

ВЛИЯНИЕ НА СИТУАЦИЯТА ВЪРХУ ПОВЕДЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИЯ ФАКТОР

Снежина Захариева Иванова
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов
Катедра „Мениджмънт“

Резюме: Управлението на човешкия фактор е управление на поведението му. В настоящето изследване се разглежда човешкото поведение и неговата еволюционна същност. Изяснени са основните фактори, които го определят, както и тяхната взаимна връзка. В настоящата разработка на основата на анализ на литературни източници са разгледани някои прояви на поведението на човека, повлияни от ситуацията и еволюционната взаимовръзка между факторите, които ги формират.

Ключови думи: поведение, ситуация, атрибуция, атрибутивна грешка, човешки фактор.

JEL: A14, L20, Z13.

INFLUENCE OF THE SITUATION ON THE HUMAN FACTOR BEHAVIOUR

Snezhina Zaharieva Ivanova
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov
The Management Department

Abstract: Managing the human factor is managing its behaviour. The current study examines human behaviour and its evolutionary nature. It clarifies the main factors that define it as well as their interrelationship. Based on an analysis of the literary sources in this paper, we consider certain manifestations of human behaviour, influenced by the situation and the evolutionary relationship between the factors that form them.

Key words: behaviour, situation, attribution, attributive error, human factor.

JEL: A14, L20, Z13.

Въведение

В настоящето изследване са разгледани човешкото поведение и неговата еволюционна същност. Изяснени са основните фактори, които го определят и тяхната взаимна връзка. Посочени са някои поведенчески прояви, силно повлияни от ситуацията. Целта на статията е, на основата на анализ на литературни източници да се разгледат факторите, формиращи поведението на човека, еволюционната взаимовръзка между тях и някои прояви на човешкото поведение, повлияни от ситуацията. Обект на изс-

ледване е поведението на човешкия фактор. Предмет на изследване е еволюционният подход. За един когнитивен процес на ученето е използван и социално-психологически подход за по-изчерпателно описание.

Задачи:

1. Да се изяснят факторите, формиращи човешкото поведение и взаимовръзката между тях чрез еволюционната теория.
2. Да се анализират прояви на човешкото поведение, открояващи се със ситуационно влияние.
3. Да се изясни ситуационната детерминация в тези поведенчески прояви.

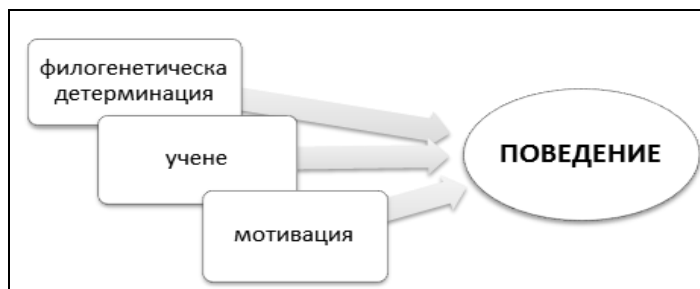
Поведението на хората е обект на изследване от много науки с цел да се разбира, предвижда и управлява.

Обяснения на причините за поведението, своето или на другите, хората са търсили винаги. Особено силно от тях се интересуват мениджърите. „През последните години човешкият фактор е определящ в управлението. Много организации потвърдиха истината, че най-ценният им ресурс – това са хората. ... Активно се изучава поведението и се доказва безспорната му роля във взаимоотношенията“ (Емилова, 2011).

Човешкото поведение, особено неговото предвиждане и управление, е обект на изследване от социалните и икономическите науки. Всички аспекти на поведението е нужно да се разглеждат в рамките на единна методология, за да се представи поведението в цялост. Авторът се придържа към мнението на редица социални психолози (Курчанов, Н., Коул, М., Пирьова, Б. и Близнаков, П.), че еволюционната теория е обединяваща методология за изучаване поведението на човешкия фактор.

При изучаване на човешкото поведение са особено важни структуроопределящите го елементи: филогенетическа детерминираност; учене; влияние на външните условия и въздействието на културната среда върху мотивацията на индивида – да се разглеждат в тяхната взаимовръзка.

Според Курчанов еволюционно се обособяват като основни три групи фактори: филогенетическа детерминация, учене и мотивация, които влияят върху поведението на човека, които са показани на Фигура 1 (Курчанов, 2012).



