

image not found or type unknown



Пытаясь разобраться в данной теме, наткнулась на одну статью, где было сказано, что «мотивация-это стимулирование к работе». И в этой же статье, но ниже нашла другое определение «стимул -это острая палка для погона скота». Я задумалась... неужели мотивация- это то что нас принуждает к работе, заставляет, бьет и мы делаем все это из страха перед «палкой». Или все же это что-то иное...

Покопавшись дальше я нашла картинку- которая точно отражает мои мысли по данному вопросу:



Сразу стало все ясно. Мотивация как функция менеджмента непосредственно связана с *побуждением* кадров к результативности работы через формирование

мотивов. Мотивация является сознательным выбором человека того или иного типа поведения, поэтому мотивация как функция менеджмента должна быть непосредственно направлена на повышение трудовой активности работников.

Т.е. как сказал известный спикер Денис Волхонский : «Морковка не должна быть спереди или сзади - она должна быть внутри». Это значит что люди должны быть сами заинтересованы в этой работе.

дайте им то, чего им не хватает -они переборют себя - сделают все возможное для достижения цели.

Здесь уже вступает в игру то, что нужно знать своих сотрудников. Кого-то заинтересует материальная форма мотивации- т.е. повышение з/п, премия и т.д. , кому-то достаточно будет организационной мотивации- т.е. того что он будет делать что-то во благо организации, он в команде- он в деле. А кто-то нуждается в морально-психологическом стимуле, т.е. сотруднику очень нужно услышать похвалу, признать его заслуги и т.д. Ну и где-то можно применить мотивацию в виде наказания, за то что он не выполнит план, например в виде депримирувания .

Я ,наверное, все же отношусь к первому типу и меня замотивируют только деньги. Руководство на моей работе это прекрасно понимает, и в качестве примера могу привести случай с продажей алкоголя. У нас в ресторане больше 30 видов виски и представитель одного из них- решила промотивировать нас на продажу именно его продукции . Они поставили такие условия- за каждые проданные 50 мл именно их виски (это 1 порция) мы получаем 100р. Я -замотивирована - продажи идут- поставщик доволен = все в плюсе.

Так что мотивация должна быть! Узнайте потребности своих сотрудников, поставьте перед ними задачу, обозначьте реальную цель (она должна быть обязательно реальной и выполнимой, ведь если сотрудник поймет, что цель недостижима, то это скорее будет- демотивация, и у него не будет мотива для работы), промотивируйте их , и вы увидите результат.