

Motivacija s osvrtnom na radnu motivaciju



VERUJ U SEBE!



Uvod i značaj motivacije:

- Lat. riječ “moves,movere” što znači kretati se.
- Korijen motivacije
“ZADOVOLJSTVO”
- Zaposlenici koji su motivisani od strane kompanija znatno bolje pridonose učinku u radu.

- **Fredrick Herzberg** tvorac motivacione teorije: -
“motivacija-higijena”
- Ako ljude želimo motivisati na njihovim poslovima, Herzberg nam predlaže da naglašavamo postignuće, priznanje, narav samoga posla, odgovornost i rast = karakteristike koje ljudi smatraju istinski korisnima
- **Napoleon Bonaparta** “Umetnost odabiranja ljudi nije približno teška kao umetnost da se izabranim obogući da razviju svoj puni potencijal”.

VISOKA MOTIVACIJA

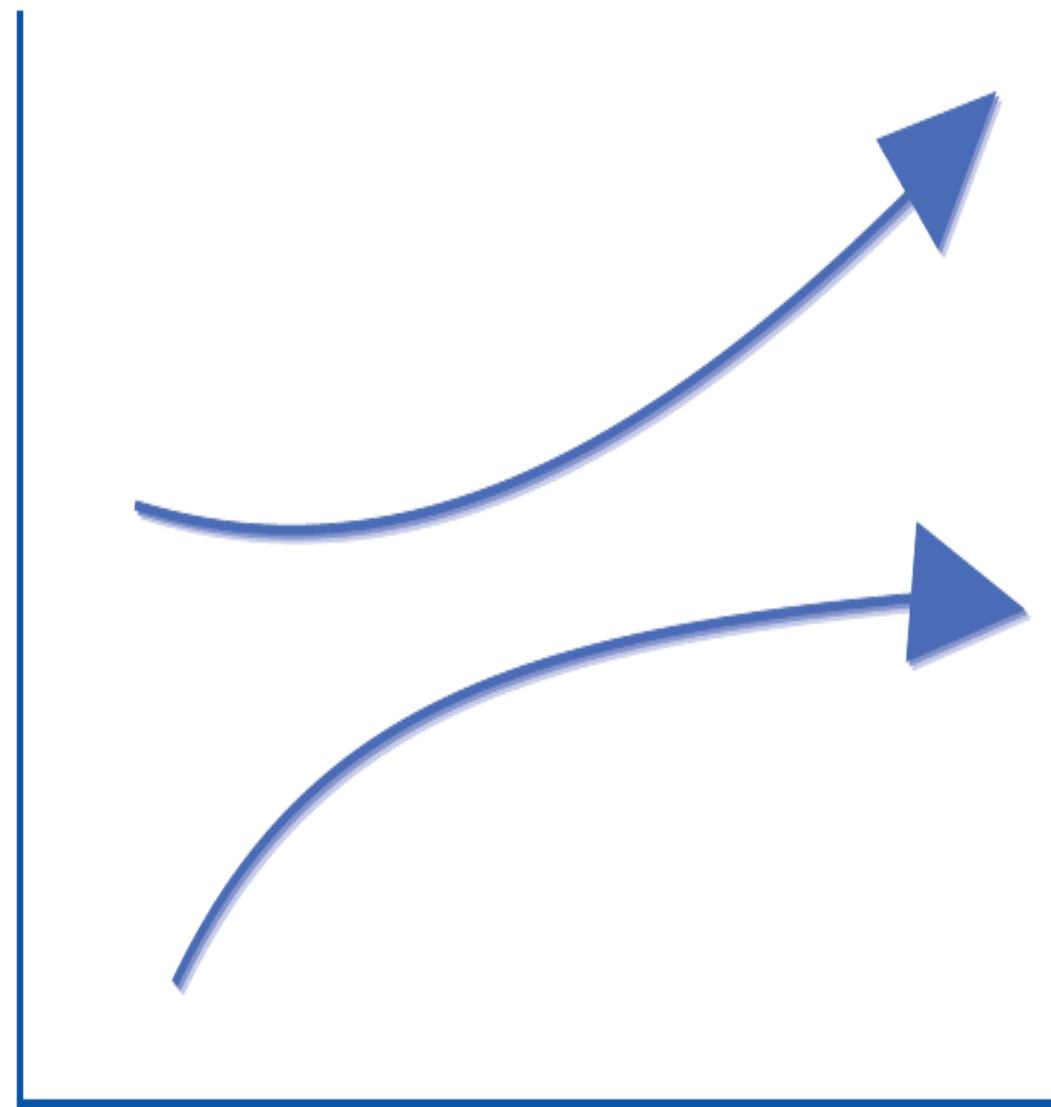


NEMA MOTIVACIJE

NEMA NEZADOVOLJSTVA



NEZADOVOLJSTVO



NISKI ← → **VISOKI**

Higijenski faktori

NISKI ← → **VISOKI**

Motivatori




Strategija motivacije

- Svaka strategija ima za cilj da zadovolji potrebe članova organizacije, kroz odgovarajuće organizaciono ponašanje.
- Kombinacije strategija:
 - 1. (osnovna) je KOMUNIKACIJA
 - 2. STAV nadređenog prema zaposlenim
 - 3. OSMIŠLJAVANJE I OBOGAĆIVANJE POSLA
 - 4. MODIFIKACIJA PONAŠANJA



Tipovi motivacije

- Po Hercegu definišemo 2 tipa:
 - 1. Unutrašnja motivacija
 - 2. Spoljna motivacija
- 




Unutrašnja motivacija

- Često je pitanje u svakodnevnom životu
- George Weinberg(1984) savjeti trenerima za povećanje motivacije:
 - - potrebna dovoljna količina uspješnih iskustava
 - - prihvatanje veće lične odgovornosti za odluke
 - - pozitivno djeluje pohvala
 - - postavljanje realističnih ciljeva
 - - njegovati potrebu za istraživanjem
 - - stvaranje stalnog izazova sposobnostima pojedinaca ili grupe



Spoljašnja motivacija

- Materijalna odnosno finansijska kompenzacija je sastavljena od različitih oblika motivisanja koja su usmjerena na osiguranje i poboljšanje materijalnog položaja zaposlenih i finansijskih kompenzacija za rad.
- Dvije su osnovne vrste finansijskih kompenzacija:
 1. Direktni finansijski dobici koje pojedinac dobija
 2. Indirektni materijalni dobici koji doprinose podizanju materijalnog standarda



Motivacija u praksi –prijedlozi za nadređene

- potrudite se da prepoznate potrebe svojih podređenih
- potrudite se da saznate ne samo njihove potrebe, već i želje
- budite svjesni da su novčane nagrade veliki motiv
- očekivanja zaposlenih predstavljaju snažan motiv
- omogućite ljudima da učestvuju u postavljanju svojih ciljeva
- prirodu i sadržaj posla prilagodite ljudima
- budite pravi lider
- uspostavite pozitivnu komunikaciju