



Gimnazija Kočevje
Srednja ekonomska šola

Predmet PSIHOLOGIJA:

MOTIVACIJA

(seminarska naloga)

1. Uvod

V seminarski nalogi sem predstavil motivacijo. Predstavil sem pojem motivacije, potrebe in vrednote ter njihovo delitev, nezavedno in zavedno motivacijo, dinamiko motivov ter povezavo med čustvi in motivacijo. Poskušal sem predvsem praktično predstaviti povezavo med našim vsakdanjim življenjem in motivacijo. Velikokrat pravimo, da potrebujemo za opravljanje neke dejavnosti predvsem veliko motivacije. Skoraj pa se ne zavedamo, da je vsako naše delovanje povezano z motivacijo.

2. Motivacija

Beseda motivacija izvira iz latinske besede movere, ki pomeni gibati se. Motivacijo bi lahko opredelili kot vse procese, ki nas spodbujajo pri tem, da bi dosegli neki določen cilj. Naše delovanje je motivirano iz dveh strani: z ene strani ga spodbujajo razne sile (npr. motivi, potrebe, nagoni) na drugi strani, pa je naše delovanje usmerjeno k raznim ciljem (npr. ciljni objekti, vrednote, ideali). Splošno lahko dejavnike, ki vplivajo na motivacijo razdelimo na dve skupini, in sicer na dejavnike motivacije potiskanja ter na dejavnike motivacije privlačnosti.

3. Potrebe

Osnovne človeške potrebe so seveda **organske**, katere lahko poimenujemo tudi fiziološke ali pa biološke in so npr. vsakodnevna potreba po kisiku ter potreba po hrani. Druga osnovna skupina potreb so **psihološke** potrebe, ki so npr. potreba po varnosti ali pa potreba po ugledu v družbi. Primer delitve nekaterih organskih in psiholoških potreb je viden v spodnji tabeli.

Potreba nas pripelje do položaja v katerem moramo to potrebo zadovoljiti. Iz prvotnega stanja, se naše stanje spremeni v takšen položaj, da moramo

ugotoviti kateri cilj moramo doseči, da bo ustrezna potreba zadovoljena. Vendar pogosto ne izberemo pravih ciljev, ki bi zagotovili ustrezne vrednote. Pogosto pa tudi izpolnjen oz. dosežen cilj, prične nove potrebe, katere moramo ponovno zadovoljevati in ponovno iskati ustrezne cilje. Primer zato je npr. potreba po ekonomski stabilnosti. Človek si želi imeti vedno več denarja, ko doseže neki določen cilj, npr. neko količino denarja, ki jo želel imeti, ugotovi, da bi lahko imel še več. Tako nastane nove potreba in novi cilj, katerega želi človek ponovno doseči.

Organske potrebe	Psihološke potrebe
po kisiku	po partnerstvu
po vodi	po zasebnosti
po hrani	po poklicnem uspehu
po normalni (stalni) temperaturi	po družini
po spolnosti	po spoštovanju v družbi
	po samospoštovanju
	po osebnem uspehu
	po lepoti
	po urejenosti
	po podrejanju
	po vsakodnevni borbenosti
	po ščitenju
	po delu
	po raziskovanju
	po samopotrjevanju
	po ljubezni
	po varnosti

V svojem vsakodnevnem življenju želimo najprej zadovoljiti svoje organske potrebe. Za primer npr. gremo jesti, ko smo lačni ali pa gremo piti, ko smo žejni. Dihanje je ena izmed naših največjih potreb, ki jo zadovoljujemo vsak dan. Če hočemo preživeti, moramo najprej zadovoljiti te osnovne organske potrebe. Šele, ko so te potrebe zadovoljene, lahko razmišljamo o psiholoških potrebah.

