

ТЕМПЕРАМЕНТНЫЙ СОТРУДНИК или ЧТО ВЫ НЕ ЗНАЛИ О ТЕМПЕРАМЕНТЕ

В будничных радостях и горестях жизни нужно быть сангвиником, в важных событиях жизни – меланхоликом, относительно влечений, глубоко затрагивающих ваши интересы, – холериком, и, наконец, в исполнении решений – флегматиком.

Вильгельм Вундт

Немецкий врач, физиолог и психолог

ИЗВЕСТНЫЕ ФАКТЫ О ТЕМПЕРАМЕНТЕ

1. 4 типа темперамента: холерик, сангвиник, меланхолик, флегматик.
2. Создателем учения о темпераменте считается древнегреческий врач Гиппократ (ок. 460 – 377 гг. до н. э.). Он утверждал, что люди различаются соотношением четырех основных «соков организма» – крови, флегмы, желтой желчи и черной желчи. Его теорию называют гуморальной.
3. Термин «темперамент» весьма распространен, но зачастую истолковывается и употребляется не совсем верно.

Темперамент в словарях

Темперамент (лат. temperamentum - надлежащее соотношение частей) - устойчивое объединение индивидуальных особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности. Темперамент составляет основу развития характера; вообще, с физиологической точки зрения, темперамент - тип высшей нервной деятельности человека. ([wikipedia.org](https://ru.wikipedia.org)).

Темперамент (лат. temperamentum - надлежащее соотношение частей, соразмерность) - характеристика индивида со стороны его динамических особенностей: интенсивности, скорости, темпа, ритма психических процессов и состояний. (**Общая психология. Словарь. Под ред. А.В. Петровского**)

Темперамент - совокупность душевных, психических свойств человека, характеризующих степень его возбудимости и проявляющихся в его отношении к окружающей действительности, в поведении. **Темпераментный** - очень живой, энергичный, обладающий живым, пылким темпераментом Темпераментный исполнитель. Темпераментная речь. (**Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка**).

Темпераментом называется характерная для данного человека совокупность психических особенностей, связанных с эмоциональной возбудимостью, т. е. быстротой возникновения чувств, с одной стороны, и силой их — с другой» . (**Теплов Б. М.**)

Слово **«темперамент»** (от лат. temperans «умеренный») в переводе с латинского обозначает «надлежащее соотношение частей», равное ему по значению греческое слово «красис» - «слияние, смешивание», ввёл древнегреческий врач Гиппократ. Под темпераментом он понимал и анатомо-физиологические и индивидуально-психологические особенности человека.

Учение Гиппократ-Галена

Официально считается, что учение о темпераменте вообще было создано древнегреческим врачом Гиппократом, который утверждал, что люди различны четырьмя основными «соками организма» — кровью, флегмой, жёлтой желчью и чёрной желчью.

Следуя учению Гиппократ, не менее знаменитый врач античности Клавдий Гален создал первую в своём роде типологию темпераментов и изложил её в своём трактате «De Temperamentum». Согласно его идеям, тип темперамента зависит от того, какой тип «сока» преобладает в организме человека. Именно Гален выделил четыре известных нам типа темперамента, в зависимости от преобладающей жидкости:

Преобладание **лимфы** (др.-греч. *phlegma* -слизь) делает человека спокойным и медлительным - **флегматиком**.

Преобладание **жёлтой жёлчи** (др.-греч. *chole* -желчь) делает человека импульсивным, «горячим» - **холериком**.

Преобладание **крови** (лат. *sanguis* - кровь) делает человека подвижным и весёлым - **сангвиником**.

Преобладание **чёрной жёлчи** (др.-греч. *melaina* - тёмный или чёрный) делает человека грустным и боязливым - **меланхоликом**.

Учение Аристотеля

Древнегреческий философ Аристотель, живший чуть позже Гиппократ, видел причину различий между людьми не в преобладании того или иного «сока», а в различиях состава крови. Он заметил, что свертывание крови у разных животных неодинаково. В крови есть разные частицы – твердые, или земляные, и жидкие, или водные. Если твердых больше, то и кровь быстрее сворачивается, а если больше водных, то медленнее. Жидкая кровь холодная и предрасполагает к страху, кровь же, богатая плотными веществами, отличается теплотой и порождает гнев. Вот и люди делятся на легкокровных, тяжелокровных, теплокровных и хладнокровных.

Влияние аристотелевской теории сохранялось очень долго. В дальнейшем Аристотель соотнес понятия четырех «качеств» крови (тепло, холод, влажность, сухость) с четырьмя “элементами” (огонь, вода, воздух, земля).

Элемент «земля» делает человека спокойным и медлительным - **флегматиком**.

Элемент «огонь» - импульсивным, «горячим» - **холериком**.

Элемент «воздух» делает человека подвижным и весёлым - **сангвиником**.

