

W środę rozważaliśmy co motywuje ludzi, w różnych przedziałach wiekowych, do pracy. Podsumowaniem może być stwierdzenie:

„Jeśli ludziom dasz pieniądze będą musieli pracować, jeśli dasz zadowolenie, będą chcieli pracować”.

Popołudniu udaliśmy się w towarzystwie naszych opiekunów Nikoli i Jacka w stronę przeuroczych wzgórz na których mieści się Akropol Asini. Po drodze zauroczyły nas sady pomarańczy, które mają niepowtarzalny smak. Wzgórza Akropolu to twierdza zbudowana w II i III wieku p.n.e. z kamieni niewiązanych zaprawą, tylko odpowiednio ciosanych. Robi to niesamowite wrażenie. Wszystkie eksponaty znalezione na tym terenie znajdują się w Muzeum Archeologicznym w Nafplio.

Na górze twierdzy jest jaskinia, w której przedstawiono historię Grecji od 1939 r.

Po drodze mogliśmy zobaczyć ruiny pras do wyciskania soku i do produkcji wina, oraz zbiorniki do magazynowania wody. Na zboczach mamy piękny kwiatostan a nawet groszek. W drodze powrotnej zatrzymaliśmy się w kawiarni niedużej ale mającej 4 poziomy, z najniższego poziomu można było wejść do morza.

Piękne widoki zrekompensowały wysiłek włożony w wspinanie się po krętych skalnych ścieżkach.




W czwartek poznaliśmy 3 poziomy motywacji:

1. Przymus
2. Zachęta
3. Perswazja

oraz czym jest inteligencja emocjonalna, jak ona wpływa na współpracę i motywację w grupie.


1,2,3 POZIOMY MOTYWACJI

1. PRZYMUS: Ten poziom nierozzerwanie łączy się z karą. Motywacja przez przymus to nic innego, jak poddawanie pracownika naciskom i grożenie mu karami za niewykonanie określonego zadania. Pracownik motywowany w ten sposób nie jest w stanie kreatywnie podejść do swoich zadań. Jego zaangażowanie w realizację zadań jest podyktowane strachem przed negatywnymi konsekwencjami. Bardzo często w takiej sytuacji dochodzi do konfliktów wywołanych złymi emocjami. Najprostszym przykładem motywacji przez przymus są kary finansowe za niewywiązanie się ze zobowiązań.




1,2,3.....

2. ZACHĘTA. Obszar motywacji oparty na systemie nagród. Pracownikowi obiecuje się, że za zrealizowanie swoich zadań otrzyma określoną nagrodę. Takimi nagrodami najczęściej jest premia, prowizja czy też obiecany awans, większy zakres kompetencji. Motywacja przez zachętę to także możliwość otrzymania auta służbowego, czy też nowoczesnego sprzętu do pracy.



1,2,3.....

3. PERSFAZJA. Na poziomie perswazyjnym odwołujemy się do technik i narzędzi, dzięki którym motywację można wzbudzać w pracownikach, ale w taki sposób, by motywacja wyszła od nich samych. Nie po przez narzucanie, zmuszanie do działania czy też obiecywanie nagród, lecz po przez szkolenia, kursy, profesjonalny coaching, czy też jasny system ocen pracowniczych. W tym obszarze pracujemy nad motywacją wewnętrzną, pobudzamy pracownika w taki sposób, by sam wyzwolił w sobie procesy motywacyjne.



Tekst: Elżbieta Szykulska i Roman Biskupski
Zdjęcia: Iwona Radel