

Занятие 3. Темперамент. Характер

Цель занятия: Познакомить обучающихся с понятием «темперамент» и типами темперамента, дать им характеристику; познакомить обучающихся с понятием «характер» и его составляющими, показать взаимосвязь характера человека с волей; дать представление об основных волевых качествах человека.

Содержание занятия

Темперамент

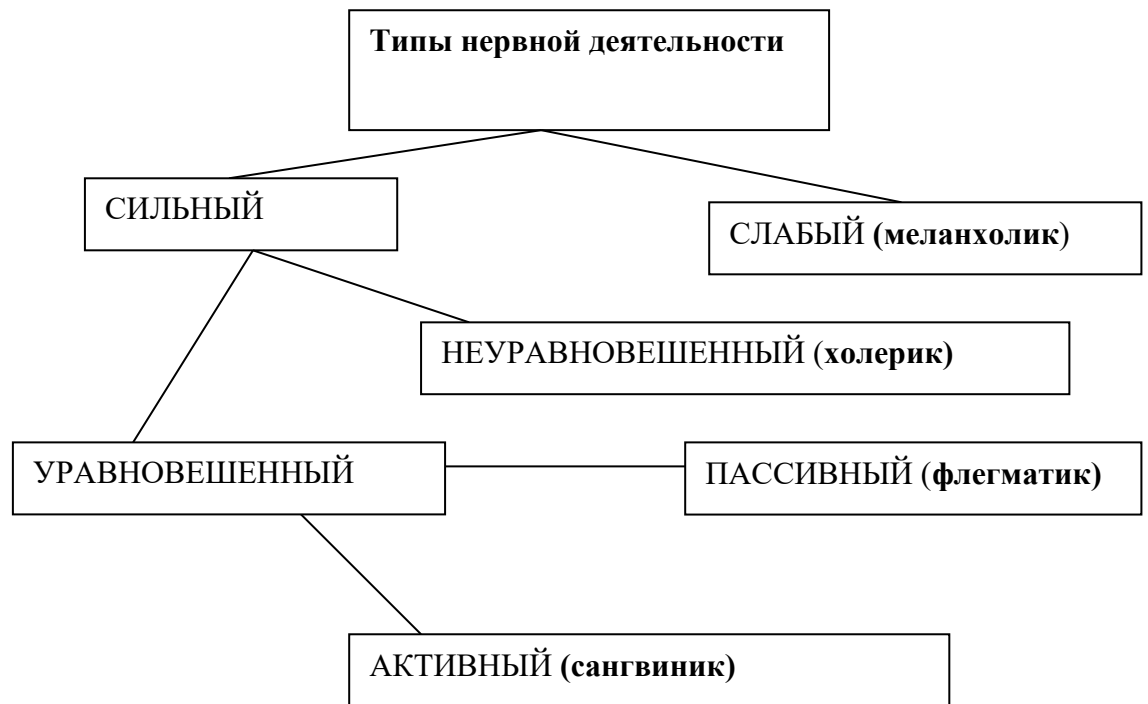
С древних времен человечество интересовало, почему при взаимодействии с одними и теми же явлениями люди ведут себя не одинаково? Наблюдая за покупателями, вы замечали разницу в манере поведения, манере двигаться, манере говорить, манере вести себя в очереди и т.п. Один покупатель терпеливо ожидает очереди, другой - наоборот, проявляет нетерпение, при ожидании барабанит пальцами по какому – либо предмету (например, прилавку), его движения суетливы и быстры. Чем можно объяснить такую разницу в поведении? Чтобы ответить на этот вопрос, возникла наука о темпераменте. Понятие «темперамент» происходит от латинского слова «*temperamentum*», означающее смесь, надлежащее соотношение частей.

История возникновения учения о типологии темперамента уходит корнями к древним китайским ученым в VIII-VII вв. до н.э. Позднее, в V веке до н.э. древнегреческий врач Гиппократ (ок 460 – ок 370 до н.э.) развил это учение. Он считал, что различия между людьми объясняются определенным соотношением различных жидкостей в их теле или преобладанием в организме одной из этих жидкостей. Как считал Гиппократ, таких жидкостей у человека четыре: кровь, флегма (слизь), желчь и черная желчь. Так как жидкости в организме каждого человека смешаны непропорционально, то и развиваются различные заболевания. Отсюда и понятие «темперамент», что в переводе означает - смешиваю определенным образом.

