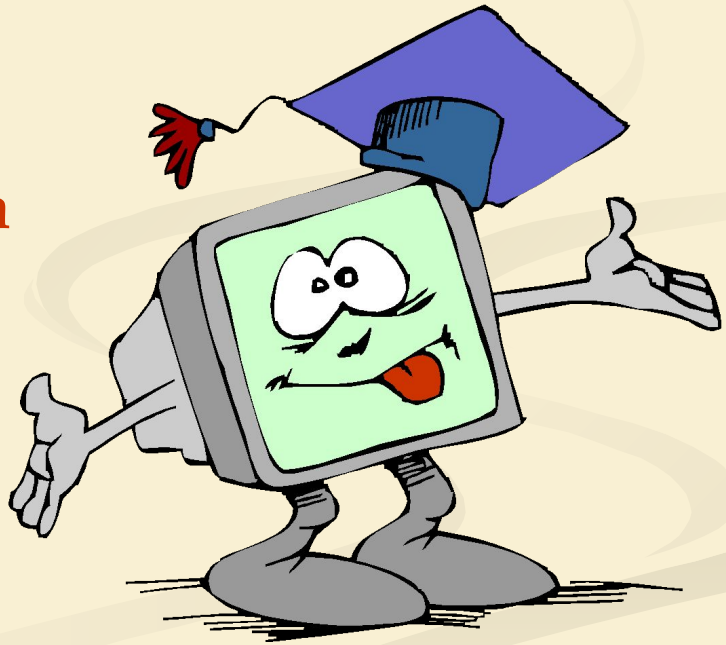
МОУ «Средняя общеобразовательная школа №11» им. Г. М. Пясецкого

