

# 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**

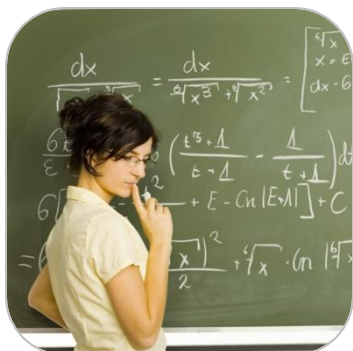
## **6. Достижение соглашения**

# 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:

### Открытые

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

### Закрытые

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

### Альтернативные

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

Пример:

**Какой суп Вы любите?**

**Вы любите суп?**

**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 достижению соглашения**, также используя специальные техники.**

**С данными техниками Вы сможете познакомиться на последующих учебных мероприятиях.**

**Спасибо за внимание!**  
**Успехов в работе!**

