

Андрей Фатов

Сертифицированный бизнес-тренер.
13 лет в сфере продаж. 6 лет в сфере
обучения персонала.

Спикер конференций:
«HouseHold-2019" (г. Москва)

"ПИР-Сибирь - 2019" (г. Новосибирск)

"ПИР - 2019" (г. Москва)

тел. +7-962-664-61-65

e-mail: fatov.andrey@hotmail.com



Чем полезен:

- Повышаю продажи в B2B
- Настраиваю управление персоналом
- Помогаем подбирать и адаптировать персонал (с Еленой Ивановой)

тел. +7-962-664-61-65

e-mail: fatov.andrey@hotmail.com



МОТИВАЦИЯ



МОТИВАЦИЯ

побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

1 КЛАССИФИКАЦИЯ МОТИВАЦИИ



ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХОВ



ИЗБЕГАНИЯ НЕУДАЧ

Достижение успехов

устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности



Люди с такой мотивацией:

- способны правильно оценивать свои возможности
- выбирают средние или слегка завышенные цели, незначительно превосходящие уже достигнутый результат
- переживают гордость и радость при достижении результата.
- объясняют достижения своими способностями
- полагаются на свои силы и имеют направленность на развитие и самосовершенствование

Избегание неудач

устойчиво проявляемая потребность индивида избегать неудач в различных видах деятельности



Люди с такой мотивацией:

- завышают или занижают свои возможности
- выбирают легкие или трудновыполнимые цели (неудача не считается личным провалом)
- боятся критики, не получают удовольствия от деятельности с возможностью неудачи.
- объясняют достижения и провалы внешними обстоятельствами
- избегают соревнований и соперничества.

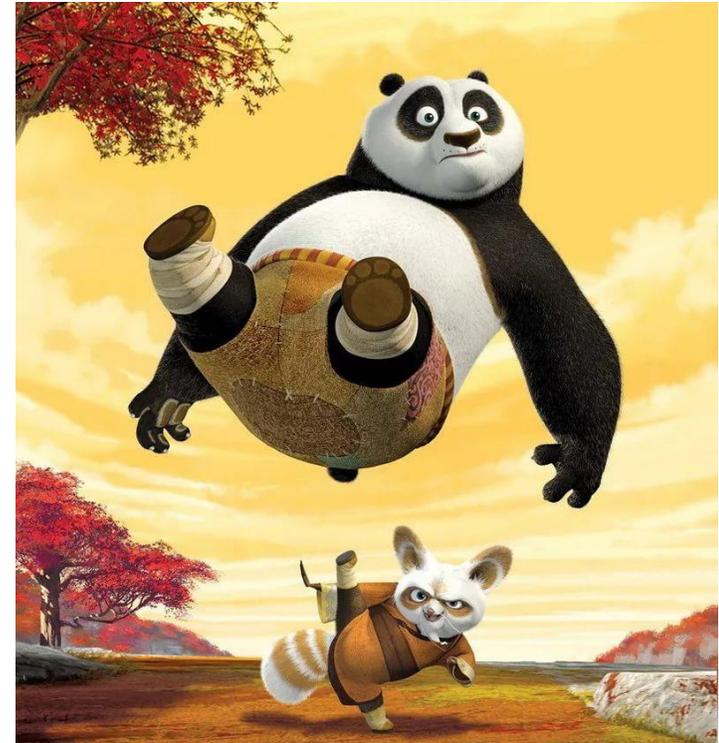
ВАЖНО

Самую высокую мотивированность показывают команды, в которых нет ярко выраженных лидеров и аутсайдеров. В таких командах присутствует дух соперничества. Для лидеров задачи не являются слишком легкими, для аутсайдеров - невыполнимыми.

2 КЛАССИФИКАЦИЯ МОТИВАЦИИ



ВНУТРЕННЯЯ



ВНЕШНЯЯ

Внутренняя мотивация

Внутренне мотивированное поведение - поведение, происходящее в отсутствие какого-либо явного внешнего вознаграждения.



Чем больше платишь, тем хуже результат.

Примеры внутренней мотивации:

- желание личного роста
- необходимость быть нужным
- самоутверждение
- реализация идей, творчества
- потребность в общении
- исполнение мечты

Внешняя мотивация

Побуждение к деятельности посредством сил извне.

