

何建良醫師

3月12日 門診讀書會







美國勞工部統計 2021年4月、5月和6月 總共有1150萬人辭掉工作,並且在11月創下逾450萬人辭職的史上最高紀錄。

蓋洛普 Gallup 研究也發現 高達48%的受雇員工, 正積極投入轉職行列。

心理學家則有不同觀察,離職其實具有傳染力。





薪資、福利和升遷機會

觀察同儕對職場文化的感受

(如:發揮潛能,實現理想)

尊重需求

(如:受到尊重與肯定)

社會需求

(如:愛情,友誼,歸屬感)

安全需求

(如:保護,秩序,穩定)

生理需求

(如:呼吸,水,食物,睡眠)

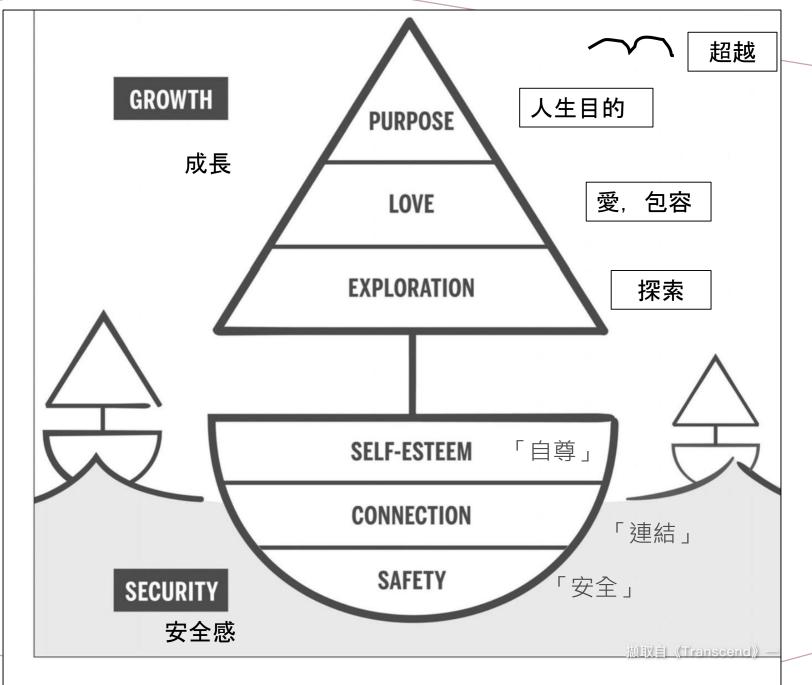
Maslow 需求層次理論 (1943年)

"亞伯拉罕·哈羅德·馬斯洛(英語:Abraham Harold Maslow,1908年4月1日

- 1970年6月8日),美國心理學家,以需求層次理論最為著名,為一種心理健康 的理論,認為首先要滿足人類天生的需求,最終達成自我實現。" 認知科學家重新詮釋馬斯洛需求理論:人生需要的不是「金字塔」,而是「帆船」



