Социальная составляющая мотивации и стимулирования

Работу выполнила студентка 2 курса

УПб-2601-01-00 Шатрова Елена

План

1. Понятие мотивации и стимулирование трудовой деятельности
2. Мотивация в социологии
3. Стимулы к труду в социологии
4. Человек – личность
5. Теории личности
6. Типология И. Майерс и К. Бриггс
7. Социальное поведение
8. Виды социального поведения
9. Заключение

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности - сложные, многоаспектные процессы, имеющие отношение ко многим сторонам жизнедеятельности человека. Среди всех проявлений мотивации и стимулирования труда наиболее важными являются такие их составляющие, как физиологическая, психологическая и социальная.

В социологии мотивация — это основа сознательного поведения члена общества, определяющая его активность, направленность, организованность и целеустремленность.
Важную роль в мотивации играет стимул - **внешнее побуждение**.

Стимулы к труду в социологии — это побуждения, воздействующие на принятие решений индивидом о своем трудовом поведении. Стимулы могут иметь разные формы, методы. Стимулирование труда в социологии принято считать пусковым механизмом для мотивационных систем. Поэтому каждый способ стимулирования рассматривают по его направленности, избирательности в отношении к мотивам, поскольку каждому способу стимулирования могут соответствовать только определенные элементы мотивационных систем.

Как известно, «человек» — это родовое понятие, указывающее на отношение существа к высшей ступени развития природы — человеческому роду. В поведении человека как совокупности действий и поступков индивида проявляется его личность, особенности характера, темперамента, потребности, предпочтения, обнаруживается индивидуальное отношение человека к предметам и явлениям окружающей действительности.

Таким образом, **личность** — это совокупность привычек, которые вырабатывались годами, и предпочтений человека, его эмоциональный настрой и жизненный тонус, социокультурный опыт и накопленные на протяжении долгих лет жизни знания. Это уникальный набор черт и особенностей человека на психологическом и физиологическом уровнях. Также это человеческий архетип, определяющий повседневное поведение и связь между обществом и природным миром.

На протяжении двадцатого столетия в практике мировой науки сложилось различные теории личности:

1. бихевиористская (Д. Уотсон), изучающая поведение личности;
2. гештальт-психологическая (К. Левин, Т. Вергей- мер), изучающая психику с точки зрения целостных структур - гештальтов (образов).
3. психоаналитическая теория личности (Э. Фрейд) анализирует поступки личности исходя не только из сферы сознания, но и глубинной структуры подсознания, выделяя потребности в качестве движущего поступками фактора.
4. когнитивная теория личности (У. Найссер) главную роль в объяснении поведения личности отводит знаниям.
5. гуманистическая теория личности (Г. Олпорт, К. Роджерс, А. Маслоу) объясняет поведение личности исходя из стремлений человека к самоактуализации, реализации всех своих возможностей.

Типология И. Майерс и К. Бриггс рассматривает человека как информационную систему, имеющую свои каналы связи в окружающем его мире, который существует на базисе четырех основных понятий: материи, энергии, пространства и времени.

В каждом из этих понятий выделяются два возможных пути взаимодействия с человеком, которые образуют четыре пары психических характеристик личности, рассматриваемые данной типологией:

1) экстраверсия - интроверсия;
2) сенсорика - интуиция;
3) этика - логика;
4) рациональность — иррациональность.

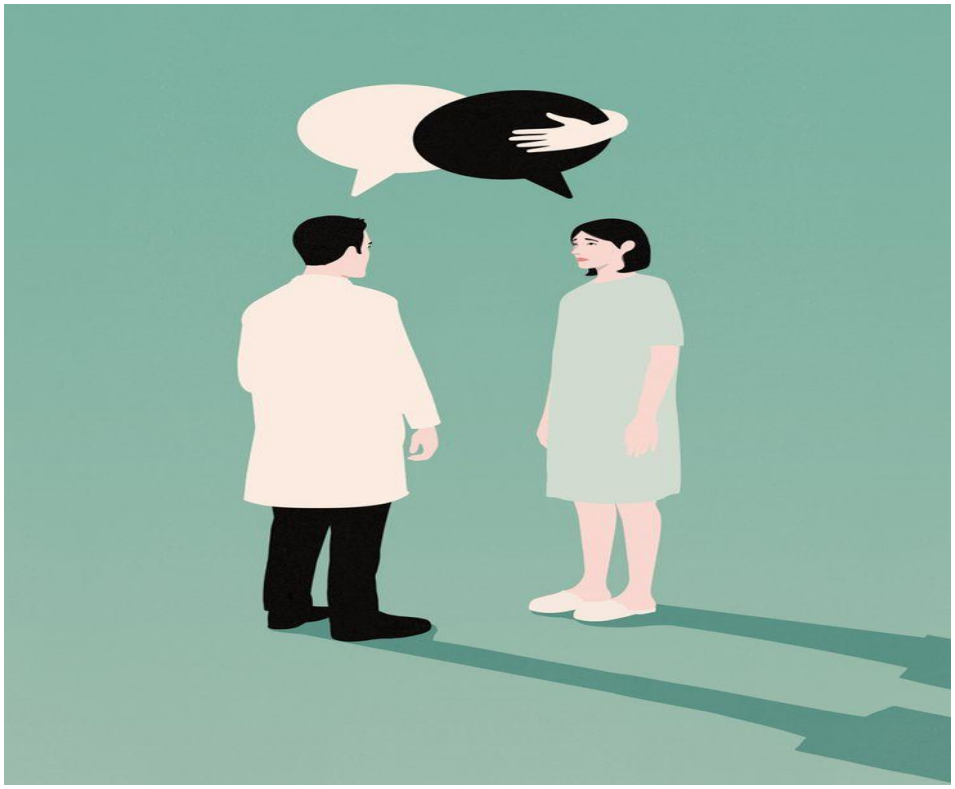
В результате сопоставления формируют 16 психологических типов личности.

