



- ✓ Motivace, motivy, potřeby
- ✓ Teorie napříč historií
- ✓ Jednotlivec vs. skupina
- ✓ Komunikace
- ✓ Osobnostní typy a motivace
- ✓ „Jak to děláme u nás v ČASPě“

MOTIVATION

"I am better today than yesterday, but not as good as tomorrow."

Motivace, Motivy, Potřeby
+
Teorie napříč historií

Motivace → *movere* → hýbat se

Motiv = konkrétní osobnostní příčina určitého chování.

Vědomé

Nevědomé

„Motivace je soubor intrapsychických sil nebo-li motivů, které zpravidla aktivizují a organizují chování i prožívání s cílem změnit existující neuspokojivou situaci, nebo dosáhnout něčeho pozitivního“. (Plháková 2008)

Vnitřní a vnější motivace

Konkrétní odměny - pobídky

Vnitřní motivy

Experimenty



Kontrolující X informační aspekt

Optimální úroveň aktivace

Existuje určitá optimální úroveň aktivace z vnějšího prostředí, která nám nejlépe vyhovuje.

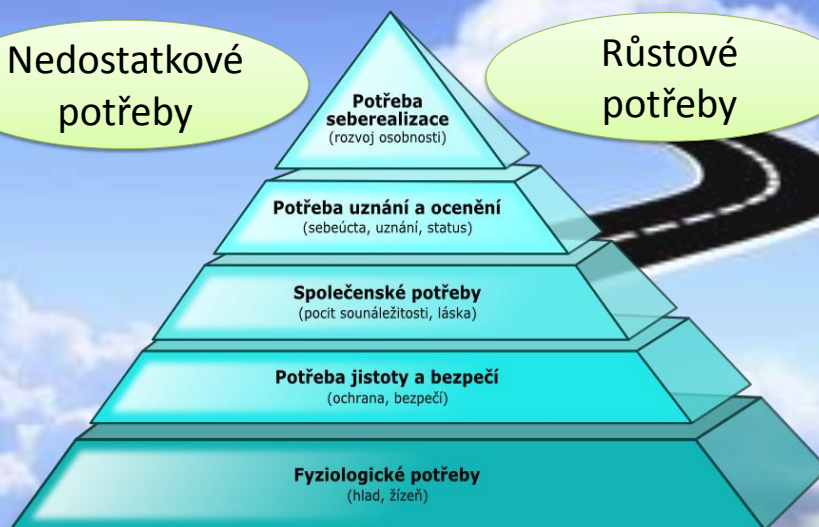
Příliš velké X příliš nízké nabuzení

Aktivace a výkon

Maslow a hierarchie potřeb

Nedostatkové
potřeby

Růstové
potřeby



Potřeba smyslu a cíle

- Kam činnost směřuje?
- Kdo z ní má užitek?
- Činnost pro činnost
- Nebát se změny

Vznik motivu

- 1) homeostatický model
- 2) pobídkový model
- 3) kognitivní model
- 4) činnostní model
- 5) emoční model

Jak dlouho
motiv vydrží?

Jak ovlivní náš
přístup?

Sociální motivy

- Výkonová motivace
- Potřeba afiliace
- Rozložení zodpovědnosti ve skupině

Výkonová motivace

- Potřeba dosažení úspěšného výkonu
- Potřeba vyhnout se neúspěchu
- Potřeba vhnout se úspěchu

Jaké úkoly
si volíme?

Rozložení zodpovědnosti

Skupinová
lenivost

To někdo
udělá...

Experiment

Rozdělení
úkolů

Potřeba afiliace

- Chceme být spolu
- Chceme spolupracovat
- Nechceme být sami

A i proto jsme
dnes tady...