Фигура 1. Основни групи фактори, влияещи върху поведението на човека

1. ФИЛОГЕНЕТИЧЕСКА ДЕТЕРМИНАЦИЯ НА ПОВЕДЕНИЕТО

Игнорирането на филогенетичните (определени от еволюционно развитие на вида) поведенчески действия на човешкия фактор може да доведе до управленски въздействия с неочаквани и дори отрицателни резултати.

Редица изследователи (Пирьова, 2006, стр. 11-20), (Аврамова, 2015) и М. Делбрюк (Курчанов, 2012, стр. 6) посочват, че във всички „поведенчески“ науки се оценява ролята на вроденото и придобитото в човешкото поведение.

Филогенетичните фактори, детерминиращи човешкото поведение, се формират наследствено, социално и социобиологично.

Генетичната програма на поведенческите признаци е записана в най-общи черти, а проявлението им в голяма степен зависи от външните влияния или наличие на пусков механизъм. Най-яркият епигенетичен феномен е геномният импринтинг (запечатване). Крушински, Морган и Батуева отделят *наследствените фактори* в три категории: инстинкти, научно поведение и поведение в резултат на мислене (когнитивно) (Курчанов, 2012).

Социалното поведение на живите същества е филогенетически детерминирано, като в затворените социални системи има йерархия на доминирането.

Социалност възниква на различни нива на еволюционната стълбица. Еволюцията на социалното поведение има *социобиологичен* характер. „В етологията на човека се докосва самият нерв на съвременната култура“, счита Е. Гореховская (Курчанов, 2012, стр. 38).

В резултат на анализ на специализираната литература, описваща филогенетичните фактори, детерминиращи човешкото поведение, са изведени онези поведенчески дейности, които според автора в най-голяма степен се влияят от ситуацията. (Сиймън, 1994, стр. 337) (Курчанов, 2012, стр. 31) (вж. фиг. 2):

Наследствено придобити:

- *Инстинкт*; отличава се със спонтанност и йерархична зависимост между различните поведенчески действия (Пирьова, Б. 2000, стр. 228).

- *Импринтинг* – условно рефлекторно обучение в строго определен период от живота и развитието на индивида, често с необратими последиствия.

- *Ефекта на групата* – индивидът в група изменя поведението си, понякога радикално, от това, ако е бил в единично състояние.

Социобиологично придобити:

- *Алтруистично поведение* – от еволюционна гледна точка грижата за потомството се явява форма на алтруизъм; (Hamilton, W., 1964; Trivers R., 1971, Grafen D., 1984;) вж. (Сиймън, 1994, стр. 573).

- *Съвкупна приспособеност* – определя се от количеството гени, предадени в генофонда на следващото поколение (Hamilton, W., 1964; Trivers, R., 1985) вж. (Сиймън, 1994, стр. 577).

- *Индоктринация* (Лоренц К., 1998) вж. (Сиймън, 1994, стр. 580) – масово внушение на определена гледна точка.

- *Агресия* – една от реакциите на фрустрация.

Социално придобити:

- *Йерархичната система се е* формирала в борба за ограничени ресурси, храна и среда за обитаване. В резултат на социалната йерархия в групата се въдворява ред. Формирането на йерархии обикновено се съпровожда с голямо количество конфликти, но когато тя се установи, настъпва стабилност. Индивиди от по-нисш ранг отстъпват без съпротива пред тези с по-висок ранг, което минимализира конфликтите. Ако в хода на експеримент изкуствено се отдели лидерът на групата, конфликтите се възобновяват. Като **извод** от етологичните експерименти и наблюдения можем да подчертаем, че *йерархията възниква като филогенетично адаптиране на системите с цел намаляване на нивото на вътревидовата агресия по пътя на изработване на правила за взаимодействие.* (Alcock J., 1984) вж. (Курчанов, 2012, стр. 48). Особен интерес *представлява паралелът, който се наблюдава при сравнение с човешките общества.*

- *Комуникационната система* се явява като един от основните елементи, способстващ формирането на социално поведение в еволюцията. Не можем да си представим социално поведение без обмен на информация между индивидите (Генова, 2007, стр. 55-79). Етологията обръща специално внимание на ритуалите и техните еволюционни преобразувания (Костов, 2004, стр. 132-156).

