

Темперамент человека и МОТИВАЦИЯ

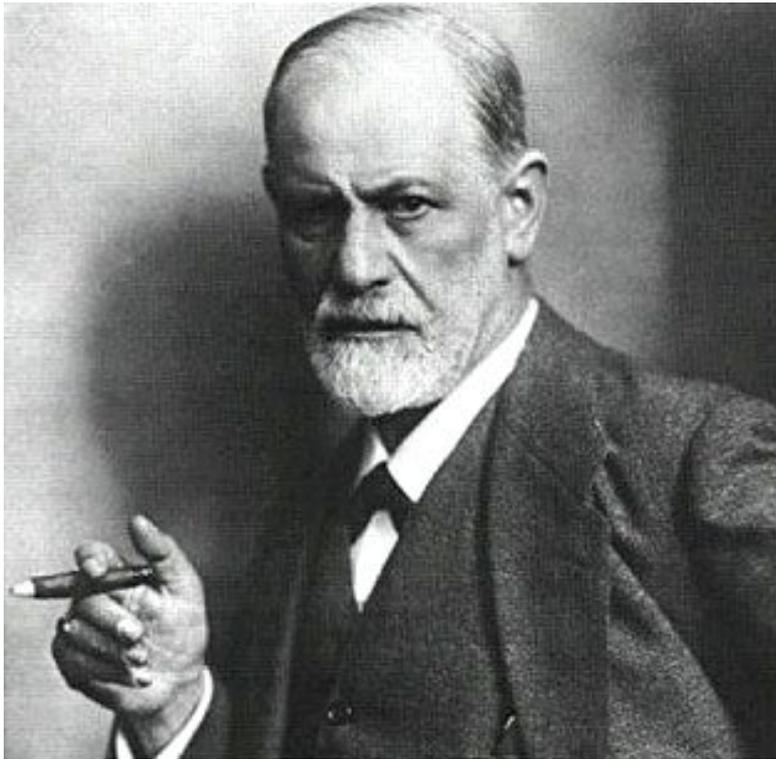
Выполнила студентка 2 курса группы УПБ 2601-01-00 Бадьина
Мария.

ПЛАН

- ИСТОРИЯ
- ПОНЯТИЕ ТЕМПЕРАМЕТРА
- ХАРКТЕРИСТИКИ ТЕМПЕРАМЕТРОВ
- ТЕМПЕРАМЕТР И МОТИВАЦИЯ



ИСТОРИЯ



- В V веке до нашей эры в Греции жил великий ученый Гиппократ, в роду которого было 17 поколений врачей. Опыт и наблюдательность помогли ему описать ныне всем известные типы людей: сангвиника, холерика, флегматика и меланхолика. Четыре темперамента Гиппократ сравнивал с четырьмя стихиями: огонь, земля, вода, воздух. Гармония четырех стихий создает жизнь на земле, гармония четырех начал в человеке позволяет ему жить полноценной жизнью.





Виды темперамента:

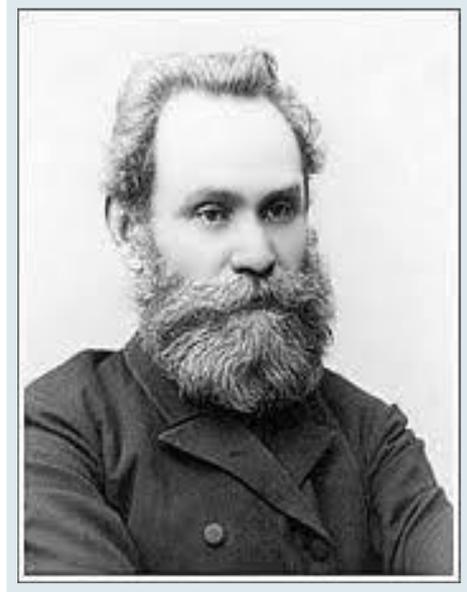
- **Холерический** – от слова «желчь»
- **Сангвинический** – от слова «кровь»
- **Флегматический** – от слова «слизь»
- **Меланхолический** – от слова «черная желчь»

- Гиппократ считал, что в теле человека имеются 4 основные жидкости: **кровь, слизь, желчь и черная желчь**. От преобладания той или иной жидкости зависит темперамент человека, темп, ритм, интенсивность происходящих в его душе процессов.
-
- 



