



Т +7 (903) 584-07-27

е CharismBrand@gmail.ru

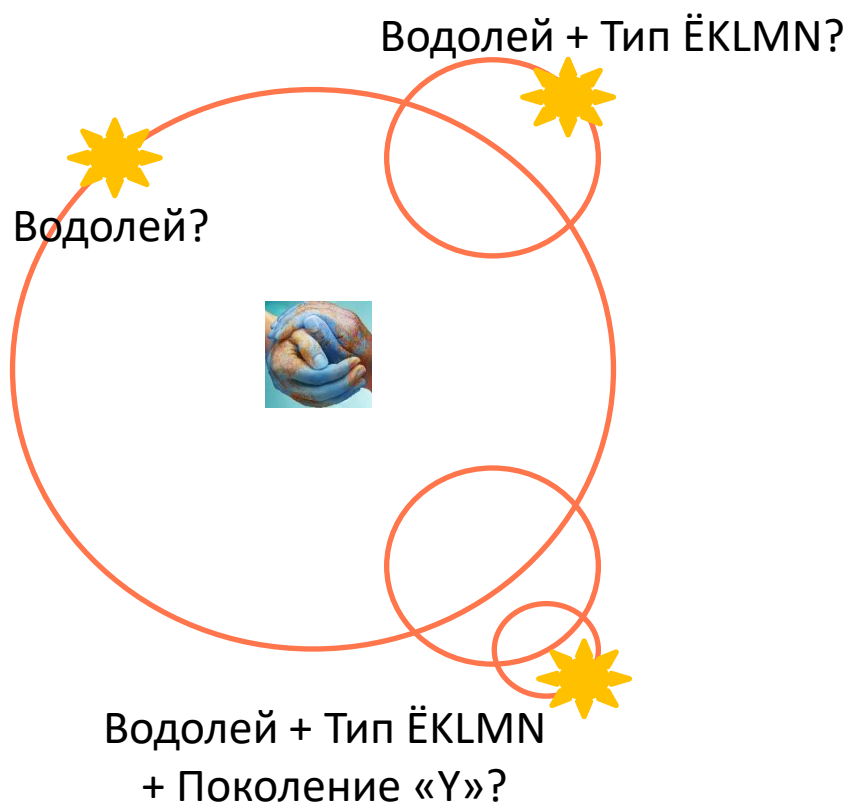
W www.molokanov.biz



Тройное мотивирование

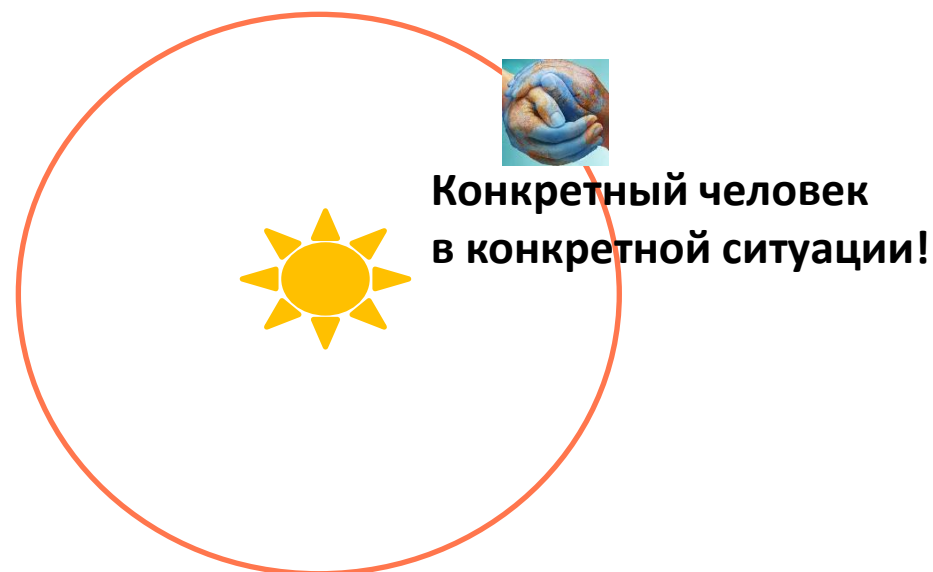
ДВЕ СИСТЕМЫ МОТИВИРОВАНИЯ

«Птолемея»



Применить к сотруднику типологию

«Коперника»



Понять поведенческую роль сотрудника

МОТИВИРОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ТИПОЛОГИИ ОБЫЧНО ИГНОРИРУЕТ

Различия **между людьми** в пределах одного «типа».

