

Кружковое объединение: Клуб «Общение»

Педагог: Марина Ю.А.

Конспект по теме:

«Список качеств, важных для общения»

Цель: Раскрытие психологической природы составляющих темперамента и характера, как качеств важных для общения.

Задачи:

- расширить представление учащихся о качествах, необходимых для построения эффективного общения;
- сформировать положительную установку на работу в группе;
- стимулировать развитие коммуникативных навыков;
- способствовать самораскрытию участников.

Возраст, контингент: обучающиеся клуба «Общение» 15-16 лет

Размер группы: 10-12 чел

Время занятия: 1 час 30 минут , 10 минут перерыв

Форма занятия: тренинговое занятие для сообщения и усвоения новых знаний

Методы и формы работы: минилекция, обучающий диалог, моделирование проблемных вопросов, тестирование.

Оборудование: листы А4 на каждого участника, ручки, карандаши.

ХОД ЗАНЯТИЯ

1. Организационный момент

– Рада всех вас видеть, надеюсь, наша сегодняшняя встреча пройдет с пользой и удовольствием. День добрый.

2. Подготовительный этап

– Общение - неотъемлемая часть нашей жизни. Общение начинается с самого рождения и продолжается до самой смерти. Мы общаемся с родителями, с друзьями, с коллегами по работе, да и способы общения у нас самые разнообразные: разговоры, переписка, жесты.

Вопросы к группе:

- как вы думаете: на что мы должны обратить внимание, чтобы эффективно общаться? (*Ответы учащихся*)
- какая тема, по вашему мнению, у нас сегодня?
- с какой целью мы поднимаем эту тему? (*Обсуждение*)

– Тема нашего сегодняшнего занятия: «Список качеств, важных для общения».

3. Основной этап

Под общением понимается установление и поддержание целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми, так или иначе связанными друг с другом в психологическом отношении. Процесс установления и поддержания контакта между людьми творится всеми его участниками. Их активность и заинтересованность в успехе контакта может быть различной, но каждый участник общения является его субъектом. Продуктивность общения, таким образом, зависит не только от его инициатора.

Качества личности, влияющие на процессы общения

Процессы общения невозможны без участия человека, так как именно человек является главным и основным субъектом общения. И этот фактор существеннейшим образом определяет форму и содержание общения. Как сделала человека природа, и что сделал он сам с этой природой - все это, можно сказать, и определяет «человеческие»

измерения общения. От того, какой человек вступает в общение зависит очень многое: мотивы общения, восприятие партнера, выбор стиля общения и т.д.

Процесс общения регулируется, в первую очередь, нравственными ценностями, идеалами, принципами и нормами. Правовая регуляция не может охватить все тонкости, все нюансы, все многообразие, всю глубину этого загадочного «мира общения». Несомненно, общение детерминируется и регулируется не только нравственными императивами, но и психологическими, социальными, эстетическими и даже физиологическими и медицинскими факторами. Однако, как свидетельствует опыт, именно нравственные начала, в конечном счете, определяют направленность, духовную окрашенность, ценностную ориентацию всех реальных аспектов в сфере общения: невозможно представить ни одного феномена общения без «нравственной составляющей».

Психологический облик человека очень многообразен и определяется как врожденными свойствами, так и приобретенными в процессе воспитания, обучения, овладения материальной и духовной культурой общества. Через индивидуальность раскрываются: своеобразие личности, ее способности, предпочтительная сфера деятельности.

В индивидуальности личности выделяются базовые свойства - ее самооценка, тип личности, темперамент, способности человека. Именно базовые свойства, которые представляют сплав ее врожденных и приобретенных в процессе воспитания и социализации черт, формируют определенный стиль поведения и деятельности личности.

Личность обладает индивидуальными чертами и качествами - интеллектуальными, нравственными, эмоциональными, волевыми, формирующимися под воздействием общества в целом, а также в процессе семейной, трудовой, общественной, культурной жизнедеятельности человека. В общении большое значение приобретает знание и учет наиболее типичных черт поведения людей, свойств их характера и моральных качеств. Деловое общение должно строиться на основе таких моральных качеств личности и категорий этики, как честность, правдивость, скромность, великодушие, долг, совесть, достоинство, честь, придающих деловым отношениям нравственный характер.