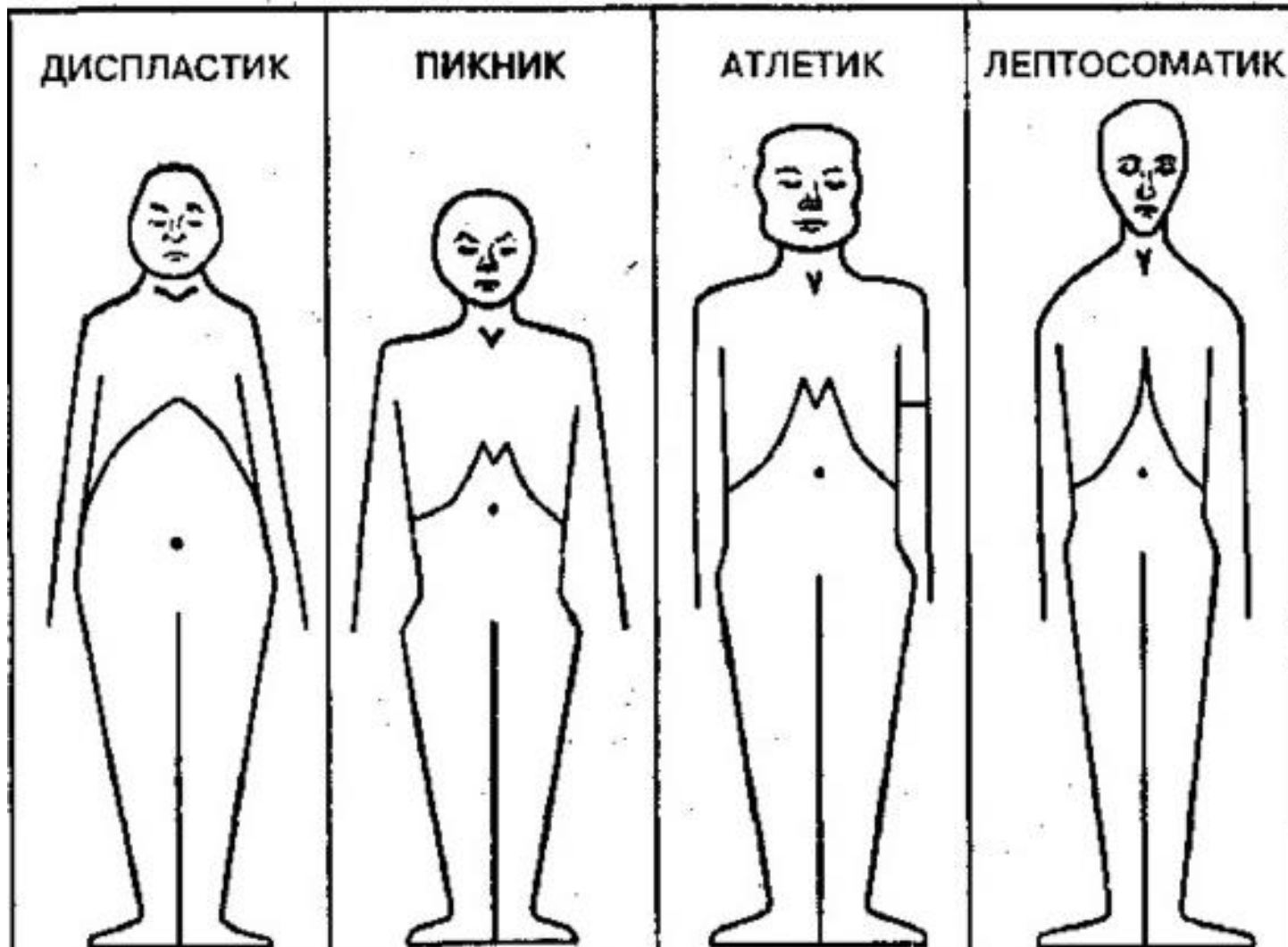
Элемент «вода» - грустным и боязливым - **меланхоликом**.

Конституциональные теории темперамента

Конституциональная теория темперамента появилась в начале XX в. Ее главная идея заключалась в установлении связи темперамента с врожденной конституцией (телосложением) человека. Конституционные теории опирались на наглядно различимые признаки в строении человеческого тела. Наиболее известные модификации данной теории принадлежат немецкому психиатру и психологу **Эрнсту Кречмеру** и американскому врачу и психологу **Уильяму Шелдону**.

Но, конечно же, подобные концепции были раскритикованы психологами. Главным их недостатком считается то, что они недооценивают, а не редко и вовсе упускают из вида влияние среды и социальных условий на формирование психологических свойств человека.

Э. Кречмер выделил и описал четыре конституционных типа:



лептосоматик (астеник) - человек высокого роста, хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой. Плечи узкие, ноги и руки худые и длинные, кисти рук узкие, кожа дряблая. Астеники склонны к преждевременному старению;

пикник - человек среднего или малого роста, с богатой жировой тканью, большим животом, выпуклой грудной клеткой, круглой головой на короткой шее. Лицо широкое с мелкими чертами;

атлетик - человек высокого или среднего роста, пропорционального крепкого телосложения, с широкими плечами, хорошей мускулатурой, узкими бедрами. Голова держится прямо, лицевые кости выпуклые;

диспластик - человек неправильного телосложения, плохо сформировавшийся.



российский
учебник



7 темпераментов Кречмера

На основе анализа связи конституционных характеристик с психологическими особенностями, Кречмер выделил **семь темпераментов**, соотнесенных с тремя основными группами:

Циклотимический, на основе **пикнического** телосложения (а: гипоманический, б: синтонный, в: флегматичный). Циклотимик — эмоциональный человек, умеющий устанавливать контакты и склонный к практической деятельности;

Шизотимический, на основе **астенической** конституции (а: гиперестетический, б: собственно шизотимический, в: анестетический). Шизотимик характеризуется замкнутостью, склонностью к абстрактным рассуждениям, плохим приспособлением к социальному окружению;

Вязкий (иксотимический) темперамент (viskose Temperament), на основе **атлетического** телосложения, как особый вид темперамента, характеризующийся вязкостью, трудностью переключения и склонностью к аффективным вспышкам, наиболее предрасположенный к эпилептическим заболеваниям. Иксотимик описывается как сдержанный, ригидный, мелочный.

