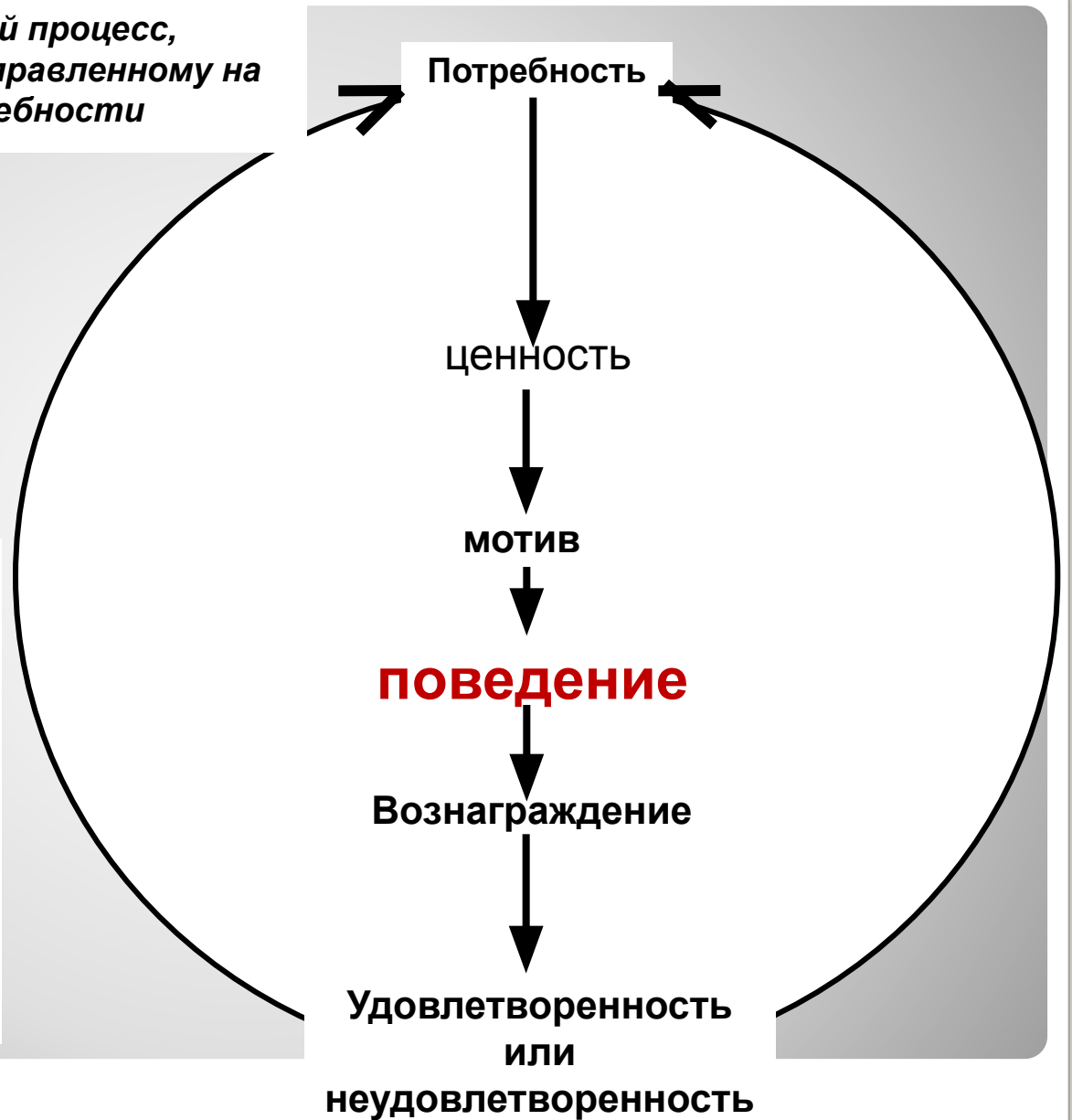




# Теории мотивации

*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];
```

## Содержательные теории мотивации

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

**ЧТО МОТИВИРУЕТ?**

## Процессные теории мотивации

- Теория ожиданий Виктора Врума
- Теория справедливости Джона Адомсана
- 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, проистекающие вокруг него.

