



## Motivarea non – financiară, furnizor de performanță!



Articol scris de Marian Rujoiu,  
Trainer. Coach. Manager.  
Extreme Training, [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

**În acest articol voi face o scurtă incursiune în „lumea” motivării nonfinanciare. Vei avea ocazia să înțelegi și să conștientizezi că motivarea non financiară reprezintă o alternativă viabilă și complementară totodată atunci când vine vorba de motivarea angajaților!**

### Modalitățile prin care un angajator arata ca ii pasa de angajatul lui!

Relația dintre angajat și angajator constituie un factor de maximă motivare pentru angajat. Nu ne referim aici neapărat la prietenie ci în primul rând la recunoașterea meritelor atunci când este cazul. Angajatul vrea să fie apreciat, vrea să vadă că cineva observă progresele sale, astfel că recunoașterea, de preferat publică, a meritelor sale contează enorm. Astfel, angajatul va fi mult mai motivat, mult mai eficient, mult mai performant! Și sincer acest lucru nu costă nimic, e vorba doar de un minut din viața angajatorului odată pe săptămână.

În plus angajatorul poate arăta că-i pasă de un angajat cerându-i părerea în anumite probleme. Acest lucru este benefic nu numai pentru angajat ci și pentru angajator, care are ocazia să privească problema din mai multe punct de vedere. Cerându-i părerea angajatului sau angajaților aceștia vor simți că fac parte dintr-o comunitate în care au și ei un cuvânt de spus contribuind astfel la dezvoltarea companiei!

### Motivarea financiara si cea nonfinanciară sunt criteriile la fel de importante pentru a decide in privința unui loc de munca!

Motivarea nonfinanciară a început să fie prezentă și în România, însă foarte puțin. Știm însă din experiența noastră că acolo unde ea este aplicată funcționează. **A merge doar pe motivare financiară reprezintă o greșeală majoră din partea unui angajator , întrucât nu poate mării salariile în fiecare lună.** Un indicator clar al motivării non-financiare poate fi observat atunci când unui angajat, o companie concurentă îi face o ofertă salarială mai bună. Cu toate acestea angajatul refuză întrucât spune el: „mă simt bine la actualul loc de muncă”. Fiecare angajator investește în pregătirea angajatului lui, dacă el însă, nu va avea grijă nonfinanciar de angajatului lui, acesta la prima ocazie, va merge la o altă companie unde va folosi toată experiența acumulată anterior! La o simplă căutare pe un site online de joburi, vedem cereri de muncă de la oameni angajați. Aceștia își caută un alt loc de muncă, explicația e



---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



simplică: acesta este demotivat fie financiar fie nonfinanciar, fie ambele dintre ele!

### **In ce consta motivarea nonfinanciară?**

Motivarea non financiară înseamnă stimularea angajatului să lucreze mai bine, mai mult, mai eficient, cu drag, cu tragere de inimă, fără să fie vorba la mijloc de stimulente financiare!

### **Motivarea nonfinanciară a angajatului este una dintre responsabilitățile angajatorului sau este un plus?**

Motivarea non financiar reprezintă atât o responsabilitate cât și un plus din partea angajatorului. Responsabilitatea este dată de profesionalismul companiei și de viziunea acesteia! Dacă vrei performanță, dacă vrei rezultate, atunci ai și responsabilitatea de a-l motiva financiar. Categorie, a duce o politică de motivare nonfinanciară, va reprezenta un plus la sfârșitul anului atunci când vei privi la profitul companiei! Extreme training chiar pregătește un training în acest sens, training care se adresează angajatorilor ce vor să aplice instrumente performante în domeniul Resurselor umane! Totodată te poți număra printre acele companii pentru care „merită să lucrezi”. Formându-ți acest renume, vei atrage mult mai potențiali angajați performanți din piața muncii! Aceștia te vor căuta pentru că au aflat că la tine a „mai bine”!

### **Motivarea nonfinanciară și fidelizarea**

Poți fideliza un angajat dacă duci o politică de motivare nonfinanciară! Trebuie să recunoaștem că motivarea financiară nu reprezintă totul, însă este foarte importantă, aceasta fiind cea care poate face diferența între tine ca angajator și competitorii tăi!

### **Cum aplicăm motivarea non financiară?**

Instrumente ale motivării nonfinanciare sunt multiple! O scurtă trecere în revista a acestora atât privite din partea angajatului cât și angajatorului ar fi: prezența unui set de reguli foarte clare, premiarea meritelor deosebite, respectarea angajaților, șefului de oameni săi ca persoane, nu numai ca angajați, ședințe eficiente, sărbătorirea zilei de naștere a angajaților, atmosfera colegială dintre angajați, respectul între angajați, șeful tratează în mod corect angajații, șeful repartizează clar sarcinile, șeful fixează obiective realiste, șeful aplică măsuri stimulative, șeful acordă încredere angajaților, șeful nu-i minte, existența unui sistem de promovare transparent la care orice angajat poate avea acces, să ai posibilitatea ca angajat să înveți lucruri noi, să fi apreciat pentru ceea ce faci, să fi criticat doar cu motiv întemeiat, să știi clar ce sarcini ai de îndeplinit, să ai un nivel de autoritate satisfăcător, să existe un sistem salarial transparent, să-și fie ascultate părerile, să ai colegi care-și fac treaba bine,



