

B2.5 Motywacja

Tutaj ćwiczysz:

- jak komentować wyniki badań naukowych;
- jak porównywać te wyniki z własnymi doświadczeniami życiowymi.

1 Wyniki wielu badań dowodzą, że w biznesie nagroda pieniężna nie jest skutecznym narzędziem motywacji. Na ile ustalenia naukowców są zbieżne z Twoimi doświadczeniami?

Eksperyment Glucksberga pokazał, że grupa, która miała otrzymać nagrodę pieniężną za rozwiązanie problemu, nie była szybsza niż ta, której nic nie obiecano. System motywacji w postaci wysokich nagród jest skuteczny, jeśli zadania mają jasno określony cel i sposób jego realizacji. Tam, gdzie trzeba wyzwoić motywację do kreatywnego i koncepcyjnego działania potrzebne są inne bodźce.

według: <http://controlfind.pl>



1

Wnioski płynące z badań wskazują na to, że nagroda pieniężna może czasami wywoływać skutek odwrotny do zamierzonego. W ramach pewnego eksperymentu ludzie, którym przyrzeczono 100 dolarów za wykonanie zadania, określali je jako bardziej trudne i stresujące niż ci, którzy otrzymali 25 dolarów za to samo zadanie wykonane w identycznych warunkach. Wzrost nagrody powodował paradoksalnie spadek zainteresowania i motywacji.

<http://biznes.pl/magazyny/manager/hr>

B2.5 Motywacja

Wynik eksperymentu potwierdza empirycznie to, co nauka o zarządzaniu od dawna już postulowała.

Z moim doświadczeniem życiowym pokrywa się to tylko częściowo. Mając do wyboru nagrodę pieniężną lub np. możliwość wpływu na funkcjonowanie firmy wybrałbym/ wybrałabym to pierwsze.

Wynik eksperymentu budzi moje wątpliwości. Nie podano, ile osób wzięło udział w badaniu, jakich metod statystycznych użyto i za pomocą jakich metod przeprowadzono badanie.

Na podstawie moich obserwacji uważam, że jest wręcz przeciwnie. Im wyższa nagroda, tym większe zainteresowanie i motywacja.

Wnioski płynące z eksperymentu są trywialne. Bardziej niż wynik ciekawi mnie metoda badania.

Moim zdaniem samo życie pokazuje, że pieniądze to nie wszystko. Jeśli więc badania dowodzą, że motywacji pracownika nie da się kupić, to się wcale temu nie dziwię.

2

2 Motywacja z punktu widzenia psychologa i biologa:

W najnowszych badaniach z zakresu psychologii uważa się, że zarówno motywacja wewnętrzna (robi się coś, bo sprawia to przyjemność) jak i zewnętrzna (oczekuje się korzyści lub chce się uniknąć przykrości) polega na poczuciu wspólnoty. Udane relacje w życiu rodzinnym i zawodowym byłyby więc podstawą motywacji.

W neurobiologii przyjmuje się, że bez wystarczającej ilości dopaminy w naszych komórkach nerwowych nie kiwniemy nawet palcem. Zbyt mała ilość tego związku w synapsach odpowiada za brak radości, inicjatywy, chęci działania i zainteresowania.



Która z prób wyjaśnienia istoty motywacji jest bliższa Twojemu rozumieniu tego pojęcia? Odpowiedź uzasadnij.

B2.5 Motywacja

3 **Co robisz w sytuacji, gdy brak Ci chwilowej motywacji do sporządzenia raportu, załatwienia reklamacji, przygotowania się do testu z fizyki czy zabrania się za porządki w garażu?**

- robię dobrą herbatę lub kawę,
- pozwalam sobie na pudełko pralinek,
- kupuję nową parę butów,
- planuję weekend na Mazurach.

- staram się znaleźć dobre strony nielubianej czynności,
- powtarzam sobie, że odkładanie na później nic mi da,
- zwlekam do ostatniej chwili.

- myślę o obiecanej premii/ podwyżce/ o obiecany awansie,
- przypominam sobie, że zła ocena z fizyki zmniejszy szanse na świadectwo z wyróżnieniem.

3

4 **Na forum czytasz następujący wpis:**

„Wydalam prawie 2.000 złotych na weekendowy trening motywacji. Chodziło o strategię wzmacnienia motywacji pracowników. Jednak trenerzy opowiadali banały i w ogóle byli nieprzygotowani. To nawet nie byli psychologowie, tylko aktorzy. Uczestnicy szkolenia mieli się dzielić swoimi doświadczeniami, tak aby zapełnić czas. Mam zamiar zażądać zwrotu pieniędzy!”

Jak wyglądałby Twój komentarz?



B2.5 Motywacja

Notatki:
