**Вступ**

темперамент соціальний інтелект

**Актуальність** даного дослідження полягає в тому, що наш час спостерігається протиріччя між необхідністю володіння сучасною особистістю високим рівнем розвитку інтелекту та психологічної культури і часто зустрічаються труднощі в розумінні відносин між людьми, соціальної ситуації, в адаптації до суспільства. Вирішення цієї суперечності полягає у збільшенні компетентності особистості в спілкуванні і, в цілому, при пізнанні соціального світу. Для удосконалення цих здібностей необхідно розуміти що саме впливає на розвиток соціального інтелекту, зокрема в типологічних характеристиках особистості такої особливості як темперамент.

Багато вчених займалися виділенням факторів, що впливають на соціальний інтелект. Дж. Гілфорд, позначив основний зв'язок соціального інтелекту з пізнанням і зосередив свої дослідження на пізнанні поведінки. М.І. Бобнева пов'язує розвиток соціального інтелекту з соціалізацією і індивідуалізацією особистості. Ю.Н. Ємельянов вивчав соціальний інтелект в рамках практичної психологічної діяльності - підвищення комунікативної компетентності індивіда за допомогою активного соціально- психологічного навчання. Ємельянов так само, як і інші дослідники, пов'язує соціальний інтелект і ситуативну адаптацію. А.Л. Южанинова у своїх дослідженнях виявила що соціальний інтелект слабо пов'язаний з оцінками загального інтелекту; вона говорить про існування зв'язку з оцінками шкали « гри ролі», тобто, вміння взаємодіяти з оточуючими, бути соціально прийнятною особистістю як про компонент соціального інтелекту; також вказує, що завищення самооцінки дійсно пов'язано з нездатністю орієнтуватися в соціальному оточенні.

Проведено безліч досліджень соціального інтелекту, але до цих пір питання про зв'язки соціального інтелекту з іншими компонентами особистості вивчене недостатньо. В нашому дослідженні ми перевіряємо взаємозв'язок рівня розвитку соціального інтелекту із типом темпераменту особистості.

**Предмет** - вплив темпераменту на розвиток соціального інтелекту.

**Метою** роботи стало виявлення особливості впливу темпераменту на рівень розвитку соціального інтелекту.

**Гіпотезою** нашого дослідження виступає таке припущення: особливості розвитку соціального інтелекту та його рівень залежить від типу тепмераменту особистості.

У відповідності з метою і гіпотезою дослідження ставляться такі **завдання**:

Проаналізувати проблематику соціального інтелекту і типу темпераменту в психологічній літературі;

Розглянути проблему взаємозв'язку соціального інтелекту із типом темпераменту особистості;

Визначити психодіагностичний інструментарій, що дозволяє адекватно вирішити проблему виявлення взаємозв'язку соціального інтелекту та типу теемпераменту;

Визначити рівень розвитку соціального інтелекту та типу темпераменту і на цій основі вивчити особливості їх взаємозв'язку;

Сформулювати рекомендації з розвитку соціального інтелекту, виходячи з результатів дослідження.

Основними, **методами** **дослідження** стали психодіагностичні методи, спрямовані на вивчення соціального інтелекту та типу темпераменту особистості. Конкретними методиками дослідження були: Методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена та Третій особистісний опитувальник EPI (Айзенка особистісний опитувальник).

Логіка дослідження зумовила **структуру** курсової роботи: вступ, 3 розділи, висновки, список використаних джерел із 37 найменувань, 2 додатків. Загальний обсяг 44 сторінки.

**1. Теоретичні основи вивчення соціального інтелекту і типів темпераменту**

**1.1 Поняття про соціальний інтелект**

За всю історію розвитку психологічної думки автори пропонували безліч різних визначень поняття “соціальний інтелект». В узагальненому визначенні це психічне явище означає здатність правильно розуміти поведінку людей, яка необхідна для ефективної міжособистісної взаємодії та успішної соціальної адаптації.

Термін «соціальний інтелект» був вперше введений в 1920 році Е.Торндайк. Однак, хоч з цього часу психологія значно розвинулась, та у зв'язку зі складністю його діагностування проблема не втратила своєї актуальності. Е.Торндайк визначав «соціальний інтелект» як здатність розуміти інших і мудро, адекватно поводитися по відношенню до них [33]. Роботи Е.Торндайк були направлені на дослідження інтелектуальної поведінки. У своїх експериментах він вивчав закономірності адаптації організму до незвичайних умов. У його роботі «Інтелект тварин», написаної в 1898 році Е. Торндайк стверджує, що поняття про інтелект не повинно обмежуватися тільки внутрішніми операціями розуму, як це вважалося раніше [33]. Після введення в психологію цього поняття, соціальний інтелект отримав широке розповсюдження серед зарубіжних (Г. Айзенк, Х. Гарднер, Дж. Гілфорд, Г. Оллпорт, Р. Стернберг та ін) і вітчизняних психологів (Ю.Н. Ємельянов, Н.А. Кудрявцева, М.І. Бобнева, Е.С. Михайлова-Альошина, О.Б. Чеснокова, Г.П. Геранюшкіна та ін.)

Багато відомих психологів внесли свій вклад в інтерпретацію цього поняття. Г. Оллпорт в 1937 році пов'язував соціальний інтелект зі здатністю висловлювати швидкі, майже автоматичні судження про людей, прогнозувати найбільш вірогідні реакції людини [23].

У роботі Н.А. Кудрявцевої соціальний інтелект розуміється як здатність до раціональних, розумових операцій, об'єктом яких є процеси міжособистісної взаємодії, а важливим компонентом соціального інтелекту є самооцінка людини [16].

У подальшому здатності соціального інтелекту багато відомих учених розкривали в структурах загального інтелекту. Серед них найбільш яскраво представлені моделі інтелекту, запропоновані Д. Гілфорда, Г. Айзенком.

Г. Айзенк-розробив загальну концепцію інтелекту. Він виходить з того, що інтелект, незважаючи на труднощі його дефініції, - це настільки ж наукове поняття, як гравітація, електрика, хімічні зв'язки: від того, що їх не видно, вони не відчутні, а, отже, не матеріальні, вони не втрачають своєї пізнавальної цінності в якості наукових концепцій [1].

У 60-ті роки інший учений - Дж. Гілфорд, - творець першого надійного тесту для вимірювання соціального інтелекту, розглядав його як систему інтелектуальних здібностей, незалежних від фактора загального інтелекту і пов'язаних, насамперед, з пізнанням поведінкової інформації. Можливість вимірювання соціального інтелекту витікала із загальної моделі структури інтелекту Дж. Гілфорда. Він розглядав соціальний інтелект як систему інтелектуальних здібностей, незалежних від фактора загального інтелекту, і пов'язаних, насамперед, з пізнанням поведінкової інформації. Відповідно до його концепції, соціальний інтелект - є інтегральна інтелектуальна здатність, що визначає успішність спілкування та соціальної адаптації [6]. За Дж.Гілфордом соціальний інтелект - це особлива здатність людини, яка підрозділяється на три категорії: пізнавальні, поведінкові та емоційні здібності.

*а) Пізнавальні здібності*

До них ми відносимо соціальні знання, соціальну пам'ять, соціальну інтуїцію і соціальне прогнозування. До першого пункту належать знання про людей, знання деяких правил, розуміння людей. Пам'ять означає таку здатність, як запам'ятовування осіб та імен. Дуже важлива соціальна інтуїція: це здатність визначити настрій людини, оцінити його емоційний стан, почуття, зрозуміти мотиви дій іншої людини. Не менш значуще і соціальне прогнозування, яке допомагає людині спланувати свої дії, відстежити розвиток діяльність, дати оцінку своїм вчинкам і справ, оцінити упущені можливості і знайти альтернативу.

*б)Емоційні здібності*

Соціальна виразність передбачає, що людина вміє контролювати свої емоції, володіє емоційною чутливістю і знає, як адекватно висловити емоції. Важливим фактором тут є така здатність як емпатія (співпереживання). Це вміння увійти в становище, поставити себе на місце іншої людини. Також в цей блок входить здатність до саморегуляції, це вміння регулювати свій настрій і емоційну поведінку.

*в) Поведінкові здібності*

Насамперед, це соціальне сприйняття, тобто вміння вислухати іншу людину, почути його посил, зрозуміти і оцінити почуття гумору. Соціальна взаємодія означає готовність до співпраці з іншими людьми, до роботи по досягненню загальних значущих результатів. І, нарешті, в цю категорію потрапляє важлива соціальна адаптація. Вона передбачає вміння пояснити іншим свою точку зору, переконати. Це і відкритість у відносинах, вміння спрацюватися і домовитися з різними за соціальним статусом і характером людьми.

