненависти, он любит окружающих сильнее за то, что они ему быстрее уступают. Он работоспособен, но всегда нехотя берет на себя дела, так как у него совершенно нет терпения и стойкости именно поэтому такой человек охотно становится начальником, который руководит всеми делами, но сам их не выполняет. Его деятельность очень быстрая, но не долгосрочная. Он всегда следит за порядком, любит владеть средствами, вежлив, надменен и натянут в обращении. Его преобладающей страстью является амбициозность, он легко берется за общественные дела и хочет, чтобы его хвалили.

г) флегматический – темперамент представляет невозмутимого человека. Склонность к пассивности и безынициативности, нежелание браться за какое-либо дело, несмотря на сильное проявление стимула, определяет флегму как слабость. Бесчувственность к стимулам представляет собой добровольную ненужность, тем самым его силы направлены лишь на наполнение и сопротивление. А склонность активизироваться и оживляться хоть и не просто и не быстро, но на продолжительное время, определяет форму как силу. Такой человек не сразу прибегает к гневу, он долгое время сомневается следует ли ему злиться, в то время как холерик бы пришел в ярость что у него не получается человека вывести из себя. Такой тип темперамента исходит из принципов, превосходит других, не затрагивая их тщеславия, также обладая твердой, но рассудительной волей, может применить волю другого человека к своей.

Два типа темперамента И. Кант рассматривает как темпераменты чувства – сангвинический и меланхолический. А два другие – холерический и флегматический, как темпераменты действия [18].

По мнению В. Вундта, две основополагающие характеристики связанные с динамикой течения эмоциональных процессов лежат в образовании таких психологических свойств, сочетание которых составляют определенные типы темперамента. Сила эмоциональных реакций является первой из этих характеристик, а уровень неизменности эмоциональных реакций – второй. Сильные эмоциональные реакции в союзе с эмоциональной нестабильностью оказывают влияние на образование таких психологических свойств, которые чаще всего отно-

сят к холерическому темпераменту. А нестабильность в союзе с невысокой силой эмоциональных реакций присущи носителям сангвинического темперамента.

Следовательно, В. Вундт отступает от выделенных типологий темперамента и выделяет две психологические характеристики, которые возможно могут быть объектом экспериментального исследования. Тем самым силу и стабильность эмоциональных реакций можно измерить с помощью психологического эксперимента и значит, что выбор того или иного типа темперамента для приписывания к индивиду, будет полагаться на объективные данные, а не только на абстрактных заключениях.

Таким образом любой из описанных типов темперамента сам по себе не представляется ни плохим, ни хорошим. Любой тип темперамента может иметь как свои достоинства, так и свои недостатки, при проявлении в активных особенностях психики и поведения человека. Люди сангвинического темперамента имеют быстроту реакций они быстро и легко приспосабливаются к меняющимся условиям жизнедеятельности, обладают высокой работоспособностью, но быстро устают и теряют интерес. А люди с меланхолическим типом темперамента имеют отличительную особенность медленное вливание в работу, но тем не менее большую выдержку и терпение, у них темп работоспособности чаще всего повышается к середине или концу рабочего времени. Таким образом качество работоспособности и производительность у сангвиников и меланхоликов довольно похожи, различия имеются лишь в динамике работоспособности в различные ее периоды.

Люди с холерическим типом темперамента могут сконцентрировать существенные усилия в короткий промежуток времени, но при длительной работе ему не всегда достаточно выдержки. А люди с флегматичным типом темперамента наоборот не могут быстро сконцентрировать и направить свои усилия, но они могут долго и упорно работать, добиваясь поставленных целей. Нужно учитывать тип темперамента в тех случаях где существуют необходимые требования в особенностях деятельности [27].

Также в данный момент экстраверсию – интроверсию стали относить к

свойствам темперамента. Первым понятие экстраверсии – интроверсии предложил психоаналитик К. Юнг, он под данными понятиями понимал противоположность направления либидо. В последующем времени выделенная им типология нашла широкое распространение. Отношение к объекту лежит в причине деления людей на экстравертов и интровертов. В конечном итоге данные понятия формулируют от чего все-таки зависят реакции и деятельность человека. От внешних впечатлений, которые возникают в конкретный момент (экстраверсия), или от образов, мыслей и представлений, которые связаны с прошлым и будущим (интроверсия) [27].

Таким образом, личностные детерминанты проявляются в факторах, влияющих на свойство характера и личность индивида. Также можно утверждать, что тип темперамента у человека врожденный, а от каких именно свойств его врожденного основания он зависит, еще до конца не выяснено. Темперамент заключает в себе огромный комплекс особенностей личности, в том числе и поведенческих.

## **1.2 Характеристика межличностных отношений в супружеских парах**

Представить человечество без межличностных отношений невозможно. Ведь большинство людей в общении проводят большую часть своей сознательной жизни. Каждый человек находится в обществе своей семьи, друзей, коллег, знакомых и незнакомцев весь день, с момента пробуждения и до отхода ко сну. Люди входят в разнообразные формы отношений лицом к лицу, а также с использованием телефонов, интернета и различных форм бумажных носителей. Исключить все это в нашем современном мире невозможно и к тому же вряд ли можно будет назвать такую жизнь человеческой.

Итак, межличностные отношения – это система установок, надежд, стереотипов и тенденций, через которые происходит оценка и восприятие людьми друг друга. Также межличностные отношения являются субъективно переживаемые взаимоотношения между людьми, которые проявляются в характере и средствах взаимных воздействий, выявляемых в процессе совместной деятельности и общения людьми друг на друга.

С точки зрения психологии под термином межличностные отношения подразумеваются отношения, которые возникают между отдельными людьми. Они часто сопровождаются эмоциональными переживаниями и в какой-то степени описывают состояние внутреннего мира каждого человека. Межличностные отношения строятся на различных видах общения, которые включают в себя: невербальные связи, жесты, телодвижения и активность, характерный внешний вид, устную речь и многое другое. Межличностные отношения сочетают в себе три компонента – когнитивный, эмоциональный и поведенческий [17].

Когнитивный компонент определяет некоторые особенности межличностных отношений, которые состоят из разных форм познания. Таких как представление, воображение, восприятие, ощущение, память и мышление. Все эти формы познания представляют возможным распознать в человеке его индивидуальные психологические особенности и добиться понимания, которое, в свою очередь, зависит от адекватности, то есть от того насколько точно мы усваиваем психологический портрет личности субъекта взаимодействия, и идентификации, понимаемой под отождествлением своей личности с личностью другого индивида.

Под переживаниями, которые мы испытываем при общении с теми или иными людьми подразумевают эмоциональный компонент. Эти переживания могут носить как положительный, так и отрицательный характер, в процессе общения мы можем испытывать как симпатию, так и антипатию, а также как удовлетворенность своим партнером, отношениями и исходом совместной деятельности, так и наоборот испытывать негатив и отсутствие этих эмоций. Каждый человек может чувствовать эмпатию, или эмоциональный отклик, опираясь на переживания другой личности, которая проявляется в сопереживании, причастности, отзывчивости и сочувствии.

Итак, мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь, а также действия, которые обозначают отношение индивидуума к другим людям или группе в целом определяет поведенческий компонент. Следует заметить, что именно поведенческий компонент и представляется регулятором характера межличностных отношений.

Лишь при одном условии возможно становление и развитие межличностных отношений. При том, что, если каждый отдельный индивид умеет устанавливать контакты с людьми, а также находить с ними общий язык. Чтобы этого добиться необходима легкость и коммуникабельность, уверенность, осознание, эмоциональное притяжение и признание, а также отсутствие жесткого содержания манипуляций и корысти.

Межличностные отношения в идеале должны стремиться к доверию, и заключать в себе ожидание поддержки и уверенности, понимать, что партнер не предаст и не будет использовать данную ситуацию во вред. Усиление отношений и уменьшение психологической дистанции совершается в ходе доверительного межличностного общения. Тем не менее доверие в ситуациях, когда индивид беспочвенно верит на слово, совершенно не обращая внимания на подвохи, лукавство и разочарования, превращается в доверчивость [17].

Также природа межличностных отношений довольно сильно отличается от природы общественных отношений. Основная специфическая черта межличностных отношений – это эмоциональная основа [2]. Именно поэтому межличностные отношения можно анализировать как один из факторов психологического климата какой-либо группы. Значение эмоциональной основы межличностных отношений заключается в том, что они возникают и развиваются на основе определенных чувств, которые рождаются у людей по отношению друг к другу. В русле отечественной школы психологи различали три уровня или вида эмоциональных проявлений личности индивида – это аффекты, эмоции и чувства. Таким образом все эти три вида эмоциональных проявлений входят в эмоциональную основу межличностных отношений.

Тем не менее в социальной психологии чаще всего рассматривается именно третий вид эмоциональных проявлений личности – чувства, притом данный термин используется не в самом строгом смысле [2]. Само собой разумеется, что состав этих самых чувств не имеет границ. Но при этом их всех возможно соединить в две большие группы:

- конъюнктивные – к ним следует относить такие чувства, которые сближа-

ют людей и объединяют их. В каждом таком случае отношений другая сторона выступает как привлекательный объект, по отношению к которому проявляется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и так далее;

- дизъюнктивные чувства – к ним относят чувства, разлучающие людей, это когда другая сторона обозначается как неприемлемая, или же, как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желание к сотрудничеству, общению и так далее. Напряженность и той и другой разновидности чувств может быть чрезвычайно различной. А также определенный уровень их развития, само собой, не может быть безучастным для деятельности групп.

Валентность иначе говоря эмоциональное содержание межличностных отношений отклоняется в двух противоположных направлениях. От положительных, сближающих – конъюнктивных, к нейтральным – то есть индифферентным и далее к отрицательным, разделяющим – дизъюнктивным и наоборот. Разновидность выражения таких отношений велики.

Конъюнктивные чувства выражаются в разнообразных формах положительных состояний и эмоций, проявление которых подтверждает о готовности к сплочению и контакту в совместной деятельности. Индифферентные чувства предполагают выражение промежуточного, нейтрального отношения к партнеру. Также к ним относят безучастность, безразличие, равнодушие и многое другое [37].

Дизъюнктивные чувства проявляются в выделении разнообразных форм отрицательных состояний и эмоций, которые признаются партнером как недостаток готовности к дальнейшему сближению, развитию и общению. Также в некоторых моментах бывает противоречивое, амбивалентное проявление эмоционального содержания межличностных отношений.

Условные проявления чувств и эмоций в формах и средствах, которые характерны для групп, чьи представители входят в межличностные контакты и могут с одной стороны, содействовать взаимопониманию партнеров, а с другой стороны, препятствовать взаимодействию, что происходит в том случае, когда субъекты общения относятся к разным профессиональным, этническим и любым

другим группам и учитывая, что они пользуются разными невербальными средствами общения.

В определенных поступках характеризуется поведенческий компонент межличностных отношений. Поведение будет являться доброжелательным, обращенным на продуктивное сотрудничество и на оказание помощи, лишь в том случае если партнеры нравятся друг другу. А в случае затруднения интерактивной стороны общения, объект общения является не привлекательным. Между этими поведенческими полюсами существует большое количество форм интеракции, осуществление которых определяется социокультурными нормами групп, к которым принадлежат партнеры [37].

Сочетание официальных и межличностных отношений, которые представляют близость общающихся, соответствующих социокультурным нормам общностей, к которым они принадлежат, образуют социальную дистанцию. Социальная дистанция дает возможность сохранить соответствующий уровень широты и глубины взаимосвязей при формировании межличностных отношений. Нарушение социальной дистанции приводит предварительно к дизъюнктивным межличностным отношениям, а после и к конфликтам.

Психологическая дистанция характеризует степень близости межличностных отношений между партнерами по общению. Существуют приятельские, товарищеские, дружеские и доверительные степени близости партнеров в общении. Можно предположить, что данное понятие подчеркивает определенный этап в динамике развития межличностных отношений.

Межличностная совместимость – это оптимальное сочетание психологических особенностей партнеров, способствующих оптимизации их общения и деятельности. Межличностная совместимость основана на принципах сходства и взаимодополняемости. В качестве показателей межличностной совместимости выделяется удовлетворенность совместным взаимодействием и его полученным результатом. Появление взаимной симпатии является вторичным результатом. Противоположный феномен совместимости – это несовместимость, а чувства, вызываемые ею, называются антипатия. Межличностная совместимость рассма-

тривается как состояние, процесс и результат. Она развивается в пространственно-временных рамках и таких конкретных условиях, как нормальные, экстремальные и многие другие, которые оказывают влияние на ее проявление.

Межличностная привлекательность является сложным психологическим свойством личности, которое словно манит к себе партнера по общению и непроизвольно вызывает у партнера чувство симпатии [31]. Некое обаяние личности позволяет ей располагать к себе людей. Привлекательность человека зависит от его физического и социального облика, способности к сопереживанию и так далее. Также межличностная привлекательность способствует развитию interpersonalных связей, вызывает у партнера когнитивный, эмоциональный и поведенческий отклик.

В исследованиях Н.Н. Обозова подробно рассмотрен феномен межличностной привлекательности в дружеских парах. Понятие эмоциональная привлекательность довольно часто используется в научной литературе, оно предполагает способность личности к пониманию психических состояний партнера по общению и особенно – к сопереживанию с ним. Способность к сопереживанию выражается в отклике чувств на различные состояния партнера.

Существует большое количество различных критериев оценки межличностных отношений. Их содержание определяется степенью психологической близости между партнерами, оценка отношений, позиция доминирования, зависимости или равенства, а также уровень знакомства. Исходя из точки зрения цели, формы взаимодействия партнеров могут быть первичными и вторичными.

Особенности межличностных отношений первичного типа заключаются в том, что между людьми устанавливаются необходимые связи, как правило, сами по себе. Вторичные связи зарождаются исходя из того, какую помощь или функцию выполняет один человек по отношению к другому.

По характеру межличностные отношения подразделяются на формальные и неформальные. Формальные основаны на должностной основе и регулируются уставами, законами и иными предписанными правилами взаимодействий, которые имеют обычно правовую основу. Неформальные складываются на базе лич-

ных связей и не ограничены официальными рамками.

С точки зрения совместной деятельности, межличностные отношения подразделяются на деловые и личные. В деловых взаимосвязях во главе угла стоят работа, служебные или производственные обязанности. В случае с личными на первый план выходят отношения, не связанные с совместной деятельностью, основанные на субъективно испытываемых чувствах. К таковым относят знакомство, товарищество, дружбу и интимные отношения, степень доверия которых располагается по нарастающей.

