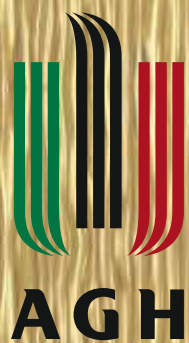


# **Skuteczne motywowanie i zachęcanie do współpracy**

***Adrian Horzyk***

***horzyk@agh.edu.pl***



***AGH Akademia Górniczo-Hutnicza im. St. Staszica***

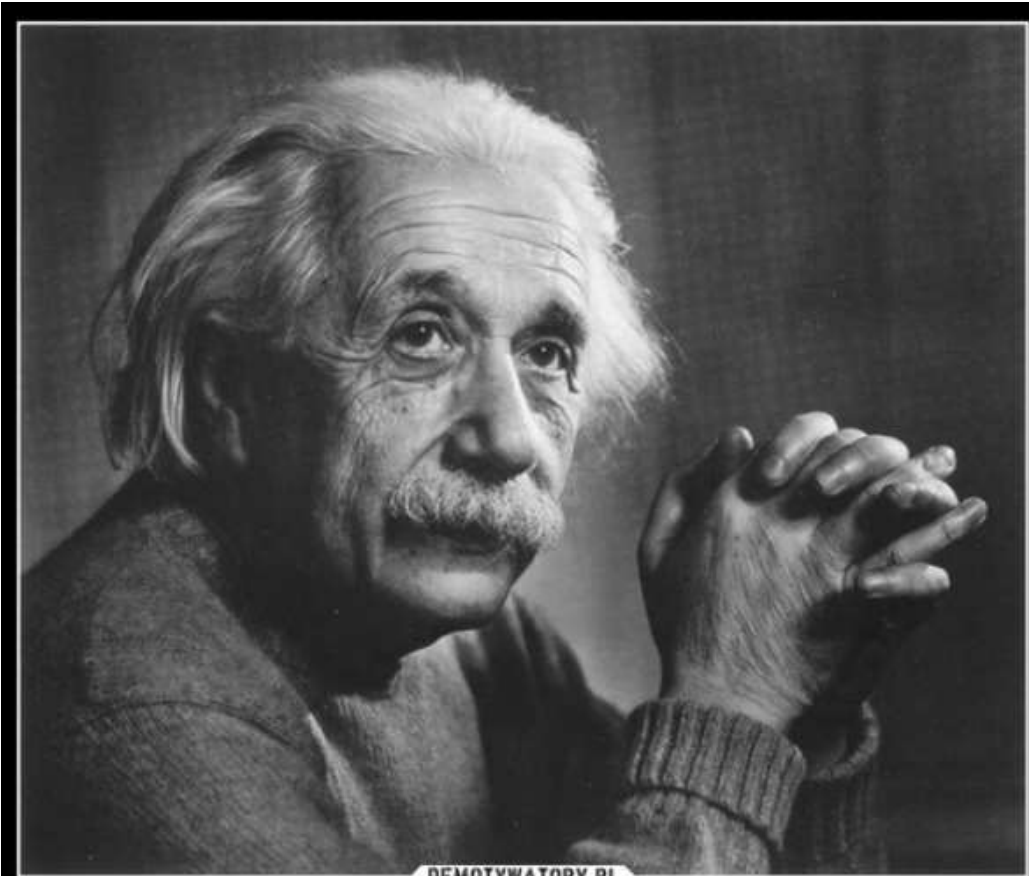
***Wydział Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki  
i Inżynierii Biomedycznej***

***Katedra Automatyki i Inżynierii Biomedycznej***

***Zakład Biocybernetyki***



# SUKCESY i MOTYWACJA



DEMOTYWATORY.PL

"Jak to się dzieje, że nikt mnie nie rozumie, a wszyscy mnie uwielbiają?"