Изменчивость поведения **в зависимости от ситуации**.

Несогласованность и даже **внутренние конфликты** между поведением, предпочтениями, чувствами, ценностями... в одном человеке.



ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА МОТИВИРОВАННОСТИ



КАК НЕ УНИЧТОЖИТЬ, А ПРОБУДИТЬ И УСИЛИТЬ МОТИВИРОВАННОСТЬ



ЧТО ТАКОЕ УПРАВЛЕНИЕ?

Обеспечение
достижения
(организацией)
**желаемого
результата.**

Михаил Молоканов



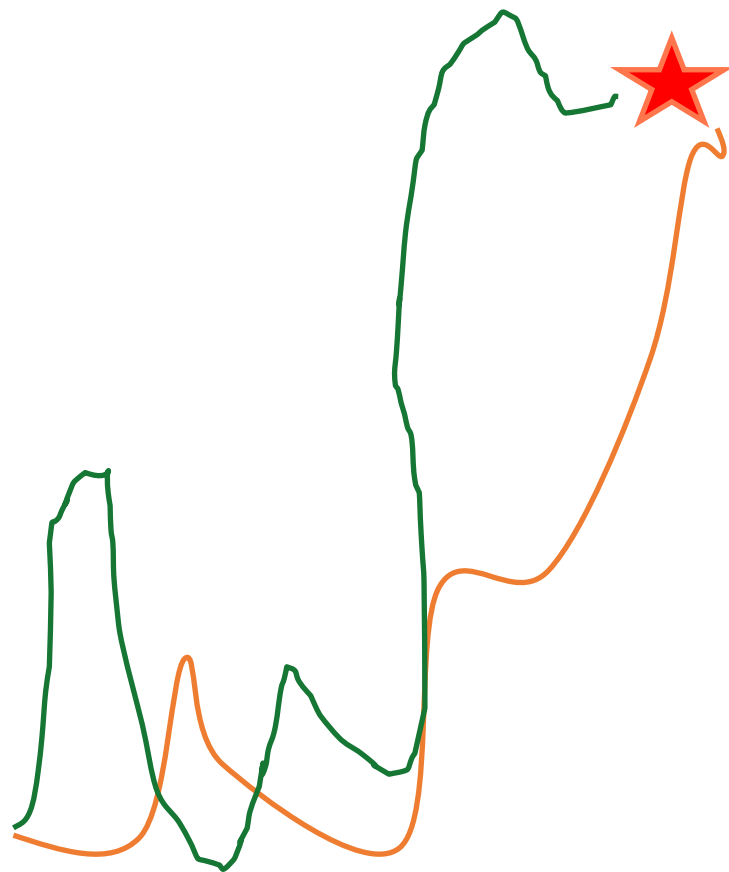
4 ВИДА ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА (УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ)



