**MOTIVACE VE STUDENTSKÉ ORGANIZACI**

**ČASP + ACSA**

Cesta od nečlena k partnerovi

1. Motivace pro vstup nových členů do studentské organizace
2. Tvorba kolektivu, jak na demotivaci
3. Motivace k práci a odměny
4. Motivace bývalých členů ke spolupráci, tvorba partnerů
5. **Motivace pro vstup nových  
   členů do studentské organizace**

**Na co ho nalákat?**

* Můžeme motivovat různými oblastmi, každého totiž osloví něco jiného
* Nabízejí se nám 3 motivační sféry
* sociální sféra
* osobnostní rozvoj
* materiální zázemí

**Sociální sféra**

* Důraz na přátelskou atmosféru, mezilidské vztahy, poznání nových lidí
* Podpora týmové práce, vytváření synergie (skupina je více než jednotlivec)
* Zázemí a zařazení se do kolektivu
* Pomoc v začátcích
* Zábava (uvést příklad, zmínit i teambuildingy)
* Smysluplná činnost
* Možnost podílet se na změnách

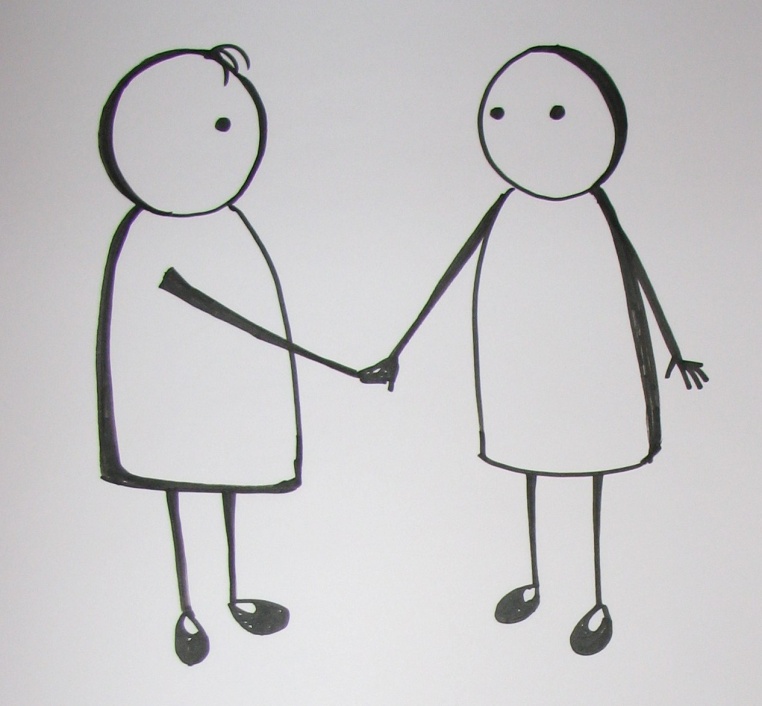
**Osobnostní rozvoj aneb co tě ve škole nenaučí**

* Profesionalizace činností – kariérní posun (CV, certifikace, reference)
* Seberealizace, rozvoj potenciálu
* Teorie v praxi, kontakty s profesionály
* Možnost rozvoje
  + Softskills (vedení lidí, práce v týmu, organizační, komunikační a prezentační schopnosti, time-management, aj.)
  + Workshopy a vzdělávání

**Materiální zázemí**

* Benefity organizace (pozor na finanční odměny)
* Podpora od školy a dalších partnerů
* Zázemí kanceláře a prostory pro akce

**2) Tvorba kolektivu, jak na demotivaci**



Pocit přijetí

Pozitivní myšlení

Neformálnost (která není na úkor zodpovědnosti připravenosti a přehledenosti struktury organizace)