Во II веке до н.э. Клавдий Гален (ок 130 – ок 200 до н.э.), древнеримский анатом и врач, предположил, что между соотношениями жидкостей в организме человека и его особенностями поведения и психологическими свойствами есть определенная связь. Представителями античной медицины было выделено *четыре типа темперамента*, каждый из которых характеризовался преобладанием какой - либо жидкости. Преобладание крови (от латинского *sanguis* - кровь) – было названо *сангвиническим* темпераментом; смешение с преобладанием слизи (флегмы) (от греческого слова *phlegma* - флегма) – *флегматическим* темпераментом; с преобладанием желчи (от греческого *chole* - желчь) – *холерическим* и с преобладанием черной желчи (от греческих слов *melaina chole* - черная желчь) – *меланхолическим* темпераментом. В наше время четыре типа темперамента: сангвиник, холерик, флегматик и меланхолик – рассматриваются как основные.

Русский физиолог Иван Петрович Павлов обратил внимание на зависимость темперамента от типа нервной системы. Изучая три основных параметра процессов возбуждения и торможения нервной системы: силу – слабость; уравновешенность – неуравновешенность; подвижность – инертность, И.П.Павлов установил, что из большого числа возможных их сочетаний в природе имеются четыре основных, соответствующих четырем классическим темпераментам, название которых исторически сохранилось.

Связь темперамента с типом высшей нервной деятельности.



Исходя из этого под *темпераментом* понимают динамическую характеристику психической деятельности человека.

О темпераменте человека можно судить по нескольким основным его свойствам. С точки зрения психолога Вольфа Соломоновича Мерлина этими *свойствами* являются следующие:

1. *Сензитивность* (или чувствительность). Она определяется тем, какова наименьшая сила внешних воздействий, необходимая для возникновения у человека какой-либо психологической реакции, и какова скорость возникновения этой реакции. Образно говоря, какой должна быть сила воздействия, чтобы до человека «дошло».

2. *Реактивность*. Это свойство характеризуется степенью (т.е. силой и энергией) реагирования человека на какое - то воздействие одинаковой величины. Например, мы по-разному реагируем на одно и тоже обидное слово или критическое замечание. Реактивность проявляется в большей или меньшей вспыльчивости, если у человека высокая реактивность, про него говорят: «порох», «заводится с пол-оборота».

3. *Активность*. О ней можно судить по тому, с какой энергией, настойчивостью человек сам воздействует на окружающую среду и

преодолевают при этом внешние и внутренние препятствия на пути достижения целей. Это свойство помогает сделать профессиональную карьеру и добиться успеха.

4. *Соотношение реактивности и активности.* Это свойство определяет, от чего зависит деятельность человека: от случайных внешних и внутренних причин (настроение, так захотелось, случайные события) или от сознательно поставленных целей, убеждений.

5. *Темп реакций.* Данное свойство характеризует скорость протекания различных психических реакций и процессов (темп речи, динамика жестов, находчивость ума и т.д.).

6. *Эмоциональная возбудимость.* О ней судят по тому, какой силы необходимо воздействие для возникновения эмоциональной реакции. Например, одни люди могут спокойно смотреть «ужастики» или триллеры, а другие – пугаются и волнуются по пустякам.

7. *Пластичность и ригидность.* Они проявляются в том, насколько человек легко и быстро приспосабливается к внешним воздействиям (пластичность) или насколько инертно его поведение (ригидность).

8. *Экстраверсия – интроверсия.* Экстраверсия (от лат. *extra* – вне и *versio* – обращать) и противоположная ей интроверсия (от лат. *intro* – внутрь). У экстраверта реакции зависят от внешних впечатлений, получаемых в данный момент, для него главное «здесь и сейчас». У интроверта реакции зависят от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим, он любит погружаться в воспоминания.

Очень важно помнить, что нет лучших или худших темпераментов. На базе любого темперамента можно воспитать в себе определенные черты личности и разумно использовать их в конкретной деятельности. Среди выдающихся, великих людей встречаются представители всех четырех типов темперамента. Зная свой темперамент, человек стремится опереться на его положительные особенности и преодолеть отрицательные.

Следует учитывать, что темперамент мало подвержен изменениям под влиянием среды и воспитания, так как является врожденным качеством личности. Темперамент представляет собой индивидуальную особенность личности, он ярко характеризует поведение человека, его деятельность и общение с другими людьми. Необходимо знать особенности своего темперамента, учитывать их при установлении контактов с посетителями (руководителем, партнерами, коллегами), чтобы успешно избегать конфликтных ситуаций. Также надо иметь в виду, что «чистые» темпераменты встречаются крайне редко; чаще у человека сочетаются черты разных типов темперамента, однако преобладают свойства одного.

