

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ

Работу выполнила студентка 2 курса
УПб-2601-01-00 Бадьина Мария.



ПЛАН

- Сущность мотивации.
- Структура человека: индивид, индивидуальность, личность.
- Теории личности.
- Социального поведения и его виды.



СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИИ

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



СТРУКТУРА ЧЕЛОВЕКА :



ТЕОРИИ ЛИЧНОСТИ.

В РЕЗУЛЬТАТЕ МНОГОЛЕТНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ СЛОЖИЛИСЬ РАЗЛИЧНЫЕ ТЕОРИИ:

Биохевиористская (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 и подсознания.

Когнитивная теория личности (У. Найссер) главную роль в объяснении поведения личности отводит знаниям.

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:

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 незачисные 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». 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 оправдывает 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
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



СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО ВИДЫ

- **Социальное поведение** – совокупность поступков и действий индивидов и их групп, их определенная направленность и последовательность, затрагивающая интересы других индивидов и общностей. В поведении проявляются социальные качества человека, особенности его воспитания, культурного уровня, темперамента, его потребности, убеждения. В нем формируется и реализуется его отношение к окружающей природной и социальной действительности, к другим людям и к себе.
- При изучении социальной составляющей мотивации важным представляется рассмотреть каждый из названных видов социального поведения.





- Аффiliation 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, умения установить контакт, непринужденности в общении, социальной смелости.





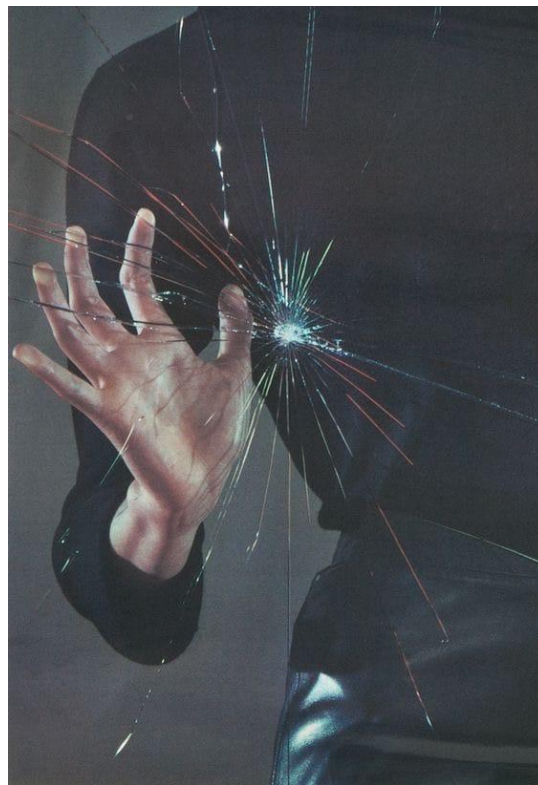
- В качестве противоположности аффилиации выступает отвергание, проявляющееся в боязни быть непринятым, отвергнутым значимыми людьми. Такой человек проявляет в социальном поведении неуверенность, скованность, неловкость при общении.





- Стремление к достижению успеха – 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.



СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- <https://core.ac.uk/download/pdf/38540393.pdf>
- <https://www.pinterest.ru>
- <https://www.psychologos.ru/articles/view/affiliaciya>



Спасибо за внимание!!!

