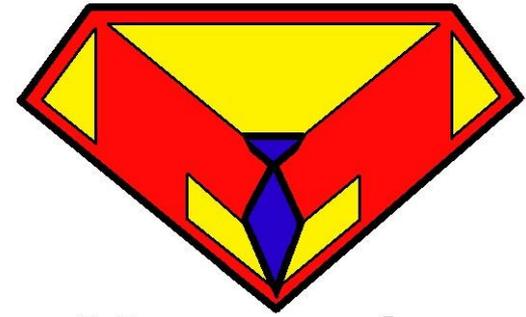
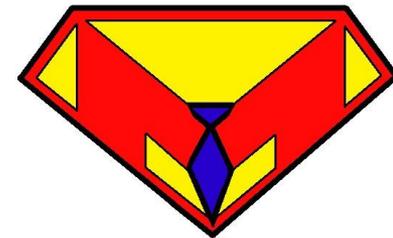


# Мотивация как функция менеджмента



Manager' Д

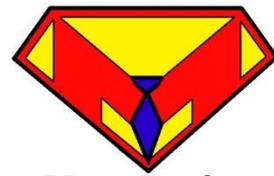
- **МОТИВАЦИЯ** - процесс стимулирования кого-либо (исполнителя или группы) к деятельности, направленной на достижение целей организации.



Manager' 5



# Первоначальные концепции МОТИВАЦИИ



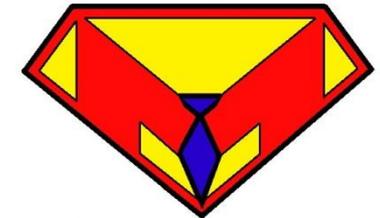
Manager' 5

Менеджеры могут прямо или косвенно управлять работой исполнителей, что в конечном счете определяется следующими моментами:

- какие задания получает подчиненный
- как и когда подчиненный выполняет задания
- когда ожидается завершение работы над заданиями
- какие вознаграждения ожидают подчиненного.



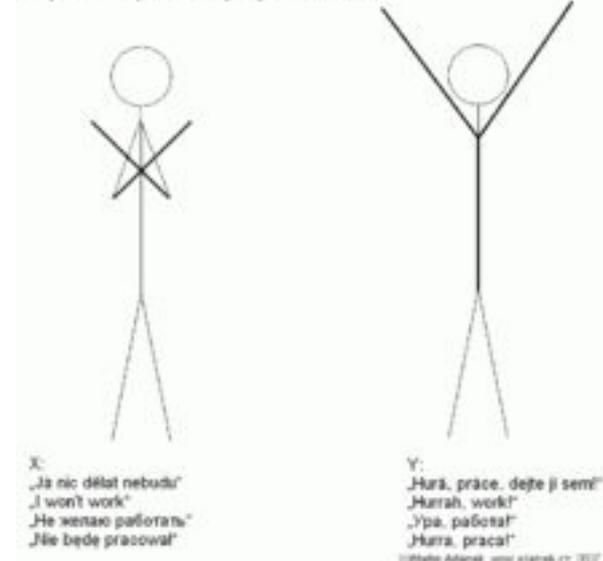
# Теории X и Y



Manager' Ъ

Мак-Грегор утверждает, что существует два определенных подхода, которые менеджер может использовать для управления подчиненными. Эти подходы известны как теория X и теория Y.

McGregorova teorie X a teorie Y – Mnemotechnická pomůcka  
McGregor's theory X and theory Y – Mnemonic  
Теория X и теория Y МакГрегора – Мнемоника

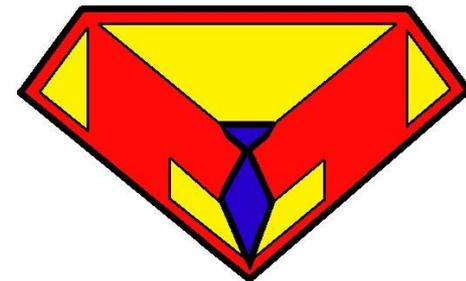


X

Сотрудники  
✓ не любят работать  
✓ ленивы  
✓ не любят ответственность  
✓ показывают результаты  
только под давлением