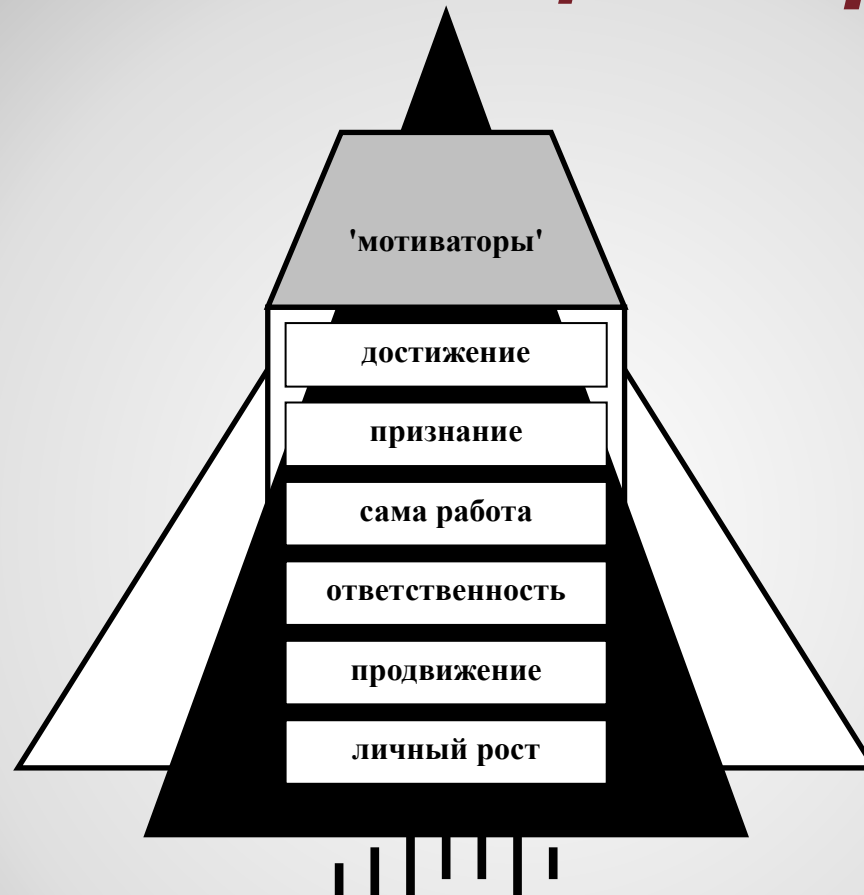
Соответственно, выделяют *три типа менеджеров*:

**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



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

# **Процессные теории**



# Теория «Х-У» Дугласа Мак-Грегора (1960)

«Теория Х»