У роботі російського психолога Д.В. Ушакова зазначається, зокрема, що визначення соціального інтелекту повинно бути обмежено. «Соціальний інтелект, якщо ми розуміємо його як інтелект, - зазначає Д.В. Ушаков, - це здатність до пізнання соціальних явищ, яка складає лише один з компонентів соціальних умінь та компетентності, а не вичерпує їх ». Тільки за цих умов соціальний інтелект, на думку Д.В. Ушакова, стає в один ряд з іншими видами інтелекту, «… утворюючи разом з ними здатність до вищого увазі пізнавальної діяльності - узагальненої і опосередкованої» [34]. З цим твердженням можна погодитися в тому випадку, якщо ми ставимо перед собою завдання чистоти використання терміну «інтелект», але прагнення вирішувати більш масштабні завдання, пов'язані з проблематикою прогнозування ступеня успішності особистості на подальших етапах її розвитку, диктує інші підходи.

«Соціальний інтелект - це здатність вбачати і вловлювати складні відносини і залежності в соціальній сфері» - у визначенні М.І. Бобнева. Бобнева вважає, що соціальний інтелект слід розцінювати як особливу здатність людини, яка формується в процесі його діяльності в соціальній сфері, у сфері спілкування та соціальних взаємодій. І принципово важливо, підкреслює автор, що рівень загального інтелектуального розвитку не пов'язаний однозначно з рівнем соціального інтелекту [5]. Високий інтелектуальний рівень є лише необхідною, але не достатньою умовою власне соціального розвитку особистості. Він може сприяти соціальному розвитку, але не заміщати і не обумовлювати його. Більше того, високий інтелект може повністю знецінюватися соціальної сліпотою людини, соціальної неадекватністю її поведінки, його установок і т.д.

Інший вітчизняний дослідник, Ю. М. Ємельянов, вивчав соціальний інтелект в рамках практичної психологічної діяльності підвищення комунікативної компетентності індивіда за допомогою активного соціально-психологічного навчання. Визначаючи соціальний інтелект, він пише: «Сферу можливостей суб'єкт-суб'єктного пізнання індивіда можна назвати його соціальним інтелектом, розуміючи під цим стійку, засновану на специфіці розумових процесів, афективного реагування і соціального досвіду здатність розуміти самого себе, а також інших людей, їх взаємини і прогнозувати міжособистісні події» [9].

А.Л. Южанинова в 1984р. також виділяє соціальний інтелект як третю характеристику інтелектуальної структури, на додаток до практичного і логічному інтелекту. Останні відбивають сферу суб'єкт-об'єктних відносин, а соціальний інтелект - суб'єкт-суб'єктних. Вона розглядає соціальний інтелект як особливу соціальну здатність у трьох вимірах: соціально-перцептивних здібностей, соціального уяви та соціальної техніки спілкування. Дані, які отримала А.Л.Южанинова, а також ряд інших вчених, що досліджувала дану тему дозволяє говорити про правомірність виділення соціального інтелекту як самостійного компонента загальної системи пізнавальних здібностей особистості [37].

Перед дослідниками завжди стояло завдання визначення меж соціального інтелекту. Її рішення вимагало відокремити соціальний інтелект від абстрактного (IQ) і академічного. Але робота по створенню методичних інструментів для вимірювання соціального інтелекту не призводила до потрібних результатів. Як правило, ці спроби зазнавали невдачі. Головна причина, мабуть, криється в тому, що основною в обстеженнях соціального інтелекту виступала його вербальна оцінка. При діагностичних обстеженнях фахівці переважну увагу приділяли когнітивним характеристикам, таким, як сприйняття інших людей, розуміння мотивів їх поведінки і т.п. Причому виявлялося все це лише в результаті вербальних вимірювань, і навіть оцінка поведінкових аспектів соціального інтелекту також здійснювалася за допомогою вербальних методів (самозвіт, інтроспекція і т.п.).

**1.2 Темперамент як властивість особистості: поняття та типології**

Темперамент - одне з найдавніших й найпопулярніших понять психології. Проте, навряд чи є ще одне таке фундаментальне поняття, яке було б усім так добре зрозуміле на рівні здорового глузду, але фактично було б так мало вивчене, незважаючи на численні публікації. В історії психології відомо кілька теорій, що пояснюють природу темпераменту.

Гуморальна теорія, якій уже понад ХХV століть пов'язує темперамент з особливостями внутрішнього середовища організму. Перші відомі нам спроби пояснити індивідуальні відмінності людей здійснив відомий давньогрецький лікар Гіппократ (V ст. до н. ери). Він вважав, що стан організму залежить від певного співвідношення рідин, які є в організмі - кров, лімфа, жовч. Пропорція, в якій змішуються ці рідини називають "красис". Пізніше римські лікарі позначили це поняття лат. temperamentum, що означає "необхідне співвідношення частин". Далі римський лікар та послідовник Гіппократа Гален дійшов висновку, що ці відмінності зумовлені різним співвідношенням основних видів рідин в організмі. Якщо переважає кров - людина - сангвінік (sanguis - кров), слиз - флегматик (phlegma - слиз), жовта жовч (сhole - жовч) - холерик, чорна жовч - меланхолік (melaina chole). Ця теорія дістала назву гуморальної теорії темпераменту Гіппократа - Галена і довгий час була провідною. До середини XVII ст. всі дослідники вбачали анатомо-фізіологічні основи темпераменту в будові та функціонуванні кровоносної системи. Так, німецький філософ Кант вважав, що природною основою темпераменту є індивідуальні особливості хімічного складу крові [14].

Соматичні теорії. (гр. soma - тіло) пов'язували якості темпераменту із будовою тіла. Французький лікар Клод Сіго (20 рр. ХХ ст.) створив типологію, за якою кожній системі організму відповідає певне зовнішнє середовище, що впливає на цю систему: повітря - джерело дихальних реакцій, їжа - реакцій травлення, фізичне середовище - моторних реакцій, соціальне середовище - мозкових реакцій. Переважання певної системи призводить до специфічних реакцій індивіда на зміни навколишнього середовища, тобто кожному типу будови тіла відповідають певні особливості темпераменту. Виходячи з цього, К. Сіго вирізнив чотири основних типи будови тіла та, відповідно, темпераменту: дихальний, травний, мускульний та мозковий.

Е. Кречмер у 1921 р. у своїй праці "Будова тіла та характер" стверджував, що "люди з певним типом будови тіла мають певні психічні особливості та схильність до психічних захворювань". Кречмер стверджував, що у здорових людей існує залежність між будовою тіла та психічними якостями і визначав три типи темпераменту, що залежать від типу будови тіла.

) лептосоматик (leptos - слабкий) - тендітна будова, високий зріст, витягнуте обличчя, довгий ніс - тип темпераменту шизотимік;

) пікнік (pyknos - товстий) - велика кількість жирової тканини, надмірна повнота, малий або середній зріст, великий живіт, кругла голова - тип темпераменту циклотимік;

) атлетик (athlon - боротьба) - розвинена мускулатура, міцна будова тіла, високий або середній зріст, широкі плечі, вузькі стегна, випуклі кістки обличчя - тип темпераменту іксотимік;

) диспластик (dys - погано; plastos - сформований) - будова безформна, неправильна. Можливі різні деформації тіла. Тип темпераменту змішаний або не визначається зовсім [15].

У 40-і рр. 20 ст. У. Шелдон визначив якості темпераменту залежно від переважання функцій певних органів тіла:

) вісцеротонія (viscera - нутрощі) - вісцеротоніки;

) соматотонія (soma - тіло) - соматотоніки;

) церебротонія (cerebrum - мозок) - церебротоніки;

) змішаний тип [36].

І.Павлов у своїй нервовій теоріїї говорив, що основа темпераменту - властивості центральної нервової системи, врівноваженість і рухливість процесів збудження і гальмування. Поєднання цих властивостей створює певний тип нервової системи, який обумовлює і тип темпераменту, тобто індивідуальні особливості протікання психічних процесів. Дослідження властивостей нервової системи, здійснені в межах нервової теорії темпераменту, довели складність їх структури, зумовлену багатоаспектністю роботи мозку [14].

На сьогодні темперамент вважають психологічним проявом комплексу властивостей ВНД. Темперамент - це динамічна характеристика діяльності, що виражається не стільки в її кінцевому результаті, скільки в особливостях її здійснення [32].