В качестве основных свойств темперамента Кречмер рассматривал чувствительность к раздражителям, настроение, темп психической деятельности, психомоторику, индивидуальные особенности которых в конечном счете обусловлены химизмом крови.

Теория темперамента У. Шелдона



Теория У.Шелдона, получившая известность в 1940-х годах в США, рассматривает темперамент как параметр психики человека, прямо связанный с его телом. Структура тела определяет психические черты, составляющие темперамент, а сама структура зависит от условного преобладания тех или иных внутренних систем.

Основные типы этих структур У. Шелдон назвал по терминам из эмбриологии, которые определяют ткани, из которых образуются те или иные органы:

Эндоморфный (внутренние органы): слабое телосложение, много жировой ткани.

Мезоморфный (мышечная ткань): крепкое и мускулистое телосложение.

Эктоморфный (нервная ткань): хрупкое телосложение, слабая мускулатура.

3 темперамента Шелдона

Для этих типов телосложения У. Шелдон определил **три типа темперамента**:

Висцеротония (от лат. viscera — внутренности):

Движения расслабленные, физические реакции медленные, любовь к комфорту, пристрастие к еде, общительность, стремление к социальному утверждению, приветливость, эмоциональная устойчивость, ориентация на семейные ценности.

Соматотония (от греч. soma — тело):

Движения уверенные, физические реакции средние, склонность к физической активности, энергичность, склонность к риску, решительность, стремление к доминированию, эмоциональная нечувствительность, ориентация на самоутверждение.

Церебротония (от лат. cerebrum — мозг):

Движения медленные, физические реакции быстрые, рассудительность, внимательность, стремление к уединению, эмоциональный контроль, ориентация на себя и самопознание.

У.Шелдон подчёркивал, что любой индивид обладает всеми группами свойств, но различия определяются преобладанием определённых качеств, что зависит от развитости тех или иных структур тела.

Физиологические основы изучения темперамента

Термин «высшая нервная деятельность» впервые введён в науку **И.П. Павловым**, считавшим его эквивалентным понятию психической деятельностью. Все формы психической активности, включая мышление и сознание человека, Павлов считал элементами высшей нервной деятельности.

И. П. Павлов выделил свойства нервных процессов, которые образуют конкретные комбинации, формирующие типы ВНД. По его мнению, свойства нервных процессов формируют основу темперамента человека.

Тип ВНД – совокупность приобретенных и врожденных свойств нервной системы, которые определяют характер взаимодействия между организмом и окружающей его средой. Павлов выделил четыре типа ВНД: Безудержный. (Холерик). Сильный, неуравновешенный. Человек сильно раздражается и медленно успокаивается. Инертный. (Флегматик). Сильный, уравновешенный, инертный. Процессы возбуждения и торможения сильные, с плохой подвижностью. Человек с трудом переключается с одного вида деятельности на другой. Живой. (Сангвиник). Сильный, уравновешенный, подвижный. Сильные процессы торможения и возбуждения с хорошей подвижностью. Человек легко адаптируется к заданным условиям окружающей среды. Слабый. (Меланхолик). Слабый. Возбуждение и торможение слабые. Адаптивная реакция организма на условия внешней среды очень плохая.

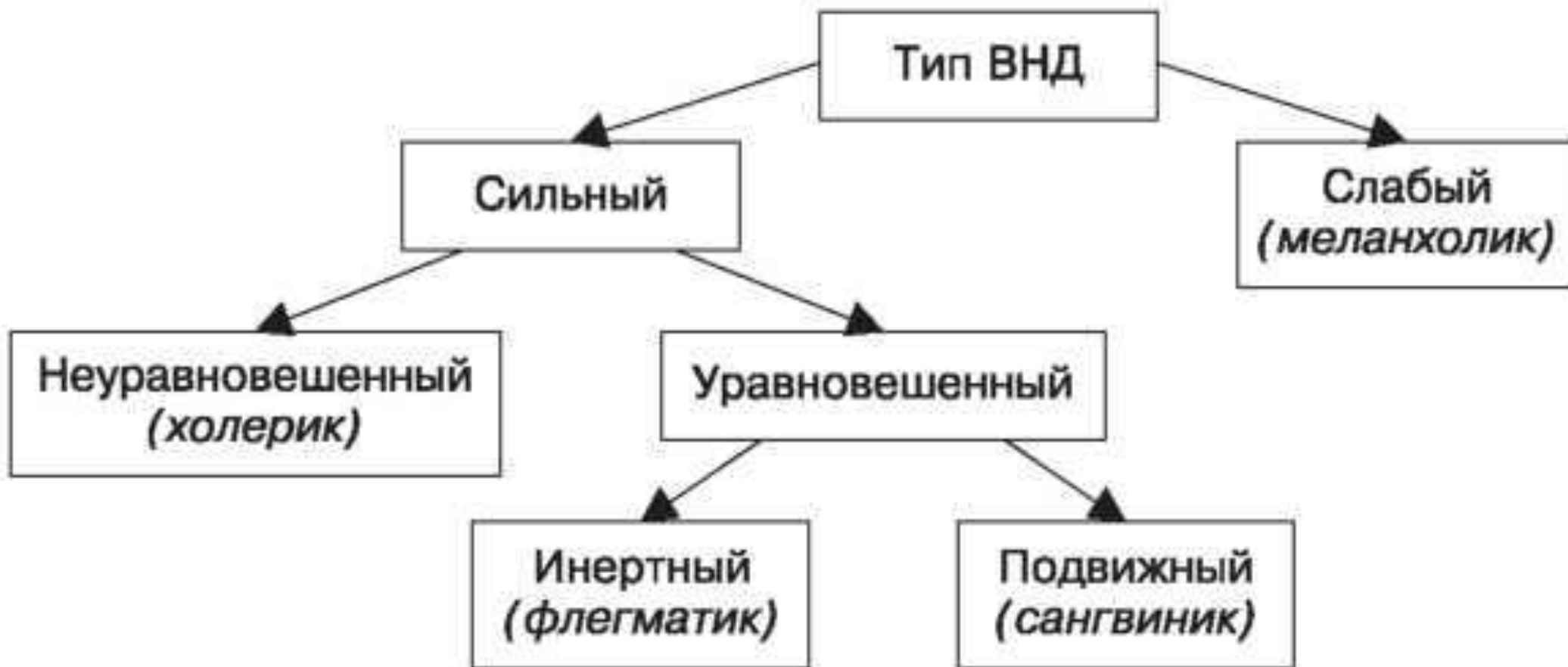
Темперамент – психическое проявление типа высшей нервной деятельности.

