

Социальная составляющая мотивации и стимулирования


Работу выполнила
Студентка 2 курса
Группы УПб 2601-01-00
Фоминых Дарья

План:

1. Основные понятия
2. Теории личности
3. Типы личности по К. Леонгарду
4. Типология Майерс-Бриггс
5. Социальное поведение и его виды.
6. Мотив достижения
7. Мотив агрессивности
8. Заключение

Основные понятия

- Мотивация — это основа сознательного поведения члена общества, определяющая его активность, направленность, организованность и целеустремленность.

- 
- Стимул – это внешнее побуждение.
 - Стимулы к труду в социологии — это побуждения, воздействующие на принятие решений индивидом о своем трудовом поведении.

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.

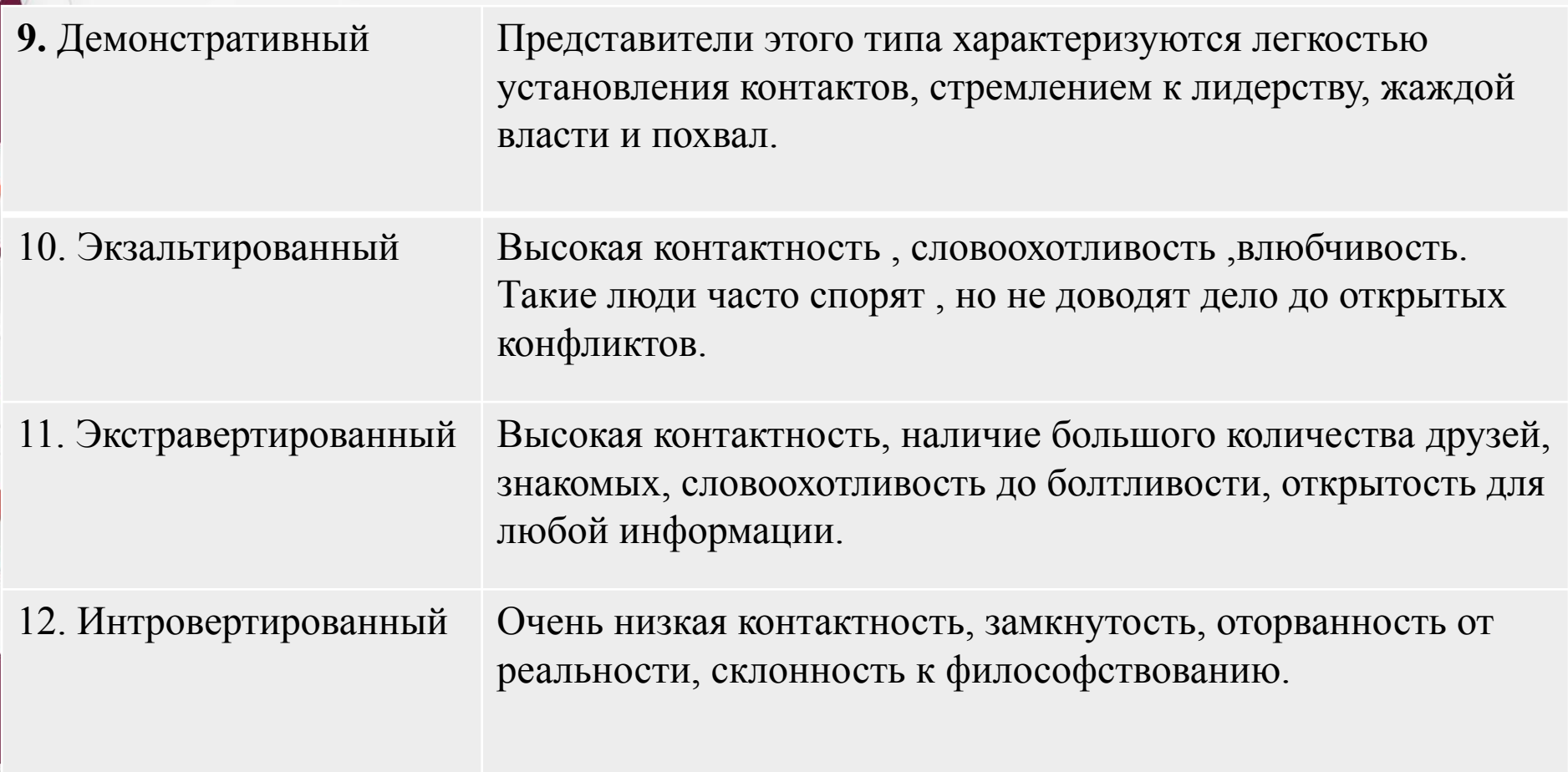


Теории личности:

- **Бихевиористская** (Д. Уотсон), изучающая поведение личности;
- **Гештальт-психологическая** (К. Левин, Т. Вергеймер), 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.

Типы личности по К. Леонгарду

Тип личности:	Характеристики типа личности:
1. Гипертимный	Чрезвычайная контактность, словоохотливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики.
2. Дистимный	Низкая контактность, немногословие, доминирующее пессимистическое настроение.
3. Циклоидный	Частые периодические смены настроения, в результате чего так же часто меняется манера общения с окружающими людьми.
4. Возбудимый	Низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций.
5. Застревающий	Умеренная общительность, занудливость, склонность к нравоучениям, неразговорчивость.
6. Педантичный	Последовательный, упорный, внимательный к мелочам.
7. Тревожный	Низкая контактность, робость, неуверенность в себе, минорное настроение.
8. Эмотивный	Предпочитают общение в узком кругу избранных, с которыми устанавливаются хорошие контакты, которых они понимают «с полуслова».



9. Демонстративный	Представители этого типа характеризуются легкостью установления контактов, стремлением к лидерству, жадой власти и похвал.
10. Экзальтированный	Высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дело до открытых конфликтов.
11. Экстравертированный	Высокая контактность, наличие большого количества друзей, знакомых, словоохотливость до болтливости, открытость для любой информации.