**менеджмент**

Теория Х - авторитарный, репрессивный стиль. Жесткий контроль, никакого развития. Порождает ограниченную, депрессивную культуру.



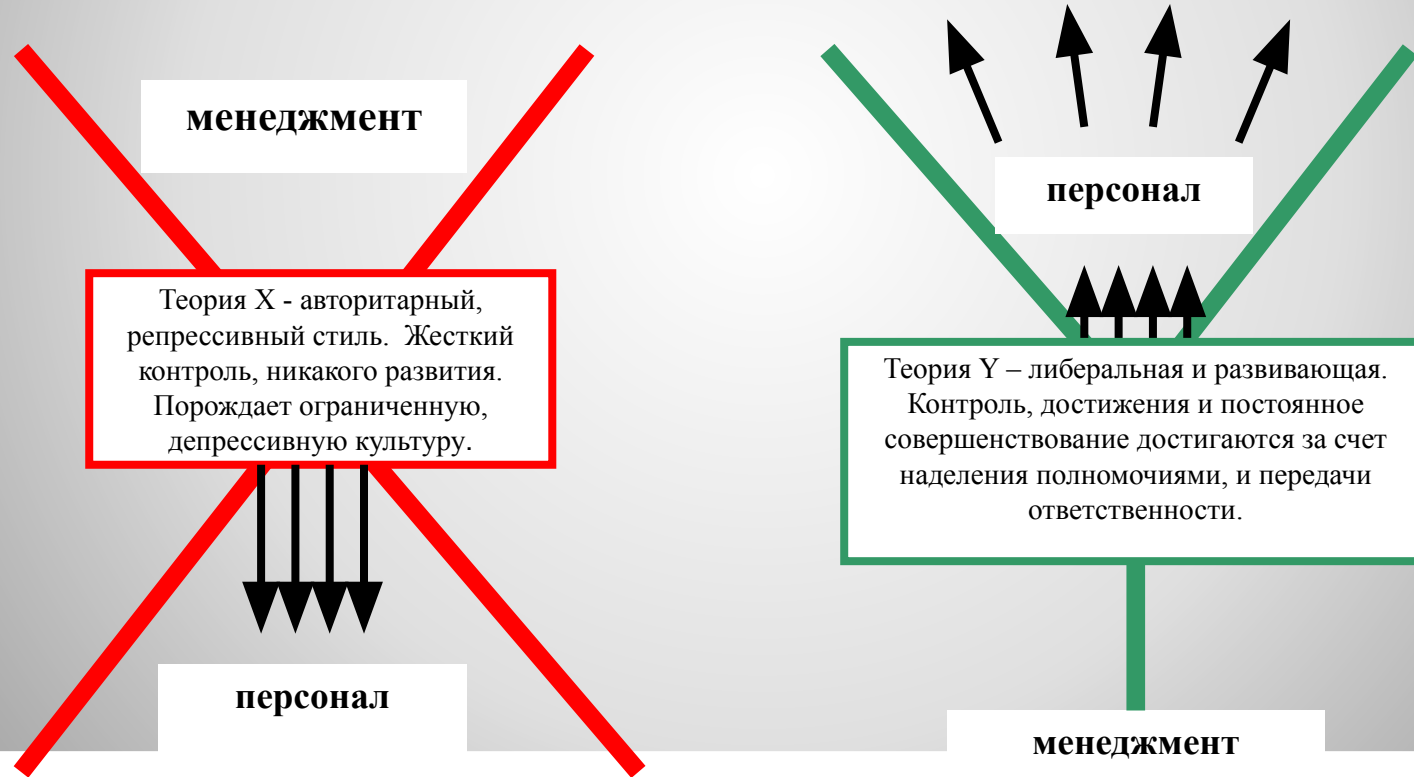
**персонал**

«Теория У»

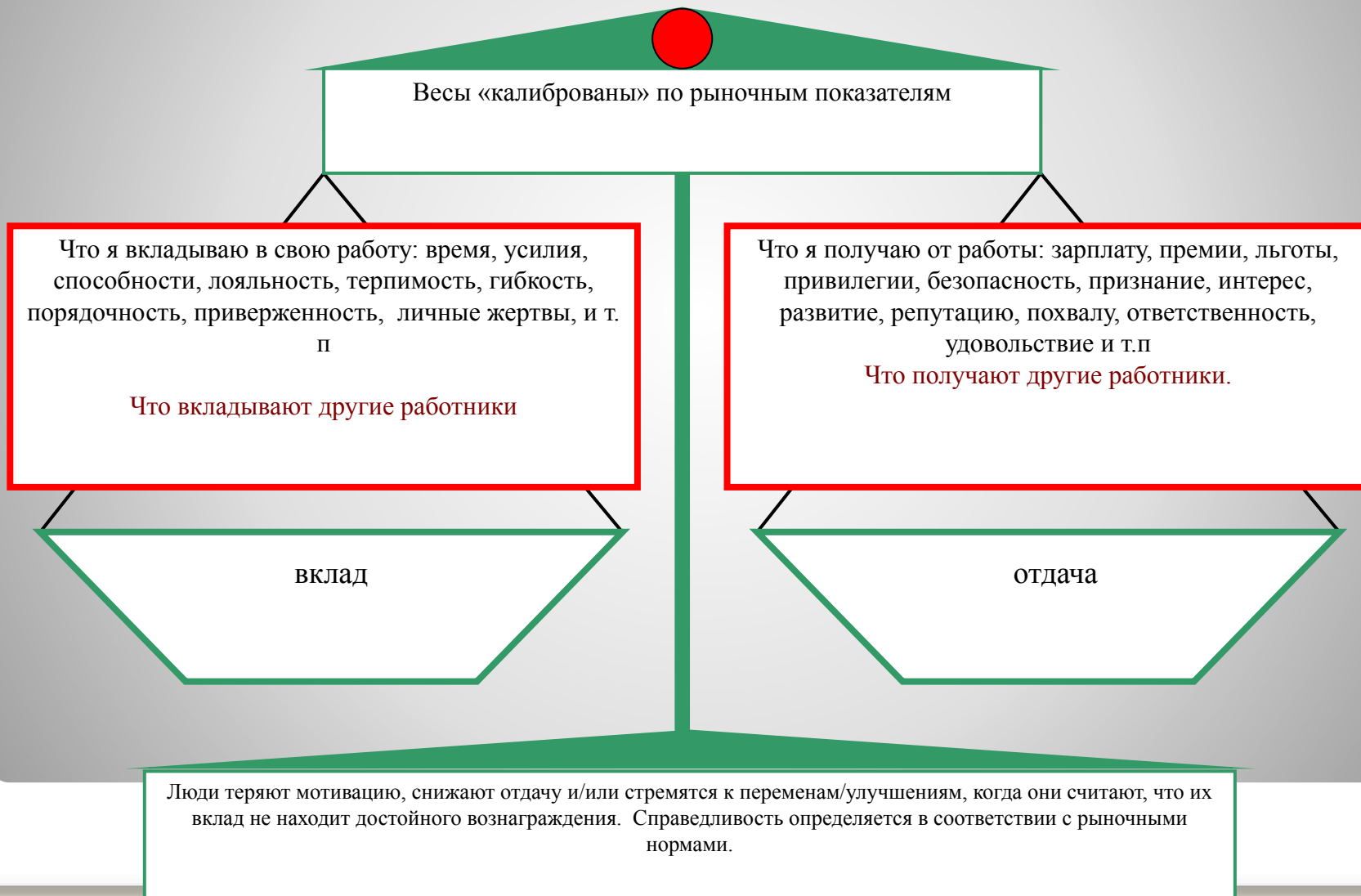
**персонал**

Теория У – либеральная и