

Хитринцев В.Б.

к.э.н., доцент,

Омский государственный университет путей сообщения

Теоретические подходы к исследованию потребностей и мотивации экономической деятельности

В данной статье выделены подходы к сущности потребностей, экономических процессов. Рассматривается двойственность экономического процесса при формировании мотивации экономической деятельности. Выделены этапы мотивационного процесса.

Ключевые слова: потребности, мотивация, мотивы, экономический интерес, мотивационный процесс.

***Summary:** In this article highlights approaches to the needs of economic processes. Is considered the duality of the economic process in the formation of motivation of economic activity. Highlighted the stages of motivational process.*

***Key words:** requirements, motivation, motives, economic interest, a motivational process.*

Родоначальник неоклассической экономической школы А. Маршалл определяет экономическую науку как исследование жизнедеятельности общества, стимулов и мотивов к действию либо противодействию. В данном определении подчеркивается роль экономического поведения, мотивации экономической деятельности.

Любая деятельность определяется существованием потребностей. Обобщенное определение потребности, в свое время, дал представитель австрийской экономической школы К. Менгер. Потребность – это объективная потребность человека.

В современной экономической теории данное определение уточняется, исходя из уровня развития производительных сил. Потребность – это объективная нужда в чем – либо, которая определяет жизнедеятельность, развитие личности, нужда, которая требует своего удовлетворения.

Потребности возникают как осознанно, так и неосознанно, следовательно, не все потребности находят свое удовлетворение (либо устранение).

В ряде случаев неосознанные потребности существуют в форме инстинктов (например, инстинкт самосохранения).

С точки зрения классической экономической школы, например, с точки зрения А. Смита, потребности подразделяются на материальные и нематериальные, индивидуальные и общественные. Мотивы делятся на рациональные (материальная выгода) и нерациональные (например, благотворительность).

В целом на формирование потребностей влияет множество факторов историческо-диалектического развития: природно-климатические факторы; социально – групповые, в том числе возрастные и гендерные (половые); культурно – исторические, в том числе духовно – нравственные (например, потребность в индивидуальной вере либо в самореализации на общую пользу); научно – технические факторы (например, влияние НТР, с точки зрения науки – самовыражение); классово – идеологические (например, потребность в праздности, устранение скуки, потребность во власти, потребность в самореализации); информационные – т.е. формирующие внушаемые потребности через систему формирования спроса и стимулирования сбыта (рекламу, пропаганду и т.п.).

Наибольшее внимание потребностям и мотивам уделяется в институциональном направлении. Торнстейн Веблен (конец 19 века, американский родоначальник институционализма) определяет «инстинктивные склонности» людей.

- 1) инстинкт мастерства (саморазвития);
- 2) родительский инстинкт;
- 3) эгоистические склонности, в том числе склонность к приобретательству, потребность во власти;
- 4) инстинкт праздного любопытства;
- 5) потребности, обусловленные привычками.

Формируется понятие «праздного класса». Праздный класс составляют собственники, которые вместо рационального производства демонстрируют статусное потребление.

Таким образом, любая классификация потребностей условна, так как потребности взаимосвязаны и взаимообусловлены .

В тоже время существует один из общих экономических законов, связанный с потребностями – это закон возвышения потребностей – это общий экономический закон, отражающий причинно – следственную связь между развитием общественного производства и процессом количественного роста потребностей, а также их качественного преобразования.

Графическое отображение закона возвышения потребностей представлено на рисунке 1.

