AKADEMIA WSEI

# Motywacja i autoprezentacja

dr Małgorzata Artymiak

# MOTYWACJA
## *czyli*
## *Żeby nam się chciało chcieć*

# Co nas motywuje?

**Użyteczność celu**

# Co nas motywuje?

**Prawdopodobieństwo osiągnięcia celu większe od zera**

# Jak utrzymać motywację?

**Eliminuj konkurencyjne motywy**

# Jak utrzymać motywację?

**Angażuj emocje**

# Jak utrzymać motywację?

**Powiąż cel z hierarchią wartości**

# Jak utrzymać motywację?

**Przyjmij długoterminową perspektywę**

# Jak utrzymać motywację?

**Ćwicz dobre nawyki -pracuj nad charakterem**

# Jak utrzymać motywację?

**Motywacja wewnętrzna (A. Bandura)**

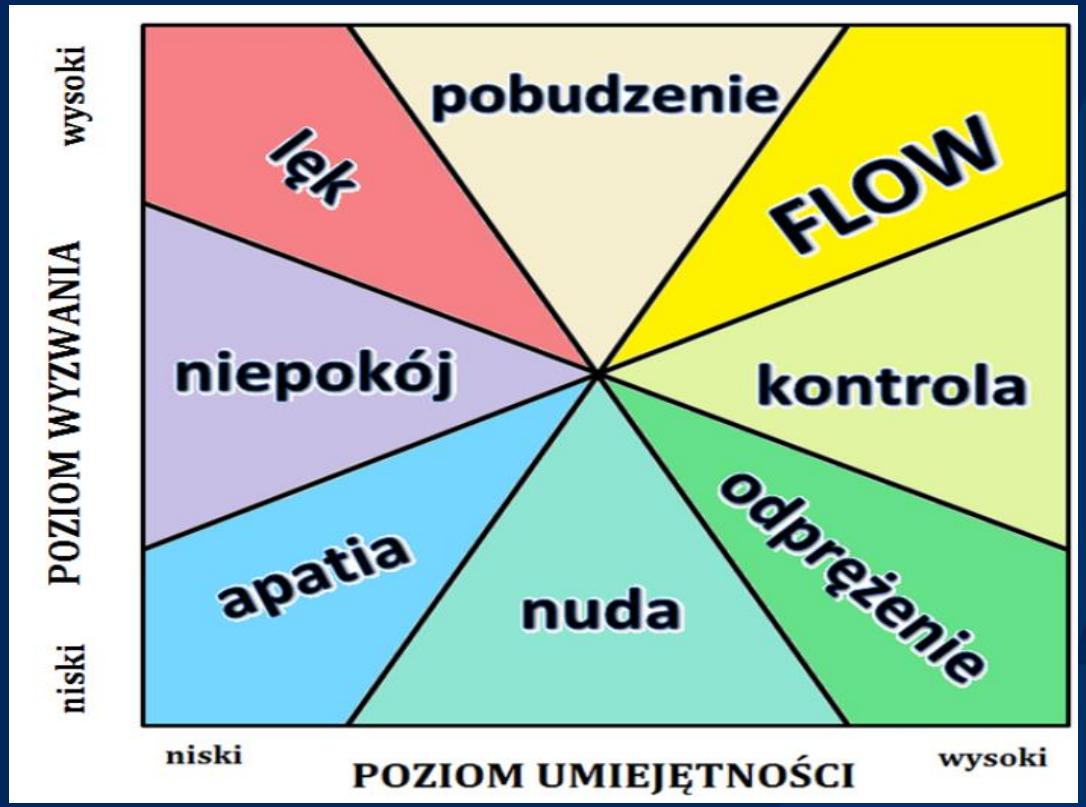
Motywację mają szansę rozwijać zadania, które spełniają następujące warunki:

- są umiarkowanie trudnymi wyzwaniami,
- jesteśmy przekonani, że sprostamy stawianym przez nich wymaganiom,
- stanowią źródło satysfakcji

# Jak utrzymać motywację?

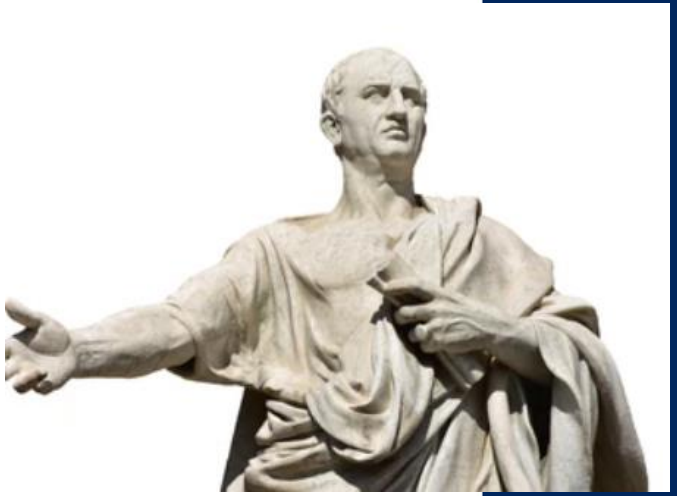
***Flow***

**(Mihály Csíkszentmihályi)**



# 12 zasad motywowania (McGinnis)

1. Zauważaj potrzeby drugiego człowieka.
2. Oczekuj tego, co najlepsze.
3. Wysoko ustawiaj poprzeczkę.
4. Stwórz środowisko, w którym niepowodzenie nie oznacza przegranej.
5. Wykorzystuj wzorce, by zachęcać do sukcesu.
6. Jeśli ktoś zdąża tam, gdzie ty – dołącz do niego.
7. Okazuj uznanie i chwal osiągnięcia.
8. Stosuj mieszankę wzmocnień pozytywnych i negatywnych.
9. Potrzebę współzawodnictwa wykorzystuj w sposób umiarkowany.
10. Nagradzaj pracę i wysiłek.
11. Pozwalaj, by w grupie zdarzały się burze.
12. Utrzymuj własną motywację na wysokim poziomie.