Тип высшей нервной деятельности и темперамент

Научное решение вопроса основ темперамента впервые дал **И. П. Павлов** в своем учении о типах нервной системы животных и человека. И. П. Павлов и его сотрудники, изучая условно-рефлекторные реакции собак, обращали внимание на индивидуальные различия в их поведении, которые проявляются прежде всего в скорости и точности движения условных реакций - положительных или тормозных, их интенсивности, способности адекватно реагировать на изменения раздражители, общей поведении в экспериментальных ситуациях. И. П. Павлов, доказывая наличие определенной закономерности в проявлении индивидуальных различий, выдвинул гипотезу о том, что в основе их лежат фундаментальные свойства нервных процессов - возбуждения и торможения, их уравновешенность и подвижность.

*Сила, уравновешенность и подвижность нервных процессов, характеризующие собой типы высшей нервной деятельности людей, являются физиологической основой их темпераментов. Темперамент и есть проявление типа высшей нервной деятельности в поведении, в деятельности человека. Проявление сильного уравновешенного быстрого типа нервной деятельности есть **сангвинический темперамент**. Особенности нервной деятельности сильного уравновешенного медленного типа — это физиологическая основа **флегматического темперамента**. Сильный неуравновешенный тип нервной деятельности соответствует **холерическому**, а слабый тип — **меланхолическому темпераменту**.*

4 типа высшей нервной деятельности



От типа темперамента зависит:

- Скорость восприятия;
- Быстрота мышления;
- Длительность сосредоточения внимания;
- Темп и ритм деятельности;
- Сила эмоций;
- Активность воли;
- Направленность психической деятельности на определенные объекты (экстраверсия или интроверсия)

Темперамент и свойства нервной системы

Тип темперамента по Гиппократу	Краткая характеристика	Свойства нервной системы по Павлову
Флегматик	Работоспособный Малоэмоциональный Серьезный Надежный Спокойный	Сильный Уравновешенный Малоподвижный
Сангвиник	Активный Энергичный Жизнерадостный Легкомысленный Беззаботный	Сильный Уравновешенный Подвижный
Холерик	Очень энергичный Вспыльчивый Эмоциональный Напористый Чувственный	Сильный Неуравновешенный Подвижный
Меланхолик	Замкнутый Ранимый Сдержанный Задумчивый Грустный	Слабый Неуравновешенный Сдержанный



«Формула темперамента» А. Белова

1. неусидчивы, суетливы;
2. невыдержанны, вспыльчивы;
3. нетерпеливы;
4. резки и прямолинейны в отношениях с людьми;
5. решительны и инициативны;
6. упрямы;
7. находчивы в споре;
8. работаете рывками;
9. склонны к риску;
10. незлопамятны;
11. обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью;
12. неуравновешенны и склонны к горячности;
13. агрессивный забияка;
14. нетерпимы к недостаткам;
15. обладаете выразительной мимикой;
16. способны быстро действовать и решать;
17. неустанно стремитесь к новому;
18. обладаете резкими порывистыми движениями;
19. настойчивы в достижении поставленной цели;
20. склонны к резким сменам настроения

Холерик

1. веселы и жизнерадостны;
2. энергичны и деловиты;
3. часто не доводите начатое дело до конца;
4. склонны переоценивать себя;
5. способны быстро схватывать новое;
6. неустойчивы в интересах и склонностях;
7. легко переживаете неудачи и неприятности;
8. легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам;
9. с увлечением беретесь за любое новое дело;
10. быстро остываете, если дело перестает вас интересовать;
11. быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной работы на другую;
12. тяготитесь однообразием будничной кропотливой работы;
13. общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми;
14. выносливы и работоспособны;
15. обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся жестами, выразительной мимикой;
16. сохраняете самообладание в неожиданной сложной обстановке;
17. обладаете всегда бодрым настроением;
18. быстро засыпаете и пробуждаетесь;
19. часто не собраны, проявляете поспешность в решениях;
20. склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться

Сангвиник

«Формула темперамента» А. Белова

1. спокойны и хладнокровны; 2. последовательны и обстоятельны в делах; 3. осторожны и рассудительны; 4. умеете ждать; 5. молчаливы и не любите попусту болтать; 6. обладаете спокойной, равномерной речью, с остановками, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики; 7. сдержаны и терпеливы; 8. доводите начатое дело до конца; 9. не растрачиваете попусту сил; 10. придерживаетесь выработанного распорядка дня, жизни, системы в работе; 11. легко сдерживаете порывы; 12. мало восприимчивы к одобрению и порицанию; 13. незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес; 14. постоянны в своих отношениях и интересах; 15. медленно включаетесь в работу и медленно переключаетесь с одного дела на другое; 16. ровны в отношениях со всеми; 17. любите аккуратность и порядок во всем; 18. с трудом приспосабливаетесь к новой обстановке; 19. обладаете выдержкой; 20. несколько медлительны Флегматик	1. стеснительны и застенчивы; 2. теряетесь в новой обстановке; 3. затрудняетесь установить контакт с незнакомыми людьми; 4. не верите в свои силы; 5. легко переносите одиночество; 6. чувствуете подавленность и растерянность при неудачах; 7. склонны уходить в себя; 8. быстро утомляетесь; 9. обладаете тихой речью; 10. невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника; 11. впечатлительны до слезливости; 12. чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию; 13. предъявляете высокие требования к себе и окружающим; 14. склонны к подозрительности, мнительности; 15. болезненно чувствительны и легко ранимы; 16. чрезмерно обидчивы; 17. скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями; 18. малоактивны и робки; 19. уступчивы, покорны; 20. стремитесь вызвать сочувствие и помощь у окружающих Меланхолик
---	---

Обработка результатов и интерпретация

Если количество положительных ответов в «паспорте» темперамента того или иного типа составляет 16 – 20, то это значит, что у вас ярко выражены черты данного типа темперамента.

Если же ответов насчитывается 11 – 15, значит качества данного темперамента присущи вам в значительной степени.

Если положительных ответов 6 – 10, то качества данного типа присущи вам совсем в небольшой степени.

Вы можете определить формулу темперамента: $ФТ = \frac{(X \cdot A_x \cdot 100\%)}{A} + \frac{(C \cdot A_c \cdot 100\%)}{A} + \frac{(\Phi \cdot A_{\Phi} \cdot 100\%)}{A} + \frac{(M \cdot A_m \cdot 100\%)}{A}$ где:

ФТ – формула темперамента,

X – холерический темперамент,

C – сангвинический темперамент,

Φ – флегматический темперамент,

M – меланхолический темперамент,

A – общее число плюсов по всем типам,

A_x – число плюсов в «паспорте холерика»,

A_ф – число плюсов в «паспорте флегматика»,

A_c – число плюсов в «паспорте сангвиника»,

A_m – число плюсов в «паспорте меланхолика».

В конечном виде формула темперамента приобретает такой, например, вид: $ФТ = 35\% X + 30\% C + 14\% \Phi + 21\% M$. Это значит, что данный темперамент на 35 % холерический, на 30 % сангвинический, на 14 % флегматичный, на 21 % меланхолический. Если относительный результат числа положительных ответов по какому-либо типу составляет 40 % и выше, значит, данный тип темперамента является у вас доминирующим, если 30 – 39 % – то качества данного типа выражены достаточно ярко, если 20 – 29 %, то качества данного типа выражены средне, если 10 – 19 %, то качества данного темперамента выражены в малой степени.

Помните "Три мушкетера"? Атос, Портос, Арамис и д'Артаньян как раз и представляют четыре темперамента.

Они дополняют друг друга, как четыре стихии или четыре времени года, и поэтому непобедимы.



Интересные факты о темпераменте

1. Темперамент влияет на самооценку и уверенность в себе.

Так самооценка:

сангвиника - неустойчивая, повышенная, рассказывает об успехах, у всех на виду, надеется на удачу;

холерика – чаще завышенная, стремится к первенству, излишне самоуверен, скрывает слабости;

флегматика - заниженная, скромн, не уверен в себе, переживает за себя;

меланхолика - низкая, стеснителен, в группе держится в тени, неуверен в себе, преувеличивает свои недостатки, не верит в удачу.

2. Темперамент влияет на роль в общении .

Так, например:

Холерики чувствуют себя хорошо среди людей и будут иметь тенденцию их искать, также они не принимают контроля над собой, имеют склонность устанавливать близкие чувственные отношения.

Меланхолики, как правило, имеют тенденцию общаться с малым количеством людей. Уровень контроля у меланхоликов высокий, что отражает потребность в зависимости и колебания при принятии решений. Они очень осторожны при установлении близких интимных отношений и при выборе лиц, с которыми создают более глубокие эмоциональные отношения.

У **сангвиников** наблюдается сильная потребность быть принятыми остальными членами группы и принадлежать к ним. Так же они стараются брать на себя ответственность, соединенную с ведущей ролью. Эмоциональны, имеют склонность устанавливать близкие чувственные отношения.

Флегматики чувствуют себя хорошо среди людей и будут иметь тенденцию их искать, но при принятии решений могут колебаться, часто зависимы от чужого мнения. Очень осторожны при выборе лиц, с которыми создают более глубокие эмоциональные отношения.

3. Темперамент влияет на выбор профессии.

Влияние темперамента на выбор профессии

Каждый тип психики больше подходит для одних профессий и меньше – для других.

Меланхолики – это часто люди искусства: поэты, библиотекари, садоводы, кондитеры. Зато из них получаются плохие водители и никудышные монтажники.

Холерики – великолепные летчики-испытатели, менеджеры, официанты, артисты, но они плохие бухгалтера и счетные работники.