Характеристиками холеричного типу темпераменту є те, що умовні рефлекси утворюються легко, відзначаються точністю і залишаються стійкими при різноманітних умовах. Гальмівні рефлекси виробляються з труднощами. Зустріч двох протилежних процесів призводять до зриву нервової діяльності з боку гальмування - відмовляються працювати. Такі люди характеризуються підвищеною збудливістю і емоційною реактивністю. Холерик буває запальним, нетерплячим, різким у стосунках, прямолінійним, може довгий час невтомно працювати. Але прояви холеричного темпераменту залежать від спрямованості особистості; можуть по різному виявлятися в життєвих обставинах. У людей з серйозними позитивними інтересами емоційність та запальність знаходять свій вияв в ініціативних, енергійних та принципових діях. Там, де немає таких інтересів, підвищена збудливість може виявлятися в афективних переживаннях, роздратованості та нестриманості. Вольові дії дуже поривчасті, якщо холерику цікаво, він здатний до високої концентрації уваги, але виявляє недостатню здатність до переключення. За спрямованістю - екстраверт, любить бути в центрі уваги, але в спілкуванні непоступливий, прагне, щоб усе було так, як він хоче. Має організаторські здібності. Йому притаманна жвава міміка, виразна жестикуляція, часто швидкий темп мовлення.

Для сангвінічний тип темпераменту властиве легке утворення умовних рефлексів, що виявляються міцними і точними. Сангвініки легко збуджуються і так само легко гальмують свої дії, бажання. Завдяки пластичності, сангвініки дуже легко пристосовуються до нових умов життя, швидко знаходять контакт у стосунках з оточуючими людьми, у колі незнайомих людей почувають себе вільно, відрізняються товариськістю Серед товаришів веселі, життєрадісні, охоче беруть на себе організаторські обов'язки. Для них характерна підвищена реактивність: сангвініки голосно сміються та бурхливо сердяться. Настрій - здебільшого оптимістичний. Почуття виникають легко, і так само легко змінюються. Гнучкість розумової діяльності дозволяє швидко схоплювати все нове, легко переключати увагу, засвоювати нові навички. Добре розвинене почуття гумору.

Флегматичний тип темпераменту відрізняється тим, що умовні рефлекси утворюються дещо повільніше, ніж у сангвініка, але також є стійкими. Реакції оптимально пристосовані до сили умовних подразників, тобто флегматики адекватно реагують на впливи середовища: слабкі подразники викликають слабку, сильні - сильну реакцію, але через свою інертність вони часто не встигають реагувати на швидкі зміни середовища. Нормальна взаємодія між кірковими і підкірковими процесами дає можливість флегматикам затримувати і регулювати безумовні рефлекси і емоції. Тому, у своїй поведінці, рухах, розмові, вони повільні та спокійні. Почуття у флегматиків виникають повільніше, ніж у сангвініків і холериків, але відзначаються силою, тривалістю і водночас стриманістю у своїх зовнішніх проявах, слабкою експресивністю. В звичайних умовах флегматики спокійні, рівні у відносинах з людьми, рідко "виходять з себе", не схильний до афектів, в міру товариський, не люблять марно базікати. Вони відзначаються великим терпінням і самовладанням, завдяки чому досягають високої продуктивності своєї роботи. Увага - стійка, але спостерігаються труднощі із переключенням уваги. За спрямованістю флегматики - інтроверти, тому важко сходяться з людьми, не мають потреби в нових знайомствах. Разом з тим їм властиві товариськість, рівне ставлення до інших людей.

Меланхолічний тип темпераменту має слабкість як збудливого, так і гальмівного процесів, а це означає, що умовні рефлекси є нестійкими і від зміни оточення легко гальмуються. Реакції на подразники часто бувають неадекватні. У меланхоліків особливо послаблене внутрішнє гальмування з переважанням зовнішнього гальмування, отже, їм властиве легке відхилення уваги, низька комплексна реактивність, недовгочасне зосередження на об'єктах діяльності. Будь-який сильний вплив з боку оточуючих викликає у меланхоліка застійні гальмівні процеси. Почуття їхні вирізняються повільністю перебігу, стійкістю та слабкою експресивністю. Це люди з чутливою натурою. У звичному, спокійному, позитивно налаштованому середовищі меланхоліки почувають себе добре, виявляються прекрасними працівниками і успішно виконують життєві та робочі завдання. За спрямованістю меланхоліки - інтроверти, що поєднується із низькою пластичністю, тому вони важко переживають зміну життєвого оточення, потрапляючи в нові умови життя, дуже розгублюються. Не люблять нових знайомств і галасливих компаній, спрямовані на свої внутрішні переживання.

Описані типи темпераменту у чистому вигляді рідко трапляються у житті. У більшості людей поєднуються риси різних темпераментів, тоді слід говорити про змішаний тип темпераменту.

**1.3 Взаємозв'язок темпераментних особливостей та соціального інтелекту**

Діагностика соціального інтелекту періодично випадала з поля зору вчених. Дослідники визнали багатовимірну природу соціального інтелекту. Однак до останнього часу при його дослідженні увага переважно приділялася когнітивним аспектам, таким як соціальне сприйняття.

Підходи дослідників, засновані на поведінкових або невербальних способах визначення соціального інтелекту, мали значно більший успіх, ніж таких, що базувались на когнітивних, дозволяючи виявити особливість соціального інтелекту і відмінність його від абстрактного.

Як наслідок, в кінці 90- х років все голосніше і ясніше стали лунати голоси психологів, які стверджували, що для успішної реалізації особистості в житті і діяльності найважливіше - здатності ефективної взаємодії з оточуючими людьми. І навіть більше того, в ряді спеціальних експериментів виявилося, що багато дітей і дорослі, не продемонстрували високих здібностей за спеціальними тестами (інтелекту, креативності або навчальної успішності), але показали хороші результати за параметрами емоційного і соціального розвитк, виявляються досить успішними в житті і творчості. Причому їх переваги в досягненні життєвого успіху часто виявляються настільки великі, що здатні забезпечити їм не тільки високий соціальний стан, але навіть і привести їх надалі до зарахування в категорію видатних.

Розроблену в рамках формального підходу до вивчення індивідуальності гіпотезу про наявність єдиного базового механізму формування темпераменту і загальних здібностей перевіряли у порівняльному дослідженні взаємозв'язків темпераментних та інтелектуальних показників у дітей та дорослих В.М.Русалова та С.І.Дудіна. Основою гіпотези стало уявлення про первинні задатки - генетично фіксовані поєднання всіх природних властивостей людини, котрі спочатку формують властивості темпераменту, які стають задатками другого рівня, що детермінують розвиток загальних здібностей. Віддмінність механізмів формування темпераменту і властивостей загальних здібностей полягає в їх змістовному характері, що пов'язано з динамічними можливостями когнітивної сфери, зумовленими об'ємом знань, розумовими навичками та операціями. Дані свідчать про взаємодію темпераменту і здібностей насамперед через характеристики активності: ергійність, пластичність і темп. Щільність цих зв'язків залежить від віку (у підлітків зв'язок між темпераментними та інтелектуальними показниками тісніший) та рівня розумового розвитку (чим вище інтелект, тим слабше зв'язкок) [28].

Останнім часом формується тенденція до розширеного тлумачення концепту "інтелект", зміст якого починає виходити за межі когнітивної сфери. Г.Гарднер визначає інтелект в термінах численних здібностей, кожна з яких важлива для досягнення ефективності та успішності в певній сфері життєдіяльності [4]. Цінність кожного компонента інтелекту визначається конкретними суспільними нормативами, які заохочують або не заохочують розвиток таких інтелектуальних здібностей: лінгвістичні; логіко-математичні; просторові; музичні; кінестетичні; інтер- або між- особистісні (соціальні); інтраособистісних (розуміння себе). Ці інтелектуальні компоненти відображають всі аспекти людського потенціалу, забезпечуючи адаптацію і розвито.

Але загалом взаємозв'язок темпераменту та соціального інтелекту на сучасному етапі грунтовно не досліджувався. Не існує доступної інформації про кореляцію між типом темпераменту особистості та її соціальним інтелектом.

Аналізуючи літературу з досліджуваної проблеми можна зробити висновок, що на початковому етапі формування знань про соціальний інтелект переважав біхевіористичний підхід до його вивчення. Інтелект ототожнювали з психофізіологічними функціями, підкреслюючи вроджений характер його походження (Торндайк, Олпорт, Штерн та інші). Ці теорії послужили основою для подальшого розвитку даної проблеми. І вже в результаті виділення самого соціального інтелекту як категорії Торндайко, можна спостерігати активну розробку даної категорії різними вченими. Д.Гілфорд - один з учених наступного етапу розвитку соціального інтелекту, що характеризується виділенням соціального інтелекту зі структури загального інтелекту. Особливою віхою в розвитку соціального інтелекту з'явилася факторно- аналітична теорія Гіфорда в 60-х роках 20 століття. Крім того, важливо відзначити, що саме Д. Гілфорд створив перший тест, що пройшов стандартизацію, котрий досліджує рівень соціального інтелекту особистості (і зараз він залишається основним у цьому напрямку). На даний момент наука накопичила значний теоретико- емпіричний матеріал на тему різних видів інтелекту, але грунтовно немає досліджень, що вивчали б взаємозв`язок соціального інтелекту з іншими особливлстями особистості.