**ATMOSFÉRA POZITIVNÍ**



Negativismus

Celková zmatečnost organizace

Nepřístupný vůdce

Napětí

Spory mezi členy

**ATMESFÉRA NEGATIVNÍ**

**CHOVÁNÍ KE KOLEKTIVU POZITIVNÍ**



Vedoucí jdou příkladem

Seberealizace

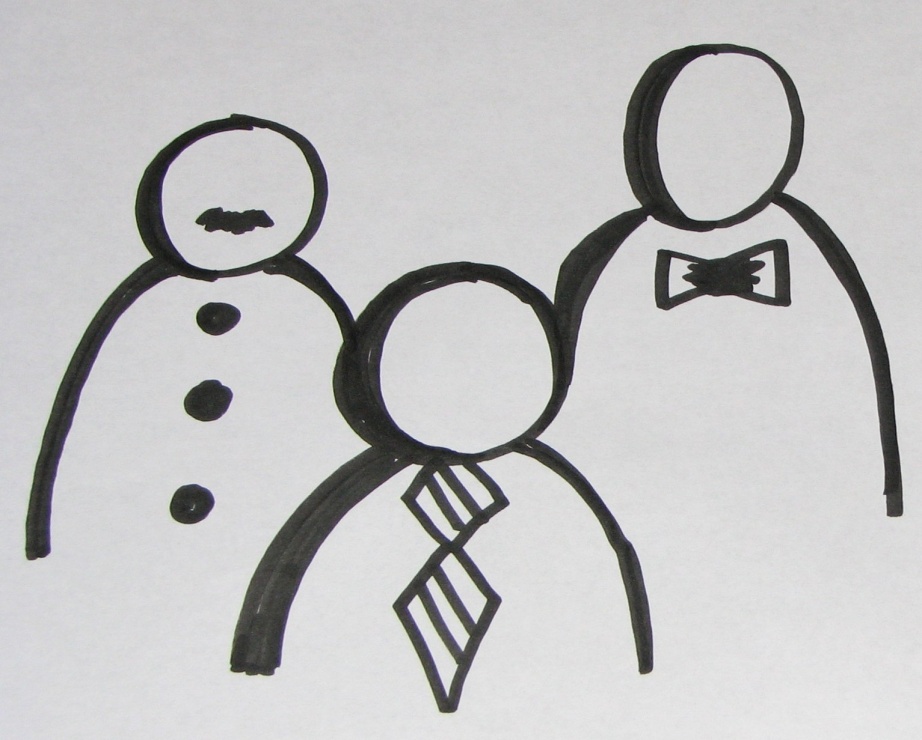
Vzdělávání členů (podpora osobního růstu)

Informovanost o dění v organizaci

Povzbuzování a pochvaly (časté a veřejné)

Lidskost (i členi jsou lidé)

**CHOVÁNÍ KE KOLEKTÍVU NEGATIVNÍ**

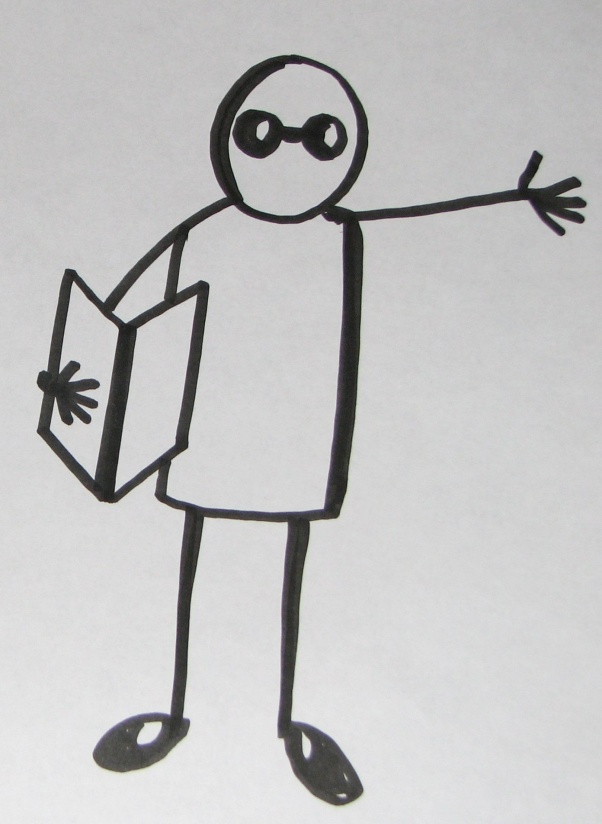


Vyžadování přílišné   
zodpovědnosti

Přemotivovávání

Neinformovanost o vztazích mezi členy (nezdravá rivalita na úkor spolupráce, prospěchářství, brždění ostatních neaktivními)

