Министерство сельского хозяйства России

ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный аграрный университет

Факультет Государственного и муниципального управления

Кафедра Кадровой политики и управления персоналом

Направление: Государственное и муниципальное управление

РЕФЕРАТ

по дисциплине: Психология

на тему: «Темперамент и свойства личности»

Выполнил: студент группы 8102

Николаев Дмитрий Владиславович

Проверила: Лебедева Ю.В.

Новосибирск

Содержание

Введение

Понятие личности

Свойства личности

Типы темпераментов и их характеристика

Заключение

Список литературы

Введение

Темперамент и свойства личности играют огромную роль на протяжении всей жизни человека. Что же такое темперамент? Когда говорят о темпераменте, то имеют в виду многие психические различия между людьми - различия по глубине, интенсивности, устойчивости эмоций, эмоциональной впечатлительности, темпу, энергичности действий и другие динамические, индивидуально-устойчивые особенности психической жизни, поведения и деятельности. Другим языком темперамент - это динамическая характеристика психических процессов и поведения человека, проявляющаяся в их скорости, изменчивости, интенсивности и других характеристиках.

Первую классификацию темпераментов предложил Гален, и она в относительно малоизмененном виде дошла до наших дней. Последнее из известных ее описаний, которое используется и в современной психологии, принадлежит немецкому философу И. Канту. Он разделял темпераменты на два типа: по чувствам и по деятельности. Гиппократ описал четыре типа темперамента: сангвистический, халерический, меланхолический. А также дал им характеристики, однако связывал темперамент не со свойствами нервной системы, а с соотношением различных жидкостей в организме: крови, лимфы и желчи.

Темперамент характеризует динамичность личности, но не характеризует ее убеждений, взглядов, интересов, не является показателем ценности или малоценности личности, не определяет ее возможности.

Можем выделить компоненты определяющие темперамент:

 Общая активность психической деятельности и поведения человека. (выражается в различной степени стремления активно действовать, осваивать и преобразовывать окружающую действительность, проявлять себя в разнообразной деятельности.)

 Двигательная или моторная активность. (показывает состояние активности двигательного и речедвигательного аппарата. Выражается в быстроте, силе, резкости, интенсивности мышечных движений и речи человека, его внешней подвижности или пассивности, говорливости или молчаливости)

 Эмоциональная активность. (выражается в эмоциональной впечатлительности, импульсивности, эмоциональной подвижности).

Темперамент проявляется в деятельности, поведении и поступках человека и имеет внешнее выражение. По внешним устойчивым признакам можно до известной степени судить о некоторых свойствах темперамента.

Целью исследования является изучение темперамента и его характеристик. Исходя из цели, ставят следующие задачи: найти индивидуальный подход к каждому темпераменту, составить и исследовать характеристики темпераментов, исследовать свойства и понятие личности.

Отсутствие необходимых знаний не позволяло дать в то время подлинно научную основу учению о темпераментах, и только исследования высшей нервной деятельности животных и человека, проведенные И. П. Павловым, установили, что физиологической основой темперамента являются сочетания основных свойств нервных процессов.

Понятие личности

Слово личность («personality») в английском языке происходит от латинского «persona». Первоначально это слово обозначало маски, которые надевали актеры во время театрального представления в древнегреческой драме. Нужно отметить, что в восточных языках (китайском, японском) понятие личности связывается не только и не столько с лицом человека, но и со всем его телом.

Личность - понятие, выработанное для отображения социальной природы человека, рассмотрения его как субъекта социокультурной жизни, определения его как носителя индивидуального начала, самораскрывающегося в контекстах социальных отношений, общения и предметной деятельности.

Становление личности происходит в процессе усвоения людьми опыта и ценностных ориентаций данного общества, что называют социализацией. Человек учится выполнять особые социальные роли, т.е. учиться вести себя в соответствии с ролью ребенка, студента, мужа и т.д. все они имеют выраженный культурный контекст и, в частности, значительно зависят от стереотипа мышления. Если нет тяжелых врожденных дефектов развития головного мозга, последствий родовой травмы или заболевания, то становление личности - итог взаимодействия человека и общества. В течение жизни человек может в той или иной степени утратить личностные черты вследствие развития хронического алкоголизма, наркомании, тяжелых заболеваний ЦНС и т.п. в принципе личность может умереть в еще живом человеке, что говорит о сложной внутренней структуре этого феномена.

