



MOTIVADO - KIEL MOTIVIĜI KAJ MOTIVIGI

Wrocław, 07.2016, trejnistoj: Anna, Karina

Enhavo

Kio estas motivado?	2
Maslow teorio - motivigas nin niaj neplenumitaj bezonoj.	2
Fiziologiaj bezonoj (ekz. manĝo, akvo,)	3
Sekureco.....	3
Aparteno kaj amo.....	3
Estimo	3
Memplenumiĝo.....	4
ERG teorio (ERG – growth , relatedness, existance)	4
Diferencoj inter ERG kaj Maslow teorioj.....	5
Teorio de malprogreso laŭ ERG	5
Kiel motivigi aliajn?	6
Kion laborantoj postulas de sia laboro?.....	6
Kiel motiviĝi?.....	7
Kiel resti motivita?	7
Saĝaj celoj (SMART aims)	7



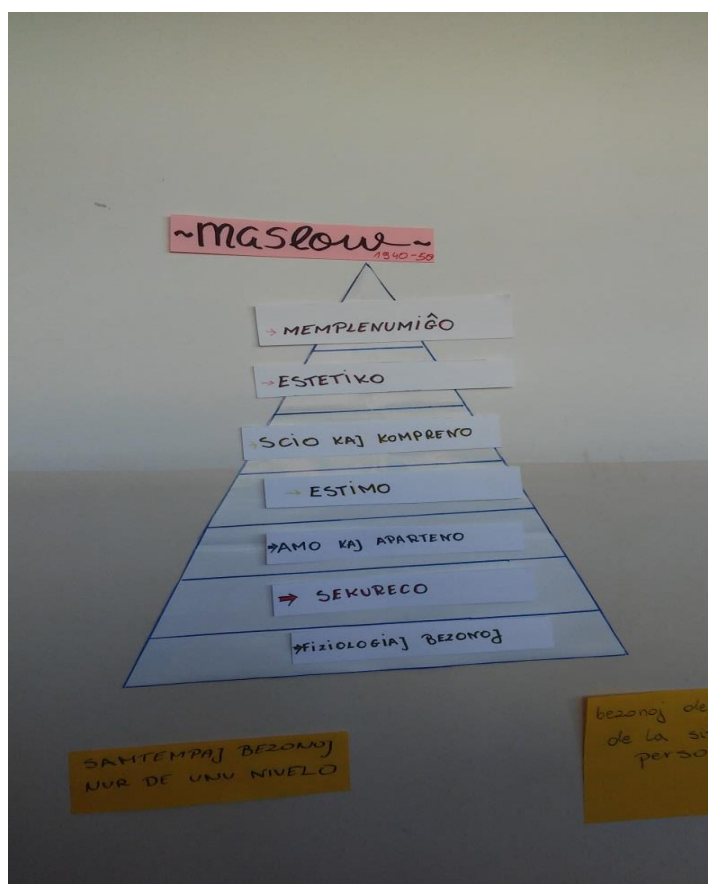
Kio estas motivado?

Motivado estas procezo kiu iniciatas, gvidas kaj subtenas kondutojn orientitajn al la celo. Ĝi estas la kaŭzo de niaj agoj.

Motivado estas internaj kaj eksteraj faktoroj, kiuj stimulas deziron kaj energion en homoj, por ke ili estu daŭre interesitaj kaj engaĝitaj en laboro, aŭ daŭre penu por atingi la celon.

Maslow teorio - motivigas nin niaj neplenumitaj bezonoj.

Homaj bezonoj estas organizitaj en hierarkio. Plej sube ni vidas la plej bazajn bezonojn. Plenumita bezono malaperas kaj tiam ni „grimpas” kaj eksentas bezonon de la pli alta nivelo.



Maslow teorio – 1940 -1950. Teorio de homaj bezonoj.



Fiziologiaj bezonoj (ekz. manĝo, akvo,)

Se fiziologiaj bezonoj ne estas plenumitaj ĉiuj aliaj bezonoj malaperas. Ekstreme malsata persono pensas nur pri manĝo, ĝia konscio estas tute absorbita per malsato aj ĉiuj kapabloj koncentriĝas pri aliro de manĝo.



Sekureco (ekz. stabileco, certeco, strukturo, ordo)

Praktike tio signifas preferon de stabila laboro, posedon de ŝparkonto, asekurojn por vivo, preferon de konataj situacioj, religio, filozofio. Tiu ĉi bezono estas aktiva kaj dminanta ekzemplpe dum malsano aŭ milito.



Aparteno kaj amo

Tiu ĉi bezono temas pri ricevado kaj donacado de sentoj. Bezono de rilatoj kun homoj, aparteno al grupo, amikoj, amo.



Estimo

- memrespekto
 - atingoj, kompetencoj, majstreco, kapabloj, sendependeco
- respekto de aliaj
 - bona opinio de aliaj homoj, statuso, prestiĝo, aprezo



Memplenumiĝo

Por ke tiu ĉi bezono aperu devas esti plenumitaj ĉiuj aliaj, subaj bezonoj. Memplenumiĝo signifas realigon de sia potencialo. Persono kiu sentas tiun ĉi bezonon sentos sin malfeliĉa, se faras en vivo tion kio ne taugas por ĝi. Ekzemple bankisto, kiu ĉiam revis iĝi pentristo.

