MOTIVACIJA STUDENATA NA EKONOMSKOM FAKULTETU U SPLITU

Bulić, Laura

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:047845

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

MOTIVACIJA STUDENATA NA EKONOMSKOM FAKULTETU U SPLITU

Mentor: **Student:**

doc. dr. sc. Ivana Tadić **Laura Bulić**

Split, rujan 2016.

Sadržaj:

1. UVOD 3

1.1. Definicija problema 3

1.2. Cilj rada 4

1.3. Metode rada 4

1.4. Struktura rada 5

2. MOTIVACIJA I MOTIVACIJSKI FAKTORI 6

2.1. Definicija motivacije 6

2.2. Teorije motivacije 7

2.2.1. Teorija hijerarhije u motivaciji 8

2.2.1. Teorija X i Y motivacije 9

2.2.2.Dvofaktorska teorija motivacije 10

2.2.3. Suvremene teorije motivacije 11

2.3. Motivacijski faktori 14

2.3.1. Intrinzični motivacijski faktori 14

2.3.2. Ekstrinzični motivacijski faktori 14

3. ULOGA MOTIVACIJE PRI STUDIRANJU 16

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE MOTIVACIJSKIH ČIMBENIKA KOD STUDENATA PREDDIPLOMSKOG STUDIJA 20

4.1. Metodologija istraživanja 20

4.2. Definiranje hipoteza 20

4.3. Analiza i sastav uzorka 21

4.4. Empirijsko istraživanje motivacijskih čimbenika 23

4.4.1. Deskriptivna statistička analiza 23

4.4.2. Inferencijalna statistička analiza 25

4.3. Sažetak istraživačkih hipoteza 33

5. ZAKLJUČAK 35

LITERATURA 39

1. UVOD

Motivirana osoba je ona koja pokreće, usmjerava i održava aktivnosti koje vode ispunjenju postavljenog cilja. Ona posjeduje želju i volju upotrijebiti svoje fizičke i intelektualne resurse kako bi zadovoljila svoje fiziološke i psihološke potrebe, odnosno želje za afirmacijom i/ili osobnim napretkom.

Činjenica je da uloga motivacije stoji u ishodištu svakog oblika napretka i uspjeha, ali zbog osobine individualiziranosti, univerzalna formula za stvaranje i poticanje motivacije jednostavno ne postoji. Uspjeh nije mjerilo isključivo inteligencije, već je to kombinacija motivacije i same težnje ka cilju koji smo si zacrtali, kako pri radu tako i pri učenju.

Svaka sredina koja formira uspješne osobe mora imati vlastiti motivacijski programski i ciklus. Jednako tako vrlo je važno da studenti na samom početku svog puta budu motivirani i zaokupljeni pozitivnim obavezama kako bi što brže i kvalitetnije ostvarili svoj cilj – završetak fakultetskog obrazovanja. Različiti su motivacijski faktori u obrazovanju, kako u školskom tako posebice u fakultetskom koje je kompleksnije i zahtjevnije. Ekonomski fakultet u Splitu je pozitivan primjer tvornice motiviranja, jer se godinama uzastopno može pohvaliti odličnim rezultatima i vrlo uspješnim stručnjacima.

1.1. Definicija problema

Motivacija je utjecaj koji izaziva, usmjerava i održava željeno ponašanje ljudi[1], u ovom slučaju skup motiva koji potiču studente da što bolje i kvalitetnije izvršavaju svoje fakultetske zadatke i obveze i upravo se na toj definiciji temelji ovaj rad.

Definiranim problemom istražit će se slika stanja i percepcije studenata Ekonomskog fakulteta, poglavito po pitanju faktora koji su ih tijekom studiranja i učenja poticali.

[1]Kanoti, D (2009.) : Motivacija javnih službenika kao čimbenik djelotvornosti HRVATSKA JAVNA UPRAVA, br. 2., str. 317–322

Upoznat ćemo se s razlozima koje su studente potaknuli na upis upravo ovog Fakulteta te usporediti sa stavovima koje imaju danas, kao i čemu teže u budućnosti, točnije kojim su ambicijama vođeni.

1.2. Cilj rada

Cilj ovog završnog rada na temu motivacije studenata na Ekonomskom fakultetu u Splitu je razrada same problematike motiviranja studenata te uvid u postojeća mišljenja studenata o samoj motivaciji, ali i o percepciji Fakulteta i stečenog znanja pri dotičnom.

Jednako tako cilj je istražiti sličnosti i razlike studenata preddiplomskog i stručnog studija vezanih uz poimanje i vezu same motivacije te ustanoviti postojanje relacija među istima po točkama, kao što su preferencije i odnos prema učenju te prepoznavanje i ocjena djelovanja unutarnjih i vanjskih faktora motivacije.

Također, cilj utvrditi težnju za daljnjim usavršavanjem na području ekonomske znanosti te pronaći poveznicu između motivacije kroz studij i željenom slikom budućnosti.

1.3. Metode rada

Metode koje su se koristile pri pisanju ovog rada su anketno istraživanje, analiza, sinteza, indukcija, dedukcija, komparacija, deskripcija, kompilacija i statističke metode.

Anketnim istraživanjem prikupljeni su primarni podatci putem upitnika,a na kojima su primjenjivane prethodno navedene te u nastavku detaljnije objašnjene metode rada. Upitnik je proveden internetskim putem te je sadržavao samo pitanja zatvorenog tipa.

Metodom analize dijelovi uzorka istraživanja raščlanjeni su na jednostavnije sastavne dijelove te kasnije metodom sinteze spajani u jednu konkretnu cjelinu. Indukcija je korištena kao metoda pri uopćavanju pojedinačnih pojava, dok se metodom dedukcije od nekih općenitih sudova dolazilo do pojedinačnih. Metoda komparacije služila je pri uspoređivanju percepcija studenata stručnog studija o motivaciji, sa studentima sveučilišnog preddiplomskog studija.

Deskriptivnom metodom opisani su odgovori na pitanja iz ankete, a koja nisu obrađena statističkim metodama.

Metoda kompilacije korištena je u vidu korištenja radova drugih autora, a u drugom i trećem poglavlju. Statističke metode su u poglavlju Empirijsko istraživanje motivacijskih čimbenika korištene pri testiranju definiranih hipoteza.

1.4. Struktura rada

Ovaj završni rad podijeljen je u 5 poglavlja, koja su potom dijeljena na potpoglavlja.

Prvo poglavlje čini Uvod, u kojem su definirani problem i ciljevi istraživanja, kao i metode rada.

Drugo poglavlje nosi naziv Motivacija i motivacijski faktori, u kojem je pružen uvid u teorijske osnove motivacije, te općenite definicije i podjele iste.

