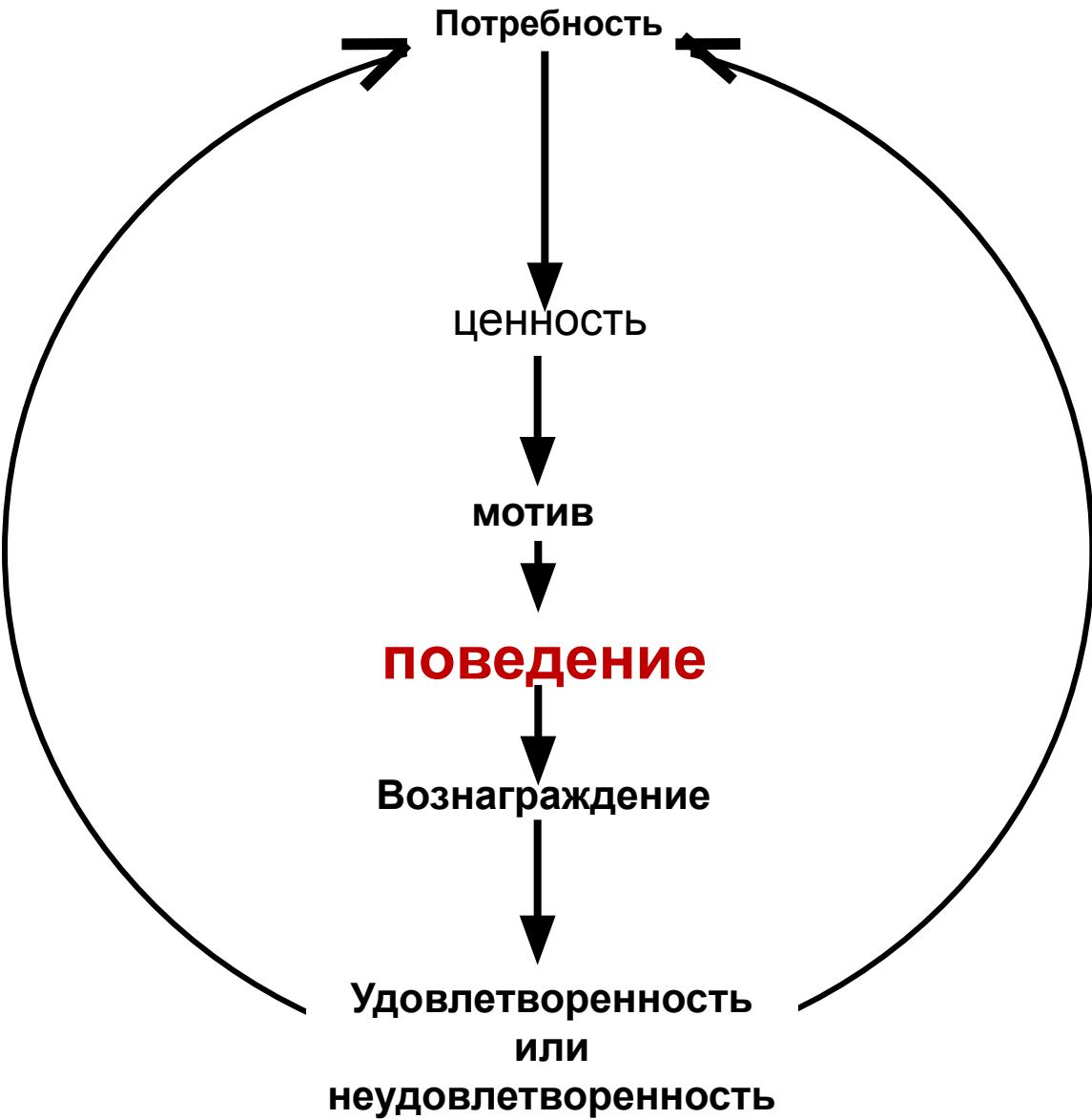
