

有哪些行为科学理论? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E6_9C_89_E5_93_AA_E4_BA_9B_E8_c123_289225.htm 行为科学理论是从20世纪20年代开始的“人际关系”“行为科学”的理论。它强调人的行为，认为从人的行为本质中激发动力，才能提高效率。其代表理论有：

早期的人际关系理论 这就是著名的霍桑工厂试验指导出的理论，其代表人物为美国的梅奥和罗特利斯伯格。他们认为工人是“社会人”，企业中并存着“正式组织”和“非正式组织”，必须从社会、心理方面来鼓励工人提高生产效率。

人类需要层次论 其代表人物为马斯洛，他认为人的需求分为四个层次，应针对不同的人对不同层次的需求的追求使其得到相对满足。

人性管理理论 即研究同企业管理有关的所谓“人性”问题。其代表人物有麦格雷戈，他提出了“X理论—Y理论”，认为人不是被动的，只要给予一定的外界条件就能激励和诱发人的能动性；阿吉里斯，他提出了“不成熟—成熟理论”，认为在人的个性发展方面，有一个从不成熟到成熟的连续发展过程，这意味着人的自我表现程度的加强等。

群体行为理论 即研究企业中非正式组织以及人与人的关系问题。其代表人物有勒温，他提出“团体力理论”；布雷德福，他提倡实行“敏感性训练”，通过受训者在团体学习环境中的相互影响，使其更明确自己在团体组织中的地位和责任等。

领导行为理论 即研究企业中领导方式的问题。其代表人物有坦南鲍姆和施米物，他们提出“领导方式连续统一体理论”；利克特，他提出了‘支持关系理论’；斯托格弟，他提出了“双因素模式”；

布莱克和莫顿，他们提出了“管理方格法”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com