Особенности личностных типов

Практически любая из известных личностных типологий включает и такие особенности личностных типов, которые проявляются в общении.

Так, люди отличаются друг от друга по силе реагирования на окружающие воздействия, в том числе и на обращения к ним других людей, по проявляемой ими энергии, по темпу, скорости психических процессов. Такие психические различия, выступающие и при прочих равных условиях, образуют индивидуально своеобразную, биологически обусловленную совокупность динамических и эмоциональных проявлений психики, которая называется темпераментом.

Темперамент служит как бы маркером всей психической деятельности человека. Он является биологическим фундаментом нашей личности, т. к. основан на свойствах нервной системы человека, которые следует оценивать как внутренние резервы его деятельности и требуемой адаптации. Проявляется в мышлении, эмоциональной сфере, поведении, манере держаться.

Традиционно выделяют четыре типа темперамента: **сангвинический, флегматический, холерический, меланхолический.**

Сангвиник жизнерадостен, энергичен, инициативен, восприимчив к новому, быстро сходится с людьми. Легко контролирует свои эмоции и переключается с одного вида деятельности на другой.

Флегматик уравновешен, медлителен, тяжело приспосабливается к новым видам деятельности и новой обстановке. Долго обдумывает новое дело, но начав его выполнение, обычно доводит до конца. Настроение, как правило, ровное, спокойное.

Холерик активен, предприимчив, отличается большой работоспособностью, упорством в преодолении трудностей, однако подвержен резким сменам настроения, эмоциональным срывам, депрессии. В общении бывает резок, не сдержан в выражениях.

Меланхолик впечатлителен, повышено эмоционален, при этом больше подвержен отрицательным эмоциям. В сложных ситуациях склонен проявлять растерянность, терять самообладание. Мало предрасположен к активному общению. В благоприятной обстановке может хорошо справляться со своими обязанностями.

В 20 - 30-е годы XX века получило более полное обоснование учение о типах нервной системы. И. П. Павлов выделил три основных свойства нервной системы: силу, уравновешенность и подвижность возбудительного и тормозного процессов. Сила нервной системы - самый важный показатель типа: от этого свойства зависит работоспособность клеток коры головного мозга, их выносливость. Подвижность - скорость смены одного нервного процесса другим. Уравновешенность - степень уравновешенности между возбудительным и тормозным процессами. Каждый тип включает компоненты, которым И. П. Павлов давал следующую характеристику.

Сильный. Человек сохраняет высокий уровень работоспособности при длительном и напряженном труде, быстро восстанавливает силу. В сложной, неожиданной обстановке держит себя в руках, не теряет бодрости, эмоционального тонуса. Не обращает внимания на мелкие, отвлекающие воздействия, не раним.

Уравновешенный. Этот человек ведет себя спокойно и собранно в самой возбуждающей обстановке. Без труда подавляет ненужные и неадекватные желания, изгоняет посторонние мысли. Работает равномерно, без случайных взлетов и падений.

Подвижный. Человек обладает способностью быстро и адекватно реагировать на изменения в ситуации, легко отказывается от выработанных, но уже негодных стереотипов и быстро приобретает новые навыки, привычки к новым условиям и людям. Без труда переходит от покоя к деятельности и от одной деятельности к другой. Быстро возникают и ярко проявляются эмоции. Способен к мгновенному запоминанию, ускоренному темпу деятельности и речи.

Сочетание указанных свойств личности служит объяснением той классификации темпераментов, которая известна с глубокой древности. А именно: сангвиническому темпераменту соответствует сильный, уравновешенный, быстрый тип нервной системы; флегматическому темпераменту - сильный, уравновешенный, медленный тип; холерическому темпераменту - сильный, неуравновешенный, подвижный тип; меланхолическому темпераменту - слабый тип нервной системы.

Швейцарский психолог Карл Юнг разделил личности на экстравертов и интровертов. Согласно его классификации, экстраверты характеризуются ослабленным вниманием к своему внутреннему миру и ориентацией на внешнюю среду. Они общительны, коммуникабельны, инициативны и легко адаптируются к различным условиям. Для экстравертированного типа людей характерны направленность на взаимодействие с внешним миром, тяга к новым впечатлениям, импульсивность, общительность. Интроверты, наоборот, ориентированы на свой внутренний мир и склонны к самоанализу, замкнутости, для них характерны заторможенность движений, речи.

