

Теория приобретенных потребностей Маккеланда

Работу выполнил студент
группы упрб 2601
Куделькин Максим

План

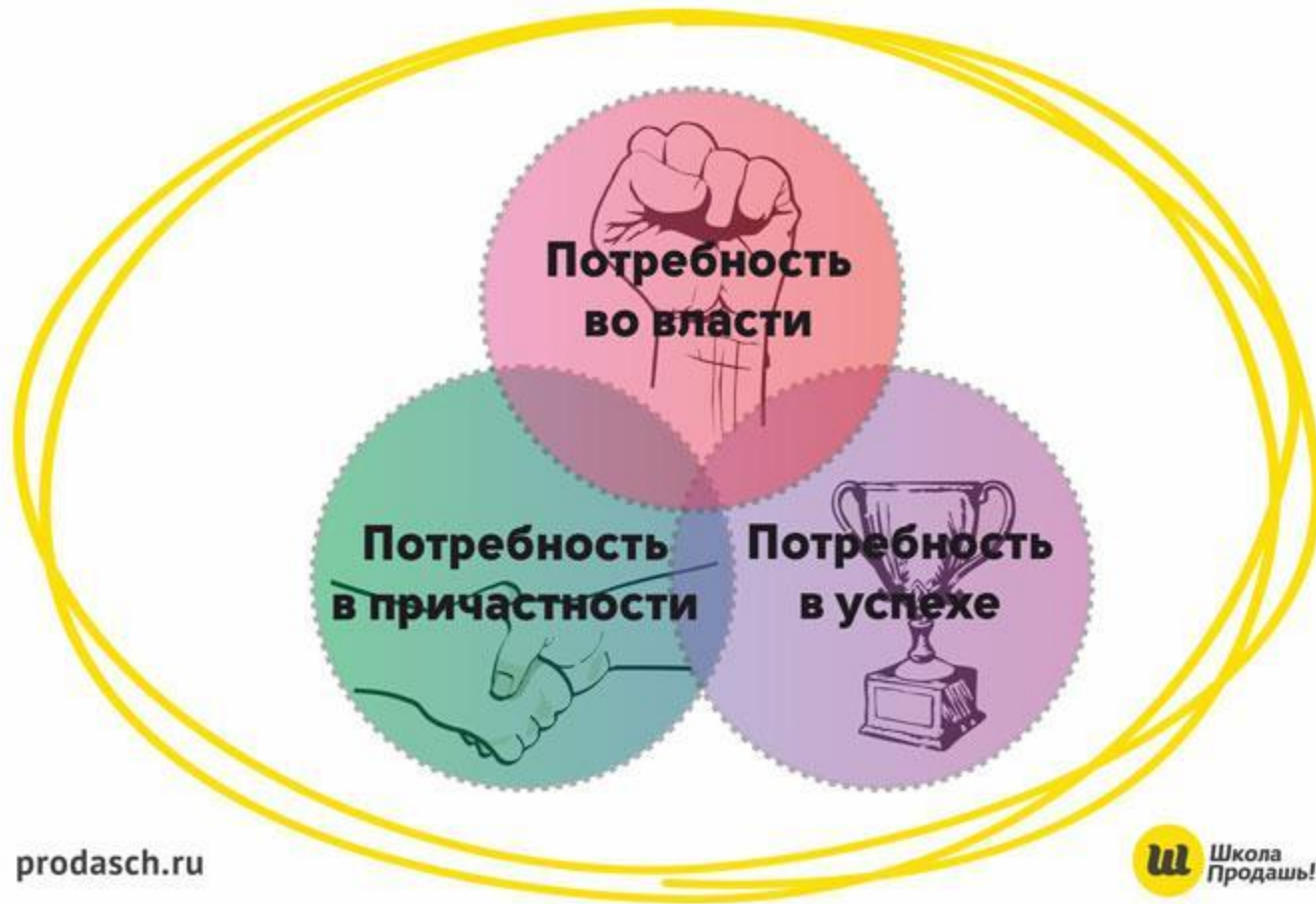


- 1. Виды потребностей
- 2. Потребность во власти
- 3. Потребность в успехе
- 4. Потребность в соучастии
- 5. Особенности теории
- 6. Сравнение теорий
- 7. Выводы

Виды потребностей



- Условно потребности человека можно разделить на две большие группы: врожденные и приобретенные.
- К первым относятся необходимые для жизни условия. Например, дыхание, чистая вода, пища, сон. Ко вторым – то, чего желает личность. В течение жизни эти желания меняются. Если в детстве мы мечтаем о конструкторе, куклах из рекламы и безграничном количестве шоколада, то приобретенные потребности взрослого – это деньги, хорошее жилье, автомобили и другие материальные и нематериальные желания. К ним относятся также успех, признание.



