

DIE XY-THEORIE

Quelle: Douglas McGregor

MIT PROFESSOR DOUGLAS MCGREGOR PRÄGTE DIE THEORIE X UND Y ERSTMALS 1960 WÄHREND SEINER PROFESSUR AM MIT UND VERÖFFENTLICHTE SIE IN SEINEM BUCH „THE HUMAN SIDE OF ENTERPRISE“.

DIE THEORIEN X UND Y SIND ZWEI VÖLLIG UNTERSCHIEDLICHE MENSCHENBILDER, MIT DENEN WIR ANDEREN BEGEGNEN UND AUS DENEN WIR UNTER ANDEREM UNSER FÜHRUNGSVERHALTEN ABLEITEN.

THEORIE X: DER MENSCH IST UNWILLIG

DER MENSCH HAT EINE ANGEBORENE ABNEIGUNG GEGEN ARBEIT UND VERSUCHT IHR NACH MÖGLICHKEIT AUS DEM WEGE ZU GEHEN. DARAUS FOLGT, DASS ICH IHN ALS FÜHRUNGSKRAFT ENG FÜHREN UND KONTROLLIEREN MUSS.

MCGREGOR GEHT IN SEINER ARBEIT DAVON AUS, DASS ES THEORIE-X MENSCHEN NICHT GIBT, SONDERN DASS SOLCHES VERHALTEN DURCH DAS VERHALTEN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN HERVORGERUFEN WIRD. DIE DAHINTERSTEHENDEN MENSCHENBILDER GLEICHEN EINER SICH SELBSTERFÜLLENDE PROPHEZEIUNG (SIEHE SEITE 3). ALS FÜHRUNGSKRAFT VERHALTE ICH MICH ENTSPRECHEND MEINER HALTUNG. MEIN VERHALTEN TRIGGERT WIEDERUM DAS VERHALTEN MEINER MITARBEITENDEN, DIE MEINE ANNAHMEN BESTÄTIGEN. EIN TEUFELSKREIS ENTSTEHT.

THEORIE Y: DER MENSCH IST ENGAGIERT

FÜR DEN MENSCHEN HAT ARBEIT EINEN HOHEN STELLENWERT UND IST WICHTIGE QUELLE DER ZUFRIEDENHEIT, DENN ER IST VON NATUR AUS LEISTUNGSBEREIT UND VON INNEN MOTIVIERT. UNTER DIESER ANNAHME WERDE ICH IHM VERTRAUEN UND DAHER VIEL FREIHEIT UND GESTALTUNGSSPIELRAUM EINRÄUMEN.



DIE XY-THEORIE

Quelle: Douglas McGregor

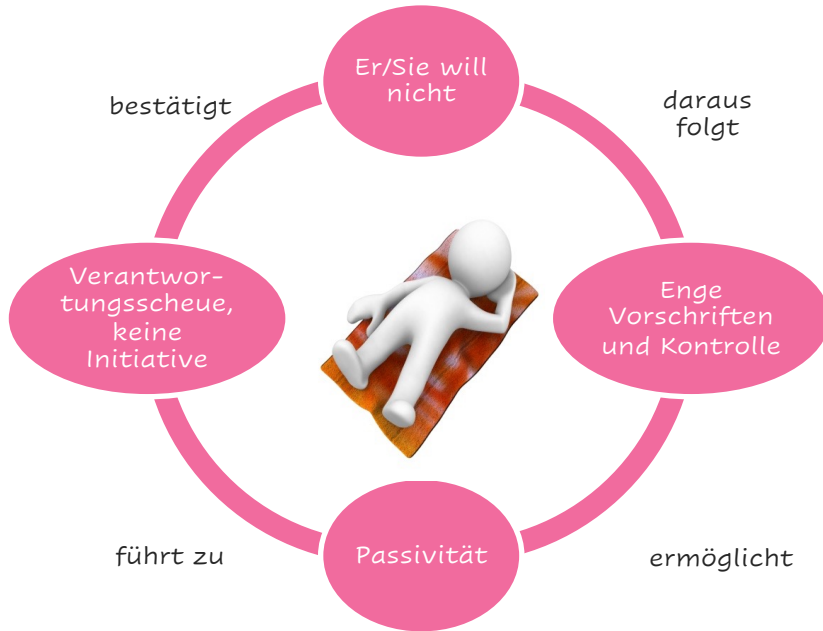
	THEORIE X: DER MENSCH IST UNWILLIG	THEORIE Y: DER MENSCH IST ENGAGIERT
VERHALTEN	MENSCHEN MÖGEN ARBEIT NICHT UND VERSUCHEN SIE ZU VERMEIDEN.	MENSCHEN HABEN SPASS AN DER ARBEIT. SIE IST EIN WICHTIGER TEIL DER SELBSTVERWIRKLICHUNG.
FÜHRUNG	MENSCHEN MÜSSEN ENG GEFÜHRT UND ANGELEITET WERDEN. INSBESONDERE MUSS MAN SIE KONTROLLIEREN, DAMIT DIE ARBEIT GEMACHT WIRD.	MENSCHEN BRAUCHEN FREIHEITEN UND GESTALTUNGSSPIELRAUM. SO KÖNNEN SIE SICH SELBST EINBRINGEN.
VERANTWORTUNG	MENSCHEN MÖCHTEN KEINE VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN. SIE TUN NUR, WAS MAN IHNEN SAGT.	MENSCHEN ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG UND WOLLEN GUTE LEISTUNG BRINGEN.
MOTIVATION	MENSCHEN BRAUCHEN ANREIZE, DAMIT SIE MOTIVIERT SIND. SIE LASSEN SICH DURCH GELD UND MACHTPOSITIONEN MOTIVIEREN.	MENSCHEN SIND INTRINSISCH MOTIVIERT. ANREIZE WIRKEN KONTRAPRODUKTIV. SIE LASSEN SICH DURCH EINE SINNKOPPLUNG INSPIRIEREN.



DIE XY-THEORIE

Quelle: Douglas McGregor

THEORIE X: DER MENSCH IST UNWILLIG



THEORIE Y: DER MENSCH IST ENGAGIERT