Slijedeće poglavlje je Uloga motivacije u studiranju, koji nosi osvrt na djelovanje različitih motivacijskih čimbenika na studente za vrijeme preddiplomske razine studija te su u drugom dijelu definirane hipoteze.

Pretposljednje poglavlje je Empirijsko istraživanje motivacijskih čimbenika kod studenata preddiplomskog studija.

Posljednje poglavlje je Zaključak, nakon kojeg slijedi Popis tablica i Popis slika, sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku, te popis literature koja je korištena pri izradi i pisanju ovog Rada.

2. MOTIVACIJA I MOTIVACIJSKI FAKTORI

2.1. Definicija motivacije

Motivacija je takvo stanje u kojem smo iznutra pobuđeni nekim potrebama, porivima, težnjama, željama ili motivima, a usmjereni prema postizanju nekog cilja, koji izvana djeluje kao poticaj na ponašanje.[2] Motivacija nije jedini regulator smjera ponašanja, jer ga i učenje također usmjerava, no motivacija sigurno pojačava to ponašanje. Smatra se da je motivacija posljedica izvjesne neravnoteže unutar organizma ili između organizma i okolnih uvjeta, a ponašanje izazvano motivacijom bi trebalo tu neravnotežu odstraniti.

Sve što čovjek svjesno radi, radi zato jer je motiviran da tako radi. Pri tome, to ne znači da nas to što radimo veseli. Konačna odluka pojedinca je posljedica nekoliko faktora, a ne samo toga koliko ga neki cilj privlači.[3]

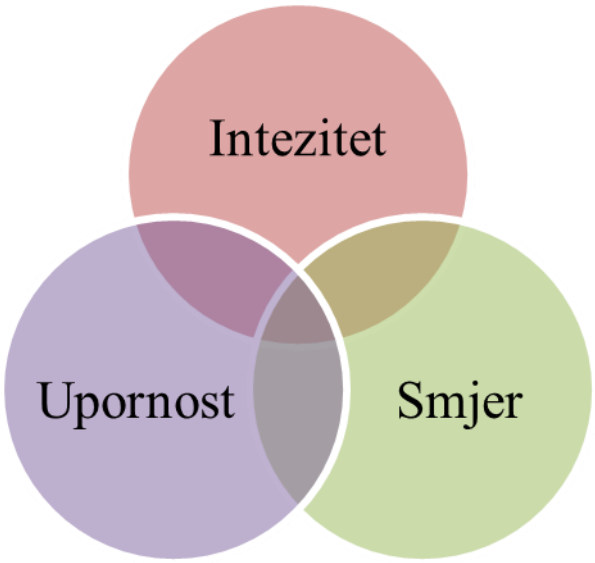
U konačnici, on je samosvjesno izabrao upravo onaj cilj za koji je relativno najviše motiviran.[4]

[2] Buntak K., Drožđek I., Kovačić R.(2013.): Materijalna motivacija u funkciji upravljanja ljudskim potencijalima, Tehnički glasnik 7, str.57.

[3] Petz, B. (1992) : „Odrednica Motivacija“. Psihologijski rječnik, Prosvjeta, Zagreb , str.109.

[4] Petz, B. (1992) : „Odrednica Motivacija“. Psihologijski rječnik, Prosvjeta, Zagreb , str.107.

Tri ključna elementa u samoj definiciji motivacije su:



Slika 1. Tri ključna elementa u definiciji motivacije

Izvor: izrada autorice

Intenzitet se odnosi na to koliko se jako osoba trudi. To je element na koji se većina nas usredotočuje kada govorimo o motivaciji. Visoki intenzitet neće dovesti do očekivanih ishoda u primjeni na poslu ili u školovanju ukoliko se trud ne usmjeri tako da bude koristan za cjelokupno društvo. Motivacija sadrži i količinu upornosti, a očituje se u tome koliko će dugo neka osoba održavati i ustrajavati u ispunjenju svojih potreba/želja.

2.2. Teorije motivacije

Pedesetih godina 20. stoljeća, vrijeme je kada se počela prepoznavati važnost motivacije kod osoba pri radu te se kasnije razvijala i prepoznavala njena uloga i u mnogim drugim aspektima života. Te godine bile su plodne za razvoj motivacijskih pojmova, a zasnovane su ukupno tri teorije: teorija hijerarhije potreba, teorija X i Y te Herzbergerova dvofaktorska teorija. One predstavljaju temelj na kojima se zasnivaju suvremene teorije o motivaciji.[5]

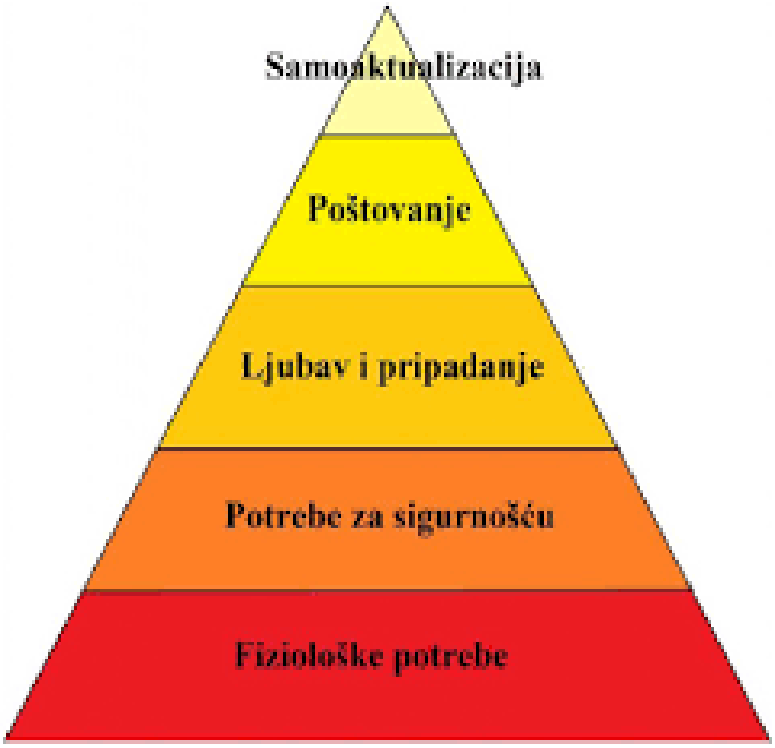
[5] http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt

2.2.1. Teorija hijerarhije u motivaciji

Teorija hijerarhije potreba razvijena je od strane američkog filozofa i psihologa Abraham Maslow-a i ujedno je najpoznatija i najšire korištena od svih postavljenih. Ona pretpostavlja da u svakom ljudskom biću postoji hijerarhija potreba podijeljenih u pet osnovnih kategorija:[6]

- fiziološke potrebe (potrebe za hranom, vodom i zrakom),
- sigurnosne potrebe (potreba za sigurnošću, stabilnošću i odsutnošću bola, prijetnje ili bolesti)
- socijalne potrebe (potreba za suosjećanjem, pripadanjem, ljubavlju.)
- potreba za poštovanjem (potreba za osobnim osjećajem da smo nešto postigli ili samopoštovanjem, također potreba za priznanjem i poštovanjem drugih)
- potrebe samoaktualizacije (potreba da postanemo ono za što smo sposobni, da ostvarimo svoj potencijal ili da postignemo samoispunjenje).