Но такие типы темперамента, безусловно, редко встречаются в чистом виде.

Личностная типология, разработанная О. Креггером и М. Тьюсоном в русле соционики, рассматривает следующие типы.

Экстраверт. Склонен сначала говорить, потом думать, любит поделиться своими проблемами с другими людьми, слушать ему труднее, чем говорить, более продуктивен в деятельности, если имеет возможность общаться с другими, нуждается во внимании и поддержке других людей.

Интроверт. Продумывает то, что хочет сказать, и ждет этого от других, любит быть предоставленным самому себе, считается «хорошим слушателем», не любит

прерывать других и чтобы его прерывали в разговоре, склонен побыть в одиночестве и т.д.

Поведение представителей любого из приведенных типов в процессе общения, если типологические черты имеют крайнюю форму выражения, может привести к затруднениям во взаимопонимании. При общении нужно учитывать не только сильные стороны каждого типа, но и стремиться уравновесить его крайние проявления, присматриваясь к качествам своих антиподов и демонстрируя поведение противоположного типа.

ПЕРЕРЫВ

4. Практическая часть

4.1. Упражнение «Список качеств, важных для общения»

Каждый участник составляет свой список качеств, которые, на его взгляд, являются самыми важными при общении. Затем в группе обсуждается выбор каждого и выделяются 8 – 10 качеств, наиболее важных для общения.

Вопросы для обсуждения:

1. Почему ты считаешь эти качества наиболее важными?
2. Все с этим согласны? А как на твой взгляд?
3. Всех устраивает данный список?

4.2. Методика «Навыки успешной коммуникации»

С помощью следующей методики вы сможете узнать, насколько развиты у вас навыки успешной коммуникации.

Оцените по шкале от 0 до 6, в какой мере вам присущи рассмотренные выше качества, важные для общения. Руководствуйтесь вашим собственным мнением, а не тем, что о вас говорят другие люди. Если вам кажется, что данное качество вообще вам не присуще, ставьте 0; если выражено очень слабо — ставьте 1; если данное качество полностью, без сомнения, свойственно вам — 6. Самооценка проводится в течение 10 минут.

А теперь сравните, насколько присущие вам качества популярны среди людей, с которыми вы общаетесь. Для этого группа выполняет общее задание: в течение 30 минут группа должна распределить эти 10 качеств по их важности для общения в порядке возрастания (10-е — самое важное). Группа должна в совместном обсуждении решить, какое качество важнее всех.

Очень важно, чтобы стиль общения человека соответствовал представлениям группы о том, как следует общаться, иначе в этой группе человек не будет принят за «своего», как член группы.

5. Итог

Не существует двух абсолютно одинаковых людей. Это справедливо в отношении как физических, так и психологических характеристик. Одни люди спокойны, другие вспыльчивы, одни способны долго и напряжённо работать для достижения результата, другие вкладывают всю свою силу в один «рывок». Эти различия между людьми объективны - они объясняются физиологическими особенностями функционирования нервной системы. От особенностей личности в значительной степени зависит характер индивида, его успешность или неуспешность в конкретной профессиональной деятельности, стиль межличностного общения, взаимодействие с другими людьми в профессиональной и личной сферах.

Знание индивидуальных личностных особенностей, скрытых от внешнего наблюдения, педагогов, консультантов, имеет большое значение для успешности обучения, воспитания и построения дальнейшей профессиональной деятельности.

Следовательно, именно в зависимости от типа темперамента, характера протекания нервных процессов, уровня тревожности и психоэмоциональной устойчивости по-разному, подчас противоположными методами, должна строиться практика общения или организация труда.

Не менее важен учет индивидуальных личностных особенностей для оптимизации будущей профессиональной деятельности. Знание индивидуальных личностных особенностей имеет большое влияние на эффективность делового(профессионального) общения и общения в целом.

6. Рефлексивный этап. Самооценка деятельности.

Вопросы:

1. Как вам понравилось выполнять упражнения?
2. Что нового вы узнали, что больше всего запомнилось?
3. Какими качествами должен обладать человек, чтобы уверенно общаться?

7. Итоговый этап.

1. Шерринг.
2. Спасибо всем за работу. До свидания!

