

Теории мотивации персонала

- **мотивация** представляет собой процесс управления поведением человека, которое зависит от следующих факторов: **потребностей, мотивов, стимулов**

- **Потребности** – это нужда в чем-то объективном необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, личности и социальной группы, основные решающие силы активности индивида во взаимодействии с окружающим миром
- **Формой реализации потребности является интерес**

Теория мотивации



Мотивы поступков
людей

Потребности !

Частично и
косвенно
могут быть
удовлетворе
ны с
помощью
денег

МОТИВАЦИЯ

Непрерывна

Бесконечна

Изменчива

Универсальная
характеристика
организмического
состояния

Основание для
построения теории
мотивации

Классификаци
я неосязаемых
целей и
потребностей
человека

Потребности

Метапотребности составляют единство с базовыми, отсутствие единства ведет к метапатологии, проявляющейся в недостатке ценностей, бессмысленности и бесцельности жизни



Классификация потребностей

Классификатор	Потребности
Происхождение	Естественные и культурные
По природе	Первичные и вторичные
По характеру объекта	Материальные, социальные, духовные,
Степень осознания человеком	Осознанные и неосознанные
По степени важности	Доминирующие и второстепенные

Природа человека

Принципы

Полное
удовлетворение
НЕВОЗМОЖНО

Неудовлетворение =
Действия

Существует
иерархия
потребностей

Потребности цикличны

Пирамида потребностей по А.Маслоу



Вторичные потребности

Первичные потребности и

Иерархия базовых потребностей



Самореализующиеся личности

Эффективное восприятие реальности и комфортные взаимоотношения с реальностью

Принятие

Спонтанность, простота и естественность

Служение

Отстраненность, потребность в уединении

Автономия, независимость от культуры и среды, воля и активность

Свежий взгляд на вещи

Мистические переживания и высшие переживания

Чувство идентификации с человечеством в целом

Межличностные отношения

Демократичность

Умение отличать средство от цели, добро от зла

Философское чувство юмора

Креативность

Сопротивление культурным влияниям

СУЩНОСТЬ МОТИВА

- **МОТИВ** – побудительная причина поведения и действий человека, возникающая под влиянием его потребностей и интересов и представляющая собой образ желаемого человеком блага, которое удовлетворяет потребности при условии, если будут выполнены определенные действия.