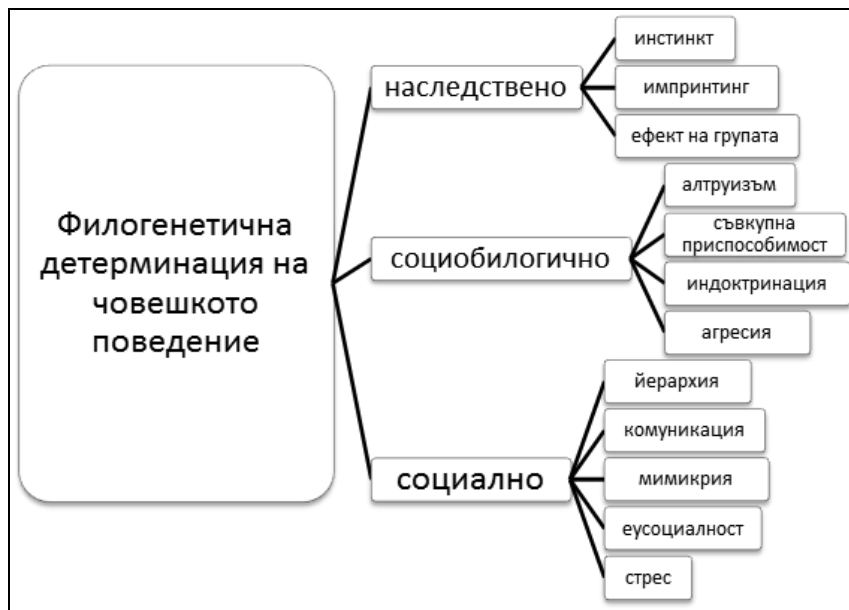
- *Мимикрия* – разновидност на междувидова комуникация. За нас представлява интерес еволюцията на този процес в човешкото общество.

- *Еусоциалността* – в най-завършения си вид се наблюдава при термити, пчели, оси, мравки. Еволюира в алтруистичните общества.

- *Стресът* – като еволюционна адаптация има и положителни поведенчески резултати.

От разгледаната специализирана литература стигаме до **извода, че във филогенетичните източници на социалното поведение лежат най-острите проблеми в света на хората.** (Шовен, 2009) вж. (Пирьова, 2000, стр. 241) (Костов, 2004).

Социално-психологичният анализ може да спомогне за разбирането на поведението на индивидите в новосформирани групи, диференцирайки филогенетично детерминираното от ситуационно повлияното. Познавайки причините и отчитайки мотивите за поведение, мениджърът може да повиши резултатите от диагностика на ситуацията и да вземе адекватни управленски решения за постигането на конкретните цели. Експресната диагностика на ситуацията може да бъде предмет на бъдещи изследвания.



Фигура 2. Филогенетически детерминирани прояви на ситуационно поведение

2. УЧЕНЕТО – ФАКТОР, ВЛИЯЕЩ ВЪРХУ ПОВЕДЕНИЕТО

Изследванията през последните 40 години показаха, че ученето е адаптивна черта, формирана в хода на еволюцията, за да подпомага приспособяването на организмите към специфичната им среда (Сиймън, 1994, стр. 214). Приспособимостта на индивида се извършва в хода на онтогенезата чрез процеса учене. А. И. Шаталкин посочва, че „сега е доказано, че на гените може да влияе нашият жизнен опит“ (Курчанов, 2012, стр. 59). Сиймън обобщава, че ученето се определя като сравнително постоянна промяна в поведението или поведенческия потенциал, която е резултат от опита (Hergenhah, Olson, 1993; Kimble, 1961) вж. (Сиймън, 1994, стр. 181). Наличие на процеса учене основно отчитаме чрез промяната в поведението. Учене може да се осъществява и без промяна на поведението. Тогава се натрупва поведенчески потенциал, който не се проявява, ако не се появи подходящ случай. Отчитането на поведенческия потенциал на човешкия фактор е от особено значение за управлението на поведението.

Ученето подпомага приспособяването. Неподходящо поведение, придобито от минал опит, може да бъде променено с времето.

Главните форми на учене са:

- класическо обуславяне – заучаване на случайни съвпадения или зависимости между събитията в заобикалящата действителност, например

връзката между звънеца и междучасията в училище; теорията на физиолога Иван Павлов, свързана с изследването на условния и безусловния рефлекс (Курчанов, 2012, стр. 58).