PRAKTICKÁ MOTIVACE

- ✓ Motivace členů
- ✓ Motivace kolegů a spolupracovníků
 - ✓ Pozitivní a negativní emocionální náboj
- ✓ Prostředky motivace
 - ✓ Devět zákonů motivace
- ✓ Úkol motivace

„Chceš-li postavit loď, nedělej to tak, že svoláš chlapy, aby sehnali dřevo a začali stavět, ale dej jim, aby sami zatoužili po širém nekonečném moři.“ (Antoine de Saint-Exupéry)

- ✓ Nikdy nesnižujte význam členů
 - ✓ Nepřehlížejte maličkosti
- ✓ Nemějte oblíbence
- ✓ Pomáhejte členům v růstu a zlepšování se
- ✓ Nesnižujte své osobní požadavky
- ✓ Pochvalte členy, pokud si to zaslouží

✓ Prokazujte osobní nasazení a šířte kolem sebe dobrou náladu

✓ Projevujte členům důvěru

✓ Umožňujte svobodu projevů
a názorů

✓ Nebojte se
delegovat úkoly

✓ Povzbuzujte
členy v jejich
nápadech

Motivace kolegů a spolupracovníků

✓ Stůjte za svými lidmi a podporujte je

✓ Podporujte sebedůvěru a sebeúctu svých
lidí

✓ Zapojte své lidi do vývoje motivačního a
komunikačního systému

✓ Konkretizujte kritéria
odměn

✓ Odměňte každého, kdo
splní kritéria

✓ Oceňujte nejen
výsledky, ale i
změny v jednání

✓ Podporujte vnitřní
odměny

✓ Odměňujte celý tým,
buďte obezřetní;
dostanete to, co
potřebujete

✓ Delegujte

✓ Dejte svým lidem
to, co očekávají

✓ Říkejte často a
upřímně „Prosím“ a
„Děkuji“

Devět zákonů motivace

- 
- ✓ Chcete-li motivovat, musíte být sami motivováni
 - ✓ Úspěch motivuje
 - ✓ Motivace má dvě stadia-vytičit cíl a ukázat, jak cíle dosáhnout
 - ✓ Uznání motivuje
 - ✓ Motivace je nikdy nekončící proces
 - ✓ Vlastní účast motivuje
 - ✓ Každý pokrok musí být zřetelně viditelný
 - ✓ Výzva k akci motivuje jen tehdy, je-li možno zvítězit
 - ✓ Ztotožnění se se skupinou motivuje

Prostředky motivace

- 
- ✓ FILM
 - ✓ VIDEOZÁZNAM
 - ✓ ROZHLASOVÁ HRA
 - ✓ LEKTOR
 - ✓ FOTOGRAFIE
 - ✓ SCÉNKA, DIVADLO
 - ✓ HUDBA, PÍSEŇ
 - ✓ VLASTNÍ ZAPOJENÍ SE
 - ✓ PŘEDNÁŠKA
 - ✓ VLASTNÍ PROSTŘEDÍ

✓ Předávání pozitivního
emocionálního náboje a
nechávání svých starostí a
trablů doma

✓ Cílem
motivace je
změna
emočního
stavu
jedince či
skupiny

✓ Návaznost
programu na
motivaci

Jednotlivec vs. skupina

Proximální vs. ultimátní cíle

- proximální = krátkodobé
- ultimátní = definitivní

Proximální

Ultimátní

Činnost a uspokojení z ní.
Sociální momenty.

Prospěch a prestiž skupiny.
budoucí existence skupiny.

**Snaha dosáhnout toho aby
proximální = ultimátní**

Propojení cílů skupiny a jednotlivce

Nejschůdnější cesta

úspěchy jedince = úspěchy skupiny

**Zpětnovazebná
symbiotická
smyčka**

**Cooperation
vs.
competition**

Co může organizace jako skupina nabídnout a co ne?



Sebeúcta a seberealizace

Sebeúcta



Sebejistota
Úspěšnost,
Prospěšnost
Vliv

Seberealizace



Touha po naplnění
vlastních potenciálů

Skupina musí
podněcovat a v
ideálním
případě i
zajišťovat
splnění těchto
dvou potřeb!!!

