



МОТИВАЦИЯ – 3D ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

1

**CEO&HR of IT companies meeting in SPB,
2009, Oct.30th**

Intermedia.NET, Inc. SPb Office,
Irina Matveeva, HR Director

О ЧЕМ?

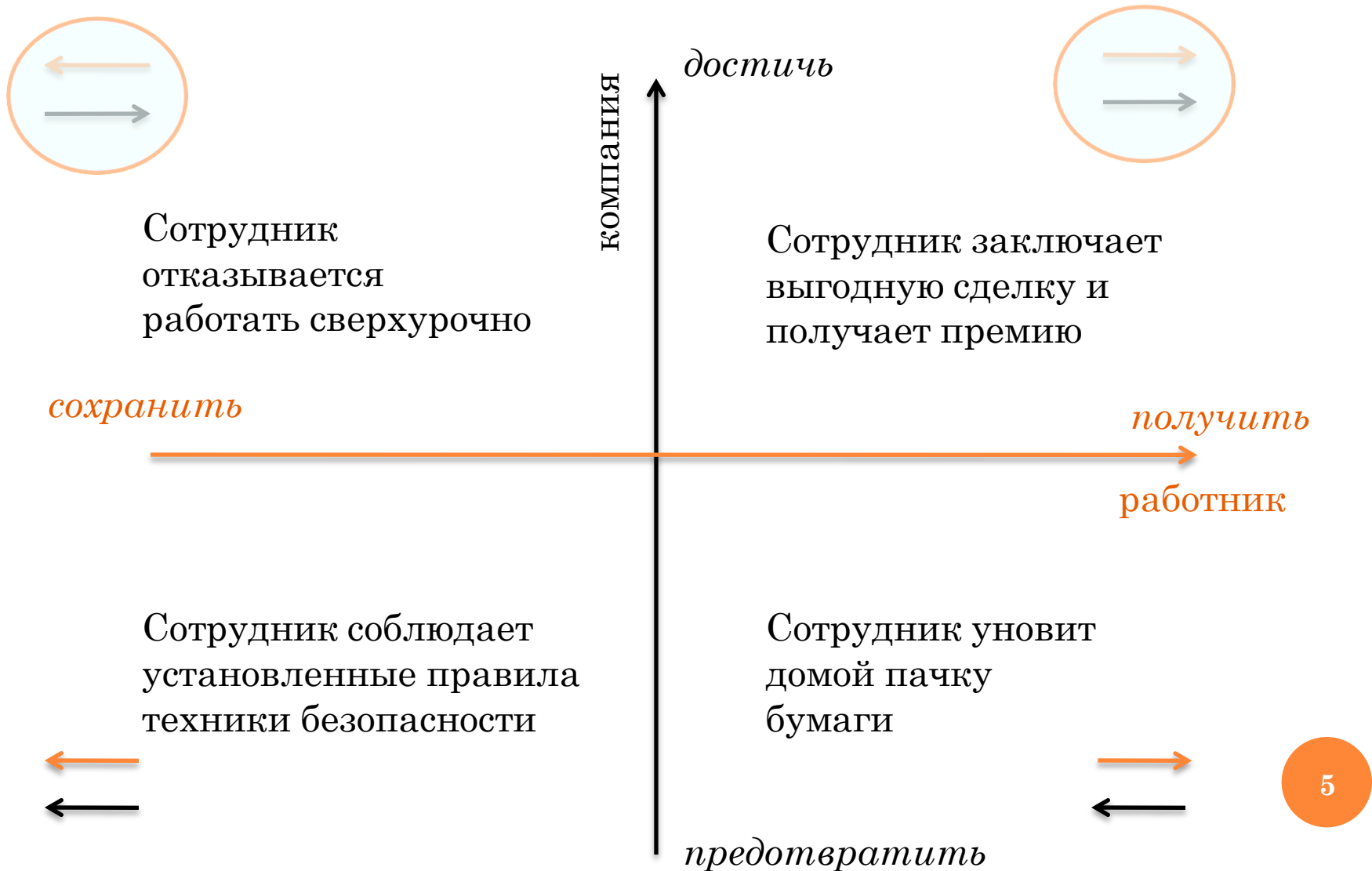
- Понятие мотивации
- Место мотивации в контуре управления
- Система мотивации: кого, зачем и как мотивировать
- Информирование сотрудников

МОТИВАЦИЯ – ЧТО ЭТО?