Поведение человека в обществе, среди людей, проявляемое им в общении и взаимодействии людей друг с другом и рассчитанное на оказание воздействия на других людей, носит название социального поведения.

Социальным называют любое поведение человека, основанное на принятых в обществе правовых, моральных или этических нормах, связанное с их соблюдением или нарушением.

При изучении социальной составляющей мотивации важным представляется рассмотреть каждый вид социального поведения:

Под **просоциальным поведением** понимают любые альтруистические действия человека, направленные на благополучие других людей, оказание помощи без надежды на вознаграждение (альтруизм, эгоизм, эмпатия, социальная ответственность).



Аффилиация проявляется в социальном поведении человека как стремление человека наладить добрые, эмоционально положительные взаимоотношения с людьми. Внутренне, или психологически, выступает в виде чувства привязанности, верности, а внешне — в общительности, стремлении сотрудничать с другими людьми, постоянно находиться вместе с ними, открытости в общении, коммуникабельности, умении установить контакт, непринужденности в общении, социальной смелости. В качестве противоположности аффилиации выступает отвергание, проявляющееся в боязни быть непринятым, отвергнутым значимыми людьми.

Социальное поведение, направленное на достижение успеха или избежание неудачи, инициируется **мотивами достижения**.

Стремление к достижению успеха - эго устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности.

Проваляется в любой ситуации независимо от ее конкретного содержания и имеет две разновидности:

- стремление к успеху (склонность к переживанию удовольствия и гордости при достижении результата)
- стремление избежать неудачи (склонность отвечать переживанием стыда и унижения за неудачу и боязнь, страх перед негативными последствиями, в ходе работы и т.п.).

Властное поведение формируется благодаря доминированию такой личностной особенности, как властолюбие.

Эта мотивация проявляется в социальном поведении человека очень многогранно, например как:
- склонность управлять социальным окружением;
- побуждение других поступать в соответствии со своими интересами и потребностями;
- заинтересованность в том, чтобы добиться расположения других людей, сотрудничества;
- желание влиять, направлять, организовывать, руководить, надзирать, править, подчинять, властвовать, диктовать условия, уговаривать, отговаривать, наказывать.

Агрессивное поведение — деструктивные поступки и высказывания, которые приводят к психологическому и физическому ущербу того лица или группы лиц, на которое оно направлено.

Беспомощное поведение возникает у человека тогда, когда на основе ранее полученного жизненного опыта он убеждается в том, что неоднократно предпринимаемые им попытки самостоятельно выйти из трудной жизненной ситуации не приводят к желаемому результату.

Заключение

В процессе мотивации трудовой деятельности объединяются все три рассмотренные составляющие мотивации: осуществляя трудовую деятельность, человек функционирует как биологический организм, реализуется и развивается как личность, проявляет себя в социально-трудовых отношениях. Поэтому в процессе стимулирования трудовой деятельности необходимо учитывать физиологические особенности человека, личностную специфику каждого индивида, тип его характера, темперамент, структуру мотивации, анализировать поведение и вызывающие его причины. Обладание знаниями о мотивации трудовой деятельности персонала поможет руководителям правильно выстроить линию поведения в различных ситуациях производственной деятельности и определить наиболее эффективные методы стимулирования персонала.

Источники:

1. Кибанов А.Я., Баткаева И .А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В.. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, - 524 с.. 2010
2. Алексина С.Б. Методы стимулирования: Учебник. – М.: ФОРУМ, 2016. – 304 с.
3. https://infoekonomika.ru/ehkonomicheskie-discipliny/menedzhment-personala/socialnaya-motivaciya-v-sisteme-upravleniya-personalom/

Спасибо за внимание!!!