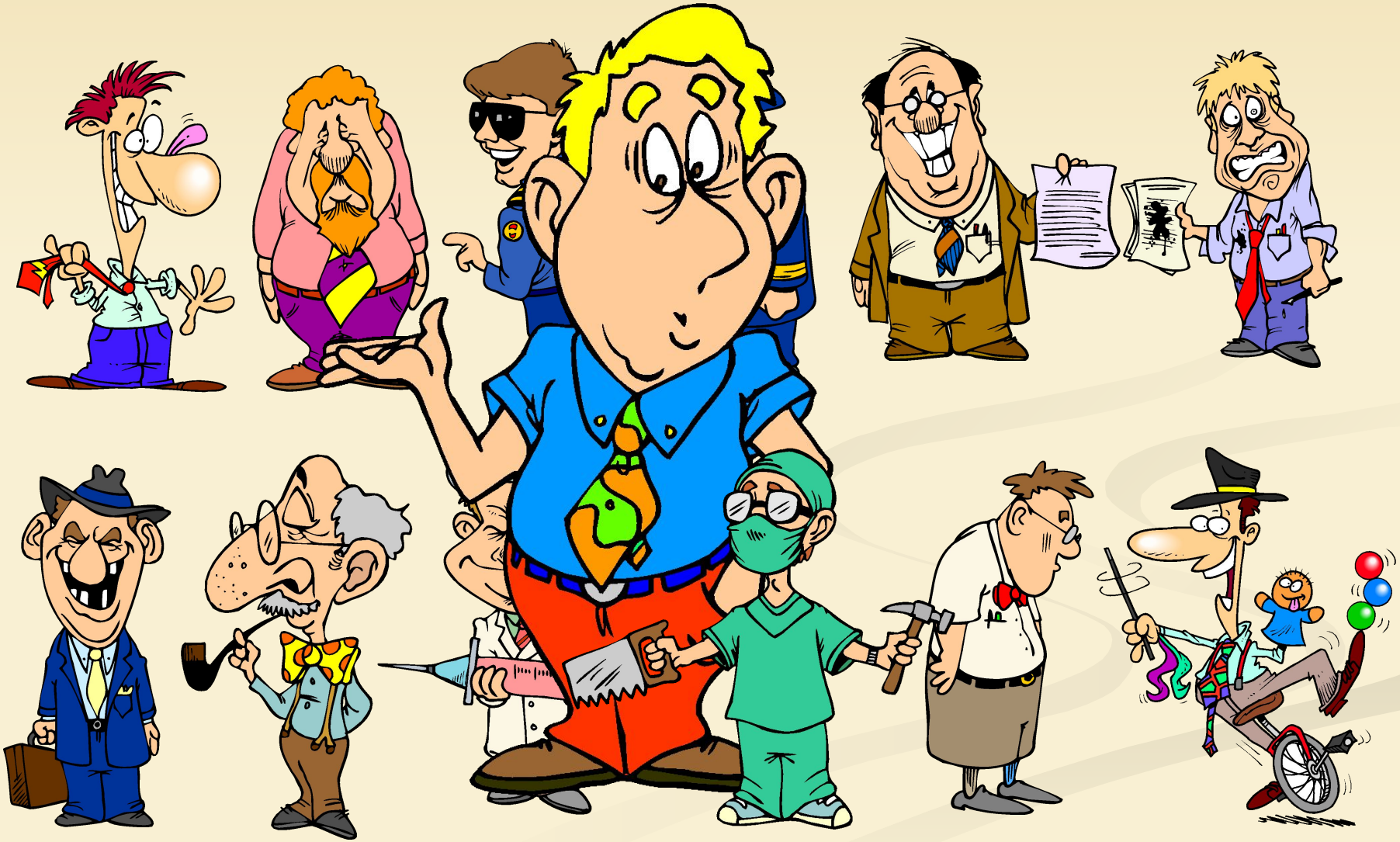
Темперамент

мультимедийная
презентация
занятия элективного курса
в 9 классе



Автор:
учитель технологии
Баланцева Е. Н.

Чем мы отличаемся ?



В будничных радостях и горестях жизни нужно быть

сангвиником,

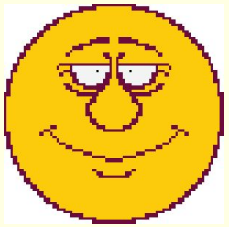
в важных событиях жизни – меланхоликом,

относительно влечений, затрагивающих наши интересы, - холериком

и ,наконец,

в исполнении решений – флегматиком.

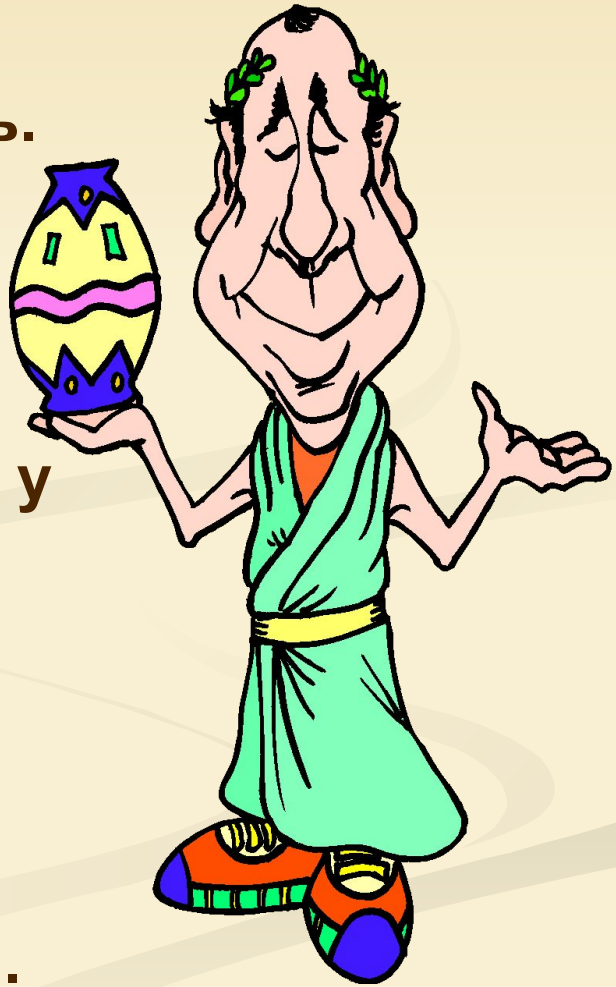
(Вильгельм Вундт)



Предыстория

Само слово "темперамент" означает в переводе с латинского - соотношение частей, соразмерность.

