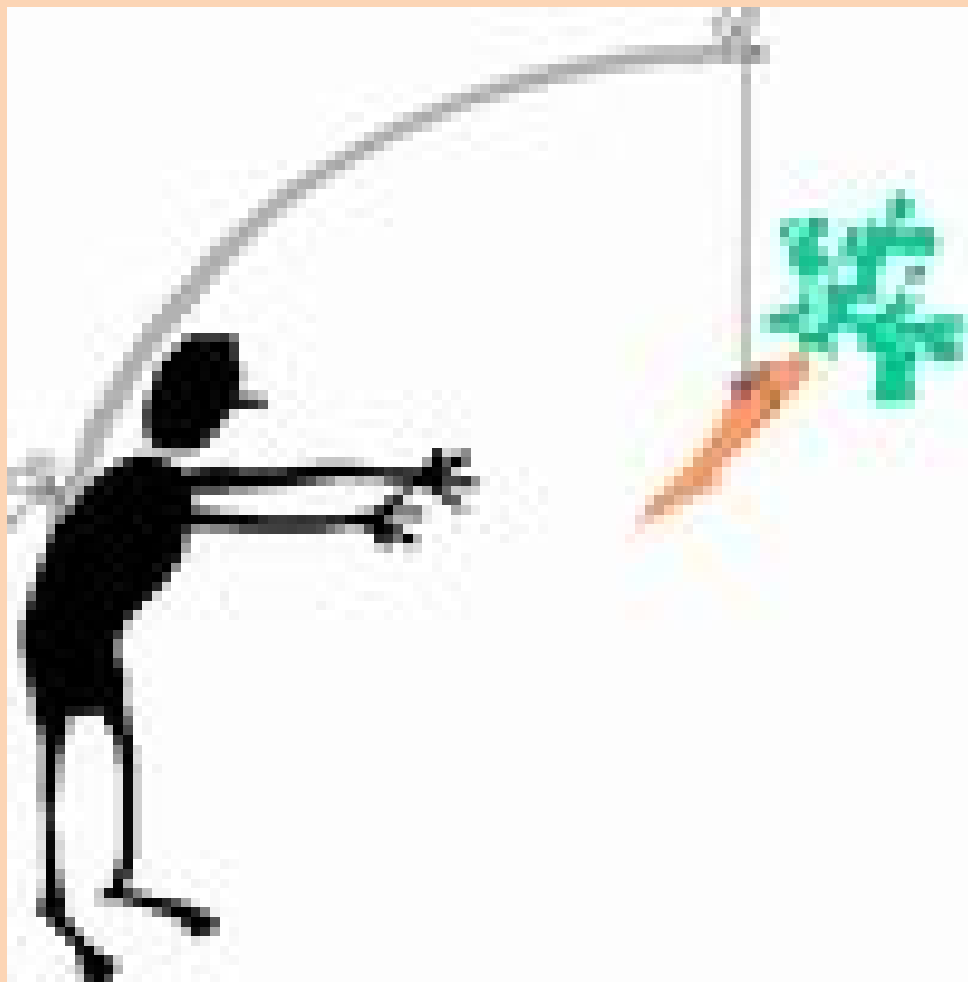


Motivace



Motivovaný je ten, který chce danou věc udělat bez ohledu na vnější stimul.

Motivace je motivace... o pojmu

- “ Motivace vyjadřuje psychologické příčiny jednání či chování vůbec.
- “ Motivace jsou faktory, které nutí člověka se chovat určitým způsobem.
- “ Motivace je hnacím motorem lidského jednání.
- “ Motivace je dočasný a dynamický stav.
- “ Motivovaná osoba má touhu a přání něco udělat.
- “ Motivace jsou pocity, které někoho nutí dosáhnout určitého cíle.
- “ Motivace je souhrn určujících sil, které jsou za veškerou činností organismu.
- “ Motivace je soustava pohnutek k určité činnosti.
- “ Motivace je psychologický proces vedoucí k energetizaci organismu.