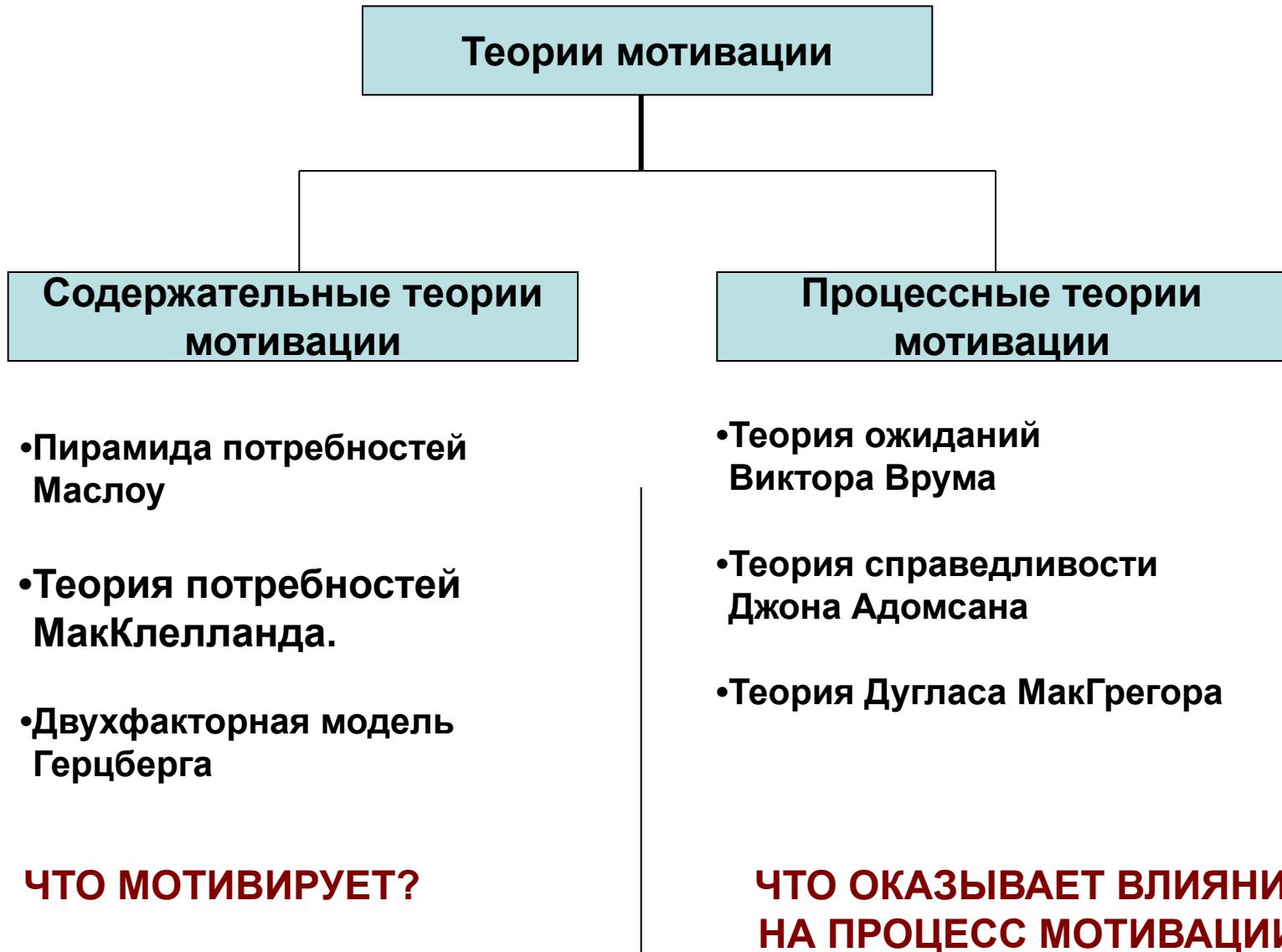