Флегматики, напротив, прекрасные бухгалтера, расчетчики, агрономы, водители, юристы, следователи, менеджеры, фрезеровщики, программисты. но, как правило, неважные поэты.

Сангвиники – хорошие водители, саперы, инженеры, педагоги, врачи.

Темперамент в профессии учителя

Положительными являются активность, энергичность, страстность холерика; подвижность, живость, эмоциональность сангвиника; неторопливость, сдержанность флегматика; мягкость, отзывчивость, тактичность, глубина и стойкость чувств меланхолика.

Но при холерическом темпераменте часто проявляется несдержанность, резкость, аффективность; при сангвиническом - непостоянство, легкомысленность, поверхностность; флегматик может быть очень медлительным, безразличным, вялым, а меланхолик - замкнутым, нерешительным, с повышенной тревожностью, невысокой трудоспособностью, быстрой утомляемостью, истощаемостью нервной системы, невысокой требовательностью, внушаемостью.

Проявление темперамента зависит и от общей культуры человека. Нельзя поэтому несдержанность учителя связывать только с типологическими особенностями нервной системы. Нередко за этим издержки воспитания. Лейтмотив современной школы - это совершенствование отношений между учителями, учащимися и родителями. Большое значение в этом придается деятельности руководителей школ, инспекторов народного образования. Путем индивидуализации подхода к каждому учителю они могут помочь людям с разными темпераментами, характерами адаптироваться к успешной педагогической деятельности и добиться успехов в ней.

Свой темперамент, характер должны учитывать и сами учителя

Целесообразно, исходя из особенностей своего темперамента, его положительных и отрицательных сторон, формировать **индивидуальный стиль деятельности**, т.е. такую индивидуальную систему приемов и способов действий, которые наиболее отвечают психологическим особенностям данного учителя и наиболее эффективны для достижения нужного результата в педагогической деятельности.

Одна из основных задач при этом состоит в том, чтобы преодолеть негативные стороны темперамента и использовать положительные.

Индивидуальный стиль учителя должен проявляться в основных формах и приемах работы: особенностях организации класса, сообщении нового материала, организации учета усвоенных знаний и т.д.

Рекомендации учителям

Учитель-флегматик: сдержанный, спокойный, терпеливый, неторопливый, хорошо владеет собой. Очень пунктуальный и аккуратный. Но неэмоциональный, вялый, медлительный, безразличный, ригидный, слабо распределяет внимание.

Флегматический темперамент благоприятен для педагогической деятельности. Часто учителю-флегматику трудно заинтересовать детей, поэтому ему следует тщательно готовиться к урокам, продумывать разнообразные формы и методы работы, оттачивать педагогическую технику. При этом действия учителя становятся более быстрыми и оперативными и учащиеся не засыпают под его монотонную речь.

Учитель-сангвиник: живой, подвижный, эмоциональный, общительный, легко приспосабливается к новым условиям, умеет распределять и быстро переключать внимание.

Отрицательные качества: поверхностный, непостоянный в поведении, легкомысленный, безразличный, избегает черновой работы, склонен переключаться на более интересную деятельность. Общительность может граничить с болтливостью. Поэтому такому учителю надо предоставлять больше времени для работы ученикам, чтобы они не превратились в сторонних наблюдателей. Сангвинический темперамент создаёт хорошие условия для работы учителя, однако учитель-сангвиник должен не забывать о своей эмоциональности, большой подвижности и впечатлительности. Иначе уроки приобретут развлекательный характер и будут излишне возбуждать детей.

Рекомендации учителям

Учитель-меланхолик: отзывчивый, мягкий, тактичный, но теряется в новых условиях, нерешительный, замкнутый, впечатлительный и требует особого, осторожного отношения к себе. Не уверен в себе и своих возможностях, неадекватно реагирует на действующие раздражители и быстро утомляется. Меланхолический темперамент в педагогической работе возможный, но нежелательный. Однако, если учитель-меланхолик четко продумывает режим, который предусматривает постепенный переход от одних способов действий, условий жизни к другим, то у него формируются положительные черты характера, такие как уверенность, например, которые маскируют особенности типа нервной системы. Учитель-меланхолик должен помнить о том, что его повышенная эмоциональная возбудимость может сказываться на адекватности реакции на действующие раздражители, это вызывают быстрое истощение нервной системы, появление болезненной реакции на действия, поступки детей, рост неудовлетворенности педагогической профессией.

Учитель-холерик: энергичный, активный, инициативный, решительный. Такие люди часто бывают агрессивными, резкими, несдержанными, раздражительными, сильно возбудимыми. Им бывает сложно сдержать негативные эмоции. Среди хороших учителей немало холериков. Однако, учителю-холерику нужно следить за своим поведением, воспитывать терпеливость, тормозить несдержанность. Для этого нужно любить детей и педагогическую профессию. Учителю-холерику важна взаимопомощь, доброжелательность, справедливость, хорошие межличностные отношения, как по горизонтали, так и по вертикали. В нездоровой психологической атмосфере коллектива с каждым днем холерик все больше будет раздражительным, несдержанным, все чаще впадать в состояние аффекта. Это сделает жизнь и его коллег, и дирекции школы, и учеников сложной, что сразу скажется на успешности учебно-воспитательного процесса.