12. Интровертированный	Очень низкая контактность, замкнутость, оторванность от реальности, склонность к философствованию.

Типология Майерс-Бриггс

Тип и его псевдоним	Особенности денного типа	Особенности мотивации
Иррациональный интуитивно-логический экстраверт (Дон Кихот)	Полон новых идей, логичен, настойчив в достижении, хороший организатор, любит науку, но способен на неэтичные поступки, так как плохо разбирается во взаимоотношениях, от людей ждет эмоциональной подзарядки	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»	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, не любит подчиняться; слабые стороны - владение пространством, волевой напор, требовательность	Возможности для обучения, творчества, вознаграждение за идею, доступ к новой информации, делегирование полномочий и ответственности

<p>Рациональный логико-сенсорный интроверт (Максим Горький)</p>	<p>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 нарушений установленного порядка, не одобряет фантазий</p>	<p>Иерархическая бюрократическая культура, статус. власть и успех, участие в капитале, в прибылях</p>
<p>Рациональный этико-интуитивный экстраверт (Гамлет)</p>	<p>Тонко чувствует людей, умеет воодушевить и поддержать, зависим от мнения окружающих, не склонен к терпению и компромиссам, эмоционален, драматизирует ситуации, нетерпим к злу, требователен к людям, заинтересован вопросами оплаты труда</p>	<p>Похвала, одобрение, поддержка, материальное и моральное вознаграждение, программы «здоровья», одобрение и уважение сотрудников</p>
<p>Иррациональный сенсорно-логический экстраверт(Жуков)</p>	<p>Волевой, прекрасный организатор, стратег и тактик, четок и логичен, любит работать упорно и долго, не любит неупорядоченных структур, малоэмоционален и малоэтичен, не умеет подстраиваться под партнера, нового человека долго и тщательно изучает</p>	<p>Престиж, карьера, статус, успех, делегирование полномочий и ответственности</p>
<p>Иррациональный интуитивно-этический интроверт (Есенин)</p>	<p>Хорошо понимает чувства, драматизирует, склонен к божественному образу жизни, экономически самый слабый тип, работой в сфере производства и экономики тяготится, «свободный художник»*</p>	<p>Гибкий график работы, творческий труд, неспециализированная карьера</p>