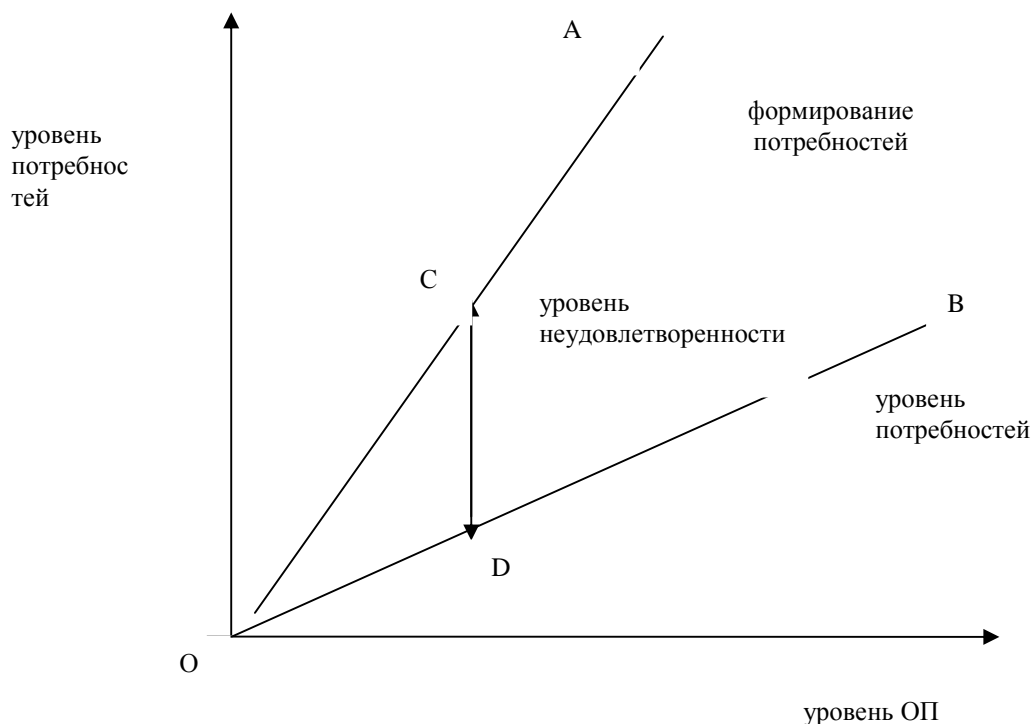


Рисунок 1. Закон возвышения потребностей с точки зрения общественного производства. Пояснение: прямая OA – уровень формирования потребностей (либо потенциальный уровень удовлетворения); прямая OB – уровень удовлетворения потребностей фактический; прямая CD – уровень неудовлетворенности и, следовательно, социального недовольства;

Характер действия закона обуславливается уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Развитие производительных сил и производственных отношений влечет за собой возрастание потребностей, на уровне индивида это иллюстрируется пирамидой А. Маслоу, как самым доступным и простым оформлением классификации потребностей.

Существует тесная связь между экономическими категориями: потребность, интерес, запрос.



Рисунок 2. Связь между экономическими категориями

Запрос – это форма определения экономических интересов, т. е. это интерес, обеспеченный определенным доходом.

Интерес – это форма проявления потребности, т. е. осознанная потребность.

Значимость экономических интересов выражается в том, что интересы выражают экономическую пользу для индивида, и (либо) общества; реализация интересов субъекта хозяйствования обеспечивает саморазвитие.

Экономический интерес – один из наиболее сложных элементов общественного взаимодействия из-за его двойственного характера (рисунок 2).

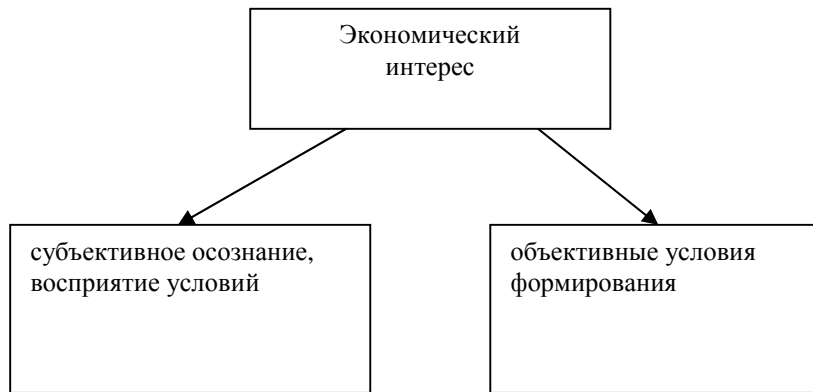


Рисунок 3. Двойственный характер экономического интереса

Субъективный характер экономического интереса означает, что интерес формируется в процессе осознания потребности индивидом, т. е. существует в сознании индивида. Субъективная сторона экономического интереса определяет их множественность (разнообразие). Потребности бесконечны, следовательно, бесконечны интересы.

Объективный характер экономического интереса обусловлен условиями экономической системы, уровнем развития производительных сил, сферой экономической деятельности индивида. Объективность экономических интересов индивида предполагает их изменение в случае изменения его социального статуса.

Экономические интересы, исходя из законов диалектики, обуславливают стихийность и упорядоченность экономических взаимодействий экономических субъектов. Механизм взаимодействия экономических субъектов через экономические интересы раскрывается в следующих положениях, отраженных на рисунке 4.

