

Stimulace pracovního jednání

- stimulace se vždy „lomí“ přes zkušenosti, osobnost, motivační profil a tak zprostředkovaně ovlivňuje motivační procesy
- stimulace jsou vnější podněty (pobídky, incentivy), které mají ovlivnit pracovní jednání
- ne všechny stimuly skutečně ovlivní chování člověka žádoucím směrem
- stimul, který skutečně zapůsobí na motivaci člověka se nazývá aktivní motivátor
- stimul, který zapůsobí opačně, má tzv. bumerangový efekt

Úspěšná stimulace závisí na

- motivační struktury člověka
- osobnostních vlastnostech
- kognitivních procesech
- sociálním prostředí
- existenci prostoru pro posun
- použitých stimulech

Přehled faktorů působících na výkon člověka

Motivátory	Stresory	Satisfaktory	Demotivátory
Zajímavost práce	Hlučnost	Zvyšování kvalifikace	Chemické zplodiny
Rozmanitost práce	Vybavení pracoviště	Fyzická náročnost pr.	Prašnost
Využití kvalifikace	Vliv práce na zdraví	Pracovní tempo	Barevnost
Samostatnost rozhod	Organizace práce	Vibrace a otřesy	Průvan a větrání
Jistota prac. poměru	Plat	Zdravotní péče	Osvětlení
Přímý nadřízený	Péče o zaměstnance	Pracovní pomůcky	Teplota
Perspektiva postupu	Plnění slibů vedením	Pracovní doba	Zraková námaha
Informovanost	Účast na řízení	Dovolená	Prostornost
Prestiž povolání	Pověst podniku	Rekreace	Hygiena
	Vztah vedení k zaměst	Stravování	Duševní napětí

www.euroekonom.sk