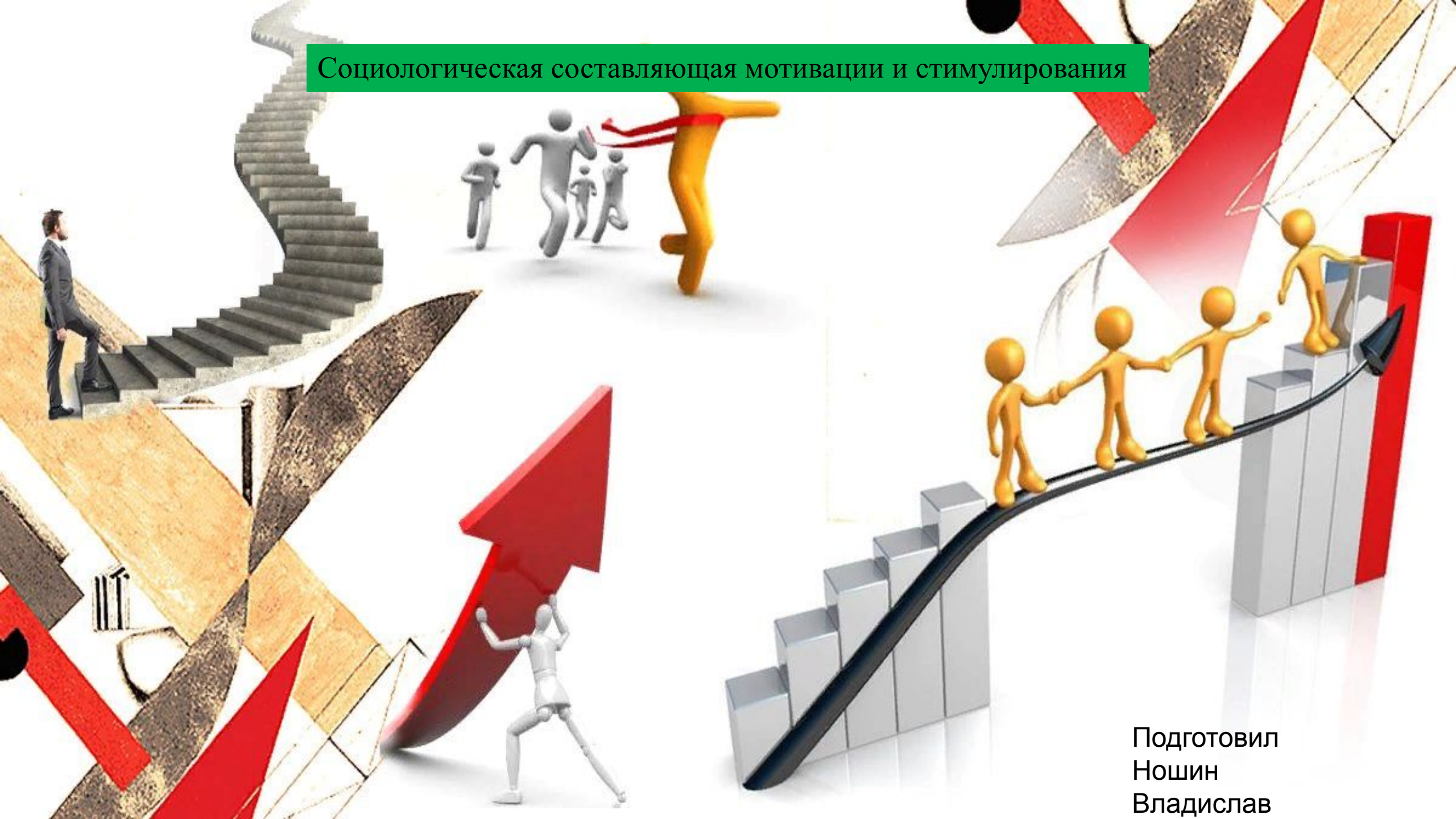


Социологическая составляющая мотивации и стимулирования



Подготовил
Ношин
Владислав

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



В настоящее время личность трактуется как устойчивая система социально значимых черт, характеризующих индивида как члена того или иного общества или общности. Личность чаще всего означает то, каким образом люди воздействуют на других и как они понимают и рассматривают самих себя в сочетании с их внутренними и внешними чертами и взаимодействием между человеком и ситуацией. Единство неповторимых личностных свойств конкретного человека, своеобразие его психофизиологической структуры (тип темперамента, интеллект, мировоззрение и др.) формирует индивидуальность человека.



В результате многолетних исследований сложились различные теории личности: бихевиористская (Д. Уотсон), изучающая поведение личности; гештальт-психологическая (К. Левин, Т. Вергей- мер), изучающая психику с точки зрения целостных структур - гештальтов (образов). 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. Когнитивная теория личности (У. Найссер) главную роль в объяснении поведения личности отводит знаниям. 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 (метод познания мира с помощью органов чувств.) - интуиция; 3) этика (хорошо разбираются в чувствах и эмоциях) – логика (прекрасно разбираются в фактах и причинно-следственных связях.); 4) рациональность (склонность планировать жизнь) — иррациональность (живет настоящим). В результате сопоставления формируют 16 психологических типов личности