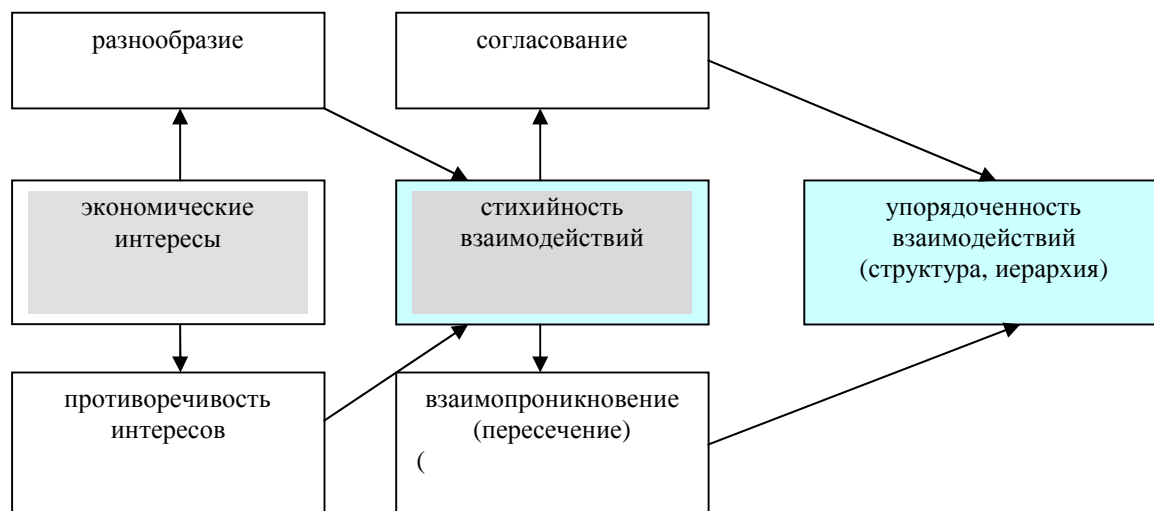


Рисунок 4. Экономические интересы - стихийность и упорядоченность

Экономические интересы имеют субъективно – объективный характер, что определяет их противоречивость, а точнее противопоставление интересов, Например, экономический интерес капиталиста, противопоставляется экономическому интересу наемного работника.

Бесконечные потребности порождают разнообразие экономических интересов, следовательно, формируется иерархия экономических интересов, и, как следствие, альтернативы достижения целей.

Противоречивость и разнообразие экономических интересов являются предпосылками к стихийному взаимодействию экономических субъектов и экономическому хаосу в понимании классической школы.

Стихийность взаимодействий через противоречивость и многообразие интересов предполагает согласование и взаимопроникновение интересов экономических субъектов.

Согласование интересов осуществляется субъектами через компромисс (взаимные уступки). В обществе согласование интересов формирует общественный договор между индивидами.

Взаимопроникновение интересов означает, что субъекты стремятся к реализации одного и того же интереса. В рыночной экономике таким основообразующим интересом является материальная выгода. Стремление к материальной выгоде приводит к саморегуляции. Возникает упорядоченность взаимодействий в обществе.

Общий экономический интерес выступает в качестве взаимной зависимости индивидов (либо субъектов экономики), между которыми экономическая деятельность разделена по выполняемым функциям.

Таким образом, рыночная экономика основывается на непрерывном процессе совместного достижения ее субъектами индивидуальных и общих интересов.

Категория потребность не отражает процесс, процесс отражает мотив. Мотив – это то, что вызывает определенные действия индивида, имеет персональный характер, зависит от внутренних и внешних факторов.

В отличие от потребности мотив поддается осознанию, следовательно, человек может воздействовать на мотивы.

Совокупность мотивов образует мотивационную структуру.

Стабильность мотивационной структуры определяется мотивационным ядром.

Мотивационная структура обладает свойством стабильности и при этом может сознательно изменяться в процессе воздействия стимулов, в процессе воспитания и образования.

Факторы, определяющие мотивационное ядро: соц. ценности и идеалы, ценностные ориентации, социальные нормы как стандарты о правильном и неправильном поведении.

Краткосрочные мотивы образуются под влиянием стимулов. Стимул, как носитель раздражений – внешнее воздействие, которое вызывает действие определенных мотивов.