Первая грань Я - это так называемое телесное или физическое Я, переживание своего тела как воплощения Я, образ тела, переживания физических дефектов, сознание здоровья или болезни. В форме телесного Я мы ощущаем не столько личность, сколько её материальный субстрат - тело, через посредство которого она проявляет себя и иначе проявиться не может. Тело очень большой вклад в целостное ощущение собственного Я - об этом всем известно на собственном опыте. Особенно большое значение телесное Я приобретает в подростковом возрасте, когда собственное Я начинает выходить из человека на передний план, а другие стороны Я еще отстают в своем развитии.

Вторая грань Я - это социально-ролевое Я, выражающееся в ощущении себя носителем тех или иных социальных ролей и функций. Доминирование социально-ролевого Я - характеризующая черта бюрократа всех времен и народов, который мыслит себя как воплощение определенных должностных функций и государственных интересов - и ничего кроме этого я не содержит.

Третья грань - психологическое Я. Она включает в себя восприятие собственных черт, диспозиций, мотивов, потребностей и способностей и отвечает на вопрос «какой я».

Четвертая грань Я - это ощущения себя как источника активности или, наоборот пассивного объекта воздействий, переживание свой свободы или несвободы. Его можно назвать экзистенциальным Я, поскольку в нем отражаются личностные особенности высшего экзистенциального уровня, особенности не каких-то конкретных личностных структур, а общих принципов отношений личности с окружающим ее миром.

Пятая грань Я - это самоотношение или смысл Я. Наиболее поверхностным проявлением самоотношения выступает самооценка - общее «+» или «-» отношение к себе. Следует различать самоуважение - отношение к себе как бы со стороны, обусловленное каким-то моими реальными достоинствами или недостатками - и самопринятие - непосредственное эмоциональное отношение к себе, не зависящее от того, есть ли во мне какие-то черты, объясняющие это отношение. Не менее важными характеристиками самоотношения являются степень его цинтегрированности, автономности, независимости от внешних оценок.

Свойства личности

В качестве относительно самостоятельных компонентов структуры личности (ее подструктур) можно выделить:

) Динамику ее психических процессов - темперамент;

) Психические возможности личности, в отдельных видах деятельности - способности;

) Направленность личности - характерные для нее потребности, мотивы, чувства, интересы, оценки, симпатии и антипатии, идеалы и мировоззрение;

) Проявляясь в соответствующих обобщенных способах поведения, направленность обусловливает характер личности.

Личность - это единое целостное образование, отдельные элементы которого находятся в закономерных взаимосвязях. Так, природные особенности индивида - тип его высшей нервной деятельности - закономерно определяет его темперамент. Темперамент проявляется во всех действиях личности. Способности человека обусловливают возможности его включения в определенные виды деятельности, поэтому они влияют на формирование направленности личности. Направленность, способность и темперамент человека преломляются в чертах характера.

У каждого человека черты и качества соединены по-разному. Неповторимое, индивидуальное сочетание психологических черт личности представляет собой характер.

Характер - это своеобразие склада психической деятельности, проявляющегося в особенностях социального поведения личности и в первую очередь в отношениях к людям, делу, к самому себе.

Характер формируется в процессе познания окружающего мира и практической деятельности. От круга впечатлений и разнообразия деятельности зависят полнота и сила характера. Основа, главный стержень характера складывается постепенно, укрепляется в процессе жизни и становится типичной для данного человека, а конкретные проявления характера могут видоизменяться в зависимости от ситуации, в которой находится человек под влиянием людей, с которыми он общается. Оставаясь самим собой, человек может проявлять то большую, то меньшую откровенность или замкнутость, решительность или нерешительность, твердость или мягкость. Некоторые сдвиги в характере наблюдаются при старении организма, продолжительной болезни или других изменениях в психике.