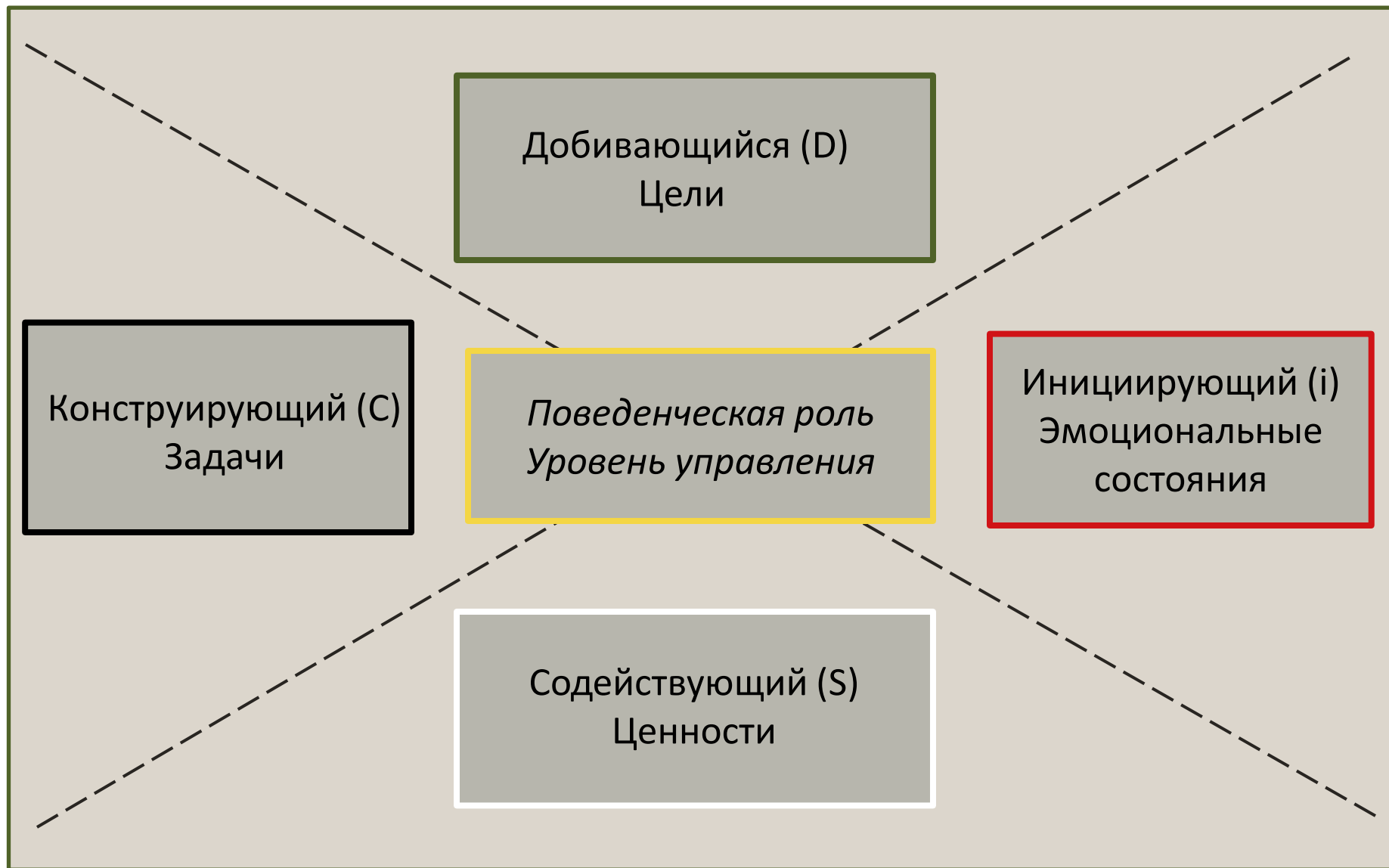
ДВА ЖЕЛАЕМЫХ ОБЪЕКТИВНЫХ РЕЗУЛЬТАТА

Цель – однозначно описанный конечный результат.

Задача - полное или частичное описание последовательности шагов, а также привлекаемых для достижения цели ресурсов.



