

UVOD

Ljudski motivi se zasnivaju na potrebama, bilo svjesnim ili podsvjesnim.

Neke potrebe su primarne kao što su fiziološke: zahtjavi za vodom, zrakom, hranom, snom i stanom. Ostale potrebe, kao što su potrebe za samopoštovanjem, statusom, ljubavi mogu se smatrati sekundarnim. Motivacija je pojam koji se odnosi na cijeli skup nagona, zahtjeva, potreba i želja. Menadžeri da bi motivirali svoje podređene oni čine razne stvari za koje se nadaju da će zadovoljiti nagone i zahtjeve podređenih te ih pokrenuti da se ponašaju na poželjan način. Menadžeri su odgovorni za stvaranje okruženja koje će voditi ostvarenjima, dok su pojedinci odgovorni za samomotivaciju.

Motivaciju je moguće posmatrati kao lančanu reakciju. Potrebe koje osjećamo dovode do želja ili ciljeva kojima težimo što uzrokuje napetost koja vodi radnjama za ostvarenje cilja što konačno rezultira zadovoljstvom.

Motivacija pokreće svaku ljudsku aktivnost u organizaciji i van nje. Teorije motivacije se mogu podijeliti na:

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

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

Teorija cilja

Teorija jednakosti

Teorija očekivanja

U razvijenim zapadnim zemljama, a naročito u istočnoj Aziji (Japan, Koreja), uspešno se ukrštaju kolektivni i lični motivi, jer srcem otpjevana himna kompaniji japanskog radnika, znači njegovu potpunu odanost kolektivnim ciljevima, ali kroz uspeh svoje kompanije on će ostvariti i mnoge lične materijalne ciljeve.

1. MOTIVACIJA I MOTIVATORI

Ljudski motivi se zasnivaju na potrebama, bilo svjesnim ili podsvjesnim.

Neke potrebe su primarne kao što su fiziološke: zahtjavi za vodom, zrakom, hranom, snom i stanom. Ostale potrebe, kao što su potrebe za samopoštovanjem, statusom, ljubavi mogu se smatrati sekundarnim. Motivacija je pojam koji se odnosi na cijeli skup nagona, zahtjeva, potreba i želja. Menadžeri da bi motivirali svoje podređene oni čine razne stvari za koje se nadaju da će zadovoljiti nagone i zahtjeve podređenih te ih pokrenuti da se ponašaju na poželjan način. Menadžeri su odgovorni za stvaranje okruženja koje će voditi ostvarenjima, dok su pojedinci odgovorni za samomotivaciju.

Motivaciju je moguće posmatrati kao lančanu reakciju. Potrebe koje osjećamo dovode do želja ili ciljeva kojima težimo što uzrokuje napetost koja vodi radnjama za ostvarenje cilja što konačno rezultira zadovoljstvom.

Motivacija pokreće svaku ljudsku aktivnost u organizaciji i van nje. Teorije motivacije se mogu podijeliti na:

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

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

Teorija cilja

Teorija jednakosti

Teorija očekivanja

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

www.maturskiradovi.net

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