

Современные методики мотивации



1. Цели и задачи профсоюзного движения

2. Этапы беседы с потенциальным членом профсоюза

3. Выявление потребности

- виды потребностей
- категории работников и целевые группы
- типы вопросов

4. Презентация преимуществ, которые несет профсоюзное членство

- 4-шаговая техника «Язык выгод»
- негативные мыслительные стереотипы и позитивно заряженные фразы

5. Работа с возражениями и сопротивлениями работников

6. Достижение соглашения

Деятельность Профсоюза



Профсоюз работников народного образования и науки имеет широкий спектр активности:

Содействие профессиональному и личностному росту



Урегулирование трудовых споров



Охрана труда и здоровья



Социальные и пенсионные программы



Создание благоприятного социально-психологического климата



Что еще?

Член профсоюза может пользоваться следующими преимуществами, **недоступными работникам, не состоящим в Профсоюзе:**

Помощь в спорах о пенсиях

(в случае неправильно рассчитанного стажа, некорректного указания должности или наименования учреждения)

Возможность вступить в кредитные кооперативы

Получение скидок на различные товары и услуги

Поддержка профсоюзного адвоката

Материальная помощь

Получение скидок на участие в корпоративах

Защита в случае несанкц. увольнения

(при увольнении требуется мотивированное мнение председателя профкома)

Бесплатное участие в ВПШ

Причастность к благотворительности
(Профсоюз осуществляет помощь людям, оказавшимся в сложных жизненных ситуациях)

Этапы беседы с работником





Выявление потребности



Существует 4 типа потребностей:

УДОБСТВО



БЕЗОПАСНОСТЬ



ЭКОНОМИЯ



ПРЕСТИЖ



Выявление потребности осуществляется через задавание вопросов. Существует 3 типа вопросов:

Пример:

Открытые

Позволяют получить развернутый ответ, что дает максимум информации. Начинаются с вопросительных слов: «Каким образом?», «Как?», «С какой целью?» и т.д.

Какой суп Вы любите?

Закрытые

Позволяют что-либо уточнить, конкретизировать. Используются, когда необходимо сэкономить время и получить быстрый ответ.

Вы любите суп?

Альтернативные

Позволяют дать собеседнику возможность выбора из двух выгодных для Вас альтернатив.

Вы любите борщ или солянку?

Презентация преимуществ



1

Свойства

Описание характеристик и особенностей деятельности Профсоюза

2

Преимущества

Описание преимуществ, которые несет профсоюзное членство для конкретного работника. Преимущества озвучиваются с учетом доминирующей потребности работника.

4

Позитивное заключение

Для того, чтобы подтолкнуть собеседника к положительному решению, необходимо использовать фразы типа: «Согласитесь, это как раз то, что Вам нужно?», «Не правда ли, это удобно?» и т.д.

3

Пример

Для облегчения восприятия преимуществ и для того, чтобы «раскрасить» свою презентацию, сделать ее более эмоциональной, а вследствие этого, интересной, необходимо приводить примеры. Основная часть примеров строится на «принципе маятника»

Давайте перечислим основные преимущества профсоюзного членства с учетом различных потребностей. Обращайте внимания на ключевые слова, выделенные цветом

Удобство

- Профсоюз создан для того, чтобы **облегчить**..., **обеспечить**...,
- **Берет на себя** ответственность, заботу о ...,
- **Организует** ...,
- Вам **не нужно будет думать** о ...,
- Снимет с ваших плеч следующие **хлопоты**...,
- **Позаботится** о возможности **взять отпуск** в удобное время

- **Охрана** труда, аттестация рабочих мест,
- Профсоюз **контролирует** выполнение ...,
- Юридическая консультация по ТК,
- **Защита** при трудовых спорах,
- **Не даст** работнику **бедствовать** на пенсии (НПФ)

Безопасность

Ваши варианты

?

Экономия

Ваши варианты

?

Престиж



**Работа с
возражениями**

**Достижение
соглашения**

Несмотря на эффективность техники выявления потребности и техники презентации преимуществ, всегда будет встречаться работники, возражающие нам и выражающие свое недовольство по поводу деятельности профсоюзной организации.

Возражения – нормальная человеческая реакция на новую информацию. Для работы с такими людьми необходимо использовать одну или несколько из семи **техник работы с возражениями**:

техника «Три причины»

техника «Ссылка на нормы»

техника «Предположение»

техника «Возврат в прошлое»

техника «Интерпретация»

техника «Что-нибудь еще?»

техника «Подмена возражения»

Кроме того, всегда нужно помнить, что презентация не должна быть долгой.

Если Вы видите, что сотрудник готов к принятию положительного решения, необходимо **стремиться к достижению соглашения, также используя специальные техники.**

С данными техниками Вы сможете познакомиться на последующих учебных мероприятиях.

Спасибо за внимание!
Успехов в работе!