Впервые это слово в обиход ввел древнегреческий врач Гиппократ. Он полагал, что различия между людьми определяются соотношением в их теле жидкостей: у сангвиника - преобладает кровь (сангвэ), у холерика - желтая желчь (холэ), у флегматика - слизь или лимфа (флегма), у меланхолика - черная желчь (меланэ холэ). Темперамент проявляется в мышлении, речи, манере поведения.



Темперамент - совокупность природных, врожденных свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека.

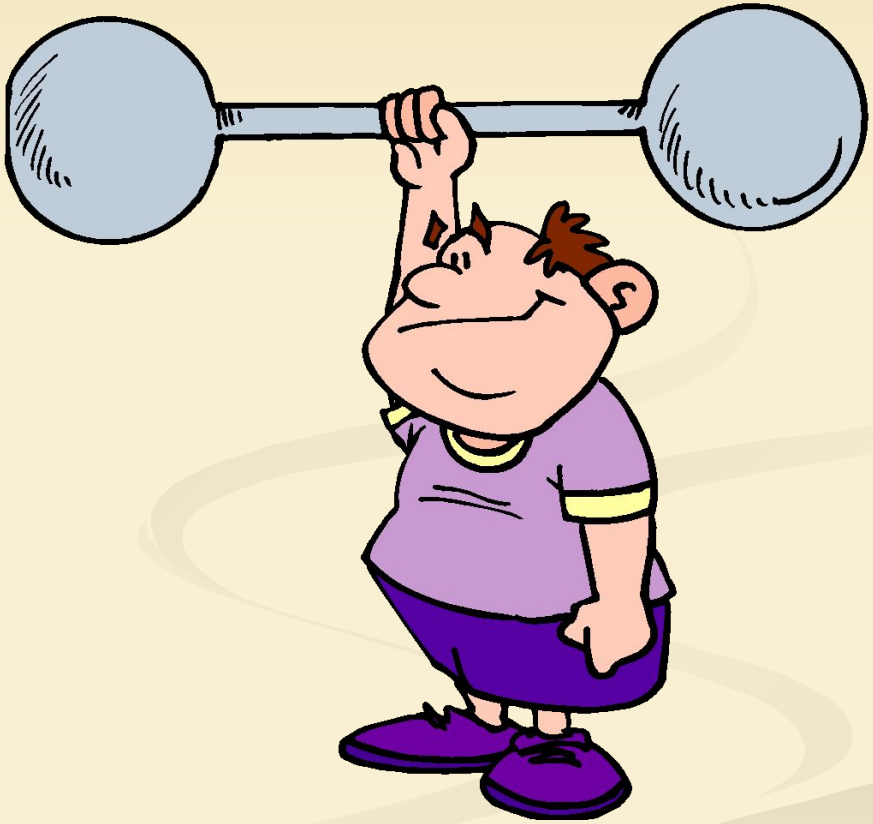
Русский физиолог И. П. Павлов описал 3 основные свойства нервных процессов, которые определяют тип нервной системы:

- Сила нервных процессов;
- Уравновешенность нервных процессов;
- Подвижность нервных процессов;

Соотношение основных свойств нервной системы лежит в основе темперамента.