Также межличностные отношения могут быть рациональными и эмоциональными. В рациональных отношениях преобладает логика, разум и расчет. А в эмоциональных преобладают эмоции, благосклонность, привлекательность и восприятие без учета объективной информации о партнере [17].

Межличностные отношения могут приносить радость общения, делать жизнь эмоционально наполненной и дарить душевное равновесие. С другой стороны, они могут приносить разочарование и ввергать в депрессию. То, насколько эффективно будет происходить развитие межличностных отношений у конкретного индивидуума, зависит от его навыков эффективного общения, умения воспринимать людей без предубеждений, а также от психологической и эмоциональной зрелости. Проявляя упорство по отношению к достижению цели обретения данных умений, можно очень скоро развить в себе необходимые качества.

Супружеские взаимоотношения являются субъективно переживаемыми взаимосвязями между членами семьи, которые объективно проявляются в характере и способах взаимных воздействий на личностном уровне в ходе совместной жизнедеятельности и общения. Они определяют эмоциональное и деловое состояние семьи, а также ее микроклимат.

Отношения между людьми в семье являются наиболее глубокими и прочными. Они включают четыре основных вида отношений:

- психофизиологические – это отношения биологического родства и половые отношения;
- психологические включают открытость, доверие, заботу друг о друге, вза-

имную моральную и эмоциональную поддержку;

- социальные отношения содержат распределение ролей, материальную зависимость в семье, а также статусные отношения – авторитет, руководство, подчинение и прочее;

- культурные – это особого рода внутрисемейные связи и отношения, обусловленные традициями, обычаями, сложившимися в условиях определенной культуры, внутри которой данная семья возникла и существует. Вся эта сложная система отношений оказывает влияние на семейное воспитание детей. Внутри каждого из видов отношений могут существовать как согласие, так и разногласие, которые положительно или отрицательно сказываются на воспитании [17].

На современном этапе развития общества, благодаря индустриализации и развитию бытового обслуживания, можно наблюдать снижение роли семьи как хозяйственной ячейки и повышение роли межличностных отношений членов семьи, то есть возрастает значение социально-психологических факторов.

Брак определяется как комплекс духовно-этических и эмоционально-сексуальных санкционированных обществом отношений между мужчиной и женщиной. Семья же определяется как малая группа, сформированная на основе брачных отношений и объединяющая супругов и их потомство.

Таким образом, межличностные отношения – это совокупность связей, складывающихся между людьми в форме чувств, суждений и обращений друг к другу. Также существует множество различных критериев оценки межличностных отношений.

### **1.3 Факторы, влияющие на развитие межличностных отношений в супружеских парах**

В настоящее время исследователи переключили свое внимание на анализ факторов, влияющих на прочность супружеской пары. Так как на судьбу любой супружеской пары влияет выбор конкретного брачного партнера. Существует много исследований, результаты которых показывают, что набор добрых факторов, с которыми молодые люди начинают строить семейную жизнь, имеют большое влияние на успех супружеской пары в первые годы совместной жизни

и степень вероятности развода, а также на прочность семьи в целом. Отдельные особенности родительской семьи, характерные черты периода знакомства и ухаживания, а также социально-демографические особенности молодых людей, вступающих в брак, относят к добрачным факторам.

Из некоторых отличительных черт родительской семьи выявлено влияние следующих факторов:

- доказано что на возможность развода партнеров в браке влияет развод их родителей, но это не означает, что так будет происходить всегда ведь существуют и такие случаи, когда дети после развода родителей наоборот пытаются всеми способами сохранить свою семью, у них может складываться так называемая «готовность к разводу». Также установлено, что людям, у которых есть разведенные братья и сестры, не удастся создать крепких отношений;

- на прочность супружеского союза также влияют отрицательно эмоциональная напряженность и конфликты в родительской семье, семейный уклад и материальный уровень семьи. Доказано что в неполных и проблематичных семьях дети недостаточно получают положительное представление о моделях хороших взаимоотношений в семье, ведь даже незначительные повреждения в семье довольно часто оставляют неизгладимый след в становлении представлений ребенка, и формируют у него отрицательные убеждения и принципы;

- также высокая вероятность развода если уровень образования, доход и профессиональный статус мужа ниже, чем у жены.

Западные психологи в добрачные факторы повышающих вероятность развода выделяют беременность невесты. Так как по этой причине молодые люди зачастую вступают в брак, не имея любви друг к другу, так сказать вынужденный брак. Другой причиной такого вида развода является то что супруги переходят сразу на следующую ступень семейной жизни, которая связана с рождением и воспитанием ребенка, а также экономическими проблемами в связи с рождением детей [26].

Существуют и другие добрачные факторы, увеличивающие вероятность развода супругов. Это недостаточный срок предбрачного знакомства (психологи

рекомендуют период около 1-1,5 года). За период знакомства важно достаточно узнать друг друга не только в обычных жизненных условиях, но и в тяжелых ситуациях требующих применения усилий, в момент которых четко выражаются личностные качества, а также сильные и слабые стороны характера партнера. Допустим молодым людям следует пожить вместе некоторое время, для того чтобы привыкнуть и освоиться с особенностями друг друга.

Частые ссоры и конфликты в период ухаживания; влияние родителей на взаимоотношения в супружеской паре, либо отсутствие одобрения к возможному браку от родителей также влияют на вероятность развода супружеской пары. Также в зоне риска находятся те, кто вступил в слишком ранний брак; у кого существенная разница в возрасте с супругом; откладывание официального заключения брака, в силу неготовности принять на себя ответственность; материальные побуждения вступления в брак, а также брак целью которого является уход из родительского дома, и так далее [9].

На построение супружеских отношений оказывают негативное влияние отдельные свойства личности, такие как личностная либо эмоциональная незрелость, эмоциональная изоляция, зависимость от родителей, низкая самооценка. Зрелость личности такой психолог как А. Адлер соотносил с верой в себя, с присутствием друзей и хорошими отношениями с соседями, а также с умением свободно принимать и решать жизненные проблемы. А также благотворную деятельность и профессионализм А. Адлер считал немаловажным показателем гармоничного направления в жизни. А к недостаткам, которые повышают вероятность распада семьи он относил готовность постоянно критиковать и учить чему-либо другого человека, проявлять недоверие к возлюбленному, ведь данное условие порождает постоянные сомнения, которые подтверждают неготовность партнера к настоящим проблемам брака. А также частое ожидание разочарования, которое может становится причиной ревности в браке, и чрезмерную чувствительность которая может быть симптомом комплекса неполноценности.

Но стоит отметить что все упомянутые факторы, увеличивающие вероятность развода, не являются неизбежными в сценарии будущих супружеских от-

ношениях ведь существуют процветающие супружеские пары с существенной разницей в возрасте, с непродолжительным сроком предбрачного знакомства и так далее. Эти перечисленные факторы имеют интегральный характер и, следовательно, вероятность разрыва супружеских отношений повышается при их накоплении. Так по мнению М. Яффе и Ф. Фенвик при наличии одного психологически незрелого партнера есть надежда на то что отношения сохранятся, а вот при наличии двух психологически незрелых партнеров отношения бесповоротно обречены на провал и неудачу.

Итак, рассмотрим благоприятные факторы, которые способствуют укреплению и налаживанию отношений. К ним относят схожесть в социальном положении, в наличии и ступени образования, в одинаковых взглядах на жизнь, похожих интересах и типах проявления активности, а также равной физической и душевной привлекательности партнеров, схожие сексуальные потребности и личностные особенности, к числу которых относят умение хорошо адаптироваться, создавать и получать душевную близость, наличие эмоциональной стабильности и многое другое [29].

М. Яффе и Ф. Фенвик отдают большое значение сексуальной совместимости. Под ней они понимают не искусность любви, которой, по их мнению, вполне можно научиться в течении адаптации друг к другу, а именно влечение супружеских партнеров друг к другу, а также похожую значимость этой сферы отношений для супружеских партнеров. Следовательно, если взгляды супругов на сексуальные отношения довольно сильно различаются, то они не будут являться благоприятным фактором. А также по мнению данных авторов почти все сексуальные проблемы можно разрешить если опираться на взаимную притягательность и любовь между супругами, а не имея этого данные проблемы по всей видимости будут непреодолимыми.

Важным этапом при выборе супружеского партнера и подготовки к браку является предбрачное ухаживание. В настоящее время роль данного этапа испытала значительные изменения так как многие современные молодые люди пренебрегают предбрачным ухаживанием. Известный психолог С.В. Ковалев выде-

лил три основополагающие функции периода предбрачного ухаживания. Они целесообразно выражают три основные и сравнительно последовательные, согласно хронологии, этапа становления семейной жизни.

В течении всей продолжительности предбрачного ухаживания осуществляется накопление совместных переживаний и впечатлений. Они являются эмоциональным потенциалом последующей семейной жизни, а также накоплением резерва чувств, из которого в дальнейших трудных периодах брака супруги будут брать силы и энергию. Важно отметить, что именно совместность впечатлений играет большую роль, ведь иначе супруг во время переживания трудных периодов в жизни пары будет пользоваться не совместными воспоминаниями, а воспоминаниями из личного пережитого прошлого, соответственно мысленно оставляя себя в полном одиночестве, которое никогда не протекает для супружеской пары без следа.

Следующим этапом становления супружеской жизни является узнавание друг друга и в то же время уточнение и проверка осуществленного решения. В большинстве случаев те, кто еще до супружеской жизни был доведен до сведения о том, какие у его избранника имеются слабости характера, но пренебрег этим ожидая, что эти самые слабости исчезнут в процессе совместной жизни, разочаровались в своих первоначальных понятиях. Таким образом надежда на то, что супруг в процессе совместной жизнедеятельности будет перевоспитан чаще всего оказывается необоснованной. Тем не менее те супруги, которые изначально полагали что их характеры благоприятно соотносятся друг с другом, единогласно доказывали, что с течением совместной жизни соответствия их характеров будет совершенствоваться [2].

По мнению С.В. Ковалева, нужно обратить внимание на следующие особенности – это:

- особенности семейных принципов в жизни избранника (его родительской семьи), которые он считает безусловными;
- способность вероятного партнера преодолевать и разрешать препятствия, которые неизбежны в браке;

- способность вероятного партнера выполнять и принимать ежедневные семейные функции.

Проверка своих чувств и чувств своего партнера, а также впечатление о вероятной совместимости является главным на этапе предбрачного узнавания. Чтобы определить вероятность совместимости супругов важно произвести проверку функционально-ролевых соответствий, то есть анализ взаимных брачно-семейных взглядов, которые исходят из родительской семьи. Также, нужно обратить внимание насколько подходит для последующих отношений возникающий стиль общения и взаимоотношений. А также на уровень взаимопонимания друг друга и на взаимную способность к преодолению и разрешению конфликтов.

Проектирование семейной жизни является третьим этапом предбрачного ухаживания. Оно предполагает устройство уклада семьи, а также формирование материально-бытовых условий семьи.

Так называемый предбрачный эксперимент является важной особенностью нынешнего предбрачного ухаживания. Предбрачный эксперимент – это специфическое моделирование всей реальности семейных отношений до момента их официального юридического заключения. Исходя из мнения С.В. Ковалева, предбрачный эксперимент должен помогать молодым людям в установлении функционально-ролевой совместимости, а не в сексуальной сфере, но чаще молодые люди затевают его именно для раскрытия сексуальной совместимости. Также вполне вероятно, что сама эта попытка проверить отношения свидетельствует о неполноценном принятии людьми друг друга, а также об их неподготовленности брать на себя разнообразные сложные обязательства.

Понятие способность к браку ввел В.А. Сысенко, включающее такие факторы как [24]:

- способность ухаживать за другим человеком, не жалея сил служить ему, энергично совершать добрые поступки;

- способность сочувствовать, сопереживать, сострадать, так сказать вступать в эмоциональный мир своего партнера, понимать и сопереживать вместе с

ним его радости и горести, обретать духовное сплочение и совместно переживать неудачи;

- способность к объединению, сотрудничеству, межличностному общению, присутствие навыков и умений в реализации многих видов труда, организации домашнего быта и уюта;

- наличие высокой этической культуры, предполагающее умение быть терпимым и толерантным, добрым и бескорыстным, усмирять собственный эгоизм, а также признавать другого человека со всеми его самобытностями и недостатками.

По мнению В.А. Сысенко все эти способности являются степенью умения человека быстро менять свое поведение в соответствии с изменчивыми особенностями, проявлять способность к компромиссам, а также проявлять терпимость, предсказуемость и выносливость своего поведения [24].

Психологическая совместимость супругов является одним из важнейших факторов. Люди, которые создают семью стараются удовлетворять совокупность потребностей. Это потребность в любви, в детях, в общении, во взаимопонимании, а также в переживании совместных радостей. Тем не менее формирование семьи является не только осуществлением идеальных представлений о супружеских отношениях, которые складываются у супругов. Но и реальная жизнь двух, а в последующем и нескольких людей, которая представлена во всей ее сложности и многообразии. В ее состав входят завершения соглашений, компромиссы, непрекращающиеся и продолжительные разговоры, а также преодоление возможных трудностей и разрешение конфликтных ситуаций, которые имеются в каждой семье без исключения.

Неудача в супружеских отношениях заключается в ошибках выбора партнера. Например, партнер в реальности может не обладать некоторыми личностными чертами, которые искал определенный человек, либо множество психофизиологических особенностей, ценностей и взглядов партнера не совпадает с его представлениями и потребностями. Также очень важно чтобы супруги подходили друг другу по нравственным и биологическим факторам, которые отражают

все возможные аспекты воспитания, сходство во взглядах в политических, религиозных и культурных областях, а также терпимость партнеров по отношению друг к другу. Стоит отметить, что несмотря на обладание партнера множеством положительных качеств разочарования все равно могут застать супругов.

Рассмотрим остальные существенные предпосылки благополучия в супружеской паре. Слаженный брак подразумевает социальную зрелость супругов, возможность полностью обеспечить свою семью материально, готовность к активному отношению в жизни общества, а также подразумевает обязанности, самообладание, податливость и ответственность. Супруги, обладающие такими чертами личности как трудолюбие, самоотверженность, терпеливость, компромиссность, внимательность, а также приспособляемость, чаще всего составляют браки с идеальными отношениями. И следует отметить что наиболее удачны супружеские отношения людей, которые ценят в своем партнере верность, надежность, любовь к семье и твердый характер [29].

Не всегда уровень стабильности семейных отношений увеличивается от наличия схожего уровня образования. Ведь даже в супружеских парах, которые заключены между двумя людьми, имеющими высшие образования, часто возникают конфликты, которые в случае своевременном не решении, могут стать поводом к разводу. Тем не менее характеры и интеллектуальные уровни супругов не должны сильно различаться. А также можно отметить, что люди, которые довольно часто меняют место работы имеют предрасположенность к неспособности налаживания длительных отношений, непостоянство, а также чрезмерную неудовлетворенность жизнью.