[6] http://web.efzg.hr/dok/OIM/mklindzic/Teorije%20motivacije.pdf



Slika 2. Teorija hijerarhije

Izvor: [Internet] http://www.istrazime.com/wp-content/uploads/2013/05/maslow-1-894x1024.jpg

Osnovna pretpostavka Maslowljeve teorije je da se ni jedna stepenica ne može preskočiti, da bi došao na višu, odnosno da tek kada ispuni prethodni može ići dalje, hijerarhijski na viši stupanj.

2.2.1. Teorija X i Y motivacije

Teoriju X i Y postavio je Douglas McGregor došavši na ideju kako se ponašanje ljudskih bića može pretpostaviti po definirana dva kontinuuma: pretpostavka negativnog (teorija X) i pretpostavka pozitivnog (teorija Y) ponašanja. Po teoriji X, primjerice, menadžeri se drže pretpostavki da zaposlenici ne vole rad i žele ga izbjeći kada se god ukaže prilika za to, smatraju kako ih netko mora kontinuirano kontrolirati u izvršavanju obveza, da žele izbjeći

odgovornost stavljajući osobnu sigurnost na prvo mjesto.[7] Po teoriji Y, uzevši isti primjer, menadžeri su mišljenja da zaposlenici gledaju na rad kao nešto prirodno i poželjno, da teže konstantnom usmjeravanju i unapređivanju samog sebe i predani su ciljevima - osobnim i organizacijskim. Spremno prihvaćaju odgovornost te donose inovativne odluke samoinicijativno.

2.2.2. Dvofaktorska teorija motivacije

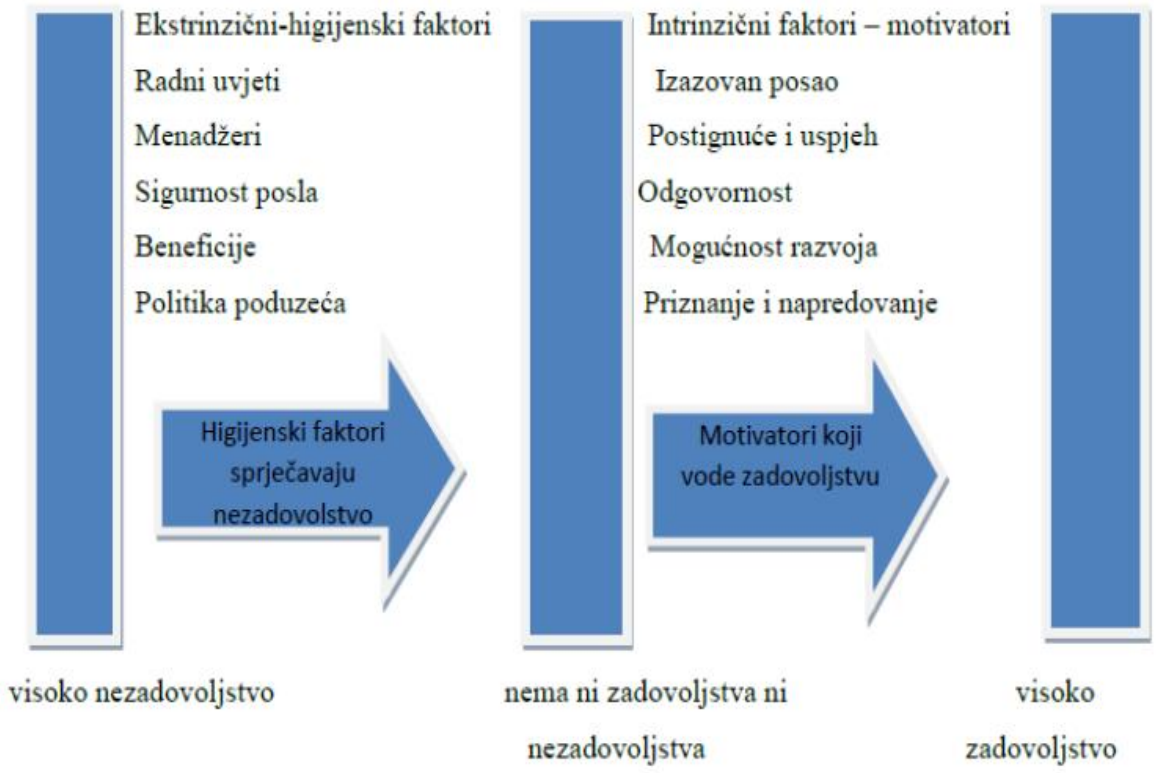
Dvofaktorska ili Herzbergerova teorija motivacije počiva na dvije temeljne pretpostavke: „Prva pretpostavka je da zadovoljstvo i nezadovoljstvo nisu suprotni krajevi jednakog kontinuuma, nego dva odvojena kontinuuma povezana s različitim faktorima. Prema tome, suprotni kraj na kontinuumu zadovoljstva s poslom nije nezadovoljstvo, nego odsutnost zadovoljstva, dok je kod nezadovoljstva suprotni kraj kontinuuma odsutnost nezadovoljstva.
Druga bitna pretpostavka modela jesu dvije različite kategorije motivacijskih faktora:ekstrinzični ili higijenski i intrinzični, odnosno motivatori. Prvi su situacijski ili kontekstualni faktori, dok su drugi vezani uz posao koji čovjek obavlja“[8]

Prema Slici 3. vidljivo je kako nepostojanje ekstrinzičnih faktora rezultira nezadovoljstvom, ali oni nisu motivatori u pravom smislu riječi. U tu skupinu spadaju uvjeti pri radu i učenju, sigurnost, politika Fakulteta, a njihovo postojanje sprječava nezadovoljstvo.

Intrinzični faktori kao što su izazovi, postignuće i uspjeh su motivatori čija zastupljenost vodi zadovoljstvu.

[7] http://vaznostmotivacije.blogspot.hr/2012/05/rane-teorije-motivacije.html

[8] Bahtijarević-Šiber, F. (1999.) : „Management ljudskih potencijala“, str.564.



Slika 3. Herzbergerova dvosektorska teorija motivacije

Izvor: Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki Vokić, N.,"Temelji menadžmenta", Školska knjiga, Zagreb, 2008., str. 545.

