

# Презентація на тему : «Вплив темпераменту на поведінку людини в стресових ситуаціях»

# Темперамент – біологічний фундамент особистості



**Темперамент** — це ті вроджені особливості людини, які зумовлюють динамічні характеристики інтенсивності і швидкості реагування, ступеня емоційної збудженості й урівноваженості, особливості пристосування до навколишнього середовища.

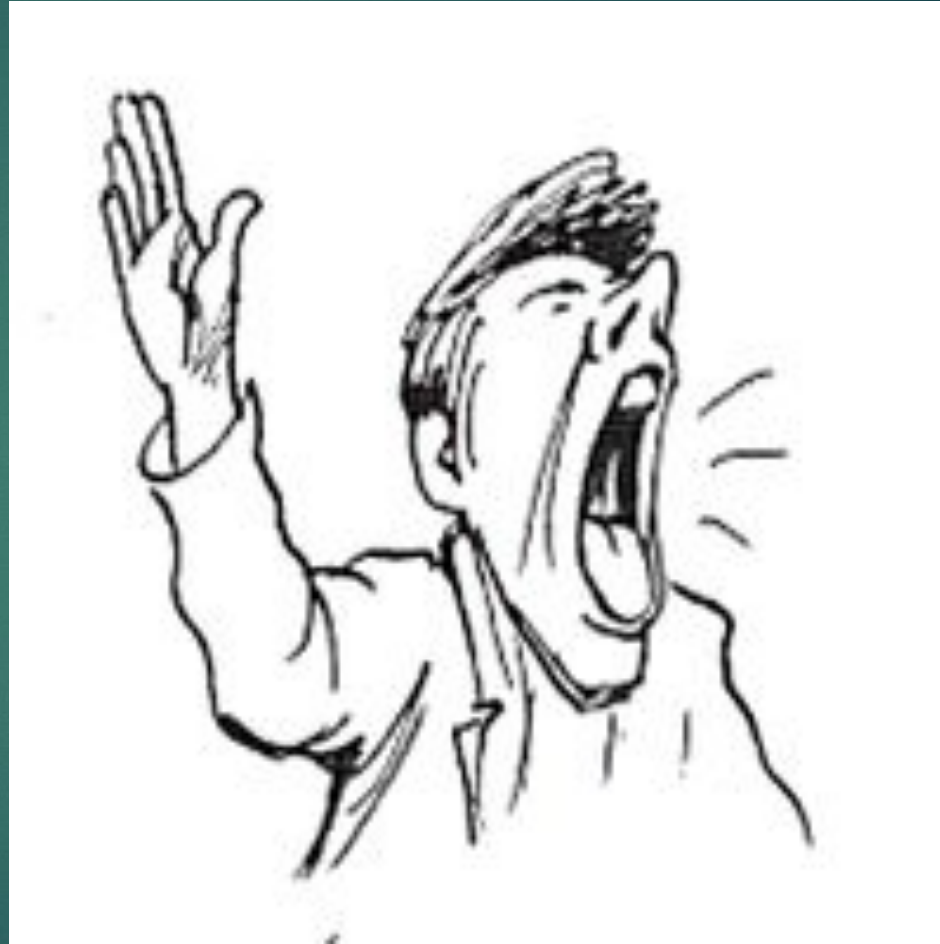
Перш ніж перейти до розгляду різних видів темпераменту, відразу підкреслимо, що нема хороших чи поганих темпераментів — кожен з них має свої позитивні сторони, тому головні зусилля мають бути спрямовані не на зміну темпераменту (що неможливо внаслідок уродженості темпераменту), а на розумне використання його чеснот і нівелювання його негативних сторін.

Людство здавна намагалося виділити типові особливості психічного складу різних людей, звести їх до мінімального числа узагальнених портретів — типів темпераменту. Такого роду типології були практично корисними, оскільки за їх допомогою можна було передбачити поведінку людини із визначеним темпераментом у конкретних життєвих ситуаціях.