Чем больше платишь, тем лучше результат.

Примеры внешней мотивации:

- зарплата
- премия
- статус
- карьера
- возможность путешествовать
- условия работы



3 КЛАССИФИКАЦИЯ МОТИВАЦИИ



МАТЕРИАЛЬНАЯ



НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ

Материальная мотивация

комплекс благ различного рода, получаемых сотрудниками за различные достижения и результаты деятельности организации.



Лояльность работника компании на 60-70% зависит от материальной мотивации.

Принципы материальной мотивации:

- обязательность исполнения со стороны руководства
- регулярность
- прозрачность расчетов
- объективный механизм начисления
- реальность метрик
- баланс между наказанием и поощрением
- работа на благо компании

Нематериальная мотивация

все формы вознаграждения, ценность которых для сотрудника не определяется или не исчерпывается их денежным эквивалентом.

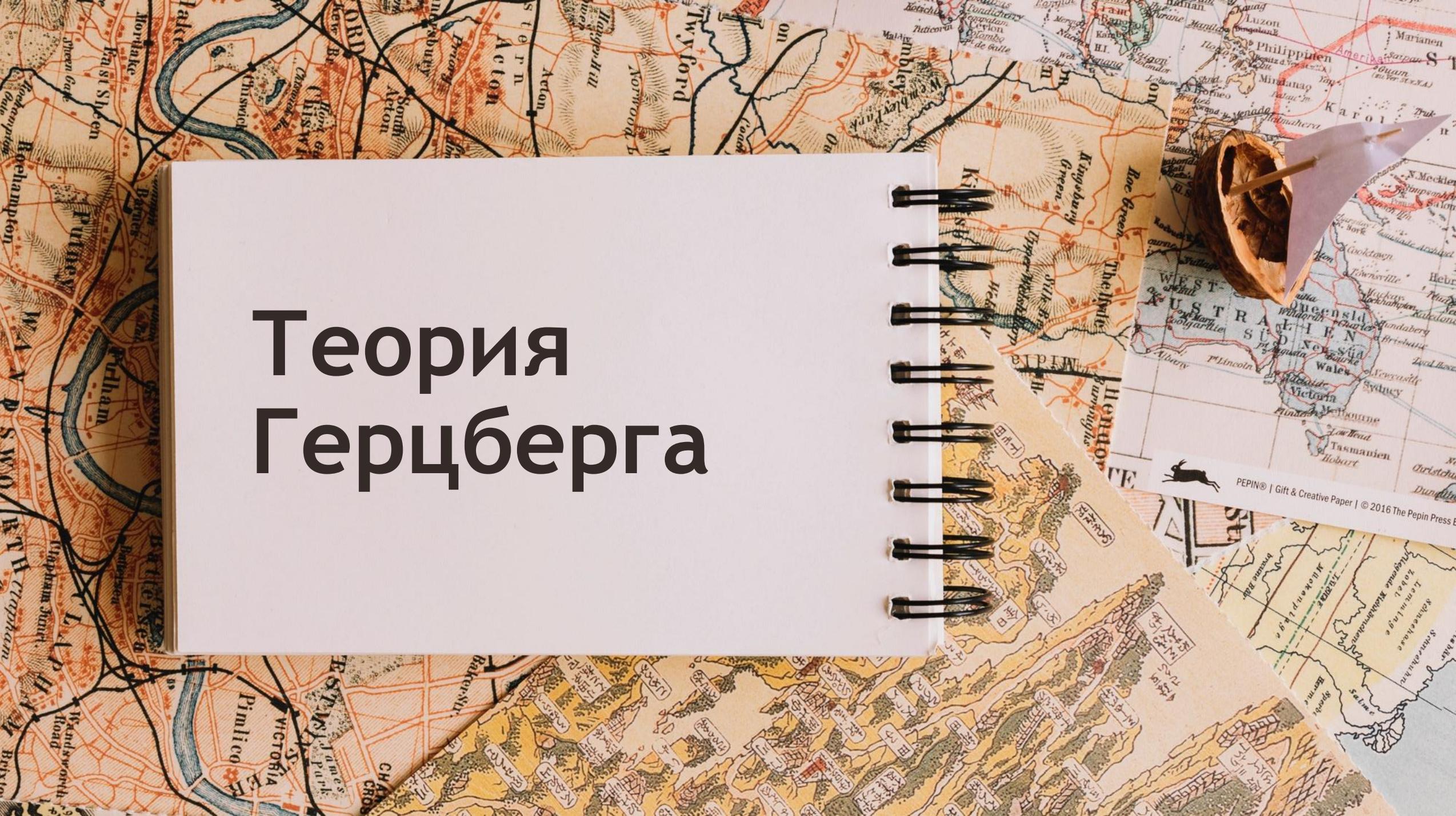


Лояльность работника компании на 30-40% зависит от материальной мотивации.

Примеры нематериальной мотивации:

- смысл в работе
- конкурсы
- дополнительная ответственность
- обучение
- благодарность родителям
- личные отношения
- БЛАГОДАРНОСТЬ!

Теория Герцберга



PEPIN® | Gift & Creative Paper | © 2016 The Pepin Press

Удовлетворенность и неудовлетворенность