Также предпосылкой благополучия в супружеской паре является возраст, он определяет социальную зрелость партнеров, а также готовность к исполнению родительских и супружеских обязанностей. Психологи считают возраст от 20 до 24 лет наиболее оптимальным для вступления в супружеские отношения. Также они выделяют 1-4 года как наиболее оптимальной разницей в возрасте супругов. Но несмотря на это существует много успешных супружеских пар с существенной разницей в возрасте. Стабильность таких браков во много обусловлена не

только характером супругов и их взаимной любви, но и от готовности к изменению возрастных особенностей и от способности давать отпор сплетням и злословам окружающих людей.

Также в данной работе рассмотрим такие факторы, влияющие на межличностные отношения в супружеских парах как:

Агрессивность – это свойство личности, которое заключается в предрасположенности поведения человека к причинению вреда или ущерба окружающему, а также проявление негативных состояний. Агрессия в свою очередь рассматривается как проявление агрессивности в деструктивных действиях, целью которых является намерение нанести вред любому другому лицу. Агрессивное поведение присуще всем людям, но все же чаще относится к мужчинам и имеет инстинктивную природу. По З. Фрейду, агрессия – это не что иное, как проявление инстинкта смерти. А основатель этологии К. Лоренц утверждал, что агрессивность как у многих животных, так и у человека – проявляется в виде реакции защиты, либо является проявлением сексуальности.

Под конфликтностью личности понимается ее совокупное свойство, которое способствует возникновению межличностных конфликтов и вступления в них человека. Если конфликтность высокая, то такой человек становится частым побудителем ссор и накаленной обстановки в отношениях. Например, человек холерик часто прибегает к решению каких-либо ситуаций с помощью создания конфликтной ситуации, так как у него неустойчивый и подвижный тип нервной системы. Но несмотря на это холерик довольно быстро забывается и начинает хорошо общаться с тем, с кем конфликтовал [33].

Вспыльчивостью называют эмоциональную несдержанность, взрывную раздражительность и предрасположенность к гневу. Для вспыльчивости большую роль играет темперамент человека, а также для нее свойственен резкий переход от состояния стабильности к возбужденности, эмоциональности и импульсивности.

Бескомпромиссность – это качество личности, выражающее чрезмерную стабильность взглядов, принципов, отношений и оценок, нежелание находить

взаимовыгодные решения. Бескомпромиссный человек не склонен «входить в положение», неуступчив, он не примет компромиссов. Такое качество личности может проявляться в определенных условиях как временное психическое состояние. В повседневной жизни такое качество может проявляться как в хорошем, так и в плохом ключе.

Мстительность – это негативная индивидуально-психологическая черта личности, которая проявляется в желании человека отомстить за какие-либо причиненные обиды, неприятности или оскорбления, без исключения совершены они окружающими сознательно или случайно. Она может проявляться в неуступчивости, злопамятности, чувству расплаты, а также в невозможности простить обидчика. Мстительность формируется в той социальной группе, в которой развивается личность. Ликвидировать мстительность можно лишь воспитанием и самовоспитанием.

Напористость характеризуется стремлением к достижению собственных поставленных целей, осуществлению усваивания личных интересов, а также выражающийся в решительности и настойчивости. Напористость – это влечение идти на пролом, преодолевать препятствия на своем пути любой ценой. Несмотря на это напористые люди никогда не переходят к непосредственной агрессии. Те, кто не относятся к стратегии напористости нетерпеливы, эгоистичны, стремятся навязать свое мнение всем окружающим, легко ссорятся и портят отношения с окружающими, а также совершенно не умеют и что самое главное не хотят слушать других.

Неуступчивость свойственна человеку не способного уступить, такой человек упорно настаивает на своем. Такой фактор характеризуется упрямством, несговорчивостью, бескомпромиссностью, а также неподатливостью. Причинами неуступчивости могут быть личностная неприязнь, невыгода для человека в уступчивости по конкретному вопросу, влияние на партнера третьего лица, недоверие по отношению к партнеру и многое другое [33].

Подозрительность подразумевает осторожное с долей опаски отношение к партнеру, окружающим или же к какой-либо ситуации. Подозрительность – это

личностная особенность человека, которая склонна приписывать окружающим людям негативные помыслы, а также искать скрытый смысл в их действиях и поступках. В разумной степени проявление подозрительности дозволенное и даже в какой-то мере полезное качество личности, которое напитывает разум человека информацией.

На основании рассмотренного теоретического материала, можно сделать вывод, что факторов, влияющих на межличностные отношения в супружеских парах довольно много. Это, например, взаимопонимание между супругами, уровень образования, наличие общих интересов и сходство во взглядах супругов, подозрительность, конфликтность, бескомпромиссность, напористость, а также представление о браке, исходя из семьи, в которой росли супруги.

## 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУПРУЖЕСКИХ ПАРАХ

### 2.1 Организация и методы исследования

Целью данного исследования было выявление личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах.

База исследования Государственное автономное учреждение Амурской области «Благовещенский комплексный центр социального обслуживания населения «Доброта».

Выборку составили 16 супружеских пар, в количестве 32 человек. Возраст от 25 до 49 лет.

Задачи исследования:

- исследовать тип темперамента и личностную агрессивность, и конфликтность межличностных отношений в супружеских парах;
- выявить личностные детерминанты межличностных отношений в супружеских парах.

Гипотеза исследования: личностными детерминантами межличностных отношений в супружеских парах являются обидчивость и неуступчивость.

Исследование состояло из нескольких этапов:

- на первом этапе были подобраны диагностические методики для исследования;
- на втором этапе был произведен сбор эмпирического материала, заключающийся в проведении исследования с использованием диагностических методик;
- третий этап предполагал обработку и интерпретацию полученных результатов исследования, включающий математическую обработку данных, анализ полученных данных и написание психологической интерпретации исходя из полученных данных и поставленных задач в исследовании.

После рассмотрения ряда методик были использованы следующие:

- а) Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» Е.П. Ильин, П.А. Ковалев (приложение А).

Целью данной методики является: выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик.

Данная методика содержит восемь шкал:

- 1) вспыльчивость;
- 2) напористость;
- 3) обидчивость;
- 4) неуступчивость;
- 5) бескомпромиссность;
- 6) мстительность;
- 7) нетерпимость к мнению других;
- 8) подозрительность.

Экспериментальным материалом служит опросник, состоящий из 80 утверждений. За каждый ответ «да» или «нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

Сумма баллов по шкалам «наступательность (напористость)» и «неуступчивость» дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта. Сумма баллов, набранная по шкалам «нетерпимость к мнению других» и «мстительность», дает показатель негативной агрессивности субъекта. Сумма баллов по шкалам «бескомпромиссность», «вспыльчивость», «обидчивость», «подозрительность» дает обобщенный показатель конфликтности.

б) Методика «Личностный опросник ЕРІ» Г. Айзенк, адаптирован А.Г. Шмелёвым (приложение Б).

Цель: выявление личностных параметров, нейротизма и экстраверсии – интроверсии, а также типа темперамента.

Данная методика содержит три шкалы:

- 1) экстраверсия – интроверсия;
- 2) нейротизм;
- 3) шкала лжи.

Экспериментальным материалом служит опросник, который состоит из 57

вопросов, 24 из которых направлены на выявление экстраверсии – интроверсии, 24 других – на оценку эмоциональной стабильности – нестабильности (нейротизма), остальные 9 составляют контрольную группу вопросов, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию и достоверности результатов.

Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл. При анализе результатов следует придерживаться ориентиров.

а) Экстраверсия:

- 1) больше 15 – экстраверт;
- 2) 12 – среднее значение;
- 3) меньше 9 – интроверт.

б) Нейротизм:

- 1) больше 14 – высокий уровень нейротизма;
- 2) 9 – 13 – среднее значение;
- 3) меньше 7 – низкий уровень нейротизма.

в) Ложь:

- 1) больше 4 – неискренность в ответах;
- 2) меньше 4 – норма.

Далее используя данные обследования по шкалам экстраверсии-интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации И.П. Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

в) Методика «Диагностики межличностных отношений» Т. Лири (приложение В)

Цель: исследования представлений субъекта о себе реальном и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах, в том числе в семьях и супружеских парах. С помощью данной методики выявляется преоблада-

ющий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке.

Данная методика содержит восемь шкал:

- 1) авторитарный;
- 2) эгоистичный;
- 3) агрессивный;
- 4) подозрительный;
- 5) подчиняемый;
- 6) зависимый;
- 7) дружелюбный;
- 8) альтруистический.

Экспериментальным материалом служит опросник, состоящий из 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Полученные баллы переносятся на диаграмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (минимальное значение – 0, максимальное – 16). Концы таких векторов соединяются и образуют профиль, отражающий представление о личности данного человека. Очерченное пространство заштриховывается. Для каждого представления строится отдельная диаграмма, на которой оно характеризуется по выраженности признаков каждой октанты.

Далее с помощью формул определяются показатели по двум основным параметрам «Доминирование» и «Дружелюбие»:

$$\text{Доминирование} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI) \quad (1)$$

$$\text{Дружелюбие} = (VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI) \quad (2)$$

Таким образом, система баллов по 16 межличностным переменным превращается в два цифровых индекса, которые характеризуют представление субъекта

по обозначенным параметрам.

В результате проводится анализ личностного профиля – определяются типы отношения к окружающим.

Для статистической обработки данных был использован коэффициент ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена. Он используется для выявления и оценки тесноты связи между двумя рядами сопоставляемых количественных показателей. В том случае, если ранги показателей, упорядоченных по степени возрастания или убывания, в большинстве случаев совпадают (большему значению одного показателя соответствует большее значение другого), делается вывод о наличии прямой корреляционной связи. Если ранги показателей имеют противоположную направленность (большему значению одного показателя соответствует меньшее значение), то говорят об обратной связи между показателями.

Расчет коэффициента ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена включает следующие этапы:

а) сопоставить каждому из признаков их порядковый номер (ранг) по возрастанию или убыванию.

б) определить разности рангов каждой пары сопоставляемых значений (d).

в) возвести в квадрат каждую разность и суммировать полученные результаты.

г) произвести расчет коэффициента ранговой корреляции  $r_s$  по формуле:

$$r_s = 1 - 6 \cdot \frac{\sum d^2}{N \cdot (N^2 - 1)}, \quad (3)$$

где d – разность между рангами по двум переменным для каждого испытуемого;

$\sum d^2$  – сумма квадратов разностей рангов;

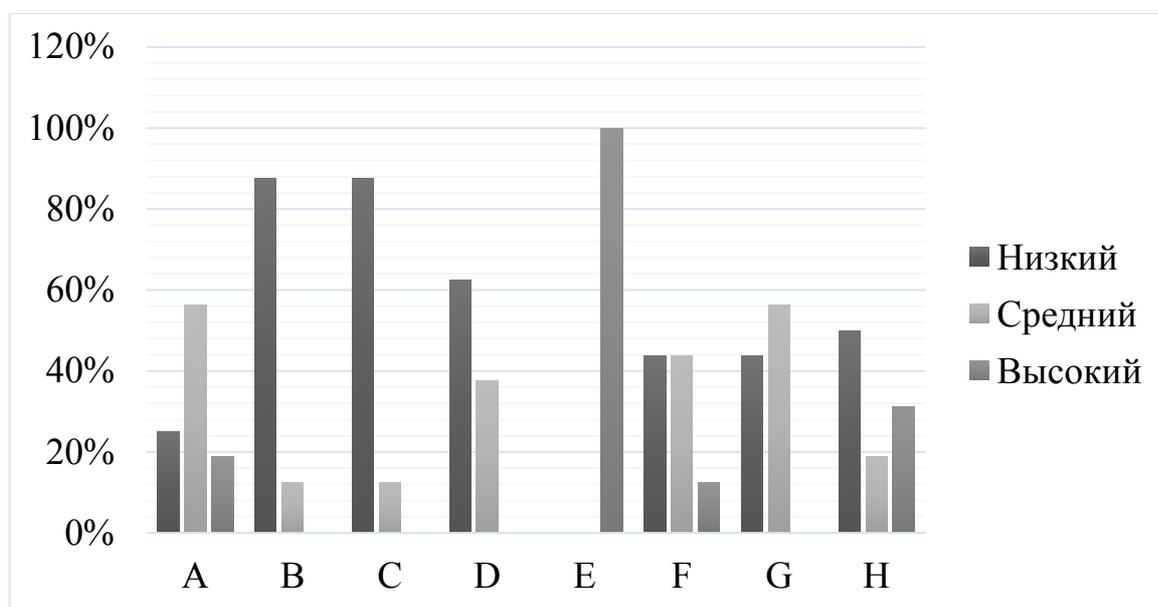
N – количество ранжируемых испытуемых.

д) определить критические значения.

## **2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования**

Исследование было начато с выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик с помощью методики

«Личностная агрессивность и конфликтность» (Ильин Е.П., Ковалев П.А.). Результаты исследования по данной методике представлены на рисунке 1 и 2.



#### Примечания

- 1 А – вспыльчивость
- 2 В – напористость
- 3 С – обидчивость
- 4 D – неуступчивость

- 5 E – бескомпромиссность
- 6 F – мстительность
- 7 G – нетерпимость к мнению других
- 8 H – подозрительность

Рисунок 1 – Процентное распределение полученных данных (мужчин)

Исходя из полученных данных по шкале вспыльчивости можно сделать вывод, что у 25 % испытуемых низкий уровень вспыльчивости что свидетельствует о том, что они спокойны и уравновешены, в ситуации выбора какого-либо решения такой человек спокойно обдумает все возможные варианты и выберет самый подходящий. У 56 % испытуемых средний уровень, что говорит о проявлении вспыльчивости в зависимости от конкретной ситуации, они могут спокойно реагировать, а могут вспылить на ровном месте. И у 19 % испытуемых высокий уровень вспыльчивости, что говорит о том, что такой человек в случае срочного решения какой-либо проблемы выйдет из себя от ярости, начнет применять все возможные решения данной проблемы включая те которые заранее обречены на провал.

По шкале напористости можно сделать следующий вывод у 87 % испытуемых низкий уровень напористости что свидетельствует о их возможно пассив-

ном, безынициативном, бездеятельном отношении. А у 13 % испытуемых средний уровень напористости что может говорить о их настойчивости, энергичности, периодичном проявлении напористости в отношениях и жизни в целом.