### **Sunt motivarea financiara si cea nonfinanciara - un mod de a atinge performanta**

Când vorbim de motivare financiară și non financiară vorbim automat și de performanță! Acesta este și scopul motivării, anume de a atinge performanță! Motivarea non financiară îți poate optimiza afacerea! O atenție mărită asupra acestor factorilor motivatori duce la performanță, duce la un profit mai mare! Performanță înseamnă atât calitatea bună cât și volum mare de muncă, înseamnă

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](#) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



păstrarea clienților vechi și câștigarea altora noi, sau poate însemna pur și simplu mulțumirea clienților. Un indicator ferm al performanței este dat de raportul costuri beneficii. Cu cât avem un raport mai bun cu atât înseamnă că avem de-a face cu performanță. Performanța este un concept foarte apreciat de Extreme Training, având chiar un moto în acest sens: Furnizor de performanță!

În plus, capacitatea intelectuală a oricărui angajat se dezvoltă atunci când este motivat non financiar. Atât motivarea financiară contribuie la dezvoltarea angajatului întrucât îl pune pe acesta în situația de furniza performanță. Un indicator al dezvoltării acestuia este dat de volumul și calitatea muncii unui angajat în aceeași unitate de timp. Dezvoltarea intelectuală vine din multi-taskurile pe care le are de rezolvat în același timp, eficiența și rapiditatea cu care acesta rezolvă sarcinile. Totodată vom ști dacă un angajat și-a dezvoltat capacitățile intelectuale dacă el identifică soluții inovative mai eficiente și vine totodată cu propuneri care îmbunătățesc eficiența și performanța în companie!

### **Politica de construire a motivării nonfinanciare**

Politica de motivare non financiară în cadrul fiecărei companii revinde departamentului de resurse umane sau managerului! Aceasta nu este una standard, ea trebuie adaptată și ajustată la nevoile companiei și la obiectivele de dezvoltare a acesteia. Politica de motivare non financiară pleacă de la simplul considerent anume, preocuparea în acest sens și punerea în aplicare a factorilor menționați mai sus!

### **Care este realitatea concreta din România privind motivarea nonfinanciară!**

Extreme Training a lansat un studiu întra angajații Români. Considerăm că trebuie să avem o viziune mai exactă asupra factorilor motivatori raportați la piața muncii din România. Studiul deocamdată este în desfășurare, până acum având aproape 500 respondenți. Rezultatele vor fi publicate de îndată ce studiul va fi finalizat și vor fi urmate de un training în care participații vor învăța cum să folosească datele obținute în construirea politicii motivaționale în cadrul companiilor lor!

Sper că ai avut ocazia să afli lucruri utile și interesante! Dacă vrei să fi competitiv pe piața forței de muncă va trebui să acorzi o atenție sporită acestui instrument performant, numit motivare non financiară!

**Articol scris de Marian Rujoiu,**  
**Trainer. Couch. Manager.**  
Extreme Training, [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



Scurtă carte de vizită Marian Rujoiu, General Manager Extreme Training ([www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro))

- \* specialist in negociere, management si motivare ,
- \* este trainer, coach si manager

- Este senior trainer acreditat ce acopera o gama generoasa de traininguri in urmatoarele domenii: Consolidarea Echipei, Vanzari, Comunicare, Negociere,

---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



Furnizorul tău de performanță!  
**Extreme Training**  
[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

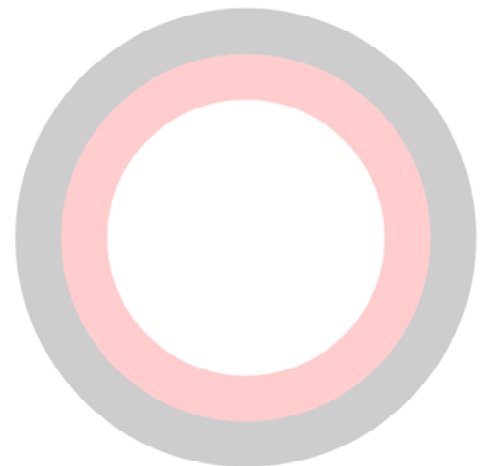
Leadership, Dezvoltare Manageriala, Motivare Non financiară, Time Management, Managementul prin Obiective, NLP, Teambuilding, Consultanta ( HR, Negociere si Strategii de Promovare)

- Profil Academic: Doctorand Sociologie, a publicat numeroase articole in domeniul Managementului, Leadershipului, Politicii, Negocierii, etc

- Oamenii vor mult, repede si bine. Trainingurile organizate atat pentru companii cat si pentru persoane fizice incearca sa raspunda acestei nevoi.

Compania pe care o conduce are motto-ul: Furnizor de performanta!

Contact: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

*Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!* ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---