

С А Д Р Ж А Ј

УВОД

ПОЈАМ МОТИВАЦИЈЕ – ПОКРЕТАЧКА СНАГА

СТРАТЕГИЈА РАДНЕ МОТИВАЦИЈЕ

ТИПОВИ МОТИВАЦИЈЕ

МОТИВАЦИОНИ ЦИКЛУС

МОТИВАЦИЈА У ПРАКСИ

ЗАКЉУЧАК

ЛИТЕРАТУРА

1.УВОД

Питање мотивације запослених је једно од питања везаних за управљање пословањем које се у последњих неколико година све чешће поставља и све више добија на значају.

Досадашњи концепти мотивацијских система, мотивацијских техника и стратегија постају недовољно флексибилни, па је потребно развијати и уводити нове, који ће својом разрађеношћу и свестраношћу довести до високе мотивисаности и задовољства запослених, а тиме истовремено и остварити успешно пословање.

Како би успешно пословало, свако предузеће мора да пронађе оптималну комбинацију материјалних и нематеријалних подстицаја за своје запослене, која ће зависити од бројних фактора: сектора у коме послује, конкуренције на тржишту радне снаге, природе посла, структуре запослених. Да би се обезбедио одговарајући квалитет запослених у предузећу, неопходно је понудити одговарајући ниво зарада, али је то само потребан услов – не и довољан.

2.ПОЈАМ МОТИВАЦИЈЕ - ПОКРЕТАЧКА СНАГА

Мотивација се односи на спремност појединца да покаже висок ниво напора у постизању организационих циљева, условљених способношћу да се испуне неке индивидуалне потребе. Иако, уопштено говорећи мотивација се односи на уложени напор у остварењу било којег циља, ми мислимо на организационе циљеве зато што смо усредсређени на понашање

везано за посао.

Сам израз „мотивација” потиче од латинске речи „мовес, мовере” што значи: кретати се. Мотивација је унутрашња покретачка сила која нас снабдева покретачком снагом за остваривање циљева и задовољавање потреба. Сасвим је сигурно да су најуспешнији они људи

код којих не постоји страх од промена. А таквих је људи знатно мање од оних који су проактивни. Већина људи се одупире променама по принципу: „Боље познато зло него непознато добро”.

Да би човек могао да мотивише друге, мора бити у стању да спозна себе и мотивише самог себе, па тек онда друге.

Мотивација је неопходна за постизање успеха како на личном плану, тако и у било којој врсти пословног, спортског, уметничког или било ког другог окружења.

У једном ТВ прилогу који је својевремено емитован, а који је обрађивао тему најуспешнијих студената. На питање новинара упућеног студенту Медицинског факултета у Београду који је имао просек оцена 10, шта га је мотивисало да тако вредно ради, студент је одговорио: „Колачи!” А затим је уследило појашњење да је младић потицао из сиромашне породице и да је свакодневно приликом одласка на факултет пролазио поред једне отмене посластичарнице у чијем су излогу били дивни колачи за које није имао новца. Тада је донео одлуку да ће постати „неко” и да ће онда седети у тој посластичарници кад год пожели колаче, а у коју никада није ни ушао.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**