



КАЗУС

ПО ОРГАНИЗАЦИОННО ПОВЕДЕНИЕ

НА ТЕМА:

ИЗГРАЖДАНЕ НА СИСТЕМА НА МОТИВАЦИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯ

Изготвил:

Проверил:

София, 2017

Въведение

Мотивацията се дефинира като способността на хората, институциите и обществата изпълняват функции, решават проблеми и определят и постигат цели. Стимулите и стимулиращите системи са в основата на развитието на способностите и за превръщане на наличните способности в по-добри резултати.¹ Във фокуса на настоящата разработка ще бъдат стимулите и стимулиращи системи, които влияят на мотивацията и поведението на хората. Стимулиращите системи и мотивации са от решаващо значение за развитието на капацитета, тъй като позволяват на отделните лица и организации да изпълняват своите функции ефикасно, ефективно и устойчиво.

1. Мотивация и стимули.

Мотивацията се отнася до иницирането, насочването, интензивността и постоянството на поведението. От друга страна, стимулите са външни мерки, които са проектирани и създадени, за да повлияят на мотивацията и поведението на хората, групите или организациите. Стимулиращите системи или структури са комбинации от няколко или по-малко съгласувани стимули. Мотиваторите включват целеви стимули в горния смисъл, но това са и всички други външни фактори, които въздействат върху мотивацията в организацията. Може да се използва терминът "мотивационна система" (или структури) за означаване на набор от такива мотиватори, повече или по-малко устойчиви по природа, мястото по всяко време.

Мотивацията може да бъде на различни нива - индивидуално, организационно и обществено. Хората са управлявани от техните собствени желания и морални вярвания. Индивидуалните мотивации могат да бъдат "вътрешна" или "вътрешна" мотивация (активирана отвътре), като хобита, грижа за деца или доброволна работа в обществото; или те могат да бъдат "външна" (активирани отвън) мотивация, която се подхранва отвън.

Организационната мотивация, различавайки се от капацитета, се отнася до вътрешната мотивация на организацията.

Социалните мотиви произтичат от факта, че хората са склонни да се идентифицират с другите и те имат чувство за принадлежност към групи. Индивидите зависят от другите и по този начин имат известна лоялност към групите, към които принадлежат. Социалните отношения се ръководят от формални и неформални

¹ Paul, Elisabeth, and Marc Robinson (2007), "Performance Budgeting, Motivation and Incentives"