- Русский ученый, первый русский нобелевский лауреат, физиолог, создатель науки о высшей нервной деятельности и представлений о процессах регуляции пищеварения. **И.П. Павлов доказал, что указанные Гиппократом 4 вида темперамента связаны с высшей нервной деятельностью.**

И.П.Павлов
1849 - 1936



ТИПОЛОГИЯ ТЕМПЕРАМЕНТА ПО И.П. ПАВЛОВУ

	Типы нервной системы	Слабый	Сильные		
			инертный	живой	безудержный
Особенности нервных процессов	Сила	Слабый	Сильный	Сильный	Сильный
	Уравновешенность	Неуравновешенный	Уравновешенный	Уравновешенный	Неуравновешенный
	Подвижность	Подвижный или инертный	Инертный	Подвижный	Подвижный
	Темперамент	Меланхолик	Флегматик	Сангвиник	Холерик
	Реакции	Медленные Сильные	Медленные Сильные	Быстрые Умеренные	Быстрые Чрезмерные

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Темперамент по Гипократу	Краткая характеристика	Свойства нервной системы по Павлову
ФЛЕГМАТИК	Работоспособный <u>Малозмоциональный</u> Серьезный Надежный Спокойный	Сильный Уравновешенный Малоподвижный
САНГВИНИК	Активный Энергичный Жизнерадостный Легкомысленный Беззаботный	Сильный Уравновешенный Подвижный
ХОЛЕРИК	Очень энергичный Вспыльчивый Эмоциональный Напористый Чувствительный	Сильный Неуравновешенный Подвижный
МЕЛАНХОЛИК	Замкнутый Раннимый Сдержанный Задумчивый Грустный	Слабый Неуравновешенный Сдержанный



ПОНЯТИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА

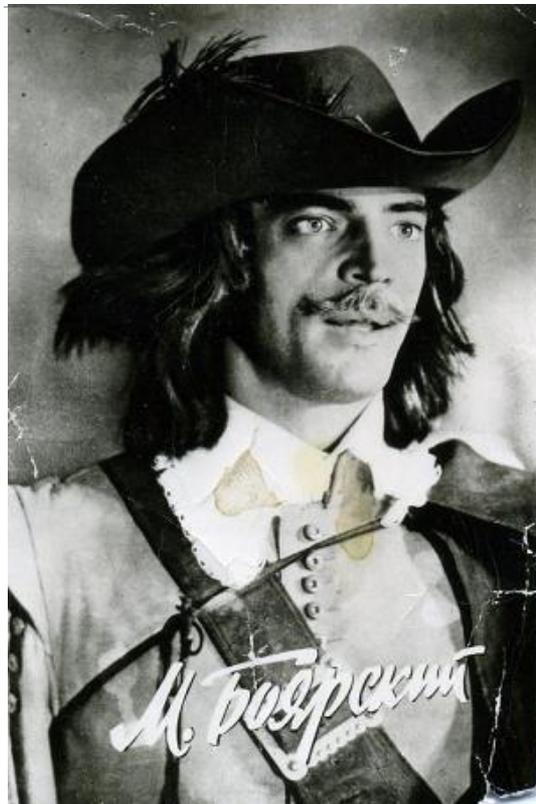
- **Темперамент** (от латинского *temperamentum* – надлежащее соотношение частей), особенности психики, объясняющие образ действий человека в той или иной ситуации. Отражает динамическую, а не содержательную сторону психической деятельности.



ХАРКТЕРИСТИКИ ТЕМПЕРАМЕТРОВ

▣ **САНГВИНИК**

- ▣ Это человек весьма веселого нрава;
- ▣ Он представляется оптимистом, полным надежд, юмористом, шутником, балагуром;
- ▣ Сангвиник быстро воспламеняется, но столь же быстро остывает, теряет интерес к тому, что совсем ещё недавно очень его волновало и притягивало к себе;
- ▣ Он много обещает, но не всегда сдерживает свои обещания, легко и с удовольствием вступает в контакты с незнакомыми людьми, является хорошим собеседником;
- ▣ Его отличает доброта, готовность прийти на помощь;
- ▣ Сангвиник очень активен, энергичен, у него живые движения, богатая мимика;
- ▣ При неблагоприятных условиях и отсутствии воспитания у сангвиника могут развиваться поспешность, легкомыслие к поступкам, невнимательность.