- инструментално обуславяне – научаване последствията от действията си. Процесът учене се осъществява чрез проби и грешки. Е. Трондайк формулира закон за ефекта – реакциите ще бъдат научени, ако водят до „задоволство“. Б. Ф. Скинър го разширява с тезата, че поведение, последвано от подкрепление, е по-вероятно да се появи, докато поведение, последвано от наказание, е по-малко вероятно да се появи.

Социалните психолози считат, че поведението е резултат от социално знание, като предполагат, че ние сме склонни да интерпретираме новите факти така, че да съвпадат с предварително формираните ни мнения и нагласи. Науките за социалното знание изучават процеса на подбор, интерпретация и запаметяване, както и промяна на съхранената информация за хора и социални събития. „Влиянията от средата могат да обяснят цялостното поведение на човека в зряла възраст“ (Сиймън, 1994, стр. 194-198).

Когнитивният процес на вземане на решение кой или какво е причина за определено събитие, се означава с термина *атрибуция* (Сиймън, 1994, стр. 574)

Освен когнитивни, за реакциите ни има и емоционални причини. Ние преработваме социалната информация, като забелязваме, копираме и помним различни факти, правим каузални атрибуции, формираме и променяме нагласи. Тези нагласи взаимодействат с други психични процеси, адаптирайки човека към околната среда.

Ученето най-общо се дели на *неасоциативно* (привикване, сенситизация); *асоциативно* (образуване на условни рефлексно-класическо обуславяне; подражание, импринтинг) и *когнитивно*. Когнитивни процеси са вниманието, въображението, мисленето, дейности, дублиращи понятието психика. Резултатите от изследванията в тази област са в *основата на мотивационните теории* (Сиймън, 1994, стр. 574).

Върху процесите на ученето има някои физиологично и психологично детерминирани ограничения. Принципите на класическото и инструменталното обуславяне са специфични, ситуативно обусловени от процеси, които допълват общите процеси на учене. Според редица физиолози хората изглеждат са единствените, които са генетично когнитивно предразположени да научават език (Сиймън, 1994, стр. 215). При хората ученето и адаптивното поведение включват взаимодействие между еволюционните, поведенческите и когнитивните процеси. Ученето пряко влияе върху паметта, езика и мисленето, мотивацията и емоциите, развитието на индивида, оформянето на личността.

Ситуацията влияе в голяма степен върху фактора учене, формиращ поведението. В неопределена ситуация хората изпитват много въздействия, между които няма връзка. За да разберат подобни ситуации и да се адаптират към тях, хората стават много активни в интелектуално отноше-

ние, ако интензивният стрес и фрустрация не подтиснат техните познавателни процеси (Пирьова, 2000, стр. 205-244). В тази активност можем да различим две групи процеси: 1. *процеси на обективно познание*: възприятие и систематизация на явленията, разделянето им по класове, групи и т.н.; това са началните етапи на научното изследване; 2. *атрибутивни процеси*, с помощта на които се формират основни представи за социалните и други обекти и техните взаимни причинно-следствени връзки. Достига се лъжливо разбиране (например, анимистическо), което удовлетворява ежедневните познавателни потребности на много индивиди. Не всички се интересуват от обективната истина (Налчаджан, 2006, стр. 146).

Когнитивният процес за търсене на отговор на въпроси „защо“ и „как“ *протича винаги и е генетично обусловен при хората*. На верността на умозаключението влияят редица външни ситуативни фактори, като времето, осигурено за протичане на атрибуцията, и наличието на принуда и нагласи са от особено значение.

Атрибуцията (приписване) (Атанасова, 1985) е специфичен социално-психологичен познавателен процес, до който хората прибегват при необходимост от разбиране и обяснение на социалната информация (Андреева Л. , 2007, стр. 31). Според Г. Андреева при наличие на достатъчно информация постъпките на другите хора се интерпретират, като се предполага, че причините са известни. Когато те са неизвестни, като способ за причинно обяснение става явлението приписване, т.е. осъществява се своеобразно доизграждане на информацията. При това сферата на приписване става значително по-широка, причини се приписват не само на поведението на отделния човек, но изобщо на различни социални явления. Затова може да се каже, че процесът атрибуция служи на човек, за да може, той да придаде смисъл на обкръжаващото го (Андреева Г. , 2009).