# Введение в теории мотивации

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





# 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 властововать.** Эта потребность человека контролировать ресурсы и процессы, происходящие вокруг него.

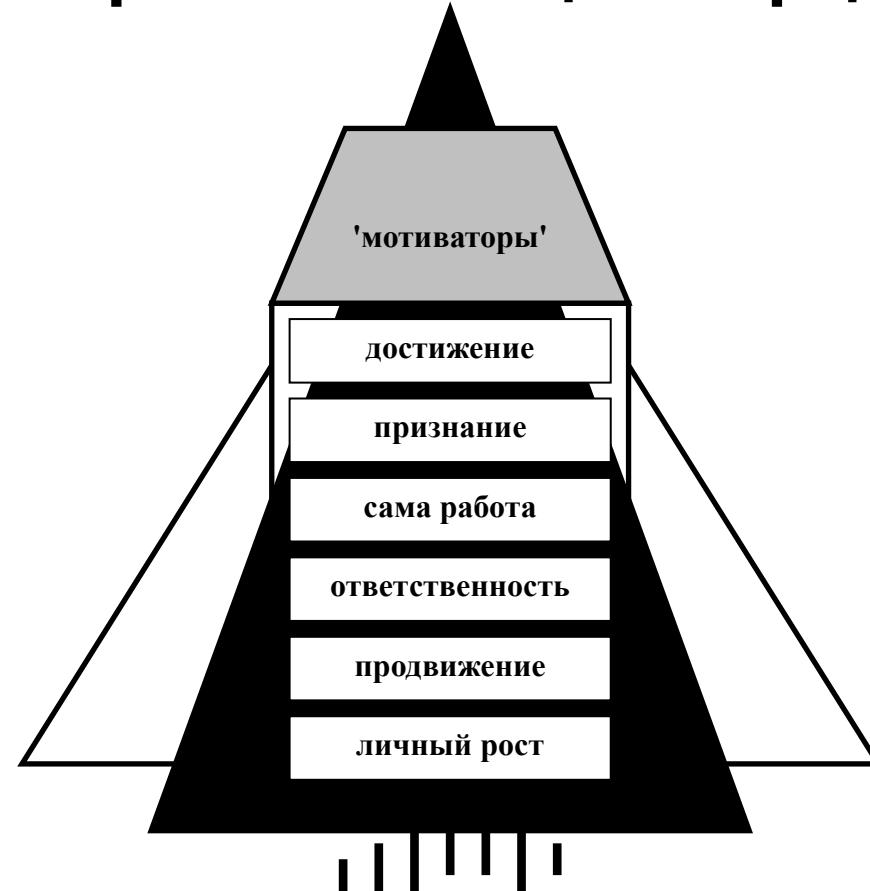
Соответственно, выделяют *три типа менеджеров*:

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

**Контактеры** - 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.

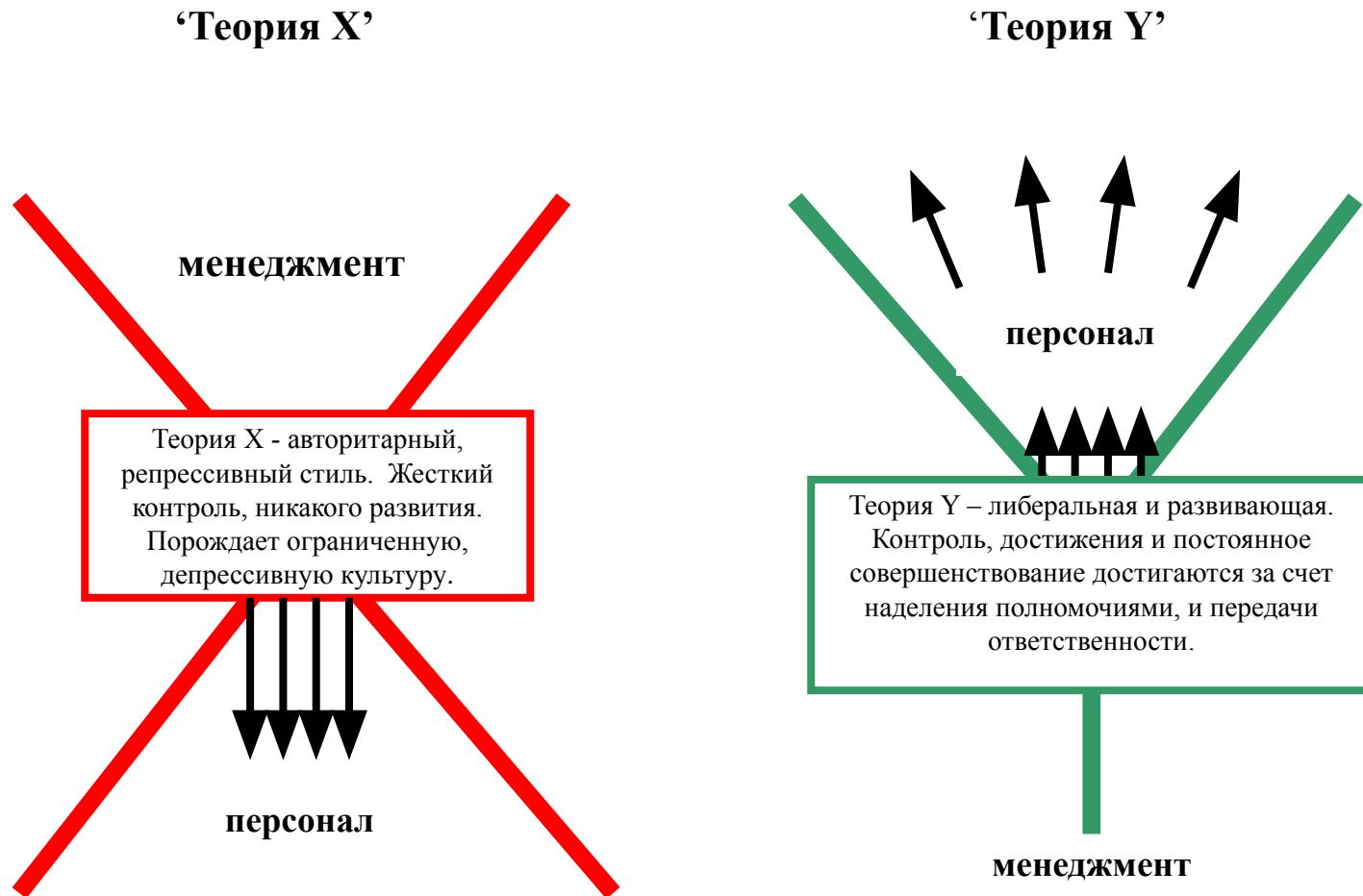
# Теория мотивации Герцберга



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