МОТИВАЦИЯ – ВНУТРЕННЕЕ ПОБУЖДЕНИЕ



ПОТРЕБНОСТИ СОТРУДНИКА И ЦЕЛИ КОМПАНИИ



МОТИВАЦИЯ – ВНЕШНЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

- Мотивация - действия руководителя по созданию такой мотивирующей среды, когда работник будет достигать целей компании, реализуя свои потребности. **ХОЧУ !**

- Стимулирование труда - способ воздействия на работника в целях пробуждения его заинтересованности в результатах своего труда.

ВЫНУЖДЕН



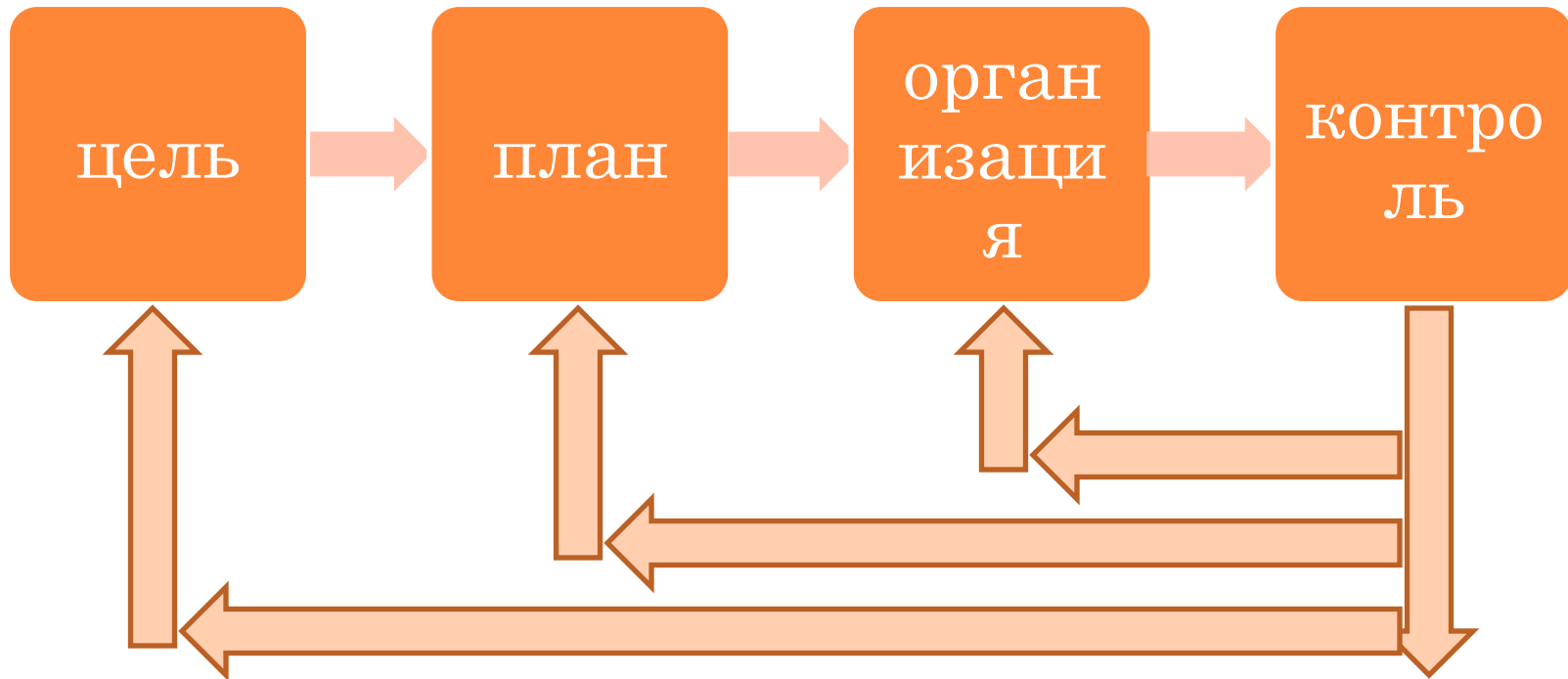
ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ: МОТИВИРОВАНИЕ VS. СТИМУЛИРОВАНИЕ

Человеческие ресурсы	Человеческий капитал
Наемная рабочая сила – “средство” производства	Персонал – носитель ноу-хау
Исчерпаемый, но воспроизводимый ресурс	Дефицит и изменчивость рынка труда
Незаменимых людей нет	Подбираются по ценностям
Деньги – Товар – Деньги'	Принцип синергии
Вложения в персонал - затраты	Вложения в персонал - инвестиции
Стимулирование	Мотивирование

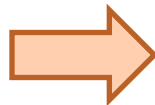
NB: Специфика IT индустрии:

- Интеллектуальный продукт
- 80% себестоимости – зарплата персонала

МОТИВАЦИЯ – ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ



ФУНКЦИИ
УПРАВЛЕНИЯ



- Планирование
- Организация
- **Мотивация**
- Контроль

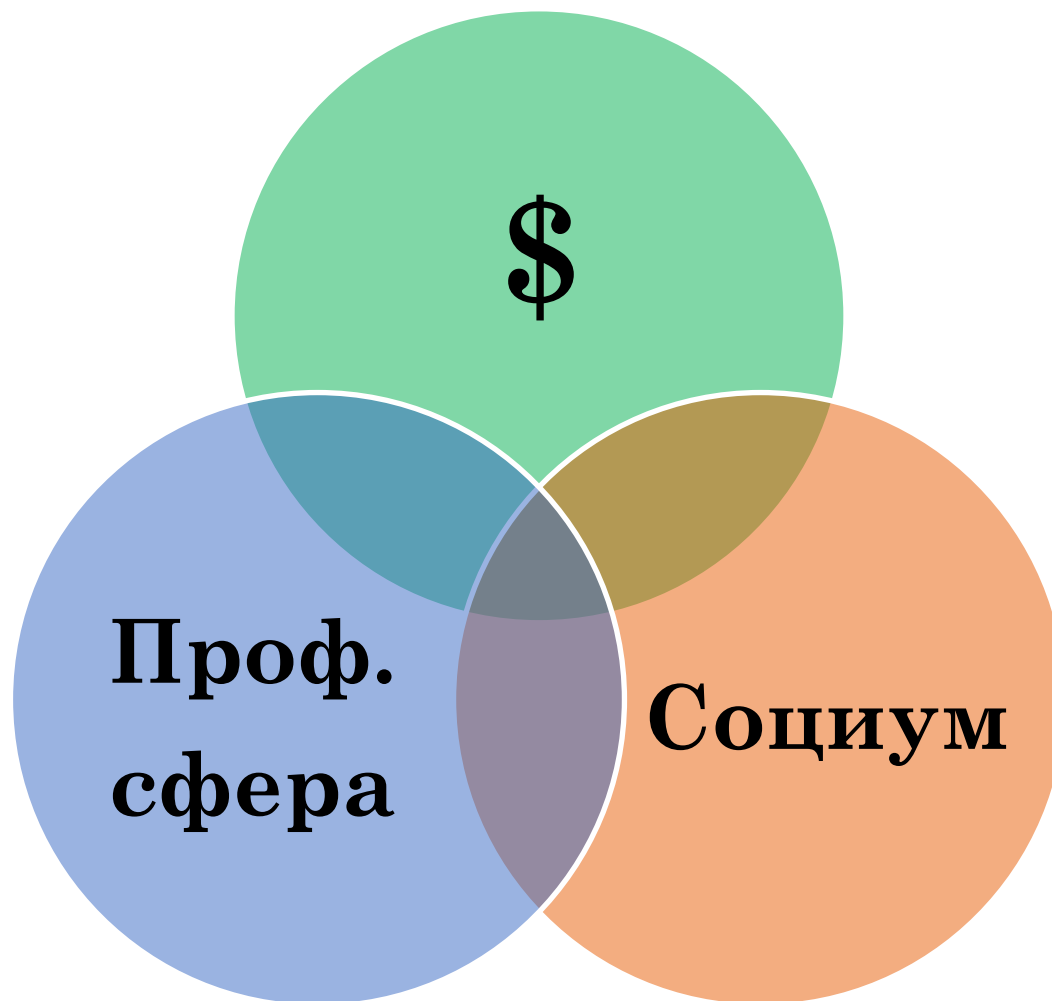
HR или ЛИНЕЙНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ?

- HR – разработка систем и процедур
- HR – единый подход и управляемость информации
- HR – консультации руководителей
- *HR – медиатор при разрешении конфликтов*
- Руководитель – непосредственное управление людьми



