



Процессуальная теория В.Врума

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВЫПОЛНЕНА СТУДЕНТКОЙ 215 ГРУППЫ КУРБАТОВОЙ
СВЕТЛАНОЙ



Теория ожиданий - говорит о том, что наличие у человека потребности не является единственным условием для возникновения у него мотивации к достижению данной цели (обусловленной потребностью). Важным условием является ожидание человеком того, что выбранный им тип поведения и предпринимаемые действия действительно приведут к получению желаемого.

Врум, в своей теории ожиданий, выделяет три ключевых фактора влияющих на мотивацию:



Чем сильнее каждый из этих трех факторов, тем выше мотивация работника. Если хотя бы один из факторов будет отсутствовать, то и мотивация будет нулевой. Недостаток теории ожиданий В. Врума в том, что она не говорит о том, какое вознаграждение обладает большей валентностью: заработная плата, продвижение по службе, признание заслуг и т.д.

Целью теории является выяснение устойчивости мотивированного отношения к работе.



Теория ожиданий предполагает, что люди ведут себя определенным образом потому, что ожидают получить определенные результаты, например продвинуться по службе или перейти на другую работу. Оценка человеком вероятности достижения определенного результата — вот что мотивирует людей к действию.

Теория ожидания уходит своими корнями в концепции психологов-новаторов Курта Левина и Эдуарда Толмена, касающиеся процесса познания, а также в концепции выбора поведения и полезности классической экономической теории.

Однако первым сформулировал теорию ожидания применительно к трудовой мотивации Виктор Врум. В отличие от большинства критиков содержательных теорий Врум предложил свою теорию ожидания как альтернативу. Он считал, что содержательные модели не дают адекватного объяснения сложным процессам мотивации трудовой деятельности. По крайней мере в академических кругах теория Врума стала популярным объяснением трудовой мотивации и продолжает стимулировать проведение множества исследований.



Классический пример: студент университета готовится к сдаче экзамена. Допустим, это последний экзамен, все предыдущие были сданы на “отлично”, и студент знает о том, что в случае сдачи на “отлично” и этого экзамена, весь следующий семестр он будет получать повышенную стипендию. На мотивацию студента влияют:

вера в свои силы, то есть в реальность получения оценки “отлично” на предстоящем экзамене, ведь все предыдущие он смог сдать с желаемым результатом;

желательность получения повышенной стипендии.

Если бы студент не был уверен в том, что он способен получить “отлично” на экзамене или в том, что отличная оценка принесет ему повышенную стипендию, у него не было бы мотивации добросовестно готовиться к предстоящему экзамену.



Цепочка ценности Портера

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВЫПОЛНЕНА СТУДЕНТКОЙ 215 ГРУППЫ КУРБАТОВОЙ
СВЕТЛАНОЙ



М. Портер - автор концепции цепочек ценностей, считал, что при проведении стратегического анализа целесообразно обратиться к цепочке создания ценностей (ЦСЦ).

Цепочка создания ценности (ЦСЦ) - организованный и взаимосвязанный набор бизнес-процессов, создающий ценность для конечных клиентов.



Новаторство концепции состоит в том, что она дает возможность оценить существующие в организации виды деятельности, которые нацелены на получение прибыли, и называет их. Это:

- связь с поставщиками;

- связь с потребителями;

- технологические связи внутри цепочки ценностей одного подразделения предприятия, связи между цепочками ценностей подразделений внутри предприятия;

- связи в процессе проектирования, производства, маркетинга, при выполнении вспомогательных функций.

Цепочка ценностей по Портеру



Концепция имеет свои преимущества и недостатки.

Сравнительный анализ издержек, который проводится на основе Концепции, дает возможность проверить, насколько каждый вид деятельности компании соответствует лучшим показателям в отрасли. Руководствуясь полученной информацией, в дальнейшем возможно наиболее эффективно спланировать последовательность того или иного вида деятельности, выбрать способ минимизации издержек, определить пути повышения конкурентоспособности фирмы по издержкам.

Недостаток применения концепции состоит в том, что получить информацию об издержках других компаний всегда довольно сложно, так как она является конфиденциальной. Кроме того, сравнение информации по издержкам не всегда возможно из-за того, что конкурирующие компании стараются использовать отличные друг от друга методы учета для определения затрат.