Отличие мотивов от стимулов представлено в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение категорий: мотива и стимула

| Характеристика | Мотив | Стимул |
|--------------------------|----------------------------------|--|
| 1) природа возникновения | внутренняя и внешняя | внешняя |
| 2) основа формирования | индивидуальная и социальная | социальная |
| 3) структура построения | объективно - субъективная | объективная |
| 4) форма применения | через осознание (опосредованная) | внешнее воздействие (непосредственная) |

Процесс мотивации – это совокупность движущих сил, побуждающих к осуществлению определенных действий.

Этапы мотивационного процесса отображены на рисунке 5.

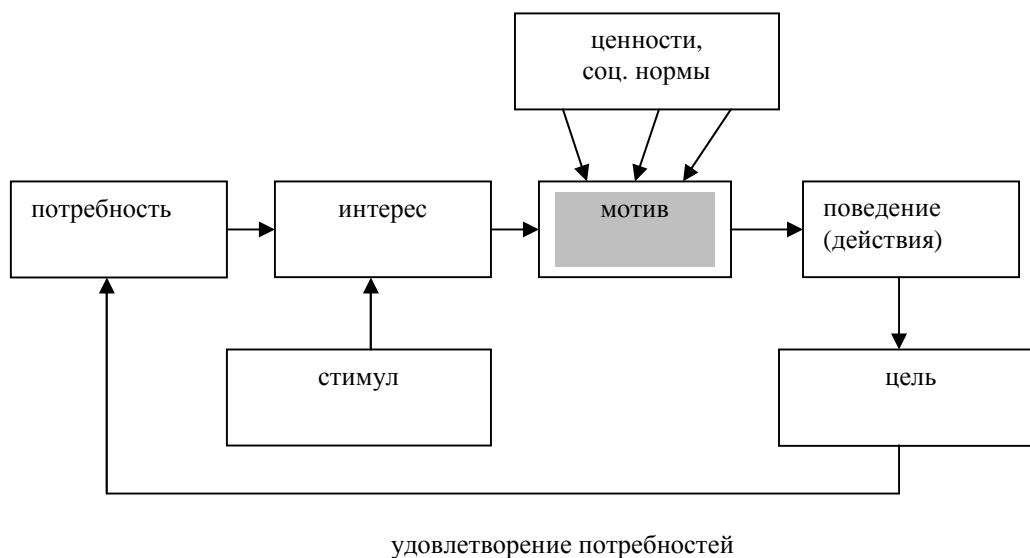


Рисунок 5. Этапы мотивационного процесса

Существует достаточно большое количество теорий мотивации, пытающихся дать объяснение этому явлению. К первой группе относятся содержательные теории: теория иерархии потребностей А. Маслоу, классификации потребностей В.Н. Кудрявцева и С.Б. Каверина, теория ERG, теория приобретенных потребностей Д. МакКлелланда, теория двух факторов Ф. Герцберга.

К значительной группе мотивационных теорий относятся теории процесса мотивации, которые берут свое начало в бихевиористском направлении, ярким представителем которого является Б.Скиннер (теория усиления).

Заметный вклад в понимание мотивации внесли В. Врум (теория ожидания), Дж. Ст. Адамс (теория справедливости), Л. Портер и Э. Лоулер (расширенная модель ожидания), Э. Лок (теория постановки цели), а также психологические теории Г. Олпорта, Р. Кеттела, Г. Айзенка.

Кроме вышеуказанных теорий, выделяются еще два направления – теория Х и теория У, которые оформлены Д. МакГрегором. В дальнейшем концепция теории Х и теории У получила развитие в теории Z У.Оучи.

Теории мотивации позволяют разработать мотивационную модель для конкретного предприятия.

Модели мотивации фирм в нашей стране остаются стандартизированными и негибкими. Поэтому руководители, основываясь на принципах данных моделей, применяют в своей практике окладно-тарифную систему оплаты труда. При данной системе трудовой вклад, чаще всего, оценивается необъективно, формально, что приводит к незаинтересованности в результатах труда.

Недостаточная разработка и применение мотивационных моделей результативности труда на предприятиях снижает эффективность систем

управления и оказывает негативное влияние на эффективность деятельности предприятия.

Противоречия в теоретических и практических аспектах, действующих в настоящее время мотивационных моделей, не означает их отрицания. Критические замечания, главным образом, направлены на их совершенствование.