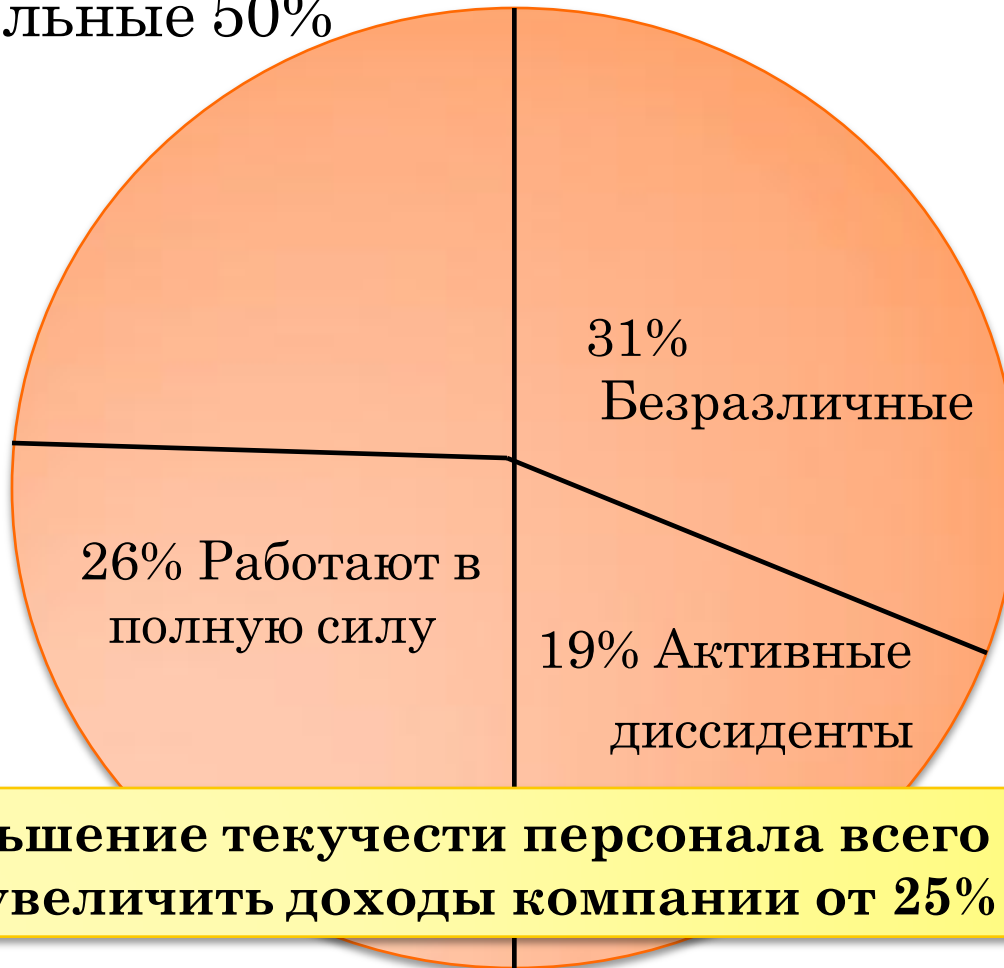
**Создание мотивирующей среды
– задача руководителя**

IT ПЕРСОНАЛ. ЧЕГО ОН ХОЧЕТ?



АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСОВ МОТИВАЦИИ

○ Лояльные 50%

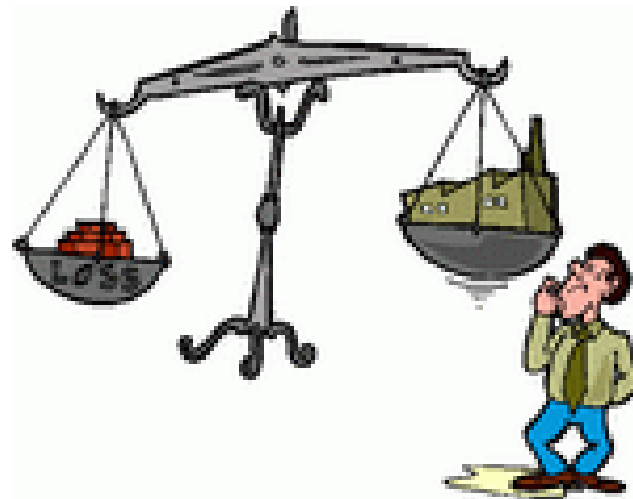


**Уменьшение текучести персонала всего на 5% может
увеличить доходы компании от 25% до 100%**

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ

МОТИВИРОВАТЬ НЕЛЬЗЯ НЕ МОТИВИРОВАТЬ

- Кого мотивировать?
- Зачем мотивировать?
- Как мотивировать?