Komunikace



**Komunikace neznamená jen mluvit,
ale i poslouchat**

**Motivační výzvy a jejich
strategie**

Na co se zaměřit:

- Pozornost – zaměřit pozornost na sebe
- Potřeba – ukázat problém, který má na ně vliv
(nedramatizovat)
- Uspokojení – ukázat jak potřebu ukojit
- Vizualizace – realisticky ukázat,
předpokládaný výsledek
- Akce – vyzvání k řešení problému

Pár lidových moudrostí

Člověk, který ovládá pouze kladivo, má
sklon se vším zacházet jako s hřebíkem.
(A. Maslow)

Člověk je tvor, který chce
víc než má (A. Maslow)

Jak se do lesa volá,
tak se z lesa ozývá.

Osobnostní typy a motivace

Zdroj:

František Bělohlávek

15 typů lidí –
jak s nimi jednat,
jak je vést a motivovat

1. POHODOVÝ

Vyhovuje mu jeho pozice

Bagatelizuje vážne veci a rád žartuje

Problémy s dodržiavaním času a termínov

+

- ✓ Nadhľad, kludné zvládanie krízových situácií
- ✓ Priateľský prístup k ľuďom.

-

- ✓ Negatívny dopad na morálku okolia
- ✓ Demotivácia ostatných

KOMUNIKACE A MOTIVACE

- ✓ Neakceptovať pohodový štýl – zdôrazňovať vážnosť úlohu
- ✓ Zdôraznenie významu úlohy
- ✓ Nekompromisný osobný postih

2. PRIATEĽSKÝ

Snažia sa výjsť ústrety ostatným

Veľkú časť času venuju komunikácii o osobných záležitostiach

+

- ✓ Vytváranie pozitívnej atmosféry
- ✓ Ochota
- ✓ Pozitívna motivácia ostatných

-

- ✓ Neschopnosť ubrániť sa požiadavkám
- ✓ Slabý tlak na výsledky

KOMUNIKACE A MOTIVACE

- ✓ Komunikácia o osobných témach
- ✓ Argumentácia ve vyjednávani „v prospech ostatných ľudí“
- ✓ Nekompromisný osobný postih
- ✓ Zvýšená kontrola plnenia výsledkov
- ✓ Postih spolupracovníkov

3. PLACHÝ

- Příliš sa neprejavujú, málokedy vstupujú do diskusie
- Nervozita môže spôsobiť komunikačnú neobratnosť

+

- ✓ Odstup od skupinového myslenia
- ✓ Spolahlivosť
- ✓ Nekonfliktnosť

-

- ✓ Nevládanie úkolov vyžadujúcich spoluprácu
- ✓ Ustupovanie požiadavkom

KOMUNIKACE A MOTIVACE

- ✓ Trpezlivý prístup, nenaliehanie, zahájenie hovoru témom, ktoré mu je blízke
- ✓ Vhodne kladené otázky
- ✓ Časté pochvaly
- ✓ Nenásilné zapojovanie do diskusie
- ✓ Postupný rozvoj prezentačných schopností
- ✓ Vhodné zostavenie tímu

4. NEPOSTRADATELNÝ

Špeciálne znalosti alebo osobné kontakty

Pracovitý a usilovný – ochotne si príberá ďalšie úlohy

Nerád deleguje, podriadených k ničomu nepustí

+

- ✓ Skúsenosť a odbornosť
- ✓ Pracovitosť a spoľahlivosť
- ✓ Ochota si vždy zobrať úkol
- ✓ Samostatnosť

-

- ✓ Nepredávanie a nezdieľanie skúseností
- ✓ Sústreďenie moci vo vlastných rukách
- ✓ Stráta času operatívnymi úlohami

KOMUNIKACE A MOTIVACE

- ✓ Spoločne posúdiť úlohu a kapacitu podriadených a spoločne skúsiť vybrať náhradníka
- ✓ Požadovať určenie odborníka – na menej profesné úlohy
- ✓ Kurz time managementu, delegovania

5. NESCHOPNÝ, ALE SNAŽIVÝ

- Práce na první pohled velmi kvalitně uделaná – při podrobnějším skúmaní, množstvo chýb.
- Prijíma ochotne ďalšie a ďalšie úkoly
- Svoje chyby nepripúšťa...