**2. Емпіричне досліження взаємозв`язку рівня соціального інтелекту та типів темпераменту**

**.1 Діагностичний інстументарій**

Метою дослідження є виявлення та вивчення взаємозв`язку між рівнем соціального інтелекту та типом темпераменту кожного з респондентів. Виходячи з цілей дослідження, був підібраний наступний блок методик:

Методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена

- Третій особистісний опитувальник EPI

Розглянемо діагностичний інструментарій більш докладно.

*Методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена* вносить помітний внесок у подолання існуючої диспропорції між великою кількістю традиційних тестів інтелекту і недоліком методик для діагностики здібностей до міжособистісного розуміння. Російська адаптація тесту Гілфорда-Саллівен була проведена Е.С. Михайловою (Альошиною) [19].

Методика є батарею стандартизованих тестів, спрямованих на діагностику феномена соціального інтелекту (здатності розуміти наміри, почуття і емоційні стани людини по вербальної і невербальної експресії).

Автор методики Дж. Гілфорд розглядав СІ як систему інтелектуальних здібностей, незалежних від фактора загального інтелекту і пов'язаних насамперед з пізнанням поведінкової інформації. Можливість вимірювання СІ виходила з загальної моделі структури інтелекту.

В результаті проведених досліджень, Гілфорд розробив тестову батарею, що складається з наступних 4-х субтестів:

1-й субтест - історії з завершеннями;

-й субтест - групи експресій;

-й субтест - вербальна експресія;

-й субтест - історії з доповненням.

Субтести діагностують 4 здібності в структурі соціального інтелекту: пізнання класів, систем, перетворень, результатів поведінки.

Тест дозволяє не тільки вимірювати загальний рівень розвитку соціального інтелекту, а й оцінювати окремі здатності до розуміння поведінки людей: здатність передбачати наслідки поведінки, адекватно відображати вербальну і невербальну експресію, розуміти логіку розвитку складних ситуацій міжособистісної взаємодії, розуміти внутрішні мотиви поведінки людей.

Методика розрахована на весь віковий діапазон, починаючи з 9 років. Загальний час психологічного тестування, включаючи ознайомлення з інструкцією, становить 30-35 хвилин.

Перший субтест дозволяє виміряти фактор пізнання результатів поведінки, тобто здатність передбачати наслідки поведінки персонажів у певній ситуації, передбачити те, що відбудеться надалі, хоча такі прогнози можуть виявитися помилковими, якщо мати справу з людьми, що поводять себе неординарним, нетиповим чином.

У другому субтесті обстежуваний має справу з картинками, на яких зображені пози, жести, міміка, що відображають стан людини. Даний субтест виявляє вміння правильно розуміти і інтерпретувати невербальну поведінку.

У кожному завданні третього субтеста зліва написана фраза, а праворуч перераховані три ситуації спілкування. Причому тільки в одній з них фраза, наведена зліва, має інший сенс. У кожному завданні необхідно вибрати ту ситуацію спілкування, в якій задана зліва фраза має інше значення і пов'язана з іншим наміром, навідмінну від інших ситуацій.

Субтест вимірює фактор пізнання перетворень поведінки, тобто здатність розуміти зміну значення однакових вербальних реакцій людини залежно від контексту ситуації, вміння розуміти в мовну експресії.

У четвертому субтесті використовуються персонажі коміксу, включені в сімейні, ділові та дружні контакти. Кожна історія складається з чотирьох картинок, причому одна з них завжди пропущена. Випробуваний повинен зрозуміти логіку розвитку, сюжет історії і серед чотирьох інших картинок, пропонованих для відповіді, знайти пропущену. Субтест вимірює фактор пізнання систем поведінки, а саме здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії та значення поведінки людей в цих ситуаціях.

Даний субтест є найбільш комплексним і інформативним за загальним факторному вагою в структурі соціального інтелекту.

Прогностична валідність методики визначалася шляхом встановлення зв'язку між успішністю виконання тесту і різними критеріями повсякденному житті, показниками реальної поведінки. В цілому ці дослідження показують, що методика вимірює здібності, що виявляються в розумінні інших людей і, отже, має зв'язок з умінням жити в суспільстві, соціальної адаптованістю [19].

Було встановлено також, що методика дослідження соціального інтелекту має високу прогностичної валідність щодо передбачення успішності інтерпретації особистості людини з його зовнішності, а також точності сприйняття емоційного стану іншої людини і свого власного стану в процесі ділового спілкування.

*Третій особистісний опитувальник EPI*

EPI (Айзенка особистісний опитувальник) опублікований в 1963 р. і містить 57 питань, 24 з яких направлено на виявлення екстравсрсіі - інтроверсії, ще 24 - на оцінку емоційної стабільності - нестабільності (нейротизму), інші 9 складають контрольну групу питань, призначену для оцінки щирості випробуваного, його відношення до обстеження та достовірності результатів [13].

Г. Айзенк розробив два варіанти даної методики (А і В), які відрізняються тільки текстом опитувальника. Інструкція, ключ та обробка даних дублюються. Наявність двох форм дозволяє психологу проводити повторне дослідження.У Росії дана методика адаптована А.Г. Шмельовим.

Г. Айзенк, проаналізувавши матеріали обстеження 700 солдатів - невротиків, дійшов висновку, що всю сукупність характеристик людини рис можна представити за допомогою 2 головних чинників: екстраверсії (інтроверсії) і нейротизма [1].

Перший з цих факторів біополярний і являє собою характеристику індивідуально-психологічного складу людини, крайні полюси якого відповідають орієнтації особистості або на світ зовнішніх об'єктів (екстраверсія), або на суб'єктивний внутрішній світ (інтроверсія). Прийнято вважати, що екстравертам властиві товариськість, імпульсивність, гнучкість поведінки, велика ініціативність (але мала наполегливість) і висока соціальна пристосовність. Інтровертам ж, навпаки, притаманні нетовариськість, замкнутість, соціальна пасивність (але досить велика наполегливість), схильність до самоаналізу і труднощі в соціальної адаптації.

Другий фактор - невротизм (або нейротизм) - описує деяку властивість, що характеризує людину з боку емоційної стійкості, тривожності, рівня самоповаги і можливих вегетативних розладів. Фактор цей також біполярний і утворює шкалу, на одному полюсі якої знаходяться люди, характеризуються надзвичайною стійкістю, зрілістю і прекрасною адаптованістю, а на іншому - надзвичайно знервований, нестійкий і погано адаптований тип. Велика частина людей розташовуються між цими полюсами, ближче до середини (згідно нормальному розподілу).

Зв'язок факторно-аналітичного опису особистості з чотирма класичними типами темпераменту (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік) відбита в колі Айзенка. Показники екстраверсія-інтроверсія і нестабільність-стабільність взаємонезалежні і протилежні. Кожен з них являє собою континуум (безперервну сукупність) між полюсами вкрай вираженї особистісного властивості. Поєднання цих двох різною мірою виражених властивостей і створює неповторну своєрідність особистості, характеризує тип темпераменту (холеричний, сангвінічний, флегматичний, меланхолійний) [13].

**2.2 Емпіричне дослідження взаємозв`язку рівня соціального інтелекту та типу темпераменту**

В даному дослідженні прийняли участь 40 людей віком від 19 до 26 років, різних професій в тому числі і студенти різноманітних напрямків підготовки. Вибірка формувалася, керуючись даними спостереження та бесіди, за для забезпечення приблизно однакового рівня розвитку розумових здібностей, психологічного та психічного здоров`я та інших факторів, що могли б суттєво вплинути на достовірність результатів дослідження. Діагностика проводилася в групповому варіанті, групами по 4-7 осіб.

Досліджуваним пропонувалося спочатку пройти методику EPI (Айзенка особистісний опитувальник), що дозволяє визначити тип темпераменту обстежуваного, після чого проводилась методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена. Перед початком тестування обстежуваним видавалися бланки відповідей, на яких вони фіксуювали деякі відомості про себе. Після цього отримували завдання і знайомилися з інструкціями паралельно з тим, як її зачитував експериментатор. Після надання інструкці й, експериментатор переконувався що інструкція зрозуміла і сприйнята. По закінченні інструкції відводиться час для відповідей на запитання. За хвилину до закінчення роботи, якщо це вимагалось, обстежуваних попереджали про це. Після закінчення часу роботи давалась команда "Стоп. Відкладіть ваші ручки". Тим самим, методики були проведені відповідно до вимог, поставлених авторами, виконувались необіхні умови часу та дотримувались інструкції.