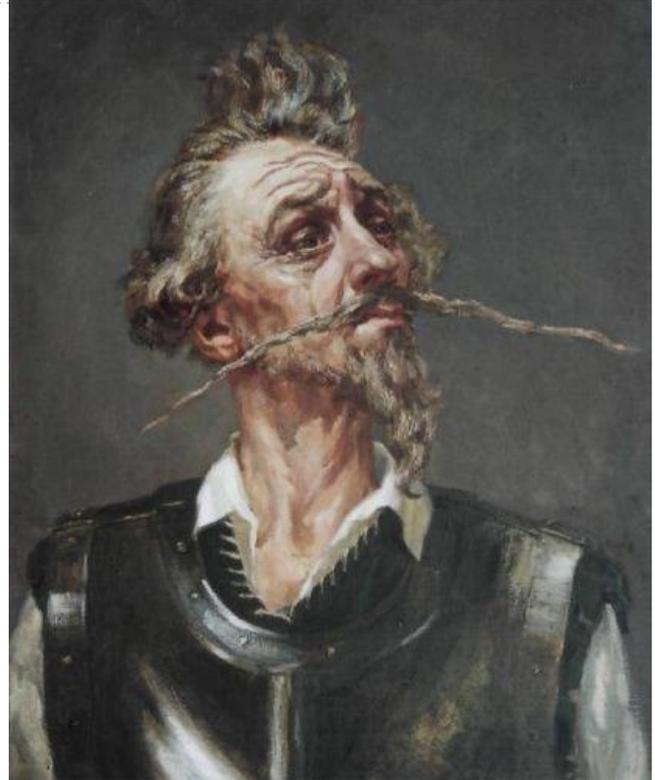
▣ МЕЛАНХОЛИК

- ▣ Человек с меланхолическим темпераментом обычно живет сложной и напряженной внутренней жизнью, придаёт большое значение всему, что касается, обладает повышенной тревожностью и ранимой душой;
- ▣ Меланхолик почти всегда человек сдержанный и слов на ветер не бросает;
- ▣ Когда он не может выполнить обещанное, то искренне страдает, даже если знает, что от него ничего не зависело;
- ▣ Судя по всему, принц Гамлет и Евгений Онегин были типичными меланхоликами.



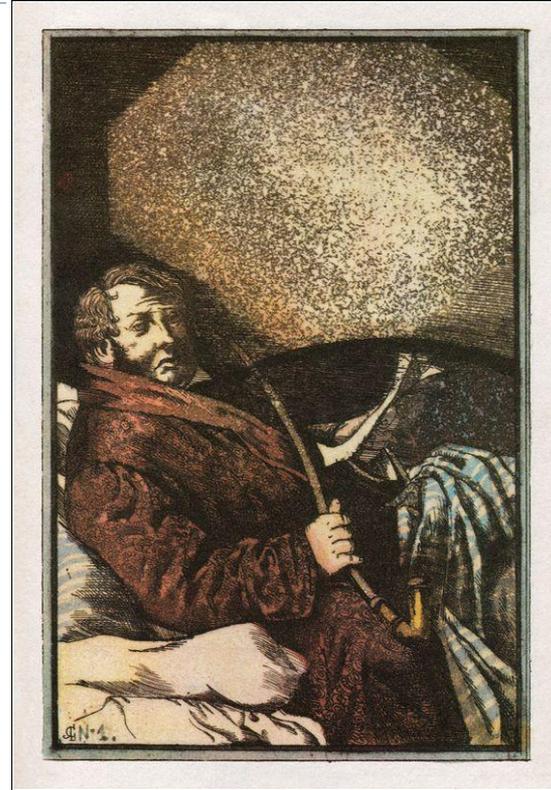
□ ХОЛЕРИК

- Такой человек обычно очень вспыльчив, горяч и несдержан;
- Вместе с тем холерик быстро остывает и успокаивается, если ему уступают и идут на встречу;
- Его душевные движения порывисты, но непродолжительны, настроение часто меняется;
- Вспомним рыцаря Дон Кихота, быстро сменявшего гнев на милость, а благородную ярость – на уныние.