**Темперамент у перекладі з латинської** — суміш, домірність. Найдавніший опис темпераментів належить «батькові» медицини Гіппократу. Він вважав, що темперамент людини визначається тим, яка з чотирьох рідин організму переважає; якщо переважає кров (сінгвіс за латиною), то темперамент буде сангвінічний, тобто енергійний, швидкий, життєрадісний, товариський, легко переносить життєві труднощі і невдачі. Якщо переважає жовч («хале»), то людина буде холериком — жовчна, дратівлива, збудлива, нестримана, дуже рухлива людина, зі швидкою зміною настрою. Якщо переважає слиз («флегма»), то темперамент флегматичний — спокійна, повільна, урівноважена людина, повільно, важко переключається з одного виду діяльності на інший, погано пристосовується до нових умов. Якщо переважає чорна жовч («мелана-хале»), то це буде меланхолік — дещо хворобливо соромлива і вразлива людина, схильна до суму, боязкості, замкнутості, вона швидко стомлюється, надмірно чутлива до негараздів.

**Холерик** — це людина, нервова система якої визначається перевагою збудження над гальмуванням, унаслідок чого вона реагує дуже швидко, часто необдумано, не встигає себе загальмувати, стримати, виявляє нетерпіння, поривчастість, різкість рухів, запальність, неприборканість, нестриманість.

Неврівноваженість її нервової системи визначає циклічність у зміні її активності і бадьорості: захопившись якою-небудь справою, вона жагуче, з повною віддачею працює, але сили їй вистачає не надовго, і вона допрацьовується до повного виснаження. З'являється роздратований стан, поганий настрій, занепад сил і млявість («все падає з рук»). Чергування позитивних циклів підйому настрою й енергійності з негативними циклами спаду, депресії зумовлюють нерівність поведінки і самопочуття, її підвищену схильність до появи невротичних зривів і конфліктів з людьми.



**Сангвінік** — людина з сильною, урівноваженою, рухливою нервовою системою, володіє високою швидкістю реакції, її вчинки обмірковані, людина життєрадісна, завдяки чому їй характерна висока опірність труднощам життя. Рухливість її н/с зумовлює мінливість почуттів, прихильностей, інтересів, поглядів, високу пристосовність до нових умов. Це товариська людина, легко сходиться з новими людьми і тому в неї широке коло знайомств, хоча вона і не відрізняється сталістю в спілкуванні і прихильності. Вона продуктивний діяч, але лише тоді, коли багато цікавих справ, тобто при постійному збудженні, в противному випадку вона стає нудною, млявою, відволікається. У стресовій ситуації виявляє «реакцію лева», тобто активно, обмірковано захищає себе, бореться за нормалізацію обстановки.



**Флегматик** — людина з сильною, врівноваженою, але інертною н/с, унаслідок чого реагує повільно, неговірка, емоції проявляються уповільнено (важко розсердити, розвеселити); володіє високою працездатністю, добре опирається сильним і тривалим подразникам, труднощам, але не здатна швидко реагувати в несподіваних нових ситуаціях. Добре запам'ятовує все засвоєне, не здатна відмовитися від вироблених навичок і стереотипів, не любить змінювати звички, розпорядок життя, роботу, друзів, важко й уповільнено пристосовується до нових умов. Настрій стабільний, рівний, навіть при серйозних неприємностях флегматик залишається зовні спокійним.



**Меланхолік** — людина зі слабкою н/с, що володіє підвищеною чутливістю навіть до слабких подразників, а сильний подразник уже може викликати «зрив», «ступор», розгубленість, «стрес кролика», тому в стресових ситуаціях (іспит, змагання, небезпека та ін.) можуть погіршитися результати діяльності меланхоліка в порівнянні зі спокійною звичною ситуацією. Підвищена чутливість призводить до швидкого стомлення і зниження працездатності (потрібен більш тривалий відпочинок). Незначний привід може викликати образу, сльози. Настрій дуже мінливий, але звичайно меланхолік намагається сховати, не виявляти зовні свої почуття, не розповідає про свої переживання, хоча дуже схильний віддаватися переживанням, часто сумний, пригнічений, невпевнений у собі, тривожний, у нього можуть виникнути невротичні розлади. Проте, володіючи високою чутливістю н/с, меланхоліки часто мають виражені художні й інтелектуальні здібності.



Складно точно відповісти, який тип темпераменту у тієї чи іншої дорослої людини. Тип нервової системи хоча і визначається спадковістю, але не є абсолютно незмінним. З віком, а також під дією систематичних тренувань, виховання, життєвих обставин нервові процеси можуть слабшати або підсилюватися, може прискоритися або сповільнитися їх перемикання. Наприклад, серед дітей переважають холерики і сангвініки (вони енергійні, веселі, легко і сильно збуджуються; заплакавши, через хвилину можуть відвернутися і радісно сміятися, тобто присутня висока рухливість нервових процесів). Серед літніх людей, навпаки, багато флегматиків і меланхоліків.

**Темперамент** — це зовнішній прояв типу вищої нервової діяльності людини, і тому в результаті виховання, самовиховання цей прояв може спотворюватися, змінюватися, відбувається «маскування» справжнього темпераменту. Тому майже не буває «чистих» типів темпераменту, але все ж таки перевага того чи іншого типу завжди виявляється в поведінці людини.

Темперамент людини виявляється в поведінці і спілкуванні. Наприклад, сангвінік майже завжди ініціатор у спілкуванні, він почуває себе в компанії незнайомих людей невимушено, нова незвичайна ситуація його тільки збуджує, а меланхоліка, навпаки, лякає, бентежить, він губиться в новій ситуації, серед нових людей. Флегматик також важко сходиться з новими людьми, свої почуття виявляє мало і довго не помічає, що хтось шукає приводу познайомитися з ним. Він схильний любовні взаємини починати з дружби і, врешті-решт, закохується, але без миттєвих метаморфоз, оскільки у нього уповільнений ритм почуттів, а стабільність почуттів робить його однолюбом. У холериків, сангвініків, навпаки, кохання виникає частіше з вибуху, першого погляду, але не настільки стійке.



К. Юнг поділяє людей за складом особистості на екстравертів («звернених зовні») й інтровертів («звернених усередину себе»). Екстраверти товариські, активні, оптимістичні, рухливі, у них сильний тип вищої нервової діяльності, за темпераментом вони сангвініки або холерики. Інтроверти нетовариські, стримані, відокремлені від усіх, у своїх вчинках орієнтуються в основному на власні уявлення, серйозно ставляться до прийняття рішення, контролюють свої емоції. До інтровертів належать флегматики і меланхоліки. Проте в житті нечасто трапляються абсолютно чисті екстраверти або інтроверти. В кожному із нас є риси як тих, так і інших, це залежить від уроджених якостей н/с, віку, виховання, життєвих обставин. Цікаво, що в екстравертів розвинутішою півкулею головного мозку є права, що частково може виявлятися навіть у зовнішності — у них більш розвинене ліве око, тобто ліве око більш відкрите і більш осмислене (нерви у людини йдуть хрест навхрест, тобто від правої півкулі до лівої половини тіла, і від лівої півкулі — до правої половини тіла). В інтровертів головною є ліва півкуля.

Х. Айзенк вважає, що особистість людини включає чотири рівня: I — рівень окремих реакцій; II — рівень звичних реакцій; III — рівень окремих рис особистості; IV — рівень типових рис.