МОТИВЫ ВЫПОЛНЯЮТ ТРИ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

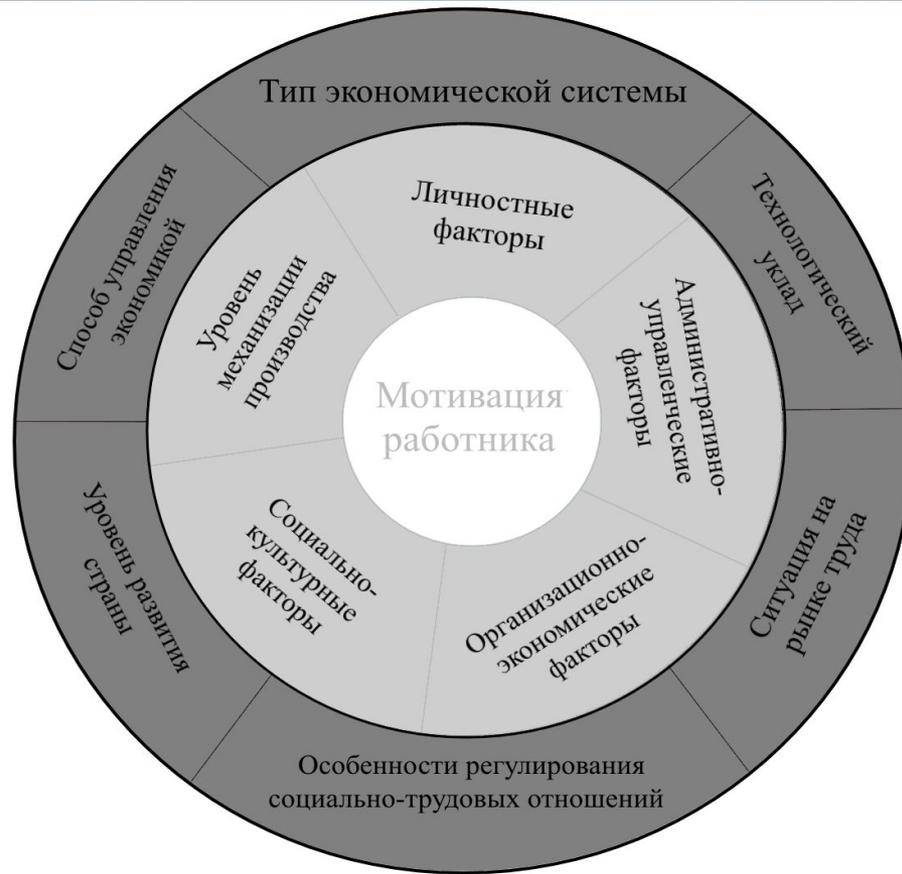
- 1) Побуждающая функция вызывает активность человека, придает ему энергию. Данная функция проявляется в том, что мотивы обуславливают поступки личности, ее поведение и деятельность.
- 2) Направляющая функция состоит в выборе и осуществлении определенной линии поведения, деятельности. Эта функция зависит от устойчивости системы мотивов, иерархии мотивов, множественности и силы мотивов. Данная функция определяет также выбор объекта, на который будет направлена активность человека в ближайшее время.
- 3) Регулирующая функция определяет очередность реализации потребностей. Эта функция состоит в том, что поведение и деятельность в зависимости от особенностей мотивации носят либо личный характер, либо направлены на реализацию интересов коллектива, группы

Стимул

Стимул – это внешняя побудительная причина какой-либо деятельности, не зависящая от работника

Основные формы стимулов

- принуждение (замечания, перевод на другую должность, перенос отпуска, выговор, лишение премий, увольнение);
- финансово-материальное вознаграждение (заработная плата, бонусы (разовые выплаты), участие в акционерном капитале, участие в прибылях компании, компенсации, путевки, кредиты на покупку автомобиля или мебели, на покупку жилья и др.);
- моральное вознаграждение (благодарности, почетные грамоты, доски почета, почетные звания, дипломы, публикации в прессе, стимулирование свободным временем, стимулирование творческой обстановкой в компании);
- самоутверждение (написание диссертаций, публикация книги, авторское изобретение, строительство города, съемка фильма, получение второго высшего образования)



Факторы внутри организации



Факторы окружения

Содержательные теории МОТИВАЦИИ

Содержательные теории мотивации основаны на идентификации внутренних потребностей человека, побуждающих его действовать так, а не иначе.

Неудовлетворенная потребность создает напряжение и неравновесное состояние.

Неудовлетворенная потребность является движущей мотивационной силой поведения человека.

Содержательные теории выявляли основные потребности человека и располагали их в определенном иерархическом порядке.

К содержательным теориям мотивации относятся:

- поведенческая теория мотивации Дж. Уотсона,
- теория потребностей К. Левина,
- теория иерархии потребностей А. Маслоу,
- факторная теория Ф. Герцберга,
- теория приобретенных потребностей Д. Макклелланда,
- теория существования, связи и роста К. Альдерфера,
- теория оперантного обусловливания Б. Скиннера

Процессуальные теории мотивации

- Процессуальные теории мотивации анализируют, как человек ведет себя в состоянии восприятия и ожидания возможных последствий выбранного типа поведения.
- Акцент в исследовании в процессуальных теориях мотивации переносится с изучения внутренних потребностей, как мотиваторов поведения человека, на ожидаемые последствия достижения результата

Основными процессуальными теориями мотивации являются:

- теория сознательного ожидания Э. Толмена,
- теория ожидания В. Врума,
- расширенная модель ожидания Портера-Лоулера,
- теория справедливости С. Адамса,
- расширенная модель мотивации Х. Хекхаузена,
- теория постановки целей Э. Локе и Г. Латхэма,
- модель трех кругов Дж. Адаира