

# ОЛЬГА КНЫШ

## МВТІ КАК ИНДИКАТОР МОТИВАЦИИ



16+

Ольга Кныш

**МВТІ как индикатор мотивации**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

**Кныш О. В.**

МВТИ как индикатор мотивации / О. В. Кныш — «ЛитРес: Самиздат», 2019

МВТИ (Myers-Briggs Type Indicator) и Карл Густав Юнг – захватывающая история создания МВТИ! Что мотивирует разные типы МВТИ? Практические рекомендации и упражнения.

# Содержание

Предисловие	5
Теория ЮНГА И МВТІ	6
Типология личности	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

## Предисловие

Известный психоаналитик Карл Густав Юнг полагал, что мотивы поведения обусловлены особенностями личности. В чем практическое значение теории Юнга? Как использовать его теорию в повседневной практике управления? Как определить тип личности? В этой книге мы познакомимся с выводами Юнга о типологии личности и сможете лучше понять взаимосвязь между особенностями личности и мотивации, вы узнаете о том, что такое МВТИ (Myers-Briggs Type Indicator) и как с помощью этого инструмента можно определить особенности личности. Возможно, кому-то покажется интересной история создания МВТИ. Мы также рассмотрим, какие условия необходимы для достижения максимальной эффективности, раскрытия потенциала для разных типов МВТИ.

## Теория ЮНГА И МВТІ

Что происходит, когда базовые, физиологические потребности человека относительно удовлетворены: у него есть верный кусок хлеба, есть крыша над головой, он чувствует себя социально защищенным? Возникают другие потребности, говорит Маслоу. Нам все больше нужны любовь, уважение, признание, возможность самореализации. Что происходит с мотивацией, когда уровень зарплаты, условия труда в целом нас устраивают? На первый план выходит то, чем мы занимаемся, сама работа. Это ни в коем случае не означает, что рост материального благосостояния перестает интересовать, просто денежной стимуляции уже недостаточно для поддержания мотивации на высоком уровне. А что для этого нужно? Херцберг утверждает, что для роста мотивации необходимо обеспечить сотрудников новыми, сложными задачами, дать возможность нести личную ответственность, предоставить широкие полномочия и самостоятельность. Звучит красиво. Но... цели и задачи, увлекательные для одних, у других не вызывают никакого энтузиазма. Да и стремление к личной ответственности за решения, действия, поступки наблюдается не так часто, как хотелось бы. Это приводит нас к мысли о том, что мотивация связана с особенностями ЛИЧНОСТИ человека: в зависимости от индивидуальных особенностей нас мотивируют или демотивируют совершенно разные вещи. Попробуем разобраться, как действуют механизмы мотивации на личностном уровне.

## Типология личности

Каждый человек уникален и неповторим. Тем не менее, со времен Сократа лучшие мыслители пытаются «классифицировать» человечество, определить признаки и критерии, по которым можно выделить различные типы людей. Так, еще «отец медицины» Гиппократ говорил о четырех типах темперамента, которые зависят от того, какая «жидкость» преобладает в организме: кровь, слизь, желтая или черная желчь. Темпераменты следующие: холерический, сангвинический, флегматический и меланхолический.

*Холерики.* Больше всего подвержены влиянию желчи (*холе*), которая придает им превосходство и властность. Как правило, холерики заявляют свое право на лидерство – и, если не добиваются желаемого, становятся вспыльчивыми и легко выходят из себя.

*Сангвиники.* Люди с преобладанием крови (*сангвы*). Гиппократ характеризует их, как людей шумных, оптимистичных, жизнерадостных, всегда полных энергии и обладающих особым личным обаянием (харизмой).

*Флегматики.* На их темперамент влияет слизь (*флегма*), обладающая успокоительным эффектом. Это миролюбивые, уравновешенные люди, не склонные проявлять активность. Они избегают конфликтных ситуаций, подчиняясь желаниям окружающих.

*Меланхолики.*

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.