Йдеться про інтро-екстраверсію, емоційну нестабільність (нейротизм), психопатичні риси, інтелект. Нейротизм — це емоційно психологічна нестійкість, схильність до психотравм. У осіб з підвищеним нейротизмом через надмірну вразливість і образливість навіть пов'язаною з чимось незначним може виникати емоційний стрес, вони довго переживають конфлікти, «не можуть узяти себе в руки», часто пригнічені, засмучені, дратівливі, тривожні, коло їх друзів звичайно звужується. Ці риси доволі стійкі і можуть бути згладжені в процесі наполегливого самовиховання.

Екстраверсія в поєднанні з підвищеним нейротизмом зумовлює прояв темпераменту холерика; «інтроверсія + невротизм» визначає темперамент меланхоліка; протилежність нейротизму — емоційна стійкість, урівноваженість у поєднанні з екстраверсією виявляється як сангвіністичний темперамент, у сполученні з інтроверсією — як флегматик.

# Вивчення стресу

Основоположником вчення про стрес, як відомо, є канадський вчений Г. Сельє. В 1936 р. він опублікував в журналі Nature знамениту статтю «Синдром, що викликається різними ушкоджувальними агентами». В ній наводилися дані про стандартні реакції організму на дію різних хвороботворних агентів. Це повідомлення поклало початок вченню про стрес, тобто про стан неспецифічної напруги в живому організмі, викликаному будь-яким зовнішнім ушкоджувальним чинником, або стрессором, як назвав його Г. Сельє.

Стрес в первинному значенні розумівся Г. Сельє як загальний адаптаційний синдром, тобто сукупність безлічі фізіологічних реакцій, що виконують адаптаційну функцію і характеризуючих цілісний фізіологічний стан організму, обумовлений впливом будь-якого шкідливого агента (фізичного, хімічного, біологічного, психічного і ін.). На дії різного роду - холод, страх, швидкий біг, утомленість, введення фармакологічних речовин, приниження, загроза і багато що інше - організм відповідає не тільки місцевою захисною реакцією, але і цілісною однотипною реакцією незалежно від того, який подразник діє в даний момент на організм. Включається механізм мобілізації організму на протидію стрессору, на адаптацію до нової ситуації, на боротьбу з небезпекою.



# Особливий інтерес уявляє питання про вплив психічного стресу на поведінку і діяльність людини.

Багато років в психології домінувало розуміння стресу як стану, що викликає пониження функціонального рівня. Значне число досліджень присвячено вивченню стресу як чинника, негативно діючого на психічні функції і діяльність індивідуума, а також дезорганізуючого його поведінка. Наприклад, встановлено, що стрес викликає порушення сенсорної активності, особливо зорової і слухової, придушення розумової діяльності, погіршення мнемичних процесів.

Лише порівняно недавно стали говорити про дві форми впливу стресу - що підвищує функціональний рівень діяльності людини («стрес лева») і знижуючого його («стрес кролика»). Річ у тому, що у лева в надниркових виявляється переважно норадреналін, а у кролика - адреналін. Виникла гіпотеза, що при емоціях, пов'язаних з необхідністю затримати їх зовнішні прояви (оборонна реакція, що викликає страх, депресію), посилюється виділення адреналіну («гормону кролика»), а при емоціях, пов'язаних з вираженням зовнішнім проявом (агресивна реакція, супроводжувана люттю, гнівом, злістю), виділяється норадреналін («гормон лева»).

М. Франкенхойзер (1967) різний вплив однієї і тієї ж стресової ситуації на різних людей намагалася пояснити відносним посиленням виділення адреналіну в період стресу. Тривога і уникнення (гальмівна форма стресу) спостерігалися у «кроликів», агресивна форма (збудлива) - у «левів». Було вказане припущення, що це обумовлено відмінностями в такій межі особи, як тривожність. Проте ця гіпотеза не отримала експериментального підтвердження (М. Франкенхойзер, 1970).