Dimenze a hybné síly motivace

Abstraktní konstrukt (obtížně zkoumatelný)

Vědomá – nevědomá

Vnitřní - vnější

Dimenze motivace

- “ dimenze směru (co chci/nechci)
- “ dimenze intenzity (jak moc)
- “ dimenze stálosti - vůle (jak dlouho)

Hybné síly motivace

- “ Potřeby
- “ Návyky
- “ Zájmy
- “ Hodnoty
- “ Ideály

Principy motivace

Princip psychického ekvilibria (rovnováhy)

- “ veškeré chování směřuje k udržování i restauraci vnitřní dynamické psychické rovnováhy
- “ *homeostáza* = udržování stálého stavu (*status quo*), který je předpokladem optimálního fungování organismu
- “ *psychické ekvilibrium* je udržováno návratem ke stále stejnému optimálnímu vnitřnímu stavu
- “ rozhodující je redukce vnitřních rozporů i disonance
- “ rozhodující roli hraje *eliminace negativních pocitů*

Princip psychického hédonismu (slasti)

- “ vyjadřuje obecnou tendenci všech živých bytostí k maximalizaci slasti a k minimalizaci strasti (dosahování příjemného a k vyhýbání se nepříjemnému)
- “ dimenze slasti: *slast smyslová* (příjemné druhy vnímání), *slast duševní i duchovní* (spojena s preferencí kulturních hodnot, radosti z úspěchu, uznání)

rie pozitivního posílení

Burrhus F. Skinner (*1904 - †1990)



Důsledky (chování) ovlivňují chování. 3 **pravidla důsledků**:

- “ důsledky, které přinášejí odměnu, posilují dané chování,
- “ důsledky, které přinášejí trest, oslabují dané chování,
- “ důsledky, které neposkytují ani odměnu ani potrestání, přispívají k vyhasnutí daného chování.

Chceme-li posílit chování (aby bylo intenzivnější, častější, pravděpodobnější), poskytneme za něj **odměnu**.

Naopak, chceme-li jej oslabit (udělat méně intenzivní, méně častější, méně pravděpodobnější), zvolíme **trest**.

Pokud chceme, aby chování vyhaslo (postupně zmizelo), **nevěnujeme mu pozornost**.

archická teorie potřeb

Abraham Maslow (*1908 - †1970)



Lidé jsou poháněni, aby dosáhli svého maximálního potenciálu.

Překážky: hlad, žízeň, finanční problémy apod.

Lidé jsou motivováni určitými potřebami a tyto potřeby tvoří **hierarchickou strukturu**.

Deficiency Needs a Being Values.

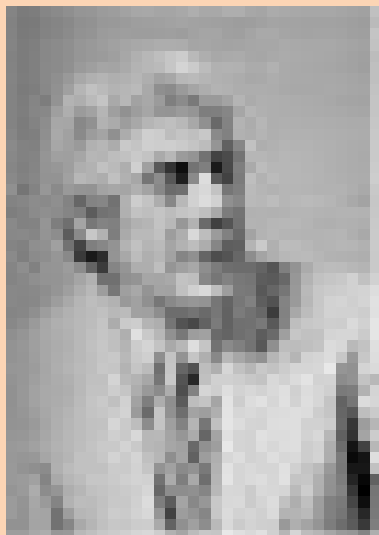
Nejsou-li uspokojeny D-potřeby, je pociťována úzkost a objeví se snaha odstranit nedostatek. Pokud se objeví nedostatek v nižších vrstvách, člověk se nebude starat o vrstvy vyšší

Je-li potřeba uspokojena, není pocit žádný.

Naplněním B-potřeb se dostaví dobrý pocit a lidé jsou dokonce motivováni o to více.

dvoufaktorová teorie

Frederick Herzberg (*1923 - †2000)



Na pracovišti působí dvě skupiny faktorů:

- “ absence prvních způsobuje nespokojenost, ale jejich přítomnost nevede ke spokojenosti (hygienické - dissatisfactory),
- “ absence druhých nezpůsobuje nespokojenost, ale jejich přítomnost vede ke spokojenosti (motivační - satisfactory).

Hygienické: pracovní podmínky, plat, vztahy s podřízenými a nadřízenými i firemní benefity (

Motivační: úspěch, uspokojení z práce, uznání, odpovědnost, osobní rozvoj.

Uspokojení hygienických faktorů přinese jenom krátkodobý efekt .

tří motivačních faktorů

Clayton Paul Alderfer (*1940)



Teorie ERG (*Existence, Relatedness, Growth*)

Pyramida lidských potřeb je uspořádána do tří základních stupňů:

Existenční (Existence) - např. bydlení, mzda, jistota zaměstnání

Vztahové (Relatedness) - přátelství, vztahy, společné cíle, uznání v sociální síti

Růstové (Growth) - seberealizace, osobnostní a profesní růst.

Uspokojením existenčních potřeb vzrůstá význam vztahových potřeb a jejich uspokojením roste význam růstových potřeb. A naopak. Je tedy vždy třeba hledat právě důvod nespokojenosti.

orie získaných potřeb

David C. McClelland (*1917 - †1998)



- “ Lidé mají potřebu **něčeho dosáhnout, někam patřit a potřebu moci**. Vnitřní žebříček priorit těchto potřeb. Tendence k chování:
- “ *Achiever* - chce především něčeho dosáhnout je ambiciózní a potřebuje uznání. Vyhýbá se riziku.
- “ *Affiliation seeker* chce především někam patřit, má tendenci vyhledávat harmonické vztahy, je konformní. Potřebuje spíše souhlas.
- “ *Power seeker* má silnou potřebu moci, a to buď ovládnutí lidí nebo dosažení cíle.

