

Тема 3. Внутрішня мотивація та механізми підтримки діяльності.

1. Поняття мотивації, мотиву, стимулу, компенсації.
2. Зовнішня та внутрішня мотивації. Експеримент К. Дункера.



1. *Поняття мотивації, мотиву, стимулу, компенсації.*

- Дослідження мотивації дозволяють дати відповіді на такі питання:
- яка кількість складових мотивації детермінує поведінку людини;
- як їх можна діагностувати; вони є універсальними чи залежать від історичного розвитку, чи культурних відмінностей;
- якою мірою вони обумовлені генетично і наскільки визначаються надбаним досвідом;
- коли і як вони виникають і розвиваються;
- як виникають індивідуальні відмінності та чи можливо їх згодом змінити тощо.

M O T I V A T I O N

Підходи до визначення терміну "мотивація"

- Мотивація як внутрішні фактори, що детермінують поведінку людини. Мотивація розглядається як сукупність мотивів, які спонукають до досягнення мети.
- Мотивація як процес зовнішнього впливу на поведінку людини.
- Мотивація як психологічний стан людини, що детермінує її поведінку.
- Мотивація як процес психічної регуляції поведінки людини.
- Мотивація як обґрунтування поведінки людини.

M O T I V A T I O N

Складові мотиваційної сфери людини різні вчені також розглядають по-різному:

- мотиваційна сфера людини починає формуватися з органічних, матеріальних, соціальних і духовних потреб, які переходять у мотиви (це предмети потреб), а потім – у цілі (кінцеві результати дій);
- мотивація як сукупність факторів, які спонукають активність особистості та визначають спрямованість її діяльності, вказують на такі основні складові, що детермінують поведінку людини: мотиви, потреби та інтереси, стимули, ситуативні фактори.

M O T I V A T I O N

Основні складові мотивації:

- Мотивація = Мотиви + Потреби та інтереси + Стимули + Ситуативні фактори



- Найбільш відомі так звані змістовні та процесуальні теорії мотивації.
- Змістовні теорії мотивації базуються на врахуванні різноманітних потреб і пов'язаних з ними факторів, які визначають поведінку працівників. Потреба — це внутрішній стан фізіологічного або психологічного відчуття людиною браку чогось важливого для її життєдіяльності. Потреби утворюють ієрархічну структуру, котра як домінанта визначає поведінку людини. Загальноприйнятим є поділ потреб на первинні, за своєю природою фізіологічні, і вторинні — психологічні (потреба в успіху, повазі, владі, приналежності).

M O T I V A T I O N

- Найпоширенішою для цілей мотивації є класифікація потреб, запропонована А. Маслоу, який виділяє п'ять типів потреб: фізіологічні; безпеки й захисту; соціальні; поваги; самовираження.



- Д. Мак-Клелланд доповнив цю класифікацію такими потребами, як потреба влади, успіху і приналежності. Ф. Герцберг мотивуючими факторами вважає відчуття успіху, просування по службі, визнання з боку навколишніх людей, відповідальність, збільшення можливостей. Виділені ним гігієнічні фактори, пов'язані з навколишнім середовищем, виявляють свій вплив на поведінку працівника, зокрема через незадоволення роботою, тоді, коли реалізація їх неадекватна або несправедлива.

M O T I V A T I O N

- Процесуальні теорії мотивації виходять з того, що поведінка людини визначається не тільки потребами, а є функцією сприймання і очікування можливих наслідків від вибраного типу поведінки.

Что двигает людей



Теорія очікувань стосовно мотивації праці враховує такі елементи, як:

- затрати праці — результат;
- результат — винагорода;
- винагорода — задоволення.



Motivation

Теорія справедливості

- виходить з того, що людина не тільки суб'єктивно оцінює винагороду відповідно до затрачених зусиль, а й порівнює її з винагородою інших, які виконують аналогічну роботу.
- Якщо внаслідок такого порівняння працівник бачить несправедливість, або йому так здається, то в нього виникає психологічне напруження, знижується мотивація.