Нет плохого или хорошего темперамента в профессии учителя

Е.А. Климов в книге «Школа..., а дальше?» (Старшекласснику о выборе профессии) сравнивает уроки, которые проводят учителя сангвинического и флегматического темперамента. Анализируя эти уроки, автор подчеркивает, что, очевидно, бессмысленно решать, кто из этих преподавателей работает лучше. Оба успешно решают задачу активизации учащихся. Более того, если первый учитель будет работать по способу второго, то он потеряет свое лицо и задача не будет решена наилучшим способом. Точно так же стиль работы первого учителя не подойдет для второго - неторопливого и спокойного. «Успех здесь обусловлен как раз тем, что каждый работает с максимальным учетом своих личных качеств, работает своим индивидуальным стилем».

Руководителю на заметку: как общаться холериком?

Холерики – люди взрывного темперамента, они порывисты и неуравновешенны, соответственно, общаться с ними сложно. Эти индивидуумы очень обидчивы и не терпят, когда им возражают, так что поссориться с ними элементарно. Тем не менее, они не злопамятны и быстро успокаиваются, поэтому если не обращать внимания на их вспышки, а принимать их такими, какие они есть, общий язык найти с ними все-таки можно. Помните, что холерики всегда говорят то, что думают, но при этом часто это не их истинные мысли, а просто реакция на каждый конкретный момент, помноженная на сиюминутное настроение. В другое время и при иных обстоятельствах вы легко можете услышать от них диаметрально противоположные по смыслу высказывания. И даже если такой человек оскорбил вас, не факт, что он на самом деле плохо к вам относится. Для того чтобы сохранить с холериком хорошие отношения, нужно всего лишь всегда «гладить его по шерстке» и постараться не выводить его из себя. И дело не в том, что в противном случае он вас не простит, а в том, что вы сами не сможете нормально с ним общаться после того, что он вам наговорит. Он же, выпустив наружу свое раздражение, успокоится и будет вести себя так, как будто ничего не произошло. Для него любой завершившийся конфликт – это то, к чему он не возвращается, прошедшая ссора как бы стирается из его памяти.

Если вы - начальник холерика, то стоит учитывать, что в этом человеке очень много энергии, его не надо подстегивать, чтобы добиться от него отличных результатов (любое давление он воспринимает негативно). Напротив, ему регулярно нужно давать передышки, иначе он доработается до нервного истощения.

Руководителю на заметку: как общаться с сангвиником?

Сангвиники общительны, можно сказать, что взаимодействие с другими людьми им нужно как воздух. Поэтому, как правило, у них много друзей и хороших знакомых, к ним тянутся, им стараются понравиться. Иногда складывается впечатление, что с представителями этого психотипа вообще невозможно поругаться. Однако это не так. Своих «тараканов» в голове у них тоже хватает. Очень часто сангвиники делают поспешные выводы, потому что их суждения поверхностны. Соответственно, они регулярно совершают ошибки, признаться в которых им очень сложно. Так что даже если такой человек не прав, у него лучше попросить прощения – сам извиняться он просто не умеет. Это как раз тот случай, когда кому-то кажется, что из-за чистосердечного признания своей некомпетентности у него «корона сползет». Кроме того, для адекватного общения с сангвиниками тщательнее следите за их мимикой – все эмоции написаны у них на лице. При должной наблюдательности вы достаточно быстро разберетесь, что такой человек о вас на самом деле думает, а также будете безошибочно определять, когда он хочет сменить тему беседы, а о чем с ним вообще лучше не разговаривать.

Если вы – начальник сангвиника, то не давайте ему скучать – чем больше разнообразных впечатлений от деятельности он получает, тем лучше себя чувствует. Как правило, такие люди надежно привязываются только к тем, кто может обеспечить им частую смену ощущений и даже текущей реальности, от выплеска адреналина они тоже не откажутся. К тому же стоит помнить, что сангвиники – народ расчетливый и очень хорошо соображающий, так что подкидывайте им сложные задачи и чаще спрашивайте у них совета.

Руководителю на заметку: как общаться с меланхоликом?

Меланхолики – наиболее уязвимые люди, про таких говорят, что это индивидуумы с тонкой душевной организацией. Они остро воспринимают все, что происходит с ними и вокруг них, а потом долго переживают, причем даже по самым незначительным поводам. Общаться (и обращаться) с ними нужно очень деликатно, так как их чрезвычайно легко ранить, а обида и печаль поселяются в них надолго.

На меланхоликов нельзя кричать, они плохо переносят громкие и резкие звуки, так же, как и любые негативные послы, направленные не только на них, но и на тех, кто им небезразличен. Эти люди боятся критики и недовольства окружающих, поэтому к ним нужно относиться лояльнее, а если все-таки есть необходимость в порицании, то постарайтесь сделать это мягко, без прямых обвинений.

Кроме того, меланхолики очень сентиментальны и добросердечны, так что если вы хотите сблизиться с таким человеком, то заставьте его просто пожалеть вас, расскажите ему какую-нибудь слезливую историю и покажите, что нуждаетесь в сочувствии.

Если вы – начальник меланхолика, то вам стоит учитывать, что слово «срочно» ввергает его в панику, он начинает действовать лихорадочно, практически ничего не соображая, и в результате совершает ошибки. Зато там, где нужно функционировать не спеша, тщательно вникая во все детали и нюансы, ему нет равных. К тому же нежелательно ставить его в пару с новыми сотрудниками – он тяжело реагирует на любую смену обстановки и на свежие лица в своем ареале.

При этом, кем бы вам ни приходился меланхолик – другом, родственником, деловым партнером или сотрудником, всегда прислушивайтесь к тому, что он говорит. У представителей этого психотипа невероятно развита интуиция, можно сказать, что именно через нее они воспринимают окружающий мир, поэтому их слова часто оказываются пророческими.