Литература:

1. Колтунова М.В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет. Учебное пособие для вузов. - М.: «Экономическая литература», 2002. - 288. Стр. 189-192
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи для инженеров. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. - 384. Стр. 45-48
3. Асмолов А.Г. Личность как предмет психологического исследования, М., 1984. (<http://do.gendocs.ru/docs/index-96488.html>) 30.03.2013 г.
4. Аннушкин В.И. Русская риторика в свете русской истории. (<http://www.portal-slovo.ru/philology/45655.php>) 14.04.2013 г.

Методика определения типа темперамента (Г. Айзенк)

Данный автор, проанализировав материалы обследования 700 солдат-невротиков, пришел к выводу, что всю совокупность описывающих человека черт можно представить посредством двух главных факторов: экстраверсии-интраверсии и невротизма. Первый из этих факторов биполярен и представляет характеристику индивидуально-психологического склада человека, крайние полюса которой соответствуют ориентации личности либо на мир внешних объектов (*экстраверсия*), либо на внутренний субъективный мир (*интраверсия*).

Второй фактор — невротизм — описывает некоторое свойство-состояние, характеризующее человека со стороны эмоциональной устойчивости, тревожности, уровня самоуважения и возможных вегетативных расстройств. Фактор этот также биполярен и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся люди, характеризующиеся чрезвычайной устойчивостью, зрелостью и прекрасной адаптивностью, а на другом — чрезвычайно нервный, неустойчивый и плохо адаптированный тип. Большая часть людей располагается между этими полюсами, ближе к середине (согласно нормальному распределению).

Пересечение этих двух биполярных характеристик позволяет получать неожиданный и довольно любопытный результат — достаточно четкое отнесение человека к одному из четырех типов темперамента (рис. 1).

Думается, что давать этим темпераментам подробные характеристики в условиях ограниченного объема книги неуместно, да и попросту не нужно, они и так известны читателю. А вот о некоторых ситуационных коррелятах двухфакторной модели Айзенка упомянуть просто необходимо.

Дело в том, что вывод о том, что экстраверты только лишь подвижны и возбудимы, интраверты заторможены и инертны, склонны к невротизму, нестабильны и дезадаптивны, а их антиподы, наоборот, весьма эмоционально устойчивы и высокоприспособляемы — выглядит излишне упрощенным и недостаточно прогностичным. Необходимо еще и обязательно остьывать ситуационные характеристики, и тогда окажется, что в ситуациях со слабыми стимулами более адекватным будет поведение человека с меньшей эмоциональной стабильностью и интравертированностью, поскольку именно он проявляет столь необходимую здесь психологическую чувствительность. Стабильный экстраверт в подобных ситуациях может проявлять раздражение, переходящее в агрессию, ибо он не ощущает слабых, но значимых воздействий и не понимает причин своего несоответствия обстоятельствам. Однако экстраверт, несомненно, более адаптивен в "сильных средах" (напряженных условиях), в которых интраверт легко впадает в депрессию, вызванную нервным истощением и запредельным торможением.

Заметим, что результаты теста-опросника Айзенка традиционно используются при анализе "нижних", т.е. конституциональных, уровней супружеской совместимости.

Список ВОПРОСОВ ТЕСТА Г. АЙЗЕНКА

Ответе на вопросы «ДА» или «НЕТ».

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться»?
2. Часто ли вы нуждаетесь в друзьях, которые Вас понимают, могут подбодрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Вам очень трудно отказать людям?
5. Задумываетесь ли Вы перед тем, как что-нибудь предпринять?
6. Если Вы обещаете что-то сделать, всегда ли сдерживаете свои обещания?
7. Часто ли у Вас бывают спады или подъемы настроения?
8. Обычно Вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Часто ли Вы чувствуете себя несчастным человеком?
10. Сделали бы Вы почти всё, что угодно, на спор?

