

## TEST SUGLI INCENTIVI

[ a cura di Giuseppe Salvato ]

[www.giuseppesalvato.it](http://www.giuseppesalvato.it) – [info@giuseppesalvato.it](mailto:info@giuseppesalvato.it) – mob. 338.9896835

Apponi una "X" sulla lettera che ritieni essere la risposta che meglio ti rappresenta. Solo una di esse vale un punto. La sufficienza è raggiunta con un punteggio pari a 20.

1

Data: \_\_\_\_\_ nome: \_\_\_\_\_ punti: \_\_\_\_\_

- 1) Quali di queste iniziative rappresenta un incentivo?
  - a. La cena aziendale a Natale
  - b. Il riconoscimento per un lavoro ben fatto
  - c. Il regalo in occasioni inattese
  
- 2) Quale di queste affermazioni ritieni più efficace nella gestione delle persone?
  - a. Mostrare ai collaboratori i dati aziendali da loro direttamente influenzabili
  - b. Mostrare tutti i dati aziendali
  - c. Non mostrare affatto i dati aziendali
  
- 3) Credi che sia importante:
  - a. Incentivare le figure commerciali che portano nuovi fatturati all'azienda
  - b. Incentivare tutti, in vario modo
  - c. Non incentivare nessuno
  
- 4) Gli incentivi economici sono gli unici in qualche modo efficaci?
  - a. Sì
  - b. Non servono
  - c. Non bastano
  
- 5) Ritieni corretto:
  - a. Dare un incentivo uguale per tutti
  - b. Dare un incentivo dall'importo conosciuto in anticipo
  - c. Dare un incentivo proporzionato ai differenti risultati delle persone

- 6) Secondo te bisogna:
- Evitare gli incentivi perché creano dannose rivalità tra le persone
  - Spingere tra le persone la cultura degli incentivi, anche quando non visti di buon occhio
  - Far decidere ai collaboratori se prenderli in considerazione oppure no
- 7) Le statistiche e gli indicatori di produttività quantitativi rappresentano:
- Un sistema di monitoraggio da integrare con altre informazioni
  - Un sistema di monitoraggio adeguato
  - Un sistema di monitoraggio dannoso
- 8) Le persone agiscono come juke box, cioè “funzionano” solo se gli dai la monetina?
- No
  - Si
  - Dipende dallo stile di gestione
- 9) Hai provato / immagina di incentivare dei collaboratori. Se è stato un fiasco, a cosa pensi prima di ogni altra considerazione?
- C'è qualcosa che non è andata per il giusto verso. Ora glielo chiedo
  - Lo sapevo che sarebbe andata così
  - Ripeto l'esperienza. Andrà bene la prossima volta
- 10) L'incentivo economico è efficace in assenza dell'incentivo non economico?
- Si
  - Dipende dalle circostanze
  - No
- 11) la condivisione di valori e obiettivi è prioritaria a qualsiasi sistema d'incentivazione?
- No
  - Si
  - Ne dubito
- 12) Gli incentivi di gruppo:
- Non funzionano
  - Funzionano meglio di quelli individuali
  - Una giusta combinazione potrebbe essere funzionale agli obiettivi prefissati

13) Potendo scegliere tra le opzioni proposte, gli incentivi più efficaci sono:

- a. Mensili
- b. Semestrali
- c. A fine lavoro

14) Le regole del gioco per calcolare gli incentivi devono:

- a. Essere comunicate se necessario
- b. Essere comunicate preventivamente a tutti
- c. Essere nascoste, per non rinunciare alla valutazione finale del capo

15) Di cosa l'imprenditore deve temporalmente occuparsi, per prima cosa?

- a. Della struttura organizzativa
- b. Degli incentivi
- c. Della strategia

16) Le forme di incentivazione non economiche sono più importanti di quelle economiche?

- a. Sì
- b. No
- c. Non so

17) Gli incentivi devono prendere in considerazione le aspirazioni dei collaboratori?

- a. No, sarebbe il caos
- b. Sì, sarebbe meraviglioso
- c. Non saprei

18) L'incentivazione deve rendere il sistema retributivo:

- a. Selettivo, competitivo, flessibile
- b. Idoneo a favorire il buon clima interno
- c. Capace di smuovere i pelandroni

19) Il sistema di incentivazione serve a:

- a. Spingere gli individui a lavorare di più
- b. Aumentare la disponibilità dei collaboratori
- c. Modificare i comportamenti delle persone

20) Il sistema d'incentivazione dev'essere:

- a. Stabile nel tempo
- b. Modificabile periodicamente, anche durante l'anno se necessario
- c. Progettato a lungo prima di promuoverlo

21) Per i collaboratori comprendere come guadagnare di più attraverso gli incentivi dev'essere:

- a. Molto impegnativo
- b. Facile
- c. Dipende da cosa si vuole ottenere

22) La motivazione umana è stimolata esclusivamente dagli incentivi economici?

- a. No
- b. Sì
- c. Dipende dalle persone

23) Bisogna aiutare i collaboratori a guadagnare attraverso gli incentivi?

- a. No, una volta accettato il sistema se la devono vedere da soli
- b. Sì, ma ne deve valere la pena
- c. Sì, sempre

24) Secondo te la regola che bisogna dare prima che ricevere, per chi conta?

- a. Per i dipendenti
- b. Per tutti
- c. Per gli imprenditori

25) Si può copiare esattamente un sistema d'incentivazione che funziona da un'altra parte e applicarlo nella propria azienda?

- a. Sì, fa risparmiare tempo
- b. Dipende
- c. No, non può funzionare automaticamente

26) Chi incentiveresti per primo in azienda?

- a. Chi vende
- b. Chi produce
- c. Chi amministra

- 27) Quale “leva” utilizzeresti, prima tra tutte, per motivare i collaboratori?
- La leva sociale (confidare nel senso di appartenenza e nella forza del gruppo)
  - La leva economica (confidare nei premi)
  - La leva individuale (confidare nel dialogo e nell’ascolto)
- 28) È bene che gli incentivi efficaci siano:
- Consistenti
  - Tempestivi
  - Di gruppo
- 29) Un incentivo deve premiare anche i comportamenti propedeutici al raggiungimento di un risultato?
- Assolutamente no
  - Dipende dalle situazioni
  - Assolutamente si
- 30) Un incentivo può risolvere vecchie diatribe?
- No
  - Si
  - A seconda dei casi
- 31) Il progetto di incentivo deve piacere:
- All’imprenditore
  - Ai collaboratori destinatari
  - Al commercialista
- 32) Quanto sono importanti per te le forme di incentivazione non economiche?
- Tanto
  - Poco
  - Non so
- 33) Ritieni di dover cercare, innanzitutto, un metodo a prova di errore o provi ad incentivare le persone dichiarando che dopo la prima sperimentazione potrai provvedere a degli adeguamenti?
- Perfeziono il tutto prima di iniziare
  - Sperimento subito
  - Mi confronto con altre aziende che ne hanno adottato uno simile al mio

34) Calcolare l'incentivo maturato dev'essere facile:

- a. Per il commercialista
- b. Per l'imprenditore
- c. Per i collaboratori destinatari

35) Come incentivare i responsabili di figure a stipendio variabile (ad es. i commerciali)?

- a. In proporzione all'esperienza protrattasi in azienda
- b. In proporzione ai guadagni dei collaboratori diretti
- c. In proporzione al budget complessivo assegnato al settore