ДРАЙВ ПО ВИДАМ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА



ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА МОТИВИРОВАННОСТИ



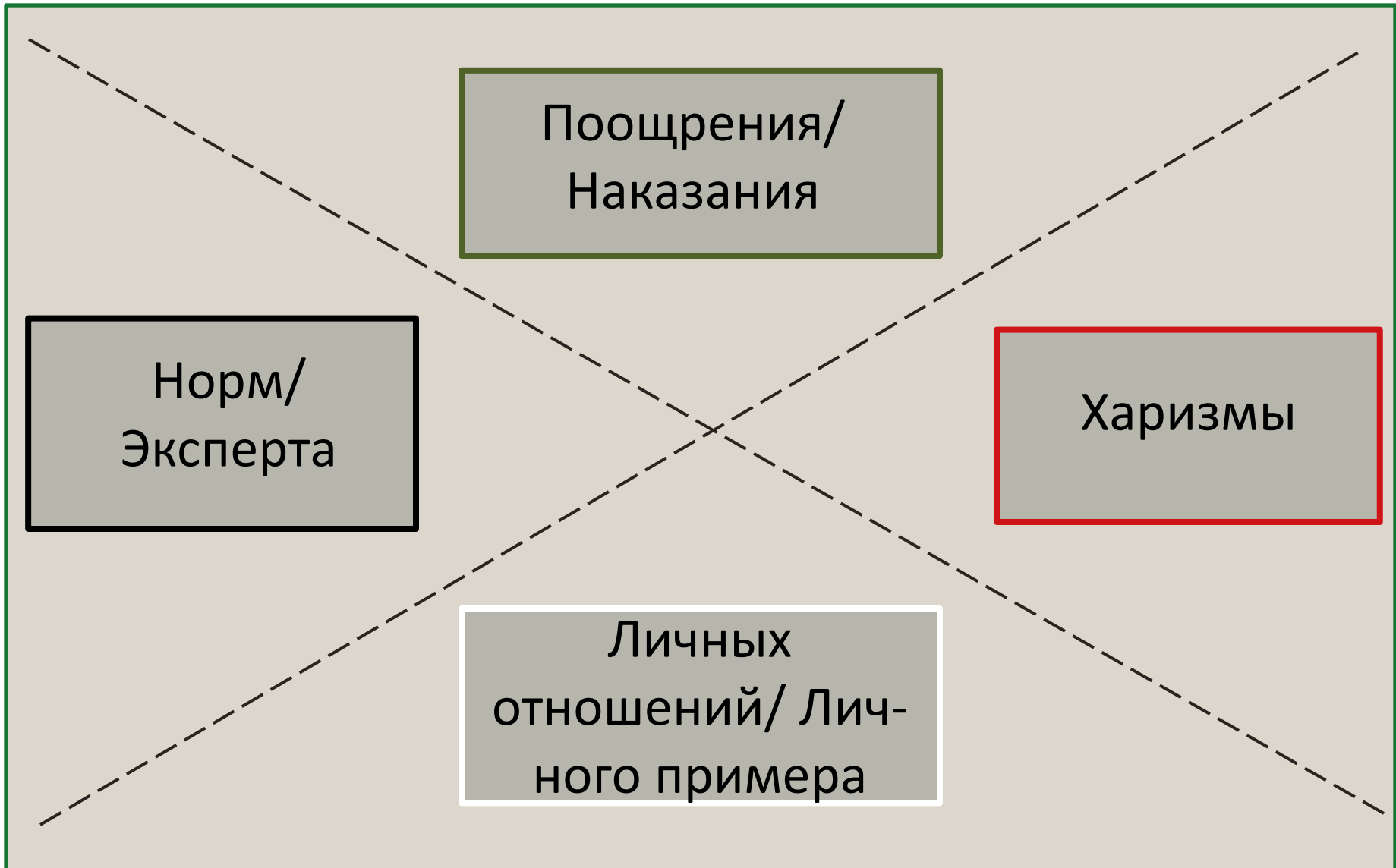