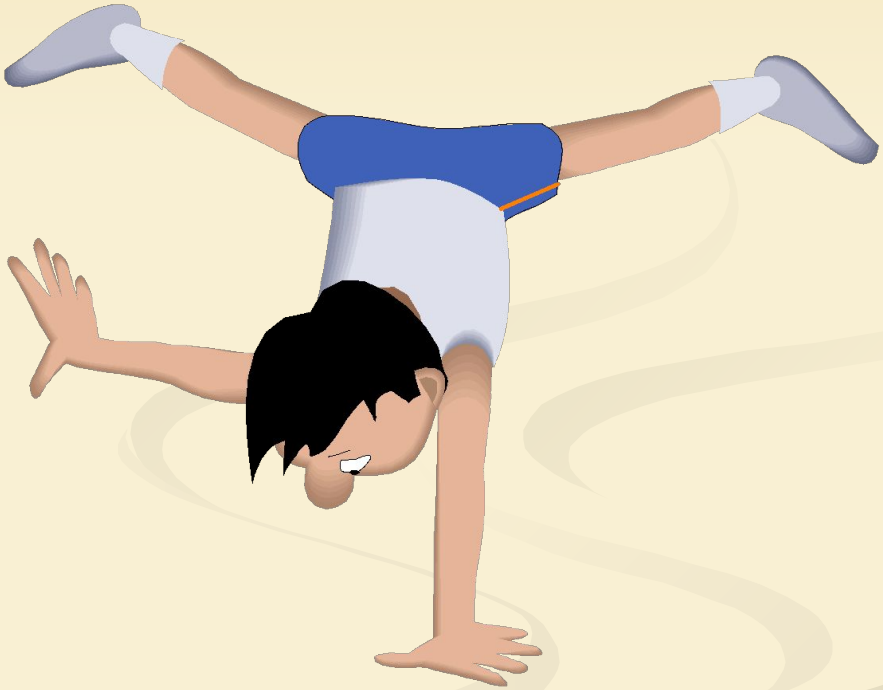
Сила нервных процессов

Сила нервных процессов - способность нервной системы человека выдерживать большие нагрузки и раздражители. Это природная индивидуальная особенность, показывающая работоспособность и выносливость. Силу нервных процессов переделать нельзя, но можно регулировать.



Уравновешенность нервных процессов.

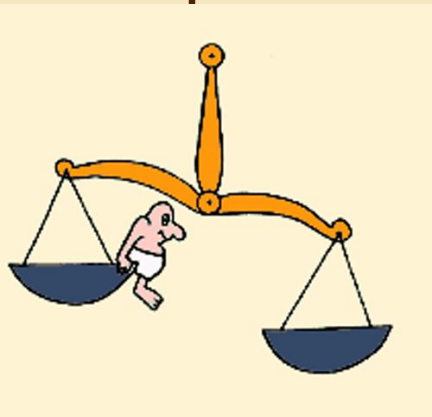
Уравновешенность нервных процессов - процессы возбуждения и торможения могут быть либо уравновешены, т.е. одинаковой силы, либо какой-то из них преобладает.



Подвижность нервных процессов

Подвижность нервных процессов - способность быстро реагировать на изменения в окружающей среде. Данное свойство является показателем быстроты смены возбуждения и торможения.