Y

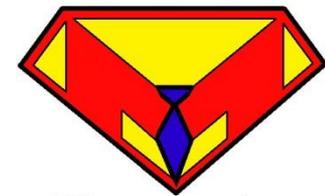
Сотрудники:  
✓ любят работать  
✓ креативны  
✓ ищут ответственность  
✓ могут проявлять  
автономность и самодисциплину



Manager' Д



# Теория X

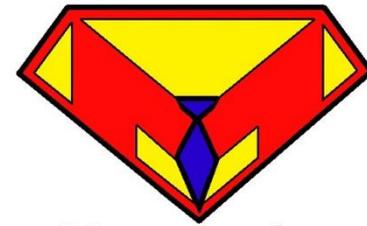


Manager' 5

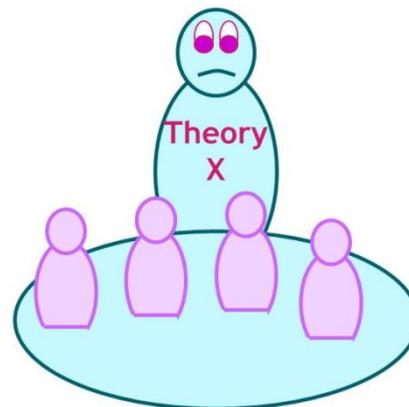
Теория X – авторитарный взгляд на управление, ведущий к прямому регулированию и жесткому контролю. Теория предполагает, что исполнители в своем большинстве нуждаются в принуждении, контроле, руководстве, и стимулирование добросовестной работы требует страха наказания.



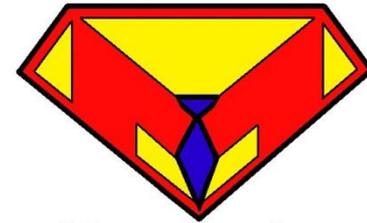
# Теория X



Manager' Ъ



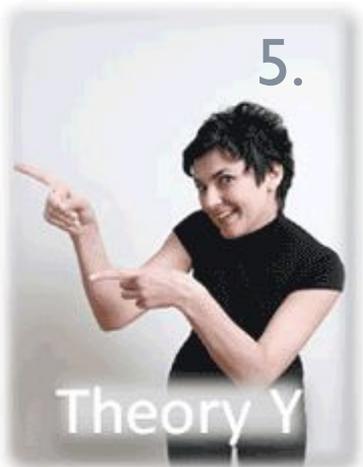
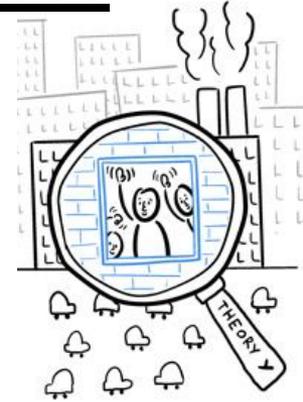
# Теория Y



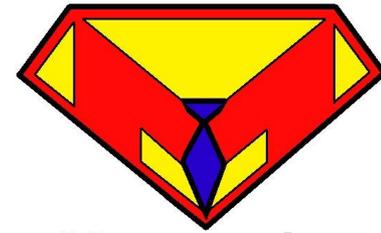
Manager' Ъ

Теория У стимулирует и поддерживает:

1. делегирование полномочий
2. обогащение содержания работы
3. улучшение взаимоотношений  
руководитель – подчиненный
4. партисипативное решение проблем
5. признание того, что мотивация людей  
происходит на основе сложной  
совокупности психологических  
потребностей и ожиданий.