2.2.3. Suvremene teorije motivacije

Suvremene teorije motivacije predstavljaju trenutnu razinu misli u analiziranju i objašnjavanju same motivacije.

McClellandova teorija potreba - David C. McClelland pridonio je razumijevanju motivacije identificirajući tri tipa osnovnih motivirajućih potreba. Klasificirao ih je kao potrebu za moći, potrebu za povezanošću i potrebu za postignuće.

Osobe koje osjećaju potrebu za moći, općenito, teže pozicijama vođe, često su dobri govornici te skloni raspravljanju.

Potrebom za povezivanjem, pojedinci su zaokupljeni održavanjem ugodnih društvenih veza, uživaju u osjećaju intimnosti i razumijevanju istih.

Ljudi potrebom za postignućem imaju intenzivnu želju za uspjehom i jednako intenzivan strah od neuspjeha. Žele biti izazvani i postavljaju poprilično teške ciljeve.[9]

Teorija kognitivne evaluacije predlaže da uvođenje vanjskih nagrada smanjuje motivaciju.[10]

Teorija postavljanja ciljeva pretpostavlja da teški ciljevi ostvareni s uspjehom dovode do više performanse. Edvin Locke predlaže da su nakane prema radu glavni izvor radne motivacije u razmjeru što je cilj veći to je performansa veća.[11]

Teorija samoefikasnosti se odnosi na pojedinca da bude sposoban obaviti neki zadatak. Razvio ju je Albert Bandura i tvrdi da postoje četiri različita načina povećanja samoefikasnosti: svladavanje naredbe, imitiranje, verbalno uvjeravanje i uzbuđenje.[12]

Teorija potpore suprotna teoriji postavljanja ciljeva predlaže da nakane ljudi upravljaju njihovim akcijama. Zagovornici smatraju da je ponašanje uvjetovano okolinom. Ignorira unutrašnje stanje pojedinca i usredotočuje se samo na ono što se dogodi nakon poduzete akcije.[13]

Prema *teoriji jednakosti* pojedinci uspoređuju ono što su sami uložili i ono što drugi ulažu i njihovu dobit. Pa prema tome reagiraju na način da eliminiraju nejednakost. Tradicionalno se bavila distributivnom pravdom koja percipira pravednost u količini i preraspodjeli nagrada prema pojedincima.[14]

[9] https://bib.irb.hr/datoteka/233549.Konf._upravljanje_resursima_Lazibat_Dumicic.pdf

[10] https://www.scribd.com/doc/147419500/Doprinosi-Suvremenih-Teorija-Motivacije-Organizacijskom-Ponasanju

[11] Locke, E.A., & Latham, G.P. (2002): Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. American Psychologist, 57, 705–717

[12] Bandura, A. (1997).: Corsini Encyclopedia of Psychology, Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change

[13] http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt

[14] Robbins, S.P., Judge, T.A.: Organizacijsko ponašanje, Mate d.o.o, Zagreb, 2009., str. 263.

Teorija očekivanja tvrdi da će snaga nastojanja da neka osoba djeluje na određen način ovisiti o tome koliko je izvedivo da takva akcija dovede do određenog rezultata ta tu osobu te koliko je za nju privlačan sami rezultat.[15]

Usmjerena je na ukupno tri odnosa:

- trud - performansa
- performansa – nagrada
- nagrada – vlastiti ciljevi

Neki ljudi neće ostvariti cilj jer nemaju potrebne vještine, drugima nagrada nije zadovoljavajuća ni privlačna, a neki neće biti dovoljno plaćeni kako su očekivali. Kod ove teorije najvažniju ulogu ima očekivanje i angažman pojedinca. Što je veće očekivanje, veći je angažman i sam trud uložen za ostvarenje osobnog cilja.



Slika 4. Odnosi teorije očekivanja

Izvor: izrada autorice

[15] http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt

2.3. Motivacijski faktori

Motivacijski faktori su sve ono što osobu potiče na djelovanje i utječe na ponašanje pojedinca bilo u obliku nagrada ili kao poticaji koji pojačavaju žudnju za zadovoljenjem osobnih želja. Neke će osobe dovoljno motivirati isključivo ciljevi i sredstva iz okoline, dok neke može pokrenuti jedino unutarnja motivacija te vođeni tom mišlju motivacijski su faktori podijeljeni u dvije kategorije:

- Unutarnji ili intrinzični motivacijski faktori
- Vanjski ili ekstrinzični motivacijski faktori

2.3.1. Intrinzični motivacijski faktori

Unutarnju (intrinzičnu) motivaciju prepoznajemo kao unutarnji razlog za participaciju određenoj aktivnosti zbog nje same, zbog svoga samoostvarenja ili osjećaja zadovoljstva zbog vlastitog postignuća. U osnovi intrinzične motivatore pobuđuju čovjekove potrebe, interes, sposobnosti i sklonosti, stavovi, vrijednosti, očekivanja, vjerovanja i uvjerenja. Tri načina da se potakne unutarnja motivacija su svrha, vjera i strast. Svrha samog djelovanja ili u ovom slučaju učenja moraju osigurati osjećaj vrijednosti. Vjera pomaže da se samostalno uvažavaju rezultati do kojih se dolazi i zašto se nešto radi. Strast je pokretač koji kao rezultat uveličava osobno zadovoljstvo jer osim nečega što se mora, uključeno je ono što volimo.[16]

2.3.2. Ekstrinzični motivacijski faktori

O ekstrinzičnoj motivaciji govorimo kada nas neki vanjski faktori, kao što su novac, nagrade, priznanja i status potiču na određenu aktivnost. Želja za postizanjem vanjskog cilja kao što su: bolje radno mjesto – bolji život, razveseliti roditelje, upisati fakultet ili postići dobre ocjene ciljevi su koji potiču osobu na aktivnost i tada govorimo o ekstrinzičnoj motivaciji.[17]

[16] Ćatić R.,Ćatić A.(2009.): Psihologija učenja i podučavanja, Zenica, str. 56.

[17] http://motivacijazaposlenih.blogspot.hr/2011/04/intrinzicni-vs-ekstrinzicni.html, zadnje promjene 13.04.2011., pogledano 26.08.2016.

Tri načina kako potaknuti vanjsku motivaciju su nagrade, priznanja i sam napredak. Važno je slušati što osoba želi. Priznanje kao takvo pruža osjećaj samozadovoljstva, a uz napredak je najbolja nagrada za uloženi trud i postignute rezultate. Aktivnosti su sredstvo za postizanje drugog cilja, ako nema nagrade nema ni te aktivnosti.[18]

Prema svemu navedenom može se zaključiti da što je motiv veći, cilj će nam biti važniji. Što smo bliže nekom cilju to je motivacija se povećava. Što smo bliži kraju putovanja jedva čekamo da ono završi. Temelji motivacije su:

- Da postoji čovjek koji je savršeno zadovoljan na svim razinama i zadovoljenih svih potreba takav ne bi imao razloga biti za išta motiviran.
- Motivacija je stanje neravnoteže dok ne postignemo ono čemu se veselimo i što želimo postići ili izbjegnemo ono čega se bojimo i što nam prijeti[19].