Соотношение показателей ВНД и типов темперамента

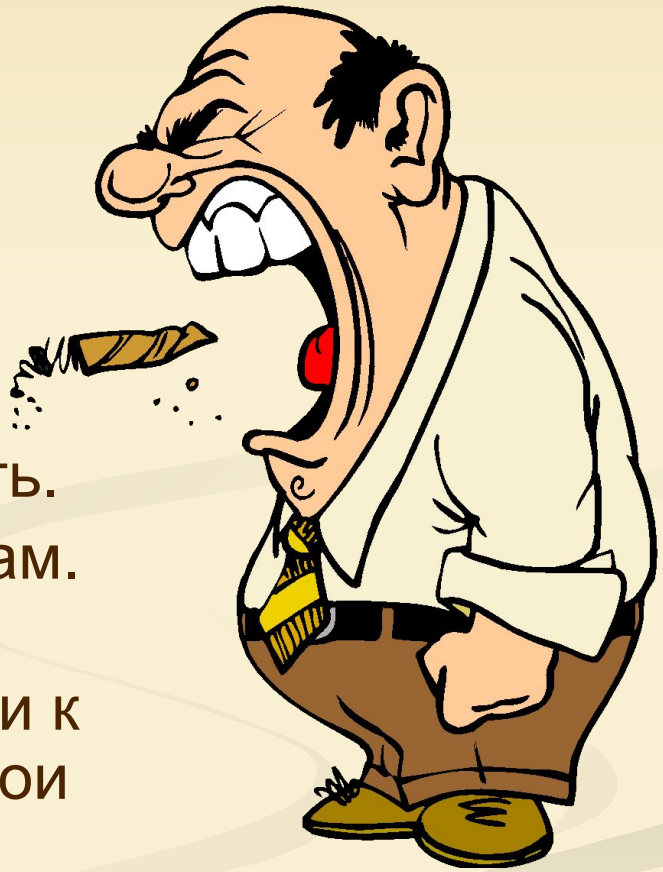


Тип нервной системы

Сильный			Слабый
Неуравновешенный	Уравновешенный	Уравновешенный	Неуравновешенный
Подвижный	Подвижный	Инертный	Подвижный Инертный
Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик

Особенности проявления: Холерик

- Действия порывисты, резки, стремительны, быстрый темп движений, речи.
- Инициативность, энергичность, активность.
- Склонность к резким сменам настроения, необдуманность, вспыльчивость, раздражительность.
- Подвержен эмоциональным срывам.
- Недостаточная эмоциональная уравновешенность может привести к неспособности контролировать свои эмоции в трудных жизненных обстоятельствах.



Сангвиник.

- Высокая психическая активность, энергичность, работоспособность.
- Быстро приспосабливается к новым условиям, сходится с людьми.
- Общителен.
- Чувства легко возникают и легко сменяются, мимика богатая.
- Свойственна открытость и доступность, а в некоторых
- случаях - беззаботность, поверхностность, непостоянство.
- Стремится к частой смене впечатлений.
- Сравнительно легко и быстро переживает неудачи.

Флегматик

- Низкий уровень психической активности, медлительность, невыразительность мимики.
- Новые формы поведения формируются медленно, но являются стойкими.
- Как правило, редко выходит из себя, ровен и спокоен в общении.
- Вдумчивый, миролюбивый, старательный и размеренный, но в некоторых случаях могут проявляться пассивность, вялость и безучастность к окружающему, лень и безволие.
- Чувства и настроения обычно отличаются постоянством.

Меланхолик.

- Низкий уровень психической активности, замедленность движений, сдержанность моторики и речи, быстрая утомляемость.
- Высокая эмоциональная чувствительность, глубина и устойчивость эмоций при слабом их внешнем выражении, причем преобладают отрицательные эмоции.
- Это, как правило, тревожные, малообщительные люди.
- При неблагоприятных условиях может развиться повышенная эмоциональная ранимость, замкнутость, отчужденность.

Темперамент и профессия

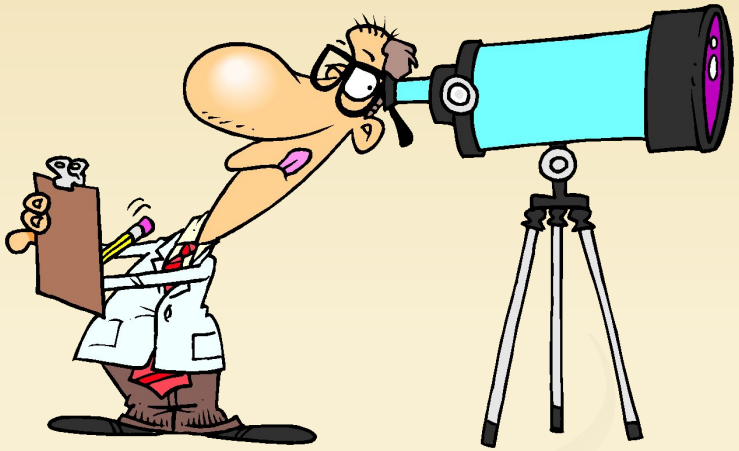
- **Холерику** подходит цикличная работа, в которой чередуются периоды больших усилий и спокойной деятельности.

Темперамент и профессия

- **Сангвинику** интереснее заниматься разнообразной работой, где он получает постоянно новые знания. Профессии должны быть постоянно связаны с общением, а также организацией деятельности людей.