Индивидуальность человека - его характер, его интересы и способности всегда в той или иной мере отражает его биографию, тот жизненный путь, который он прошёл. В преодолении трудностей формируются и закаляются воля и характер, в занятиях определённой деятельностью развиваются соответствующие интересы и способности. Но так как личный жизненный путь человека зависит от общественных условий, в которых человек живёт, то и возможность формирования у него тех или других психических свойств зависит от этих общественных условий. «Удастся ли индивиду вроде Рафаэля развить свой талант,- писали Маркс и Энгельс,- это целиком зависит от спроса, который, в свою очередь, зависит от разделения труда и от порожденных им условий просвещения людей». Только социалистический строй создаёт условия для полного и всестороннего развития личности. И действительно, такого огромного расцвета талантов и дарований, как в Советском Союзе, не бывало ещё ни в одной стране и ни в одну эпоху. Центральное значение для формирования индивидуальности человека, его интересов и склонностей, его характера имеет мировоззрение, т. е. система взглядов на все окружающие человека явления природы и общества. Но мировоззрение всякого отдельного человека является отражением в его индивидуальном сознании общественного мировоззрения, общественных идей, теорий, взглядов. Никогда ещё история человечества не видела такого массового героизма, таких подвигов мужества, такой беззаветной любви к родине, как у советских людей в дни Великой Отечественной войны и в дни мирного труда. Решающим условием для развития всех этих качеств явилось мировоззрение партии Ленина - Сталина, в духе которого росло, воспитывалось и развивалось сознание передового советского человека.

Усвоение человеком передового мировоззрения, передовых взглядов и идей не осуществляется автоматически, само собой. Прежде всего оно требует уменья отличить эти передовые взгляды от старых, отживших взглядов, которые тянут человека назад и препятствуют полноценному развитию его личности. А кроме того, недостаточно простого «знания» передовых идей и взглядов. Нужно, чтобы они были глубоко «пережиты» человеком, стали его убеждениями, от которых зависят мотивы его действий и поступков.

Обусловленные личным жизненным путём человека, его убеждения в свою очередь влияют на ход этого пути, направляя поступки человека, его образ жизни и деятельности. В детском возрасте решающее значение для формирования психических особенностей человека имеют воспитание и обучение. По мере того как формируется человеческая личность, всё большее значение приобретает самовоспитание, т. е. сознательная работа человека над выработкой своего мировоззрения и своих убеждений, над формированием в себе желательных психических свойств и искоренением нежелательных. Всякий человек в значительной мере является сам творцом своей индивидуальности.

Типы темпераментов и их психологическая характеристика

Конкретные проявления типа темперамента многообразны. Они не только заметны во внешней манере поведения, но словно пронизывают все стороны психики, существенно проявляясь в познавательной деятельности, сфере чувств, побуждения и действиях человека, а также в характере умственной работы, особенностях речи и т. п.

В настоящее время наука располагает достаточным количеством фактов, чтобы дать полную психологическую характеристику всех типов темперамента по определенной стройной программе.

Для составления психологической характеристик традиционных 4 типов обычно выделяют следующие основные свойства темперамента:

 Сензитивность (определяется тем, какова наименьшая сила внешних воздействий, необходимая для возникновения какой-либо психической реакции человека, и какова скорость возникновения этой реакции)

 Реактивность (характеризуется степенью непроизвольности реакций на внешние или внутренние воздействий одинаковой силы)

 Активность (свидетельствует о том, насколько интенсивно, энергично человек воздействует на внешний мир и преодолевает препятствия в достижении целей)

 Пластичность и ригидность (свидетельствуют, насколько легко и гибко приспосабливается человек к внешним воздействиям, или насколько инертно и косно его поведение)

 Экстраверсия и интроверсия (определяет, от чего преимущественно зависят реакции и деятельность человека - от внешних впечатлений, возникающих в данный момент, или от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим)

Сангвиник

Человек с повышенной реактивностью, но при этом активность и реактивность у него уравновешены. Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он хохочет, а несущественный факт может его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи очень энергичным и работоспособным, он активно принимается за новое дело и может долго работать не утомляясь. Способен быстро сосредоточится, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и непроизвольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость. быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений.

Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается с одной работы на другую, но и переучивается, овладевая новыми навыками. Как правило он в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт.

У сангвиника чувства легко возникают, легко сменяются. Легкость с какой у сангвиника образуются и переделываются новые временные связи, большая подвижность стереотипа, отражается также в умственной подвижности сангвиников, обнаруживают некоторую склонность к неустойчивости.

