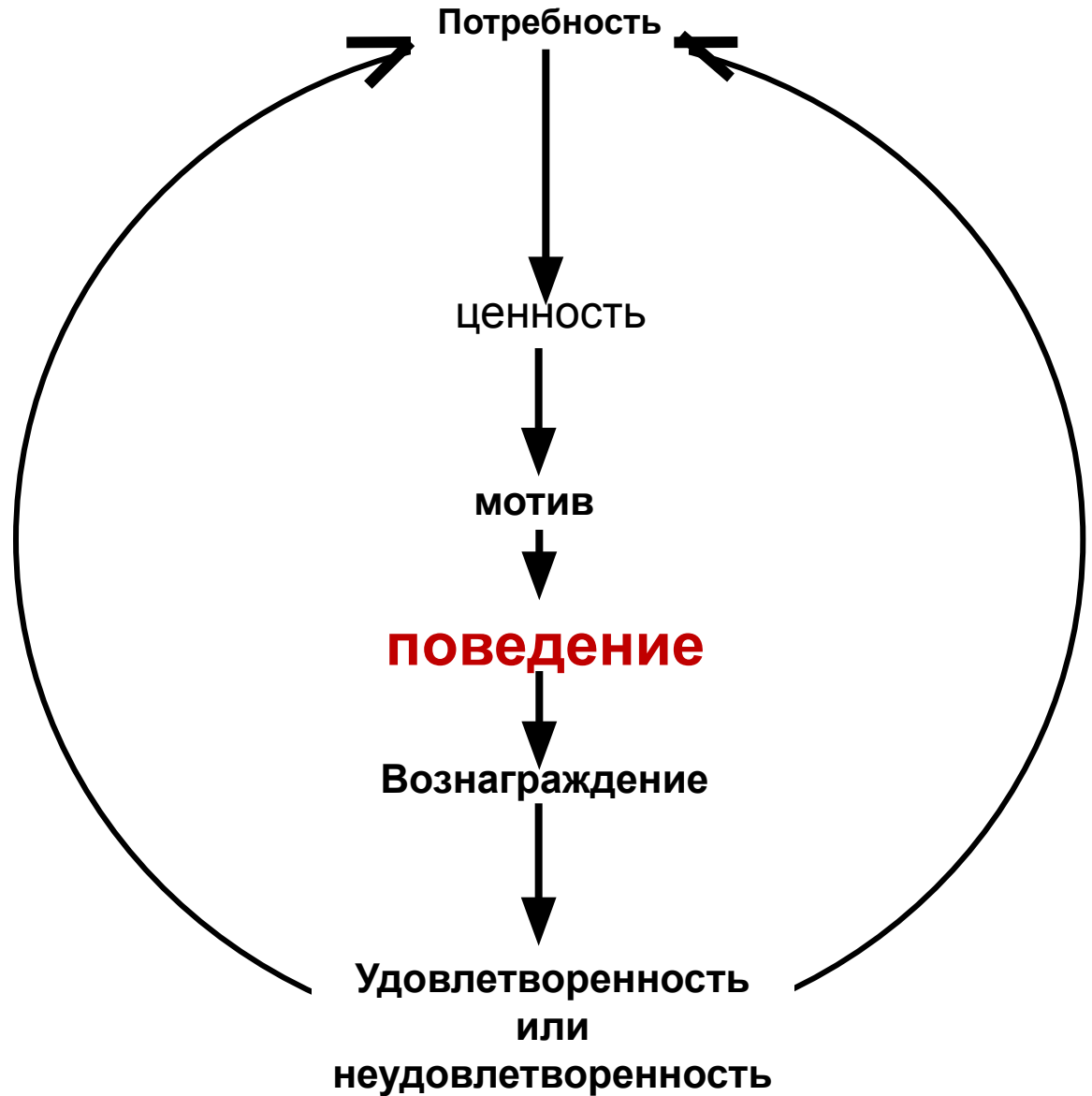




# Введение в теории МОТИВАЦИИ

*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 --- B1[•Пирамида потребностей Маслоу]; B --- B2[•Теория потребностей МакКлелланда.]; B --- B3[•Двухфакторная модель Герцберга]; C --- C1[•Теория ожиданий Виктора Врума]; C --- C2[•Теория справедливости Джона Адомсана]; C --- C3[•Теория Дугласа МакГрегора]; B --- BQ[ЧТО МОТИВИРУЕТ?]; C --- CQ[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 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.