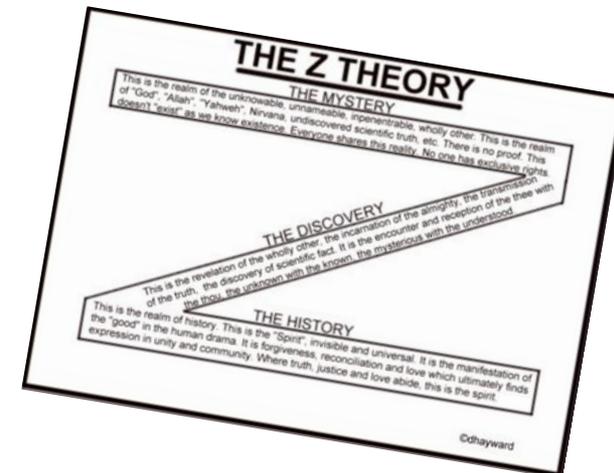
# Теория Z



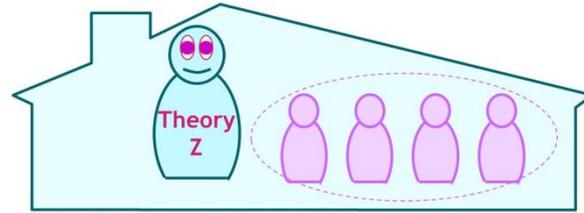
Manager' Z

Подход с позиции теории Z предполагает, что партисипативность управления - ключ к росту производительности.

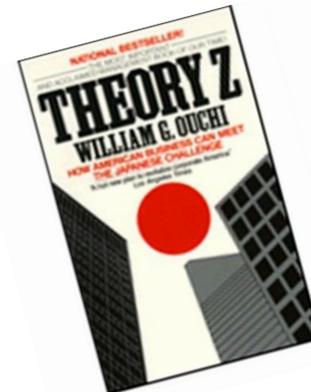
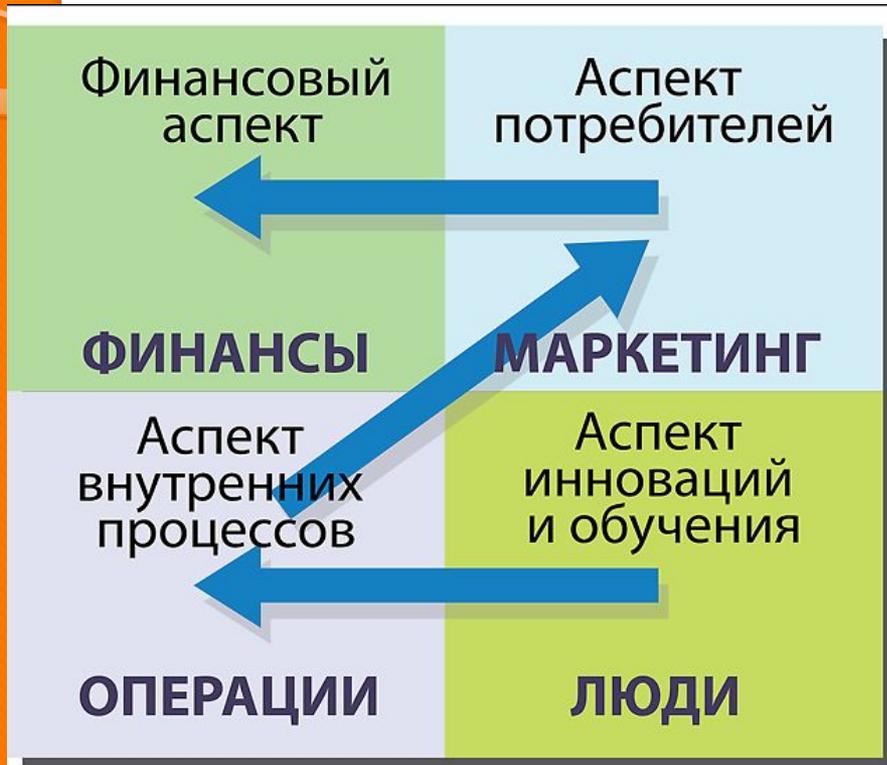
«Доверие, Такт, Близость» - три важнейших компоненты теории.