***Sukcesy motywują i skłaniają do naśladowania.***

# MOTYWACJA

*„Motywacja – to świadome dążenie do czegoś.”*

[E.J. Murray]

*„Motywacja to bodziec, pobudka, zachęta do działania. Składa się na nią wszystko co w płaszczyźnie werbalnej, fizycznej czy psychofizycznej skłania kogoś do reagowania działaniem.”*

[S.P. Robbins]

*„Motywacja to mechanizm psychologiczny uruchamiający i organizujący zachowanie człowieka skierowane na osiągnięcie określonego celu.”*

[J. Reykowski]

# MOTYWOWANIE

*„**Motywowanie** polega na takim wykorzystywaniu mechanizmów motywacji, by zapewniały zaangażowanie pracowników na rzecz sukcesu organizacji, zachęcały do podnoszenia kwalifikacji i dawały satysfakcję z pracy. Polega na wpływaniu na postawy i zachowania człowieka za pośrednictwem określonych bodźców.”*

[Wikipedia]

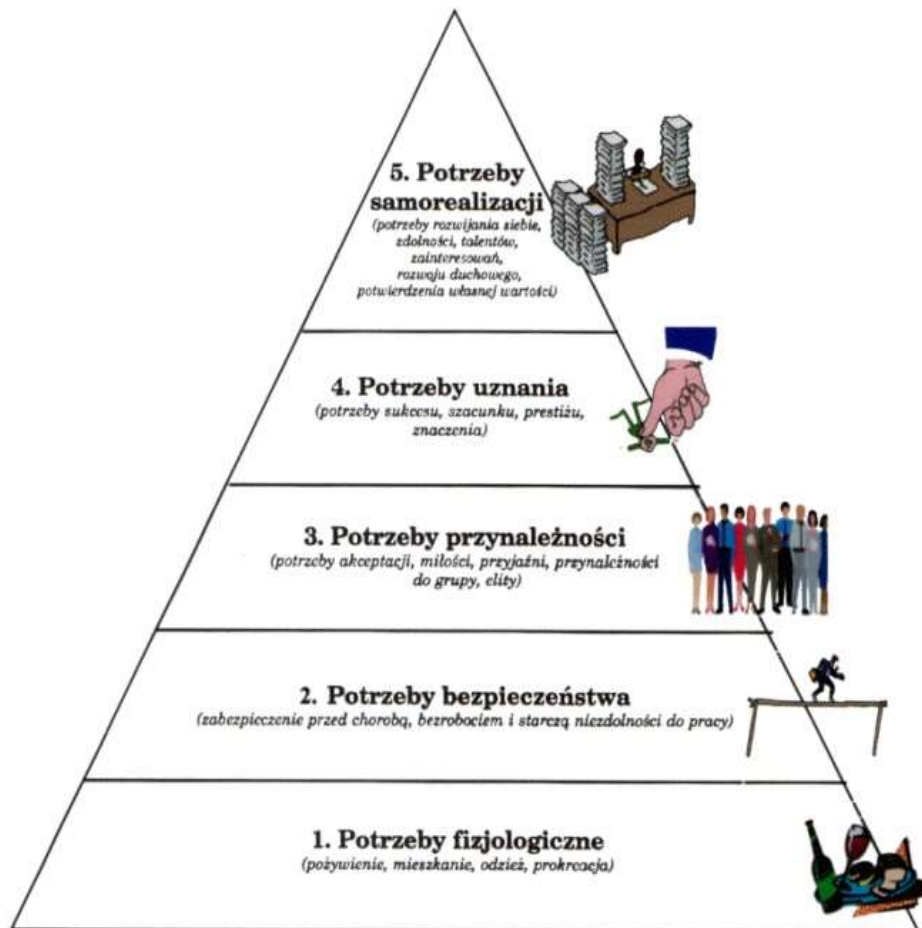
*„**Motywowanie** to proces świadomego i celowego oddziaływania na motywy postępowania ludzi poprzez stwarzanie środków i możliwości realizacji ich systemów wartości i oczekiwań dla osiągnięcia celu motywującego.”*

[A. Kozdrój]