Потребность во власти



- Потребность власти может быть выражена в качестве желания воздействия на других людей. Люди, которые обладают потребностью власти, в большинстве случаев проявляют себя как откровенные и энергичные люди, они не боятся конфронтации и стремятся отстаивать первоначальные позиции. Чаще всего эти люди являются хорошими ораторами, требуя к себе повышенного внимания со стороны других. Менеджмент как управление в большей мере привлекает индивидов с потребностью во власти, поскольку он дает много возможностей ее реализации.

Потребность во власти



- Есть два типа потребности во власти:
 - Необходима личная сила;
 - Потребность во власти.
- Если кому-то нужна личная сила, он хочет контролировать других людей. Если у них есть потребность во власти, они требуют лидерства и координации со стороны команды для достижения определенной общей цели.

Потребность успеха



- Потребность в успехе можно обнаружить где-то между потребностью в самовыражении и потребности в уважении. При этом потребность в успехе может быть удовлетворена не провозглашением успеха конкретного человека, что может лишь подтвердить его статус, а процессом доведения определенной работы до успешного завершения.

Потребность успеха



- Люди, которым в большой степени присуща потребность успеха, рискуют умеренно, им нравятся ситуации, в которых они смогут брать на себя личную ответственность в процессе поиска решения проблемы. Если необходима мотивация людей с потребностью успеха, необходимо осуществлять следующие действия:
- давать задачи с умеренной степенью риска, включая возможность неудачи,
- делегировать соответствующие полномочия с целью развязывания инициативы при решении поставленных задач,
- осуществлять регулярное и конкретное поощрение в зависимости от достигнутых результатов.

Потребность успеха



- Пассивное желание успеха может заключаться в стремлении ничего не предпринимать, но при этом достичь вершин. Надо признать, что это практически невозможно. Если человек мечтает о богатстве, но ничего не делает для достижения успеха в этой сфере, он так и останется на своем уровне.

Потребность соучастия



Потребность соучастия



- Теория приобретенных потребностей Макклелланда определяет потребность в соучастии в виде стремления к дружеским отношениям с окружающими людьми. При этом люди, обладающие высокой потребностью соучастия, будут стараться установить и поддерживать хорошие отношения. Такие люди стремятся получать одобрение и поддержку от окружающих, часто беспокоятся о том, что о них думают другие.

Особенности теории



- Благодаря теории потребностей МакКлелланда, западное общество вновь обратило своё внимание на предпринимателя и на его основную характеристику – способность брать на себя риски и инициативность. В основу теории МакКлелланда заложен смысл который раскрывает мотивацию способностей предпринимателя в социуме.

Особенности теории



- Люди с высокими потребностями к достижениям сами убеждены в том, что способны достичь успехов, нежели те, кто не испытывает потребности к достижениям, такая мысль следует из данных полученных ввремя исследований в области мотивации человека.

Сравнение теорий



- Другой теорией, которая похожа на теорию Макклелланда, является трехфакторная теория Сироты, которая также предлагает три мотиватора: справедливость, достижения и дух товарищества.

Сравнение теорий



- Они с энтузиазмом начинают новую работу и мотивированы на то, чтобы преуспеть. Но со временем, плохая политика компании или любое другое условие заставляет работников терять мотивацию. Тем не менее, теория Макклелланда утверждает, что мотивация действительно важна для работников.

Выводы



- МакКлелланд считал, что указанные три типа потребностей, а точнее их комбинация определяет мотивацию любого сотрудника. Зная потребности сотрудника, можно выстраивать под него систему мотивации, а также понимать на какие задачи его лучше назначить.

Выводы



- Объяснить теорию мотивации МакКлелланда кратко можно так: неудовлетворенные приобретенные потребности способствуют снижению работоспособности и продуктивности человека.
- Теория МакКлелланда основана на изучении мотивации высоких достижений. Ученый стремился понять, какие шаги необходимо предпринимать для взращивания лидеров.

ИСТОЧНИКИ



- <https://lifemotivation.ru/motivation/teoriya-motivatsii-makklellanda>
- <https://poznanie-mira.ru/teoriya-potrebnostey-makklellanda/>
- <https://z-motiv.ru/motivatsiya-makklellanda/>
- <http://ru.solverbook.com/spravochnik/menedzhment/teoriya-priobretennyx-potrebnostej-makklellanda/>



Спасибо за внимание