# Autoprezentacja
*czyli*

jak robić właściwe wrażenie

# Subiektywność odbioru

Każda osoba na swój wewnętrzny model świata
Wszystko co odbieramy jest naszą interpretacją rzeczywistości;
Odbieramy świat poprzez nasze doświadczenia, wiedzę, emocje, osobowość;
Ta sama informacja może mieć zupełnie różne znaczenia u dwóch osób.

# Percepcja nas zwodzi
*czyli*
nie widzimy ludzi takimi, jakimi są

- Efekt „halo”
- Efekt nimbu
- Efekt Pigmaliona

# Lekcja 1.
# Co robić z dłońmi?

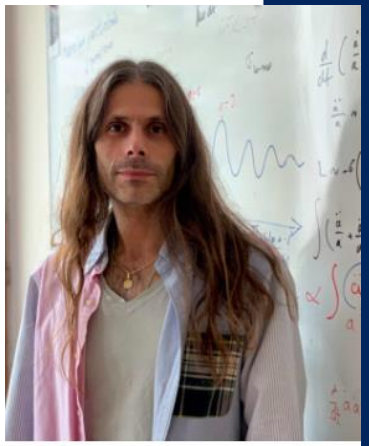
wzmocnienie selektywności uwagi
wspieranie/utrudnianie percepcji
różnice kulturowe
rodzaje ruchów/gestów
bogactwo gestów – osoby ciepłe, kontaktowe
ubóstwo gestów – chłód, zasadniczość
związek z pozycją społeczną

# Lekcja 2.
# Co robić z oczyma?

- kontakt wzrokowy i jego znaczenie
- „uciekanie wzrokiem”
- „wpatrywanie się”
- „czy te oczy mogą kłamać?”

# Lekcja 3.
# Stać, siedzieć czy chodzić?

# Lekcja 4.
# Czy ubiór ma znaczenie?



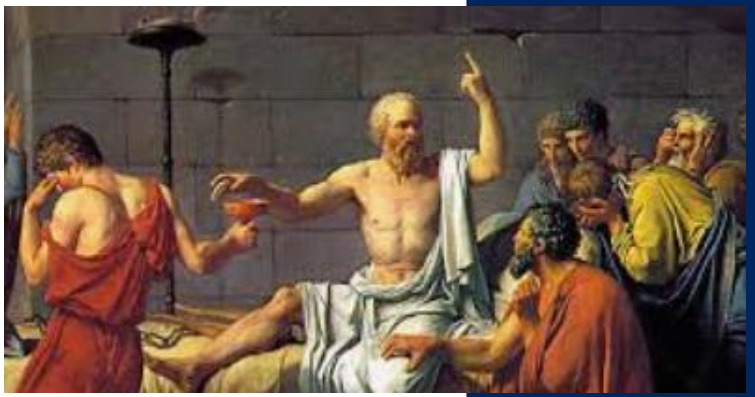
# Lekcja 5.
# Czy atrakcyjność ma znaczenie?

# Lekcja 6.
# Czy język ma znaczenie?

*Ars bene dicendi*

- pięknie mówi – czyni gorzej?
- sztuka mówienia – czy „sztuczność”?
- wiarygodność =naturalność?
- rytuały w wypowiedziach
- mimika a mowa
- satysfakcja mówiącego vs satysfakcja słuchacza

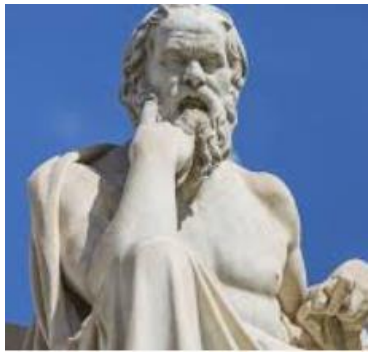
# Lekcja 7.
# Kontakt ze słuchaczem?



Ingracjacja/zjednywanie słuchaczy
Wiarygodność = uczciwość+kompetencja
Sprawność
Tempo mówienia, intonacja, akcent

# Po co mówimy to, co mówimy *czyli* czemu służy komunikacja?

**3 sita Sokratesa**



*Czy to, co chcesz przekazać, jest PRAWDZIWE?*

*Czy to, co chcesz mi powiedzieć jest DOBRE?*

*Czy to, co chcesz mi powiedzieć jest POŻYTECZNE? Czy wyciągnę jakąś korzyść z tego, że cię posłucham?*

Dziękuję

malgorzata.artymiak@wsei.lublin.pl