Стимулы, мотивация и производственные показатели: исследование и лучшие практики.

Несмотря на то, что американские фирмы тратят более 100 млрд долларов ежегодно на стимулирующие программы, продуктивность многих предпринимателей вызывает вопросы. Сейчас уже есть новаторские исследования, которые доказывают, что программы стимулирования могут повысить производительность труда в любой сфере на величину от 25 до 44 процентов, но только если они затрагивают все проблемы, связанные с производительностью и мотивацией сотрудников. Исследование показало, что большинству организаций не хватает знаний или желания создавать правильно выстроенные программы мотивации, которые принесут желаемый результат.

В 2010 году Федерация мотивации выяснила, что североамериканские компании потратили порядка 27 млрд долларов за год на материальные стимулы, включая финансовые на общую сумму 115 млрд долларов. Но на удивление, немногие организации применяют формальный подход к инвестированию и разработке программ мотивации.

Многие ученые исследуют влияние стимулов и связанных с ними программ уже более 100 лет, но в бизнес кругах до сих нет единого мнения касаемо того, дают ли стимулирующие программы ощутимое увеличение производительности труда.

Данная статья направлена на всестороннее исследование и анализ программ мотивации, поиск научно обоснованных доказательств их эффективности и обстоятельств, в которых они приносят успех.

Исследование направлено на решение 4 основных вопросов: действительно ли стимулы помогают увеличить производительность труда и при каких условиях? Какие программы стимулирования являются наиболее эффективными? В каких типах организаций необходимо стимулирование? Какая модель наилучшим образом позволяет выбрать и успешно реализовать эти программы?

Ученые начали с проведения тщательного мета – анализа существующих научных исследований, касающихся программ стимулирования для выявления тенденций их эффективности, а также факторов, приводящих к успеху или провалу программы.

В процессе поиска были учтены результаты всех существующих исследований по данной теме, за исключением незавершенных или проведенных коммерческими организациями в возможных корыстных целях. Конечный мета-анализ был основан на 45 исследованиях, отвечающих строгим стандартам. Для сравнения результатов с нынешней практикой были проведены телефонные и интернет – опросы 145 американских организаций , использующих системы поощрения.