

SADRŽAJ

| | | |
|---|--------|---|
| Uvod..... | strana | 2 |
| Motivacija..... | strana | 3 |
| Maslovljeva teorija ljudskih potreba..... | strana | 4 |
| Fiziološke ili biološke potrebe..... | strana | 5 |
| Potreba za sigurnošću..... | strana | 5 |
| Potreba za pripadanjem..... | strana | 5 |
| Potreba za poštovanjem – samopoštovanje..... | strana | 6 |
| Potreba za samoaktuelizacijom – samoostvarenje..... | strana | 6 |
| Zaključak..... | strana | 7 |
| Bibliografija..... | strana | 8 |

UVOD

MOTIVACIJA

Šta je to, što nas pokreće da nešto uradimo? Zašto to ne možemo zadržati? Otkrivanje tih odgovora je veoma značajno kako bi mogli što bolje da se usmjerimo u pravcu ostvarenja našeg cilja. Motiv pokreće ljude na aktivnost, usmjerava ih u određenom pravcu i drži ih na tom kursu do postizanja cilja. Motivacija je složeni psihološki proces pokretanja, usmjeravanja i regulisanja naših radnji do ostvarenja motiva. Kod studenata motivacija za učenje može biti težnja za usvajanjem novih znanja i vještina. Ostati motivisan, je uvijek predstavljao problem. Kostantno se borimo sa strahom od neuspjeha, anksioznošću, negativnim mislima i strahom od budućnosti. Zato treba izblokirati ove negativne faktore koji dovode do: nedostatka samopouzdanja - nevjerojemo da ću uspjeti, zašto pokušavati nedostatka fokusa - ne znam šta tačno želim, kako ću to ostvariti nedostatka smjera – na koji način to napraviti, kako se onda motivisati U sebi moramo probuditi motivišuće misli i usresrediti se na zadatke koji su ispred nas, prije nego demolarizujuće misli postanu dominantne i desi nam se gore navedeno. Kako vidimo da je motivacija jedan od važnijih faktora za ostvarenje željenog cilja, treba joj posvetiti više pažnje. Motivacija u psihologiji predstavlja jedno od naj složenijih područja, zato što motivacijski procesi uključuju i čitav niz ostalih psihičkih procesa. Iako postoje mnoge teorije motivacije, ovdje ćemo samo spomenuti pet osnovnih:

| | | |
|---------|-----------|----------|
| teorija | redukcije | nagona |
| teorija | | poticaja |

| | | | |
|---------|-----------|------------|------------|
| teorija | optimalne | razine | uzbuđenja |
| teorija | | nesvjesne | motivacije |
| teorija | | kognitivne | motivacije |

Mnogi psiholozi objašnjavali su veliku razliku u načinu ponašanja kroz veliki broj različitih motiva. Samim tim, u svijetu postoje različiti teoretičari motivacije koji su izradili različite podjele motiva. U ovom radu će biti obrađena jedna od tih teorija, koja je i najpopularnija u svijetu menadžera, a to je teorija ljudskih potreba

| | | | |
|-------------|----------|----------|---------|
| Abrahama | Maslova. | | |
| MASLOVLJEVA | TEORIJA | LJUDSKIH | POTREBA |

Kao osnova ili pokretač nekog ponašanja kod čovjeka često može da bude ne samo jedan motiv već više njih istovremeno. U tom slučaju najčešće je jedan od njih snažniji i nameće se kao najvažniji pokretač ponašanja. Kod različitih ljudi i u različitim situacijama, različiti motivi će preuzeti dominaciju, a drugi će biti sporedni. Ipak, i u toj velikoj raznolikosti postoje neke opšte zakonitosti, koji motivi će biti dominirati ,a koji će biti sporedni. Zato kad je riječ o važnosti motiva i njihovom rangovanju po važnosti za ljude, govorimo o hijerarhiji motiva. Najpoznatiju hijerarhiju motiva uradio je Amraham Maslov. On je hijerarhiju motiva zamislio kao jednu piramidu koja se sastoji od pet grupa potreba, a to su:

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

www.maturskiradovi.net

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