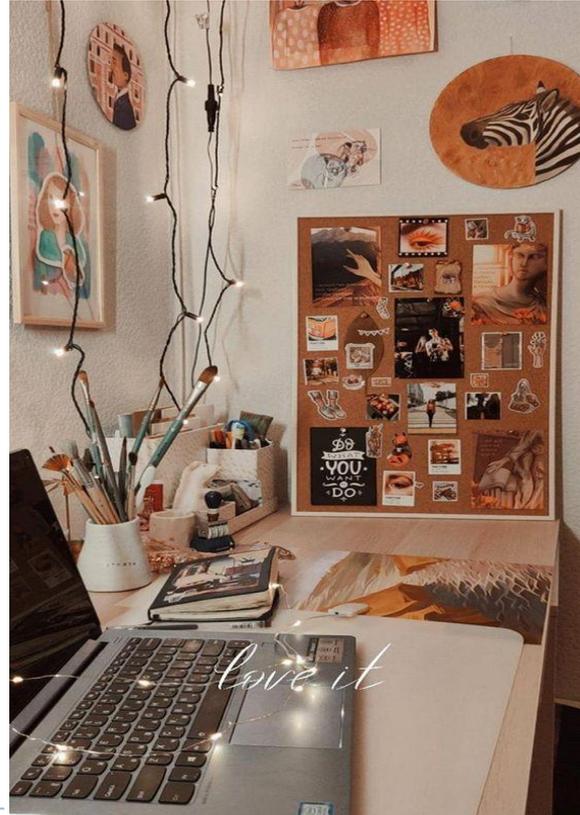
❑ ФЛЕГМАТИК

- ❑ Владелец этого темперамента хладнокровен;
- ❑ Он больше склонен к бездеятельности, чем к напряженной, активной работе;
- ❑ Такой человек медленно приходит в состояние возбуждения, но и успокаивается постепенно;
- ❑ Мимика и движения флегматика невыразительны и медлительны;
- ❑ Илья Ильич Обломов, который проводил все время на диване, в ленивой полудреме – яркий флегматик.



ТЕМПЕРАМЕТР И МОТИВАЦИЯ

- Мотивация — это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность.
- В мотивационной сфере поведение индивида объясняется совокупностью внутренних и внешних причин психологического характера.



□ **1. Холерик.**

□ **Мотиваторы для руководителя-холерика:**

- 1) Его мотивирует интересная работа с высокой интенсивностью, любит работать с полной самоотдачей и драйвом;
- 2) Привлекает креативная работа, в которой нужно принимать нестандартные решения;
- 3) Ему нравится профессиональная конкуренция с руководителями такого же уровня, и он провоцирует ее, «заводя» себя и других;
- 4) Он любит ставить высокие, амбициозные цели и достигать их, может разумно рисковать, успех для такого руководителя – сильный мотиватор;
- 5) Застой и «болото» в компании будут для него демотиваторами;
- 6) Мотиваторами для него выступает также сплоченная команда единомышленников, в которой «один» — за всех и все – за одного».
-



□ **Мотиваторы для подчиненного-холерика:**

- 1) Самостоятельность в работе мотивирует сотрудника с холерическим темпераментом
 - 2) Его мотивирует участие в инновационных проектах
 - 3) Работа на прорывах – хороший мотиватор
 - 4) Нравятся частые командировки, завязывание новых контактов, интенсивное общение с разными людьми
 - 5) Мотиватором может выступать работа на выставках
 - 6) Хороший продавец
 - 7) Директивный стиль управления со стороны непосредственного руководителя – демотиватор для специалиста линейного уровня, имеющего холерический темперамент
 - 8) Публичная похвала за успехи в присутствии персонала компании – сильнейший мотиватор.
 - 9) Мотивируют корпоративные знаки отличия за успехи
 - 10) Вертикальная карьера и возможность власти мотивируют его больше, чем заработная плата
 - 11) Направление на обучение может выступить серьезным мотиватором.
-



□ **2. Флегматик.**

□ **Мотиваторы для руководителя-флегматика:**

- 1) Стабильность, надежность компании – сильнейший мотиватор для руководителя-флегматика;
- 2) Угроза немотивированного увольнения – сильный демотиватор;
- 3) Корпоративные традиции – мотиваторы для такого руководителя;
- 4) Работа, требующая усидчивости, внимания, тщательности и скрупулезности – хороший мотиватор;
- 5) Необходимость интенсивного общения с разными людьми, в том числе и незнакомыми, — демотиватор;
- 6) Невозможность сосредоточиться в большом рабочем помещении или при частых звонках и вызовах высшего руководителя – демотиваторы;
- 7) Признание успехов и похвала за достижения – мотиваторы;
- 8) Отражение в заработной плате выслуги лет и стажа работы в компании – мотиваторы.
-



□ **Мотиваторы для подчиненного-флегматика:**

- 1) Основными мотиваторами выступают стабильность и устойчивость компании на рынке;
 - 2) Высокий заработок для флегматика – не главное: ему важнее зарабатывать средние деньги, но регулярно и без задержек;
 - 3) Спокойная работа, «без дерготни», в рамках компетенции флегматика – сильный мотиватор;
 - 4) Хорошая экология помещения, кондиционер, удобное рабочее место и наличие фиксированного обеденного перерыва – мотиваторы для флегматика;
 - 5) Удобное расположение офиса и наличие корпоративного транспорта – мотиваторы;
 - 6) Уважение со стороны руководителя – мотиваторы для такого подчиненного, особенно если он старше своего начальника.
-
- 

□ 3. Меланхолик.