Удовлетворенность и неудовлетворенность



Эти два фактора не связаны!

Удовлетворенность и отсутствие
удовлетворенности

НЕудовлетворенность и отсутствие
неудовлетворенности



Гигиенические факторы

Вызывают неудовлетворенность или отсутствие неудовлетворенности. Заставляют ходить на работу



Условия труда - ЗП, соцпакет и т.д.



Гигиенические факторы

Вызывают неудовлетворенность или отсутствие неудовлетворенности. Заставляют ходить на работу



Условия труда - ЗП, соцпакет и т.д.



Отношение с руководителем



Гигиенические факторы

Вызывают неудовлетворенность или отсутствие неудовлетворенности. Заставляют ходить на работу



Условия труда - ЗП, соцпакет и т.д.



Отношение с руководителем



Отношения в коллективе



Мотивационные факторы

Вызывают удовлетворение или отсутствие удовлетворения. Заставляют выполнять работу



Отношение друзей



Мотивационные факторы

Вызывают удовлетворение или отсутствие удовлетворения. Заставляют выполнять работу



Отношение других



Ответственность



Мотивационные факторы

Вызывают удовлетворение или отсутствие удовлетворения. Заставляют выполнять работу



Отношение других



Ответственность



Возможности роста и развития



Мотивационные факторы

Вызывают удовлетворение или отсутствие удовлетворения. Заставляют выполнять работу



