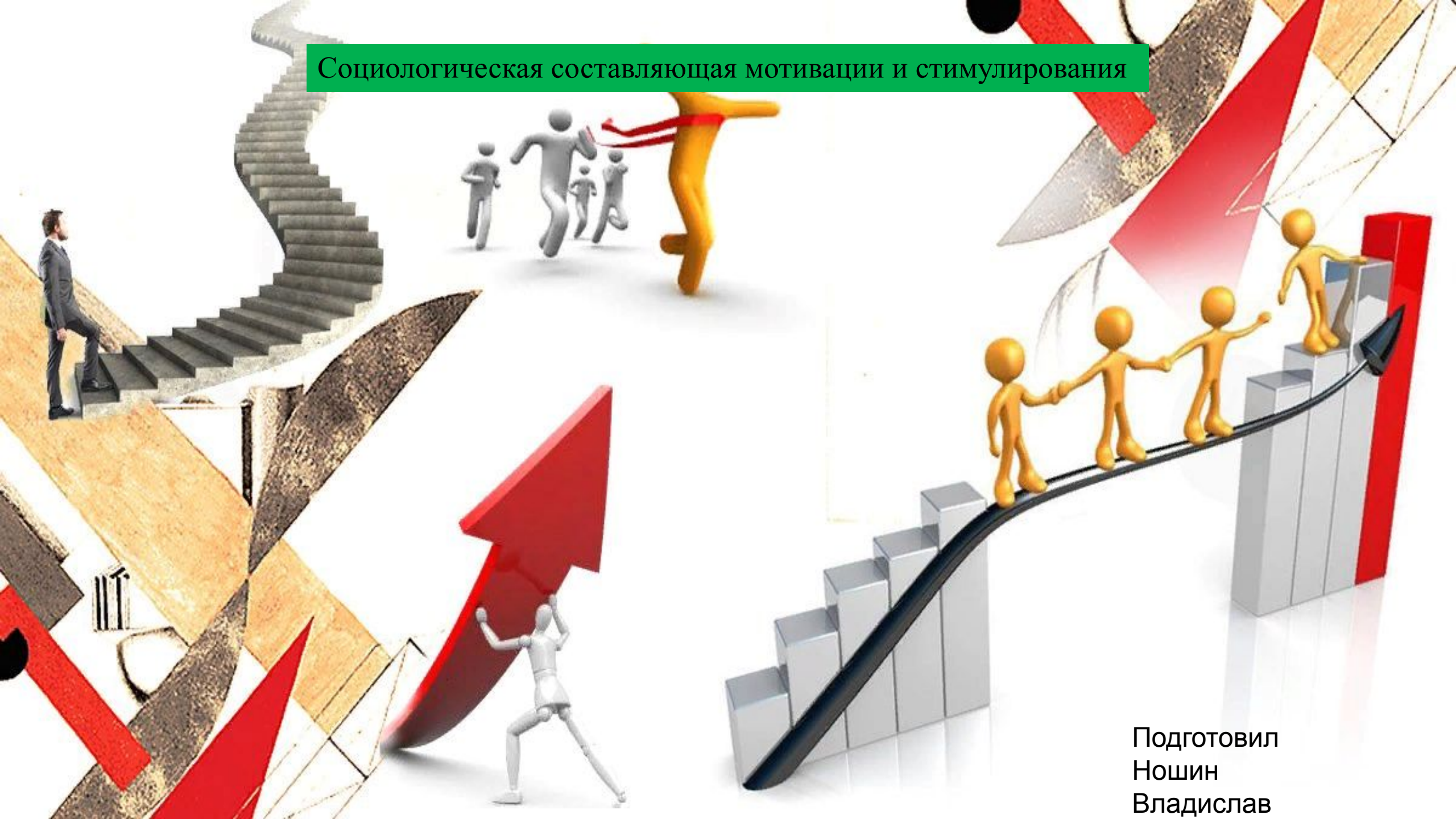


Социологическая составляющая мотивации и стимулирования



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. В связи с этим личность глубоко социальна. 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 - интуиция; 3) этика - логика; 4) рациональность — иррациональность. В результате сопоставления формируют 11 психологических типов личности

| Наименование и псевдоним типа                                  | Особенности данного типа  | Рекомендуемые типы культуры и стимулы деятельности   |
|--|---|--|
| Иррациональный интуитивно-логический экстраверт<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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<br>(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  |
|---|---|---|
| Иррациональный интуитивно-этический экстраверт (Гексли) | 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        | Эргономика рабочего места, хороший психологический климат в коллективе, творческая научно-гуманитарная работа, гибкие графики работы. Клановая культура |
| Иррациональный сенсорно-логический интроверт (Габен)    | 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 | Доступ к новой информации, доплаты и надбавки, расширение полномочий и ответственности, единый статус работников. Рыночная культура                     |



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 (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. Такой человек проявляет в социальном поведении неуверенность, скованность, неловкость при общении.
- Стремление к достижению успеха – эго- 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. 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.
- 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.
- Мотивация власти формируется при наличии источника (средства) власти как сочетание желания и возможности ее использовать.



Всем спасибо за  
внимание