Psihološke potrebe niso ključne za naše preživetje. So pa za nas zelo pomembne. Vsekakor si vsak želi nekega ugleda v družbi, osebnega razvoja ali pa morda ljubezni. Te potrebe bi lahko poimenovali kar

»luksuzne«! Kajti, ko imamo izpolnjene osnovne organske potrebe, želimo se več in takrat nastajajo psihološke potrebe, katere kasneje zadovoljujemo.

4. Vrednote

Podobno kot potrebe lahko upoštevamo tudi **vrednote**. Bistvena razlika je v tem, da potrebe so nekako na začetku in nas ženejo k končnemu cilju. Pri vrednotah pa je ravno obratno. Vsak zase ve, kaj se njemu zdi kot dobro in kaj kot slabo, ve katere so za njega vrednote in kaj za njega ni vrednota. Če je za nekoga vrednota ekonomska stabilnost, bom poskušal na vse načine priti do cilja, da bi nekako izpolnil to svojo potrebo po ekonomski stabilnosti. Pomembnejše vrednote lahko razdelimo v naslednje kategorije:

Kategorije vrednot	Vrednote in vrednostni objekti
hedonske	zabava, udobje
fizične	šport, rekreacija
statusne	moč, ugled, slava, družbeni položaj
politične	oblast, politični uspeh
ekonomske	dobiček, imetje, denar
demokratične	svoboda, strpnost
moralne	morala, poštenost
družinske	dom, skrb za otroke
delovne	delo, dosežki, poklicna kariera
socialne	ljubezen, prijateljstvo
patriotske	narodni ponos
estetske	lepota
kulturne	umetnost, kultura
spoznavne	resnica, modrost, znanje
ekološke	narava
samoaktualizacijske	samouresničenje
verske	odrešenje, vera, molitev

5. Zavedna in nezavedna motivacija

Motivacijo lahko razdelimo na **zavedno** in **nezavedno**. Pri zavedni motivaciji se te motivacije zavedamo. Točno vemo, kateri cilj želimo doseči in vemo kaj nam ta cilj prinesel. Preučimo tudi najboljše možne poti za doseg cilja in po premisleku izberemo najboljšo možno pot, ki nas po bo najhitrejši in najvarnejši poti pripeljala do želenega cilja. Primer za zavedno motivacijo je volja. Velikokrat pravimo, da nam je zmanjkalo volje, do nekega početja. Predvsem od volje je odvisna naša uspešnost. V primeru, da se lotimo zadeve, ki je ne obvladamo najbolje, lahko z voljo, to stvar opravimo zelo dobro, enako uspešno kot tisti, ki to stvar obvlada bolje kot mi, pa ni vložil nikakršne volje v to stvar. Predvsem od motivacije, torej posledično volje, je odvisen uspeh vsakega posameznika, v opravljanju enake dejavnosti, v primerjavi z drugim človekom.

Nezavedna motivacija, kot nam že ime pove, je motivacija, ki se je ne zavedamo. Približno vemo, kaj želimo doseči, vemo tudi na kakšen način, ne vemo pa točno zakaj. Pravega cilja se ne zavedamo. Vemo za približni način, kako določen cilj doseči, ne vemo pa če je ta cilj, tisto kar iščemo. Šele, ko smo že blizu cilja lahko ugotovimo, če smo izbrali ustrezen način za doseg cilja in če je ta cilj tisto, kar želimo.

6. Dinamika motivov

Pot za doseganje cilja ni vedno uspešna. Velikokrat se na poti, do uresničitve cilja srečamo s številnimi ovirami, ki nam otežijo uresničitev cilja.

V določenem obdobju imamo več ciljev katere želimo doseči. Pri tem moramo te cilje ustrezno rangirati. Moramo vedeti kateri cilj je za nas najbolj pomemben in moramo za njegovo uresničitev vložiti največ motivacije. Ostale cilje, prav tako razvrstimo po pomembnosti.

Primer za stanje oviranosti v motivacijski situaciji je **frustracija**.