Отношение других



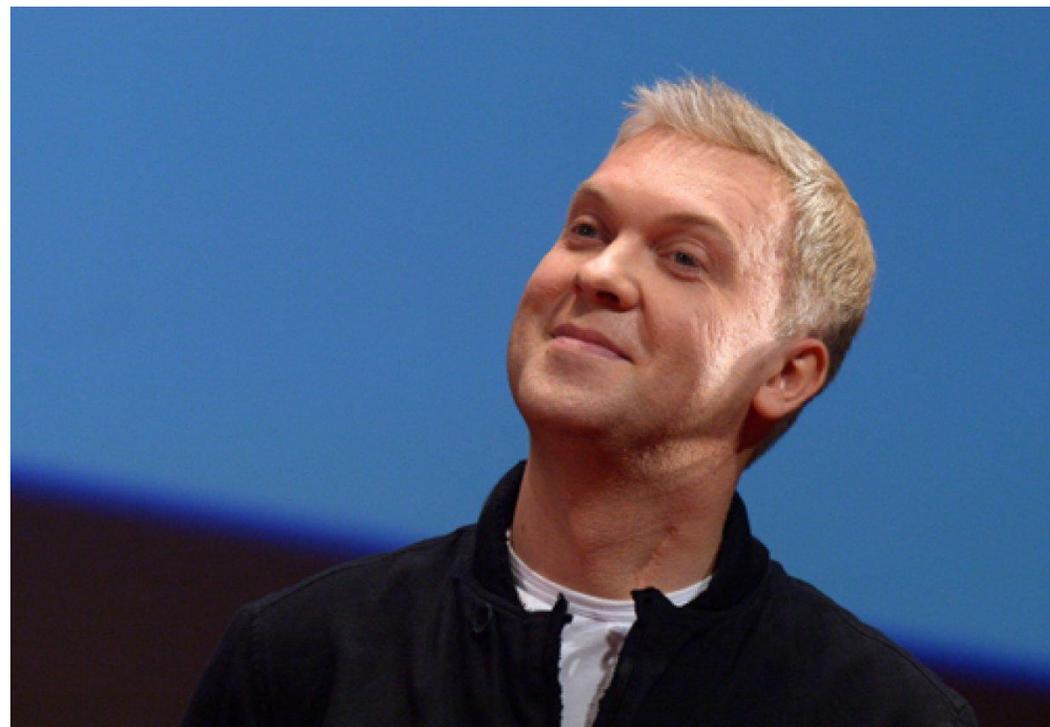
Ответственность



Возможности роста и развития



Возможности видеть результат



Мотивационные факторы

Вызывают удовлетворение или отсутствие удовлетворения. Заставляют выполнять работу



Отношение других



Ответственность



Возможности роста и развития



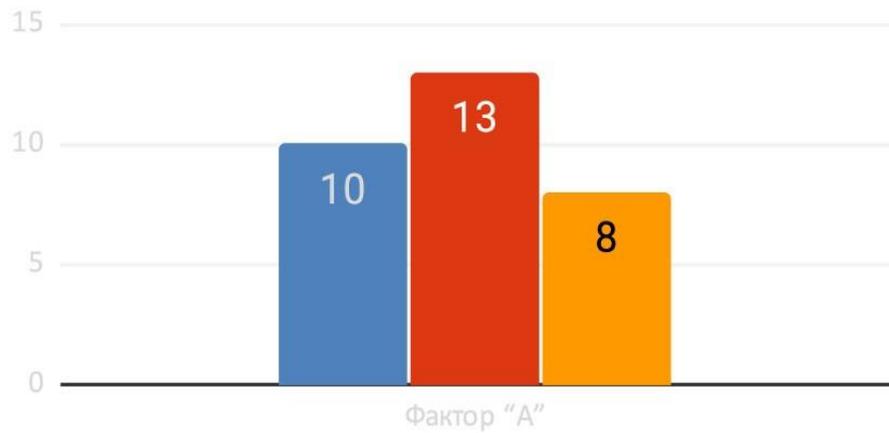
Возможности видеть результат



Удовольствие от работы



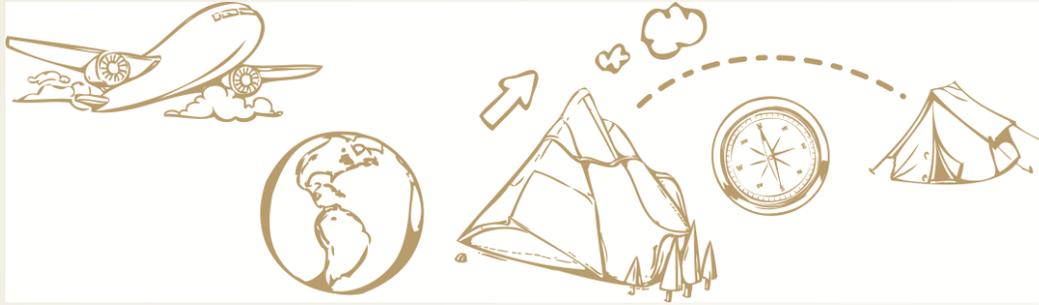
«Гигиенические» факторы



«Мотивационные» факторы



S =	10	S =	13	S =	8	S =	12	S =	25	S =	20	S =	29	S =	23								
Фактор "А"			Фактор "D"			Фактор "I"			Фактор "B"			Фактор "C"			Фактор "E"			Фактор "F"			Фактор "H"		
Зарплата			Деятельность администрации			Климат отношений в коллективе			Признание со стороны других			Ответственность и возможность принимать решения			Рост и развитие			Достижения в работе			Интерес к работе как таковой		
(внешние по отношению к процессу работы)						(присущие самому процессу работы)																	
Общая сумма по гигиеническим факторам						31						Общая сумма по мотивационным факторам						109					



Счастья и добра!

fatov.andrey@hotmail.ru

+7-962-664-61-65