MOTIVATION

Самооцінка

- оцінка особистістю своїх можливостей, якостей, місця серед інших людей.
- Бажаний рівень самооцінки, максимальний успіх у діяльності, якого прагне добитися людина, характеризують її рівень домагань.
- Він виявляється в характері поставлених цілей і труднощах їх досягнення.
- Вивчення рівня домагань працівників дозволяє краще зрозуміти мотиви їх поведінки і керувати мотиваціями.
- Шляхи підвищення рівня домагань залежать від індивідуальних особливостей працівників та їх урахування в управлінні розвитком персоналу.

Зависимость от оценки



Что мотивирует тебя:

Избегание проблем или стремление к лучшему будущему?

Реальные результаты или мнение людей?

2. Зовнішня та внутрішня мотивації. Експеримент К. Дункера

- Існує два види мотивації: екстринсивна (обумовлена зовнішніми умовами та обставинами) та інтринсивна (внутрішніми, пов'язаними з особистісними диспозиціями: мотивами, потребами, установками, інтересами, прагненнями, бажаннями).
- Якщо розглядати подані вище основні компоненти мотивації, то можна визначити, що внутрішньо поведінка мотивується в основному мотивами, потребами та інтересами людини, а зовнішньо – за допомогою різного типу стимулів, а також є результатом дії ситуативних факторів.

M O T I V A T I O N

Поведінкове поле

- Для пояснення зовнішньої мотивації Баркер у 1960 р. ввів поняття "поведінкове поле".
- Поведінкове поле не залежить від індивіда, а його своєрідність обмежує поведінку формами, що відповідають даному місцю та часу.
- Можливості та шанси, які містить поведінкове поле, є соціокультурними можливостями реалізації діяльності.
- Вплив поведінкового поля є дуже помітним в особливостях поведінки чоловіків і жінок, людей, що належать до різних субкультур, різних історичних епох.
- Як внутрішня, так і зовнішня мотивація може бути як усвідомленою, так і неусвідомленою.
- При цьому слід зазначити, що зовнішні (екстринсивні) складові мотивації значно впливають на внутрішні складові.
- Ця залежність проявляється в кількох видах. Референтна залежність виявляється тоді, коли людина не замислюючись переймає установки, норми поведінки, образ життя в надії стати подібним до певної референтної для неї групи. Тут спрацьовує механізм наслідування.

Поняття "мотив" походить від лат. movere чи motus – приводити у рух, штовхати. Існують різні його визначення:

- внутрішнє бажання людини задовольняти свої потреби;
- переважно усвідомлені внутрішні спонукання особистості до дії, пов'язані із задоволенням певних потреб;
- сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що викликають активність людини та визначають її спрямованість;
- усвідомлені причини вибору дій і вчинків людини;
- спонукальні причини дій і вчинків людини; - відносно стійкі прояви, атрибути особистості;
- нужда, що стала настільки актуальною, що вимагає задоволення;
- внутрішній спонукач діяльності, що надає їй особистісний зміст;
- предмет, засіб задоволення потреби;
- складне психологічне утворення, що спонукає до усвідомлених дій і вчинків та слугує для них підставою (обґрунтуванням).

Враховуючи різні підходи, мотив найчастіше визначають як:

- спонукання до діяльності, пов'язаної із задоволенням потреб суб'єкта;
- предметно-спрямовану активність певної сили;
- усвідомлену причину, яка лежить в основі вибору дій та вчинків особистості. Мотиви є найбільш стійкими складовими мотивації особистості, що значною мірою визначають спрямованість її дій.

Мотиви класифікують за такими ознаками:

- за зв'язком із суспільними потребами (ідейні, політичні, моральні, естетичні);
- за часом прояву (постійні, тривалі, короткочасні);
- за ступенем усвідомлення (усвідомлені, неусвідомлені);
- за джерелом виникнення (соціальні, колективістські, діяльнісні, заохочувальні);
- за видами діяльності (суспільно-політичні, професійні, навчально-пізнавальні);
- за проявом у поведінці (реальні (актуальні), потенційні (неактуалізовані));
- за силою прояву (сильні, помірні, слабкі).

