



## Motivacija ili manipulacija?

Tomislav Bekec

Konferencija Moć uvjerenja 2011.

Hypo centar

14.04.2011.



## Brza anketa



- ▲ Gledajući svoju svakodnevnu komunikaciju s drugima, poslovno/privatno, koristite li više manipulaciju ili motivaciju?



## Pitanja, pitanja...

- ▲ “Kako da motiviram svoje ljude da ostvare ciljeve stavljene pred njih?”
  - ▲ “Imam osobu u timu koju bih volio motivirati da se trgne!”
  - ▲ “Kako da motiviram kupca za kupnju mog proizvoda?”
- ▲ “Možeš mi preporučiti neku knjigu za motivaciju – htio bih postati bolji motivator?”
- ▲ “Ljudi su mi demotivirani! Možeš im održati neki motivacijski seminar?”



## Pitanja, pitanja...

- ▲ “Kako da uvjerim muža/ženu da ovaj vikend odemo na izlet?”
- ▲ “Htio bih da moja kćer upiše zapne na engleskom. Kako da ju motiviram bolje za to?”



## Definicija

- ▲ “Manipulation, in my very simplistic view, seems to be getting somebody to do something because you want them to do it...”
- ▲ “...whereas, motivation is getting somebody to do something because they want to do it!”

Richard Denny, Motivate to Win

## *Pitanje za razlikovanje*

# Čiji je to cilj?

# Posljedice

## ▲ Kvaliteta odnosa



## ▲ Povjerenje



*Pitanje za kontemplaciju*

Kakve odnose želim  
imati?

# Kreiranje kvalitetnih odnosa

## ▲ Dijalog



## Pitanja koja čine razliku

- ▲ Što je tebi važno?
- ▲ Što bi ti htio postići?
- ▲ Koji su tvoji ciljevi?
- ▲ Zbog čega ti je to važno?
- ▲ Kako ti ja mogu pomoći u postizanju toga?



*Možete...*

Danas je dan...