Вы уже знаете, что одинаковая ситуация, одинаковое воздействие на людей с разными типами темперамента вызывает разную реакцию. Например, критическое замечание в адрес холерика вызывает раздражение, сангвиника подталкивает к активным действиям, меланхолика выбивает из колеи, а флегматика оставляет равнодушным.

Рассмотрим *психологические характеристики типов темпераментов.*

Холерический тип темперамента (холерик). Представляет собой сильный, неуравновешенный, подвижный тип темперамента, отличающийся большой жизненной энергией, активностью, работоспособностью. Люди этого типа темперамента «с головой» уходят в работу, преодолевая любые затруднения, но им трудно дается деятельность, требующая плавных движений, спокойного и медленного темпа, так как холерики порывисты и резки.

Холерик имеет склонность к лидерству и стремится приспособить окружающий мир под себя. Он мало размышляет, но быстро действует, потому что такова его воля, хотя при этом часто принимает опрометчивые решения. В общении вспыльчив, нетерпелив, несдержан, криклив, иногда проявляет агрессию. Настроение его, как правило, бодрое, но с перепадами: от радости к печали, от смеха к гневу. Холерика «выводят из себя» состояние

ожидания и необходимость сдерживать свою активность и чрезмерность чувств. Он честолюбив, мстителен, поскольку долго помнит обиды и горд, потому при общении с ним не следует задевать его самолюбие, нужно стараться избегать небрежности и резкости.

Покупатель, с преобладающим холерическим типом темперамента говорит достаточно быстро, его движения быстрые, порывистые; мимика выразительная. Стандартными фразами покупателя – холерика могут быть: «Опять очередь», «Вы должны!», «Вы обязаны!», «Нельзя ли побыстрее, я опаздываю» и т.п. В очереди проявляет демонстративное нетерпение (в руке может крутить ключи, в карманах перебирает мелочь). Своим поведением вызывает раздражение, как среди других покупателей, так и персонала магазина. Поэтому при разговоре с ним нельзя проявлять равнодушие, не следует доказывать свою правоту и критиковать его действия и поступки. Четко, профессионально отвечать на вопросы. Соблюдать правила делового этикета, но не допускать высокомерия. Обслуживать быстро и без лишних слов.

Сангвинический тип темперамента (сангвиник). Является сильным, уравновешенным, активным типом темперамента. Сангвиник жизнерадостен, в работе продуктивен (но лишь при условии множества интересных дел), энергичен и бодр. Способен выполнять ответственные поручения и склонен к решению тактических задач.

Сангвиник общителен, легко сходится с новыми людьми, поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он не отличается постоянством в общении и достаточно часто меняет свои привязанности. Он быстро осваивается в новой обстановке, легко переживает неудачи и неприятности. Расхожее выражение «как с гуся вода» – это про сангвиника. Помимо этого он обладает богатой, подвижной мимикой и производит впечатление оптимистичного и уверенного в себе человека, обладающего чувством юмора, которое в трудных ситуациях помогает ему быть собранным и целеустремленным.

Сангвиник любит строить планы, но в силу своего непостоянства быстро их меняет; он увлекается всем, что ему приятно. Часто может обещать, но не держит своего слова и кроме того проявляет легкомыслие, беззаботное и беспечное отношение к делу, разбросанность, переоценивает себя и свои возможности.

При общении с сангвиником необходимы требовательность и контроль за выполнением порученного дела. Лучше всего у сангвиника получается работа, требующая применения активности, организаторских и коммуникативных способностей и связанная с разнообразными впечатлениями.

Покупатель магазина с преобладающим типом темперамента – сангвиник в очереди пытается себя развлечь разговорами с другими покупателями, разглядыванием стендов, людей и т.п. Его стандартными фразами могут быть: «Мне нужен ваш совет...», «Я понимаю, ничего, могу подождать» и т.д. Покупатель сангвиник любит поговорить о себе, может «заболтать» продавца во время презентации товара. При обслуживании сангвиника продавцу рекомендуется ссылаться на факты, примеры и личный опыт.

Меланхолический тип темперамента (меланхолик). Меланхолик – это человек со слабым типом нервной деятельности, для которого характерно быстрое падение работоспособности и потребность в длительном отдыхе. В привычной обстановке работает продуктивно и чувствует себя уверенно, выполняя при этом все предписанные инструкции.

Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, необщителен; новая обстановка и новые люди вводят его в смущение, он теряется. Кроме того меланхолик склонен к опасениям по поводу и без повода; застенчивый и робкий, он часто проявляет тревожность и неловкость. Незначительный повод может у меланхолика вызвать обиду и слезы; он очень нуждается в сочувствии и поддержке окружающих. Обладает тихим голосом и замедленной речью.

Меланхолик отзывчив, постоянен в дружбе, настроен на сопереживание и верен чувству долга. Его отличает мягкость, тактичность, чуткость и отзывчивость.

По отношению к меланхолику нельзя допускать резкость. Замечание делать только наедине и в мягкой форме. Рекомендуется поручать однообразную работу и поддерживать их авторитет в коллективе.

Покупателя магазина с преобладающим типом темперамента меланхолика отличает испуганное выражение лица. Он озирается по сторонам и не решается что-либо спросить. Стандартные фразы: «Вы меня не обманываете», «Пожалуйста, подскажите...». Поэтому продавцу при обслуживании покупателя с явным преобладанием меланхолического типа темперамента рекомендуется разговор вести в мягкой манере, улыбаясь и доброжелательно. Проявлять внимательное отношение, быть предупредительным и использовать убедительные аргументы.

Флегматический тип темперамента (флегматик). Является сильным, уравновешенным и пассивным типом темперамента. Флегматик работоспособен, отличается деловитостью и вдумчивостью; он настойчивый и упорный работник, не склонный к частой смене деятельности и не любящий мелких поручений.

Флегматику нравится находиться в кругу старых знакомых и в привычной обстановке, так как он с трудом меняет свои привычки. Он всегда спокоен, невозмутим, его трудно рассмешить или опечалить, его чувства и настроение отличаются постоянством. При неприятностях флегматик остается спокойным; говорит мало, обладает бедной мимикой и невыразительными движениями. Как правило, он ненаходчив и с трудом переключает внимание.

Кроме того, флегматик умеет ждать. Поговорка «Семь раз отмерь, один отрежь» - это про него, поскольку он долго колеблется, прежде чем принять решения, взвешивает все «за» и «против». Флегматик также склонен к безразличию и лени, вялости и инертности при неблагоприятных

обстоятельствах. Однако при правильном воспитании у него формируются деловые качества, вдумчивость и усидчивость.

Покупатель магазина с флегматическим типом темперамента не вступает в контакт по собственной инициативе. В очереди не видит и не слышит, взгляд «в себя». На вопросы отвечает односложно. Поэтому рекомендуется разговаривать с флегматиком в медленном темпе, обслуживать не спеша.

Описанные типы темпераментов не являются реальными портретами, поскольку ни один конкретный человек не обладает всеми признаками того или иного типа. Однако, учитывая свойства темперамента конкретного человека, можно предсказать особенности его реагирования в определенной ситуации. Кроме этого, темперамент накладывает отпечаток на способы общения и определяет способности человека к различным видам деятельности. Моральные качества личности не зависят от темперамента и могут компенсировать проявление его отрицательных черт.

Вопросы для самопроверки.

1. Определите сущность темперамента и опишите его основные типы.
2. В каких жизненных ситуациях темперамент раскрывается наиболее полно?
3. Определите свой тип темперамента. Для этого ответьте на вопросы теста «*Ваш тип темперамента*» (Г.Айзенк)

Инструкция: Ответьте «да» или «нет» на следующие 57 вопросов.

1. Вы часто испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Правда ли, что вам очень трудно отвечать «нет»?
5. Задумываетесь ли вы перед тем, как что-нибудь предпринять?

6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, не считаясь с тем, что вам это не выгодно?

7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?

8. Обычно вы говорите и действуете быстро, не раздумывая?

9. Часто ли вы чувствуете себя несчастным без достаточных на то причин?

10. Сделали бы вы почти все что угодно, на спор?

11. Возникает ли у вас чувство смущения, когда вы хотите заговорить с симпатичным незнакомым человеком противоположного пола?

12. Бывает ли, что вы выходите из себя, злитесь?

13. Часто ли вы действуете под влиянием минутного настроения?

14. Часто ли вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?

15. Предпочитаете ли вы обычно книги встречам с людьми?

16. Легко ли вас обидеть?

17. Любите ли вы часто бывать в компаниях?

18. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?

19. Верно ли, что иногда вы полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?

20. Предпочитаете ли вы иметь друзей поменьше, но особенно близких вам?

21. Часто ли вы мечтаете?

22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?