Багато дослідників або ототожнюють стрес з іншими негативними емоційними реакціями (тривога, фрустрація, дискомфорт, агресія, конфлікт, психічний зрив), або позначають поняттям стресу крайній ступінь стану психічної напруженості.

Майже всі учені вважають, що психологічний стрес негативно впливає на поведінку і діяльність людини. Лише останнім часом з'явилися припущення про позитивний вплив стресу і тепер залежно від характеру впливу на організм стрес розділяють на дистрес (діючий негативно) і евстрес (діючий позитивно).

Встановлено, що одна і та ж напружена ситуація викликає у різних людей залежно від їх індивідуальних особливостей різний ступінь стресу. В цій області досліджень помітні відмінності в позиціях вітчизняних і зарубіжних психологів.





**STOP**  
**СТРЕСС**

## ЛЮДИ - ДЖЕРЕЛА СТРЕСУ

Люди часто є найсильнішими стресорами, з якими нам доводиться стикатися. Це можуть бути сторонні люди, наприклад агресивний кондуктор в автобусі або грубий продавець в магазині, але частіше найбільше нас ранять члени нашої родини, друзі або колеги по роботі - ті люди, з якими ми щодня спілкуємося. Деякі родичі здатні викликати у нас депресію, гнів, почуття провини одним тоном, яким вони з нами розмовляють, або кількома ретельно обраними словами.

Більшість людей болісно аналізують, що вони сказали, як вони сказали, чи те, що вони не змогли відповісти.



## ПРО СТРЕС-СТІЙКИХ І СХИЛЬНИХ ДО СТРЕСІВ ЛЮДЕЙ

В екстремальних ситуаціях люди ведуть себе по-різному. Хтось досягає найвищого результату, а хтось входить в ступор на які-небудь дії.

У житті досить багато ситуацій, в яких доводиться діяти активно і швидко, виконувати роботу в короткі терміни, щоб пережити зраду, образу, зраду, катастрофі. В ситуації стресу ми теж спілкуємося, саме спілкування з оточуючих, взаємовиручка допомагають пережити стрес і виконувати завданням.

У людей стрес-стійких, з врівноваженою психікою і стійким характером відкривається друге дихання під час стресу. У них проявляються якості, якщо в звичайній ситуації вони ними не володіли, з'являється енергія. У спілкуванні з такими людьми в ситуації стресу важливо знати, як намагатися змінити хід дій, пропонувати змінити тактику.

Наприклад, ви всім відділом за кілька годин до великого наради не заважайте лідеру своїми порадами, не намагайтеся змінити рішення, не намагайтеся організувати опозицію, пропонуючи інший хід дій. Ви можете набратися на грубість, і досить заслужену. У таких ситуаціях слід прислухатися до думки лідера, можливо, звернутися до нього за порадою. Будь-які зміни та нововведення можуть лише зашкодити процесові.



Дуже важливо пам'ятати про деякі правила спілкування, яких слід твердо дотримуватися, щоб контролювати себе.

### Правильне спілкування

Тут ми пропонуємо вам правила спілкування, які допоможуть вам успішно контактувати з людьми. Якщо ви скористаетесь ними, це означає, що ви зробили все можливе, і кожен ваш співрозмовник після спілкування з вами буде відчувати почуття задоволення і власної значущості.

Ці правила дуже просто зрозуміти, набагато важче зробити їх невід'ємною

Розмовляючи з людьми, дотримуйтеся наступних правил:

- Завжди тримайте вище горизонтальної лінії.
- У розмові намагайтеся збалансувати вміння довести справедливість своїми доводами.
- Ніколи не розмовляйте агресивно і не будьте пасивними - немає таких ситуацій, які виправдано.

При такому підході в поведінці людей можна виділити дві тенденції - бажання інших і інших.

### Людина - людині:

#### Правильне спілкування

Пам'ятайте - тримайтеся вище лінії! Поведінка, що демонструє бажання утилізувати спонукальними мотивами, складовими творчу частину людської природи, не можна на події, створювати нове і захищати свої права і принципи. Бажання затвердити антипод - агресивне поведінка.