11. Возникает ли у вас чувство робости и ощущение стыда, когда Вы хотите завести разговор с симпатичной (ым) незнакомкой (цем)?
12. Выходите ли Вы иногда из себя, злитесь ли?
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 компании?
18. Бывают ли у Вас такие мысли, которые Вы бы хотели скрыть от других?
19. Верно ли, что Вы иногда полны энергии, так, что всё горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли Вы иметь поменьше друзей, но зато особенно преданных 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 всюю повеселиться в шумной компании?
26. Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли вас человеком живым и весёлым?
28. Часто ли, сделав какое-нибудь важное дело Вы чувствуете, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда оказываетесь в обществе других людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что Вам не спится из-за того, что всякие мысли лезут в голову?
32. Если Вы хотите узнать о чем-нибудь, то предпочитаете прочитать об этом в книге, нежели спросить?
33. Бывают ли у Вас сердцебиения?
34. Нравится ли Вам работа, которая требует от Вас постоянного внимания?
35. Бывают ли у Вас приступы дрожи?
36. В детстве Вы всегда безропотно и немедленно выполняли то, что Вам приказывали?
37. Вы стараетесь быть в тени находясь в обществе?
38. Раздражительны ли Вы?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует от Вас быстроты действий?
40. Волнуетесь ли Вы по поводу каких-либо неприятных событий, которые могли бы произойти?
41. Вы ходите медленно, неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или работу?
43. Часто ли Вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы так любите поговорить, что никогда не упустите случая 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 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, если люди указывают на ваши ошибки в работе, или 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?

Ключ к тесту. Оцените результаты по трем шкалам.

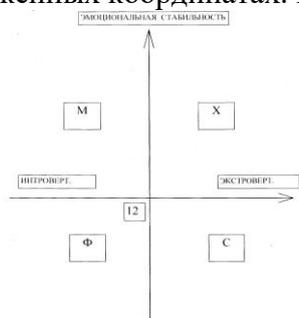
Шкала «Ложь» - за ответы «да» на вопросы 6, 24, 36 и за ответы «нет» на вопросы 12, 18, 30, 48, 54 -получаете по 1 баллу.

Менее 4 баллов - Вы искренни перед самим собой. 4 и более баллов - стремление показать себя другим в лучшем свете, получить социальное одобрение.

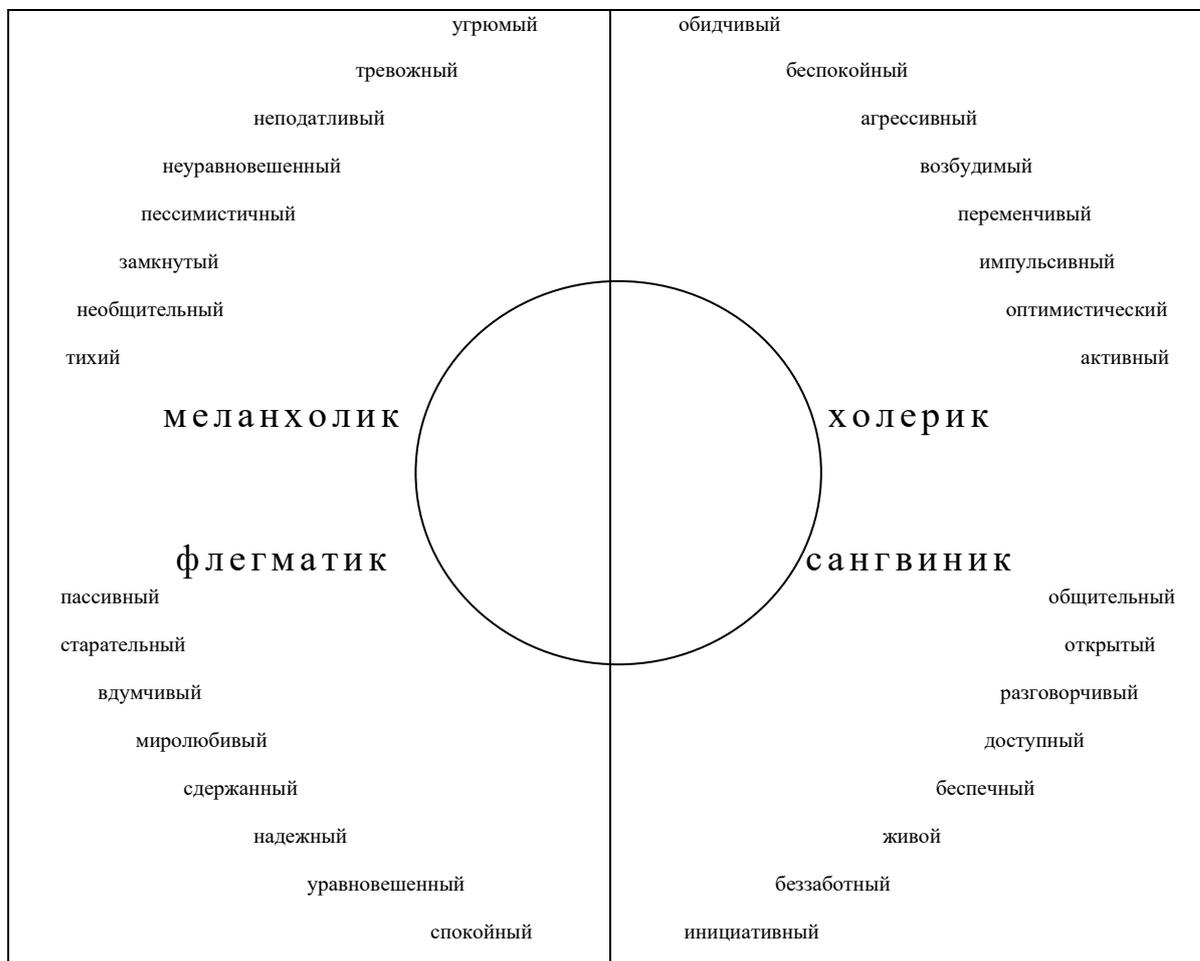
Шкала «Экстраверсия - интроверсия». Вы получаете по 1 баллу за ответы «да» на вопросы 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; и на ответы «нет» на вопросы 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51