„Ние приписваме на човек или група хора определени мотиви и черти и си създаваме представа, че ги разбираме“. (Налчаджан, 2006, стр. 16). „*Принудителните ситуации предизвикват ситуационни атрибуции*“ (Хьюстон, 2001).

В процеса на възприемане и едновременно осъществяване на умозаключение, опитвайки се да разберат поведението и психическите качества на друг социален актьор, наблюдателите допускат редица систематични наблюдаеми, закономерни и типични грешки. Пряко повлияна от ситуацията е *фундаментална атрибутивна грешка*.

С термина „*фундаментална атрибутивна грешка*“ се описва тенденцията „при възприемане на поведение на друг човек (социален актьор), наблюдателя да недооценява значението на въздействащите върху него външни (ситуативни) фактори и едновременно да преувеличава значението на вътрешните (личностни) фактори като черти на личността, навици и др. “Тя е отчетена от Лий Рос (Ross, 1977, pp. 173-220). Той издига тезата, че фокусът върху актьорите и тяхното поведение кара наблюдателите да свърхатрибутират поведението на диспозиционните фактори (способ-

ности, мотиви, интелигентност) и да подценяват значението на ситуационните фактори. И тъй като тази тенденция е толкова широко разпространена и универсална, според него трябва да се нарече „фундаментална атрибутивна грешка“.

Формите на учене и съответстващите процеси и прояви на ситуационно детерминирано поведение са обобщени на фиг. 3.



Фигура 3. Учене и съответстващи процеси и прояви на ситуационно поведение

3. МОТИВАЦИЯТА КАТО ФАКТОР, ФОРМИРАЩ ПОВДЕНИЕТО

Въпросът, защо хората постъпват по определен начин – толкова важен при управление на човешкия фактор – е централен въпрос в психологията на мотивацията. Тя се интересува от силите, които подбуждат и насочват поведението. Мотивацията е взаимосвързана с емоциите. Понятията мотивация и емоция произлизат от една и съща латинска дума (*movere* – движа се). Можем да определим емоцията като особено мотивационно състояние, което включва физиологична възбуда и специфични телесни реакции.

Източник на вътрешната мотивация представлява процесът когнитивно овладяване на външната среда и повишаване адаптивните възможности на психичната регулация. За основа на вътрешната мотивация се

приемат потребността от личен контрол, компетентност и самодетерминация.

Концепцията за личната компетентност и причинност като основа на вътрешната мотивация получава завършен вид в теорията на когнитивната оценка, според която всеки индивид има вродена потребност да се чувства компетентен, сам да бъде източник на причините за своето поведение и да може да упражнява личен контрол над неговото протичане.

Типологията на мотивацията се извежда от анализа на насочеността на поведението (Хекхаузен, 1986).

Когато поведението изпълнява инструментална функция и е средство за получаване на някакъв краен резултат, в основата му лежи **външната мотивация**. Тя се удовлетворява с постигането на крайната цел и нейното действие зависи от продуктивността на поведението. Има краткотраен ефект.

Ако индивидът осъществява определено поведение, без да очаква достигане на краен резултат или награда, а само заради удоволствието, извлечено от действието, в основата му лежи **вътрешна мотивация**. Тя действа постоянно и може да бъде отслабена или прекъсната само при актуализиране на потребност, която изисква получаване на външен резултат.

Ейбрахам Маслоу формулира идеята, че има йерархия в човешката мотивация (Сиймън, 1994, стр. 351). Първите четири равнища се наричат потребности на дефицита, които действат по принципа на редуциране на нагоните. След тяхното удовлетворяване човек пристъпва към удовлетворяване на „по-висшите потребности“, които Маслоу нарича когнитивни потребности.



Фигура 4. Пирамида на йерархия на потребностите, влияещи на човешката мотивация, според Маслоу

Изследванията и приложенията на мотивацията за поведението на хората намират най-широко приложение в мотивация за постижение и трудова мотивация.

За целите на мениджмънта от значение е фактът, че дейността на индивида като процес представлява поредица от действия, които са организирани в едно цяло за достигане на определен краен резултат. Действията са изградени от серия операции, които са градусните единици на човешката активност. Структурирането на поведението в цялостни единици се осъществява от мотивационната регулация.