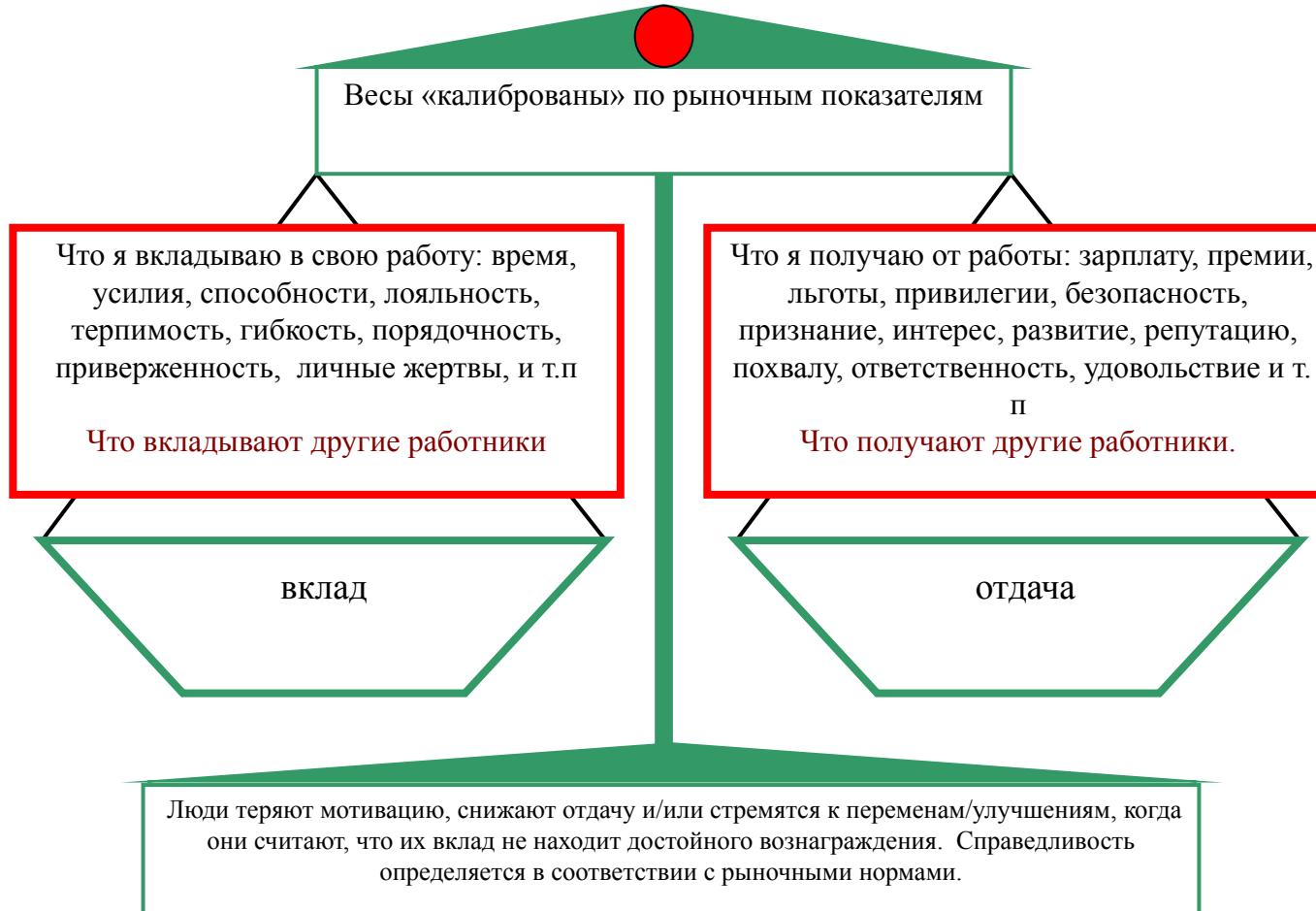
# Процессные теории

# Теория X-У » Дугласа МакГрегора (1960)



# Теория справедливости

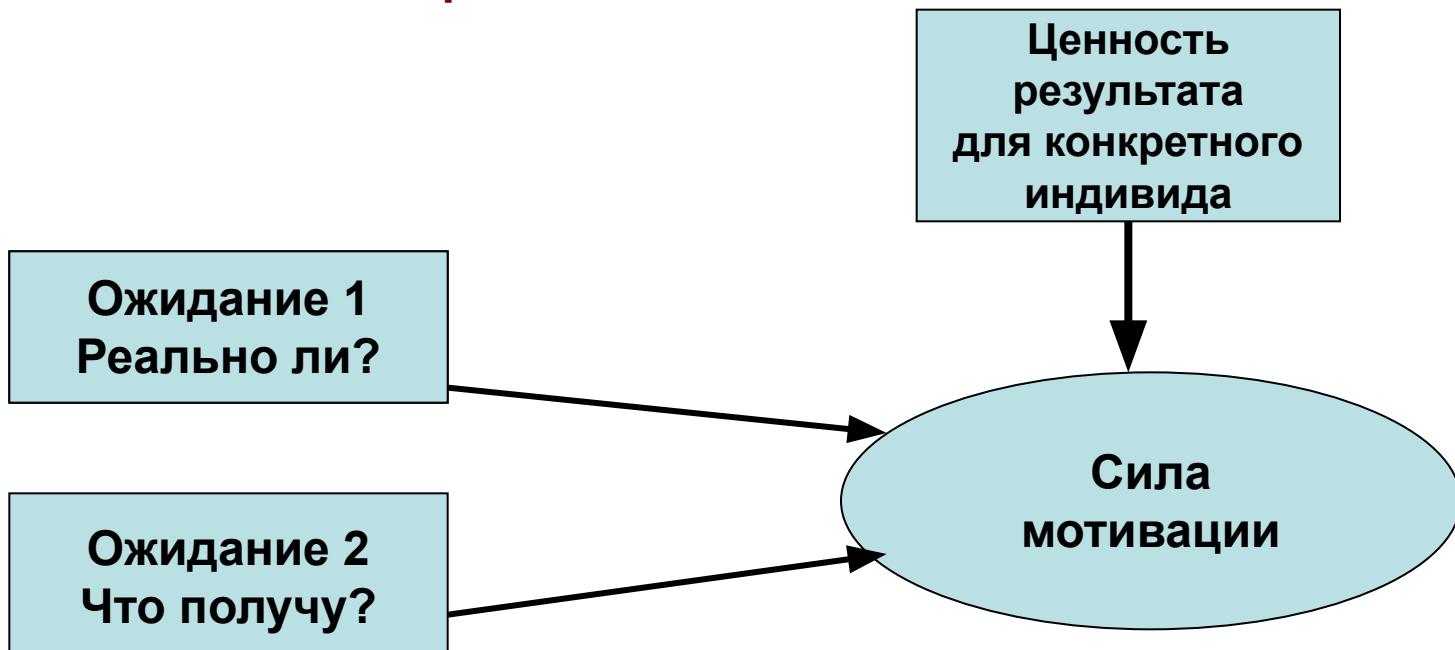
Стейси Адамса



# 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**