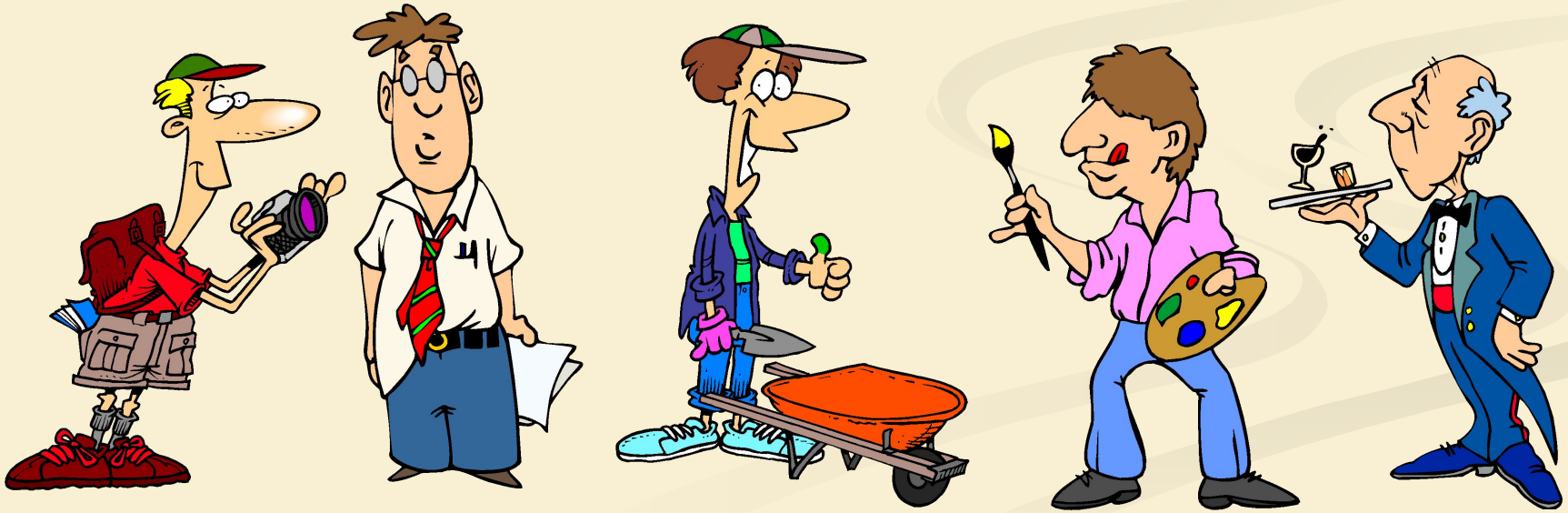
Темперамент и профессия

- **Флегматик** в работе должен иметь возможность соблюдать привычный режим, деятельность может носить монотонный характер.



Темперамент и профессия

- **Меланхолику** подходит работа, требующая точных ручных умений. Противопоказаны профессии, связанные с неожиданностями и сложностями.



Методика диагностики темперамента Айзенка

- **Цель методики**: Выявить особенности темперамента.
- **Задачи:** На основе анализа ответов на анкетный опросник определить, к какому типу темперамента относится человек.
- **Материал методики**: Для проведения методики подготавливается специальный тестовый бланк, ручка или карандаш для его заполнения и текст опросника.
- **Обработка результатов:** используются "ключи", предлагаемые ниже.
- Используя данную методику, можно определить **тип темперамента**.

Тестовый бланк.

Инструкция: "Вам предлагается ряд вопросов об особенностях Вашего поведения. Если Вы отвечаете на вопрос утвердительно ("согласен"), то поставьте в соответствующей клетке знак "+", если отрицательно ("не согласен"), то знак "--".Отвечайте на вопросы быстро, не раздумывая, так как важна Ваша первая реакция. Отвечать нужно на каждый вопрос. Результаты фиксируются на тестовом бланке.