КАК НЕ УНИЧТОЖИТЬ, А ПРОБУДИТЬ И УСИЛИТЬ МОТИВИРОВАННОСТЬ



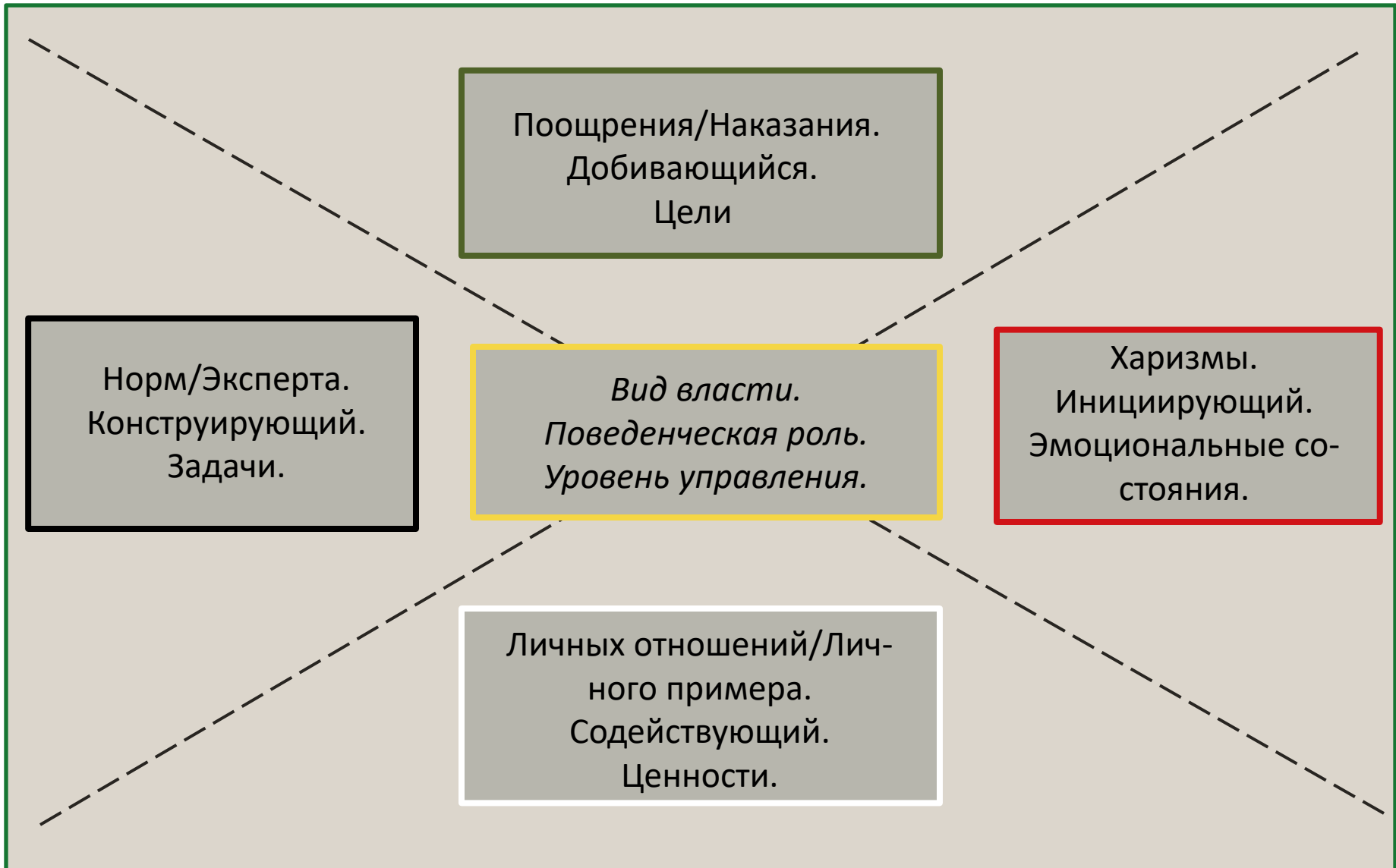
принимаемое
человеком основание,
почему он поддается
вашему управленческому
воздействию - причина, по
которой он вам подчиняется.