[18] http://www.unizd.hr/Portals/12/ppt/luka_marinovic/5.%20MOTIVACIJA%20-%20temeljna%20znanja.pdf

[19] http://www.velimirsrica.com/publicistika.aspx, 26.08.2016.

3. ULOGA MOTIVACIJE PRI STUDIRANJU

Uspjeh je 1% inspiracije i 99% perspiracije- T. Edison[20]

Motivaciju kao entuzijazam, želju da se postigne željeni rezultat kako u poslovnom svijetu, tako je prepoznajemo kao važan faktor i pri studiranju. „Motiviranost studenta za učenje možemo okarakterizirati kao opće svojstvo, osobinu, ali isto tako kao i reakciju na specifične situacije u kojima se nalazi. Generalno govoreći, motiviran student je osoba s dispozicijama da cijeni učenje za sebe i iz osobnih interesa – da uživa u samom procesu te shodno tome osjeća zadovoljstvo rezultatima koja uključuju stjecanje znanja i razvijanje vještina…Motivirani studenti neće nužno obavezne zadatke smatrati zanimljivim, ugodnim ili uzbudljivim, ali shvatit će ih ozbiljno, shvatit će ih kao smislene i vrijedne i pokušat će izvući najveće koristi iz istih“[21]

Kao najčešći psihološki činitelji motivacije za učenje su temeljne potrebe, ciljevi, uvjerenja, vrijednost zadatka, težina zadatka, i očekivanja uspjeha. Maslow je postavio motivacijsku teoriju prema kojoj je ljudsko ponašanje motivirano temeljnim potrebama te govori o dvije skupine potreba.[22] U prvu skupinu ulaze potrebe deficita: potrebe za opstankom, sigurnošću, pripadnošću. U drugu skupinu ulaze potrebe rasta: potreba za ugledom, postignućem i ostvarenjem vlastitih potencijala. Motivaciju i pri studiranju možemo podijeliti prema onome kako, odakle i u kojoj mjeri pobuđuje osjećaj motiviranosti – podražaji iz okoline i podražaji „iznutra“.

Kada su potrebe deficita prema Maslow-u zadovoljene, student je spreman usmjeriti se učenju. U okolini u kojoj su prisutni nepovoljni mikroklimatski uvjeti za učenje i praćenje nastave kao slabo osvjetljenje, buka, niska temperatura ili prenatrpanost u dvorani u prvi plan će izbiti potreba za fizičkim samoodržanjem. Činitelji koji mogu pridonijeti izbijanju tih potreba u prvi plan mogu biti izazvani i vanjskim neakademskim okolnostima, primjerice

[20]http://www.unizd.hr/Portals/12/ppt/luka_marinovic/5.%20MOTIVACIJA%20-%20temeljna%20znanja.pdf, 25.08.2016.

[21]Brophy, J. (1983.): Conceptualizing student motivation, Educational Psychologist, 18:3, str. 200.-215.

[22] http://www.unizg.hr/studiji-i-studiranje/cjelozivotno-obrazovanje-i-usavrsavanje/podrska-nastavnicima/ucenje-i-poucavanje-u-visokom-obrazovanju-upravo/motivacija/, 25.08.2016.

bolešću u obitelji, nezaposlenošću roditelja i sl., koje dovode do osjećaja životne ugroženosti i nesigurnosti. U tom smislu treba napomenuti kako „svaki student ima drugačija prethodno stečena iskustva po pitanju znanja, ali i mogućnosti, da dolaze iz različitih socijalnih, regionalnih i političkih pozadina koje mogu utjecati na njihovu motivaciju. Poneki imaju obilje vještina zahvaljujući najboljim pruženim uvjetima za ostvarenje istih, ali isto vrijedi i obratno kada nedostatak nekih znanja može biti rezultat nepostojanja kvalitetnih uvjeta za učenje i razvijanje vještina.“[23]

Uz činitelje koji ugrožavaju fiziološki opstanak u obrazovnoj okolini, djeluju i činitelji koji pridonose psihološkoj nesigurnosti. Nedostatak jasnih informacija izaziva kognitivnu nejasnoću, koja kod studenta stvara dojam zbunjenosti i dezorijentiranosti. Kognitivnu neravnotežu uzrokuju preteški ili prelagani zadaci. Ona se, kada je preniska, manifestira, osjećajima zamora i dosade, a previsoka kognitivna pobuđenost dovodi do emocionalne napetosti te uzrok je tjeskobi, strahu od neuspjeha i osjećaju bespomoćnosti.

„Istraživanja pokazuju da je studentska motivacija usko povezana s njihovim akademskim postignućima. U principu, studenti koji pokazuju karakteristike anksioznosti nisu više ili manje motivirani za učenje nego što su studenti koji nemaju slične predispozicije. Međutim, studenti s prepoznatom anksioznosti značajno su manje motivirani u učionicama koje se ocjenjuju kao visoko efektivne i motivirane.“[24]

Kako okolina može djelovati negativno tako se zna manifestira pozitivnim utjecajima. Primjerice kada zastupljenost određenih ciljeva i načina ophođenja u strukturnoj okolini (razredu, grupi) usmjerava studente prema pozitivno drugačijem uzorku ponašanja, ali isto tako određeni cilj koji je student usvojio možebitno je nastao pod utjecajem poviješću uspješnosti i prošlih događaja ili čak usađeno djelovanjem roditeljskih stajališta i vjerovanja.[25]

[23] Afzal, H., Ali, I., Khan, M. A., Hamid, K. (2010.): A Study of University Students' Motivation and Its Relationship with Their Academic Performance, International Journal of Business and Management, Vol. 5, No. 4, str. 80.-89.

[24] Hancock, D. R. (2001.) Effects of Test Anxiety and Evaluative Threat on Students' Achievement and Motivation, The Journal of Educational Research, 94:5, str. 284.-290.

[25] Ames, C. (1992.): Classrooms: Goals, Structures, and Student Motivation, Department of Educational Psychology, University of Illinois at Urbana – Champaign str. 261.-271.



Slika 5: Uloga profesora

Izvor:https://onlinelearninginsights.wordpress.com/2012/08/31/how-to-motivate-students-in-the-online-learning-environment/

Potreba za pripadnošću i uvažavanjem od strane drugih snažan je motivator mnogim studentima. Osjećaj usamljenosti i izoliranosti ozbiljna je prepreka usmjeravanju na učenje i akademsko postignuće. U tom segmentu prepoznaje se važnost uloge profesora da kreiraju takvu klimu u nastavi koja će podupirati stvaranje pozitivnih odnosa među studentima,ali i raditi na građenju odnosa studenata i profesora. Kako vidimo u slici 5. studentima je potrebno pomagati, podržavati ih i poticati, voditi, asistirati i savjetovati.