Основният модел на мотивация на човешкия фактор включва процеси, върху които влияе способността на индивида (Кардашева, 2007, стр. 75-81), в следната последователност:

- Възникване и осъзнаване на потребности.
- Търсене на мотивирани поведения за удовлетворяване на потребности.
- Целево поведение или реално усилие.
- Преценка на ефективността.
- Получаване на награда или наказание.
- Преоценка на потребността.
- Удовлетвореност.

За ефективно управление дейността на човешкия фактор има две основни групи подходи към мотивацията: на потребностите и на процеса.

4. ВЛИЯНИЕ НА СИТУАЦИЯТА ВЪРХУ ФАКТОРИТЕ, ОПРЕДЕЛЯЩИ ПОВЕДЕНИЕТО ФИЛОГЕНЕТИЧЕСКА ДЕТЕРМИНАЦИЯ

Наследственост

1. *Инстинктът* и особено неговата проява „драйв“ се подбужда от външни и вътрешни стимули – хормони, глад, светлина, звук и др. Инстинктът се отличава със спонтанност, йерархична зависимост. При наличие на подходяща подбуждаща ситуация той се проявява. При *липса на ситуация* той може да остане не проявен.

2. *Импринтинг* – процесът на запечатване е особен механизъм, благодарение на който впечатления и образи, възприети в определен критичен или ранен период на развитие, остават трайно фиксирани в паметта и стават определящи за поведението на бъдещия индивид. Импринтингът се осъществява в строго определен период от живота и последствията от него често пъти са необратими. Научаването на дадена информация в критичния за нея момент в ранно детство на индивида е силно зависимо от случайни фактори. Лоренц и др. изследователи разграничават импринтинга от обикновеното учене, защото: 1. Може да се осъществи само по време на ограничен критичен период; 2. Запечатаното не се забравя; 3. За

импринтинга не са необходими конвенционалните награди; 4. Определени реакции на запечатания дразнител могат да не се появяват дълго време след осъществяването на запечатването.

Експерименти с хора не се правят. Съществува етика на психологическите изследвания. *Физиолозите считат, че в много голяма степен проявите на импринтинга са валидни и за хората.*

3. *Ефектът на групата* се изразява в това, че индивидът изменя поведението си радикално, ако е в група, от това, ако е бил в единично състояние. Най-ярък пример е за това е ефектът на Хоторн. В края на 20-те и през 30-те години на 20 век в лабораторията на Хоторн към Западната електрическа компания близо до Чикаго правят серия изследвания, които по-късно стават основни за историческото развитие на индустриалната/организационна психология. Експерименти, свързани с осветяването, целели да свържат нивата на осветлението с производителността на работниците. Резултатите озадачили изследователите. Въпреки че осветеността намалявала, работниците работели по-добре и по-бързо. След подобряване на експеримента и повтаряне на резултатите се установява, че социалното влияние на изследванията е много по-голямо от ефекта от промените в осветяването или почивката. За изясняването на ефекта била започната програма за масирани интервюта с над 20 хиляди служители. Анализът на ефекта на Хоторн показва, че *участието на работниците във важните решения* играе основна роля в предизвикването на ефекта. Открити са нови комуникационни канали и нови начини за управление на персонала.

Социобиология

Ситуацията влияе върху процесите на учене и когниция, а оттам върху изграждането на личността. Факторите, определящи и предизвикващи поведението, са взаимосвързани.

1. *Алтруистичното поведение* има избирателен характер. То се определя от еволюционните биолози като поведение в полза на целия генетичен пул. Близките отношения показват по-силен алтруизъм, отколкото по-далечните отношения. В семейството той е по-силен, отколкото извън семейството. Еволюционната теория обяснява с алтруизма, че еволюцията се осъществява на групово, а не на индивидуално ниво – групите, които включват алтруистично поведение, ще имат подобрени шансове за оцеляване (Корсини, 1998, стр. 59).

2. *Съвкупна приспособеност*. Генетичните теории, обясняващи груповия подбор, саморегулацията на групата, взаимоотношенията между онтогенезиса и филогенезиса дават яснота, как в групата възникват нови признаци, породени от конкретната ситуация, които правят групата приспособима и адаптивна към променящата се външна среда. Еволюцията на организмите се свежда до развитието на специализацията. Работата на социобиолозите показва, че стремежът към алтруизъм нараства с увеличаване степента на родство и при хората е възможно да има вредна способ-

ност да се отличават индивидите, които са ни генетично близки. (Trivers, 1985) вж. (Курчанов, 2012, стр. 41).

3. *Агресията* е силно повлияна от ситуационен фактор. Тя е една от реакциите на фрустрация. Взаимовръзката между изолацията като инструмент на фрустрацията и агресивността е ситуационен фактор.

Социално поведение

По своята същност социалното поведение е адаптивно. Човешкият фактор се адаптира към промени на външната среда и самоопределянето на вътрешния Аз.

1. *Йерархията* в групата се формира в резултат на неопределеността на групата. От еволюционна гледна точка съставът на групата е ситуационен фактор. В управлението на човешкия фактор е възможен подбор при определянето на членовете на групата за конкретни задачи или ситуации.

2. *Комуникацията* способства социалното поведение. Информацията между индивидите може да е и ситуативно детерминирана. Социализацията, генетичното и личностното развитие влияят на функционирането на комуникационната система, която е един от основните елементи, формиращ социалното поведение в еволюцията.

3. *Поведението при стрес* на човешкия фактор може да бъде физиологично, интелектуално и *ситуационно* обяснено и детерминирано.

УЧЕНЕ

Процесът учене осигурява социализация, адаптация и съществуване на индивидите. Организмите създават поведенчески програми във филогенезата, индивидът ги адаптира и доразвива в онтогенезата, за да се формира поведение. В моделите на поведение се наблюдава рязко изменение в зависимост от конкретните условия на съществуване. *Влиянието на околната среда е ситуативно*. Специфичната среда оказва влияние върху различните форми на приспособяване и поведение. Начинът на научаване, дори и на най-простите взаимовръзки, *предопределя процесите на учене при следващи ситуации и поведението*. Както при животните, така и при хората мястото ни в средата и еволюционното ни минало определят кои случайни връзки между събитията ще срещаме и в бъдеще. Способността да си спомняме важните и да отбелязваме последиците от действията, е решаваща за оцеляването.

Атрибутивният процес е пряко свързан с адаптацията и оцеляването. Протичащ при неопределеност и ситуативно детерминиран, той е еволюционно обусловен.

Когнитивните атрибутивни изкривявания, като фундаменталната атрибутивна грешка, са предизвикани от времеви дефицит, фрустрация и културална диференциация. Те са типичен пример за влияние на ситуацията върху поведението на човека с превес на ситуацията пред личностната характеристика (Fiske, 2013).

МОТИВАЦИЯ ЗА ПОВЕДЕНИЕ

Мотивацията се отнася до вътрешните състояния на организма, които водят до провокиране, упорство, осигуряване на енергия и насока на поведението (Корсини, 1998, стр. 662). Мотивационната *предразположеност* е ситуативно повлияна от филогенетичната детерминираност и научаването. Мотивационната *възбуда* е активно състояние. Появява се в даден момент или ситуация, когато организъмът е фактически мотивиран.

Между поведение и мотивация има съществени различия. От определени поведения не могат да се правят заключения за мотивацията. Поведението може да се дължи на много фактори. Мотивацията е намесваща се променлива, състояние, за което се прави заключение, че се появява в индивида. Как такава променлива се свързва с поведението, е въпрос на внимателно изследване и наблюдение. В психологията се използват операционални дефиниции, за да се отделят предхождащите условия от намесващата се променлива и на свой ред за свързването на тази променлива с поведението и неговите резултати (Корсини, 1998, стр. 664).

Мотивациите за страх и тревожността обикновено се учат. Има вродени страхове при животните и човешките бебета, но като цяло човешкият страх и тревожност се научават. Изследванията са се фокусирали върху това, как мотивациите се учат, какви типове ситуации ги индуцират и как мотивациите влияят върху поведението.

Ученето играе двойна роля, тъй като страхът се учи, но и *поведението*, енергизирано от мотивацията, *също се учи*. Широкото разпространение от животинско и човешко поведение се осъществява по отношение на болезнени или предизвикващи страх стимули като атака, „замръзване“, свиване и бягане и повечето от тези поведения следват характерни за животинския вид модели. Стимулите, свързани с болката, започват да предизвикват страх. Страхът се появява когато се очаква болезнена стимулация. Страхът се появява, при конкретно събитие, докато тревожността е генерализирана и неспецифична.

При хората болезнените събития могат да са и символни, а не физически. Съществуват понятия като „страх от неуспех“ или „страх от успех“.