- **Что заставит поступать людей так, как нам надо, и при этом они будут счастливы?**

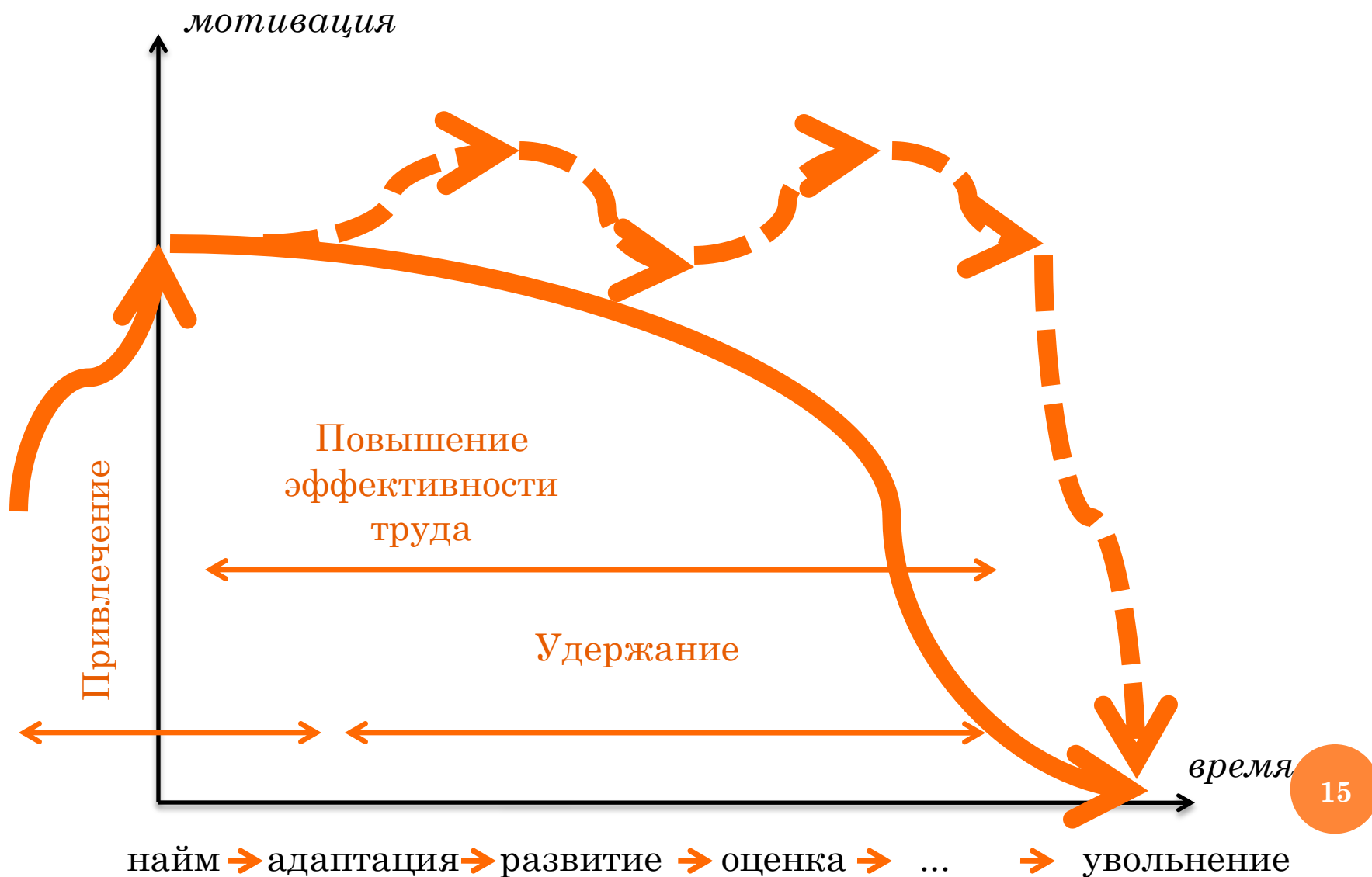
КОГО МОТИВИРУЕМ? ЗНАЧИМОСТЬ СОТРУДНИКА ДЛЯ КОМПАНИИ

А. Ключевые сотрудники

В. Рабочие лошадки

С. Low performers

ЗАЧЕМ МОТИВИРУЕМ?