23. Часто ли вас беспокоит чувство вины?

24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?

25. Способны ли вы дать волю чувствам и всю повеселиться в компании?

26. Считаете ли вы себя человеком возбудимым и чувствительным?

27. Считают ли вас человеком живым и веселым?

28. Часто ли вы, сделав какое-нибудь важное дело, испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?

29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?

30. Вы иногда сплетничаете?

31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?

32. Если вы хотите узнать о чем-нибудь, то вы предпочитаете об этом прочитать в книге, нежели спросить?

33. Бывают ли у вас приступы сердцебиения?

34. Нравится ли вам работа, которая требует от вас постоянного внимания?

35. Бывает ли, что вас «бросает в дрожь»?

36. Вы всегда бы платили за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?

37. Вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?

38. Раздражительны ли вы?

39. Нравится ли вам работа, которая требует от вас быстроты действия?

40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-то неприятных событий, которые могли бы произойти?

41. Вы ходите медленно и неторопливо?

42. Вы когда-нибудь опаздывали на работу или на свидание?

43. Часто ли вам снятся кошмары?

44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что никогда не упустите случай побеседовать с незнакомым человеком?

45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?

46. Вы чувствовали бы себя очень несчастным человеком, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?

47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?

48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?

49. Можете ли вы сказать, что вы весьма уверенный в себе человек?

50. Легко ли вы обижаетесь, когда люди указывают на ваши ошибки в работе или на ваши личные промахи?

51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?

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

53. Легко ли вам внести оживление в довольно скучную компанию?

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

55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?

56. Любите ли вы подшучивать над другими?

57. Страдаете ли вы от бессонницы?

Обработка результатов

Чтобы определить тип темперамента, необходимо полученные ответы сверить с «ключом».

«Ключ»:

1. Шкала экстраверсии – интроверсии: начислите по 1 баллу за каждое совпадение: «да» – 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; «нет» – 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51

Интроверсия: 0–12 баллов

Экстраверсия: 13–24 балла

2. Шкала эмоциональной стабильности – эмоциональной нестабильности: начислите по одному баллу за каждое совпадение: «да» на вопросы 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Эмоциональная стабильность (устойчивость): 0–12 баллов

Эмоциональная нестабильность (неустойчивость): 13–24 балла.

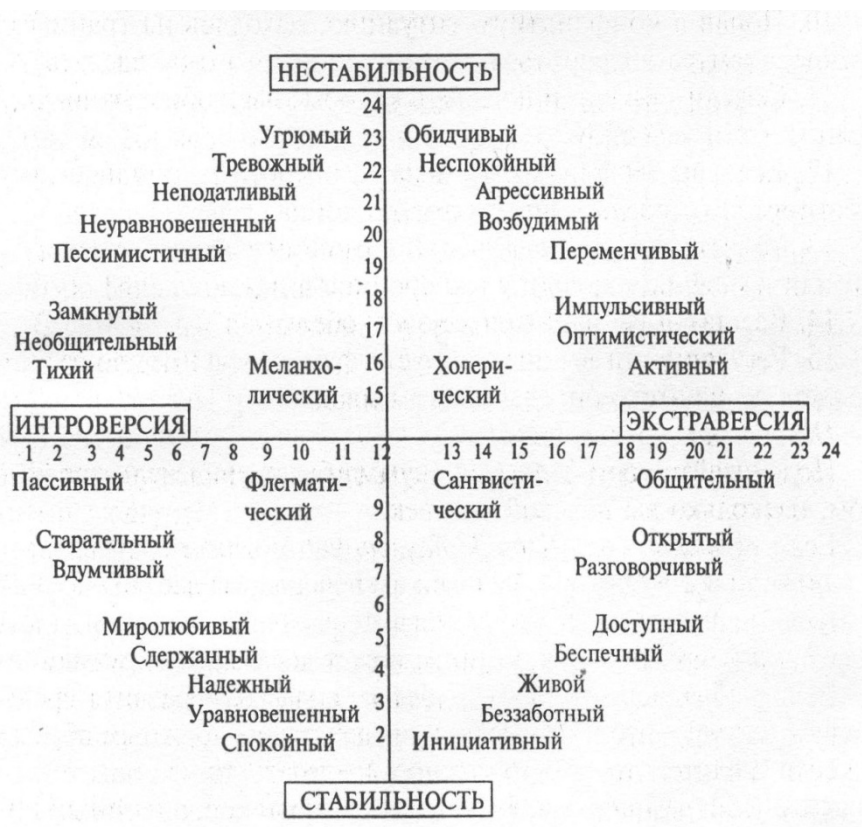
3. Уровень вашей искренности: начислите по 1 баллу за каждое совпадение: «да» – 6, 24, 36; «нет» - 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Если совпадений меньше четырех, результат тестирования достоверный.