Frustracija nam otežuje dostop do cilja in se nam postavi na pot med potrebo in ciljem. Frustracije lahko delimo na objektivne, subjektivne in socialne. Objektivne ovire so nepredvidene in so objektivne narave, npr. dogovorjeni smo za poslovni sestanek v Ljubljani, vendar je zaradi

prometne nesreče cesta Ljubljana-Kočevje zaprta; željo imamo, da se sestanka udeležimo; cilj nam je udeležitev sestanka, vendar je nesreča objektivna ovira, ki nam preprečuje dostop do cilja. Socialne ovire so tiste, ki so povezane s področjem sociale. Npr. direktor nam ponudi napredovanje na novo delovno mesto, tega si želimo, vendar vemo, da bomo za napredovanjem z delovnega mesta izrinili najboljšega prijatelja; tukaj se srečamo s socialno oviro, na katero vpliva predvsem prijateljstvo. Subjektivne ovire so tiste, ki so v nas samih in so naše osebne ovire, v večini primerov, predstavlja pomanjkanje volje glavno subjektivno oviro. **Konflikt** lahko tudi negativno vpliva na delovanje motivacije. Lahko pride do sočasnega delovanja motivov, ki so medsebojno nasprotni. S tem, ko poskušamo doseči enega izmed ciljev, pridemo v konflikt z drugim in ne moremo doseči tistega drugega.

Na vse vrste motivacije negativno vpliva tudi **stres**. Ko smo pod vplivom stresa ne moremo trezno in preudarno razmišljati, več niti sami ne vemo kaj je prav in kaj ni. Vsako poskušanje doseganja cilja, pod vplivom stresa, vodi do neuspeha.

7. Motivacija in čustva

Na našo motivacijo lahko še dodatno vplivajo čustva. Čustva lahko vplivajo pozitivno ali pa negativno. Pozitivno lahko vplivajo čustva, ki so pozitivna. Če smo npr. zaljubljeni, je to za nas dodatna vzpodbuda, ki nam omogoča, da bomo neko stvar opravili z maksimalno angažiranostjo in da bo prinesla uspeh.

Seveda pa lahko čustva tudi motivacijo zavirajo in nanjo negativno vplivajo. Če na nas vplivajo neka negativna čustva, če smo jezni, žalosti ali pa potrti, je jasno, da v takšnem stanju ne moremo zbrati zadostne stopnje motivacije. Večino stvari, ki se jih bomo lotili v takšnem stanju, bomo opravili neuspešno. Le uspeh pri kateri izmed stvari, nas lahko vrne nazaj, ker nam da novo stopnjo samozavesti, dobimo več volje in motivacije ter s tem premagamo negativna čustva.

8. Zaključek

Naše delovanje je povezano s številnimi motivi in željami. Najpomembnejše so vrednote ter potrebe. S potrebami in vrednotami so tesno povezani tudi cilji, katere želimo doseči. Za vsakega posameznika je potrebna tudi zadovoljitev organskih potreb, ki omogočajo preživetje ter zadovoljitev psiholoških potreb, ki omogočajo osebnostni razvoj posameznika. Cilje dosegamo s pomočjo zavedne in nezavedne motivacije. Pot do cilja pa ni vedno uspešna, ker se na poti mnogokrat pojavijo številne ovire. Te ovire so lahko različnega izvora in nam onemogočajo uspeh pri zadovoljitvi potrebe in dosegu cilja.

9. Literatura in viri

- Keenan, Kate (1995): Kako motiviramo, Mladinska knjiga, Ljubljana
- dr. Brajša, Pavao (1996): Sedem skrivnosti uspešnega managementa, Gospodarski vestnik, Ljubljana
- Heller, Rober in Hindle, Tim (2001): Veliki poslovni priročnik, Mladinska knjiga, Ljubljana
- Kompare, Alenka (2001): Psihologija, spoznanja in dileme, DZS, Ljubljana
- internet (nekaj gradivo sem poiskal tudi preko interneta, ki pa je bilo zelo podobno gradivu v knjigah)

10. Kazalo