□ Мотиваторы для руководителя-меланхолика:

- 1) Спокойная работа – мотиватор; если есть возможность, лучше вообще отказаться от назначения на руководящую должность – здоровье дороже;
- 2) Работа в подразделении с позитивной атмосферой, где нет конфликтов, а сотрудники ценят взаимопонимание и взаимоподдержку, — сильнейший мотиватор;
- 3) Уважение, положительное отношение и доверие его со стороны высшего руководства – сильнейший мотиватор;
- 4) Отсутствие унижения и окриков со стороны высшего руководства – сильнейший мотиватор;
- 5) Отсутствие рисков и хронического стресса на работе – мотиватор.



□ **Мотиваторы для подчиненного-меланхолика:**

- 1) Если непосредственный начальник ценит и уважает своего подчиненного-меланхолика, он никогда не уйдет в другую компанию. Итак, поддержка со стороны руководителя – важнейший мотиватор для меланхоликов;
 - 2) Если руководитель несправедливо накричал на меланхолика, он будет долго и тяжело это переживать;
 - 3) Позитивная атмосфера в компании и подразделении – тоже важные мотиваторы для меланхоликов. Хорошие, добрые отношения с коллегами – обязательное условие для его эффективной работы;
 - 4) Конечно, если в компании или подразделении имеется повышенный конфликтный фон, меланхолик одним из первых перейдет в другую организацию, даже на меньшую зарплату;
 - 5) Меланхолику необходим регулярный отдых, поэтому хорошим мотиватором для него может выступать возможность отдохнуть пусть и несколько дней, но два-три раза в год;
 - 6) Поскольку меланхолик нередко является ипохондриком, медицинская страховка для него – серьезный мотиватор;
 - 7) Стабильная работа – важный мотиватор для меланхолика. Разумеется, нестабильность и угроза увольнения «подпитывают» его страхи, и только по причине внутреннего перенапряжения он может перейти в другую компанию, которая кажется ему более устойчивой.
-



□ 4. Сангвиник.

□ Мотиваторы для руководителя-сангвиника:

- 1) Ведущий мотиватор для такого руководителя, мужчины или женщины, — заработок;
 - 2) Важным мотиватором для руководителя-сангвиника выступает также возможность карьерного роста;
 - 3) В работе предпочитает формально-деловой стиль;
 - 4) Мотиваторами могут выступать также инновации, так как сангвиник любит новое и прогрессивное;
 - 5) Если в компании царит «застой», сангвиник будет искать новое место работы. Отсутствие роста является для него демотиватором;
 - 6) Хороший мотиватор – возможность повышения профессиональной компетентности, и не только на консалтинговых семинарах и тренингах, но и в рамках престижных MBA;
 - 7) Так как сангвиник любит «делать дела», серьезным мотиватором для него может стать возможность кредита на покупку квартиры в престижном районе или дорогой машине;
 - 8) Мотиваторы для сангвиника – имиджевые атрибуты: персональный секретарь, служебная машина, просторный кабинет, стильная офисная мебель, компьютер нового поколения и модный телефон.
-



□ **Мотиваторы для подчиненного-сангвиника:**

- 1) Достойная заработная плата;
- 2) Перспектива карьерного роста – также важный мотиватор;
- 3) Сангвиника хорошо мотивирует возможность повышения профессиональной компетентности;
- 4) Престижный офис и имиджевые атрибуты в работе – мотиваторы для сангвиника;
- 5) Корпоративные «тусовки» и абонементы в престижные фитнес-центры – эффективные мотиваторы для сангвиника-подчиненного;
- 6) Интенсивная и интересная работа с возможностями инноваций обязательно увлечет сангвиника, но лишь на время.



СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- <http://agydar.ru/%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82-%D0%B8-%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F.html>
- <https://siellon.com/kak-motivirovat-cheloveka-s-uchetom-ego-temperamenta/>
- <https://www.pinterest.ru/pin/357121445458788244/>



▣ СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