Экстравертам свойственна общительность, импульсивность, прямолинейность в суждениях, ориентация на внешнюю оценку. Интровертам присущи необщительность, закрытость, склонность к самоанализу, осторожность.

Эмоционально-устойчивые люди не склонны к беспокойству, устойчивы к внешним воздействиям. Эмоционально-нестабильные – чувствительны, тревожны, эмоциональны, склонны расстраиваться по мелочам.

Полученные в результате обработки данные отразите в «Круге Айзенка» (постройте график)



2.3. Характер и воля

Особенности темперамента часто маскируются характером. В таком случае, чем же темперамент отличается от характера? Достаточно вспомнить,

что темперамент отвечает за форму, т.е. скорость и интенсивность протекания психических процессов и отражает динамическую сторону психической деятельности. Характер же отвечает за содержание нашего внутреннего мира, который не зависит от внешних событий. Характером мы объясняем многие поступки, как свои так и чужие. Именно в нем мы часто ищем причину несложившихся отношений, прикрываясь фразой: «Не сошлись характерами».

«Характер» - слово древнегреческого происхождения и в переводе означает чеканка, печать, особенность. *Характер* – это неповторимое, индивидуальное сочетание или совокупность особенностей личности. Однако надо иметь в виду, что это не любое сочетание индивидуально-психологических особенностей личности, а совокупность наиболее выраженных и относительно устойчивых черт личности, которые являются типичными для конкретного человека и систематически проявляются в его действиях и поступках. Если Вы, к примеру, случайно кому-то грубо ответили, это еще не означает, что грубость является чертой Вашего характера.

Характер не наследуется и не является постоянным. В течение жизни черты характера могут изменяться и иногда значительно, но эти перемены происходят медленно. Характер формируется и развивается под влиянием окружающей среды, жизненного опыта, воспитания. Образно говоря, жизнь «чеканит» наш характер, а при самовоспитании с определенного момента, человек сам начинает «чеканить» свой характер, который проявляется в поступках, мыслях, чувствах. При современном взгляде на жизнь никого не нужно убеждать в том, как важно разбираться в характерах людей, с которыми общаешься. Познание характера человека помогает предвидеть его поведение и при необходимости корректировать ожидаемые действия.

Черт характера (или качеств личности) много, но все они подразделяются на несколько групп, которые тесно связаны между собой,

вливают друг на друга и являются отражением человека к разным сторонам жизни. *Характер человека проявляется в следующих чертах:*

1. *Отношение человека к другим людям:* родным, коллегам, знакомым, малознакомым и т.п. Это, прежде всего общительность, которая может быть широкой и поверхностной, или противоположная ей черта – замкнутость, которая проявляется в безразличном отношении к людям или является результатом внутренней сосредоточенности. В эту группу входит откровенность и противоположная ей скрытность, а также чуткость, тактичность, справедливость, вежливость или грубость, черствость, лицемерие.

2. *Отношение человека к самому себе.* Сюда входят чувство собственного достоинства или неуверенность в своих силах; застенчивость, эгоцентризм (склонность постоянно быть в центре внимания со своими переживаниями), эгоизм (забота о своем личном благе).

3. *Отношение человека к миру вещей,* т.е. отношение к общественной собственности, а также аккуратное или небрежное обращение со своими вещами, одеждой, книгами и т.п.

4. *Отношение человека к делу, к своему труду.* К этой группе относятся инициативность, трудолюбие, ответственность за порученное дело и исполнительность или лень, легкомысленное и формальное отношение к деятельности. По отношению к труду характеры подразделяют на деятельностные (активность, настойчивость, целеустремленность) и бездеятельные (пассивность, созерцательность).

Выделение в характере человека отдельных черт, говорит о необходимости рассматривать и оценивать их во взаимосвязи друг с другом. Например, сочетание смелости с осторожностью или импульсивностью, с моральными чувствами или чувством тщеславия по-разному влияет на характер человека. Осторожность может выражаться в бездеятельности, а в сочетании с решительностью приобретает иное качество.

Следует помнить, что характер оказывает влияние на выстраивание профессиональной карьеры. Вы, конечно, замечали, что человек с «хорошим» характером, при прочих равных условиях, быстрее поднимается по служебной лестнице, чем неуживчивый человек.