Сприйнятливості у спілкуванні - це така поведінка, при якому ми прагнемо зрозуміти інших, пристосуватися до них, бути чуйними, проявити турботу і надати підтримку. Сприйнятливості в спілкуванні - позитивний якість, а пасивність - негативне.





## СТИЛІ СПІЛКУВАННЯ

Стиль утвердження себе.

Коли ви ведете себе відповідним цьому стилю чином, ви стоїте на своєму, викладаючи свої погляди і думки таким чином, що вони не зачіпають прав або поглядів іншої особи. Обидва співрозмовника ставляться один до одного з повагою і увагою. Ви хочете вплинути на іншу людину, використовувати ваші думки і таланти, щоб здобути самоповагу, не применшуючи достоїнств співрозмовника.

Ваша мета - визначити, що є «добре».

Коли ви ведете себе подібною людиною.

Агресивне спілкування.

Особа, агресивний у спілкуванні погляди іншої людини. Він хоче висловити сарказмом, він може висловити наслідками, при цьому завдає залежності.

Девіз такого спілкування: «Я»

Така поведінка визначається атакуючому, обвинувальному

Агресивна поведінка - поганий спосіб спілкування і, якщо оцінювати кінцевий результат, не призводить до успіху. Воно часто веде до ще більш агресивній поведінці або іншому невдалому стилю спілкування - пасивному поведінці.

Пасивне спілкування.

При такому стилі спілкування ви не можете постояти за себе, відстояти свої погляди та ідеї. Як і у випадку агресивної поведінки, пасивне поведінка обертається проти вас.



## Сприйнятливе спілкування.

При такому стилі спілкування ви визнаєте права і можливості інших, не відмовляючись і не обмежуючи власні. Ви хочете зрозуміти іншої людини, показати ваше шанобливе ставлення до нього, не принижуючи себе. Ви хочете знайти істину, а не з'ясувати, хто з вас правий.

Ваш девіз той же, що і при поведженні з багатьма іншими людьми: «Виграєш» і «Мені добре - тобі добре».

Ви уважні, готові зрозуміти, розділити інші погляди і судження - з ентузіазмом приймаєте нові ідеї. Люди, спілкуючись з вами, усвідомлюють власну цінність.

Мета використання такого підходу - переконаватися, що всі проблеми знаходяться над горизонтальною лінією, тобто ви можете подолати їх. Знадобиться час, щоб оволодіти ними.



Два негативних стилі - агресивний і пасивний - завжди залишають важке почуття, викликають стрес.

# ЯК ПРАВИЛЬНО СПІЛКУВАТИСЯ В СИТУАЦІЇ СТРЕСУ

Люди, які погано справляються зі стресами, дуже потребують підтримки. Якщо ви відчуваєте в собі сили і готовність допомогти - тоді вперед. Не варто підганяти людини, в екстремній ситуації такі люди можуть взагалі кинути своє заняття, закотити істерику і пр. Вам потрібно спробувати заспокоїти людини, пояснити йому, що в даній ситуації кожні зайві руки дуже важливі, що завдяки його зусиллям ви зможете впоратися з поставленим завданням.

Намагайтесь викликати у нього відчуття, що ситуація не така вже екстраординарна, що вона цілком нормальна. Не чекайте від стрес-стійкого людини активних рішень і дій, нехай він працює в своєму звичайному темпі, це допоможе йому прийти до тями, повернути самовладання і, можливо, подолати страх перед стресовою ситуацією.



Головне - переконати його не сіяти паніку в колективі, інакше з-за однієї людини весь колектив може піддатися страху перед майбутньою проблемою. Ви зможете переконати його в цьому, якщо повернете йому відчуття упевненості в собі завдяки задушевному і спокійній розмові.

Дякуємо за увагу! 😊