## Задачи внутренних коммуникаций, матрица

**Посредством ВК необходимо «включить» у сотрудников:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Культура власти | Культура роли | Культура задачи | Культура личности | Культура ориентации на клиента[[1]](#endnote-1) |
| **Чувство признательности:** | руководству | организации | команде | непосредственному руководителю и отдельным коллегам | заказчику |
| **Чувство гордости:** | за руководство | за отделение/филиал/отдел/ за конкретных товарищей по работе | за свою конкретную профессию | за себя | за бренд |
| **Мотивацию к развитию**: | важных личных связей в организации  | карьеры в целом | своей прямой эффективности | общей и профессиональной компетентности | культуры труда |
| **Потребность влиять на бизнес-процессы:** | привлечением нужных людей | управлением компанией | технологиями (банк идей) | адаптацией к изменениям | позиционированием бренда на внешнюю аудиторию |
| **Желание помочь:** | непосредственному руководителю | сотруднику в своем отделе | специалисту, решающему конкретную задачу | любому коллеге, у которого есть трудности | клиенту |
| **Желание поделиться значимой информацией, полученной из коммуникации:** | с семьей | с незнакомыми коллегами | со знакомыми коллегами | с друзьями и знакомыми | Со всеми людьми, которых можно заинтересовать брендом |
| **Чувство сопричастности:** | значимым персонам и событиям | транслируемым в деятельности компании ценностям | текущим бизнес-целям | собственным общечеловеческим реализуемым ценностям | общественной роли компании |
| **Интерес:** | к возможностям | к событиям | к знаниям и умениям | к людям | к смыслам |

© А. В. Шабельник, 2022

1. Система KPI (Key Performance Indicators, ключевые показатели эффективности деятельности компании) — это враг современной системы достижения результата. Об этом глава Сбербанка Герман Греф рассказал на международной конференции «Больше чем обучение: непрерывное обучение для нового мира работы».

«Система KPI — это враг современной системы достижения результата и организации эффективного обучения», — заявил он.

По мнению Грефа, ценностные ориентации, которые организации сейчас ждут от сотрудников, меняются. Позади остаются бюрократизм, иерархичность и соперничество, а сохраняются: ориентация на клиента и непрерывное совершенствование и эффективность. В будущем, по словам Грефа, будут необходимы такие навыки как готовность к сотрудничеству, уважение, доверие и открытость. [↑](#endnote-ref-1)