# MOTYWACJA I POTRZEBY

**Motywacja** - ściśle powiązana z zaspokajaniem potrzeb.

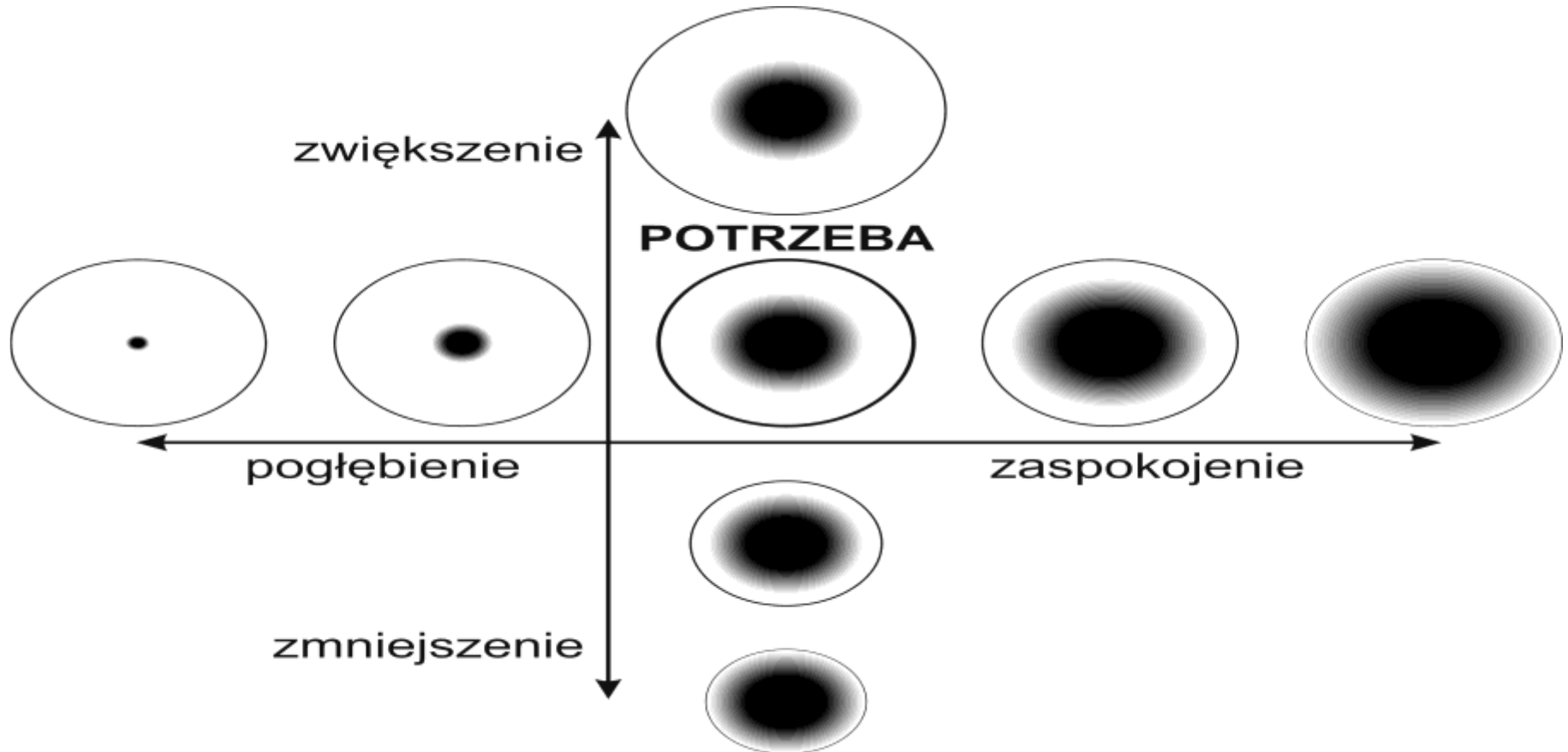
**Motywowanie** - proces oddziaływania na potrzeby.



# ODDZIAŁYWANIE NA POTRZEBY

W wyniku działań motywacyjnych potrzeby:

- mogą zostać bardziej pogłębione
- mogą zostać zaspokojone w większym stopniu



# **MOTYWOWANIE PRZEZ SANKCJE**

Zapowiadanie **sankcji** oraz ich wykonywanie jest jednym ze sposobów motywowania.

**Skutecznie motywujące **sankcje** powinny spełniać kilka podstawowych warunków:**

- ✓ Realne i wykonalne
- ✓ Dotkliwie pogłębiać potrzeby motywowanego
- ✓ Stopniowane (od najmniejszych do największych)
  - ✓ Konsekwentnie wykonane
- ✓ Nie powinny działać na szkodę motywującego

# MOTYWOWANIE PRZEZ NAGRADZANIE

**Nagrody** umożliwiają zaspokajanie potrzeb.

Zapowiadanie **nagród** oraz ich przekazywanie jest drugim popularnym sposobem motywowania.