ИСТОЧНИКИ ВЛАСТИ (ПОЛНОМОЧИЙ И ЛИЧНОЙ)



АДЕКВАТНЫЕ СТИМУЛЫ



ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОТИВИРОВАНИЯ ТОЛЬКО ВЛАСТЬЮ

Приедаемость (однообразие форм для разных задач и сотрудников).

Истощаемость (потребность в постоянном усилении).

При недостаточной **внутренней мотивации** и при отсутствии должного контроля сотрудник может: а) перекладывать задачу на других, б) формально подходить к ее решению (предъявить «отписки»...).



ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА МОТИВИРОВАННОСТИ



КАК НЕ УНИЧТОЖИТЬ, А ПРОБУДИТЬ И УСИЛИТЬ МОТИВИРОВАННОСТЬ



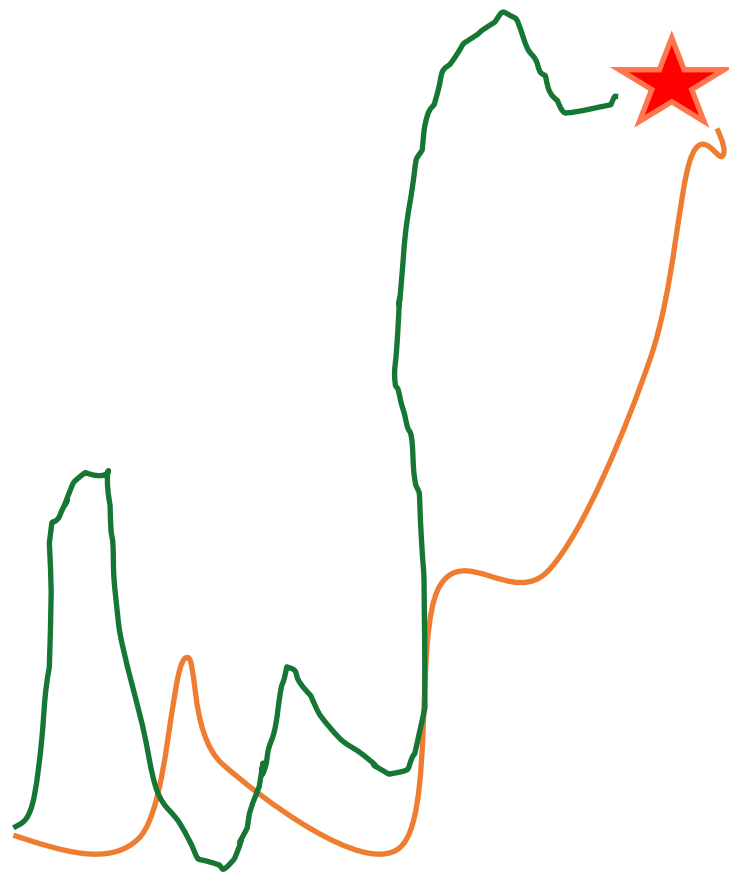
4 ВИДА ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА (УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ)



