

ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО МОТИВАЦИИ

- **Мотивация** – это стремление работника удовлетворять свои потребности посредством трудовой деятельности
- **Мотивация** –это совокупность побудительных сил, как осознаваемых так и не осознаваемых самим человеком
- **Мотивирование** –это процесс воздействия на человека, с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов

- **Мотив** - внутренняя побудительная причина, повод к какому-либо действию, довод в пользу чего-либо
- **Стимул** - внешняя побудительная причина, побуждение к какому-либо действию
- **Потребности** - представляют собой желания, стремления к определенному результату

Мотивы к труду появляются, когда в распоряжении общества (или субъекта управления) имеется необходимый набор благ, который соответствует потребностям человека.

Место материального стимулирования в комплексной системе мотивирования сотрудников

Цели комплексной системы мотивирования персонала:

- Удержание сотрудников (особенно лучших), обеспечение лояльности и приверженности сотрудников;
- Стимулирование правильного производственного поведения;
- Привлечение нужных сотрудников с «внешнего» рынка».

Экономические стимулы	+ Постоянные выплаты (основная и дополнительная зарплата)
	+ Переменные выплаты (премии за результат)
	+ Единовременные выплаты
	+ Трудовые и социальные льготы
	- Штрафы

+

Неэкономические стимулы	+ Признание и поддержка
	+ Делегирование
	+ Возможность профессионального развития
	Возможность развития карьеры +
	Содержание работы +
	Условия труда +
- Порицание	

=

Совокупное вознаграждение

Одной из основных характеристик денег и денежного вознаграждения психологи считают **НЕНАСЫЩАЕМОСТЬ**. Эта характеристика денег как мотивирующего инструмента содержит в себе и преимущества, и недостатки. С одной стороны, они являются мощным средством мотивации любой деятельности, а с другой, — могут быть причиной разрушения мотивации.



Особенности восприятия заработной платы

С помощью денег в любой момент можно подкреплять всякую деятельность. Тем не менее, ученые уже достаточно давно усомнились во всевластии денег как средства побуждения к труду.



По наблюдениям психологов, человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. По мере того как растет заработная плата, растут и ожидания относительно ее увеличения.



Анализ систем мотивации дает основания предположить существование некоего предельного уровня заработной платы, превышение которого никак не будет отражаться на мотивации.

Кроме обеспечения доступа к материальным или иным средствам к существованию, заработная плата важна по следующим причинам:

- размер заработной платы обеспечивает статус работника не только внутри иерархии компании, но и в его окружении вне работы, по отношению к соседям, друзьям и т. д.;
- увеличение заработной платы является подтверждением достигнутых успехов в работе, профессиональной карьеры;
- увеличение заработной платы может быть компенсацией за непривлекательную, неинтересную работу;
- стремление заработать большие деньги может быть попыткой заполнить внутреннюю пустоту, утрату смысла существования;
- деньги в форме надбавок премий могут рассматриваться как средство выражения признания, благодарности.

Условия эффективности материального стимулирования

По результатам многих исследований, деньги занимают с 3-го по 7-е место в иерархии мотивов, побуждающих персонал к трудовой деятельности. А практики единодушны в том, что деньги являются достаточно сильным мотиватором, но только в том случае, если работник считает оплату своего труда справедливой.