развивающая. Контроль, достижения и постоянное совершенствование достигаются за счет наделения полномочиями, и передачи ответственности.

**менеджмент**



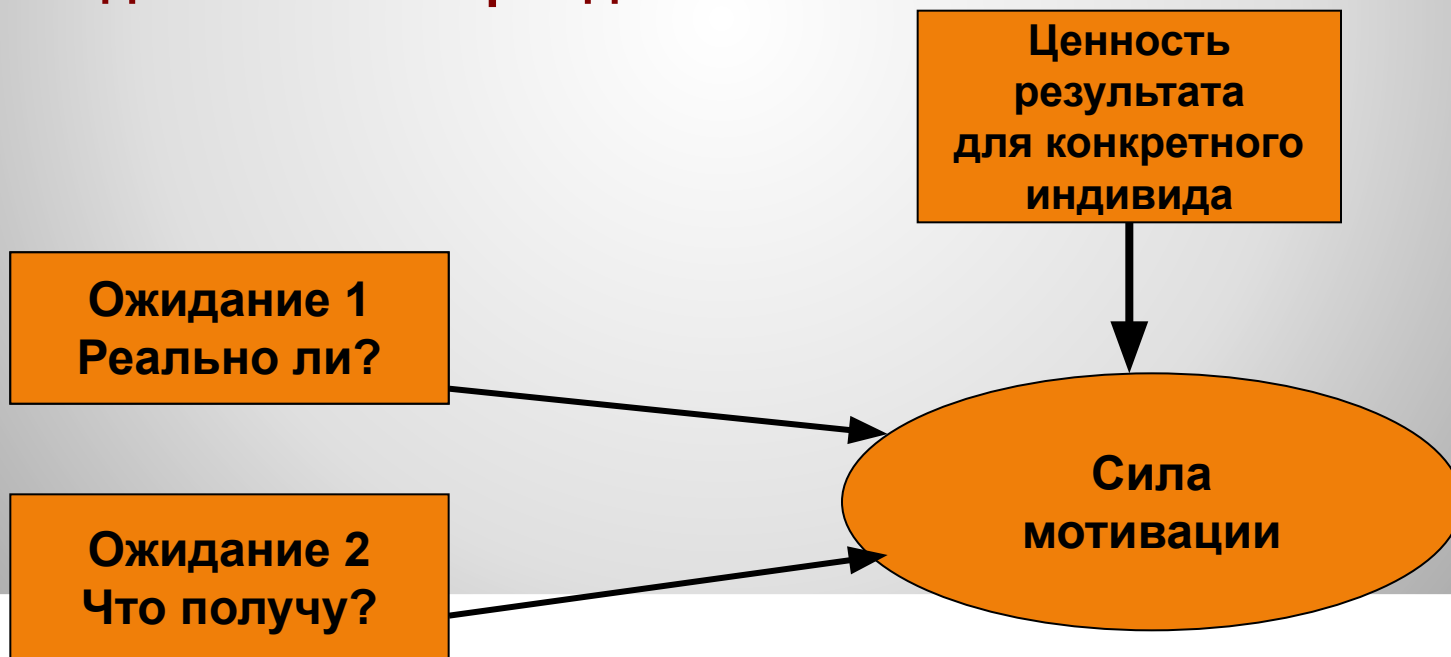
# Теория справедливости Стейси Адамса



# Теория ожиданий Виктора Врума

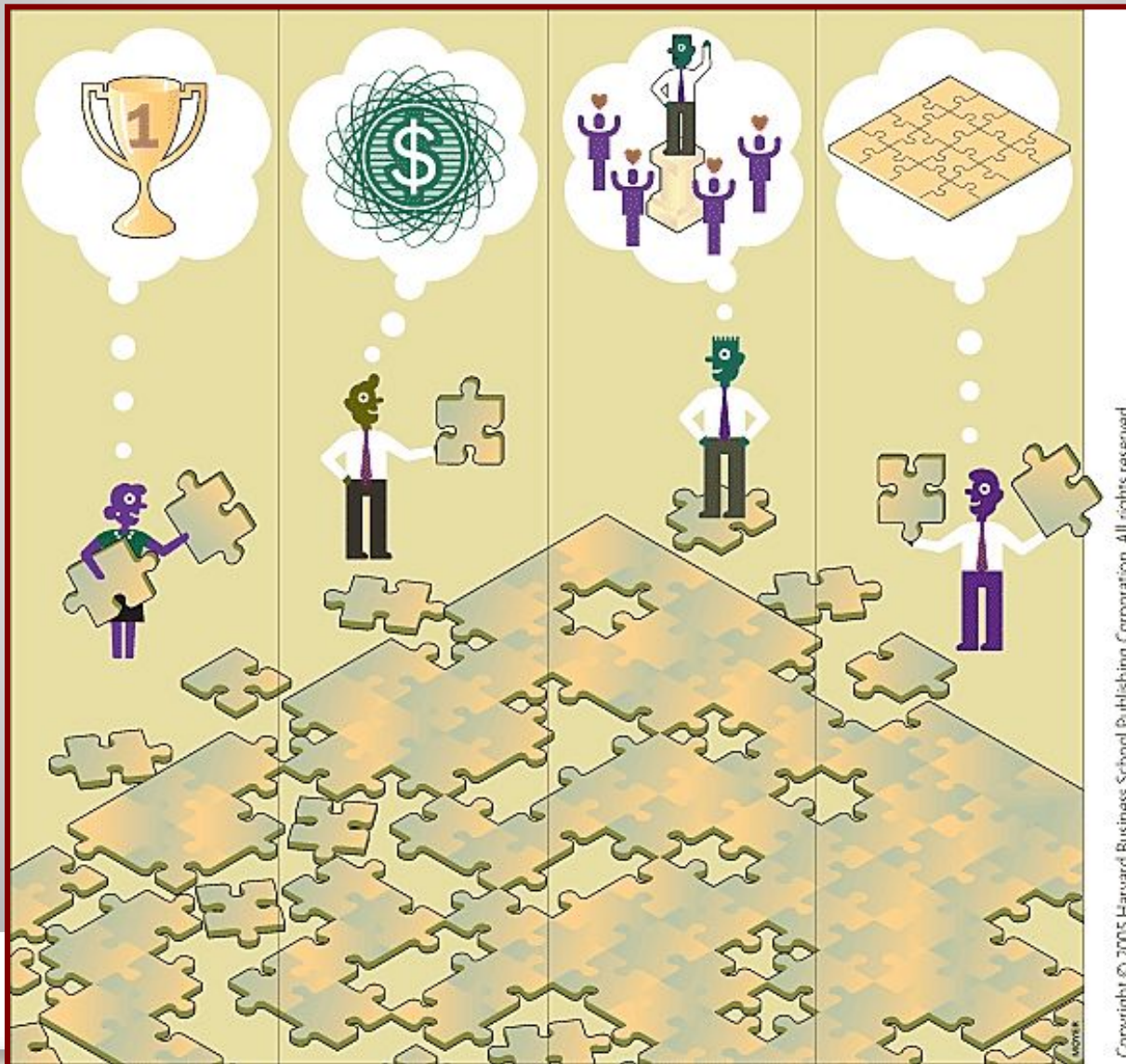
Мотивационный эффект оказывают не сами потребности, а мыслительный процесс в ходе которого человек оценивает два типа ожиданий:

- 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



# *Формула мотивации по Вруму*



*Мотивация = Ожидания x Значимость*

**Спасибо за  
внимание!**