Наименование и псевдоним типа	Особенности данного типа	Рекомендуемые типы культуры и стимулы деятельности
Иррациональный интуитивно-логический экстраверт (Дон Кихот)	Полон новых идей, логичен, настойчив в достижении цели, хороший организатор, способен на неэтичные поступки, так как плохо разбирается во взаимоотношениях, от людей ждет эмоциональной поддержки	Вознаграждение за идею, возможности для творчества, руководство масштабными проектами, присуждение званий и степеней
Иррациональный сенсорно-этический интроверт (Дюма)	Дружелюбен, общителен, доброжелателен, любит договариваться неформально, уговаривать, не любит соперничать и старается «быть в середине». Слабые стороны – деловая выгода, эффективность, целесообразность	Клановая культура, благоприятный климат в коллективе, гармония самочувствия, социальный пакет
Рациональный этико-сенсорный экстраверт (Виктор Гюго)	Активен, эмоционален, расчетлив, склонен к риску, настойчив в достижении цели, общителен, работоспособен, умеет воодушевить, но не любит новых решений, часто забывает о времени и опаздывает с решением	Управление по целям, предоставление руководящей работы, участие в престижных клубах
Рациональный логико-интуитивный интроверт (Робеспьер)	Аналитик, логик, не идет на компромиссы, силен в выстраивании структур, систем, теорий, нетрадиционных решений, трудолюбив, но не любит подчиняться; слабые стороны – владение пространством, волевой напор, требовательность	Возможности для обучения, творчества, самосовершенствования, вознаграждение за идею, доступ к новой информации, делегирование полномочий

Наименование и псевдоним типа	Особенности данного типа	Рекомендуемые типы культуры и стимулы деятельности
Рациональный логико-сенсорный интроверт (Максим Горький)	Логик, систематизатор, педант, дисциплинирован, того же ждет от других, относится к людям с осторожностью, стиль руководства – жесткий и безжалостный, хорошо выполняет высокоточную работу, не любит нарушения установленного порядка, не одобряет фантазий	Иерархическая бюрократическая культура, статусные мотиваторы, власть и успех, участие в капитале, в прибылях
Рациональный этико-интуитивный экстраверт (Гамлет)	Тонко чувствует людей, умеет воодушевить и поддержать, зависит от мнения окружающих, не склонен к терпению и компромиссам, эмоционален, драматизирует ситуации, нетерпим к лжи, требователен к людям, заинтересован вопросами оплаты труда	Похвала, одобрение, поддержка, материальное и моральное вознаграждение, программы здоровья, одобрение и уважение, клановая культура
Иррациональный сенсорно-логический экстраверт (Жуков)	Волевой, прекрасный организатор, стратег и тактик, четок и логичен, любит работать упорно и долго, не любит неупорядоченных структур, мало эмоционален и этичен, не умеет подстраиваться под партнера, нового человека долго и тщательно изучает	Иерархическая культура, престиж, карьера, статус, успех, делегирование полномочий и ответственности
Иррациональный интуитивно-этический интроверт (Есенин)	Хорошо понимает чувства, драматизирует, склонен к богемному образу жизни, экономически самый слабый тип, работой в сфере производства и экономики тяготеет, «свободный художник»	Адхократическая культура, гибкий график работы, творческий труд, неспециализированная карьера
Рациональный логико-интуитивный экстраверт (Джек Лондон)	Повышенная деловая активность, хорош на конкретном перспективном деле, вне конкуренции по коммерческим, правовым, финансовым вопросам, бесстрашен и гордится этим, общителен, несдержан, когда ему возражают, начинает много дел, не все доводя до конца	Материальная мотивация, рыночная культура, конкуренция, вознаграждение по результатам, участие в управлении, рыночная культура

Наименование и псевдоним типа	Особенности данного типа	Рекомендуемые типы культуры и стимулы деятельности
<p>Иррациональный интуитивно-этический экстраверт (Гексли)</p>	<p>Хорошо разбирается в людях, успешно разрешает конфликты, легко сходится с людьми, плохо разбирается в технике. Очень эмоционален, в критической ситуации – лидер, идет в наступление. Человек настроения. Очень развиты эстетические чувства</p>	<p>Эргономика рабочего места, хороший психологический климат в коллективе, творческая научно-гуманитарная работа, гибкие графики работы. Клановая культура</p>
<p>Иррациональный сенсорно-логический интроверт (Габен)</p>	<p>Силен в бизнесе, прагматичен, экономен, ценит уют и комфорт, пунктуален, эмоционально сдержан, ревнив и недоверчив. Работает хорошо, когда видит целесообразность работы, настойчив в достижении цели. Упрям. С интересом относится ко всему новому</p>	<p>Доступ к новой информации, доплаты и надбавки, расширение полномочий и ответственности, единый статус работников. Рыночная культура</p>

При изучении социальной составляющей мотивации важным представляется рассмотреть каждый из названных видов социального поведения.

Под просоциальным поведением понимают любые альтруистические действия человека, направленные на благополучие других людей, оказание помощи без надежды на вознаграждение.



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. Такой человек проявляет в социальном поведении неуверенность, скованность, неловкость при общении.



Стремление к достижению успеха – это устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности, результата в работе, стремление сделать что-то хорошо и быстро, достичь определенного уровня в каком-либо деле.



Агрессия называют действия, наносящие другому человеку какой-либо ущерб: моральный, материальный или физический. Агрессивность связана с намеренным причинением вреда другому человеку.



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



- 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; очаровывать, привлекать к себе внимание, иметь последователей.



Всем спасибо за
внимание