# Теория Z



Manager' Z



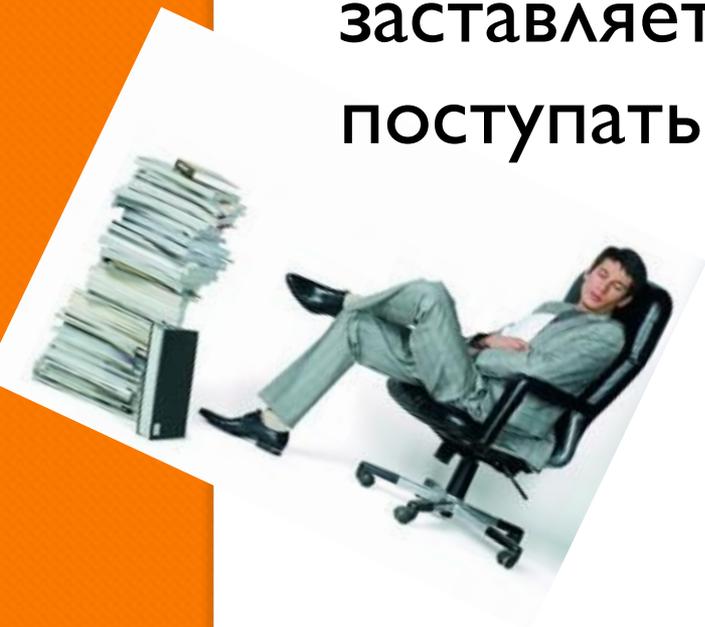


Manager' 5

# Основы теории мотивации

Мотивация - сила, побуждающая к действию.

Мотив - это внутреннее побуждение, импульс или намерение, которое заставляет человека делать что-либо или поступать определенным образом.





Мотивацию можно рассматривать в двух взаимосвязанных направлениях:

- это изучение удовлетворенностью работой.
- процессуальные теории мотивации - акцент делается на процессе выбора поведения, способного привести к желаемым результатам.

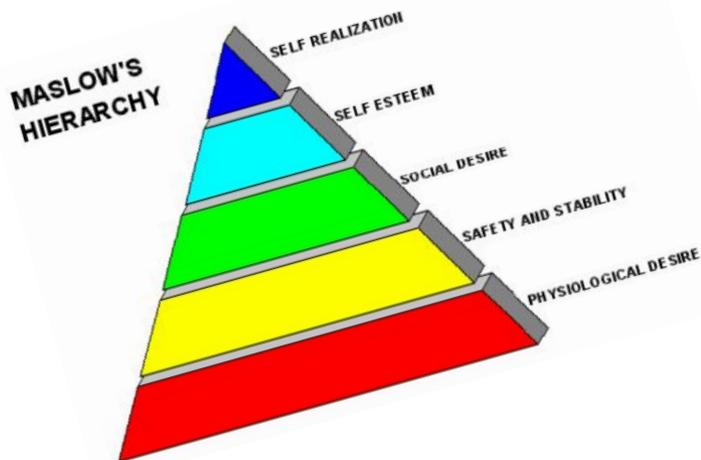


# Иерархия потребностей по Маслоу



Manager' 5

Абрахам Маслоу, признавая многообразие человеческих потребностей, предложил их классификацию на пять категорий, которые можно расположить в виде строгой иерархической структуры.



# Пирамида Маслоу



Manager' 5



# Выводы



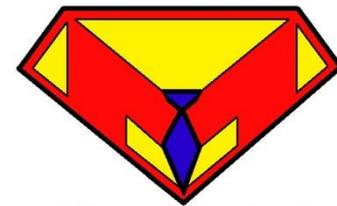
Manager' 5

Менеджер должен тщательно наблюдать за своими подчиненными, чтобы решить какие активные потребности движут ими.

Поскольку со временем эти потребности меняются, то мотивация, которая была эффективной ранее, не может быть таковой все время.