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что по шкале обидчивости 87 % испытуемых имеют низкий уровень, что говорит о том, что они не держат обид на окружающих их людей, не расстраиваются лишней раз и не оскорбляются. А у 13 % испытуемых средний уровень обидчивости, это значит, что они склонны легко обижаться, излишне чувствительны и впечатлительны.

Исходя из полученных данных по шкале неуступчивость, можно сделать вывод о том, что у 63 % испытуемых низкий уровень – это значит, что они уступчивы, сговорчивы, склонны соглашаться с супругой в спорных ситуациях. А у 37 % испытуемых средний уровень неуступчивости, что свидетельствует о том, что они в зависимости от ситуации и настроения уступчивы либо нет. Они мягки, сговорчивы и податливы.

Таким образом по шкале бескомпромиссности у всех 100 % высокий уровень, что говорит о их непоколебимости, стойкости, несговорчивости и устойчивости взглядов и принципов. Бескомпромиссный человек неуступчив, не склонен «входить в положение», он не допускает компромиссов.

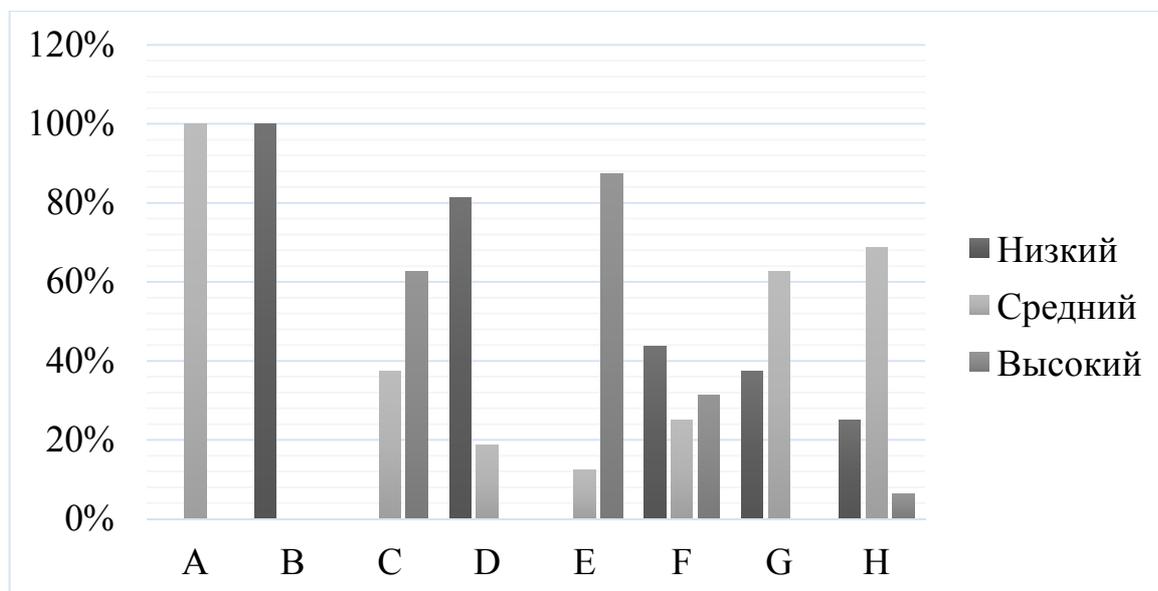
Исходя из полученных данных по шкале мстительность, можно сделать вывод что у 44 % испытуемых низкий уровень, значит они не относятся к мстительным людям и не держат обид. Также у 44 % испытуемых средний уровень что говорит о их сомнениях и возможной жажды мести и расплаты. И у 12 % испытуемых высокий уровень мстительности что говорит о том, что они злопамятны, склонны к мести и стремлению расплаты за причиненный вред.

По шкале нетерпимость к мнению других, у 44 % испытуемых низкий уровень, что говорит о их понимании и принятии мнения другого человека. Такие люди реже остальных конфликтуют в отношениях, так как они терпеливо выслушивают и спокойно принимают мнение другого человека. А у 57 % испытуемых средний уровень нетерпимости к мнению других это говорит о их периодичном проявлении нетерпимости и нежеланию мириться с мнением других. Такие люди

возможно не принимают все иное, отличающееся от нормального, традиционного в окружающем их мире, им сложно в отношениях быть более терпимым с партнером.

Исходя из рисунка можно сделать вывод, что по шкале подозрительности у 50 % испытуемых низкий уровень, что говорит они полностью доверяют своему партнеру, не ищут подвоха и не контролируют жизнь другого человека. Лишь у 19 % испытуемых средний уровень что говорит о умеренной подозрительности, такой человек может расспрашивать где был и что делал его партнер, с целью контроля за его жизнью. И у 31 % испытуемых высокий уровень это говорит, что они всегда на стороже, ждут возможных подвохов. Такие люди склонны к недоверию, к постоянным проверкам и контролю своего партнера и окружающих людей в целом. Отношения с подозрительным человеком тяжело даются их супругам, они становятся тяжелым бременем, от которого в конечном итоге человек устанет.

Далее рассмотрим полученные результаты в исследовании женщин по шкалам данной методики. Полученное процентное распределение данных в исследовании женщин представлено на рисунке 2.



#### Примечания

- 1 А – вспыльчивость
- 2 В – напористость
- 3 С – обидчивость
- 4 D – неуступчивость

- 5 E – бескомпромиссность
- 6 F – мстительность
- 7 G – нетерпимость к мнению других
- 8 H – подозрительность

Рисунок 2 – Процентное распределение полученных данных (женщин)

Исходя из полученных данных по шкале вспыльчивости можно сделать вывод, что у 100 % испытуемых средний уровень вспыльчивости, что может говорить о периодичном проявлении вспыльчивости по отношению к другим людям, а также о склонности к несдержанности и быстрому раздражению.

По шкале напористости можно сделать вывод, что у 100 % испытуемых низкий уровень напористости что свидетельствует о их бездеятельности, неактивности о том, что они не проявляют живого участия к окружающему их миру, они живут своей жизнью не напедают и не беспокоят окружающих их людей.

Исходя из рисунка, мы видим, что по шкале обидчивости у 37 % испытуемых средний уровень, это говорит о том, что они вполне склонны к обидам, легко обижаются и расстраиваются по возможным пустякам. И у 63 % испытуемых высокий уровень обидчивости – это значит, что они часто и быстро обижаются, оскорбляются. Обидчивость приводит к ссорам и недопониманию в отношениях с супругом, поэтому от этого качества лучше избавляться.

Исходя из полученных данных по шкале неуступчивость, можно сделать вывод о том, что у 81 % испытуемых низкий уровень, что говорит о их уступчивости, сговорчивости и податливости. Они послушны, покорны и склонны отказываться от своей позиции. А у 19 % испытуемых средний уровень, что свидетельствует от том что они в зависимости от настроения и разнообразных других факторов могут быть как уступчивы, так и неуступчивы. Они могут быть как мягкими и послушными, так и упрямыми.

По шкале бескомпромиссности у 13 % испытуемых средний уровень, что свидетельствует о возможном стремлении к компромиссу, взаимному пониманию, но также о возможной неуступчивости и бескомпромиссности. А у 87 % испытуемых высокий уровень что говорит о их непоколебимости, непримиримости и непреклонности, упрямству и негибкости в отношениях и жизни в целом.

Исходя из полученных данных по шкале мстительность, можно сделать вывод что у 44 % испытуемых низкий уровень, значит, что они совершенно не жаждущие мести и расплаты, они ко всему относятся очень хорошо. 25 % испытуемых имеют средний уровень – это значит, что они могут быть и мстительным и

нет. У 31 % испытуемых высокий уровень, что свидетельствует о проявлении стремления к отмщению, независимо сознательно или случайно обидчик совершил негативный поступок.

По шкале нетерпимость к мнению других, у 37 % испытуемых низкий уровень, исходя из этого можно говорить о том, что они не препятствуют убеждениям и действиям других людей, проявляют терпимость по отношению к ним и принимают человека такого какой он есть, что положительно сказывается в отношениях. И у 63 % испытуемых средний уровень это свидетельствует о их ситуативном проявлении терпимости и нетерпимости к другим людям, сегодня они могут снисходительно относиться к мнению окружающих людей, а завтра совсем не принимать чужое мнение и не признавать их взгляды и мнения на какие-либо моменты и жизнь в целом.

Исходя из рисунка можно сделать вывод, что по шкале подозрительности у 25 % испытуемых низкий уровень, что говорит о их доверии к партнеру, отсутствия контроля и подозрений по отношению к нему. С таким человеком легко строить супружеские отношения, ведь у него все будет на полном доверии и понимании. У 69 % испытуемых средний уровень исходя из этого можно предположить, что они иногда проявляют подозрительные черты в своем общении и отношении к окружающим. Также у 6 % испытуемых высокий уровень что говорит о их излишней подозрительности, ревности в отношениях, тенденцией к недоверию и сомнению по отношению к супругу. Жизнь с таким человеком будет включать в себя частые ссоры, ведь каждый человек хочет наслаждаться отношениями и жить в легкости, а не жить в постоянном контроле и слежке именно поэтому стоит стараться больше доверять партнеру.

Суммы баллов по шкалам напористость и неуступчивость дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта. Достоверные различия между мужчинами и женщинами в данном показателе отсутствуют. Значения этого показателя означают, что испытуемые настойчивы, напористы, решительны, они имеют большую силу воли, отвагу и амбиции, такая агрессивность часто проявляется в спортивных состязаниях, самоутверждении, стремлении к справедливо-

сти, достижению целей и так далее. Позитивная агрессивность играет важную роль в жизни человека, ведь важным качеством индивидуального развития является умение преодолевать различные препятствия, мешающие развитию личности.

Сумма баллов по шкалам мстительности и нетерпимости к мнению других, дает показатель негативной агрессивности субъекта отношений. Негативная агрессивность свидетельствует о нападении, атаке, угрозе по отношению к другим людям, намерение обидеть и оскорбить, то есть такая агрессивность направлена на причинение вреда другому человеку. Проявление такой агрессии сопровождаются конфликтностью, принуждением, негативной оценкой и применением физической силы. В здоровых отношениях негативная агрессивность не должна присутствовать.

Также сумма баллов по шкалам вспыльчивости, бескомпромиссности, обидчивости и подозрительности дает усредненный показатель конфликтности. Конфликтность подразумевает проблематичность, частоту вступления личности в межличностные конфликты, спорность в каких-либо вопросах. В ситуации конфликтности происходит столкновение конфликтующих сторон, их противоположных целей, мнений и интересов. В психологии существует большое количество причин супружеских конфликтов, но супружеским парам следует учиться их преодолевать.

Таким образом, исходя из полученных данных можно сделать вывод, что у мужчин наиболее выражено проявление таких личностных особенностей как бескомпромиссность, вспыльчивость и подозрительность, а у женщин наиболее выражено проявление обидчивости, бескомпромиссности и мстительности. Исходя из этого можно предположить, что в отношениях данных супружеских пар бывают разногласия и конфликты, но они стараются учиться их разрешать и предотвращать.

Далее исследование было продолжено с целью выявления личностных параметров, нейротизма и экстраверсии – интроверсии, а также типа темперамента, с помощью методики «Личностный опросник ЕРІ» (Айзенк Г., адаптирован

Шмелёвым А.Г.). Результаты исследования по данной методике представлены на рисунках 3-8, таблицы данных исследования предоставлены в приложении Г.

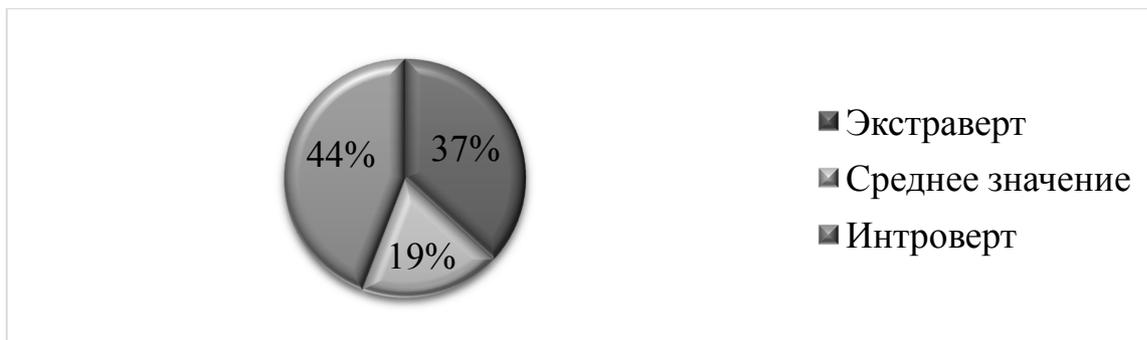


Рисунок 3 – Процентное распределение по шкале экстраверсии – интроверсии (мужчин)

Исходя из полученных данных у мужчин по шкале экстраверсии-интроверсии, можно сделать вывод, что 37 % испытуемых экстраверты. Что свидетельствует о их общительности и обращенности индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На них не всегда можно положиться. У 19 % испытуемых среднее значение, что говорит о проявлении признаков и экстраверта, и интроверта. И 44 % испытуемых интроверты, что свидетельствует о спокойных, застенчивых людях, склонных к самоанализу. Они сдержаны и отдалены от всех, кроме близких друзей. Планируют и обдумывают свои действия заранее, не доверяют внезапным побуждениям, серьезно относятся к принятию решений, любят во всем порядок. Контролируют свои чувства, их нелегко вывести из себя. Обладают некой пессимистичностью, высоко ценят нравственные нормы.

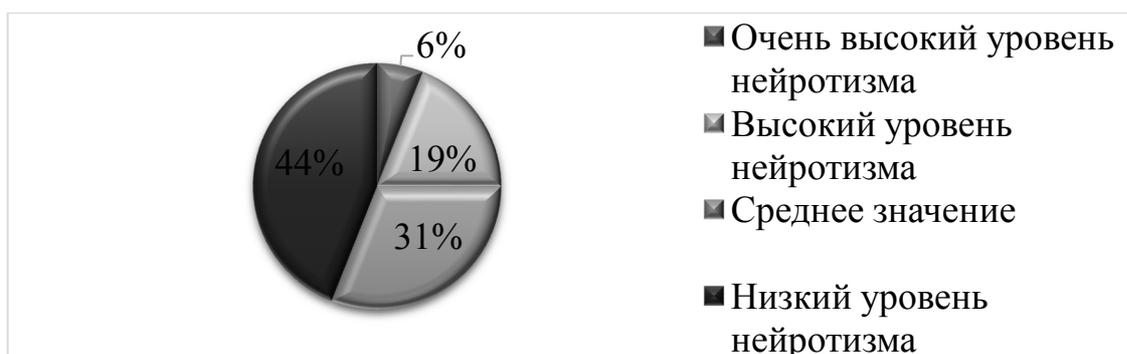


Рисунок 4 – Процентное распределение по шкале нейротизма (мужчин)

По шкале нейротизма, у 6 % испытуемых очень высокий уровень и у 19 % высокий уровень, что говорит о их эмоциональной нестабильности. Которая выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; нервность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. У 31 % испытуемых средние значения, что говорит о возможной смене их эмоционального состояния в зависимости от ситуации. У 44 % низкий уровень, что говорит о эмоциональной стабильности выражающейся в сохранении организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности.