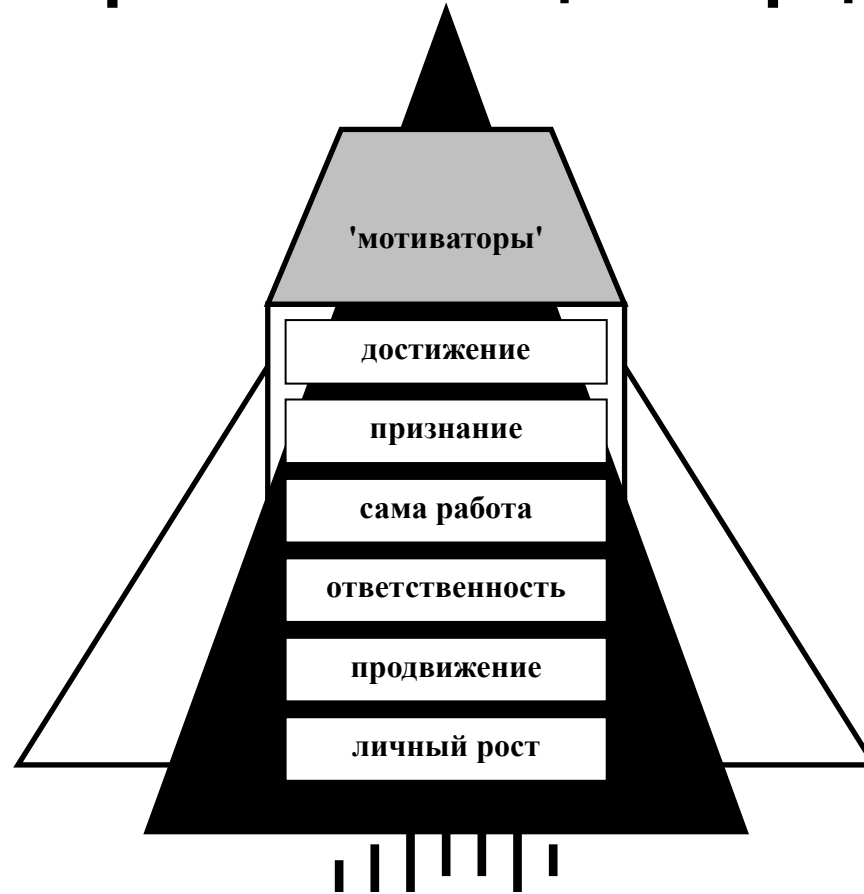
Соответственно, выделяют *три типа менеджеров*:

**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



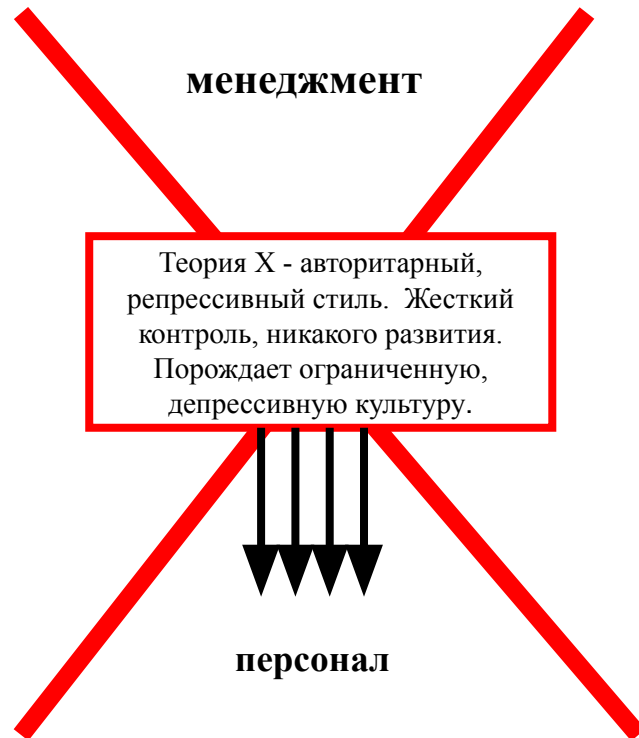
| <b>'гигиенические' факторы</b>    |                       |                          |          |
|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------|----------|
| статус                            | безопасность          | отношения с подчиненными |          |
|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

