

یکی از مزایایی که معمولاً برای تک تک اعضای سازمان در نظر گرفته می‌شود پاداش است. پاداش تعاریف متفاوت و گاه متناقض دارد، گاهی حتی آن را معادل حقوق و دستمزد می‌گیرند اما معمولاً جدا از حقوق و دستمزد است که ماهانه یا سالانه پرداخت می‌شود. امروزه اکثر شرکتهای موفق از پاداش برای جهت دهی به رفتار کارکنان استفاده می‌کنند. اما متأسفانه در کشور ما یا پاداش را در نظر نمی‌گیرند یا هدف خاصی از اعطای آن ندارند و همه افراد جدا از عملکرد مثبت یا منفی به میزان یکسان پاداش دریافت می‌کنند.

مبنای پرداخت پاداش می‌تواند چیزهای مختلفی از جمله پاداش بر مبنای ارشدیت، سطح تحصیلات، سابقه کار، عملکرد یا پاداش بر مبنای نوآوری فرد برای سازمان باشد.

در محیط کسب و کار امروزی به علت تغییرات سریع تکنولوژی، دگرگون شدن نیروی کار و تغییرات سریع در انجام کارها، رقابت بین سازمان‌ها به شدت افزایش یافته است. لذا سازمان‌هایی موفق هستند که کارکنان خلاق، نوآوری و پویا داشته باشند تا بتوانند پویایی سازمان را همیشه حفظ کنند و در میان دریای رقابت غرق شوند و اینجاست مسئله پاداش مبتنی بر عملکرد بیش از پیش اهمیت پیدا می‌کند و سازمان‌ها می‌کوشند تا به وسیله پاداش رفتار مورد نظر خود یعنی همان خلاقیت و نوآوری را در اعضای خود تقویت کنند.

در سیستم پاداش مبتنی بر نوآوری ابتدا با توجه به اهداف کسب و کار معیارهایی را برای نوآوری تعیین می‌کنیم در واقع تعیین می‌کنیم که نوآوری و خلاقیت در چه بخش‌هایی بیشتر حائز اهمیت است و چه رفتارهایی را بیشتر شامل می‌شود. به عنوان مثال در یک واحد تولیدی یا یک شرکت معتبر ممکن است یکی از کارگران پیشنهادی ارائه دهد که منجر به کاهش ضایعات گردد و یا در یک واحد خدماتی یکی از اعضا راهی را برای خدمت رسانی بهتر به مشتریان ارائه دهد که منجر به رضایت بیشتر مشتریان شود.



پاداش‌های نوآورانه می‌توانند به دو صورت نقدی یا غیر نقدی شامل بن خرید، تشویق و قدردانی باشد. معمولاً نحوه دریافت ایده‌ها و پاداش‌های نوآورانه به دو صورت انجام می‌گیرد: ۱- اول اینکه افراد می‌توانند حین انجام کار ایده‌های خود را با کارفرما در میان بگذارند ۲- یا اینکه در اکثر سازمان‌هایی که از جمعیت بالایی برخوردارند یک صندوق دریافت پیشنهادات در نظر می‌گیرند و بعد از هر ماه تمام ایده‌ها و پیشنهادات را بررسی و در صورت امکان عملی شدن آن را عملی می‌کنند.

ایده‌های نوآورانه می‌توانند در بخش‌های مختلف منجمله بازاریابی، فروش، سرمایه‌گذاری و... مفید واقع می‌شود. در واقع هرآن چیزی که منجر به کاهش هزینه و ضایعات و افزایش فروش و سود و به طور کلی منجر به ایجاد یک نوع مزیت رقابتی برای سازمان شود مستحق دریافت این نوع از پاداش است.



به طور کلی علاوه بر تمام این موارد امروزه در بعضی از شرکت ها برای پی بردن به ایده های ناب و مفید از مشتریان استفاده می کنند بدین صورت که از طریق پرسشنامه یا روش های دیگر، ایده ها و نظرات مشتریان را دریافت می کنند و به بهترین ایده ها طبق قرعه کشی هدیه خاصی اختصاص می دهند. به طور حتم می توان گفت که مشتریانی که خارج از محیط سازمان قرار دارند می توانند مواردی را که به نظرشان موجب بهبود کالا یا خدمات می شود بیان کنند. به هر حال به عنوان ختم کلام می توان گفت اگر کسب و کار شما در یک محیط پویا و فعال قرار دارد و لازمه پیشرفت و در آن وجود نوآوری و خلاقیت های گوناگون است بهتر است که از سیستم پاداش مبتنی بر نوآوری استفاده کنید.