Обробка даних проводилась вручну, шляхом аналізу бланків відповідей та їх математичного обчислення за допомогою ключів методик. В результаті дослідження були отримані дані, представлені в таблиці.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Тип темпераменту | Показник інтро- та екстра- версії | Показник нейротизму | Загальний показник рівня соц. інтелекту | Показники субтестів |
|  |  |  |  |  | №1 | №2 | №3 | №4 |
| 1 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 38 | 11 | 8 | 12 | 7 |
| 2 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 30 | 10 | 6 | 8 | 4 |
| 3 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 32 | 11 | 5 | 10 | 4 |
| 4 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 26 | 8 | 3 | 9 | 6 |
| 5 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 39 | 11 | 8 | 12 | 8 |
| 6 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 36 | 10 | 10 | 9 | 7 |
| 7 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 29 | 7 | 9 | 10 | 3 |
| 8 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 31 | 8 | 10 | 9 | 4 |
| 9 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 31 | 10 | 8 | 10 | 3 |
| 10 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 34 | 9 | 7 | 11 | 7 |
| 11 | Холеричний | Екстра- | нейротизм | 32 | 8 | 7 | 11 | 6 |
| 12 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 33 | 9 | 6 | 12 | 6 |
| 13 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 34 | 9 | 5 | 12 | 8 |
| 14 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 35 | 10 | 8 | 8 | 9 |
| 15 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 39 | 11 | 8 | 12 | 8 |
| 16 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 42 | 11 | 10 | 12 | 9 |
| 17 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 34 | 9 | 7 | 11 | 7 |
| 18 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 36 | 10 | 9 | 9 | 8 |
| 19 | Сангвінічний | Екстра- | емоц.стаб. | 34 | 9 | 7 | 12 | 6 |
| 20 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 33 | 8 | 6 | 11 | 8 |
| 21 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 32 | 10 | 7 | 7 | 8 |
| 22 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 33 | 10 | 8 | 8 | 7 |
| 23 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 31 | 8 | 7 | 7 | 8 |
| 24 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 32 | 7 | 10 | 8 | 7 |
| 25 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 33 | 9 | 12 | 6 | 6 |
| 26 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 45 | 11 | 10 | 10 | 14 |
| 27 | Флегматичний | Інтро- | емоц.стаб. | 34 | 9 | 8 | 7 | 10 |
| 28 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 31 | 8 | 9 | 8 | 6 |
| 29 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 39 | 9 | 10 | 11 | 9 |
| 30 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 37 | 10 | 9 | 8 | 10 |
| 31 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 28 | 7 | 9 | 9 | 3 |
| 32 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 35 | 10 | 8 | 7 | 10 |
| 33 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 39 | 11 | 10 | 8 | 10 |
| 34 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 34 | 9 | 8 | 8 | 9 |
| 35 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 33 | 8 | 9 | 7 | 9 |
| 36 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 34 | 9 | 7 | 11 | 7 |
| 37 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 35 | 10 | 8 | 8 | 9 |
| 38 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 35 | 8 | 10 | 7 | 10 |
| 39 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 31 | 8 | 9 | 8 | 6 |
| 40 | Меланхолійний | Інтро- | нейротизм | 29 | 7 | 8 | 7 | 7 |

**2.3 Аналіз результатів психодіагностики**

Аналіз результатів діагностичного дослідження взаємозв`язку типу темпераменту та рівня соціального інтелекту проводився шляхом методологічної обробки даних, систематизації отриманого матеріалу та розрахунків і обчисленні наявних тенденцій.

Спочатку проводився розрахунок взаємовідповідності типу темпераменту та стандарнтих значень рівня соціального інтелекту.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стандартні значення | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Сирі бали Тип темпераменту | 0-12 | 13-26 | 27-37 | 38-46 | 47-55 |
| Холеричний | 0 | 0 | 9 | 2 | 0 |
| Сангвінічний | 0 | 0 | 6 | 2 | 0 |
| Флегматичний | 0 | 0 | 7 | 1 | 0 |
| Меланхолійний | 0 | 0 | 11 | 2 | 0 |

Враховуючи, що кількість обстежуваних, що належали до категорій різних типів темпераменту була неоднакова і варіювалася від 8 до 13 осіб, було розраховане процентне співвідношення для оптимізації обробки та доцільності порівняння результатів дослідження.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стандартні значення Тип темпераменту | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Холеричний | 0% | 0% | 81.80% | 18.20% | 0% |
| Сангвінічний | 0% | 0% | 75% | 25% | 0% |
| Флегматичний | 0% | 0% | 87.50% | 12.50% | 0% |
| Меланхолійний | 0% | 0% | 84.60% | 15.40% | 0% |

Виходячи з того, що вибірка формувалася з метою зменшення впливу сторонніх факторів і виявлення взаємозв`язку типу темпераменту та рівня соціального інтелекту відокремлено від загального портрету досліджуваних особистостей, ми отримали розподіл, представлений в наступній діаграмі.



Також були порівняні дані виконання окремих субтесів та їх успішність відповідно до типу темпераменту. Дані по вибірці усереднені та представлені у таблиці.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип темпераменту | Середній показник вибірки |
|  | Субтест 1 | Субтест 2 | Субтест 3 | Субтест 4 |
| Холеричний | 8.6 | 6.7 | 9.2 | 4.9 |
| Сангвінічний | 9.8 | 7.5 | 11 | 7.6 |
| Флегматичний | 9 | 8.5 | 8 | 8.5 |
| Меланхолійний | 9.5 | 9.5 | 8.9 | 8.6 |

Беручи до уваги те, що субтести мають неоднакову кількість завдань, ці показники були переведені у стандартні значення.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип темпераменту |  | Стандартне значення |
|  | Субтест 1 | Субтест 2 | Субтест 3 | Субтест 4 |
| Холеричний | 3 | 3 | 3 | 2 |
| Сангвінічний | 4 | 3 | 4 | 3 |
| Флегматичний | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Меланхолійний | 4 | 4 | 3 | 3 |

Показники даної таблиці можуть бути представлені у вигляді діаграми.



Беручи до уваги подані показники можна говорити про відносно малий або відсутній вплив природженого типу темпераменту на можливості розвитку соціального інтелекту. Але при цьому важливо надати увагу роподілу результатів по субтестах.

Для холеричного типу тепмераменту існує тенденція до низьких показників у виконанні субтесту №4, при цьому показники інших субтестів знаходяться на середньостатистичному рівні. Четвертий субтест вимірює фактор пізнання систем поведінки, а саме здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії та значення поведінки людей в цих ситуаціях. Отже, можна зробити висновок, що в людей з холеричним типом темперамнету існують складності в здатності аналізувати ситуації міжособистісної взаємодії і вони, як правило, погано адаптуються до різного роду взаєминам між людьми.

Відносно високими для сангвінічного типу темпераменту є показники субтестів №1 і №3. За результами першого субтесту можна зробити висновок, що вони вміють чітко вибудовувати стратегію власної поведінки для досягнення поставленої мети, орієнтуються в невербальних реакціях учасників взаємодії та норморолевих моделях і правилах суспільства. А успішне виконання третього субтесту свідчить про високу чутливість до характеру і відтінків людських взаємин, що допомагає їм швидко і правильно розуміти мовну експресію у контексті конкретних взаємовідносин. Такі люди можуть знаходити відповідний тон спілкування з різними співрозмовниками в різних ситуаціях і володіють рольовою пластичністю.

Для флегматичного типу темпераменту характерні середньостатистичні показники з усіх субтестів.

Меланхолійний тип темпераменту вирізняється відносно високими показниками субтестів №1 та №2. За результами першого субтесту можна зробити висновок, що вони, як і представники сангвінічного типу темпераменту, вміють чітко вибудовувати стратегію власної поведінки для досягнення поставленої мети та орієнтуються в невербальних реакціях людей. Здатність правильно оцінювати стан, почуття, наміри людей по їх невербальним проявам, міміці, позам, жестам, та надають великого значення невербальному спілкуванню, чутливість до невербальної експресії також є показниками успішного виконання другого субтесту.

Отже, за допомогою діагностичних методик «Методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена» та «Третій особистісний опитувальник EPI» (Айзенка особистісний опитувальник) ми дослідили рівень соціального інтелекту та тип темпераменту 40 обстежуваних. На основі цих даних провели дослідження їх взаємозв`язку.Отримані результати свідчать про відсутню кореляцію загальних показників. При цьому прослідковуються тенденції по результативності виконання субтестів представниками різниї типів темпераменту. Яскраво виражені серед них: холеричний - показники нижче середнього по субтесту 4, сангвінічний- показники вище середнього по субтестам 1 і 3, флегматичний - середні показники по всім субтестам, меланхолійний - показники вище середнього по субтестам 1 і 2.