<p>Рациональный логико-интуитивный экстраверт (Джек Лондон)</p>	<p>Повышенная деловая активность, хорош на конкретном перспективном деле, бесстрашен и гордится этим, общителен, начинает много дел, не все доводит до конца</p>	<p>Материальная мотивация, рыночная культура, конкуренция, вознаграждение по результатам, участие в управлении</p>
<p>Рациональный этико-сенсорный интроверт (Теодор Драйзер)</p>	<p>Человек морали, долга, выполнения обязательств, весьма чувствителен к взаимоотношениям, эрудит, зависит от авторитетов, любит точные науки и не любит творчество, не любит, когда его оценивают, имеет вкус к власти</p>	<p>Руководящая работа, признание, авторитет, системы «участия», делегирование полномочий и ответственности</p>
<p>Иррациональный сенсорно-этический экстраверт (Наполеон)</p>	<p>Волевой, решительный, авторитетный лидер, дипломат, стремится к экономии и рациональности, инициативен, но если задача сразу не решается, может к ней охладеть</p>	<p>Статус, власть, участие в управлении, расширение полномочий, вознаграждение по результатам</p>
<p>Иррациональный интуитивно-логический Интроверт (Бальзак)</p>	<p>Скептик, пессимист, дотошен до мелочей. Любые проблемы может тщательно проанализировать и просчитать последствия до самых мелочей. Не умеет поддерживать людей</p>	<p>Мотивация регламентами, стабильностью, гарантией занятости, безопасностью, промежуточным контролем процессов, доплатами</p>
<p>Рациональный логико-сенсорный экстраверт (Штирлиц)</p>	<p>Четко ставит цель, инициативен, напорист, требователен, корректен с людьми. Хороший руководитель, выбирает оптимально эффективный путь, дело начинает с тщательной подготовки, слаб в долгосрочном планировании</p>	<p>Полномочия, руководство, поддержка</p>

<p>Рациональный этико-интуитивный интроверт (Достоевский)</p>	<p>Творческая личность, знаток человеческих взаимоотношений, хорош в работе с персоналом, в науке, но слаб в финансах, бизнесе. Справедлив и объективен, всегда старается помочь, взять на себя чужую боль</p>	<p>Общение с людьми, возможность приносить пользу, творческая работа</p>
<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>Хороший психологический климат а коллективе, творческая научно-гуманитарная работа, гибкие графики работы</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</p>	<p>Доступ к новой информации, доплаты и надбавки, расширение полномочий и ответственности, единый статус работников</p>



Социальное поведение и его виды

□ Социальное поведение- это поведение человека в обществе, среди людей, проявляемое им в общении и взаимодействии людей друг с другом и рассчитанное на оказание воздействия на других людей.

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

□ 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 выступает в виде чувства привязанности, а внешне — в общительности.



Мотив достижения

- 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.

Мотив агрессивности

В связи с распространением в мире неблагородных человеческих деяний (войн, преступности, межнациональных и межрасовых столкновений) нельзя не обратить внимание на поведение, по существу своему прямо противоположное альтруизму, — агрессию. Есть предположение, что за этим поведением лежит особого рода мотив, получивший аналогичное название — мотив агрессивности. На повседневном языке агрессивными называют действия, наносящие другому человеку какой-либо ущерб: моральный, материальный или физический. Агрессивность связана с намеренным причинением вреда другому человеку.

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.Яковлева Т. Г.. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда. — СПб.: Питер, — 240 с.. 2009
- 3.https://studme.org/86661/menedzhment/sotsialnaya_motivatsiya_personala
- 4.https://psyrea.com/assets/files/Motivaciya_i_stimulirovanie_personala.pdf



**Спасибо за
внимание!**