ERG teorio (ERG – growth , relatedness, existence)



Ekzisto – sekureco kaj fizjologio de Maslow teorio.



Rilatiĝo – respekto kaj aparteno de Maslow teorio.



Kresko – memplenumiĝo de Maslow teorio.



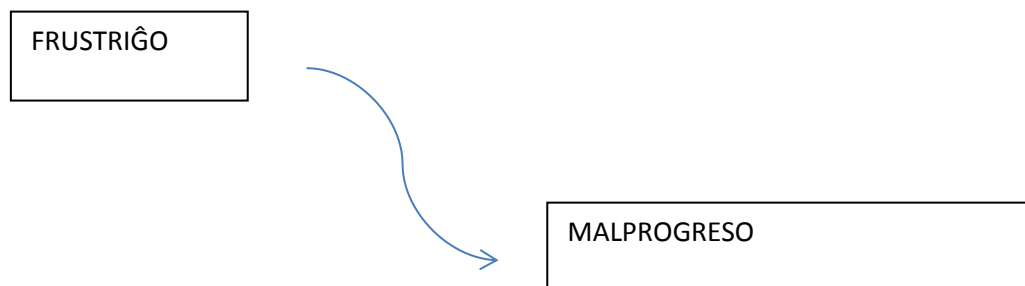
Diferencoj inter ERG kaj Maslow teorioj.

MASLOW	ERG
Samtempe ni sentas bezonojn nur de unu nivelo de piramido	Ni povas samtempe havi bezonojn de diversaj niveloj de piramido
Ni restas en la sama nivelo de piramido ĝis kiam ni kontentiĝos	Se ni ne povas plenumi bezono je iu nivelo ni povas frustriĝi kaj fali al. Suba nivelo
Plenumita bezono ne plu motivigas. En piramido ni moviĝas nur supren.	Homoj moviĝas en piramido suben kaj supren.

Teorio de malprogreso laŭ ERG

Malkontento pri la alta bezono povas esti kompensata per pli bona plenumo de malpli alta bezono.

Ekzemple malinteresa, senambicia laboro povas esti kompensata per alta salajro.





Kiel motivigi aliajn?

Se ni volas motivigi homojn ni devas scii kion ili volas de ilia laboro. Multaj direktoroj pensas ke por laborantoj gravas nur salajro, sed kiel diras antaŭe demonstritaj teorioj - salajro ne estas la plej grava motivigilo.

En ege larĝa esploro, esploristoj demandis al laborantoj kaj labordonantoj la saman demandon - kion laborantoj volas de ilia laboro. Estis granda diferenco inter rezultoj.

Kion laborantoj postulas de sia laboro?

Laŭ labordonantoj	Laŭ laborantoj
Bona salajro	Aprezo
Sekureco de laboro	Senti sin engaĝita
Promocjo	Helpo en personaj problemoj
Bonaj kondiĉoj de laboro	Sekureco de laboro
Interesa laboro	Bona salajro
Lojaleco	Interesa laboro
Justa disciplino	Promocjo
Aprezo	Lojaleco
Helpo en personaj problemoj	Bonaj kondiĉoj de laboro
Senti sin engaĝita	justeco

Rezulto? Laborantojn motivigas ĉefe aprezo kaj engaĝigo!



Kiel motiviĝi?

Se vi volas motiviĝi aliajn vi mem devas esti motivita!

Kiel resti motivita?

- Regule pritaksu kion vi atingis ĉiun tagon, monaton, jaron. Starigu celojn por vi mem.
- Havu vian personan sistemon de donacoj por malgranda, meza kaj granda sukceso.
- Fokusiĝu fotre al aferoj kiuj vi faras – faru ĉion kion vi povas por atingi viajn celoj.
- Zorgu pri via sano – manĝu bone, dormu, kaj faru sporton.
- Certiĝu ke via memparolo estas pozitiva
- Evitu komparojn kun aliaj homoj.

Saĝaj celoj (SMART aims)

Por resti motivitaj kaj atingi tion kion ni volas, ni devas starigi celojn. Por ke niaj celoj helpu al ni, ili devas esti saĝaj. Kion tio signifas?

(SMART - **s**pecific, **m**ezurable, **a**chievable, **r**ealitic, **t**ime bounded)



SPECIFA	Kiom detala estas mia celo? Ĉu mi povas ankoraŭ pli detaligi ĝin?
MEZUREBLA	Ĉu mi povas mezuri mian celon? Kiom ofte mi mezuros miajn atingojn? Kiel mi mezuros ilin?
ATINGEBLA	Ĉu eblas atingi mian celoj? Ĉu mi ne estas tro ambicia?
TRAFA	Ĉu ĝi kongruas kun miaj valoroj? Ĉu ĝi gravas por mi nun?
LIMIGITA EN TEMPO	Ĉu mi decidis kiam mi atingos mian celon?