# Методы удовлетворения потребностей высших уровней



Manager' D

## Социальные потребности



# Потребности в уважении



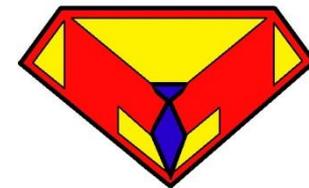
Manager' 5



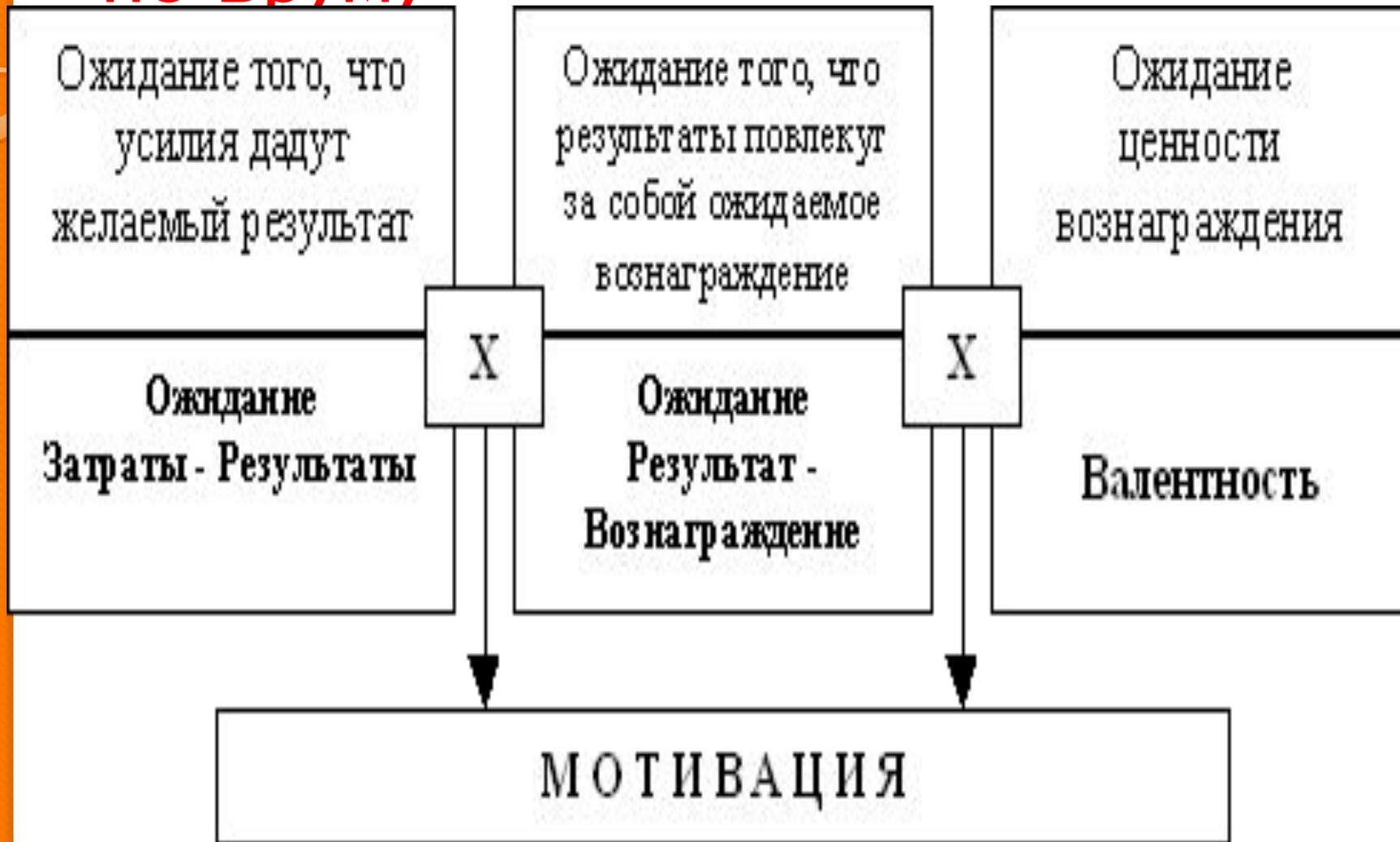
# Потребность в самовыражении

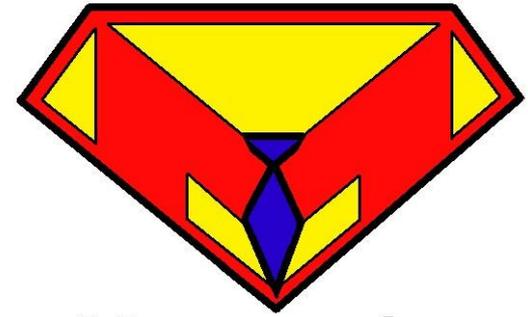


# Модель мотивации по Вруму



Manager' 5





Manager' Д

Спасибо за внимание!