+

- ✓ Usilovnosť a pracovitosť
- ✓ Ambicióznosť
- ✓ Ochota

-

- ✓ Nevládnutie zložitejších úloh
- ✓ Nesamostatnosť
- ✓ Neoblúbenosť u spolupracovníkov

KOMUNIKACE A MOTIVACE

- ✓ Otvorene poukázať na jeho chyby a spoločne hľadať možnosti ako im predísť.
- ✓ Kritizovať jeho práci nie jeho osobu
- ✓ Nedovoliť aby si bral úlohy, ktoré nevláda

Jak to děláme u nás v ČASPě



ŠPECIFIKÁ MOTIVACE v ČASPe:

PRE NOVÝCH ČLENOV:

- Adaptačný pobyt pre prvákov
- Jedinná podmienka prijatia –
psychológie

PRE STÁLYCH ČLENOV:

- Rodinne prostredie
- Neformálnosť
- Kontakt s
- Kredity
- Body na kolejičkách

štúdium

minulými členmi

Hlavní motivace - socializace



Neoficiálne jednanie



Příjemné setkání

Ďakujem

Prosím

Dobře ty!

Poukazovanie na
dílčí úspěchy

Decká, decká, decká...!!!!!!!

AK SA NÁHODOU NEUVIDÍME ZAJTRA.....tak je posledné stretnutie (5minútové) v sobotu ráno o 7.30 v konvikte pred
Auditórium A mám tam pre vás posledný darček A všetci pekne oblečení a s úsmevom (nie len na rtech)

A teraz:

6 bodov aby sa Vám krásne spinkalo a mali ste tie najsladšie sníčky:

- 1) Tašky sú už doplna naplnene a pozvezované červenou stužkou nedočkavo čakajú kedy si ich Skopičko naloží do autá
- 2) Všetky zoznamy, plagáty, papiere, certifikáty atď sú vytisknuté a pripravené
- 3) Máme tie najkrajšie, ale ako fakt najkrajšie zborníky abstraktov na svete
- 4) Máme 3 oobrovské a krásne plagáty A0
- 5) Máme 86 super cien do tomboly
- 6) Od FF sme dostali 10 000, čím sa nás rozpočet dostal do neotrasiteľnej plusových čísel
- 7) Časpa je plná jedla a pitia, ktoré sa už tiež trasie nedočkavosťou na konferenciu

A to všetko vďaka: IVČI, s ktorou sa najveselšie na svete nakupuje

TÝNKE B., na ktorej krku sa krásne vynímajú konferenčné placky

MATYMU, ktorý odmoderuje tombolu bez trička

KÁJI V., ktorá mu s tým pomôže bez zábran

VERČI Č., ktorá mala na starosti tombolu a zvládla to tak ako sa nám ani nesnívalo

EVKE, ktorá mala čas aj keď nikto iný nemal a zachránila tým nejednu situáciu

DENISKE, ktorá dala takýyy zborník, že fuuuuu

TÍNKE M., ktorá má už v ruksačiku vzorne pripravené všetko čo len treba na registráciu

KÁTI, ktorá dnes ako o život plnila tašky a ešte sa pri tom aj krásne usmievala.

SKOPIČKOVI, ktorý všetkým (dievčatám zlepši

KÁJI S., s ktoru sa výýborne upratuje v časp
ONDROVI T., za to že objednal krááásne placky a plno iných vecí

Tak sa už tešíiiiiim na konferenciu, na NAŠU konferenciu, ktorá bude úplne super

A CO VY?

TVORBA KUCHAŘKY

- ✓ MOTIVACE PRO VSTUP
- ✓ TVORBA KOLEKTIVU, JAK NA DEMOTIVACI
- ✓ MOTIVACE K PRÁCI A ODMĚNY
- ✓ MOTIVACE BÝVALÝCH ČLENŮ KE SPOLUPRÁCI, TVORBA PARTNERŮ

VÝVOJ
ČLOVĚKA
V ORGANIZACII