Sociálních směn a odměn

George Caspar Homans (*1910 – †1989)

- “ Motiv = **získat souhlas druhých** se svým jednáním, odměna.
- “ Odvrátit **nesouhlas**.
- “ Pravidla, jakými se v běžné interakci řídí vzájemná směna jak odměňovaných, tak trestaných aktivit.
- “ Principem sociálních směn je umění **poskytnout druhým více, než dávají a naopak od nich získat víc, než investovali**.
- “ Lidé mají tendenci nevstupovat do takových vztahů, v nichž se sociální směna pro ně stává nevýhodná.



Vnováhy, spravedlivé odměny

John Stacey Adams (*1925...)



Srovnání: **co do práce vkládají a co z ní získávají.**
Pocit spravedlnosti.

- “ Pokud vstupy nejsou vyváženy s výstupy (málo na straně výstupů) – demotivace – změna – sníží se vklady.
- “ Vklady a výstupy vyváženy jsou – motivace, pokračování na stejné úrovni vstupů.
- “ Pocit přecenění (více na straně výstupů) – může se zvýšit pracovní úsilí, ale také může dojít k přehodnocení hodnoty vstupů. (Více je nacenit).
- “ **Vnímání vstupů a výstupů je subjektivní** (záleží také na ZV, informacích...)

Teorie očekávání

Victor Vroom (*1932)



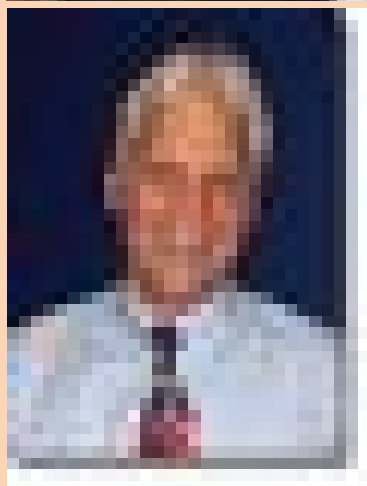
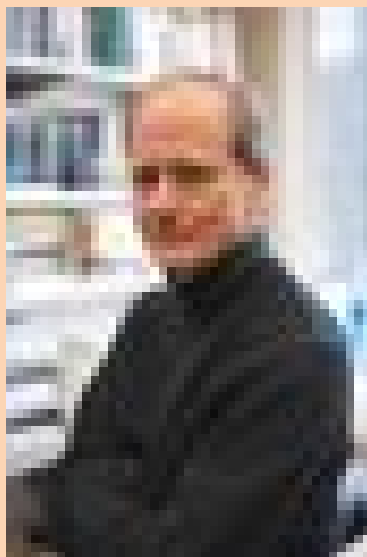
V člověku probíhá **proces predikce budoucnosti, něco očekává**. Jestliže je přesvědčen o dosažitelnosti a atraktivnosti cíle a způsobu cesty k výsledku, je motivován cíle dosáhnout.

Motivační síla je závislá na třech přesvědčeních.

- “ **Valence** - přesvědčení o přitažlivosti cíle (Chci to?).
- “ **Instrumentality** - přesvědčení o tom, že když se bude chovat určitým způsobem, cíle dosáhne (Je možné cíle dosáhnout?).
- “ **Expectancy** - přesvědčení o tom, že se tak chovat bude umět (Dokážu to?).

Teorie sebeurčení

Edward L. Deci, Richard M. Ryan



Self determination, SDT Theory.

- “ *Motivace **autonomní a kontrolová.***
- “ *Důležitá je intrinsická - vnitřní motivace, její množství a kvalita.*
- “ *Extrinsickou (vnější) motivace funguje, jestliže se shoduje s hodnotami člověka.*
- “ *Kontrolovaná motivace zahrnuje vnější regulaci prostřednictvím trestu a odměny či introjekty (nekriticky přebírané názory, postoje...). (neshoduje se s hodnotami).*
- “ *SDT počítá s přirozenou tendencí člověka k růstu a rozvoji, ale počítá s aktivní podporou z okolí (autonomní motivace – vnitřní i vnější shodná s hodnotami).*
- “ *Autonomní motivace je spojována s lepším psychickým zdravím, efektivnějším výkonem ...*

Stanovení cílů (integrující)

Edem Locke a kol.