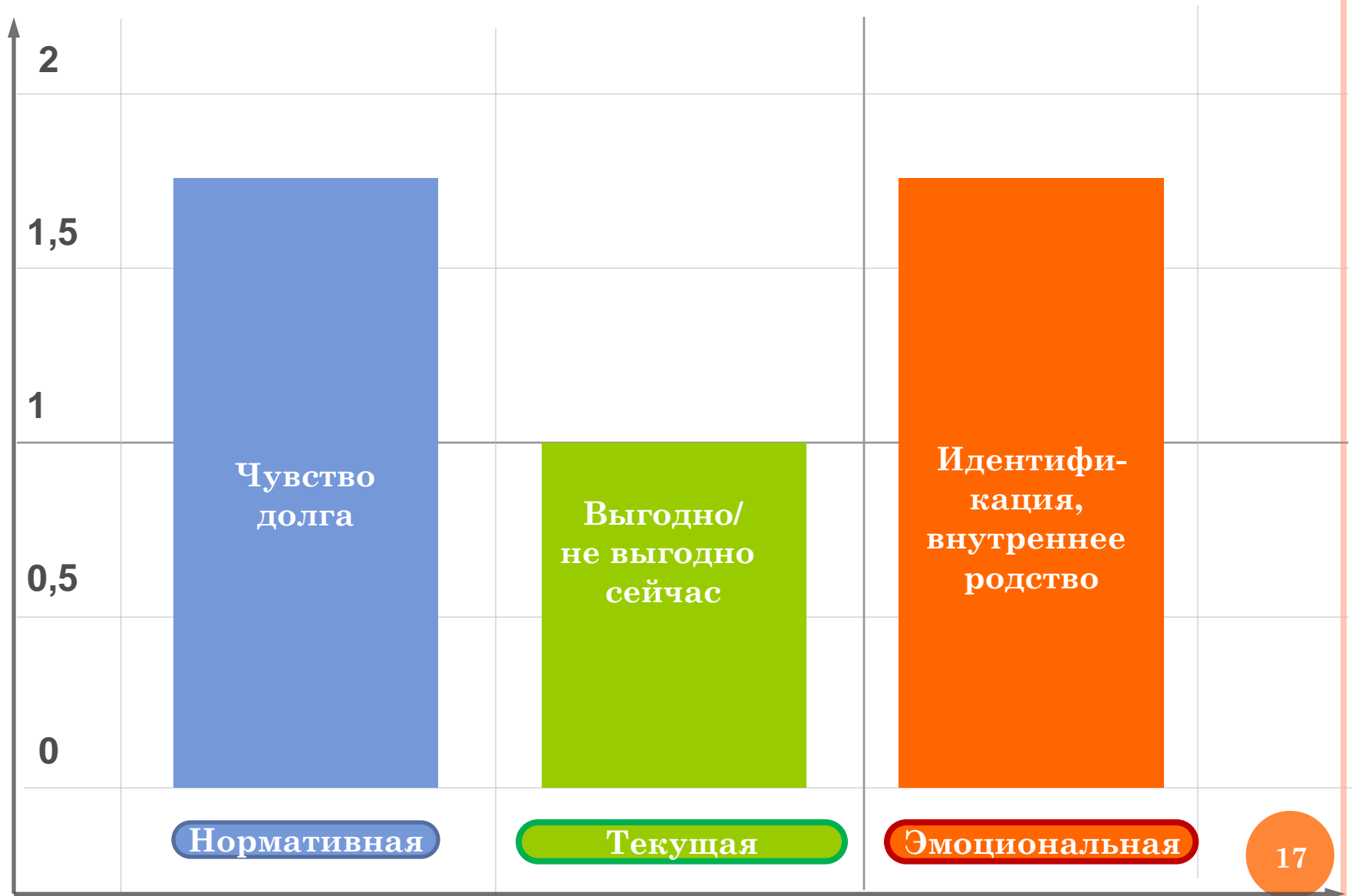


МОТИВАЦИЯ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ

- Бренд / имидж компании на рынке труда
- Собеседование
- Job offer / отказ
- Первый день работы
- Период адаптации
- Испытательный срок