1 +	2 -	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60

Вопросы:

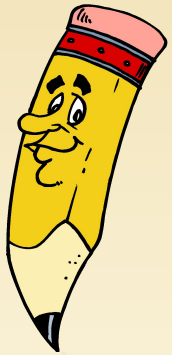
31) Побаиваешься ли ты за себя?
32) Нравится ли тебе быть в компании, где ты можешь быть активным?
33) Бывает ли тебе трудно заснуть из-за мыслей, которые не дают тебе покоя?
34) Часто ли ты чувствуешь себя одиноким?
35) Нравится ли тебе быть с незнакомыми людьми?
36) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
37) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
38) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
39) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
40) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
41) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
42) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
43) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
44) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
45) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
46) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
47) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
48) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
49) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
50) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
51) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
52) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
53) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
54) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
55) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
56) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
57) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
58) Часто ли ты чувствуешь, что тебя кем-то обманули?
59) Ты считаешь, что трудно получить настоящее удовольствие от оживленной компании?
60) Тебе часто приходится волноваться из-за того, что ты сделал чего-нибудь, не подумав?

Обработка результатов.

Шкала социальной желательности (шкала лжи) определяется по числу совпадений знаков при ответе на вопросы :

со знаком "+" на вопросы: **8, 16, 24, 28, 36,44;**

со знаком "-" на вопросы: **4, 12, 20, 32, 40, 48.**



По шкале социальной желательности (шкала лжи) показатель в **4-5** баллов рассматривается как критический, что свидетельствует о тенденции обследуемого ориентироваться на хорошее впечатление о себе. Это распространяется и на другие шкалы. Шкала лжи является своеобразным индикатором демонстративности в поведении обследуемого. Такого рода данные с превышением шкалы лжи выше критического уровня при обработке берутся на заметку.

Экстраверсия – интроверсия.

Экстраверсия - интроверсия определяется по сумме

положительных ответов **"+"** на вопросы:

1, 3, 9, 11, 14, 17, 19, 22, 25, 27, 30, 35, 38, 41, 43, 46, 49, 53, 57;

и отрицательных ответов **"-"** на вопросы:

6, 33, 51, 55, 59.

Интроверсия		Экстраверсия	
Значительная	Умеренная	Умеренная	Значительная
1-7	8-11	12-18	19-24

Экстраверсия и интроверсия.

- **Экстраверт** - (по Айзенку) - обладатель, склонен к каждой из выделенных групп передач возбуждения. Экстраверту имеет одержать верх над всеми, проявлять к людям, Действует по принципу «лучшая защита - нападение», не любит сидеть в кабинете, шубуршить бумаги. Он скорый на решения. Общается, весел, контролирует свою мимику, предусмотрительно, не действие из себя. Обладает к агрессивности, стыдливости. Не терпит нормы. контролируются, на него не всегда можно положиться.

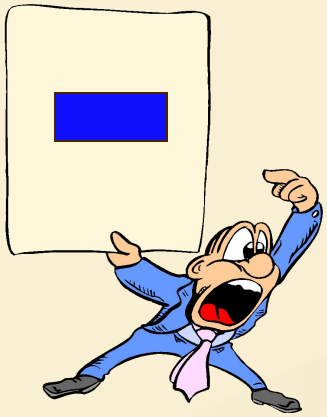
Нейротизм. Эмоциональная стабильность - нестабильность

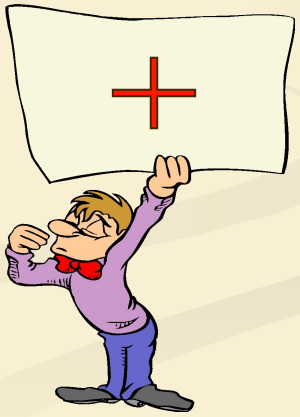
Эмоциональная стабильность определяется суммой положительных "+" ответов на вопросы: 2, 5, 7, 10, 13, 15, 18, 21, 23, 26, 29, 31, 34, 37, 39, 42, 45, 47, 50, 52, 54, 56, 58, 60.

Эмоциональная стабильность		Эмоциональная нестабильность	
Высокая	Средняя	Высокая	Очень высокая
0-10	11-14	15-18	19-24

Нейротизм.