Флегматик

Флегматик - это тип темперамента, которому свойственна медлительность, выдержка характера и немногословность. Несмотря на то, что флегматик спокоен и неэмоционален, это не значит, что он «бесчувственный сухарь». На самом деле характер флегматика переменчив, и внутри его натуры бушуют настоящие страсти.

Человек-флегматик может быть безошибочно выделен в толпе людей. Черты этого типа личности можно описать как серьезность и сдержанность. Он всегда старается избегать споров, ссор и скандалов. Поэтому в большинстве конфликтных ситуаций согласится со всеми доводами, лишь бы выйти из затруднительного положения. При этом он будет держаться спокойно и уравновешенно, не проявляя каких-либо ярких эмоций, согласия или не согласия. Он не будет принимать опрометчивых и поспешных решений, так как ему свойственна выдержка, вдумчивость и рассудительность. Поэтому он «возьмет паузу» и тщательно обдумает то или иное действие. Флегматику не свойственны приступы ярости или агрессии, он всегда остается невозмутимым. Для этого ему не нужно делать над собой каких-либо усилий, так как эмоциональная уравновешенность у него от природы.

Если он и поссорился с кем-то, то склонен первым пойти на контакт и быстро наладить отношения с другой стороной, так как не любит в жизни перемен и расставаний. В незнакомой ситуации или в новом коллективе флегматику нужно много времени, чтобы адаптироваться, подружиться и присмотреться к окружающим его людям.

Флегматик почти никогда не вырабатывает новые формы поведения, так как придерживается и действует по уже сформировавшемуся шаблону действий. Темперамент флегматика находится как бы между остальных темпераментов. Например, он способен благотворно повлиять и уравновесить активного сангвиника или будет хладнокровно наблюдать за бурным холериком, или никогда не поддастся на уныние меланхолика.

Темперамент человека можно распознать не только пообщавшись с ним, но также по его манере двигаться и умению вести себя в обществе. Как правило, флегматики медлительные и неторопливые, они никогда никуда не торопятся. Их жесты и мимика на фоне других типов - ограничены и невыразительны. По своему типу флегматики в основном интроверты, но в тоже время всегда готовы выслушать и дать обдуманный совет. Если среди ваших знакомых есть флегматики, цените их - это самые надежные и хорошие друзья.

Самооценка. Флегматики способны адекватно оценить себя, но иногда занижают свои реальные возможности и способности. Часто теряют уверенность, так как чрезвычайно скромные личности и не любят хвастаться.

Работа. На работе флегматики последовательны и систематичны. Они не могут бросить незаконченную работу и сразу переключится на что-то другое, так как не любят незавершенных или внезапных дел. Так же человек с таким характером долго «включается» в новую работу. Поэтому флегматикам противопоказана работа, которая требует резкого переключения внимания и скорости действий.

Общество. Флегматикам сложно заводить новые знакомства, налаживать связи и приспосабливаться к новым людям. Но благодаря эмоциональной устойчивости и не конфликтности они легко уживаются в любом коллективе со всеми типами темперамента.

Отношения. В любовных отношениях флегматики самые спокойные и уравновешенные партнеры. Это не значит, что они скучные или черствые, нет, просто второй половинке надо уметь «считывать» скрытые эмоции и настроения своего партнера. Флегматик способен на самые сильные и глубокие чувства, но ярко выражать свои чувства не будет.

Меланхолик

По И.П.Павлову, имеет слабый тип нервной системы. У него повышенная чувствительность. Поддается чувствам. Болезненно обидчив. Незначительный повод может вызвать слезы на глазах. Плачет тихо. Голос тихий. Редко смеется во весь голос. Мимика и движения невыразительны. Ненастойчивый и неуверенный в себе. Робкий. Малейшая трудность заставляет опускать руки. Легко утомляется и мало работоспособен. В школе очень редко поднимает руку на уроке. Неустойчивое и легкоотвлекаемое внимание. Сравнительно медленный психический темп. Трудно приспосабливается к новой обстановке. С трудом сходится с новыми людьми. Поведение и переживания определяются больше внутренними образами, чем внешними впечатлениями в силу его интровертированности. Предпочитает чтение или телевизор общению с людьми. Обладает богатым воображением. Склонен к рассуждениям. Обычно серьезно относится к принятию решений, но не заботится о практически важных вещах, так как погружен в себя и не чувствует в себе способности к выполнению требований, предъявляемых жизнью.