Мотиви виконують три основні функції:

- Спонукальну – полягає в тому, що вони обумовлюють вчинки особистості, її поведінку й діяльність.
- Спрямовуючу – полягає у виборі та здійсненні певної лінії поведінки, діяльності.
- Регулюючу – полягає в тому, що поведінка і діяльність залежно від особливостей мотивації носять або особистий характер, або спрямовані на реалізацію інтересів колективу, фірми.


- Одним з перших дослідників цільового мислення і мотивації був психолог Карл Дункер (деякі пишуть Данкер, проте він німець і по-німецьки його ім'я пишеться Karl Duncker).
- Більшу частину своїх сил він присвятив дослідженню мислення, процесів вирішення завдань. У 1935-му році він придумав тест, в якому дуже легко побачити різницю між рішенням творчого завдання і механічним виконанням наказу.
- Трохи більше 40 років тому цей тест став основою нового дослідження.
- Вчений Сем Глаксберг взяв завдання Дункера і вирішив з її допомогою вивчати особливості мотивації в творчій і механічній роботі.
- Для цього він провів серію експериментів, результати яких для багатьох будуть вкрай несподіваними!

- Діяльність людини, її поведінка завжди викликають позитивне або негативне ставлення до неї. Ставлення до дійсності відображається в мозку й переживається як задоволення або незадоволення, радість, сум, гнів, сором. Такі переживання називають емоціями, почуттями



Емоція

- це загальна активна форма переживання організмом своєї життєдіяльності.
Розрізняють прості та складні емоції.
Переживання задоволення від їжі, бадьорості, втоми, болю - це прості емоції. Вони властиві і людям, і тваринам.
- Прості емоції в людському житті перетворилися на складні емоції і почуття.
- Характерною ознакою складних емоцій є те, що вони виникають у результаті усвідомлення об'єкта, що викликав їх, розуміння їхнього життєвого значення, наприклад переживання задоволення при сприйманні музики, пейзажу.

- 
- Сильні негативні емоції і фізичні реакції людей стають гальмом їх активності, що негативно позначається на побудові кар'єри, самореалізації.
 - Успіх у значній мірі залежить від розумного володіння емоціями, тобто **емоційним інтелектом (EQ)**, яким і визначається характер і рівень сприйняття людиною світу, подій, окремих людей, а також реакція на все, яка в свою чергу впливає на ефективність її дій.
 - Традиційні визначення інтелекту дуже вузькі і не охоплюють таких аспектів, як щастя, особистісний успіх або гармонія із суспільством.

Емоційний інтеле́кт (ЕІ)

група ментальних здібностей, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій і емоцій оточуючих.

- Люди з високим рівнем емоційного інтелекту добре розуміють свої емоції і почуття інших людей, можуть ефективно керувати своєю емоційною сферою, і тому в суспільстві їхня поведінка більш адаптивна і вони легше досягають своїх цілей у взаємодії з оточуючими



Дослідники Джон Мейер та Пітер Селоувей, які наприкінці 20-го століття вперше описали це поняття, називають чотири напрямки емоційного інтелекту:



- *як ми оцінюємо та виражаємо емоції;*
- *що про них знаємо;*
- *як ними керуємо;*
- *як на їх основі приймаємо рішення.*

За теорією Р. Бар-Она

емоційний інтелект визначається як сукупність найрізноманітніших здібностей, які забезпечують можливість успішно діяти в будь-яких ситуаціях.