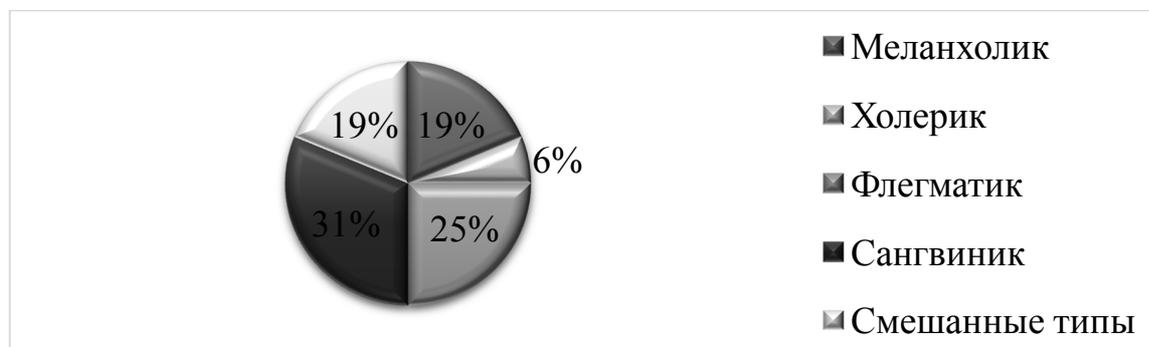


Рисунок 5 – Процентное распределение по типу темперамента (мужчин)

Исходя из полученных данных по типам темперамента мужчин, можно сделать вывод, что 19 % испытуемых – меланхолики, они легко ранимы, склонны к постоянному переживанию различных событий, остро реагируют на внешние факторы, часто отличаются мягкостью, тактичностью, деликатностью, чуткостью и отзывчивостью. 6 % испытуемых – холерики, они быстры, порывисты, однако совершенно неуравновешенны, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, в общении с людьми, холерик допускает резкость,

вспыльчивость, раздражимость, эмоциональную сдержанность, что негативно сказывается на его взаимоотношениях в паре. 25 % испытуемых – флегматики, такие люди медлительны, спокойны, неторопливы, в отношениях с людьми флегматик всегда спокоен, в меру общителен, настроение у него чаще устойчивое. Сангвиники 31 % такие люди как правило, веселы и жизнерадостны. Эмоционально неустойчивы, легко поддаются чувствам, но они у них обычно не сильны и не глубоки. Быстро забывают обиды, легко переживают неудачи. И у 19 % испытуемых смешанный тип темперамента.

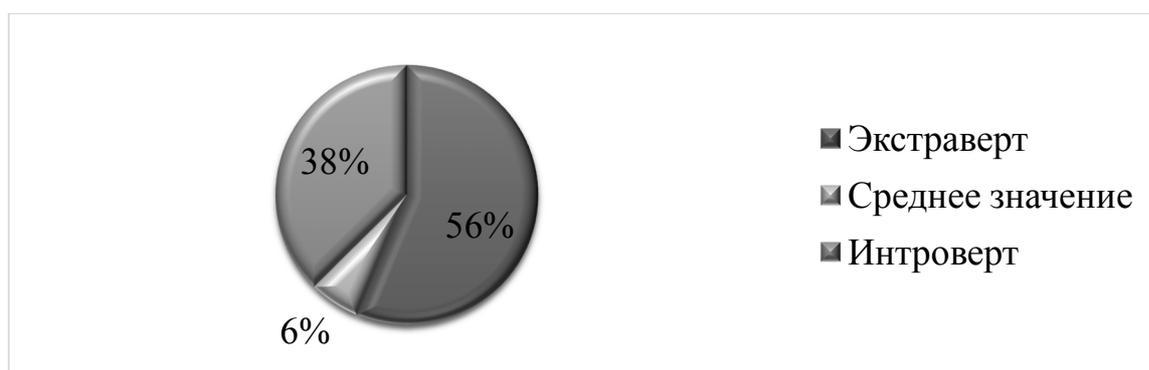


Рисунок 6 – Процентное распределение по шкале экстраверсии – интроверсии (женщин)

По полученным данным у женщин можно сделать вывод, что в шкале экстраверсии – интроверсии 56 % испытуемых экстраверты, что говорит о их импульсивности, вспыльчивости, беззаботности, оптимистичности они действуют под влиянием момента. Экстраверты эмоциональны и экспрессивны. Предпочитают шумные компании, так как любят говорить, шутить, смеяться, умеют мотивировать и заинтересовывать людей. У 6 % испытуемых средние значения, что говорит о проявлении признаков и экстраверта, и интроверта, что считается благоприятным, так как для гармоничной личности необходимо взаимодействие между экстраверсией и интроверсией. И 38 % испытуемых интроверты, что говорит о их сосредоточенности, сдержанности, ответственности, наблюдательности и рассудительности. Для интровертов важнее то, какой человек внутри, а не снаружи. Они чуткие, отзывчивые, сострадательные, несмотря на возможную внешнюю холодность и сдержанность. Они больше думают, чем говорят, любят

размышлять и анализировать.

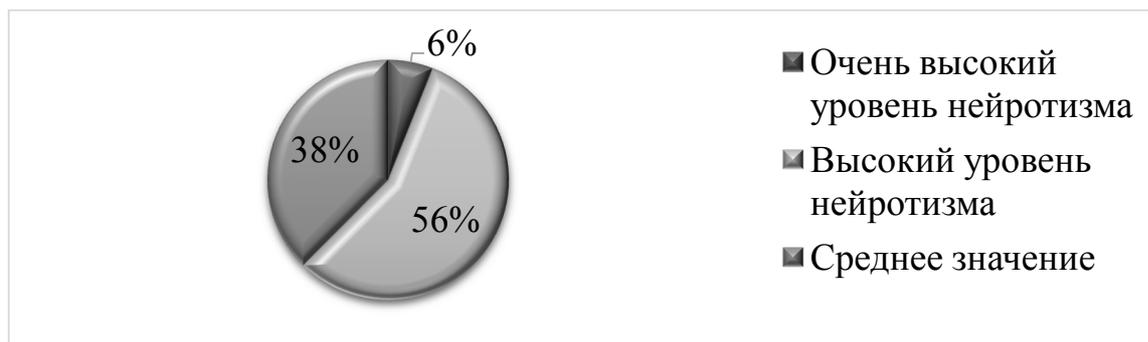


Рисунок 7 – Процентное распределение по шкале нейротизма (женщин)

По шкале нейротизма у 6 % испытуемых очень высокий уровень и у 56 % высокий уровень. Что говорит о повышенной тревожности и неуверенности. Они склонны реагировать на происходящее слишком эмоционально, переживания их не всегда адекватны реальности, у них могут присутствовать навязчивые мысли относительно супружеской неверности или возможных материальных затруднениях. У 38 % испытуемых среднее значение, что свидетельствует о том, что человек может проявлять как эмоциональную стабильность, так и излишнюю эмоциональность.

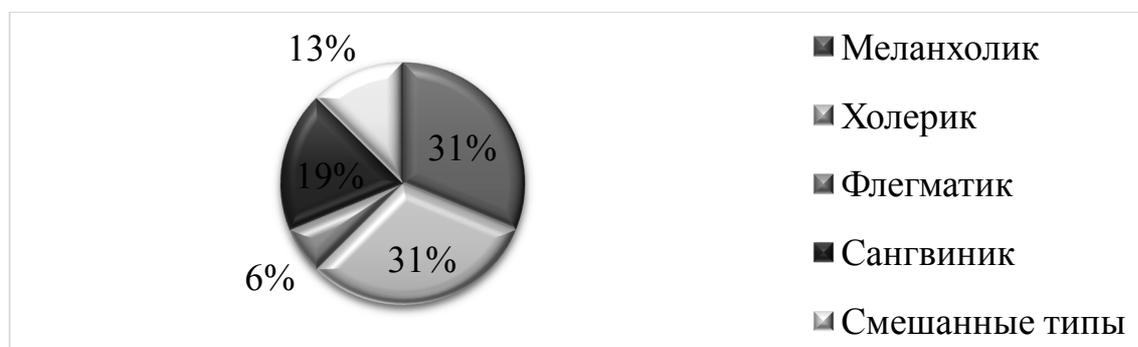


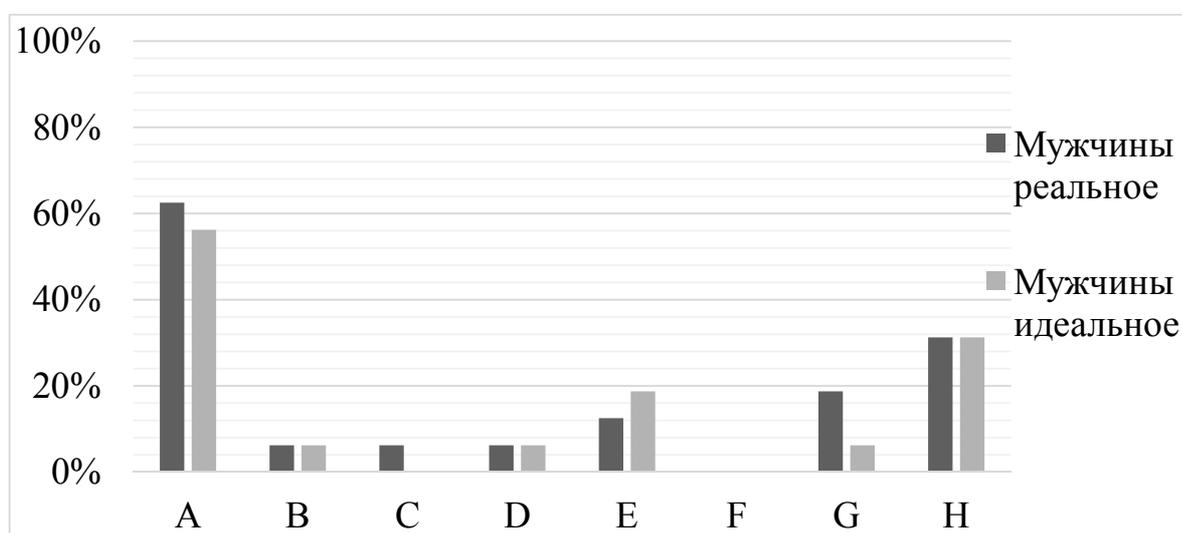
Рисунок 8 – Процентное распределение по типу темперамента (женщин)

По типам темперамента у женщин 31 % – меланхолики; также 31 % – холерики, горячие и страстные люди, характеризующиеся резкой переменой чувств. Такие чувства захватывают холерика целиком и полностью на время. Он одинаково глубоко может переживать как печали, так и радости. Все его переживания выражаются в мимике и жестах, иногда даже очень бурно; 6 % – флегматики, 19 % – сангвиники, такой тип темперамента характеризуется легкостью

и быстротой появления новых эмоциональных состояний. Они довольно общительны, легко идут на контакт. Однако их взаимоотношения с другими людьми часто характеризуются поверхностностью, так как сангвиник спокойно и легко расстается с привязанностями, довольно быстро забывает радости и горести, примирения и обиды. И у 13 % испытуемых смешанный тип темперамента, это говорит о том, что у этих людей объединены черты разных темпераментов и никакие из них не выражены ярко.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что среди мужчин самым распространенным типом темперамента является сангвинический, а среди женщин меланхолический и холерический. Среди мужчин больше интровертов, а среди женщин экстравертов. Также среди мужчин распространенный низкий уровень нейротизма, а среди женщин высокий уровень нейротизма.

И в завершении исследования было проведено изучение представлений субъекта о супруге реальном и супруге идеальном, с помощью методики «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.). Результаты исследования по данной методике представлены на рисунках 9 и 10.



#### Примечания

- |                      |                        |
|----------------------|------------------------|
| 1 А – авторитарный   | 5 Е – подчиняемый      |
| 2 В – эгоистичный    | 6 F – зависимый        |
| 3 С – агрессивный    | 7 G – дружелюбный      |
| 4 D – подозрительный | 8 H – альтруистический |

Рисунок 9 – Частотное распределение полученных данных (мужчин)

Анализ полученных данных показал, что у большинства испытуемых муж-

чин наиболее выражен показатель авторитарность. В соотношении представления о супруге реальном и идеальном показатели умеренно выражены и не имеют существенных различий. Большинство испытуемых представляют своего партнера доминантным, энергичным, компетентным, авторитетным лидером, успешного в делах, который любит давать советы и требует к себе уважения.

Также исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что показатель эгоистичного отношения в представлении о реальном и идеальном партнере не существенно выражен. Это говорит о невыраженных эгоистических чертах, а также маловероятную ориентацию на себя и склонности к соперничеству, что положительно сказывается на отношениях в паре. Но тем не менее испытуемые представляют своего супруга умеренно эгоистичным, что может свидетельствовать о их готовности к соперничеству и проявлению эгоистичного отношения.