Меланхолику, хотя его нередко называют из-за его тонкой чувствительности «совестью человечества», слишком часто достается от внешнего мира, отсюда его пессимистичность: ничего хорошего от этого грубого мира он не ждет. Зато меланхолик имеет свой богатый внутренний мир, способность к глубоким устойчивым чувствам. Эти преимущества делают меланхолика изысканно утонченным человеком. От неблагодарного окружения ему чаще достается роль порабощенного грубым партнером, страдальца или обманутого. Общение с меланхоликом требует самообладания и особенно осторожного поведения, деликатности и тактичности. Меланхолика надо основательно расшевелить, прежде чем он заговорит о своих чувствах. Необходимо постараться войти в его положение, помочь ему преодолеть свой пессимизм и поддержать веру в собственные силы.

Дополнительно о меланхолике можно сказать следующее: у них относительно медленно, в сравнении с экстравертами, происходят психические процессы, при этом нелегко реагируют на сильные раздражители; длительное и сильное напряжение замедляет их деятельность, а затем и вовсе может прекратить ее. В работе меланхолики кажутся сравнительно пассивными, мало заинтересованными (заинтересованность, к примеру, экстраверты связывают с сильным нервным напряжением), но это просто у них такая скорость жизни. Чувства и эмоциональные состояния у меланхолика возникают сравнительно "медленно", но отличаются глубиной, большой силой и длительностью. Меланхолик легко уязвим, тяжело переносит огорчения, хотя внешне все эти переживания у него выражаются слабо.

Склонен к замкнутости и одиночеству, избегает общения с малознакомыми людьми, смущается, проявляет неловкость в новой обстановке. Все новое, необычное вызывает у них, как говорят холерики, «тормозное» состояние. Но в привычной и спокойной обстановке меланхолики чувствуют себя спокойно и работают со своей скоростью очень продуктивно. У них легко развивать и совершенствовать свойственную им глубину и устойчивость чувств, повышенную восприимчивость к внешним воздействиям.

Холерик

Холерик - сильный, неуравновешенный и подвижный тип, т.е. у холерика процесс возбуждения преобладает над процессом торможения. Холерик вспыльчивый, но отходчивый, его деятельность быстрая, но не продолжительная, у него не хватает выдержки, чтобы выполнять длительно какую-либо работу, поэтому холерики охотнее руководят процессом и это получается у них лучше, чем самостоятельная деятельность.

Холерик - человек легко увлекающийся с бурными проявлениями эмоций, он энергичный и быстрый, но часто отвлекается и переключается с одного на другое. Страсть холерика - честолюбие, он берется за общественные дела, чтобы его громогласно хвалили, он любит блеск и пафос, часто берет под свою защиту других, чтобы выглядеть великодушным, хотя делает это только из любви к себе, чтобы стать «центром вселенной».

В разговоре холерик не может слушать спокойно и внимательно, он будет перебивать собеседника или встревать в другие разговоры. Холерик в гневе может накричать или даже оскорбить собеседника, но быстро остывает и продолжает разговор как ни в чем ни бывало.

В любом деле холерик хочет получить быстрый результат и обязательно - успех. Если этого не происходит, холерик отключается и делает работу кое-как. У холерика часто меняется настроение, он может вспылить по пустяку. Если кто-то в резкой форме указывает ему на его ошибки, холерик будет злиться и скандалить. Холерик может манипулировать ссорами, если видит, что с помощью скандала удовлетворяются его потребности.

В общих чертах, холерик неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, он очень увлекается и быстро растрачивает свои силы, поэтому быстро истощаем. Холерик вежлив и любит церемонии, он энергичный и быстро обучается новому, упорно стремится к цели и может добиваться быстрых результатов, если дело ему понятно и интересен конечный результат.

Рекомендации общения

Как общаться с меланхоликом?

 Покажите, что вы надежны, порядочны и истинны в общении с ними.

 Оказывайте им помощь в повышении их самооценки, усиливая положительное влияние окружающей среды.

 Давайте им необходимое количество времени, чтобы восстановиться, будьте терпимы.

 Окажите им, что вы их любите и цените, но не переборщите. В противном случае, они будут чувствовать себя переполненными. Лучший способ показать человеку, что вы любите и цените его - выполнять «особые» задания или поручения.