**3. Особливості розвитку рівня соціального інтелекту**

**.1 Фактори, що впливають на розвиток соціального інтелекту**

Варто враховувати і те, що на розвиток рівня соціального інтелекту впливають безліч факторів, як психологічних, так і соціальних. Наприклад, важливою детермінантою формування соціального інтелекту є стать. Дослідження індивідуально-психологічних характеристик виявили відмінності соціального інтелекту залежно від статевої приналежності. Так, жінки мають вищі показники рівня соціального інтелекту, а чоловіки краще орієнтуються у наслідках власної поведінки, невербальних сигналах та змісті міжособистісних стосунків [25].

Також серед соціально-психологічних чинників провідними у розвитку соціального інтелекту є родинне оточення, група та місце роботи [26]. На сьогодні досить мало є робіт, присвячених вивченню цілеспрямованого впливу цих соціально-психологічних чинників на процес формування соціального інтелекту людини. Процес формування соціального інтелекту розгортається у конкретних умовах життєдіяльності людини. Одним з інститутів, що сприяють засвоєнню суспільного досвіду, є сім’я. Дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених довели, що вже у ранньому дитячому віці діти, які виховуються у різних родинних умовах, відрізняються за кількісними і якісними характеристиками соціальної активності, яка виявляється у ставленні до оточуючих, до себе та до предметного світу.

Переважна більшість сучасних вчених вважають освіту основним джерелом розвитку соціального інтелекту [16]. Умовою формування соціального інтелекту є система освіти як джерело знань про багатовимірний оточуючий світ, його матеріальну, соціальну, моральну та політичну сфери. І саме професійна освіта виступає одним із чинників розвитку соціального інтелекту особистості, оскільки завдяки їй фахівець готується до конкретної діяльності, входження у колектив, у систему професійних та виробничих взаємин. Освіта є передумовою успішної професійної адаптації та визначає динаміку професійного самовизначення.

Вагомим чинником формування і розвитку соціального потенціалу є фактор групового позиціонування. Зокрема, учені описують динаміку становлення формального і неформального статусу та його зв’язку із соціальним інтелектом. Так, вивчаючи наявність взаємозв’язку між рівнем соціального інтелекту та формально-статусними відмінностями, можна дійти висновку, що керівники нижчої ланки мають більш розвинуті здібності розуміти людей та взаємодіяти з ними, ніж керівники середньої та вищої ланок [26]. Це пов’язують зі специфікою діяльності керівників нижчої ланки: вони повинні взаємодіяти як з керівниками, так і з виконавцями, що висуває більш високі вимоги до їх рольової поведінки, уміння враховувати психологічні особливості та очікування різних первинних груп, а також їх керівництва.

Варто враховувати, що поряд із зовнішніми факторами, які впливають на формування і розвиток соціального інтелекту, істотний вплив на ці процеси чинять внутрішньопсихологічні фактори, провідне місце серед яких належить індивідуально-психологічним особливостям: мотиваційному, когнітивному прояву та спрямованості особистості. Також було виокремлено низку особистісних характеристик, пов’язаних з ним. Зокрема, встановлено, що чим вищий рівень соціального інтелекту, тим більше розвинені саморегуляція, самовпевненість, здатність впливати на оточуючих. Більш високому рівню соціального інтелекту відповідає і вищий рівень креативності, моральних настанов та самоповаги. Найвищий рівень соціального інтелекту характеризується задоволенням від спілкування та стосунків з колегами, розвинутим почуттям гідності, самоповаги, гнучкістю поведінки, високим рівнем саморегуляції та адаптивності [26].

**3.2 Методи та вправи для розвитку рівня соціального інтелекту**

Виходячи з необхідності підвищення рівня розвитку соціального інтелекту особистості, варто звернути увагу на широкий інструментарій в цій сфері, який пропонується для використання психологами.

Один із них - це проведення тренінгу комунікативних умінь.Тренінг комунікативних умінь вирішує наступні завдання:

- Розширення можливостей встановлення контакту в різних ситуаціях спілкування;

Відпрацювання навичок розуміння інших людей, себе, а також взаємовідносин між людьми;

Оволодіння навичками ефективного слухання;

Активізація процесу самопізнання й самоактуалізації;

Розширення діапазону творчих здібностей.

Також окреме місце варто приділити проведенню вправ на розвиток уваги, адже часто труднощі у взаємодії виникають через неуважність співбесідників.

Можна практикувати проведення вправ на вміння вибудовувати логічні ланцюжки. Ці вправи користні для того, щоб люди, які взаємодіють, розуміли один одного без викривлень і могли робити логічні змістовні висновки, аналізуючи результати спілкування.

Вправи на програвання різних психічних станів, з урахуванням жестів, міміки призначені для розвитку невербальних засобів спілкування і формування більш вільного стилю взаємодії. Вони користі також для розвитку вміння розуміти невербальні мовних прояви співбесідників. Для цього використовуються і вправи з вербальної і невербальної репрезентацією [11].

Важливим компонентом є створення ситуацій з максимальною міжособистісною взаємодією, спільною діяльністю та проведення методів психодрами. Класична психодрама - це терапевтичний груповий процес, в якому використовується інструмент драматичної імпровізації для вивчення внутрішнього світу людини. Це робиться для розвитку творчого потенціалу особистості та розширення можливостей адекватної поведінки та взаємодії з іншими людьми.

В програмах розвитку соціального інтелекту ефективним є використання як стимульного матеріалу різних за ступенем складності для аналізу та психологічній глибині джерел: атласів, карикатур і шаржів, коміксів, фрагментів фільмів, фотографій, картин, на яких зображені групи персонажів і портрети, рольових ситуацій, вправ з розвитку окремих здібностей до пізнання поведінки людини [24].

Як приклад можна роглянути наступні вправи:

*1. Вправа, спрямована на формування адекватних реакцій в різних ситуаціях: програвання ситуацій безоціночних висловлювань.*

Час проведення: 20-25хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Кожному члену групи пропонується продемонструвати в заданій ситуації невпевнений, впевнений і агресивний тип відповідей. Для кожного учасника використовується тільки одна ситуація. Ситуації можна запропонувати наступні:

 Друг розмовляє з вами, а ви хочете піти.

 Ваш товариш влаштував вам зустріч з незнайомою людиною, не попередивши вас.

 Люди, що сидять позаду вас в кінотеатрі, заважають вам гучною розмовою.

 Ваш сусід відволікає вас від цікавого виступу, задаючи дурні на ваш погляд, питання.

 Учитель каже, що ваша зачіска не відповідає зовнішньому вигляду учня.

 Друг просить вас позичити йому якусь дорогу річ, а ви вважаєте його людиною не акуратною, не зовсім відповідальною.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні питань: «Яким типом відповіді вам найпростіше було користуватися в заданій ситуації, яким важче?», «Що ви при цьому відчували?», «Який тип відповіді може вважатися найбільш ефективним в заданій ситуації?» [24].

*2. Вправа, спрямована на вміння організувати ділову дискусію, розвиток навичок активного слухання, уміння висловлювати сутність своєї аргументації -«поміняйся ролями ».*

Час проведення: 20-25 хвилин. Зворотній зв'язок: 20 хвилин.

Етап 1. Вибирається тема для дискусії, значуща в даній групі. Учасники діляться на дві мікрогрупи, що займають протилежні позиції обраного питання. Починається дискусія.

Етап 2. На вищій точці напруження ведучий просить учасників поміняти свої позиції на протилежні. Дискусія триває.

Можливі теми для дискусії:

 Маніпуляція іншими - за і проти.

 Брехня для спасіння.

 Все, що з нами трапляється, відбувається не з нами, а для нас.

 Гроші - запорука щасливого життя.

 Альтруїзм - сила чи слабкість.

 Любов до себе і егоїзм.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні наступних питань: «Чи вдалося дійти згоди?», «Чи змінилася ваша модель поведінки в суперечці у другій частині гри?», «Наскільки подібні патерни характерні для вас в реальному житті?», «Чи ефективні вони? »,« Як змінилася атмосфера в групі?».

*3. Вправа на розвиток ассертивної поведінки (природність і незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власну поведінку і відповідати за неї) - «Техніка ввічливої ​​відмови».*

Час проведення: 15 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Учасники розбиваються на пари. Один в парі - рекламний агент, мета якого - нав'язати товар. Інший - його потенційний клієнт, у завдання якого входить не дозволити собою маніпулювати і не вийти за рамки ввічливої інтелігентності.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні особливостей ассертивної поведінки.

