

Школа поведенческих наук

С конца 50-х годов XX века школа человеческих отношений трансформируется в **школу поведенческих наук** или **бихевиористскую**. Отличительный момент: направленность не на налаживание межличностных отношений (школа человеческих отношений), а на повышение эффективности отдельного сотрудника и организации в целом, воздействуя на его поведение.

Школа поведенческих наук

Абрахам Маслоу (1908-1970) практикующий физиолог, психолог и психоаналитик

Главный труд: «Мотивация и личность» (1954).

- Важнейший фактор, обуславливающим поведение человека - степень удовлетворения его потребностей.
- Систематизировал человеческие потребности по уровням

Школа поведенческих наук

Иерархия потребностей (снизу вверх по нарастающей):

- *Физиологические потребности.* Вне организации это – пища, вода, возможность реализации инстинктов. В организации – заработная плата.
- *Потребность в безопасности.* Вне организации это - отсутствие войн, насилия, чистота природной среды. В организации это – безопасность труда, гарантии занятости.

Школа поведенческих наук

- *Потребность в отношениях принадлежности.* Вне организации это – семья, друзья общественные группы. В организации – это принадлежность к рабочим группам (бригада, группа, сектор).
- *Потребность в удовлетворении чувства собственного достоинства.* Вне организации это – одобрение семьи, друзей, общественных групп и общества в целом. В организации – признание высокого профессионального статуса, возложение на себя дополнительных обязанностей, кредит доверия со стороны руководства.

Школа поведенческих наук

- *Потребность в самоактуализации.* Вне организации это – образование, верования, хобби, личностное развитие, проявление творчества. В организации это – возможности для обучения, продвижения по вертикали, проявления творческих способностей.

По мере удовлетворения своих потребностей низшего уровня, человек переходит к удовлетворению потребностей более высокого уровня.

Школа поведенческих наук

Дуглас МакГрегор (1906-1964) доктор философии

Главный труд: «Человеческая сторона предприятия» (1960)

- Любому управленческому решению или действию предшествуют те или иные предположения относительно человеческой природы и человеческого поведения, являющиеся ключевым моментом, определяющим индивидуальный стиль руководства конкретного менеджера.

Школа поведенческих наук

Теория Х

- работник обладает врожденной неприязнью к труду;
- нуждается в постоянном контроле;
- не желает брать на себя ответственность;
- предпочитает, чтобы им управляли.

Годится для монотонного массового производства (индустриальное общество)

Школа поведенческих наук

Теория Y.

- сотрудники получают от работы удовольствие;
- не нуждаются в жестком внешнем контроле;
- действуют самостоятельно и ответственно;
- проявляют инициативу;
- отождествляют достижение целей организации со своими собственными интересами;

Школа поведенческих наук

Теория Y показывает направление, в котором может конструктивно развиваться менеджмент. организации, более полно использующие интеллект своих сотрудников, являются более эффективными.