Шкала «Эмоциональная стабильность». Вы получаете по 1 баллу за ответ «да» на вопросы 2, 4, 7, 9, И, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Подсчитайте баллы по каждой шкале отдельно и отметьте результат на предложенных координатах. По месту пересечения точек определите Ваш темперамент.



“КРУГ АЙЗЕНКА”



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

Моральный выбор ценностей общения предполагает наличие у его субъектов соответствующих нравственных качеств и следование таким нормам, которые не могли бы противоречить этому выбору.

Нравственные установки личности оказывают решающее влияние на весь процесс организации речевого взаимодействия.

Нравственная установка - это готовности личности действовать в соответствии с определенными моральными нормами, принципами, представлениями о добре и зле, о социальной ответственности, справедливости, долге.

Нравственная установка личности формируется в процессе социализации, то есть воспитания в семье, при получении образования, усвоении соответствующих профессиональных некорпоративных кодексов морали.

Но каждый человек индивидуален. У него свои привычки и способы общения, заложенные с самого детства в качестве темперамента и характера. И к каждому человеку нужен свой индивидуальный подход.

Следовательно, в человеке с самого детства необходимо развивать добрые начала: открытость души, отзывчивость, честность. Воспитание человека во многом повлияет на характер человека, его отношение к жизни и к окружающим людям. А уже характер в будущем будет влиять на процесс общения с этим человеком. Также следует учесть такое понятие, как темперамент человека. Он, как и характер, закладывается с самого детства. Поэтому каждый человек имеет свои личностные качества, присущие только ему.

1. Характер и его проявления

Понятие характер означает совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

Знание характера человека позволяет со значительной долей вероятности предвидеть и тем самым корректировать ожидаемые действия и поступки. О человеке с характером не редко говорят: «Он должен был поступить именно так, он не мог поступить иначе - такой уж у него характер».

Однако характерными можно считать не все особенности человека, а только существенные и устойчивые. Если человек, к примеру, недостаточно вежлив в стрессовой ситуации, то это еще не означает, что грубость и несдержанность - свойство его характера. Порой, даже очень веселые люди могут испытывать чувство грусти, но от этого они не станут нытиками и пессимистами.

Выступая как прижизненное образование человека, характер определяется и формируется в течение всей жизни. Большую роль здесь играют общественные условия и конкретные жизненные обстоятельства, в которых проходит жизненный путь человека, на основе его природных свойств и в результате его деяний и поступков. Однако непосредственно формирование характера происходит в различных по уровню развития группах (семья, дружеская компания, класс, спортивная команда, трудовой коллектив и пр.).

