

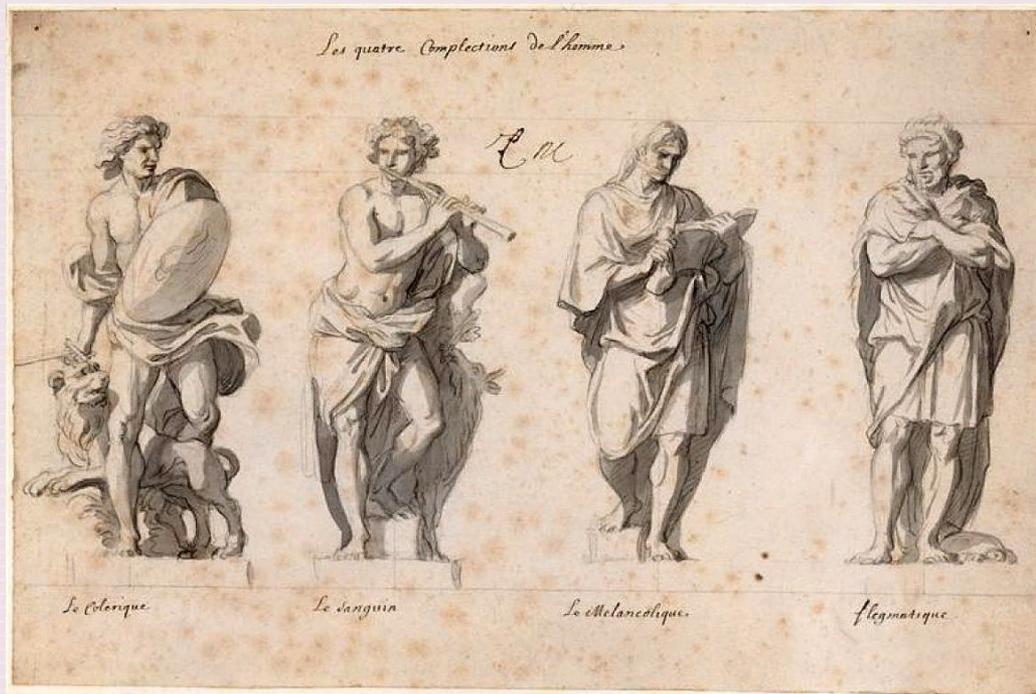
ТЕМПЕРАМЕНТ ЧЕЛОВЕКА И МОТИВАЦИЯ

КУНАЕВА АЛЕКСАНДРА

УПБ-2601-01-00

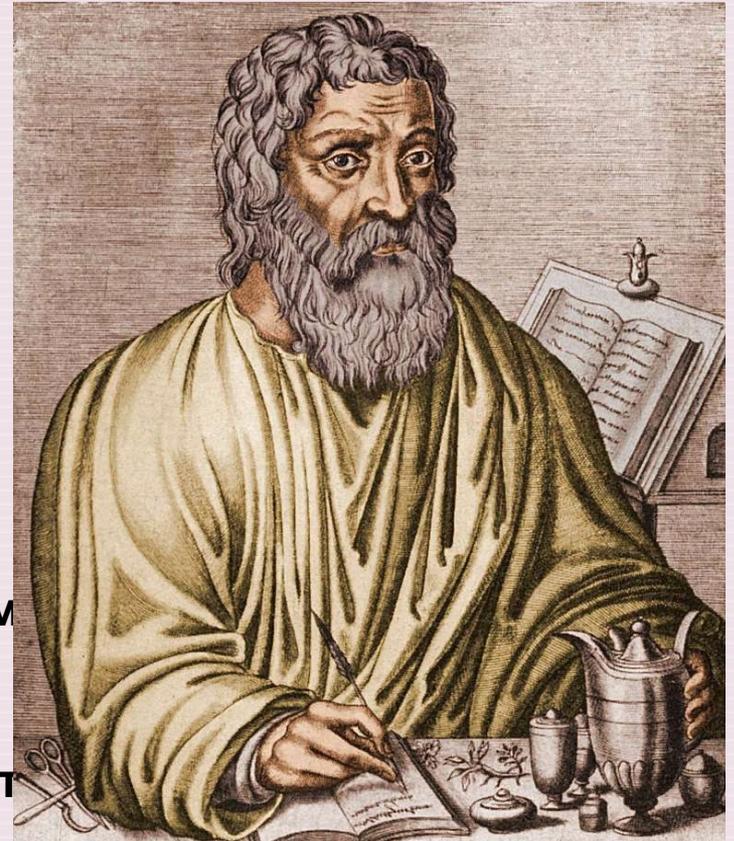
ПЛАН

- ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА
- ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ
- КРУГ АЙЗЕНКА
- ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТОВ
- СВЯЗЬ ТЕМПЕРАМЕНТА И МОТИВАЦИИ
- ВЫВОД



ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Слово «темперамент» ввели врачи античности Гиппократ и Гален. Они предположили, что существуют устойчивые индивидуальные различия в соотношениях между химическими системами, регулирующими поведение человека. Несмотря на то, что Гиппократ среди первых указал на роль мозга в общей регуляции поведения, наиболее устойчивые индивидуальные различия он приписывал различиям в смесях нейро-гуморальных жидкостей тела. В то время теории химических факторов описывали в основном климатические и природные факторы. В отличие от этих теорий Гиппократ предположил, а Гален объяснил темперамент как индивидуальное отношение внутренних химических систем человеческого организма, с преобладанием одного из «жизненных соков»



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

○ **Темпера́мент** — это совокупность устойчивых динамических особенностей психических процессов человека: темпа, ритма, интенсивности. Темперамент связан с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности. Темперамент определяет скорость течения психических процессов, устойчивость эмоциональной сферы, степень волевого усилия.

Физиологической основой темперамента является тип высшей нервной деятельности. Темперамент составляет основу формирования и развития характера; относится к биологически-обусловленным индивидуальным различиям как человека, так и животных.

○ **Мотивация** — это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность.

КРУГ АЙЗЕНКА

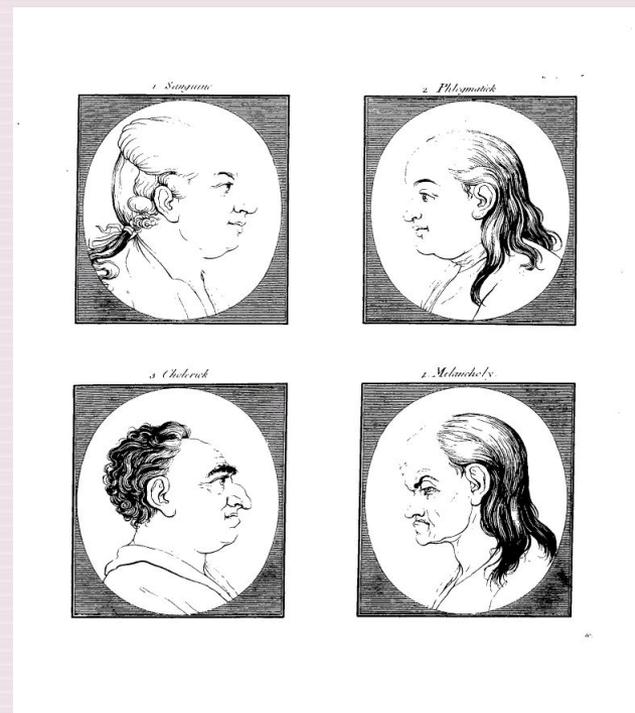
Круг Айзенка построен на осях. Первый определяющий критерий является биполярным и полностью зависит от психологических составляющих человека. Крайние точки осей показывают направленность индивида на окружающий его мир, что является признаком экстраверсии, или на внутренние переживания, что характерно для интровертов.

Фактор номер два, составляющий круг Айзенка, – невротизм, он же нейротизм, показывает человека с точки зрения его эмоциональной устойчивости, тревожности, собственной самооценки. Данная шкала имеет два конца, один из которых означает зрелого и морально устойчивого человека, в то время, как второй, наоборот, крайнюю степень невротизма, моральной неустойчивости, неумение адаптироваться. Абсолютное большинство людей занимает срединное положение.



ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТА

Люди с резко выраженными чертами определённого темперамента не так часто встречаются, чаще всего у людей бывает смешанный темперамент в различных сочетаниях. Но преобладание определенных черт даёт возможность отнести темперамент человека к тому или иному типу



ХОЛЕРИК

Холерик — быстрый, порывистый, импульсивный, неуравновешенный, подвержен резкой смене настроений, эмоциональным вспышкам. Холерик обладает огромной работоспособностью.



ФЛЕГМАТИК

Флегматик — медлителен, трудно переключаемый с одной деятельности на другую, устойчив и постоянен в стремлениях и настроении, скуп на проявление эмоций.



САНГВИНИК

Сангвиник — подвижный, живой, легко переживающий неудачи, стремящийся к смене впечатлений. Обладает выразительной мимикой. Продуктивен в работе, когда она ему интересна.



МЕЛАНХОЛИК

Меланхолик — сдержан, раним, впечатлителен, склонный к постоянному переживанию даже малозначительных событий, застенчив.



СВЯЗЬ ТЕМПЕРАМЕНТОВ И МОТИВАЦИИ

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. 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.**

4. 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.**

ВЫВОД

Каждый из темпераментов требует особенного подхода. Именно для этого, изучив каждый из типов темпераменты, были выдвинуты различные мотиваторы для каждого из темпераментов в отдельности. Таким способом будет проще подобрать ключик к работнику.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

<https://siellon.com/kak-motivirovat-cheloveka-s-uchetom-ego-temperamenta/>

<https://ru.wikipedia.org/wiki/Темперамент>

<https://fb.ru/article/286644/krug-ayzenka-opisanie-instruktsiya-k-ispolzovaniyu-i-interpretatsiya>

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ

