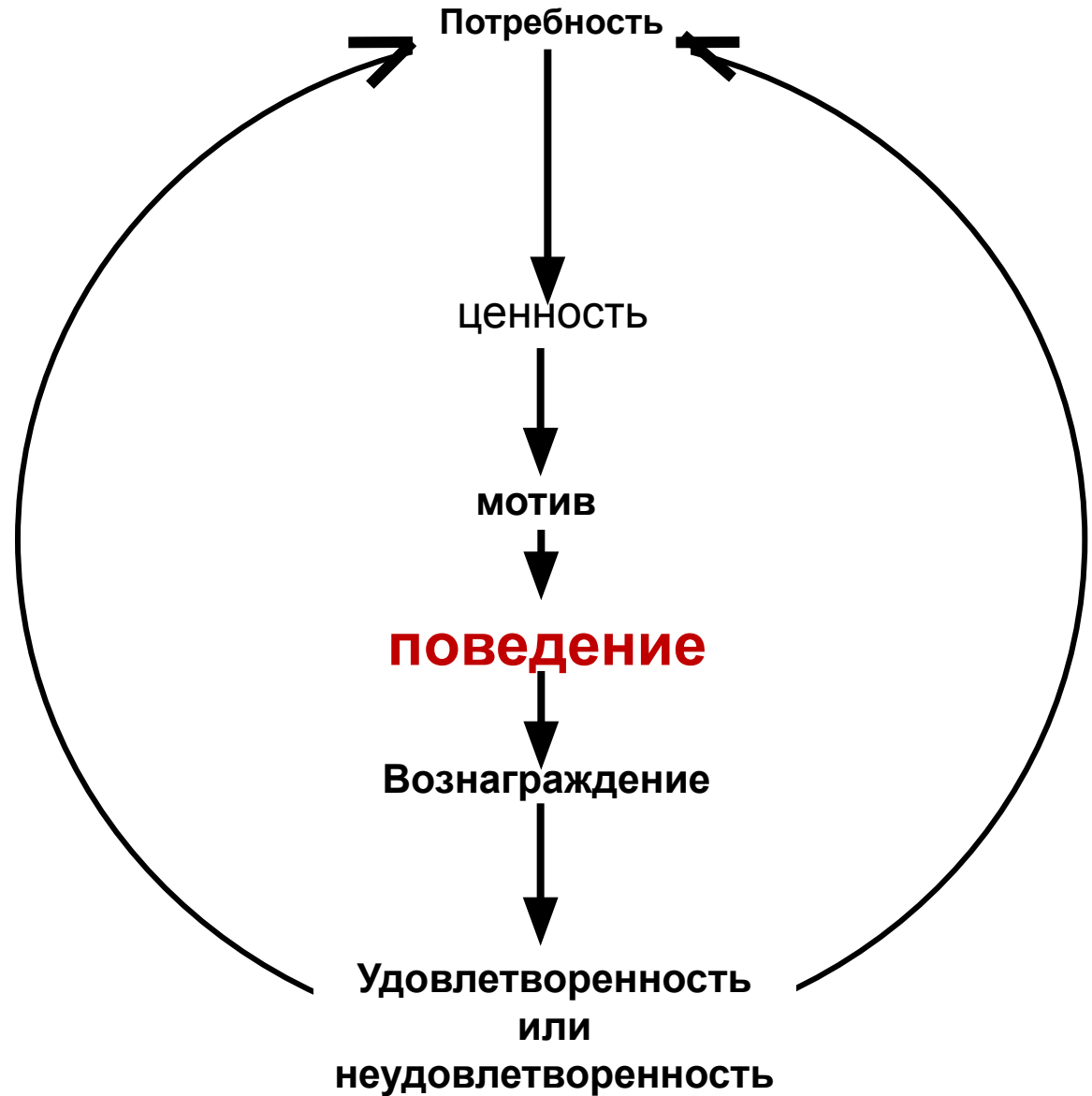




Введение в теории МОТИВАЦИИ

*Мотивация – внутренний процесс, приводящий
к поведению, направленному на удовлетворение
потребности*



Теории мотивации

```
graph TD; A[Теории мотивации] --> B[Содержательные теории мотивации]; A --> C[Процессные теории мотивации]; B --- D[•Пирамида потребностей Маслоу  
•Теория потребностей МакКлелланда.  
•Двухфакторная модель Герцберга  
ЧТО МОТИВИРУЕТ?]; C --- E[•Теория ожиданий Виктора Врума  
•Теория справедливости Джона Адамса  
•Теория Дугласа МакГрегора  
ЧТО ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС МОТИВАЦИИ?];
```

Содержательные теории мотивации

- Пирамида потребностей Маслоу
- Теория потребностей МакКлелланда.
- Двухфакторная модель Герцберга

ЧТО МОТИВИРУЕТ?

Процессные теории мотивации

- Теория ожиданий Виктора Врума
- Теория справедливости Джона Адамса
- Теория Дугласа МакГрегора

ЧТО ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС МОТИВАЦИИ?

Содержательные теории

Пирамида Маслоу



Теория трех потребностей Дэвида МакКлелланда.

В этой теории по-другому (не иерархично) представлены высшие уровни пирамиды Маслоу:

- 1. Потребность в успехе, достижении.** Эта потребность заставляет людей достигать стоящих перед ними целей более эффективно, чем они это делали прежде.
- 2. Потребность в причастности, соучастии.** Эта потребность реализуется через поиск и установление хороших отношений с окружающими, получения от них поддержки.
- 3. Потребность властвовать.** Эта потребность человека контролировать ресурсы и процессы, истекающие вокруг него.

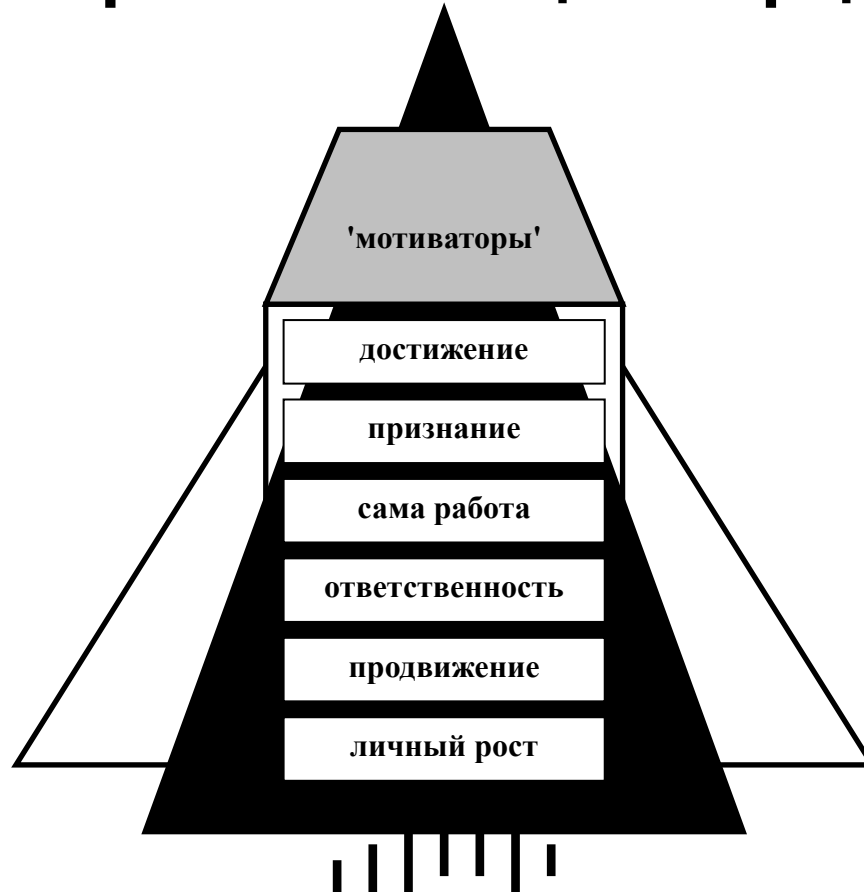
Соответственно, выделяют *три типа менеджеров*:

Достигатели - ориентированы прежде всего на успех, как правило, идут на умеренный риск, проявляют инициативу, нуждаются в конкретном поощрении.

Контакты - ориентированы на соучастие и общение, потребность в принадлежности значительно сильнее потребности во власти, открыты, социально активны, нуждаются в признании.

Силовики - испытывают большую потребность во власти, чем в принадлежности, обладают высоким уровнем самоконтроля, высоко ценят возможность выразить себя.

Теория мотивации Герцберга



'гигиенические' факторы			
статус	безопасность	отношения с подчиненными	
личная жизнь	отношения с коллегами		зарплата
условия труда		отношения с начальником	
политика и администрация компании			контроль

Процесные теории

Теория Х-У » Дугласа МакГрегора (1960)

‘Теория Х’

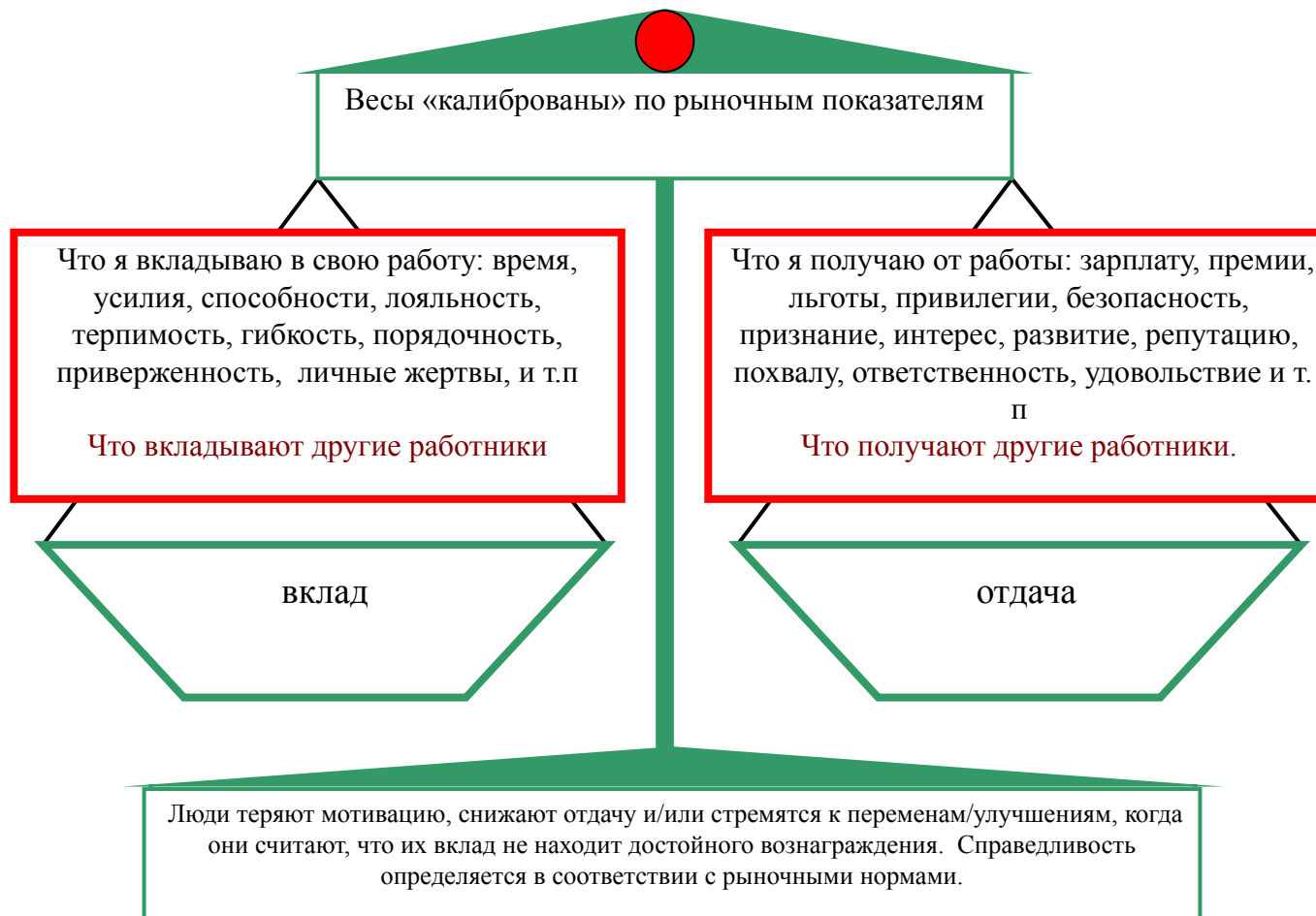


‘Теория У’



Теория справедливости

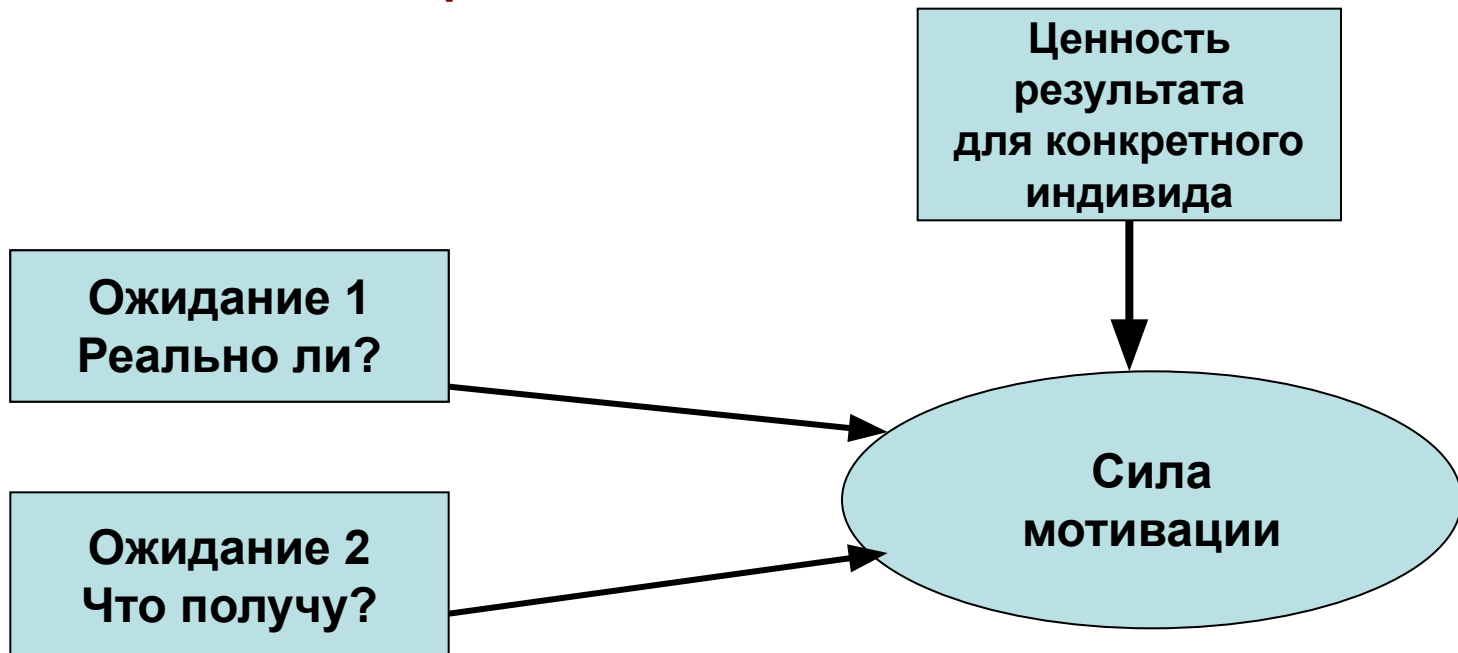
Стейси Адамса



Теория ожиданий Виктора Врума

Мотивационный эффект оказывают не сами потребности, а мыслительный процесс в ходе которого человек оценивает два типа ожиданий:

- **Реальность (вероятность) достижения цели**
- **Сопоставляет необходимые усилия для достижения цели и ожидаемое вознаграждение**



Если хотя бы один из факторов модели находится на низко уровне сила мотивации (валентность) будет слабой и цель не будет достигнута.

Ценность результатов носит индивидуальный характер



Copyright © 2005 Harvard Business School Publishing Corporation. All rights reserved.

Формула мотивации по Вруму



Мотивация = Ожидания x Значимость