Na početku nastave treba se usmjeriti na motivacijske činitelje povezane s osjećajem fizičke sigurnosti te pripadnosti i uključenosti. Tijekom nastave poželjno je usmjeriti se na potrebe za kognitivnom jasnoćom i pobuđenošću te njih kombinirati sa zadovoljavanjem potrebe za postignućem i priznanjem. U fazi završetka nastave fokus treba staviti na potrebe samoostvarenja za postizanjem kompetencije i autonomije.

Potreba za samoostvarenjem i autonomijom obuhvaća koncepte kao što su smislenost i relevantnost učenja, jasnoća ciljeva, doživljaj vlastite kompetencije, mogućnost kontrole nad

učenjem te mogućnost izražavanja vlastite kreativnosti. Mjera uspješnosti u postignućima motivira akademski razvoj jer izravno i neizravno utječe na postavljanje osobnih ciljeva kako pri obrazovanju tako i u daljnjem životu . Samoučinkovitost i ciljevi u kombinaciji pridonose ozbiljnom razvoju i daljnjim akademskim dostignućima.[26]

Možemo zaključiti također da „Iz perspektive motivacije, s jedne strane, čini se da je posjedovanje čvrstih uvjerenja o visokim učinkovitostima i kompetencijama korisno i da održava studenta visoko motiviranim. S druge strane, iz samo-regulatorne perspektive, student u dosljednom precjenjivanju svojih mogućnosti, ne ostavlja mjesta promijeni svog ponašanja, kojima bi mogao dobiti povratne informacije o možebitnom postojanju slabosti, a na kojima bi onda mogao raditi i zaista se usavršavati.“[27] Takav uzak pogled i može imati velike i razarajuće posljedice na osobnu motivaciju jednom kada osoba shvati da ipak ne može biti visoko kompetentna u svim aspektima života i znanja, jer čovjek se uči dok je živ.

[26] Zimmerman, B. J., Bandura, A., Martinez-Pons M. (1992.): Self-Motivation for Academic Attainment: The Role of Self-Efficacy Beliefs and Personal Goal Setting, American Educational Research Journal Fall, Vol 29, No 3, pp. 663-676

[27] Pintrich, P. R. (2003.): A Motivational Science Perspective on the Role of Student Motivation in Learning and Teaching Contexts, Journal of Educational Psychology, Vol. 95, No. 4, str. 667.–686.

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE MOTIVACIJSKIH ČIMBENIKA KOD STUDENATA PREDDIPLOMSKOG STUDIJA

4.1. Metodologija istraživanja

Istraživanje je koncipirano na razlikama u faktorima motivacije koji djeluju na različite grupe studenata; kroz istraživanje se utvrđuju razlike između studenata stručnog i sveučilišnog studija, kao i različita veza između motivacijskih faktora i studenata, njihovih stavova o učenju, te razlika među studentima koji se nalaze u drugačijim okolinama i sl.

Odgovori na istraživački problem - različito djelovanje motivacijskih faktora na studente, Prikupljanje primarnih podataka za istraživanje, provedeno je u obliku elektroničke ankete uz potporu softwarea u vidu *Google Obrasca*. Anketu je ispunilo 157 studenata Ekonomskog fakulteta, od kojih su izostavljeni studenti diplomske sveučilišne razine (37 ispitanika), te je ostao potreban uzorak od 120 studenata preddiplomske sveučilišne i stručne razine. Istraživanje je provedeno u vremenskom periodu od 27.6 do 10.7., a plasiran je preko dvije zatvorene grupe, kreirane od strane studenata druge i treće godine Ekonomskog fakulteta, na društvenoj mreži *Facebook*.

Podatci su podvrgnuti metodama deskriptivnih i inferencijalnih statističkih metoda uz programsku pomoć *Microsoft Office Excel*-a te *IBM SPSS 23*, te je definirano i testirano 5 hipoteza.

4.2. Definiranje hipoteza

Hipoteze su postavljene i testirane kako bi se utvrđene korelacije mogle ispitati i na temelju statičkih rezultata utvrditi postoje li zaista i u kojoj mjeri.

Prvom postavljenom hipotezom tražio se odgovor na pretpostavku da studenti, koji već sada imaju osigurano mjesto u obiteljskom ili drugom poduzeću po završetku fakultetskog obrazovanja, možda osjećaju manju želju za nastavkom studija na diplomskoj razini i usavršavanjem na polju ekonomske znanosti.

Druga hipoteza postavljena je u želji da se poveže preferencija za samostalnim osnivanjem poduzeća, odnosno samozapošljavanjem, s ulogom faktora motivacije čije djelovanje prepoznaju sada kroz studij. U teoriji bi osobe s visokom percepcijom motivacije trebale biti više okrenute postavljanju visokih ciljeva i pokazati veće želje za autonomijom i ostvarenjem na poslovnom planu.

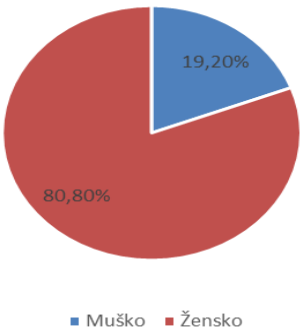
Pri postavljanju treće hipoteze želja je bila odgovore studenata na pitanje koliko preferiraju učenje iz skraćenog materijala, a izbjegavanje postizanja dodatnog znanja iz stručne literature, tj. knjiga predviđenih za pojedini predmet, povezati s razinom studija. Pretpostavilo se da studenti preddiplomskog studija ipak nižom ocjenom ocjenjuju preferenciju za učenje iz skraćenog materijala, u odnosu na studente stručne razine koji više preferiraju osnovno učenje - „onoliko koliko je potrebno".

Pretpostavka za četvrtu hipotezu bila je kako studenti koji već sada imaju izraženu želju za osnivanjem vlastitog poduzeća, prepoznaju, odnosno ocjenjuju višom ocjenom utjecaj motivacijskih faktora pri obrazovanju.

Prije testiranja pete hipoteze želja je bila pronaći poveznicu studenata koji su odgovorili da nemaju točnu predodžbu vlastite budućnosti kroz pet godina s njihovim ocjenama o utjecajima ekstrinzičnih faktora. Pretpostavljalo se da će studenti bez vizije budućnosti višu ocjenu dati i veću preferenciju pokazati prema vanjskim faktorima kao što su pohvala, nagrada i/ili priznanje.