Например, профессия продавца немислима без положительных моральных черт. Общительность и искренность проявляются в доброжелательном отношении при обслуживании покупателя, стремлении качественно выполнить работу. В то же время для продавца важно обладать чувством собственного достоинства, гордостью за свою профессию.

Особое место в характере человека занимают *волевые черты, воля*. Жизнь и деятельность требуют от человека большой активности и напряжения физических и духовных сил. Каждый, кто имеет конкретные цели в жизни и прикладывает усилия для их достижения, должен обладать необходимыми волевыми качествами.

Что же такое воля?

Воля – это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков. Поэтому волю принято называть основой характера. Когда мы слышим выражения: «человек с характером», «твердость характера» или «мямля», «бесхарактерный», то надо иметь в виду, что в этих определениях человека подчеркивается выраженность волевых черт характера.

Для работников по обслуживанию населения, в частности, работников торговли – воля является основным качеством личности. С ее помощью они управляют и контролируют свое поведение и настроение, проявление эмоций.

Задачей воли является управление поведением, сознательная саморегуляция активности человека. Волевые действия различаются по своей сложности. Если человек ясно видит цель и непосредственно переходит к действиям, то говорят о простом волевом акте. Например, когда вы

просыпаетесь, то обычно сразу встаете с кровати; даже если вставать не хочется, Вам не требуется много усилий, чтобы достичь цели.

Но в жизни чаще сталкиваемся с ситуациями, когда между побуждениями и непосредственным действием вклиниваются дополнительные звенья. Например, получение образования можно считать сложным волевым действием.

Основными этапами волевого процесса являются:

- 1) возникновение побуждения или постановка цели;
- 2) стадия обсуждения или борьба мотивов (выбор средств, способов и приемов для достижения поставленной цели);
- 3) принятие решения (выбор действий в соответствии с целью);
- 4) исполнение принятого решения.

По тому, как человек принимает решение, говорят о такой особенности воли, как *решительность*. Решительные люди принимают решения быстро, без дополнительных колебаний, так как любое колебание или нерешительность могут привести к принятию неудачного решения или человек, скорее всего, не примет никакого решения. Как известно в жизни бывают ситуации, когда невозможно медлить, но при этом важно не перепутать решительность с торопливостью и безрассудством.

Итак, цели ясны, решение принято, средства выбраны и здесь начинается самое сложное – *исполнение принятых решений*. Без этого вообще нет волевого действия и все предыдущие усилия и размышления напрасны. Ведь порой мы принимаем прекрасные решения, выбираем верные, надежные пути для их достижения, но так и не доводим дело до конца. В этом случае говорят, что нам не хватает силы воли, настойчивости.

Воля обнаруживается не только в активных действиях и поступках, но и в умении сдерживать себя, в самообладании и терпении.

Основными волевыми качествами человека являются: целеустремленность, самообладание, самостоятельность, решительность, настойчивость, энергичность, инициативность, исполнительность.

Целеустремленность – способность человека подчинять свои действия целям, которые необходимо достигнуть. Целеустремленные люди ясно видят личные цели и не размениваются на мелочи.

Самообладание – это волевое качество, помогающее людям управлять своими мыслями, чувствами, действиями и поступками. Люди, которым присуще самообладание, уравновешены и последовательны. Они обладают выдержкой и умеют выбирать уровень активности, соответствующий условиям и оправданный обстоятельствами.

Самостоятельность – проявляется в умении не поддаваться влиянию различных факторов, которые могут отвлечь человека от достижения поставленной цели. Самостоятельные люди действуют на основании своих взглядов и убеждений и критически оценивают советы и предложения других людей. Однако бывают случаи, когда негативизм (необоснованное стремление поступить наперекор кому-то) ошибочно оценивается как самостоятельность. Следует знать, что негативизм является признаком слабости, а не силы человека.

Решительность – умение человека принимать своевременные, обоснованные и твердые решения и претворять их в жизнь.

Настойчивость – это волевое качество, благодаря которому человек может мобилизовать свои силы для относительно длительной и сложной борьбы с препятствиями и трудностями, встречающихся на пути достижения целей. Настойчивые люди не останавливаются перед неудачами.

Энергичность – это волевое качество, которое представляет возможность человека действовать быстро и с большим напряжением физических и духовных сил. Энергичные люди, как правило, при достижении целей не пасуют перед трудностями, а наоборот, мобилизуют свою деятельность. Они всегда к чему-то стремятся, строят планы и увлекают за собой других.

