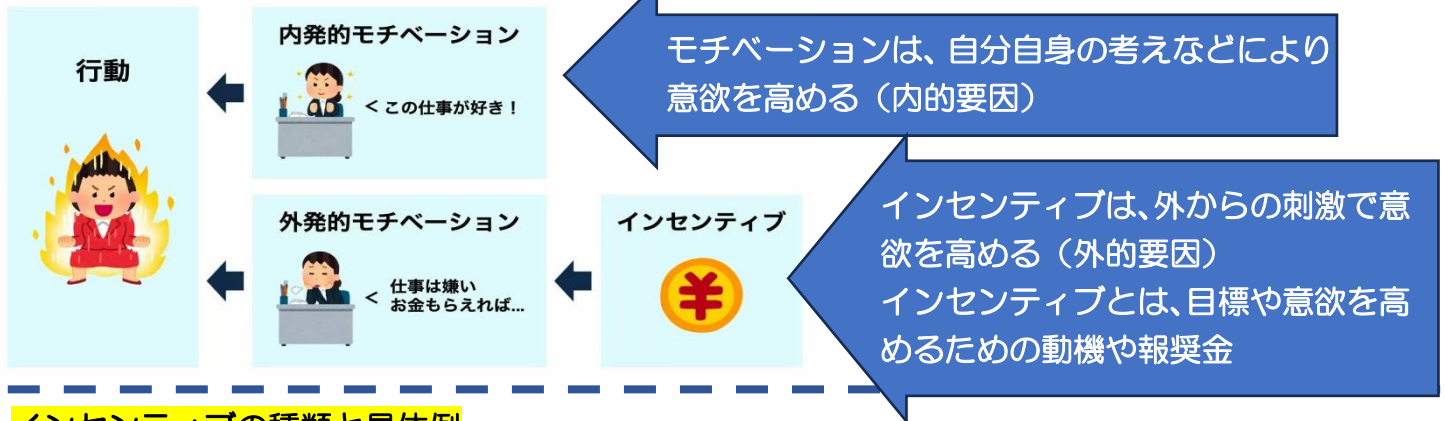


Job
Cafe

就活応援通信 epi.56

インセンティブとモチベーションの違い



インセンティブの種類と具体例

社員の動機や刺激を与える仕組みは、必ずしも報酬などの金銭である必要はありません。

モチベーションを引き出すための外部の刺激や動機として、給与などの報酬以外に評価や理念など主に5つの方法があります。

金銭的インセンティブ

報奨金や手当など、主に金銭的な報酬となります。

契約件数や売り上げに応じて支給される場合が多く、自分の成果に対する評価が金銭になる為、モチベーションアップにつながりやすい。（営業職や販売スタッフの営業成績に応じたインセンティブ制度）

評価的インセンティブ

上司や同僚からの称賛などが評価的インセンティブに該当し、「評価されたい」尊厳欲求を刺激する（社内評価制度や表彰、人事評価のランク付けが挙げられる）

人的インセンティブ

「尊敬する人のもとで働きたい」「雰囲気の良いチームにしたい」など、組織のなかの人間関係。

上司やチームのために働きたいと思う心理状態で、「所属と愛の欲求」を満たすだけでなく、社員のモチベーション維持に繋がる。

理念的インセンティブ

組織や経営者が掲げる思想や価値観に賛同し達成意欲を刺激し、組織への貢献や努力を促すインセンティブ

（社会貢献度の高い仕事やボランティアなど、「世の中に貢献する仕事をしている」と思えることで組織への帰属意識や忠誠心が高まる）

自己実現的インセンティブ

組織が自己実現の機会を与えることで、モチベーションを高めるインセンティブです。

具体的には、希望していた業務に従事できたり、融通の効く職場環境を実現するなどが挙げられる。

