



## ŠTO NAS MOTIVIRA? (I dio)

Kako je motivacija jedan od važnijih faktora uspjeha, potrebno joj je posvetiti i više pozornosti.

Još je **Abraham Maslow** 1954. godine postavio hijerarhiju potreba i podijelio ih na psihološke (toplina, sklonište, voda i hrana, seks, izbjegavanje boli), potrebe za sigurnošću, društvene potrebe (tj. odnos s drugima, prijateljstvo), potrebe za samopoštovanjem (priznanje drugih, prihvaćanje) i samoostvarenje (realizacija osobnog potencijala, pobjeda, postignuće).

Američki psiholog **Clare W. Graves** tijekom šezdesetih godina prošlog stoljeća uspostavio je prirodni redoslijed ljudskih potreba koji počiva na pretpostavci da naši ciljevi odražavaju naše potrebe, a svako ljudsko biće svoje potrebe zadovoljava određenim redoslijedom.

U novije vrijeme iz te se teorije razvila teorija spiralne dinamike, čiji su tvorci Gravesovi učenici **Don Beck** i **Chris Cowan**. Oni smatraju da ljudske potrebe, a s njima i ciljevi, evoluiraju na predvidiv način i mogu se hijerarhijski poredati u devet stupnjeva (označenih bojama) koji predstavljaju konceptualne modele organizirane oko tzv. **mema** – bazičnih vrijednosnih sustava ili kolektivne inteligencije, što je primjenjivo na

osobnoj i na razini kulture. Sve se teorije i koncepcije slažu u istome tek kad zadovoljimo neke od nižih, možemo težiti zadovoljavanju viših potreba.

### Motivacija vs. emocije

Motivacija u psihologijskoj znanosti predstavlja jedno od najstroženijih područja, stoga što motivacijski procesi uključuju i čitav niz ostalih psihičkih procesa. Gotovo je nemoguće govoriti o motivaciji, a da se ne spomenu **emocije** (radost, zadovoljstvo, ponos, ljutnja, sram, osjećaj krivice i dr.) koje prate određeno djelovanje, **percepcija** (senzorički ulazi iz okoline u osobu) u vezi s poticajima, **kognitivni procesi** (intelektualni procesi) u vezi s odlukama između više ciljeva ili **ličnost** (konativne karakteristike koje su od značaja za razumijevanje ponašanja ljudi u određenim situacijama) obzirom na uobičajene obrasce ponašanja u stanju motiviranosti. Emocije, percepcija, kognitivni procesi i ličnost nisu predmet ovog teksta i samo su površno dodirnuti.

Premda u psihologijskoj znanosti postoje različiti teoretičari motivacije koji su izradili različite podjele motiva, kod voditelja - menedžera najpopularnija je teorija Abrahama Maslowa. Prema njemu ljudske potrebe mogu se

razvrstati po hijerarhiji prioriteta u pet kategorija:

**1. Fiziološke potrebe:** hrana, voda, zrak, toplina, san i ostale temeljne egzistencijalne potrebe. Ljudi su, da bi ih zadovoljili "spremni na sve", pa ih nazivamo i primarnim potrebama.

### Psihološke potrebe:

**2. Potreba za sigurnošću:** porangu je neposredno uz fiziološke potrebe i manifestira se kao potreba zaštite od rizika. I ova razina potreba spada u primarne potrebe.

**3. Potreba za pripadanjem:** zadovoljavanjem dviju primarnih potreba ljudi žele osjetiti pripadnost. Traže osobe slične sebi i uključuju se u grupu, nastoje se dopasti i biti priznati članovi zajednice. Najsnažnije su potreba za ljubavlju i prijateljstvom.

Motiviranost je skup složenih karakteristika pojedinca bez kojih se znanje i sposobnosti za određene aktivnosti uopće neće ili će se slabo izražavati. S tog stajališta motivacija je izuzetno važna i za uspješnost vođenja i provođenja promjena, jer bez motiviranosti i najveći "znalci" i stručnjaci neće moći pokazati svoja znanja i vještine ako zbog nekog razloga nisu motivirani.

### Personalna anatomija:

**4. Potreba za uvažavanjem,** stoji pri vrhu potreba čovjeka da ga poštuju, da sam sebe poštuju. Ova potreba poprima različite pojavne oblike poput potrebe za moći, nagradom, statusom, priznanjem, posjedovanjem i slično.

**5. Potreba za samo-aktualizacijom,** najviša je razina potreba i pojavljuje se poslije zadovoljavanja četiri prethodne potrebe. Čovjek koji osjeća ovu potrebu teži kreativnosti, vrhunskim rezultatima, usavršavanju vlastitih sposobnosti, uživanju u poslu.

U idućem broju PS pisat ću kako djeluju unutarnji i vanjski motivatori te nekoliko vrlo važnih savjeta kako svojim postupcima povećati intrinzičnu motivaciju ili zbjeci smanjivanje intrinzične motivacije.

Darko Sambol

**SAMBOL CONSULTING**  
BUSINESS & LIFE COACHING

mr. sc. Darko Sambol, MBA, prof. psihologije  
Business & Life Coach  
M: +385 91 251 83 84  
[www.sambolconsulting.com](http://www.sambolconsulting.com)