**Skutecznie motywujące nagrody** powinny spełniać kilka podstawowych warunków:

- ✓ Realne i wykonalne
- ✓ Nie koniecznie duże, lecz dostosowane do skali osiągnięć
  - ✓ Warunki ich otrzymania ściśle określone
  - ✓ Zapowiedziane z odpowiednim wyprzedzeniem
  - ✓ Rzetelnie, w całości i na czas przekazane
  - ✓ Możliwie zróżnicowane
- ✓ Nagradzane osiągnięcia/zachowania/postawy – zróżnicowane i dostosowane do realnych możliwości motywowanych



# RODZAJE NAGRÓD I SANKCJI

**Nagrody/Sankcje** mogą być materialne i niematerialne.

**Nagrody/Sankcje materialne** mogą być:

- finansowe
- rzeczowe
- w postaci dyplomu/odznaczenia albo nagany

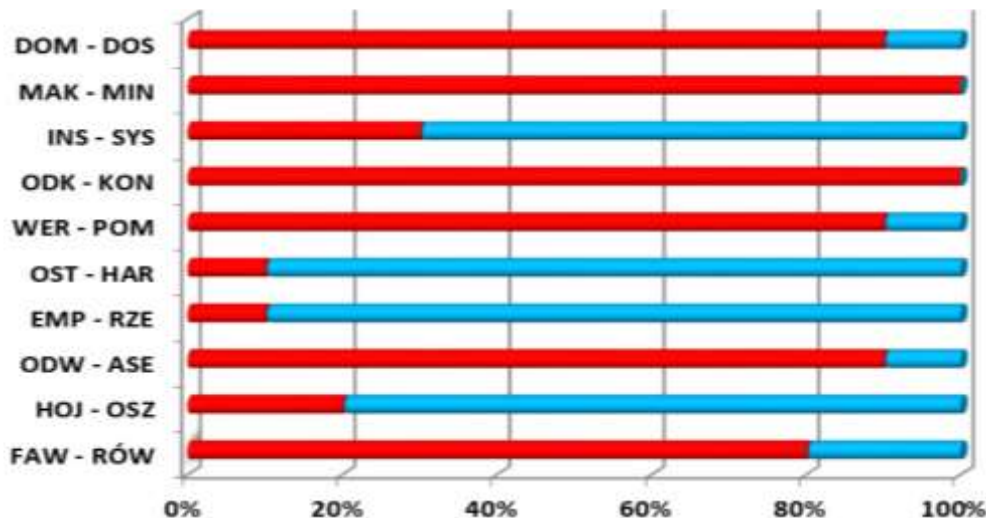
**Nagrody/Sankcje niematerialne** powinny być:

- formą uznania lub wyróżnienia
- stwarzać nowe możliwości lub kompetencje
- obejmować ważne cechy charakteru motywowanego

# MOTYWOWANIE PRZEZ CHARAKTER

## Charakter:

- ukierunkowuje działania
- wyznacza priorytety
- decyduje o przyjemności



Dla empatycznych ważne są relacje...

Dla harmonijnych zgoda i spokój...

Dla dominujących możliwość wyboru...

Dla rzeczowych zwięzłość i koordynacja...

Dla odważnych wyzwania...

Dla inspirujących nieszablonowość...

Dla systematycznych uporządkowanie...

Dla asekuracyjnych bezpieczeństwo...

EKSTRAWERTYCZNY	INTROWERTYCZNY
dominujący (DOM)	dostosowujący (DOS)
maksymalistyczny (MAK)	minimalistyczny (MIN)
inspirujący (INS)	systematyczny (SYS)
odkrywczy (ODK)	konserwatywny (KON)
weryfikujący (WER)	pomijający (POM)
wyostrzający (OST)	harmonijny (HAR)
empatyczny (EMP)	rzeczowy (RZE)
odważny (ODW)	asekuracyjny (ASE)
hojny (HOJ)	oszczędny (OSZ)
faworyzujący (FAW)	równoważący (RÓW)

samo•sedno

ADRIAN HORZYK

# NEGOCJACJE

## SPRAWDZONE STRATEGIE

Zostań  
mistrzem  
negocjacji!



Osiągnij sukces negocjacyjny  
w życiu zawodowym i osobistym!

# Dziękuję



**Adrian Horzyk**  
*Negocjacje.*  
*Sprawdzone strategie*  
Edgard, 2012.