Анализ полученных данных показал, что у мужчин уровень агрессивности в представлении о идеальном супруге не выражен. Что свидетельствует о желании супруга к уменьшению проявления агрессивности в отношениях. А также снижению требовательности, раздражительности, резкости и строгости по отношению к партнеру.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что у мужчин подозрительность о супруге реальном и идеальном выражена не существенно. Таким образом, можно судить о минимальной подозрительности в данных супружеских парах. Проследив ответы испытуемых, можно представить их партнеров, как критичных по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

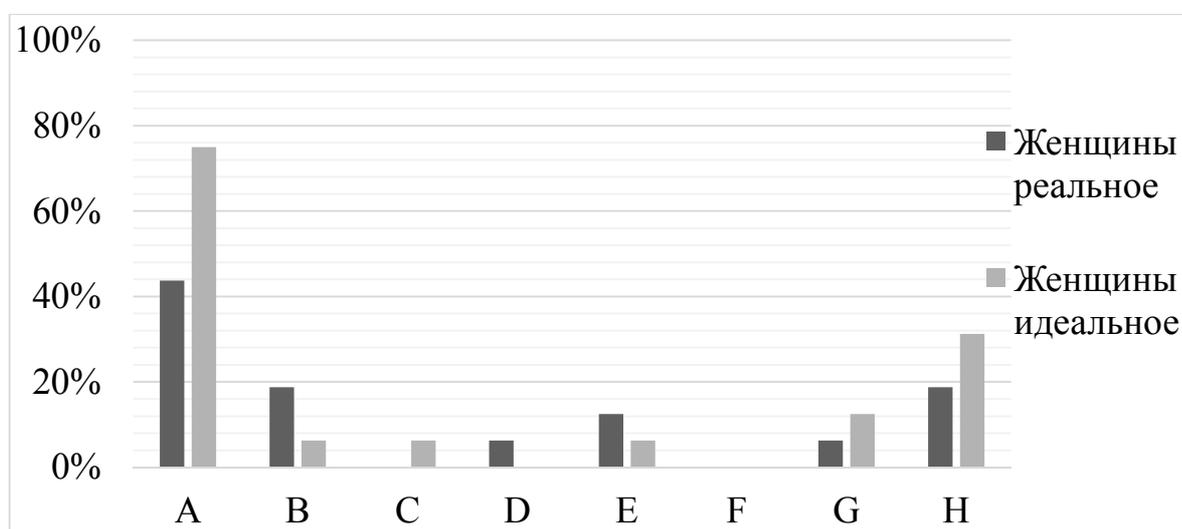
Из рисунка видно, что представление о супруге реальном и идеальном в уровне подчиняемости, имеет некоторые различия. Мужчины в идеале представляют свою супругу более подчиняемой и уступчивой, что не удивительно, ведь мужчины в супружеских отношениях стремятся быть лидером и иметь некоторое влияние на членов семьи.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что показатель зависимости в представлении мужчин о супруге реальной и идеальной не выражен. Большинство испытуемых описывают партнера как конформного, мягкого, кото-

рый ожидает помощи и советов, он доверчивый, вежливый и склонный к восхищению окружающими.

Из рисунка видно, что уровень дружелюбности в представлении мужчин о супруге реальном и идеальном различается, что может свидетельствовать о неудовлетворенности излишней дружелюбности супруги. В ответах испытуемых мужчин о реальной супруге прослеживается оценка партнера как дружелюбного и любезного со всеми, который ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремящегося удовлетворить требования всех, быть хорошим для всех без учета ситуации.

Анализ полученных данных показал, что показатели альтруистичности в ответах о реальном и идеальном супруге схожи и достаточно часто выражены. Большинство испытуемых оценили свою супругу как гиперответственную, бескорыстную и отзывчивую, которая приносит в жертву свои интересы и стремится всегда помочь и сострадать. А также, исходя из ответов можно судить о том, что супруги довольно навязчивы в своей помощи и слишком активны по отношению к членам своей семьи и ближайшему окружению.



#### Примечания

1 А – авторитарный

2 В – эгоистичный

3 С – агрессивный

4 D – подозрительный

5 E – подчиняемый

6 F – зависимый

7 G – дружелюбный

8 H – альтруистический

Рисунок 10 – Частотное распределение полученных данных (женщин)

Исходя из полученных данных представленных на рисунке 10, можно сде-

лать вывод, что в большинстве случаев наиболее выраженным типом межличностного отношения является авторитарность. В представлении женщин о супруге реальном и идеальном имеются различия. Большинство исследуемых в данных супружеских парах женщин хотят видеть своего супруга более авторитарного и властного. Можно предположить, что таким образом женщина стремится быть более мягкой, покладистой, а также чувствовать себя под надежной защитой сильного мужского характера.

Также, можно сделать вывод, что по уровню эгоистичности в представлениях женщин о реальном и идеальном партнере тоже есть различия, но они не особо существенны. Некоторые исследуемые женщины желают, чтобы их супруг проявлял менее эгоистичное отношение. А также, чтобы супруг думал о личных интересах своей семьи, о их потребностях, интересах и самое главное чувствах.

Анализ полученных данных показал, что у исследуемых женщин уровень агрессивности в представлении о реальном супруге не так часто выражен. Что свидетельствует о желании супруги к снижению проявления агрессивности в супружеских отношениях. А также снижению требовательности, раздражительности, резкости и строгости супруга по отношению к ней.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что уровень подчиняемости в представлении о супруге реальном и идеальном умеренно выражен. И подразумевает благоприятный уровень проявления подчиняемости в супружеских отношениях, что свидетельствует о готовности супругов подчиняться в ситуации, которая требует этого. Женщина может подчиняться к каким-либо ситуациям даже не замечая этого, так как ее сущность заключается в поддержке и сохранении своих близких и особенно своих детей. Следует заметить, что возможность в умеренной степени подчиняться может способствовать налаживанию отношений в супружеской паре, обеспечивая атмосферу взаимного понимания и доверия.

Исходя из рисунка, видно, что показатель зависимости в представлении женщин о супруге реальном и идеальном не выражен. Большинство испытуемых описывают своего партнера как конформного, мягкого, ожидающего помощи и

советов. В таких парах межличностные отношения строятся на здоровых потребностях и умеренной взаимной помощи и поддержке.

Также из рисунка видно, что уровень дружелюбности в представлении женщин о супруге реальном и идеальном почти не имеет различий. Большинство испытуемых оценили партнера как гибкого и компромиссного при решении проблем и в конфликтных ситуациях, который стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, а также проявляет теплоту в отношениях.

Исходя из полученных данных по уровню альтруистичности, можно сделать вывод, что такой тип межличностных отношений довольно сильно выражается. В представлении женщин о супруге реальном и идеальном существуют различия. Можно утверждать, что большинство женщин в данном исследовании, хотят, чтобы их супруг более заботливо относился к супруге и к другим членам семьи.

Таким образом, исходя из полученных профилей личности, можно сделать вывод, что показатели реального и идеального представления о супруге схожи. У мужчин прослеживается тенденция к лидерству, которая предполагает стремление отношений к доминированию и подчинению, а также влияние и приверженность в системе межличностных отношений партнеров. Преобладание конформных установок, которые предполагают стремление к изменению моделей поведения и взглядов человека под влиянием суждений окружающих людей. А также, конгруэнтность в контактах с окружающими подразумевающее соответствие мыслей, слов и действий партнеров. Иными словами, это полное соотношение вербальных и невербальных сигналов, а также склонность к компромиссам. А в профиле личности женщин прослеживается тенденция к лидерству и доминированию, которая предполагает стремление к ответственности и подчинению, конгруэнтность в контактах с окружающими, которая подразумевает под собой соответствие мыслей, слов и действий с супругом.

Итак, по формуле (1) доминирование о реальном и идеальном представлении о супруге можно сделать вывод, что у большинства испытуемых положитель-

льное значение результата, что свидетельствует о выраженном стремлении человека к лидерству в общении, к доминированию. А у 16 % испытуемых отрицательное значение, что указывает на тенденцию к подчинению, отказу от ответственности и позиции лидерства.

По формуле (2) дружелюбие о реальном и идеальном супруге у большинства испытуемых положительный результат, что является показателем стремления личности к установлению дружелюбных отношений и сотрудничеству с окружающими. Отрицательный результат у 31 % испытуемых, который указывает на проявление агрессивно-конкурентной позиции, препятствующей сотрудничеству и успешной совместной деятельности.

Проанализировав полученные результаты можно сделать вывод, что в супружеских парах наиболее выражен авторитарный и альтруистический тип межличностного отношения, а также что у большинства супружеских пар положительные результаты доминирования и дружелюбия.

Следующим этапом исследования было выявление и оценка тесноты связи между двумя рядами сопоставляемых количественных показателей, с помощью коэффициента ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена. Далее представлены результаты статистической обработки данных. Сводные таблицы полученных результатов математической обработки данных представлены в приложении Г.

По таблице «Критические значения коэффициента ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена для уровня статистической значимости  $p \leq 0,05$  и  $p \leq 0,01$ » определялись критические значения для  $n=32$ , так как выборка состояла из 16 супружеских пар, соответственно количество испытуемых составляет 32 человека.

Таблица 1 – Критические значения коэффициента ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена

Критическое значение	
$P \leq 0,05$	$P \leq 0,01$
<b>0,36</b>	<b>0,45</b>

В дальнейшем результаты, полученные по формуле, сравнивались с критическими значениями. Полученные результаты, достигающие уровня статистической значимости предоставлены в таблице 2.

Таблица 2 – Полученные результаты, достигшие уровня статистической значимости

Шкалы	A	B	C	D	E	F	G
Агрессивный о реальном		<b>-0,572</b>					
Подозрительный о реальном	<b>0,617</b>		<b>0,382</b>				
Зависимый о реальном							<b>0,4</b>
Подозрительный о идеальном				<b>-0,429</b>			
Дружелюбный о идеальном							<b>0,472</b>
Нейротизм					<b>-0,381</b>	<b>0,448</b>	
Примечания 1 А – экстраверсия – интроверсия 2 В – нейротизм 3 С – тип темперамента 4 D – вспыльчивость 5 E – напористость 6 F – обидчивость 7 G – неуступчивость							

Полученные величины рангового коэффициента корреляции Ч.Э. Спирмена попали в зону значимости. Следовательно, отклоняется гипотеза  $H_0$  о сходстве и принимается альтернативная ( $H_1$ ) о наличии различий, которая говорит о том, что связь показателей личностных параметров, а также типов темперамента и типов межличностного отношения отлична от нуля. Исходя из этого можно утверждать, что показатели проявления такого типа межличностного отношения как: подозрительность и экстраверсия – интроверсия связаны положительной корреляционной зависимостью – иначе говоря, чем выше показатель такого типа межличностного общения, как подозрительность, тем выше проявление экстра-

версии – интроверсии. Также можно сказать, что чем выше показатель такого типа межличностного отношения как подозрительность, тем выше проявление показателей типа темперамента.

Также можно утверждать, что показатели проявления таких личностных параметров, как нейротизм и обидчивость связаны положительной корреляционной зависимостью – иначе говоря, чем выше показатель такого личностного параметра как нейротизм, тем выше проявление обидчивости. А также можно сказать, что чем выше показатели таких типов межличностного отношения как: зависимость о реальном представлении супруга и дружелюбности о идеальном представлении супруга, тем выше проявление такой личностной особенности как неуступчивость.

А также исходя из этого можно утверждать, что такой тип межличностного отношения как агрессивность о реальном представлении супруга и такого показателя личностного параметра как нейротизм, связаны отрицательной корреляционной зависимостью – иначе говоря, чем выше показатель такого типа межличностного отношения как агрессивность, тем ниже проявление нейротизма в супружеских парах. Следовательно, супруги, обладающие таким типом межличностного отношения как агрессивность, не обладают проявлением такого личностного показателя, как нейротизм.

Также можно утверждать, что такой тип межличностного отношения как подозрительность о идеальном представлении супруга и такой личностной особенности как вспыльчивость, связаны отрицательной корреляционной зависимостью – иначе говоря, чем выше показатель такого типа межличностного отношения как агрессивность, тем ниже проявление такой личностной особенности как вспыльчивость. А также можно сказать что чем выше показатель такого личностного параметра как нейротизм, тем ниже проявление такой личностной особенности как напористость.

Таким образом, выполненное исследование позволило решить поставленные задачи и подтвердить гипотезу о том, что личностными детерминантами межличностных отношений в супружеских парах являются обидчивость и неус-

тупчивость. А также исходя из полученных результатов проведенного диагностического исследования, можно сделать вывод, что в супружеских парах наиболее выражены такие личностные особенности как бескомпромиссность, вспыльчивость, мстительность, неуступчивость, напористость и подозрительность, а ведущими типами темперамента являются сангвинический, меланхолический и холерический. А также ведущим типом межличностного отношения в супружеских парах является авторитарный и альтруистический тип.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проанализировав теоретические основы личностных детерминант и межличностных отношений супружеских пар, а также типов темперамента, можно сформулировать следующие теоретические и практические выводы:

Говоря о личностных детерминантах, обычно имеют в виду факторы, влияющие на развитие и становление личности. Ученые выделяют несколько таких детерминант влияющих на личность, как биологические, социальные и культурные детерминанты.

Под темпераментом следует понимать индивидуально своеобразные свойства психики, определяющие динамику психической деятельности человека, которые одинаково проявляясь в разнообразной деятельности независимо от ее содержания, целей, мотивов, остаются постоянными в зрелом возрасте и во взаимосвязи характеризуют тип темперамента.

С точки зрения психологии под термином межличностные отношения подразумеваются отношения, которые возникают между отдельными людьми. Они часто сопровождаются эмоциональными переживаниями и в какой-то степени описывают состояние внутреннего мира каждого человека.

На основании рассмотренного теоретического материала, можно сделать вывод, что факторов, влияющих на межличностные отношения в супружеских парах довольно много. Это, например, взаимопонимание между супругами, уровень образования, наличие общих интересов и сходство во взглядах супругов, подозрительность, конфликтность, бескомпромиссность, напористость, а также представление о браке, исходя из семьи, в которой росли супруги.

В ходе написания данной работы было проведено диагностическое исследование для выявления личностных детерминант межличностных отношений в супружеских парах.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в супружеских парах наиболее выражены такие личностные особенности как бескомпромиссность, вспыльчивость, мстительность, неуступчивость, подозритель-

ность и напористость, а ведущими типами темперамента являются сангвинический, меланхолический и холерический. А также ведущим типом межличностного отношения в супружеских парах является авторитарный и альтруистический тип. Среди мужчин больше интровертов, а среди женщин экстравертов. Также среди мужчин распространенный низкий уровень нейротизма, а среди женщин высокий уровень нейротизма.

Таким образом, цель, поставленная в данной работе, полностью достигнута. А также проведенное исследование позволило решить поставленные задачи.

Гипотеза, поставленная в данном исследовании о том, что личностными детерминантами межличностных отношений в супружеских парах являются обидчивость и неуступчивость, подтверждена.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Алешина, Ю.Е. Социально психологические методы исследования супружеских отношений: спецпрактикум по социальной психологии [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Ю.Е. Алешина ; Электрон. текстовые данные. – ЭПБ. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 120 с. – Режим доступа: [http://pedlib.ru/Books/1/0231/1\\_0231-202.shtml](http://pedlib.ru/Books/1/0231/1_0231-202.shtml). – 04.03.2018.

2 Андреева, Т.В. Семейная психология: учеб. пособие / Т.В. Андреева. – СПб.: Речь, 2014. – 244 с.