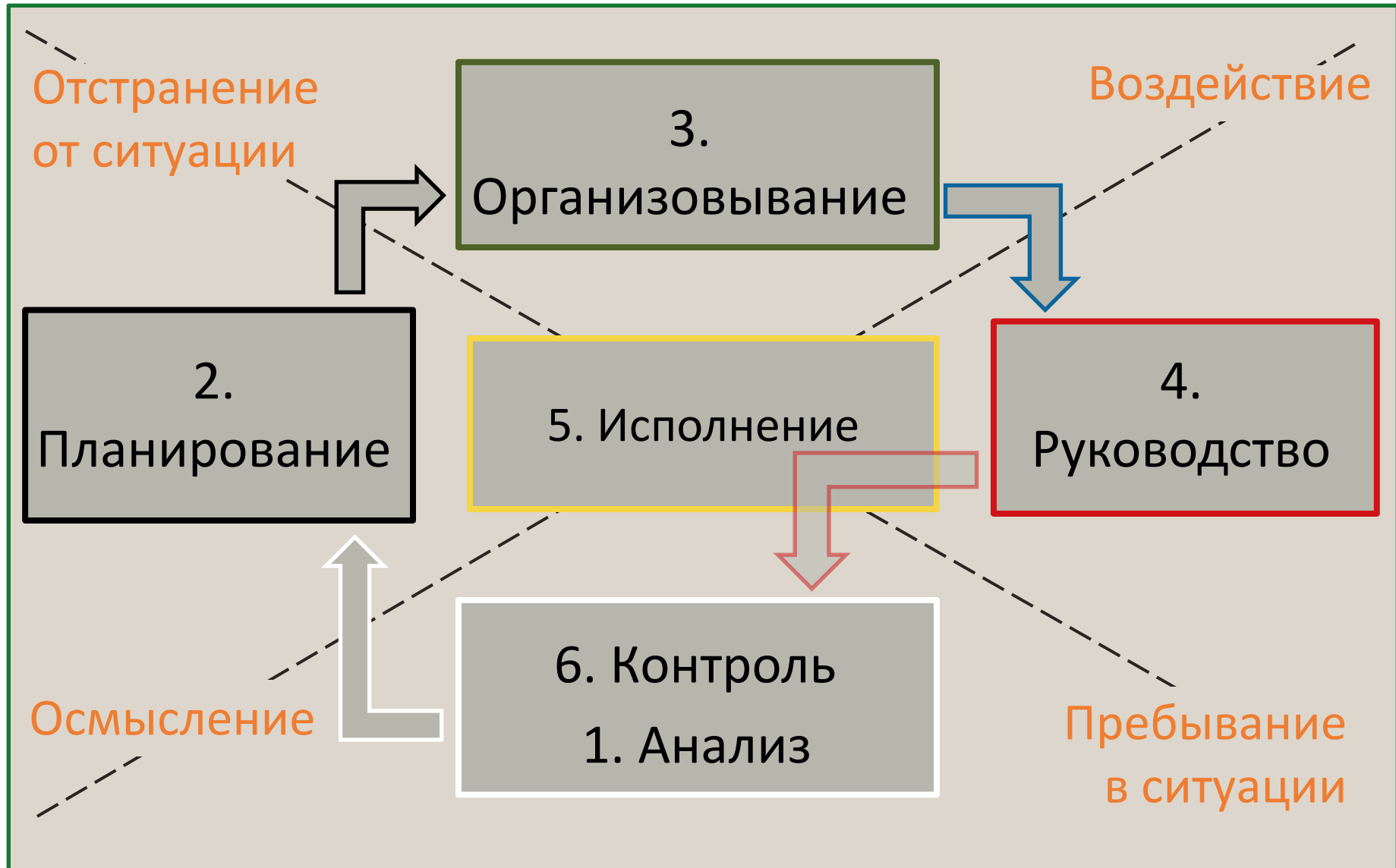
ДВА ЖЕЛАЕМЫХ ОБЪЕКТИВНЫХ РЕЗУЛЬТАТА

Цель – однозначно описанный конечный результат.

Задача - полное или частичное описание последовательности шагов, а также привлекаемых для достижения цели ресурсов.



ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЦИКЛА



ДВА ВИДА МОТИВИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Власть — принимаемое человеком основание, почему он поддается вашему управленческому воздействию - причина, по которой он вам подчиняется.

Руководство — попытка повлиять на поведение других для самостоятельного выполнения ими определенной задачи.



Власти

Сотрудник принимает, что поставленные цели и задачи находятся в зоне его ответственности.

Руководства

Задача выполнена на приемлемом уровне (качество, сроки...) и

Рабочие отношения максимально сохранены, а, может быть, и улучшены.



ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА МОТИВИРОВАННОСТИ



КАК НЕ УНИЧТОЖИТЬ, А ПРОБУДИТЬ И УСИЛИТЬ МОТИВИРОВАННОСТЬ



МАТРИЦА ТРОЙНОГО МОТИВИРОВАНИЯ



УДАЧИ И УСПЕХА!



www.molokanov.biz