Инициативность – основывается на обилии и яркости новых идей, планов. Благодаря инициативе человек действует творчески, способен начать

любое дело. Поэтому инициативные люди чаще всего становятся лидерами, объединяя людей своими идеями, замыслами и предложениями.

Исполнительность – волевое качество человека, направленное на активное, старательное и систематическое исполнение принятых решений. Исполнительный человек стремится полностью завершить начатое или порученное ему дело.

Следует отметить, что все волевые качества формируются на протяжении жизни и деятельности человека. Кроме того, воля оказывает влияние на трудовую деятельность человека. Неожиданные изменения в экономике страны, реорганизация предприятия, ухудшение настроения, переутомление, конфликты и другие ситуации показывают, что без преодоления внешних и внутренних трудностей деятельность не может быть успешной. Ведь существует много профессий, когда человек силой воли управляет своим настроением: преподаватели, врачи, работники торговли, сферы общественного питания и т.п. *Вопросы для самопроверки.*

1. В чем состоит главное отличие характера и темперамента?
2. Докажите на примерах, что характер человека формируется на протяжении всей жизни, а не является неизменным и прирожденным?
3. Опишите портрет, который по Вашему мнению, соответствует «идеальному» характеру человека Вашей профессии.
4. Раскройте сущность волевого процесса на примере своей будущей профессии?
5. Какие волевые качества Вы знаете и каким образом они проявляются в Вашей профессии?
6. Определите, волевой ли Вы человек? Для этого ответьте на вопросы теста: «Волевой ли вы человек?».

Инструкция: Вам предлагается ответить на 15 вопросов. За каждый ответ «да» поставьте 2 балла, за ответ «не знаю» 1 балл, за ответ «нет» – 0.

1. Способны ли вы, если надо, встать утром с постели, как бы рано это ни было?

2. Каждое ли утро вы делаете зарядку?
3. Стремитесь ли вы соблюдать режим дня?
4. Как бы вам ни мешали, можете ли вы на занятиях не отвлекаться и делать то, что требуется?
5. Осуждаете ли вы, хотя бы про себя, тех, кто опаздывает или пропускает занятия, мешает на них другим?
6. Всегда ли вы выполняете домашние задания, пусть даже не самостоятельно?
7. Выполняете ли поручение, которое вам не совсем приятно?
8. Читаете ли вы дополнительно рекомендованную литературу, если это делать не обязательно?
9. Способны ли вы без напоминаний принимать лечение по предписанию врача?
10. Попав в конфликтную ситуацию, находясь на грани того, чтобы с кем-то поссориться, можете ли вы этого не сделать?
11. Есть ли такие дни и часы, в которые вы любите заниматься одним и тем же делом?
12. Если вы начали что-то делать, но потом поняли, что это неинтересно, доведете ли начатое до конца?
13. Можете ли отказаться от самой интересной телепередачи или кинофильма, если у вас срочное и важное дело?
14. Всегда ли вы выполняете свои обещания?
15. Регулярно ли вы анализируете свое поведение, поступки и делаете ли из этого определенные выводы?

Обработка результатов

Подсчитайте свои баллы. Их сумма будет свидетельствовать о том, насколько вы волевой человек.

Если набралось *от 22 до 33 баллов*, вас можно поздравить – с силой воли все в порядке. Человек вы волевой, на вас можно положиться, не

подведете. Но не зазнавайтесь, знайте, что иногда ваша твердая и непримиримая позиция может досаждать окружающим.

Если набралось *от 13 до 21 балла*, сила воли развита средне. Если чувствуете, что иначе нельзя, вы действуете должным образом, но если увидите, что чего-то можно и не делать, то не станете за это браться. Если вам поручают что-то, вы выполняете, а по своей инициативе лишние обязанности на себя не берете. Вы довольно дипломатичны, но не всегда тверды и упорны в достижении цели.

Если набралось *12 и менее баллов*, то с силой воли у вас не все благополучно. К своим обязанностям вы относитесь спустя рукава, делаете лишь то, что легче и интереснее. Постарайтесь посмотреть на себя как бы со стороны, проанализируйте свое поведение, поступки и попытайтесь хоть что-то изменить. Вы скоро убедитесь, что это вовсе не трудно, надо лишь заставить себя. И не сомневайтесь, вы станете более волевым человеком.

Используемая литература:

Г.М. Шеламова Деловая культура и психология общения Москва, Издательский центр «Академия» 2015г. Стр. 109-120