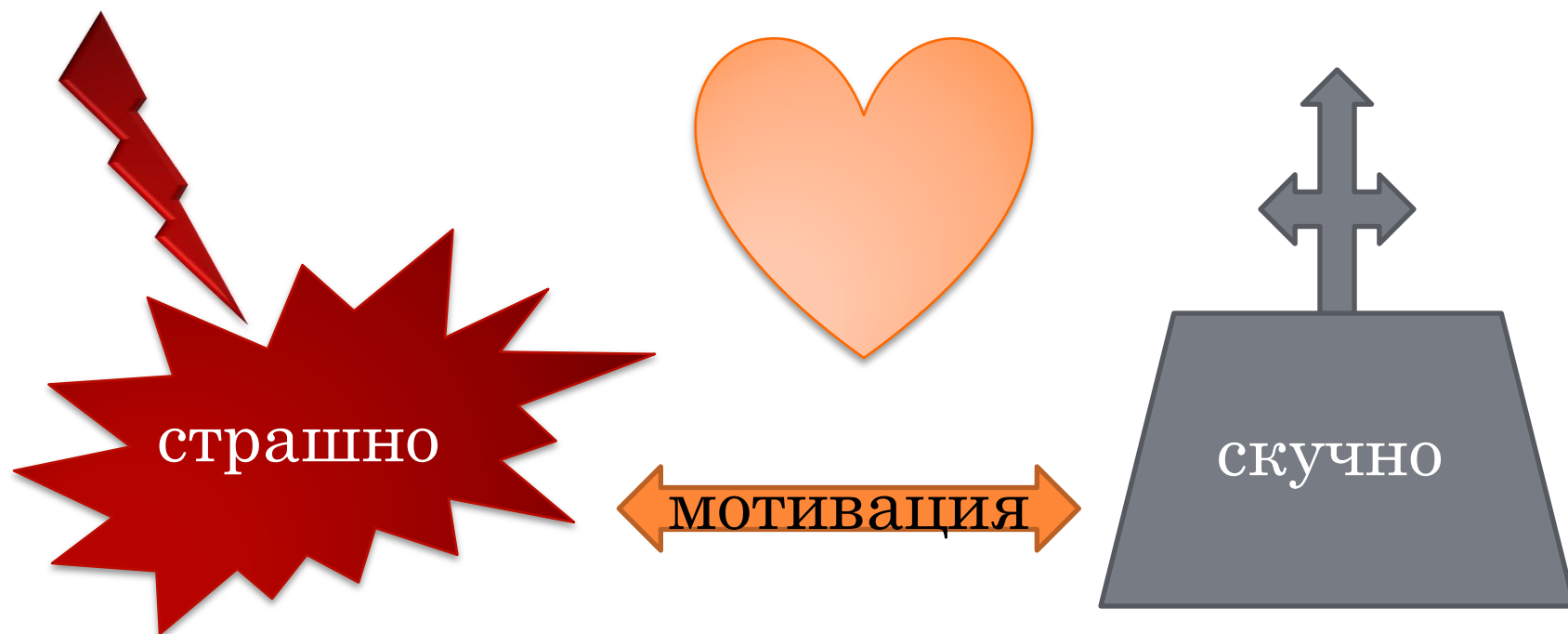


МОТИВАЦИЯ НА УДЕРЖАНИЕ



По результатам исследований Института Тренинга АРБ-про

МОТИВАЦИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ



КАК ДЕЛАТЬ?

КАК МОТИВИРОВАТЬ? ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ



- Побуждение к действию
- Направление деятельности
- Контроль
- Поддержание поведения



- Постоянство
- Комплексность
- Справедливость
- Подкрепление

КАК МОТИВИРОВАТЬ? СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ



МОТИВИРУЮЩАЯ СРЕДА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ:



СОЗДАНИЕ МОТИВИРУЮЩЕЙ СРЕДЫ

- Поддержание баланса профессиональной, материальной и социальной сфер
- Индивидуальный подход
- Учет компетентности и компетенций
- Соотношение свободы и контроля
- Понятные мотивационные системы
- Информированность сотрудников

ИНФОРМИРОВАННОСТЬ СОТРУДНИКОВ

Информация – стратегический ресурс!

- Билл Гейтс, 2002:
«Информационные потоки – кровеносная система вашего бизнеса. Именно то, как вы собираете, организуете и используете информацию, определяет, победите вы или проиграете.»