3 Андреева, Г.М. Общение и межличностные отношения [Электронный ресурс]: хрестоматия / Г.М. Андреева // Психология влияния / сост. А.В. Морозов ; Электрон. текстовые данные. – СПб.: Питер, 2015. – С. 31-41. – Режим доступа: <https://www.psyoffice.ru/3956-andreeva-g.-m.-obshhenie-i-mezhlichnostnye.html>. – 15.03.2018.

4 Аргентова, Т.Е. Сравнительное исследование проблем во взаимоотношениях супругов с зарегистрированными и незарегистрированными брачными отношениями / Т.Е. Аргентова, Н.Н. Лидовская // Сибирский психологический журнал. – 2016. – № 25. – С. 132-136.

5 Асмолов, А. Г. Психология личности. Культурно-историческое понимание развития человека / А.Г. Асмолов. – М.: Академия, 2010. – 448 с.

6 Батарашев, А.В. Темперамент и характер: психологическая диагностика / А.В. Батарашев. – М.: Владос-пресс, 2014. – 336 с.

7 Белинская, Е.П. Социальная психология: учебное пособие для студентов вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2013. – 471 с.

8 Белоус, В.В. Проблема типа темперамента в современной дифференциальной психофизиологии / В.В. Белоус // Психологический журнал. – 2014. – Т. 2. – № 1. – С. 45-55.

9 Бодалев, А.А. Восприятие человека человеком / А.А. Бодалев. – Л.: ЛГУ, 2015. – 123 с.

10 Векилова, С.А. Психология семьи: учеб. и практикум для академ. бака-

лавриата / С.А. Векилова. – М.: Изд-во Юрайт, 2017. – 308 с.

11 Выготский, Л.С. Темперамент и характер / Л.С. Выготский. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2013. – 1080 с.

12 Гаспарян, Ю.А. Семья на пороге XXI века [Электронный ресурс] / Ю.А. Гаспарян ; Электрон. тестовые данные. – СПб.: Петрополис, 1999. – 320 с. – Режим доступа: <http://elib.pstu.ru/vufind/Record/RUPSTUbooks39113>. – 29.03.2018.

13 Гозман, Л.Я. Психология эмоциональных отношений [Электронный ресурс] / Л.Я. Гозман ; Электрон. тестовые данные. – Книжный архив «Klex». – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 176 с. – Режим доступа: [www.klex.ru/1fp](http://www.klex.ru/1fp). – 14.03.2018.

14 Дружинин, В.Н. Психология семьи / В.Н. Дружинин. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 176 с.

15 Духновский, С.В. Диагностика межличностных отношений / С.В. Духновский. – СПб.: Речь, 2014. – 141 с.

16 Захарова, Г.И. Психология семейных отношений: учеб. пособие / Г.И. Захарова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2015. – 63 с.

17 Ильин, Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2014. – 576 с.

18 Кант, И. О темпераменте / И. Кант // Психология индивидуальных различий: тексты. – М.: Изд-во МГУ, 2013. – 149 с.

19 Карелин, А.А. Большая энциклопедия психологических тестов / А.А. Карелин. – М.: Эксмо, 2017. – 416 с.

20 Козлов, О.Я. Место темперамента в структуре индивидуально-психологических свойств человека / О.Я. Козлов. – М.: Лаборатория книги, 2013. – 124 с.

21 Кравченко, А.И. Психология и педагогика / А.И. Кравченко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 400 с.

22 Кречмер, Э. Теория темпераментов / Э. Кречмер // Психология индивидуальных различий. Хрестоматия. – М.: Эксмо-пресс, 2015. – 356 с.

23 Крупнов, А.И. Психические проявления и структура темперамента /

А.И. Крупнов. – М.: Прогресс, 2015. – 120 с.

24 Куницына, В.Н. Межличностное общение: учеб. для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.Н. Погольша. – СПб.: Питер, 2014. – 544 с.

25 Лидовская, Н.Н. Сравнительное исследование проблем во взаимоотношениях супругов с зарегистрированными и незарегистрированными брачными отношениями / Н.Н. Лидовская, Л.В. Аргентова // Сибирский психологический журнал. – 2016. – № 25. – С. 132-136.

26 Мерлин, В.С. Очерк теории темперамента / В.С. Мерлин. – М.: Просвещение, 2014. – 303 с.

27 Немов, Р.С. Психология: учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. В 3 кн. / Р.С. Немов – 4-е изд. – М.: Просвещение, 2015. – Кн. 1. – 496 с.

28 Николаева, Е.И. Психология семьи: учеб. для вузов / Е.И. Николаева. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2017. – 368 с.

29 Обозов, Н.Н. Психологические факторы регуляции межличностных отношений в семье / Н.Н. Обозов, Е.Ю. Тимошенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2008. – № 3. – С. 6-22.

30 Обозов, Н.Н. Психология межличностного взаимодействия / Н.Н. Обозов. – Л.: Наука, 2000. – 380 с.

31 Обозов, Н.Н. Семейно-брачные и родственные отношения [Электронный ресурс] / Н.Н. Обозов // Психология межличностных отношений ; Электрон. тестовые данные. – Киев: Лыбидь, 1990. – 192 с. – Режим доступа: <http://lib.mgppu.ru/OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:17875>. – 24.03.2018.

32 Овчинников, Б.В. Типы темперамента в практической психологии / Б.В. Овчинников, И. М. Владимирова, К. В. Павлов. – СПб.: Речь, 2013. – 281 с.

33 Олифиревич, Н.И. Психология семейных кризисов / Н.И. Олифиревич, Т.А. Зинкевич-Куземкина, Т.Ф. Велента. – СПб.: Речь, 2014. – 360 с.

34 Онуприенко, С.П. Интеллект. Темперамент. Как организовать свою жизнь / С.П. Онуприенко. – Минск: ТетраСистемс, 2015. – 384 с.

35 Орлов, А.Б. Эволюция межличностных отношений в семье: основные

подходы, ориентации и тенденции / А.Б. Орлов // Журнал практического психолога. – 2014. – № 4. – С. 174-191.

36 Павлов, И.П. Двадцатилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности (поведения) животных / И.П. Павлов. – М.: Наука, 2013. – 321.

37 Петрова, Е.А. Психология: учебник / Е.А. Петрова, С.В. Шмелёва, А.В. Голенков. – М.: РГСУ, 2013. – 352 с.

38 Радугин, А.А. Психология и педагогика: учеб. пособие для вузов / А.А. Радугин. – М.: Центр, 2014. – 256 с.

39 Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика: Методики и тесты / Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2015. – 672 с.

40 Русалов, В.М. О природе темперамента и его месте в структуре индивидуальных свойств человека / В.М. Русалов. – М., 2013. – 296 с.

41 Русалов, В.М. О взаимоотношении свойств темперамента и эффективности индивидуальной и совместной деятельности / В.М. Русалов // Психологический журнал. – 2013. – Т. 3. – № 6. – С. 50-59.

42 Собчик, Л.Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики / Л.Н. Собчик. – СПб.: Речь, 2015. – 621 с.

43 Сидоренко, Е.В. Методы математической обработки в психологии / Е.В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2013. – 350 с.

44 Сизанов, А.Н. Познай себя: тесты, задания, тренинги, консультации / А.Н. Сизанов. – Минск: Харвест, 2017. – 434 с.

45 Симонов, П.В. Темперамент. Характер. Личность / П.В. Симонов. – М.: Наука, 2015. – 161с.

46 Стреляу, Я. Роль темперамента в психическом развитии / Я. Стреляу. – М.: Прогресс, 2014. – 336 с.

47 Сысенко, В.А. Супружеские конфликты [Электронный ресурс] / В.А. Сысенко ; Электрон. тестовые данные. – М.: Мысль, 1989. – 172 с. – Режим доступа: <http://www.studmed.ru/view/sysenkosupruzheskiekonflikty68822caccad.html>. – 16.02.2018.

48 Трemasкина, Е.В. К проблеме влияния темперамента на межличностные отношения / Е.В. Трemasкина, Е.П. Разбежкина // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 1790-1793.

49 Фотеева, Е.В. Семья в современном буржуазном мире [Электронный ресурс] / Е.В. Фотеева ; Электрон. тестовые данные. – М.: Мысль, 1988. – 206 с. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01001443915>. – 22.03.2018.

50 Шелдон, У. Психология индивидуальных различий / У. Шелдон // под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – М, 2012. – 262 с.

51 Шнейдер, Л.Б. Психология семейных отношений. Курс лекций / Л.Б. Шнейдер. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2014. – 512 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»

(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

Методика предназначена для выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик.

Инструкция: «Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением в карте опроса в соответствующем квадратике поставьте знак «+» («Да»), при несогласии - знак «-» («Нет»)».

Текст опросника

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение - лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А  
Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»  
(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то корчит из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма «Зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение: «Ум - хорошо, а два - лучше» - справедливо.
32. Утверждение: «Не обманешь - не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А  
Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»  
(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.

37. Я стараюсь избегать обострения отношений.

38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.

39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.

40. Я осуждаю недоверчивых людей.

41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.

42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.

43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.

44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.

45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

46. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.

47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.

48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.

49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.

50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им рта не даю раскрыть.

51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.

52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.

53. В решении любой проблемы я предпочитаю золотую середину.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А  
Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»  
(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.
66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной - моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А  
Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»  
(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс - значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?

79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.

80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

Результаты обрабатываются в соответствии с ключом:

1. Вспыльчивость:

а. Ответы «Да» по позициям: 1, 9, 17, 65;

б. Ответы «Нет» по позициям: 25, 33, 41, 49, 57, 73.

2. Напористость, наступательность:

а. Ответы «Да» по позициям: 2, 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74;

б. Ответы «Нет» по позициям: 26, 34.

3. Обидчивость:

а. Ответы «Да» по позициям: 3, 11, 19, 27, 35, 59;

б. Ответы «Нет» по позициям: 43, 51, 67, 75.

4. Неуступчивость:

а. Ответы «Да» по позициям: 4, 12, 20, 28, 36, 60, 76;

б. Ответы «Нет» по позициям: 44, 52, 68.

5. Бескомпромиссность:

а. Ответы «Да» по позициям: 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53;

б. Ответы «Нет» по позициям: 61, 69, 77

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А  
Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»  
(Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

6. Мстительность:

а. Ответы «Да» по позициям: 6, 22, 38, 62, 70;

б. Ответы «Нет» по позициям: 14, 30, 46, 54, 78.

7. Нетерпимость к мнению других:

а. Ответы «Да» по позициям: 7, 23, 39, 55, 63;

б. Ответы «Нет» по позициям: 15, 31, 47, 71, 79.

8. Подозрительность:

а. Ответы «Да» по позициям: 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72;

б. Ответы «Нет» по позициям: 16, 40, 80.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Методика «Личностный опросник ЕРІ»  
(Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

Опросник предназначен для диагностики экстраверсии, интроверсии и нейротизма, включает также девять вопросов, составляющих «шкалу лжи».

Инструкция: «Вам предлагается ответить на 57 вопросов. Вопросы направлены на выявление вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову. Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет «хороших» или «плохих» ответов. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак + (да), если нет – знак - (нет).»

Текст опросника

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытывать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
Методика «Личностный опросник ЕРІ»  
(Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
Методика «Личностный опросник ЕРІ»  
(Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Что вы предпочитаете, если хотите узнать что-либо: найти в книге или спросить у друзей?
33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите только правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
Методика «Личностный опросник ЕРІ»  
(Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?

52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?

53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?

54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?

55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?

56. Любите ли вы подшутить над другими?

57. Страдаете ли вы бессонницей?

Результаты обрабатываются в соответствии с ключом:

1. Экстраверсия – интроверсия:

а. «да» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;

б. «нет» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

2. Нейротизм (эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность):

а. «да» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

1. «Шкала лжи»:

а. «да» (+): 6, 24, 36;

б. «нет» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Обработка результатов теста:

Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл. При анализе результатов следует придерживаться следующих ориентиров.

1. Экстраверсия:

а. больше 19 – яркий экстраверт,

б. больше 15 – экстраверт

в. 12 – среднее значение,

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
Методика «Личностный опросник ЕРІ»  
(Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

г. меньше 9 – интроверт,

д. меньше 5 – глубокий интроверт.

2. Нейротизм:

а. больше 19 – очень высокий уровень нейротизма,

б. больше 14 – высокий уровень нейротизма,

в. 9 – 13 – среднее значение,

г. меньше 7 – низкий уровень нейротизма.

3. Ложь:

а. больше 4 – неискренность в ответах, свидетельствующая также о некоторой демонстративности поведения и ориентированности испытуемого на социальное одобрение,

б. меньше 4 – норма.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

Методика предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном "Я", а также для изучения взаимоотношений в малых группах.

Инструкция: «Перед Вами перечень признаков, с помощью которых можно описать психологический портрет человека. Выберите только те признаки, которыми, Вам кажется, обладает Ваш супруг, и отметьте их. А после выберите только те признаки, которыми, Вам хотелось бы, чтобы обладал Ваш супруг в идеале (в т.ч. те признаки, которые в нём уже есть), и отметьте их. Спасибо!»

Текст опросника

1. Другие думают о нём благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

20. Уступчивый
21. Благодарный
22. Восхищающийся, склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный, ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый на призывы о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен, напорист
39. Деловитый, практичный
40. Любит соревноваться
41. Стойкий и упорный, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый, прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

### Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Не уверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в обхождении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный, уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный, мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Бескорыстный, щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительного человека
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый, расчетливый
73. Нетерпим к ошибкам других

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

### Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

74. Корыстный
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлобленный
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит свои обиды
81. Самобичующийся
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен, терпим к недостаткам
96. Стремится покровительствовать
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый, подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
116. Мягкотелый
117. Почти никогда никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится сыскать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда дружелюбен
124. Любит всех
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

### Методика «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

#### 128. Портит людей чрезмерной добротой

Результаты обрабатываются в соответствии с ключом:

- Авторитарный: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100.
- Эгоистичный: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104.
- Агрессивный: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108.
- Подозрительный: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112.
- Подчиняемый: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116.
- Зависимый: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120.
- Дружелюбный: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124.
- Альтруистический: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Таблицы данных исследования

Таблица Г.1 – Результаты исследования мужчин по методике «Личностный опросник ЕРІ» (Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

Испытуемый	Шкалы		
	Экстраверсия-интроверсия	Нейротизм	Тип темперамента
1	10	7	3
2	14	5	4
3	11	17	1
4	12	13	5
5	14	14	2
6	13	6	4
7	8	20	1
8	12	11	5
9	10	8	3
10	13	11	4
11	10	7	3
12	11	17	1
13	14	5	4
14	13	11	4
15	10	7	3
16	12	10	5

Таблица Г.2 – Результаты исследования женщин по методике «Личностный опросник ЕРІ» (Айзенк Г., адаптирован Шмелёвым А.Г.)