*4. Вправа на розвиток спостережливості - «Детективи».*

Час проведення: 5 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Всі учасники групи залучаються до будь-якої діяльності, яка організована так, що б кожен був чимось зайнятий. У кожного є картка з індивідуальним завданням, в рамках якої учасник може імпровізувати. При цьому кожен повинен вибрати собі об'єкт для непомітного спостереження. У процесі виконання діяльності кожен учасник виконує три завдання: 1) уважно, але непомітно стежить за тим, що робить обраний ним об'єкт, 2) намагається зрозуміти, хто стежить за ним, 3) визначає, за ким стежить його об'єкт.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні з питань: «Кожен учасник чи задоволений тим, як виконав завдання?», «Що було легше, що важче, що допомогло і що заважало в роботі?» [24].

*5. Вправа на розвиток умінь інтерпретувати виразні емоції - «Прочитай емоцію».*

Час проведення: 5 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Перед участниками викладаються фотографії, на яких зображені обличчя в різному емоційному стані. Всі учасники розбиваються на пари, розглядають фотографії і пишуть на аркушах: 1) які емоції зображені, 2) які емоції, на їх думку, бачать їх напарники, 3) які слова підходять до даних виразів облич. Потім учасники міняються своїми листами.

При зворотьому зв'язку обговорюються способи читання виразних рухів і вплив стереотипів на здатність рефлексивного міркування за інших [12].

*6. Вправа на придбання навичок читання невербальної мови - «Сенс діалогу».*

Час проведення: 7-10 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Учасники переглядають уривки з фільму без звуку. Після цього вони намагаються вгадати сенс діалогу з виразу облич, позам жестам.

Зворотній зв'язок: обговорюється аналіз ситуації [12].

*7. Вправа на придбання навичок читання невербальної мови «Естафета».*

Час проведення: 5-7 хвилин, зворотній зв'язок 10 хвилин.

Гравці утворюють коло і закривають очі. Один з гравців задумує певне почуття, після чого відкриває очі і передає сусідові свої почуття через тілесні прояви. Наступний гравець намагається зрозуміти, що йому було передано, і віддає це почуття далі по колу, але вже своїм способом вираження.

Зворотній зв'язок: обговорюється аналіз ситуації і почуття учасників.

*8. Вправа на посилення розуміння зв'язку між емоціями та їх невербальним проявом.*

Час проведення: 10 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Учасники розбиваються на пари і спілкуються, використовуючи пози, жести, міміку, не властиві їм в звичайному житті.

Зворотній зв'язок: обговорення почуттів учасників [7].

*9. Вправа на вироблення вміння більш точно виражати свій емоційний стан - «Зобрази емоцію».*

Час проведення: 10 хвилин, зворотній зв'язок 10 хвилин.

Учасники пишуть на аркушах назви почуттів. Листи збираються, перемішуються і роздаються знову. Кожен учасник повинен за допомогою міміки, пантоміміки і через вокалізацию, але без слів зобразити те почуття, назву якого написано на аркуші. Інші намагаються відгадати, що було загадано [12].

При обговоренні зворотного зв'язку розбираються питання: «Що допомогло в роботі над вправою?», «Що перешкоджало виконанню?».

*10. Вправа на розвиток інтуїції - «Минуле, сьогодення і майбутнє».*

Час проведення: 10 хвилин, зворотній зв'язок 15 хвилин.

Учасники розподіляються по парах. Один в парі спочатку уважно роздивляється партнера, вдивляється, вивчає, ловить враження, що виникають при цьому; потім повідомляє партнеру свої здогадки і припущення з приводу того, яким ця людина була в дитинстві, який він сьогодні поза роботою і яким він бажає бути через 10 років. Після чого учасники міняються ролями.

Зворотній зв'язок: обговорюються питання досягнення мети [7].

*11. Вправа на розвиток інтуїції - «Хто як поведе себе».*

Час проведення: 10 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Всі учасники сидять у колі, один - виходить з аудиторії. Потім вибирається людина із сидячих і на нього складається характеристика в заданих умовах (наприклад, в трамваї йому наступили на ногу). Перший учасник повертається і намагається відгадати, що це за людина.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні з питань: «Що полегшило завдання?», «Що його ускладнило?» [12].

*12. Вправа на підвищення чутливості, розвиток інтуїції - «Простір».* Час проведення: 10 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

Один з учасників відвертається і закриває очі. Решта стають за його спиною і на тій відстані, яка відповідає ступеню їх близькості до цієї людини. Основний гравець повинен відчути, де хто стоїть.

Зворотній зв'язок: обговорення почуттів і думок учасників.

*13. Вправа на розвиток соціального мислення - «Маклер».*

Час виконання: 15-20 хвилин, зворотній зв'язок: 15 хвилин.

У грі беруть участь 4-5 груп (від 2 до 5 гравців у групі). Лідери отримують пакети ігрових квитків з назвами (номерами) груп (3-7 квитків кожної групи в пакеті). Ігрова завдання: у випадковому взаємообміні картками з іншими гравцями група повинна збирати свої квитки і здавати їх посереднику біля стенду результатів блоками по 5 штук, за які вона отримує по 1 балу за кожен блок. Нові квитки вона набирає тут же на столі роздачі, куди посередник складає їх у випадковому порядку. Регламентація відносин за цим столом здійснюється гравцями самостійно в процесі всієї гри. Гра завершується за сигналом ведучого, який може робити "рефлексивні паузи", тим самим загострюючи ситуацію допомогою аутсайдерам, які отримують можливість в цих паузах зрозуміти причини своїх помилок і оптимізувати подальші дії.

Зворотній зв'язок будується на обговоренні з питань: «Чому програли?», «Чому не програли і не виграли?», «За рахунок чого здобули перемогу?» [12].

.3. Рекомендації щодо розвитку рівня соціального інтелекту в залежності від типу темпераменту

Під час підготовки корекційно-розвивальних програм розвитку рівня соціального інтелекту варто враховувати наявний рівень цих здібностей у учасників. Для оптимізації ефективності даних програм, можна формувати тренігові групи за особливостями типів темпераменту учасників. Саме тому ми розглянули особливості рівня розвитку соціального інтелекту кожного типу темпераменту, основні тенденції, пролемні моменти та ресурсні елементи.

Для представників холеричного типу темпераменту плоблемною зоною є труднощі в розумінні логіки складних ситуацій та динаміці міжособистісних відносин. Варто приділяти особливу увагу вправам, які розвивали б здатність шляхом логічних міркувань усвідомити мотиви поведінки людей, вибудувати відсутні ланки в розвитку подій, передбачити наслідки поведінки учасників взаємодії. Рекомендовано підвищувати можливості їх адаптації в різних системах людських взаємин.

У роботі з людьми сангвінічного типу темпераменту, ресурсними джерелами є здатність розуміти наслідки поведінки та здатність розуміти сенс слів в залежності від характеру людських взаємовідносин. Такі люди добре розуміють зв'язок між вчинками людей та їх наслідками, характер і відтінки людських взаємовідносин, вміють передбачати міжособистісні події, та успішно інтерпретють слова співрозмовника залежно від контексту ситуації. При цьому варто приділити особливу увагу розвитку здатності розуміти невербальну мову поведінки та уміння орієнтуватися в логіці складних ситуацій взаємодії.

За результатами наших досліджень даної роботи, у представників флегматичного типу темпераменту немає яскраво виражених проблемних чи ресурсних зон. Тому рівнозначно розвивальну нагрузку можна розподілити між основними чотирма факторами: здатності розуміти наслідки поведінки, розрізняти невербальні прояви, розуміти сенс слів залежно від характеру людських взаємовідносин та логіку складних ситуацій спілкування.

При проведенні корекційно-розвивальної програми з представниками меланхолійного типу темпераменту основою може слугувати їх здатність розуміти невербальну мову та наслідки поведінки. Те, що такі люди орієнтуються в почуттях, намірах людей по невербальних прояввах (позам, міміці, жестах) та добре розуміють зв'язок між вчинками людей та їх наслідками, може слугувати плацдармом для удосконалення навичок розуміння сенсу слів в залежності від ситуації та загальної логіки складних ситуацій взаємодії.

Отже, існує багато факторів, що впливають на розвиток соціального інтелекту. Також, для оптимізації ефективності даних програм, можна формувати тренігові групи за особливостями типів темпераменту учасників. Для представників холеричного типу темпераменту варто приділяти особливу увагу вправам, які розвивали б здатність шляхом логічних міркувань усвідомити мотиви поведінки людей, вибудувати відсутні ланки в розвитку подій, передбачити наслідки поведінки учасників взаємодії. У роботі з людьми сангвінічного типу темпераменту, ресурсними джерелами є здатність розуміти наслідки поведінки та здатність розуміти сенс слів в залежності від характеру людських взаємовідносин. Для флегматичного типу темпераменту рівнозначно приділяти увагу здатності розуміти наслідки поведінки, розрізняти невербальні прояви, розуміти сенс слів залежно від характеру людських взаємовідносин та логіку складних ситуацій спілкування. А з представниками меланхолійного типу темпераменту основою може слугувати їх здатність розуміти невербальну мову та наслідки поведінки. Ми звернули увагу на широкий інструментарій, який пропонується для використання психологами, зокрема це тренінги комунікативних умінь, психодрама, вправи на розвиток уваги, вправи на вміння вибудовувати логічні ланцюжки тощо.

