

ks. dr hab. Paweł Sobierajski
AM Katowice

Vademecum Przewodniczącego Zespołu Przedmiotowego
O MOTYWACJI I MOTYWOWANIU WSPÓLPRACOWNIKÓW

PSYCHOLOGIA MOTYWACJI

Motyw (łac. *emovere - poruszać*): brak / potrzeba skłaniająca istoty żywe do działania

Motywacja: tendencja do działania w określonym kierunku (dążenie / unikanie)

Motywatory: zewnętrzne – podniety; wewnętrzne – popędy

ZACHOWANIE MOTYWOWANE

1. aktywność wewnętrzna – zewnętrzna
2. kierunek i cel aktywności organizmu
3. intensywność i trwałość aktywności
4. możliwość zmiany celu działania

POTRZEBY PIERWOTNE

1. rozumienia
2. zdobywania
3. tworzenia więzi
4. bezpieczeństwa i obrony

TEORIA POBUDZENIA OŚRODKOWEGO UKŁADU NERWOWEGO

Każdy ma odpowiedni poziom pobudzenia, który warunkuje sprawność działania.

/prawo Yerkesa – Dodsona/

TEORIA PROCESÓW PRZECIWSZTAJNYCH – tak powstają nałogi i uzależnienia

TEORIA REGULACJI HOMEOSTATYCZNEJ – zasada ujemnego sprzężenia zwrotnego

MOTYWACJA W PRACY

wewnętrzna – autonomiczna; zewnętrzna – instrumentalna

MOTYWACJA INDYWIDUALNA I WZAJEMNA

1. potrzeba przynależności
2. potrzeba osiągnięć
3. potrzeba władzy

SYSTEM MOTYWACYJNY FIRMY

zbiór odpowiednio dobranych motywatorów służący realizacji misji, strategii, celów, skłaniający pracowników do podejmowania działań oczekiwanych przez pracodawcę.

PODSTAWY SKUTECZNEJ MOTYWACJI

1. poznać zalety, wady i oczekiwania pracowników
2. uwzględnić różne potrzeby i aspiracje
3. nagradzać atrakcyjnie
4. karać odpowiednio

WARUNKI SKUTECZNEJ MOTYWACJI

1. poinformować aby zmotywować
2. dostrzegać sukcesy i porażki
3. szacować nakłady i efekty
4. decydować konkretnie
5. reagować szybko

MOTYWATORY NIEMATERIALNE

1. atmosfera w pracy
2. relacje pracowników
3. optymalny czas pracy
4. podział pracy i kompetencji
5. możliwość rozwoju zawodowego
6. funkcja i rodzaj pracy (nierutynowa)
7. duży zakres swobody i odpowiedzialności

DZIAŁANIA MOTYWUJĄCE

1. ocenianie
2. premiowanie
3. wspieranie socjalne
4. nagradzanie słowem
5. tworzenie rankingów
6. szkolenia dla najlepszych
7. dofinansowanie wypoczynku
8. troska o kondycję pracowników

VII KROKÓW SKUTECZNEGO MOTYWOWANIA

1. bądź wzorem – dobro zaraża
2. integracja zespołu – siła jedności
3. określ cele – motywacja biznesplanu
4. stwórz perspektywy – wielka siła reklamy
5. bądź systematyczny – teoria małych kroków
6. okazuj życzliwość i skuteczność (buduj autorytet)
7. bądź uprzejmy – przepraszaj za swe ewentualne błędy

NIE PRZESADŹ Z MOTYWOWANIEM I UWAŻAJ NA:

- różnice skali oczekiwanego sukcesu
- niezdrową rywalizację
- nadusprawiedliwienie
- presję psychiczną
- wyścig szczurów
- mobbing
- stres

NAJSKUTECZNEJ MOTYWUJĄ LUDZIE, NIE SYSTEMY !