



Теория Герчикова утверждает, что существуют пять типов личности. Основываясь на них можно мотивировать сотрудников определенным образом. Например, для инструментального типа людей важен размер заработной платы. Таким людям не сильно важен карьерный рост и удобство. Их легко мотивировать повышением зарплаты или в противоположном случае штрафы в материальном виде. Я считаю, данный тип людей не только интересуется материальным аспектом, но ему важны так же достижения в карьере. Герчиков писал о том, что таких людей проще «переманить», чем вырастить как профессионала. Однако, что бы человек стал высокооплачиваемым, ему нужно постоянно повышать свой уровень знаний и профессионализма. Я считаю, нужно растить таких специалистов мотивируя их материальным поощрением.

Следующий тип людей профессиональный. Такие люди самоутверждаются с помощью карьерного роста и своей профессиональной деятельности. Им не важен материальный аспект. Для них главное быть высоким специалистом в своей сфере. Им можно бросить вызов и именно это будет мотивацией на работу, так же их надо часто хвалить и давать развивать свой профессионализм. Недостаток таких личностей в том, что они очень разборчивы и могут забросить работу, которая им не нравится.

В этом случае, я считаю, что данный тип людей, так же как и инструментальный тип, заинтересован в заработной плате. Так как человек приходит на работу что бы зарабатывать. Для таких людей важно быть в своей сфере профессионалом, но и заработок должен соответствовать, либо быть немного ниже, чем среднерыночный для данных специалистов.

Для патристического типа людей важно общественное признание. Такие люди могут взвалить на себя лишнюю работу для всеобщего блага именно в своей организации. Я считаю, что для таких людей важно признание не только общественности, но и руководства. Они готовы работать на свою фирму многие годы. Но из-за того что они берут на себя лишнюю работу они должны быть профессионалами в разных специализациях, именно по этому я думаю их можно так же отнести к профессиональному типу людей.

Герчиков разработал еще несколько типов людей, таких как хозяйский и избегательный. В хозяйском типе, по моему мнению, сочетаются все три выше перечисленных типа, так как хозяева заинтересованы и в признании общественности, в материальном аспекте и профессиональном.

Я соглашусь с последним выявленным типом Герчикова - избегательный (люпины). Такой тип людей нужно относить в отдельную группу, из-за низкой активности, нежелание повышать свою квалификацию и нежелание работать. Такие люди могут разлагать, как отдельных сотрудников, так и весь коллектив. Данный тип людей нужно обязательно мотивировать с помощью мощного стимула. Именно из-под палки они начинают работать. Единственный плюс данного типа людей в том, что они могут занимать низкооплачиваемые должности с минимальными затратами сил и минимальной ответственностью. Так как для них неважен карьерный и профессиональный рост.

В целом типологическую модель мотивации Герчикова можно применять в практике. Однако, слияние некоторых типов по моему мнению, привело к большей продуктивности.