

Научные подходы к изучению теорий мотивации

Научный руководитель – Колчинская Вероника Юлиевна

Фадеева Анастасия Александровна

Студент (бакалавр)

Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия

E-mail: anastasia.fadeeva99@list.ru

Абрахам Маслоу рассматривает мотивацию как некую пирамиду потребностей. В ее основе лежат физиологические потребности (во сне, пище, воде, кислороде и т.д.), далее идут потребности в безопасности, а именно в защищенности, стабильности, зависимости, защите и т.д. После того, как первые две ступени потребностей удовлетворены, зарождаются следующие - потребности в любви и принадлежности. Потребность в уважении является следующей в иерархии Маслоу [2].

Другой теоретик Макс Вебер выделяет четыре идеальных типа поведения. Самым осмысленным является целерациональное действие. При нем субъект четко осознает свою цель и выбирает средства адекватные для ее достижения. Следующим он выделяет ценностно - рациональное действие, где уже само действие самоценно. Последние два вида действий - аффективное (влияние различных чувств и эмоций) и традиционное (в силу привычки, традиций) по сути уже не являются социальными, т.к. действия здесь не характеризуются осознанным смыслом. Идеальные типы Вебера позволяют нам понять, что доминирует в том или ином поступке индивида [1].

Альфред Шюц выделял «для-того-чтобы» и «потому-что» мотивы. Первая категория трактовалась им как будущее и отождествлялась с объектом или целью, для воплощения которой само действие являлось лишь средством. Вторая же объяснялась прошлым и могла быть названа основанием или причиной действия. Т.е., действие характеризуется определенным алгоритмом, который включает «для-того-чтобы» мотив, где сам алгоритм формируется «потому-что» мотивом [4].

Джордж Хоманс выделял в виде мотивации различные стимулы: Первый постулат стимула: если в прошлом тот или иной стимул был связан с каким - либо вознаграждением, то велика вероятность того, что чем больше на него похожа исходная ситуация, тем вероятнее, что данный поступок буду воспроизведен еще раз. Следующий постулат успеха: чем чаще одобряются отдельные человеческие действия, тем чаще он подвергаются повторению. Третий постулат: чем более ценным представляется человеку итог его действия, тем больше шанс, что это действие будет воспроизведено им снова. Четвертый постулат депривации - пресыщения: чем регулярнее человек получал за свой поступок некое вознаграждение, тем менее ценным в последующие разы оно становилось. Последней является аксиома агрессии - одобрения. Если человек не получает ожидаемого вознаграждения, то, вероятнее всего, он проявит агрессию. И наоборот, если он получил вознаграждение, то испытает удовольствие [3].

По итогу нашего рассмотрения, мы имеем четыре изученные теории мотивации. Одни (Альфред Шюц и Джордж Хоманс) рассматривают внешнюю сторону мотивации, т.е. ориентацию своей деятельности на некие стимулы, например, такие как: материальное или моральное вознаграждение, получение определенных привилегий и т.п. Абрахама Маслоу можно отнести к теоретикам, которые изучают внутреннюю мотивацию: потребность в самореализации, наличие определенных мечт и целей, личностный рост, надобность ощущения собственной нужности и полезности в социуме. А Макс Вебер отразил всю дихотомичность мотивации, рассмотрев как само содержание деятельности важно и самоценно

для человека (внутренняя мотивация), так и целенаправленность его поступков на получение определенного результата (внешняя мотивация).

Таким образом, проанализировав ряд теоретических концепций, мы приходим к умозаключению о том, что под мотивацией понимается некое побуждение к совершению какого-либо действия, а природу данных побуждений и стимулов каждый трактует относительно собственной точки зрения.

Источники и литература

- 1) Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
- 2) Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 2008.
- 3) Хоманс Дж.К. Социальное поведение как обмен. М., 1984.
- 4) Шюц А. Смысловая структура повседневного мира: очерки по феноменологической социологии. М., 2003.