4.3. Analiza i sastav uzorka

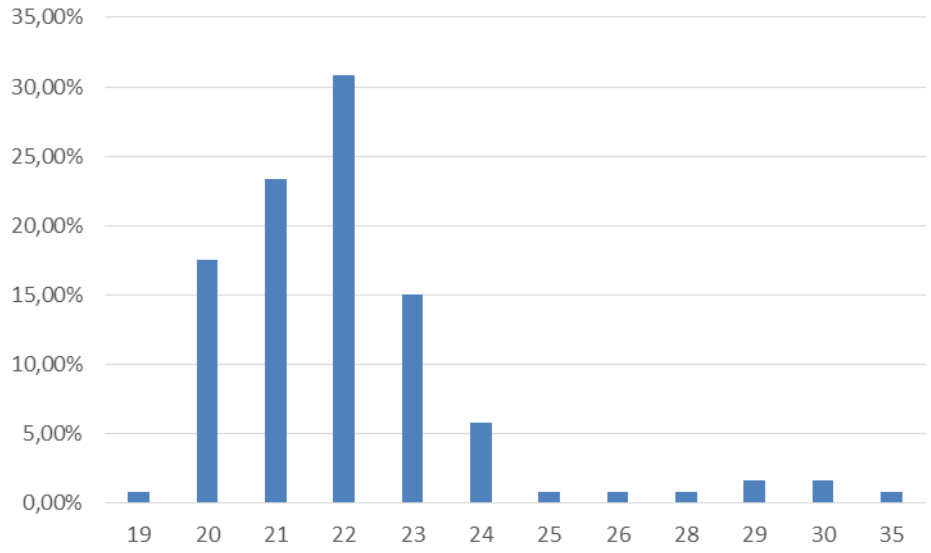
Uzorak nad kojim je provedeno istraživanje, sastoji se od 120 studenata preddiplomske razine studija – sveučilišni studij 50,83%, stručni studij 48,17% studenata, odnosno 80,80% žena i 19,20% muškaraca. Grafički je vidljiv udio spolova u uzorku na Slici 6.



Slika 6.: Udio spolova u uzorku

Izvor: izrada autorice

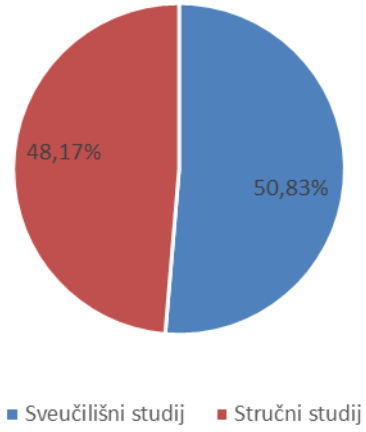
Ispitanici su osobe u rasponu dobi od 19 do 35 godina, ali prevladavaju osobe stare 20 (17,5%), 21(23,33%), 22 (30,83), te 23 godina (15%). Zastupljenost pojedinih godina u ukupnom uzorku vidljivo je u grafičkom prikazu na Slici 7.



Slika 7.: Starost sudionika ispitivanja

Izvor: Izrada autorice

Na Slici 8. grafički je prikazana podijeljena struktura studija koje pohađaju ispitanici. 61 ispitanik je student preddiplomske sveučilišne razine (50,83), dok skoro jednak broj od 59 studenata pohađa stručnu razinu pri Fakultetu (48,17%).



Slika 8.: Struktura ispitanika prema studiju

Izvor: Izrada autorice

4.4. Empirijsko istraživanje motivacijskih čimbenika

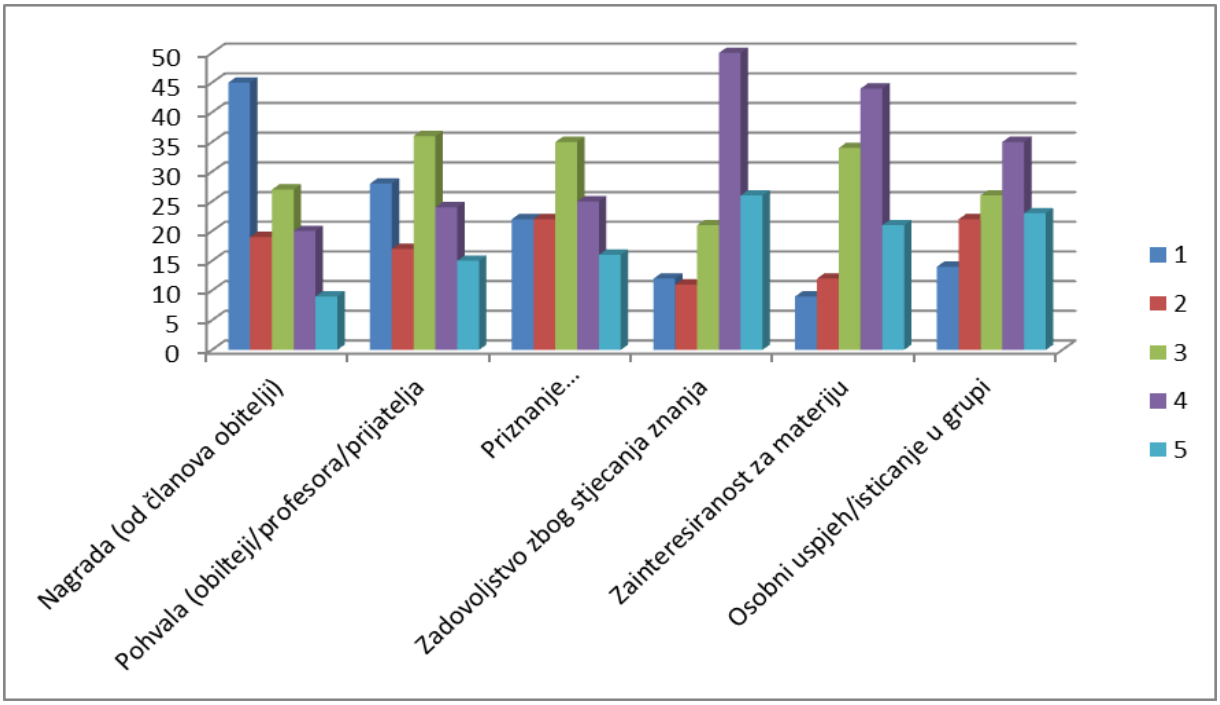
4.4.1. Deskriptivna statistička analiza

Ideja ankete bila je prepoznati neke osnovne sličnosti i razlike među studentima stručnog i sveučilišnog studija te dobiti sliku o tome koje motivacijske faktore studenti prepoznaju kao poticajne, koji su ih usmjeravali kroz studiranje. Rezultati tih odgovora obrađeni su deskriptivnom statistikom. Posebno zanimljivo bilo je traženje odnosa i pokušaj koreliranja (do)sadašnje motivacije koju su studenti prepoznali, s ambicijom i viđenjem osobne kratkoročne i dugoročne budućnosti. Takva pitanja i korelacije pokrivena su postavljanjem i testiranjem hipoteza u drugom dijelu.