Руководителю на заметку: как общаться с флегматиком?

Флегматики часто кажутся окружающим равнодушными и холодными, у них практически всегда отстраненное выражение лица, поэтому создается впечатление, что ничего в этом мире их не волнует. И по большому счету это действительно так. От людей этого психотипа сложно добиться живой реакции на происходящее, они – «вещи в себе», не выдающие своих эмоций. Да и есть ли они у этих индивидов?

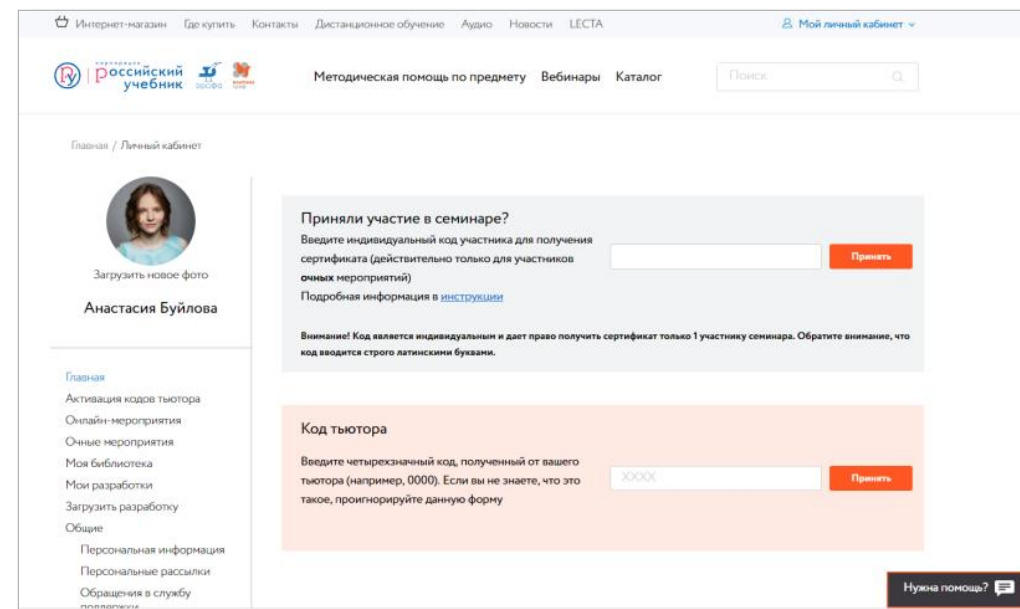
Общаться с флегматиками сложно именно потому, что никогда не знаешь, что происходит у них в голове, и что они чувствуют. Тем не менее, есть несколько секретов, знание которых поможет вам функционально взаимодействовать с этими людьми. Помните, что они, как правило, консерваторы, поэтому не стоит требовать от них немедленной реакции на все новое – им нужно достаточно много времени для того, чтобы привыкнуть к переменам и смириться с ними.

К тому же флегматики ничего и никогда не делают быстро, бесполезно ждать от них оперативности. Не дождетесь вы от них и сочувствия, по крайней мере, высказанного словами и продемонстрированного жестами. Даже если такой человек и волнуется за вас, он скорее тайно сделает что-то, чтобы обезопасить вашу персону, чем будет охать и заглядывать вам в глаза, неловко утешая. Надо сказать, что и от окружающих флегматики ждут такого же поведения.

Если вы - начальник флегматика, то помните, что очаровать индивидуума этого психотипа можно только невозмутимостью, рассудительностью, логикой и абсолютно здравым рассудком без примеси каких-либо фантазий. Дело, а не слово – вот что всегда ставится таким человеком на первое место, и что ценится превыше всего. Пустые разговоры, творческие эксперименты и праздные развлечения никогда его не привлекут, можете даже не стараться. Кроме того, флегматики плохо воспринимают образную речь, поэтому, общаясь с ними, лучше всего употреблять внятные и лаконичные словесные конструкции, избегая при этом любых неологизмов и субкультурного сленга. Если же вам нужно дать такому человеку какое-либо задание – служебное или бытовое, то желательно, чтобы оно было четко структурировано и к тому же написано на бумаге.

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА САЙТЕ ROSUSCHEVNIK.RU И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА

- Регистрируйтесь на очные и онлайн-мероприятия
- Получайте сертификаты за участие в вебинарах и конференциях
- Пользуйтесь цифровой образовательной платформой LECTA
- Учитесь на курсах повышения квалификации
- Скачивайте рабочие программы, сценарии уроков и внеклассных мероприятий, готовые презентации и многое другое
- Создавайте собственные подборки интересных материалов
- Участвуйте в конкурсах, акциях и спецпроектах
- Становитесь членом экспертного сообщества
- Сохраняйте архив обращений в службу техподдержки
- Управляйте новостными рассылками



rosuchebnik.ru, rosuchebnik.ru

Москва, Пресненская наб., д. 6, строение 2
+7 (495) 795 05 35, 795 05 45, info@rosuchebnik.ru

Нужна методическая поддержка?

Методический центр
8-800-2000-550 (звонок бесплатный)
metod@rosuchebnik.ru

Хотите купить?



Официальный интернет-магазин
учебной литературы book24.ru



LECTA

Цифровая среда школы
lecta.rosuchebnik.ru



Отдел продаж
sales@rosuchebnik.ru

Хотите продолжить общение?



youtube.com/user/drofapublishing



fb.com/rosuchebnik



vk.com/ros.uchebnik



ok.ru/rosuchebnik