
 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