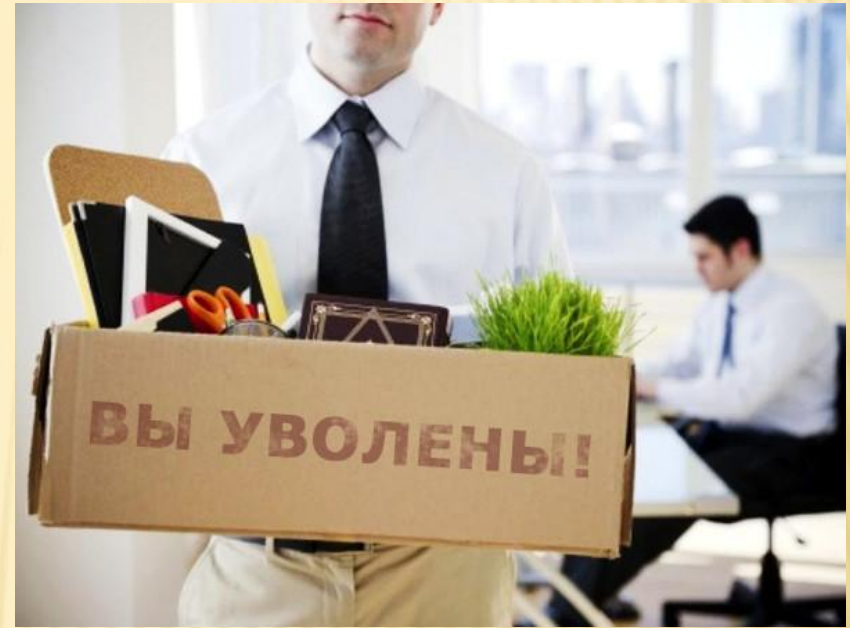


СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

Страх, принуждение, насилие



Начальник — вы, и власть тоже в ваших руках. Ваши сотрудники каждый месяц платят за жилье и содержат семью. Используя их положение, вы критикуете и подавляете их, грозитесь лишить премии или уволить. Это примитивный тип мотивации, его используют те, кто пока не научился контролировать себя и мыслить стратегически.

Выгода

Сотрудники в обмен на своё время, энергию и талант хотят получить у вас то, чего пока нет у них самих: деньги, знания, статус. Вы решаете, что их доход должен зависеть от прибыли компании. Так появляются проценты, бонусы и премии. План продаж выполняется, хоть и не с первого месяца. Сотрудники начинают подставлять друг друга, завидовать чужому успеху и бороться за место под солнцем. Напряжение растет и выливается в текучку кадров. Компания весьма результативна, но зависть и конкуренция в коллективе создают непрерывные конфликты. Эта мотивация лучше первой, и она распространена в бизнесе.

Общая идея

Когда бизнес построен на единых ценностях, связывающих всю команду, его эффективность растёт в десятки раз. Все сотрудники на одной волне, потому что вы изначально нанимаете только близких по духу людей, которые разделяют миссию компании.



Это лучший тип мотивации. Такая компания способна переживать любые трудные времена без потери сотрудников, а команда после кризиса становится ещё более сплочённой.