Испытуемый	Шкалы		
	Экстраверсия-интроверсия	Нейротизм	Тип темперамента
1	2	3	4
1	11	15	1
2	17	15	2
3	14	11	4
4	12	18	5
5	10	13	1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.2

1	2	3	4
6	15	16	2
7	10	21	1
8	13	11	4
9	13	12	5
10	13	17	2
11	11	15	1
12	14	11	4
13	17	15	2
14	13	17	2
15	11	15	1
16	8	10	3

Таблица Г.3 – Результаты исследования мужчин о супруге реальном по методике «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

Испытуемый	Шкалы									
	A	B	C	D	E	F	G	H	Доминирование	Дружелюбие
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	11	7	8	6	7	5	10	11	8,9	4,1
2	7	10	10	12	3	4	2	6	4	-16,4
3	9	4	3	2	6	2	4	6	7,2	2,4
4	12	6	8	9	3	5	7	3	5,5	-5,9
5	4	5	5	7	15	9	14	14	-8,9	16,7
6	9	8	8	7	2	6	11	7	8,4	1,6
7	8	2	6	3	14	11	12	12	-6	18,6
8	8	5	8	6	7	9	10	14	3,8	10,4
9	2	1	2	1	1	2	3	4	2,4	3,8
10	13	5	8	6	9	4	13	13	9,6	9,2
11	12	8	7	3	7	5	9	7	9,9	2,7
12	9	4	4	2	6	2	4	7	7,9	2,1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
13	13	5	8	6	9	4	13	12	8,9	8,5
14	11	7	9	6	9	6	9	9	4,8	1,4
15	11	7	8	7	7	6	9	11	7,5	3,1
16	8	8	8	6	6	3	7	6	5,5	-4,5
Примечания										
1 А – авторитарный										
2 В – эгоистичный										
3 С – агрессивный										
4 D – подозрительный										
5 Е – подчиняемый										
6 F – зависимый										
7 G – дружелюбный										
8 H – альтруистический										

Таблица Г.4 – Результаты исследования мужчин о супруге идеальном по методике «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

Испытуемый	Шкалы									
	А	В	С	D	Е	F	G	H	Доминирование	Дружелюбие
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	13	7	7	2	8	5	9	10	12	6,2
2	14	10	7	6	6	7	8	9	12,2	1
3	9	4	3	2	6	2	4	6	7,2	2,4
4	10	7	7	1	7	5	7	9	10	4,2
5	8	7	6	0	4	4	9	10	13,1	7,9
6	5	7	3	0	3	1	5	2	7,6	-0,8
7	10	5	7	4	14	11	12	12	-2,6	14,8
8	8	6	8	6	7	10	10	14	3,8	10,4
9	3	1	2	4	2	2	4	4	0,3	2,7
10	7	4	2	2	9	3	6	9	3,6	8,2
11	11	6	6	2	5	4	8	7	10,9	4,1
12	8	3	2	1	5	2	4	5	6,5	4,1
13	6	4	4	3	10	2	8	8	0,9	6,1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
14	12	6	6	3	8	4	7	8	8,9	3,1
15	10	6	7	3	6	5	8	10	9,6	5,2
16	9	6	7	4	6	4	7	8	7,2	1,4
Примечания 1 А – авторитарный 2 В – эгоистичный 3 С – агрессивный 4 D – подозрительный 5 Е – подчиняемый 6 F – зависимый 7 G – дружелюбный 8 H – альтруистический										

Таблица Г.5 – Результаты исследования женщин о супруге реальном по методике

«Диагностики межличностных отношений» (Лири Г.)

Испытуемый	Шкалы									
	А	В	С	D	Е	F	G	H	Доминирование	Дружелюбие
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	12	8	7	3	7	5	9	8	10,6	3,4
2	10	9	4	9	5	5	6	11	9,2	0,6
3	11	5	9	8	8	4	5	10	5,1	-3,3
4	4	3	2	7	8	5	6	7	-5,4	0,4
5	8	6	8	3	6	5	9	13	9,7	7,3
6	12	6	4	8	2	4	13	10	12,8	9
7	8	3	6	3	14	11	12	12	-5,3	17,9
8	8	5	8	6	7	10	10	14	3,1	11,1
9	6	5	1	1	1	2	1	3	8,5	-0,7
10	6	7	4	7	1	3	0	1	3,6	-11
11	11	7	8	6	7	5	9	10	8,2	3,4
12	11	6	9	9	8	4	5	9	4,4	-5,4
13	7	8	4	7	2	3	2	2	5	-9
14	12	7	8	3	7	6	9	7	8,5	3,1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
15	12	8	7	4	7	6	9	9	9,9	4,1
16	7	11	10	6	9	8	8	5	-0,6	-4,8
<p>Примечания</p> <p>1 А – авторитарный</p> <p>2 В – эгоистичный</p> <p>3 С – агрессивный</p> <p>4 D – подозрительный</p> <p>5 Е – подчиняемый</p> <p>6 F – зависимый</p> <p>7 G – дружелюбный</p> <p>8 H – альтруистический</p>										

Таблица Г.6 – Результаты исследования женщин о супруге идеальном по методике «Диагностики межличностных отношений» (Лири Т.)

Испытуемый	Шкалы									
	А	В	С	D	Е	F	G	H	Доминирование	Дружелюбие
1	12	7	7	2	7	5	9	9	11,3	5,5
2	11	7	7	1	6	2	8	9	14,1	3,1
3	13	6	8	6	6	3	5	10	13,9	-2,3
4	8	5	6	1	6	5	8	10	8,3	6,3
5	11	5	7	2	6	5	11	9	9,9	8,9
6	13	7	3	4	5	8	13	10	11,5	14,9
7	10	5	7	3	14	11	12	12	-1,9	15,5
8	9	7	7	5	8	10	10	14	5,2	11,4
9	5	6	1	2	2	2	2	3	6,5	-1,1
10	8	6	5	3	3	3	7	7	9,9	2,7
11	13	7	7	3	8	5	7	8	9,9	2,1
12	13	5	7	7	6	3	3	5	7	-6,8
13	8	6	7	3	3	4	7	7	9,2	1,4
14	10	6	6	1	4	5	6	6	10,2	2,8
15	11	6	7	3	7	4	9	8	8,9	4,1
16	9	7	9	5	5	3	8	9	9,6	-1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.6

Примечания
1 А – авторитарный
2 В – эгоистичный
3 С – агрессивный
4 D – подозрительный
5 Е – подчиняемый
6 F – зависимый
7 G – дружелюбный
8 H – альтруистический

Таблица Г.7 – Результаты исследования мужчин по методике «Личностная агрессивность и конфликтность» (Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

Испытуемый	А	В	С	D	Е	F	G	H
1	5	3	1	1	10	6	5	8
2	3	4	2	4	10	1	2	1
3	4	1	3	1	10	8	5	5
4	7	3	2	1	10	8	5	5
5	6	2	2	3	7	6	6	7
6	7	2	3	2	9	5	5	7
7	4	3	4	5	10	1	3	1
8	3	2	3	5	10	3	3	2
9	3	3	1	1	8	6	5	1
10	5	2	2	2	10	6	5	1
11	4	1	2	5	9	1	3	3
12	7	3	3	3	9	3	2	5
13	3	3	4	4	7	5	4	8
14	5	2	1	1	10	6	2	8
15	6	4	1	2	9	1	2	2
16	4	3	3	4	10	3	4	3
Примечания								
1 А – вспыльчивость								
2 В – напористость								
3 С – обидчивость								
4 D – неуступчивость								
5 Е – бескомпромиссность								
6 F – мстительность								

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.7

7 G – нетерпимость к мнению других  
8 H – подозрительность

Таблица Г.8 – Результаты исследования женщин по методике «Личностная агрессивность и конфликтность» (Ильин Е.П., Ковалев П.А.)

Испытуемый	A	B	C	D	E	F	G	H
1	6	1	9	2	9	3	3	3
2	6	2	6	3	8	7	4	6
3	6	1	6	1	6	3	4	3
4	6	1	9	3	8	3	4	5
5	5	2	7	3	9	4	3	4
6	5	2	9	2	8	3	4	2
7	6	2	5	4	8	7	4	7
8	6	2	7	4	8	7	5	5
9	5	1	8	2	9	6	4	5
10	4	1	6	2	9	4	4	4
11	6	2	9	1	7	3	5	6
12	6	3	9	3	9	3	3	6
13	5	1	5	2	6	5	3	3
14	6	1	7	3	8	7	3	5
15	4	2	6	3	9	3	4	6
16	6	1	9	4	7	7	3	6

Примечания

- 1 A – вспыльчивость
- 2 B – напористость
- 3 C – обидчивость
- 4 D – неуступчивость
- 5 E – бескомпромиссность
- 6 F – мстительность
- 7 G – нетерпимость к мнению других
- 8 H – подозрительность

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Таблица Г.9 – Полученные результаты статистической обработки данных

Шкалы	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Авторитарный о реальном	0,07	- 0,11 9	- 0,07 6	0,11 8	0,09 6	- 0,02 5	- 0,15 8	0,14 0	- 0,06 9	- 0,03 7	0,10 6
Эгоистичный о реальном	0,14 9	- 0,34 7	- 0,00 4	0,04 4	- 0,10 1	0,07 1	0,04 5	0,01 9	- 0,12 5	- 0,27 9	0,10 4
Агрессивный о реальном	0,02 5	- <b>0,57</b> <b>2</b>	0,32 3	0,10 6	0,28 1	- 0,09 1	0,11 3	0,14 8	- 0,09 9	- 0,25 1	0,12 4
Подозрительный о реальном	<b>0,61</b> 7	- 0,21 0	<b>0,38</b> <b>2</b>	0,23 9	0,18 9	0,02 7	- 0,08 4	- 0,12 4	- 0,12 9	0,04 1	0,03 6
Подчиняемый о реальном	- 0,18 7	0,04 7	- 0,04 9	0,13 1	0,02 2	0,00 9	0,32 9	- 0,11 4	- 0,02 8	- 0,07 5	0,29 4
Зависимый о реальном	- 0,27 7	0,05 7	- 0,10 1	0,26 7	0,02 4	0,02 0	<b>0,4</b>	- 0,04 5	0,06 1	- 0,05 6	0,26 8
Дружелюбный о реальном	- 0,10 1	- 0,07 3	- 0,10 1	0,06 4	0,18 6	- 0,10 3	0,25 9	- 0,01 2	0,02 5	0,23 5	0,20 1
Альтруистический о реальном	- 0,01 2	- 0,02 6	- 0,12 8	0,04 4	0,25 7	- 0,03 7	0,29 3	- 0,04 6	- 0,07 2	0,10 4	0,11 7
Доминирование о реальном	0,07 1	- 0,12 6	-0,19	- 0,02 3	- 0,08 5	0,09 9	- 0,20 9	0,11 1	- 0,10 5	- 0,02 5	0,00 1
Дружелюбие о реальном	- 0,29 3	0,14 7	- 0,34 2	- 0,12 6	0,16 1	- 0,08 3	0,23 8	- 0,03 1	0,03 3	0,25 6	0,01 1
Авторитарный о идеальном	- 0,00 5	0,01 8	- 0,24 6	0,08 5	0,12 1	0,17	- 0,08 8	0,09 8	- 0,30 6	- 0,28 6	0,02 8

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Таблицы данных исследования

Продолжение таблицы Г.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Эгоистич- ный о иде- альном	0,23 9	- 0,21 8	0,10 2	0,27 9	- 0,05 2	0,11 7	- 0,05 8	- 0,07 7	0,03 7	0,11 5	0,15 2
Агрессив- ный о иде- альном	- 0,16 3	- 0,09 1	- 0,00 1	0,10 9	0,06 3	0,18 8	0,26 7	- 0,07 2	- 0,16 2	- 0,25 6	-0,01
Подозри- тельный о идеальном	0,01 5	- 0,26 2	0,17 8	- <b>0,42</b> <b>9</b>	0,21 3	0,13 4	0,23 2	- 0,02 1	- 0,33 3	- 0,27 2	- 0,34 8
Подчиняе- мый о иде- альном	- 0,21 8	0,03 3	-0,04	- 0,06 5	0,33 4	- 0,07 3	0,15 1	0,28 8	- 0,02 3	0,04 5	0,15 6
Зависимый о идеальном	- 0,22 7	0,23 2	- 0,10 4	- 0,02 9	0,15 1	0,09 6	0,30 4	0,14 1	- 0,24 7	- 0,19 2	- 0,25 2
Дружелюб- ный о иде- альном	- 0,21 9	0,13 8	- 0,27 5	- 0,14 5	0,10 4	0,10 4	<b>0,47</b> <b>2</b>	- 0,02 7	- 0,17 6	- 0,08 5	- 0,03 4
Альтруисти- ческий о идеальном	- 0,11 2	0,10 1	0,02 8	0,04 9	0,13 5	0,01 1	0,28 4	- 0,01 5	- 0,09 7	0,03	- 0,14 2
Доминиро- вание о иде- альном	0,27 5	- 0,05 6	- 0,12 5	0,23 6	- 0,21 5	0,07 2	- 0,26 1	- 0,18 0	- 0,07 3	- 0,03 4	0,05 9
Дружелюбие о идеальном	- 0,23 6	0,29 1	- 0,22 2	- 0,05 9	0,17 6	- 0,09 9	0,28 9	0,11 1	0,00 2	0,09 7	- 0,08 9
Экстравер- сия – интро- версия				0,05 4	- 0,09 9	0,15 1	- 0,10 1	- 0,27 1	0,09 3	0,09 7	0,07 7
Нейротизм				0,22 5	- <b>0,38</b> <b>1</b>	<b>0,44</b> <b>8</b>	- 0,03 1	- 0,13 3	0,12 2	0,00 9	0,00 8
Тип темпе- рамента				- 0,05 8	0,13 2	- 0,19 1	0,04 0	0,19 8	0,02 7	0,08 8	- 0,05 4

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

### Таблицы данных исследования

#### Продолжение таблицы Г.9

- |                                     |
|-------------------------------------|
| 1 А – экстраверсия – интроверсия    |
| 2 В – нейротизм                     |
| 3 С – тип темперамента              |
| 4 D – вспыльчивость                 |
| 5 E – напористость                  |
| 6 F – обидчивость                   |
| 7 G – неуступчивость                |
| 8 H – бескомпромиссность            |
| 9 I – мстительность                 |
| 10 J – нетерпимость к мнению других |
| 11 K – подозрительность             |