Přehlcení informacemi a úkoly



Vyhrazení si času jen na členy

Aktivity, které zaujmou všechny a rozvíjí vztahy

Důležité: rozvoj důvěry, spolupráce, nechat všechny se projevit, komunikace

Vzdělávání členů (workshopy)

Sjednocení s duchem organizace

Vybudování vztahu k cílům

**TEAMBUILDING**

Může motivovat pokud jsou pravidlené a spravedlivé

Proti duchu neziskových   
studentských organizací

A navíc: odměny přináší korupci,   
úniky, vězení a celkovou   
kriminální činnost ☺



**SPORNÉ BODY**

**– BENEFITY -**

1. **MOTIVACE K PRÁCI A ODMĚNY**

*Dobrá komunikace má stejně povzbuzující účinky jako káva a stejně obtížně se po ní usíná*

*Anne Morrow Lind*

Pokud znáš své členy, víš jak je správně motivovat (vědět co je baví, jejich očekávání, v čem se chtějí realizovat).

Na základě našich znalostí o daném členovi dokážeme určit jaká práce ho nejvíce naplňuje.

Je důležité, aby členové vědeli, jaký přínos bude mít jejich práce.

Minulé a současné vedení projektu by se mělo sejít a předat si zkušenosti. Archivovat, archivovat, archivovat...

Zdůrazňovat důležitost jednotlivce.

Poděkování tě nic nestojí a přináší hodně.

Radost z dílčích úspěchů nám dává novou energii.

Feedback od ostatních.

Na základě vlastních chyb se dokážeme poučit

Ocenění by mělo sloužit jako poděkování za práci a ne jako samotná motivace k práci.

Pokud někoho oceníte na míru jeho potřebám, dáte mu tím najevo nejen vděk, ale i to, že ho znáte.

1. **Motivace bývalých členů ke spolupráci, tvorba partnerů**

**Komunikace a spolupráce**

aaaaaasWE **Jak motivovat:**

**Kdo mohou být partneři?**

* Bývalý členové
  + zachování know how a kontinuity
  + motivace nových členů
  + prostředníci k získání nových kontaktů
* vedení školy
* jiné studentské organizace
* odborníci a profesní organizace
* firmy

**Cíle:**

1. Vytvoření partnerské základny organizace
2. zachování a rozšíření know how pro práci v organizaci
3. možnost spolupráce na projektech
4. Vzdělávání a zvyšování odborných kompetencí
5. záštity pro větší projekty a kontakty
6. finanční spolupráce

**Partneři nejsou sponzoři! – proto je finanční spolupráce až a posledním místě.**

**JAK MOTIVOVAT**

**A) KOMUNIKACE**

1. stálá kontaktní osoba

* vytvoření osobního vztahu, úspora času

1. Individuální přístup

* cílení informací
* vyhnutí se zbytečným plošným spamům

1. jasně formulované informace

* přehledné a stručné

1. Možnost volby

* možnost přihlásit/odhlásit se k odběru informací

1. neopomenout pozvánky na akce, popřípadě blahopřání
2. poděkování za spolupráci, zmínění spolupráce na akci samotné

**B) SPOLUPRÁCE** – na co se zaměřit a co můžeme nabídnout

1. hledání společných cílů
2. spolupráce na projektech

* příprava dílčích akcí
* propagace projektů
* nabídka studentské výpomoci

1. výměna kontaktů a know how
2. propojení formálních a neformálních akcí

* například večírky po konferencích apod.
* seznámení členů a partnerů, i partnerů mezi sebou navzájem