 Не вмешивайтесь в их независимость или в то, чего они хотят достичь.

 Создайте дома такую атмосферу, чтобы они чувствовали в нем убежище от внешнего мира.

 Не заставляйте их чувствовать себя глупо, критиковать их, или сравнивать с кем-то.

 Не заставляйте их брать на себя ответственность и принимать решения в «новых» условиях, где они чувствуют себя не удобно, пока они не имели достаточно времени для того, чтобы понять ситуацию.

 Не заставляйте их брать на себя ответственность за кого-то другого.

 Будьте осторожны с деньгами и показывайте, что вы пытаетесь быть консервативным с деньгами.

 Поймите, что они имеют ограниченный запас энергии и не толкайте их за пределы этого уровня.

 Призывайте их развивать привычки и делать то же самое в то же время каждый день. Это будет полезно для их эффективности.

 Научитесь бороться с гневом конструктивно.

 Помогите им сосредоточить свой ум на положительных вещах, думать о хорошем, позитивном. Это позволит уменьшить их капризность и депрессии.

 Помогите им узнать, как заменить плохие привычки на хорошие привычки, как признать свои ошибки и извлечь уроки из ошибок прошлого, чтобы они не повторять их.

 Попросите их выражать свои глубокие и нежные чувства способами, которые являются удобными для них и для тех, кого они любят.

Как общаться с сангвиником?

 Организовывать и дисциплинировать его, поощрять его трудолюбие, следить за его нагрузкой.

 Воспитывать упорство в достижении поставленной цели, поддерживать его увлечения.

 Контролировать его лидерские и организаторские способности и наклонности.

 Развивать его деловые качества.

 Поддерживая артистизм, пресекать кривляние.

Как общаться с холериком?

 Уважать его, убеждать, иногда можно иронизировать над ним.

 Поддерживать его организаторские способности, находить возможности «выпустить пар» (полезно тратить их мощную энергию).

 Действовать с ним спокойно, держать в «рамках» и требовать выполнения обязанностей.

 В моменты возбуждения сглаживать его конфликтность и проблему решать после успокоения.

 Развивать социальный интеллект и стремление позитивно сотрудничать с окружающими.

Как общаться с флегматиком?

 Не требуйте от него быстрых действий и решений. Быстрота ему совсем не доступна.

 О своих планах оповещайте его заранее, так как они плохо переносят любую внезапность.

 Никогда не пытайтесь перевоспитывать такой тип людей, так как они очень настойчивый.

«В основе человеческого поведения лежат сокровенные желания. Прежде всего надо понять эти желания, затем надо заставить вашего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир, а кто не сможет - останется в одиночестве» (с) Дейл Карнеги.

Правило первое: искренне интересуйтесь другими людьми.

Человек, который не интересуется своими собратьями, испытывает самые большие трудности в жизни и причиняет самый большой вред окружающим. Прежде, чем приступать к обсуждению интересующих вас проблем, бывает полезно поговорить о тех предметах, которые волнуют вашего собеседника. Он станет расположен к вам и скорее решит ваши вопросы. Эту мысль удачно выразил римский поэт Публий Сир: «Мы интересуемся другими людьми тогда, когда они интересуются нами».

Правило второе: улыбайтесь! Этой мудростью владели древние китайцы. Они говорили: «Человек без улыбки на лице не должен открывать магазин.» Американцы полагают, что умение улыбаться тесно связано с умением управлять собственным настроением. Усилием воли человек может управлять своими действиями, что отражается на его настроении. «Вы должны испытывать радость, общаясь с людьми, если хотите, чтобы люди испытывали радость от общения с вами».

Правило третье: помните, что на любом языке имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук! Люди придают поразительно большое значение собственному имени. Каждого человека больше интересует его собственное имя, чем любые другие имена во всем мире, вместе взятые. Запомнив это имя и непринужденно употребляя его, вы делаете человеку тонкий и весьма эффективный комплимент. Если вы забудете имя человека, неправильно его произнесете или напишете, то поставите себя в весьма невыгодное положение Внушить человеку сознание собственной значимости - это верный способ завоевать его расположение. Один из первых уроков, который усваивает каждый политический деятель США, заключается в следующем: «Вспомнить имя избирателя - это государственная мудрость. Забыть его - значит обречь себя на забвение » При деловых контактах способность запомнить имена имеет такое же значение.