- **Нейротизм** (по Айзенку) характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональную стабильность - нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. На одном полюсе эмоциональной стабильности находится тип личности, характеризующийся чрезвычайной устойчивость, зрелостью, отличной адаптацией, а на другом - чрезвычайно нервозный, неустойчивый, плохо адаптированный тип.





Темперамент

Сангвиник	Экстраверсия умеренная	Эмоциональная стабильность средняя
Холерик	Экстраверсия значительная	Эмоциональная нестабильность высокая
Флегматик	Интроверсия умеренная	Эмоциональная стабильность высокая
Меланхолик	Интроверсия значительная	Эмоциональная нестабильность очень высокая

Какой темперамент лучше?

Не бывает «хорошего» или «плохого» темперамента. Вопрос , кем лучше быть, не имеет смысла, как и вопрос какое время года лучше. В каждом есть свои плюсы и минусы. Надо их знать и действовать, выбирая эффективную модель поведения в зависимости от ситуации, не идя на поводу у природных качеств, а развивая их.

Наполеон, [illegible] ский полководец [illegible] тор [illegible] ивляя окружающ[illegible] сражений. Одн[illegible] Австрии [illegible]. [illegible]жений, ко[illegible] на[illegible]ему фле[illegible] К[illegible]в.

Полн[illegible] прот[illegible]жностью бы[illegible]но его [illegible]казал [illegible]ыбор [illegible]ие с[illegible]

Любая группа людей работает эффективней, если в ней есть представители всех темпераментов.

Меланхолики первыми чувствуют в каком направлении надо начинать поиск.

Холерики выполняют функции бесстрашных разведчиков.

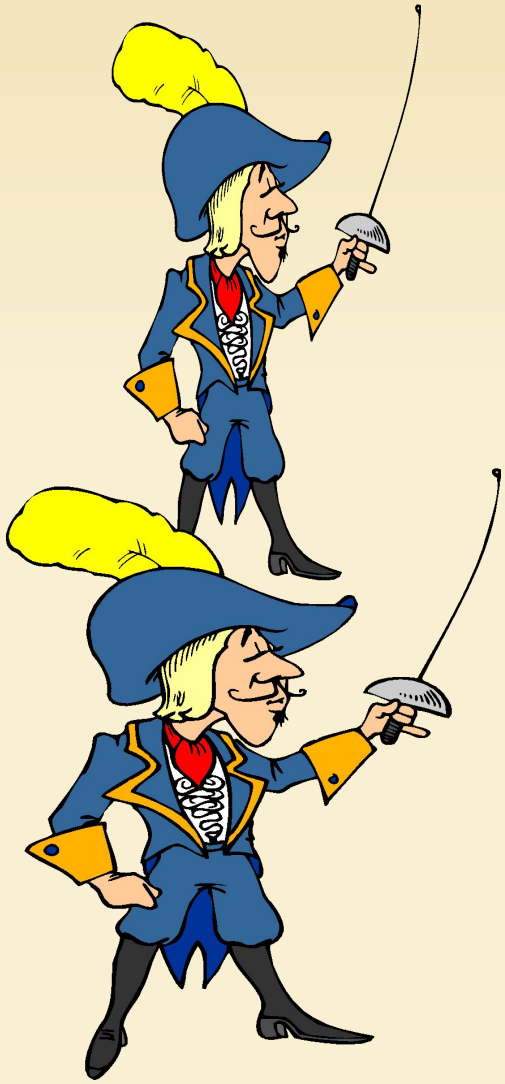
Сангвиники являются источником положительных эмоций и постоянно генерируют неожиданные идеи.

Флегматики анализируют информацию и предлагают взвешенное решение.

Заключение:

В жизни в «чистом» виде темпераменты встречаются редко, как правило, говорят о преобладании тех или иных черт темперамента (смешанный тип). Проявление свойств темперамента во многом зависит и от условий жизнедеятельности.

Домашнее задание.



Помните «Три мушкетера»?

Атос, Портос, Арамис и Д’Артаньян как раз и представляют четыре темперамента. Они дополняют друг друга, как четыре стихии , четыре времени года, и поэтому непобедимы!

Попробуйте определить темпераменты мушкетеров.