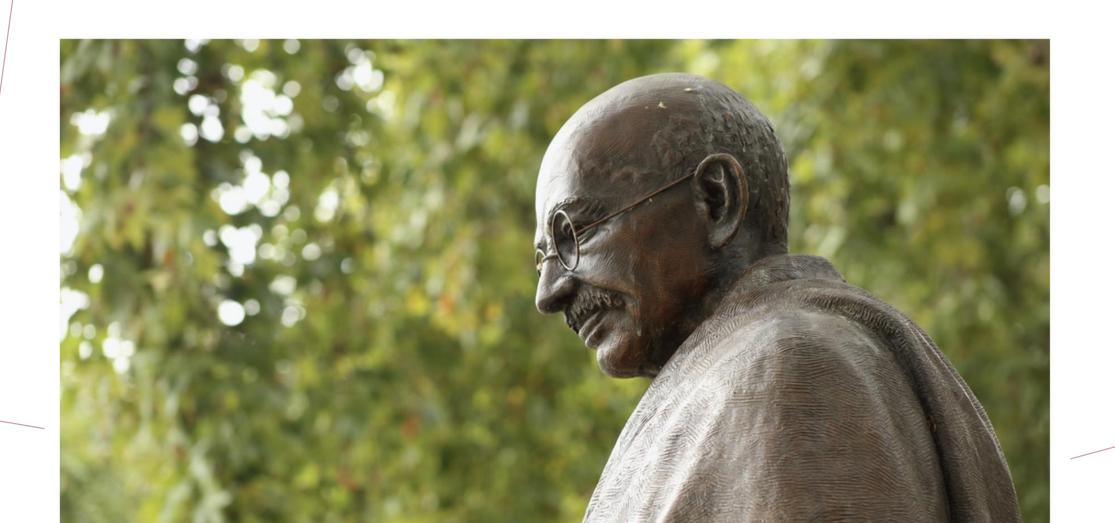
2020年



Scott用帆船呈現馬斯洛的需求層次理論

「超越者」(Transcender)

亡的恐懼。歷史上有不少的偉人都有類似的特質,例如印度聖雄甘地用絕食來反抗壓迫,就像是超 越者會做的事。



自我 實現 (如:發揮潛能,實現理想)

(如:受到尊重與肯定) 尊重需求

(如:愛情,友誼,歸屬感) 社會需求

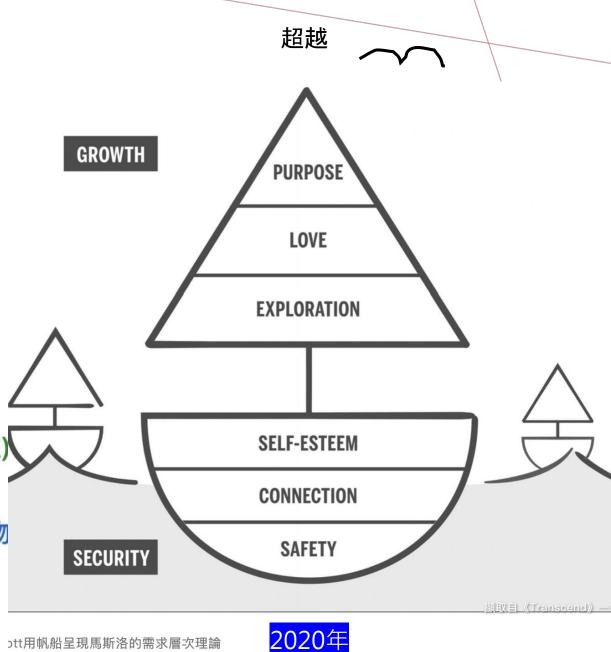
安全需求

(如:保護,秩序,穩定)

生理需求

(如:呼吸,水,食物

Maslow 需求層次理論 (1943年)



ott用帆船呈現馬斯洛的需求層次理論

「離職傳染」

·新南威爾斯大學 University of New South Wales教授管理學、研究離職傳染的威爾 · 爾普 Will Felps提出一人離職引發的連鎖效應,不一定總是能靠加薪或升職解決。

對組織缺乏歸屬感

同儕效應

「當你經過一家高朋滿座的餐廳時,可能暗示這家餐廳相當美味」 菲爾普說。「同樣地,<mark>當你認識、喜歡和尊敬的人離職時</mark>,你或 許會想其他公司可 會更好。」

策略

對顧主來說,穩定企業的最佳方法就是<mark>壓低離職率,提高留任率。</mark> 但是在迫切需要招募更多新人時,常會忽略留下來的員工,或許現 在應該想想那些與你並肩作戰、為你工作的員工究竟需要什麼。 德州農工大學 (TEXAS A&M UNIVERSITY) 商學院管理學副教授安東尼·克洛茲 ANTHONY C. KLOTZ





穩定軍心,6個方法做好『留任訪談』

- 找出對的約談對象
- 坦誠說明約談的目的
- 委派員工信任的訪談者

- 先聚焦對留任者的關心
- 探討同事離職的真正原因
- 採取行動、表達感謝

這是贏得員工信任的關鍵。 求反饋意見卻不採取行動,比起什麼也不問,傷害更大。

lkigai五大支柱,認真體會生活與思考:

支柱一:從小處著手

支柱二:解放自我

支柱三:和諧與持續

支柱四:些微的喜悅

支柱五:活在當下



哈佛商業評論、華爾街日報、 紐約時報

感謝聆聽