- Вчений виділив 5 субкомпонентів, які характеризують структуру емоційного інтелекту:
- саморозуміння (усвідомлення власних емоцій, впевненість у собі, самоповага, самоактуалізація);

комунікативний потенціал (емпатія, соціальна відповідальність);

власне адаптаційні здібності (вміння вирішувати проблеми, долати труднощі, емоційна лабільність);

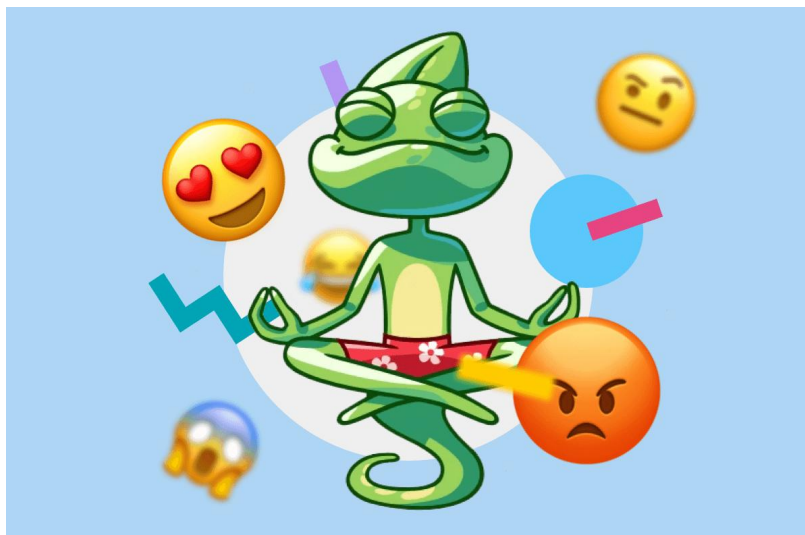
антистресовий потенціал (стійкість до стресів, самоконтроль);

загальний настрій (оптимістичність)



Роль емоційного інтелекту:

- Від емоційного інтелекту залежить, наскільки людина здатна бути емпатичною, тобто уявляти себе на місці іншого і розуміти, як інший відчувається.
- Окрім того, ЕІ пов'язаний із тим, наскільки ми схильні співпрацювати в команді. Командні гравці – це здебільшого люди з високим рівнем емоційного інтелекту.



Група здібностей	Структурні компоненти емоційного інтелекту	Функції емоційного інтелекту
Когнітивні здібності	<ul style="list-style-type: none"> •сприйняття емоцій (ідентифікація емоцій); •розуміння емоцій (усвідомлення емоцій, їх аналіз та встановлення зв'язків між ними). 	<p>Інтерпретативна функція – дозволяє людині продуктивно здійснювати розшифровування емоційної інформації (емоційні вирази обличчя, інтонації голосу тощо), що сприятиме накопиченню та систематизації знань, формуванню власного емоційного досвіду.</p>
Емоційні здібності	<ul style="list-style-type: none"> •управління емоціями (вміння підтримувати позитивний модус емоцій) 	<p>Регулятивна функція – сприяє стану емоційної комфортності та забезпечує адекватність зовнішнього вираження емоцій людини.</p>
Адаптаційні здібності	<ul style="list-style-type: none"> •управління емоціями в стресових ситуаціях (самоконтроль, вибір продуктивних подолаючих стратегій поведінки); •самотивація (здатність викликати та підтримувати емоції, які спонукають до діяльності) 	<p>Адаптивна та стресозахисна функції – полягають в актуалізації та стимулюванні психічних резервів людини в ускладнених життєвих ситуаціях.</p>
Соціальні здібності	<ul style="list-style-type: none"> •соціальна емпатія (здатність до співпереживання емоційного стану іншої людини); •управління чужими емоціями (вміння впливати на емоційні стани інших) 	<p>Активізуюча функція – забезпечує гнучку спроможність до конгруентності у спілкуванні.</p>

Типологія емоційної компетентності





Психологічна компетентність

- Самосвідомість: здатність розпізнавати свої емоційні стани, наявність конкретних знань про свої власні почуття, цінності, переваги, можливості та інтуїтивна оцінка або емоційна свідомість.
- Самооцінка: самоповага, впевненість у собі, усвідомлення своїх здібностей, навичок та їх обмежень, можливість випробувати себе, незалежно від суджень інших людей.
- Самоконтроль і саморегуляція: здатність свідомо реагувати на зовнішні подразники та контролювати свої емоційні стани, здатність боротися зі стресом.