Содержание характера, отражающее общественные воздействия, влияния, составляет жизненную направленность личности, т.е. ее материальные и духовные потребности, интересы, убеждения, идеалы и т.д. Направленность личности определяет цели, жизненный план человека, степень его жизненной активности. Характер человека предполагает наличие чего-то значимого для него в мире, в жизни, что-то, от чего зависят мотивы его поступков, цели его действий, задачи, которые он себе ставит.

Характер возможно понять только как определенное единство направленности и образа действий. Люди со сходной направленностью могут идти совершенно разными путями к достижению целей и используя для этого свои, особенные, приемы и способы. Это несходство определяет и специфику характера личности. Черты характера, обладая

определенной побуждающей силой, ярко проявляются в ситуации выбора действий или способов поведения. С такой точки зрения в качестве черты характера можно рассматривать степень выраженности у индивида мотивации достижения - его потребности в достижении успеха. В зависимости от этого для одних людей характерен выбор действий, обеспечивающих успех (проявление инициативы, соревновательной активности, стремление к риску и т.д.), в то время как для других более характерно стремление просто избегать неудач (отклонение от риска и ответственности, избегание проявления активности, инициативы и т.д.).

В структуре характера можно выделить черты, общие для определенной группы людей. Даже у самого оригинального человека можно найти какую-то черту, обладание которой позволяет отнести его к группе людей с аналогичным поведением. Н.Д. Левитов считает, что тип характера - это конкретное выражение в индивидуальном характере черт, общих для некоторой группы людей. Действительно, как отмечалось, характер не является врожденным, - он формируется в жизни и деятельности человека как представителя определенной группы, определенного общества. Поэтому характер человека - это всегда продукт общества, чем и объясняется сходство и различие в характерах людей, принадлежащих к различным группам.

Таким образом, можно сделать вывод, что характер и способы его проявления с давних пор интересуют человечество. Уже много лет ученые предлагают множество способов связать индивидуальные качества человека с его различными характеристиками (дата рождения, почерк, рельеф ладоней и другими). И в наши дни ученые заинтересованы этим вопросом и продолжают искать способы распознавания характера через другие черты человека.

2. Темперамент

Практически любая из известных личностных типологий включает и такие особенности личностных типов, которые проявляются в общении.

Так, люди отличаются друг от друга по силе реагирования на окружающие воздействия, в том числе и на обращения к ним других людей, по проявляемой ими энергии, по темпу, скорости психических процессов. Такие психические различия, выступающие и при прочих равных условиях, образуют индивидуально своеобразную, биологически обусловленную совокупность динамических и эмоциональных проявлений психики, которая называется темпераментом.

Темперамент служит как бы маркером всей психической деятельности человека. Он является биологическим фундаментом нашей личности, т.к. основан на свойствах нервной системы человека, которые следует оценивать как внутренние резервы его деятельности и требуемой адаптации. Проявляется в мышлении, эмоциональной сфере, поведении, манере держаться.

Сенсорный. Предпочитает точные ответы и точные вопросы, концентрируется на данном моменте, любит иметь дело с цифрами и фактами и четкими инструкциями, легче воспринимает детали, чем картину в целом, понимает все очень буквально и т. д.

Интуитивный. Имеет обыкновение думать сразу о нескольких вещах и может считаться рассеянным; пренебрегает деталями, предпочитая общую картину, фантазирует, мотивом многих действий является чистое любопытство.

Мыслительный. Не теряет самообладания в сложных ситуациях, в споре ищет истину, гордится своей объективностью, легче запоминает номера и цифры, чем лица и имена.

Чувствующий. Считает хорошим решением то, которое принимает во внимание чувства других людей, склонен помогать другим даже в ущерб себе, не терпит конфликтов и стремится их уладить.

Решающий. Аккуратен и никогда не опаздывает, планирует свой день и ждет этого от других, не любит сюрпризов и дает это понять остальным, обязательно доводит работу до конца.

Воспринимающий. Рассеян, легко может заблудиться, не ставит перед собой задач и ждет, когда все станет ясно, непосредственность и творчество предпочитает аккуратности, не любит, когда его обязывают, не имеет ничего против неопределенности.

Наиболее распространенной формой делового общения является диалоговое общение, т.е. такое речевое общение, при котором наиболее полно проявляются моральные качества личности и черты характера, по которым тот или иной индивид соотносится с определенным типом темперамента.