# Процесные теории

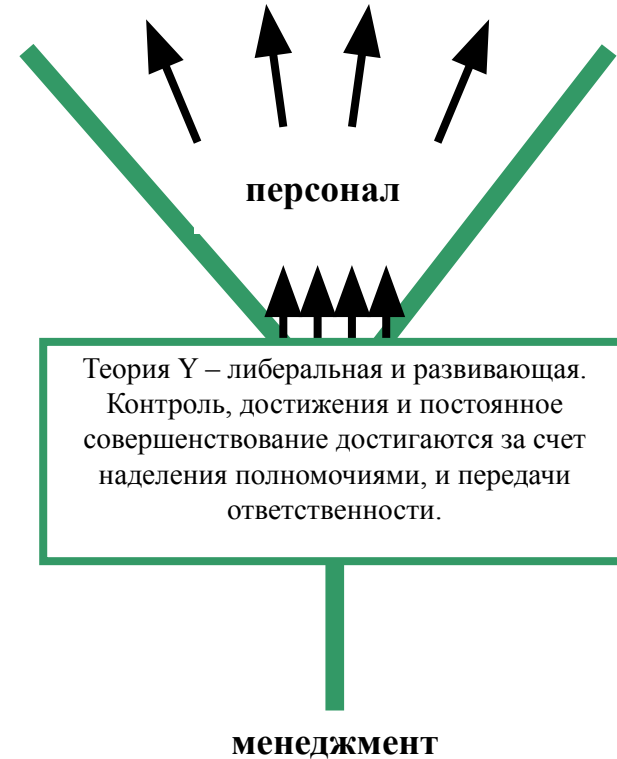


# Теория Х-У » Дугласа МакГрегора (1960)

## ‘Теория Х’

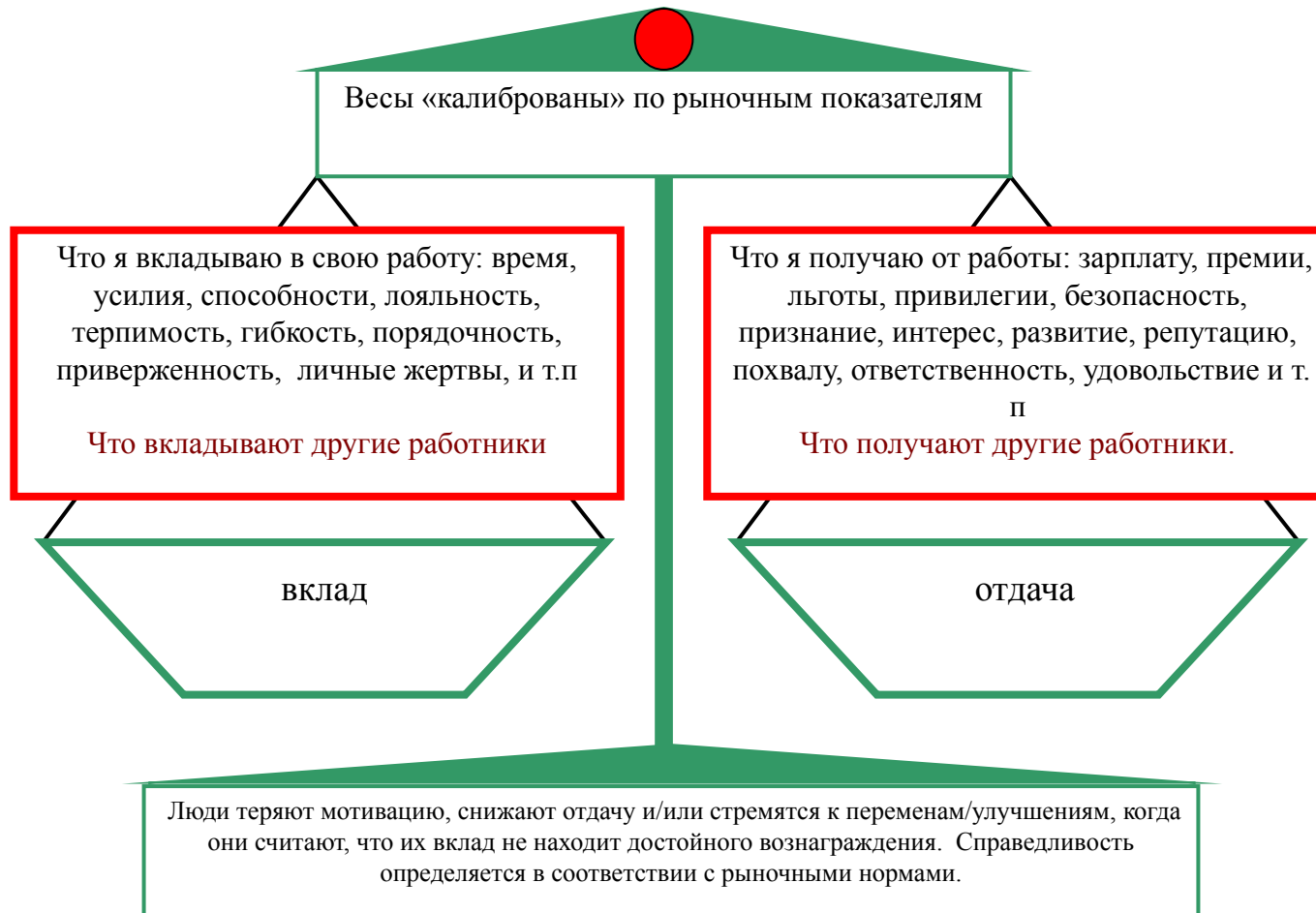


## ‘Теория У’



# Теория справедливости