Правило четвертое: будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о себе. Проявляя искреннюю заинтересованность к высказываниям, проблемам делового партнера, можно пробудить его симпатию к вам. Такое проявление внимания - один из величайших комплиментов для любого человека. Немногие люди могут устоять перед скрытой лестью восторженного внимания. Многим собеседникам не удается произвести благоприятное впечатление потому, что они не умеют внимательно слушать. Они настолько озабочены тем, что собираются сами сказать, что ни к чему не прислушиваются. Хорошим ораторам большинство людей предпочитают хороших слушателей, но умение слушать, видимо, встречается гораздо реже, чем любое другое качество. Дружелюбный, сочувственно настроенный слушатель вызывает симпатии любого собеседника. Если человек говорит только о себе, то он только о себе и думает. Такой человек не интересен другим. Умение задавать вопросы, на которые вашему деловому партнеру будет интересно отвечать, можно считать большим и полезным искусством. Поощряя собеседника к рассказу о себе, о своих достижениях можно завоевать его расположение.

Правило пятое: говорите о том, что интересует вашего собеседника.

К каждой деловой встрече необходимо основательно готовиться. Читая деловую прессу, расспрашивая общих знакомых, необходимо определить те вопросы, которые больше всего интересуют вашего будущего собеседника. Затем необходимо пополнить собственные знания по этим вопросам. Самый верный путь к сердцу человека - это беседа с ним о том, что он ценит превыше всего. Такой подход непременно облегчит налаживание деловых контактов.

Правило шестое: внушайте собеседнику сознание его значимости и делайте это искренне!

Д.Карнеги возводит шестое правило в важнейший закон человеческого поведения. Следуя ему, человек ограждает себя от многих бед, приобретает множество друзей и чувство морального удовлетворения. Как только этот закон нарушается, человек встречается с трудностями. Глубочайшим свойством людей можно считать страстное стремление быть оцененными по достоинству. В Библии сказано: «Во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними». Человеку не нужна дешевая, неискренняя лесть, но он страстно желает реальной оценки своих достоинств. Важно следовать этому золотому правилу и давать другим то, что мы хотели бы получить от них.

Заключение

темперамент общество личность психологический

У каждого темперамента можно найти как положительные, так и отрицательные свойства. Хорошее воспитание, контроль и самоконтроль даёт возможность проявиться: меланхолику, как человеку впечатлительному с глубокими переживаниями и эмоциями; флегматику, как выдержанному, без скоропалительных решений человеку; сангвинику, как высоко отзывчивому для любой работы человеку; холерику, как страстному, неистовому и активному в работе человеку.

Отрицательные свойства темперамента могут проявиться: у меланхолика - замкнутость и застенчивость; у флегматика - чрезмерная медлительность; у сангвиника - поверхностность, разбросанность, непостоянство; у холерика - поспешность решений, раздражительность, агрессивность.

Человек, обладающий любым типом темперамента, может быть способным и не способным; тип темперамента не влияет на способности человека, просто одни жизненные задачи легче решаются человеком одного типа темперамента, другие - другого. Современная наука видит в учении о темпераментах отголосок ещё античной классификации четырёх типов психического реагирования в сочетании с интуитивно подмеченными типами физиологических и биохимических реакций индивида. В настоящее время концепцию четырёх темпераментов подкрепляют понятиями «торможение» и «возбуждение» нервной системы. Соотношение «высокого» и «низкого» уровней, для каждого из этих двух независимых параметров, даёт некую индивидуальную характеристику человека, и, как результат - формальное определение каждого из четырёх темпераментов.

Список литературы

1. Даниил Райгородский «Психология и психоанализ характера» Издательство: Бахрах-М (2009)

. Кейн Сьюзан «Интроверты. Как использовать особенности своего характера.» Издательство: Манн, Иванов и Фербер (2013)

. Марти Ольсен Лэйни «Преимущества интровертов» Издательство: Манн, Иванов и Феббер (2013)

. Столяренко «Психология и педагогика" Издательство: Ростов-на-Дону (2010)

. Юлия Гиппенрейтер «У нас разные характеры... Как быть?» Издательство: Аст, Астрель (2012)