**Неудовлетворенность =
несоответствие
ожиданиям**



КОММУНИКАТИВНЫЕ ЦЕЛИ / УМЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

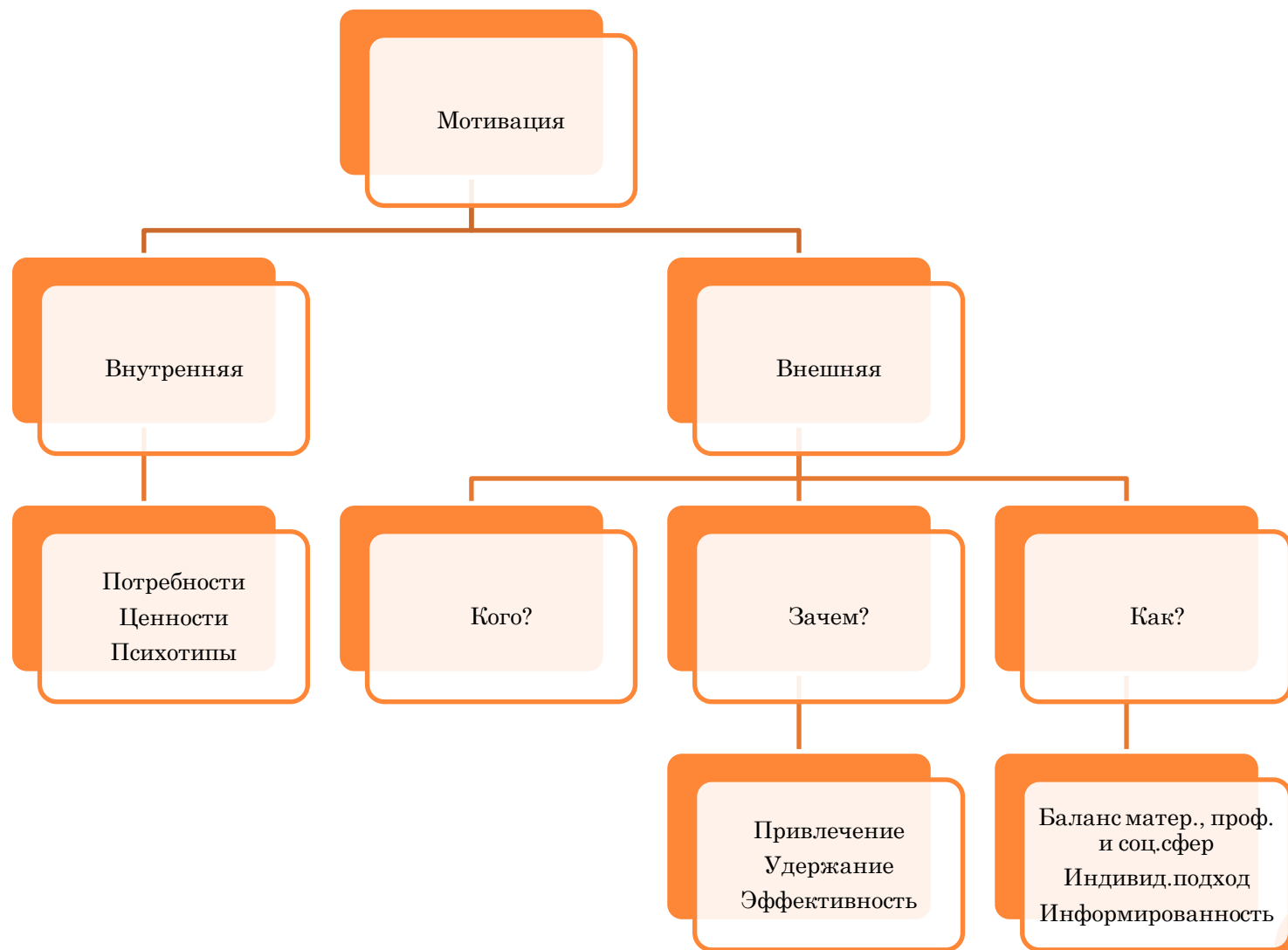
Потребность в информации:

- организационной
- функциональной
- личной

- Конкретные задачи
- Корпоративные стандарты
- Смысл исполняемой работы
- Обратная связь о качестве работы
- Идеологическая информация (миссия, ценности, стратегия, планы)

Сбор информации

РЕЗЮМЕ



понимаем



управляем

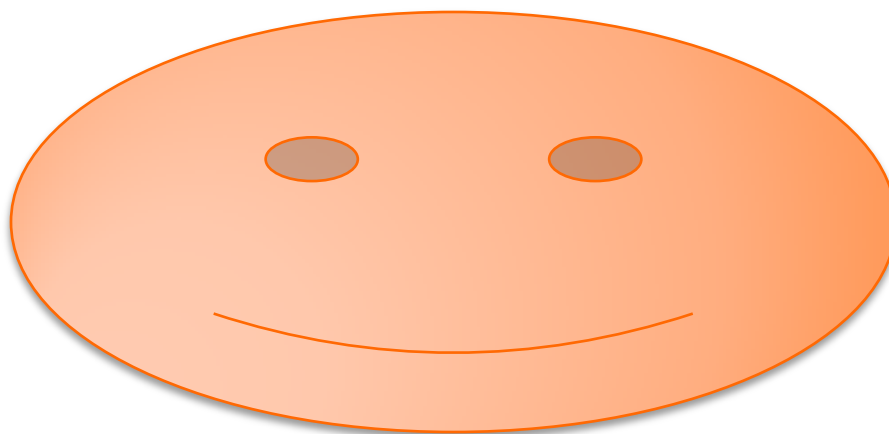
ВОЛШЕБНАЯ ТАБЛЕТКА МОТИВАЦИИ

- Доносите стратегическую информацию
- Выстраивайте прозрачные вертикальные коммуникации и эффективные процессы
- Растите линейных менеджеров
- Вовлекайте ключевых сотрудников
- Выявляйте потребности и интересы
- Обеспечивайте обратную связь
- Контролируйте
- Помните о бизнес-результатах и оптимизируйте затраты





СПАСИБО!



Ирина Матвеева
www.intermedia.net