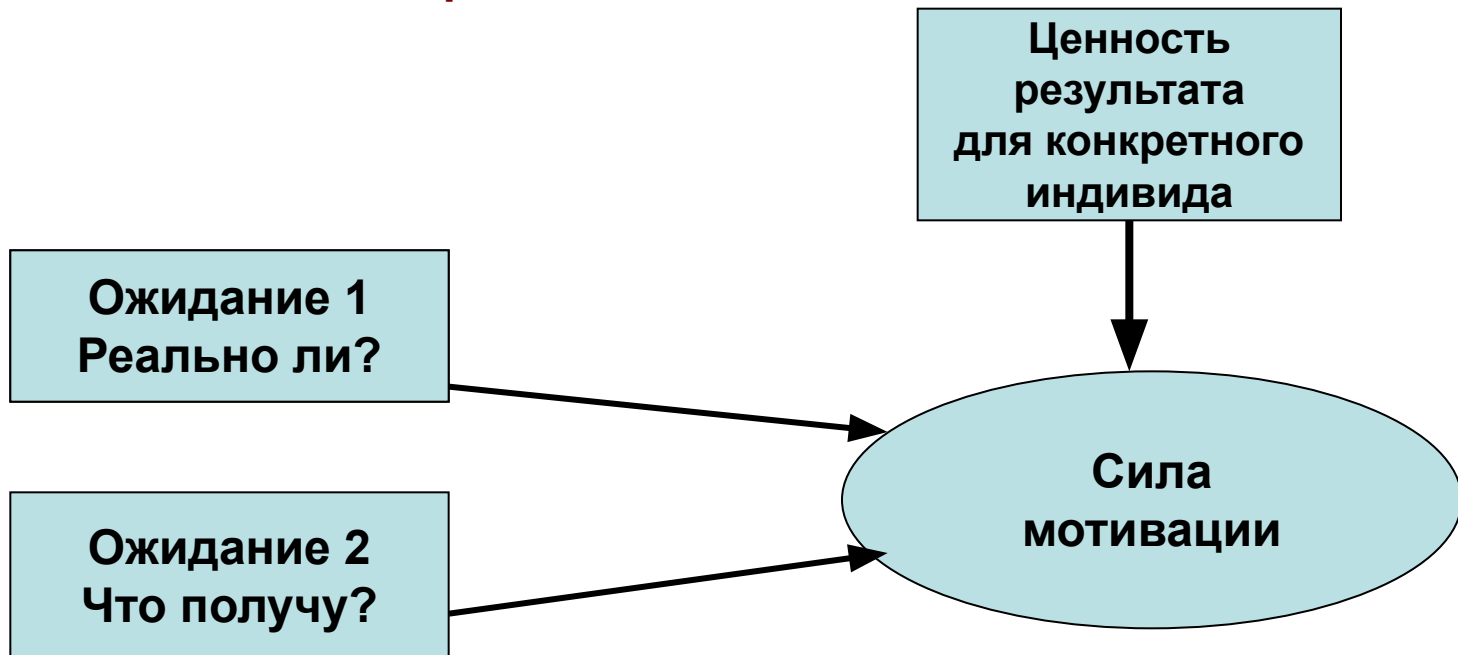
Стейси Адамса



# Теория ожиданий Виктора Врума

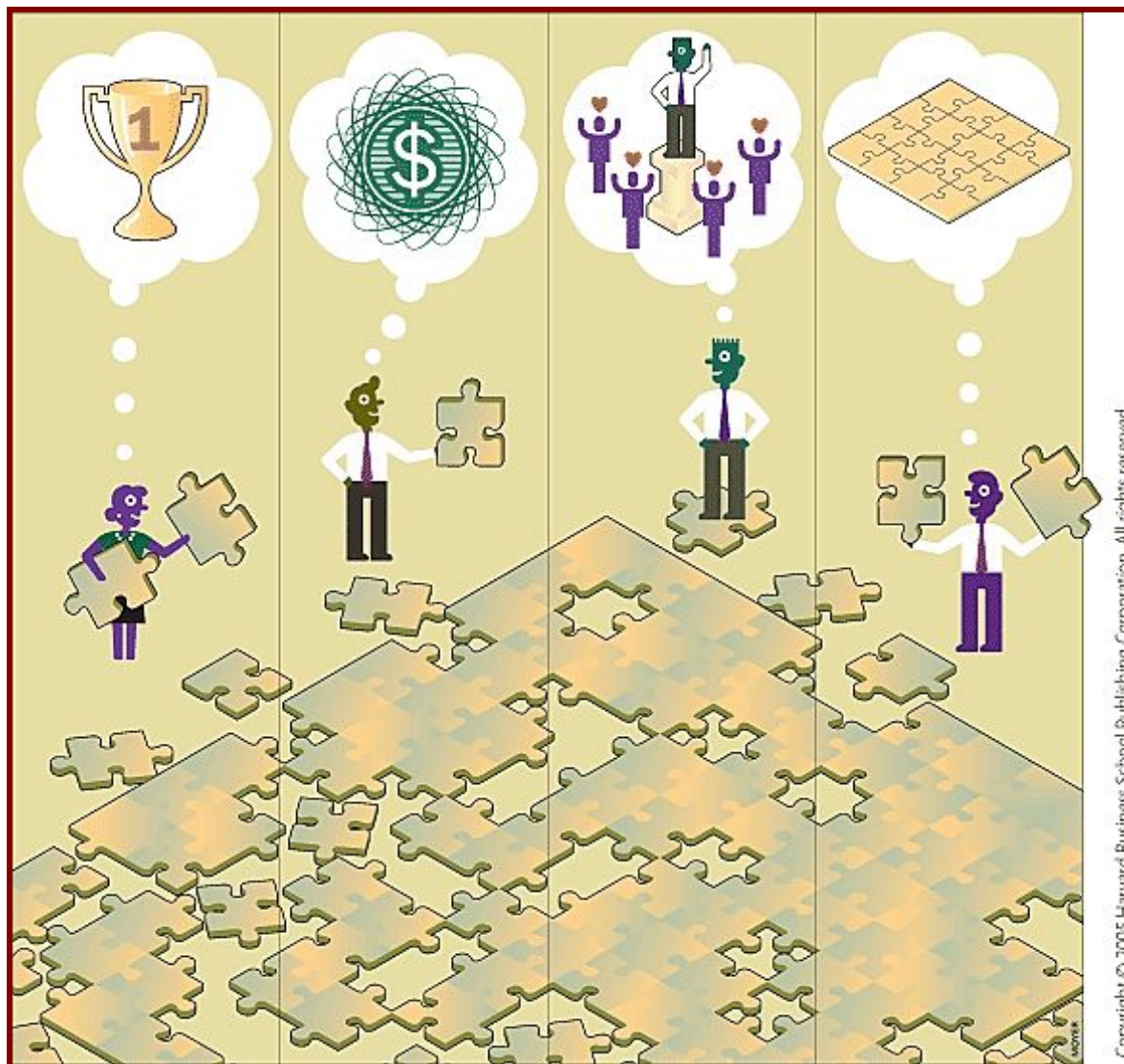
Мотивационный эффект оказывают не сами потребности, а мыслительный процесс в ходе которого человек оценивает два типа ожиданий:

- **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



# Формула мотивации по Вруму



**Мотивация = Ожидания x Значимость**