“Jde o řízení chování prostřednictvím cílů.

Záleží na:

“ charakteristice cíle (obtížnost, specifičnost...)

“ na postoji vůči cíli (hodnota, účast na stanovení cíle, finanční zainteresování na splnění cíle...)

“ sebepojetí (schopnosti, vnímání sebe sama, zkušenost...)

“ znalost výsledků (ZV...)- ovlivní intenzitu M

Stanovení výkonnostních cílů, které jsou specifické a obtížné (ale nikoliv nemožné) a vůči nimž má osoba závazek, pravděpodobně zvýší výkon, pokud obdrží ZV o dosaženém pokroku.

“ Co z toho je využitelné v kurzech ZRU?

“ A jak?

“ Jak to máte s motivací vy?

Jak pracovat s motivací

Optimismus - Pozitivní myšlení

“Motivace oceněním, pozitivním přístupem (i neúspěch a blbce lze nahlížet pozitivně).

Fenomén FLOW

Mihaly Csikszentmihalyi (1934)

Změna vědomí usnadňující činnost, vliv na motivaci:

“soustředění (nevnímá okolí)

“dobrý pocit

“jde to samo (obtížné se stává snadným)

“bez emočních výkyvů.

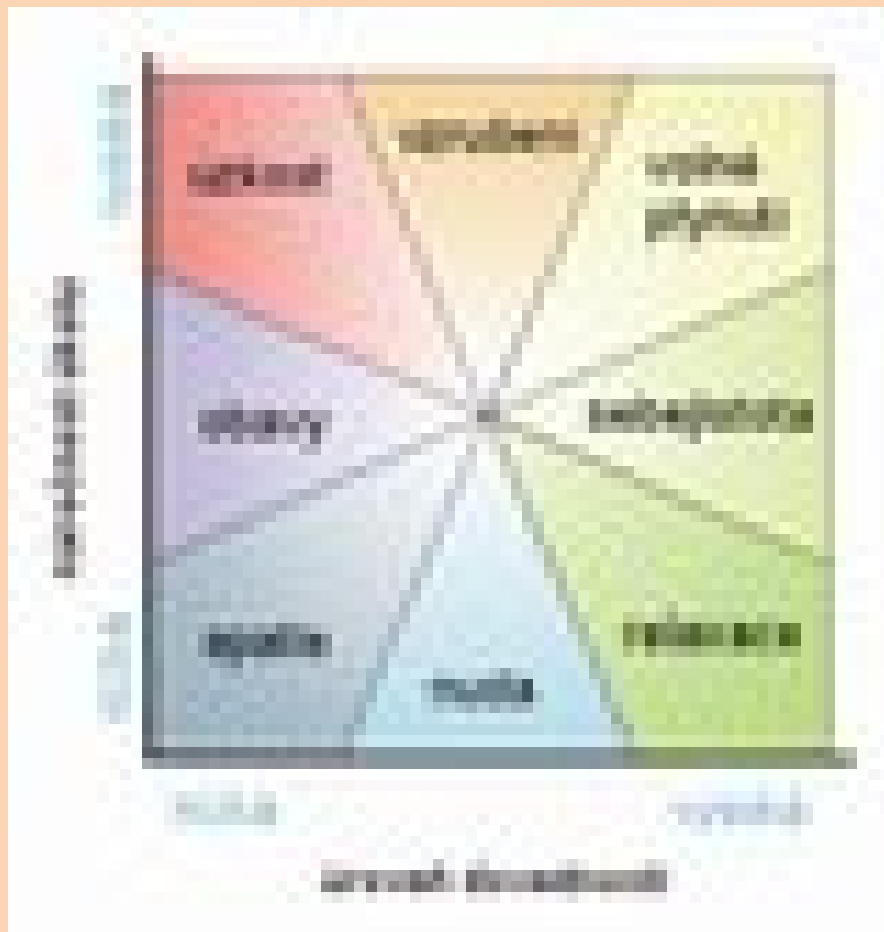


Je třeba klást vyšší požadavky, nízké požadavky nudí – vysoké požadavky vyvolávají úzkost.

“Flow je stav mezi nudou a úzkostí.

“Při flow je mozek v chladném stavu.

HOW – ani nuda ani úzkost



Podmínky FLOW

- “ cíle jsou jasné
- “ okamžitá ZV (jde mi to)
- “ rovnováha mezi příležitostí a kapacitou
- “ koncentrace se prohlubuje
- “ důležité je, co se odehrává nyní
- “ kontrola není problém (neruší, není, nevzbuzuje úzkost...)
- “ pocit času se mění
- “ ztráta EGO.