

Motivacija

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 13 | Nivo: Ekonomski fakultet

SADRŽAJ	
SADRŽAJ.....	1
UVOD.....	2
RAZVOJ TEORIJA O MOTIVACIJI.....	2
KLASIČNE TEORIJE MOTIVACIJE.....	4
Teorija mrkve I štapa.....	4
Maslowljeva hijerarhija potreba.....	4
Teorija "motivacija – higijena".....	6
Teorija "X" I "Y".....	6
NEOKLASIČNE TEORIJE MOTIVACIJE.....	7
3.1. Teorija očekivanja.....	7
3.2. Alderferova teorija ERG.....	9
3.3. Teorija triju potreba.....	9
3.4. Teorija pravednosti.....	10
3.5. Teorija postavljanja ciljeva.....	10
3.6. Teorija pojačavanja.....	10
ZAKLJUČAK.....	12
LITERATURA.....	13
UVOD	

Motivacija predstavlja skup procesa koji podstiču, usmjeravaju i održavaju ljudsko ponašanje ka određenom cilju. Dakle, to je spremnost da se nešto učini. Uslov motivacije je zadovoljenje neke potrebe. Ona je faktor individualnog rada pojedinca pored sposobnosti, resursa i vanjskih okolnosti.

Motivacija se može definisati kao spremnost pojedinca na akciju da bi zadovoljio svoju potrebu.

Motivatori su podsticaji na djelovanje. Odražavaju želje i pojačavaju žudnju za zadovoljenjem istih. To su i sredstva kojima se daje prioritet i rangiraju potrebe.

Zadatak menadžera je da upotrijebe motivatore radi uticaja na zaposlene kako bi oni uspješno obavili posao.

1. RAZVOJ TEORIJA O MOTIVACIJI

Teorije o motivaciji imaju zadatak da objasne nastanak, usmjerenje, intenzitet i trajanje ponašanja u vezi s motivatorima. S obzirom da je motivacija nevidljiva, tj. Interni faktor, pa se predmet objašnjenja ne može direktno posmatrati. Nastanak koncepta motivacione teorije počeo je da bi se suprotstavio Taylorizmu. Znači tu počinje posmatranje čovjeka kao socijalnog bića koje je motivisano u grupi. Kasnije u središtu istraživanja, nije bio motiv ili potreba nego cjelokupni proces motivacije, odnosno ono šta prethodi ponašanju. Početak istraživanja omogućile su kognitivne teorije izbora. One se bave istraživanjem apsentizma i uticaja o socijalnim očekivanjima. Ukazali su na relevantnost vjerovanja u vlastite sposobnosti, pa su se iz toga razvile samostalne istraživačke teorije postavljanja ciljeva.

Zadatak motivacije ima četiri dimenzije, a to su: poboljšanje rezultata ljudskog rada, uslova rada, napora ka dostizanju ciljeva cjelokupne kompanije i uspješnosti menadžmenta.

Teroje motivacije možemo podijeliti u dvije osnovne grupe, i to:

teorije sadržaja,

teorije procesa.

Teorije sadržaja (potreba) objašnjavaju koje potrebe pokreću ljude na aktivnosti u organizaciji.

Maslow-ljeva teorija hijerarhije potreba,

Alderfer-ov ERG model,

Hertzbergova teorija dva faktora,

McClelland – ova teorija tri potrebe.

Svoj doprinos razvoju ovih teorija dali su: Maslow, Murray, Argyris, Lickert, Herzberg.

Teorije procesa: objašnjavaju proces putem koga se pokreće ljudska aktivnost u organizaciji:

Teorija cilja,

Teorija jednakosti,

Teorija očekivanja.

Što se tiče naučnika koji su istraživali procesne teorije, najbitniji su Lewin, Homan, Maier, Vroom.

Pored ove podjele, teorije motivacije možemo podijeliti na klasične i novije teorije motivacije.

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com