Ако болезнената стимулация може да бъде прекратена (бягство) или предотвратена (избягване), животното или човекът могат да научат ново поведение, което води до такова бягство или избягване.

Комплексността на човешката мотивация е изразена в тревожността, която може да подпомага, но и да пречи, може да променя изпълнението и да бъде променяна от него, както и да служи за разнообразни междуличностни цели.

Мотивациите на очакване, контрол и подхождане също играят роля в управление на човешкото поведение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Във всяка дейност хората използват ресурси за произвеждането на блага. Най-ценният ресурс за всяка организация това са хората. Управлението на човешкия фактор се свежда на практика до управление на поведението на хората. Върху човешкото поведение има ситуационно влияние, но не всички ситуационни влияния са детерминанти на поведението.

В настоящето изследване са отбелязани прояви на поведението на човешкия фактор, открояващи се със ситуационна детерминация.

ИЗВОДИ И РЕЗУЛТАТИ:

1. След анализ на факторите, влияещи върху поведението на човека, стигаме до извода, че най-значими са следните групи фактори:

- Филогенетическата детерминираност;
- Процесите на учене;
- Мотивацията на личността.

При изучаване на човешкото поведение отчитаме като особено важно структуроопределящите го елементи: филогенетическа детерминираност; учене; влияние на външните условия и въздействието на културната среда върху мотивацията на индивида да се разглеждат в тяхната взаимовръзка.

За получаване на цялостна представа всички аспекти на поведението са разгледани в рамките на еволюционната теория. Придържаме се към мнението на редица автори, че еволюционната теория е обединяваща методология за изучаване поведението на човешкия фактор.

1. Във всяка група фактори се открояват ситуационно детерминирани поведения. Някои адаптивни феномени се появяват при времеви дефицит, висока неопределеност, фрустрация и други специфики на ситуацията. Атрибуцията и фундаменталната атрибутивна грешка са ярък пример за когниция и поведение, повлияно от ситуацията.

2. Факторите, детерминиращи поведението са силно повлияни от ситуацията в два основни момента - на етап формиране на личността и на етап поведенческа проява на индивида. Това повишава неопределеността при предвиждане и управление на поведението на човешкия фактор.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ:

Fiske, S. S. (2013). *Social Cognition, From Brains to Culture, 2 Edition*,. <https://www.amazon.com>: Sage Publication Ltd.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process. In Berkowitz L. *Advances in Experimental Social Psychology*, p. 173-220.

- Аврамова, Т. (2015). *Основи на физиологията на човека* .
- Андреева, Г. (2009). *Психология социално познание, Атрибутивни процеси*. Москва: Аспект Пресс.
- Андреева, Л. (2007). *Социално познание и междуличностно взаимодействие*. София: Университетско издателство "Св. Климент Охридски".
- Атанасова, Т. (1985). *Английско български речник*. София: БАН.
- Близнаков, П. (1996). *Въведение в социологията*. Варна: ВСУ.
- Генова, Ж. (2007). *Социология*. Варна: УИ- ВСУ .
- Емилова, И. (2011). *Алтруизъм и егоизъм в поведението на човешкия фактор в управлението*. Свищов: Диалог, с. 74-91.
- Кардашева, А. (2007). *Психологията в оперативно разузнавателната дейност*. Силистра: Ковачев.
- Корсини, Р. (1998). *Енциклопедия по психология*. София: Наука и изкуство.
- Костов, Й. В. (2004). *Основи на етологията при животните*. София: Еньовче.
- Коул, М. (2000). *Социокултурна психология. Наука на бъдещето*. София: Дилок.
- Курчанов, Н. А. (2012). *Поведение: еволюционен подход*. Санкт-Петербург: СпецЛит.
- Налчаджан, А. (2006). *Атрибуция, диссонанс и социално познание*. Москва: Когито-Центр.
- Пирьова, Б. (2000). *Биологична психология*. София: Веда Словена-ЖГ.
- Пирьова, Б. (2006). *Физиология на човека*. Arco Editorial SA.
- Сиймън, Д. & Д.К., (1994). *Психология*. Благоевград: Нов български университет.
- Хекхаузен, Х. (1986). *Мотивация и деятельности, Педагогика, ч.2*. Москва,: Педагогика,.
- Хьюстон М., Ф. Ф. (2001). *Теория атрибуции и их исследования. Основные вопросы и применение; Перспективы социальной психологии*. Москва: ЭКСМО.