Соціальна компетентність

- **Емпатія:** здатність відчувати емоційні стани інших людей, розуміння почуттів, потреб і цінностей інших людей, тобто, розуміння інших, чутливість до почуттів інших людей, стосунки, спрямовані на надання допомоги і підтримки іншим людям, здатність відчувати і розуміти соціальні відносини, їх важливість.
- **Впевненість у собі:** мати і висловлювати власну думку та пряме, відкрите вираження емоцій. При цьому, важливим є вміння виражати емоції так, щоб не порушувати права оточуючих, не зачіпати їх честі та гідності.
- **Переконання:** здатність індукувати в інших бажану поведінку і реакції, тобто впливати на інших людей, здатність отримувати перевагу у суперечці, пом'якшувати конфлікти тощо.
- **Лідерство:** можливість створювати бачення людської мотивації і стимулювання її реалізації; здобуття прихильності у групі.
- **Співпраця:** здатність формувати відносини і взаємодіяти з іншими людьми, працювати з іншими для досягнення спільної мети, здатність виконувати спільні завдання і вирішувати проблеми разом.



Праксіологічна компетентність

- Мотивація: самомотивація, емоційні тенденції, які призводять до утворення нових цілей і сприяють їх досягненню. Прагнення до досягнення, ініціативи й оптимізму.
- Гнучкість: можливість контролювати свої внутрішні стани, здатність справлятися зі змінами у соціальному середовищі; гнучкість в адаптації до змін у навколишньому середовищі; здатність діяти і приймати рішення в умовах стресу.
- Сумлінність: здатність брати на себе відповідальність за завдання і їх виконання, здатність отримувати задоволення від виконання своїх обов'язків; послідовні дії згідно з прийнятими нормами.



Біологічні передумови ЕІ

- **Рівень ЕІ батьків** — Чим вище рівень емоційного інтелекту в батьків і сімейний дохід, тим вищі показники емоційного інтелекту в їх дітей. Відповідно до теорії Д. Гоулмана, кар'єрні й матеріальні успіхи є, як правило, наслідком високого емоційного інтелекту.
- **правопівкульний тип мислення** — як відомо, права півкуля відповідає за творчість, уяву, за цілісне сприйняття (сприйняття образів) й інтуїцію (на противагу функціям й компетенціям лівої півкулі). Було доведено, що люди з розвиненою правою півкулею краще розпізнають емоції оточуючих за мовною інтонацією, оскільки правопівкульний тип мислення пов'язаний з невербальним інтелектом. Таким чином, домінування в особистості правої півкулі над лівою виступає як певна передумова підвищеної емоційної сприйнятливості, що характеризує успішність адаптації емоційного стану індивідуума до зовнішніх умов.
- **Властивості темпераменту** — розумова активність екстравертів більше спрямована на зовнішній світ, ніж на самих себе, а це означає, що вони найбільш здатні до формування адекватної емоційної відповіді на дії й почуття інших людей.



Вимірювання ЕІ

- Найбільш розроблена і складна методика — **MSCEIT** (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test). Кожне з завдань тесту подає розвиток одного з чотирьох компонентів:
- **Точність оцінки і вираження емоцій.** Це здатність визначати емоції за фізичним станом і думками, за зовнішнім виглядом та поведінкою. Крім того, вона включає в себе і здатність точно виражати свої емоції та потреби, пов'язані з іншими людьми.
- **Використання емоцій у розумовій діяльності.** Це розуміння того, як можна думати більш ефективно, використовуючи емоції. Керуючи емоцією, людина здатна змінювати й своє сприйняття, бачити світ під різними кутами і більш ефективно вирішувати проблеми.
- **Розуміння емоцій.** Це вміння визначати джерело емоцій, класифікувати емоції, розпізнавати зв'язки між словами і емоціями, інтерпретувати значення емоцій, що стосуються взаємовідносин, розуміти складні (амбівалентні) почуття, усвідомлювати переходи від однієї емоції до іншої і можливий подальший розвиток емоції.
- **Управління емоціями.** Це вміння використовувати інформацію, яку надають емоції, викликати емоції або абстрагуватися від них в залежності від їх інформативності або користі; керувати своїми і чужими емоціями