**Висновки**

Проаналізувавши проблематику соціального інтелекту і типу темпераменту в психологічній літературі, зокрема в роботах зарубіжних авторів: Дж. Гілфорда, Г. Айзенка, Г. Оллпорта, а також вітчизнятих: М.І. Бобневої, А.Л. Южанинова, ми дійшли висновку, що питання про зв'язки соціального інтелекту з іншими компонентами особистості, зокрема темпераментом, вивчене недостатньо. Ми розглянути проблему взаємозв'язку соціального інтелекту із типом темпераменту особистості, яку перевіряли у порівняльному дослідженні взаємозв'язків темпераментних та інтелектуальних показників у дітей та дорослих В.М. Русалов та С.І. Дудін, які гооворили про існування первинних задатків, котрі спочатку формують властивості темпераменту, які стають задатками другого рівня, що детермінують розвиток загальних здібностей, зокрема і соціального інтелекту.

Також ми визначили психодіагностичний інструментарій, що дозволяє адекватно вирішити проблему виявлення взаємозв'язку соціального інтелекту та типу темпераменту. Для цього нами використовувались психодіагностичні методи, спрямовані на вивчення соціального інтелекту та типу темпераменту особистості. Конкретними методиками дослідження були: Методика дослідження соціального інтелекту Гілфорда-Саллівена та Третій особистісний опитувальник EPI (Айзенка особистісний опитувальник).

В процесі дослідження ми визначили рівень розвитку соціального інтелекту та типу темпераменту діагностичної групи і на цій основі вивчили особливості їх взаємозв'язку. За результатами нашого дослідження можна говорити про відносно малий або відсутній вплив вродженого типу темпераменту на можливості розвитку рівня соціального інтелекту, що спростовує гіпотезу. Але при цьому важливо надати увагу роподілу результатів по субтестах. Для холеричного типу тепмераменту існує тенденція до низьких показників у виконанні субтесту №4, з чого можна зробити висновок, що в людей з даним типом темперамнету існують складності в здатності аналізувати ситуації міжособистісної взаємодії.

Відносно високими для сангвінічного типу темпераменту є показники субтестів №1 і №3, отже, можна зробити висновок, що вони вміють чітко вибудовувати стратегію власної поведінки та орієнтуються в невербальних реакціях учасників взаємодії, також вони правильно розуміти мовну експресію у контексті конкретних взаємовідносин. Для флегматичного типу темпераменту характерні середньостатистичні показники з усіх субтестів, а меланхолійний тип темпераменту вирізняється відносно високими показниками субтестів №1 та №2. Це означає, що представники меланхолійного типу темпераменту вміють чітко вибудовувати стратегію власної поведінки та мають чутливість до невербальної експресії.

Нами були виокремлені основні фактори, що впливають на розвиток соціального інтелекту. Також ми розглянули особливості рівня розвитку соціального інтелекту кожного типу темпераменту, основні тенденції, проблемні моменти та ресурсні джерела. Ми звернули увагу на широкий інструментарій, який пропонується для використання психологами, зокрема це тренінги комунікативних умінь, психодрама, вправи на розвиток уваги, вправи на вміння вибудовувати логічні ланцюжки, на програвання різних психічних станів, створення ситуацій з максимальною міжособистісною взаємодією тощо. Корисним є те, що ми навели приклади можливих вправ для розвитку рівня соціального інтелекту та звернули увагу на цілі та особливості їх проведення.

Таким чином можна стверджувати, що нами були виконані всі основні цілі роботи та досягнута основна мета, результатом якої стало спростування гіпотези.

**Список літератури**

1. Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд // Вопросы психологии. 1995. - №1

. Анастази А. Психологическое тестирование в 2-х книгах. М., 1982.

. Анурин В.Ф. Интеллект и социум. Введение в социологию интеллекта. Н. Новгород, издательство Н-городского университета, 1997.

. Аткинсон Р.С., Смит Э.Е., Бем Д.Дж., Нолен-Хоэксема С. Введение в психологию /под ред. В.П. Зинченко. 15-е международное издание, Санкт-Петербург, Прайм-Еврознак, 2007.

. Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция социального поведения. М., 1978.

. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта // Психология мышления. М.: Прогресс, 1969.

. Горбатова Е.А. Теория и практика психологического тренинга. Учебное пособие. СПб.: Речь, 2008.

. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология - СПб: Питер, 2001. - 320 с.

. Емельянов Ю.И. Активное социально-психологическое обучение. Л., ЛГУ, 1985.

. Емельянов Ю.И. Теоретические и методологические основы социально-психологического тренинга. Учебное пособие. Л., ЛГУ, 1983.

. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растенников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении. - М., 1990. - 104 с.

. Захаров В.П., Хрящева Н.Ю. Социально-психологический тренинг. Л., 1990.

. Карелин А. Большая энциклопедия психологических тестов. М.: Эксмо, 2007. - 416 с.

. Ковалев А. Г., Мясищев В. Н. Темперамент и характер. Гиппенрейтер Ю.Б, Романов В.Я. Психология индивидуальных различий. - М.: ЧеРо, 2000. - 780 с.

. Кречмер Э. Теория темпераментов. В кн.: Гиппенрейтер Ю.Б, Романов В.Я. Психология индивидуальных различий. - М.: ЧеРо, 2000. - 780 с.

. Кудрявцева, Н. А. Единство интеллекта: научный отчет / Н. А. Кудрявцева. - СПб.: СПбГУ, 1995. - 222 с.

. Леонтьев Д.А. Индивидуальный стиль и индивидуальные стили - взгляд из 90-х.//Стиль человека: психологический анализ./Под редакцией Либина А.В. - М.: Смысл, 1998.

. Методы социальной психологии. / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л., 1977. С. 161- I65.

. Михайлова (Алешина) Е.С. Методика исследования социального интеллекта. Руководство по использованию. Спб., ГП "Иматон", 1996.

. Небылицын В.Д. Основные свойства нервной системы человека. - М.: Просвещение, 1966.

. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношении. Киев: Издательство "Лыбедь". 1990.

. Оллпорт Г. М. Личность в психологии:М.- 1998. 345с

. Пайке Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. Спб.: Изд-во "Питер", 2000.

. Практикум по социально-психологическому тренингу. Под ред. Б.Д.Парыгин. СПб., 1994.

. Психология межличностного познания. Под ред. Бодалева А.А. М., "Педагогика", 1981.

. Редько С. І. Розвиток соціального інтелекту у майбутніх керівників освітніх закладів / С. І. Редько. // Освітологічний дискурс. - 2010. - №2. - С. 134-143.

. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. - СПб.: Питер, 2000. - 780с.

. Русалов В. М. Дудин С. И. Темперамент и интеллект: общие и специальные факторы развития // Психологический журнал. 1995. No 5. С. 12-23.

. Русалов В. М. Темперамент и эффективность вероятностного прогнозирования в индивидуальной и совместной деятельности // Индивидуальные особенности психического и соматического развития и их роль в управлении деятельностью человека / Под ред. В.В. Белоуса и др. Пермь, 1982.

. Русалов В.М. Биологические основы индивидуально-психологических различий. - М.: Наука, 1979 - 352 с.

. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии/Под общей ред. И.В.Роевич. - М.: Прогресс, 1982. - 280 с.

. Теплов Б.И. Современное состояние вопроса о типах высшей нервной деятельности и методика их определения. В кн.: Гиппенрейтер Ю.Б, Романов В.Я. Психология индивидуальных различий. - М.: ЧеРо, 2000. - С. 163-171. - 780 с.

. Торндайк Э. Процесс учения у человека. М.: Учпедгиз, 1935.

. Ушаков, Д. В. Интеллект: структурно-динамическая теория / Д. В. Ушаков. -М.: Институт психологии РАН, 2003. - 264 с.

. Шадриков В.Д.. Введение в психологию: способности человека. М., Логос, 2002, 10 п.л.

. Шелдон У. Анализ конституциональных различий по биографическим данным. В кн.: Гиппенрейтер Ю.Б, Романов В.Я. Психология индивидуальных различий. - М.: ЧеРо, 2000. - 780 с.

. Южанинова А.Л. К проблеме диагностики социального интеллекта личности. В сб.: "Проблемы оценивания в психологии". Саратов, издательство Саратовского университета, 1984.