Ispitivanje se provelo nad studentima preddiplomskog i sveučilišnog studija s rasponom godina od 19, pa sve do ispitanika u dobi od 35 godina, ali u najvećoj mjeri radi se o ispitanicima u dobi od 20 do 23 godine starosti. Ispitanici su studenti drugih i trećih godina, od kojih 54 od 120 studenata svoje fakultetske obaveze rješava u roku (godina 2/2 i 3/3). Od ostalih 66 studenata većina je "samo" godinom u zaostatku, ali postoje i slučajevi sa do 3+ godina zaostatka. Studenti ekonomije završeno srednjoškolsko obrazovanje u većoj mjeri su postigli u gimnaziji (39,2%) i srednjoj ekonomskoj školi (39,2), dok je odgovor ostalih škola označilo 21,7% studenata.

Na pitanje što je utjecalo na njihov izbor pri upisu Ekonomskog fakulteta, a u kojem su mogli označiti više odgovora, u najvećoj mjeri odgovarali sa „Želja za upisom na Ekonomski fakultet i nastavkom rada u području ekonomije" (41,7%), te je većina ispitanika mišljenja da „Studij ekonomije nudi širok spektar znanja i mogućnosti zaposlenja" (40%). Ovakvi odgovori dovode do zaključka da su se studenti većinom odlučili na studij ekonomije zbog zbiljske želje za upoznavanjem s ekonomskom znanosti te su i do sada održali mišljenje kako su takvim izborom osigurali svjetliju budućnost. U manjoj su se količini na upis odlučivali zbog motiva kao što je „Upis ekonomije kao drugog izbora zbog ne ostvarenog upisa na željeni fakultet„ (17,5%) te je u sličnoj zastupljenosti bio odgovor „Bez posebnog razloga" (15%), a najmanje zbog „Utjecaj prijatelja/obitelji/okoline" što je označilo 6 ispitanika (5%). Svakako pozitivno je i da su se samo dva ispitanika na upis odlučila jer „Ekonomski fakultet je jedini koji sam mogao/la upisati".

Jedan od zanimljivijih dijelova upitnika zasigurno je analiza djelovanja intrinzičnih i ekstrinzičnih motivacijskih faktora. Početna ideja ovog rada je i bila u tome da se uvidi djelovanje svake pojedinačne skupine faktora. Generalno govoreći, studentima je od ekstrinzičnih faktora najmanje motivator bila nagrada(od članova obitelji), te je njih 45 važnost tog faktora označilo najnižom ocjenom(1). Intrinzične su faktore, za razliku od prethodnih, prepoznavali kao važnije i uglavnom ocjenjivali višom ocjenom. Ističe se "zadovoljstvo zbog stjecanja znanja" čiju je važnost pri učenju 50 studenata označilo ocjenom 4. Ocjena 4 prevladavala je i na pitanju koliko na njihovo učenje djeluje zbiljska "zainteresiranost za materiju"(44 studenta). Detaljni rezultati nadalje su vidljivi na Slici 9.



Slika 9.: Ocjena važnosti ekstrinzičnih i intrinzičnih faktora

Izvor: Izrada autorice

Iznenađenje ove ankete je bilo u kojoj su mjeri studenti (ne)zadovoljni količinom znanja koje su postigli na studiju te su na pitanje „Ekonomski fakultet je ispunio moja očekivanja po pitanju stečenog znanja.“. Mišljenja 120 ispitanih studenata podijeljena. Njih 61 osjeća nezadovoljstvo te neispunjenje osobnih očekivanja stečenim znanjem, dok je ostalih 59 stečenim znanjem zadovoljno.

4.4.2. Inferencijalna statistička analiza

U slijedećem dijelu empirijskog istraživanja, fokus je na testiranju i analizi rezultata pet hipoteza koje su definirane prethodno u radu.

U ovom empirijskom istraživanju koristiti će se sljedeći testovi za testiranje hipoteza:

- Hi – kvadrat test
- Mann – Whitney U – test za dva nezavisna uzorka[28]

Sva testiranja vrše se u graničnu razinu signifikantnosti u iznosu 5%.

Cronbach's Alpha, kao mjera konzistentnosti odgovora, korišten je pri spajanju nekoliko različitih tvrdnji u jednu hipotezu na način da se koristila aritmeticka sredina rangova kojima su ispitanici ocijenili intezitet pojedinih tvrdnji. Za društvena istraživanja najčešće mora iznositi minimalno 0,7. Sve hipoteze u kojima su se spajale tvrdnje, imaju Cronbach's Alpha preko 0,7.

H_1: Postoji statistički značajna veza između preferencije za upis na diplomski studij Ekonomskog fakulteta i postojanja osiguranog radnog mjesta.

Testiranje se vrši Hi – kvadrat testom u SPSS-u

Tablica 1.: Hi – kvadrat test H1 – preferencija za upis na diplomski studij i postojanja radnog mjesta

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,802[a]	1	,370		
Continuity Correction[b]	,386	1	,534		
Likelihood Ratio	,766	1	,382		
Fisher's Exact Test				,414	,261
Linear-by-Linear Association	,795	1	,372		
N of Valid Cases	120				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,37.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Izrada autorice

[28] Pivac S. (2010): Statističke metode, e-nastavni materijal, Ekonomski fakultet u Splitu, str. 148 - 150

Prema Tablici 1. može se vidjeti kako je empirijska signifikantnost α*=0,370 = 37,00% ⇒ α*>5%, čime se **ne prihvaća** hipoteza da postoji statistički značajna veza između preferencije za upis na diplomski studij Ekonomskog fakulteta i postojanja osiguranog radnog mjesta.

Tablica 2.: Struktura odgovora u anketi za H_1

Planiram upisati diplomski sveučilišni studij * Imam osigurano radno mjesto u obiteljskom ili nekom drugom poduzeću po završetku studija Crosstabulation

Count

		Imam osigurano radno mjesto u obiteljskom ili nekom drugom poduzeću po završetku studija		
		Da	Ne	Total
Planiram upisati diplomski sveučilišni studij	Da	16	76	92
	Ne	7	21	28
Total		23	97	120

Izvor: Izrada autorice

Iz rezultata testiranja može se zaključiti kako osigurano radno mjesto nakon završetka studija ne djeluje izravno na odluku o nastavku studiranja na diplomskim studijima Fakulteta. Ovakav zaključak može biti nuspojava izrazite nepredvidljivosti tržišta rada, odnosno općih ekonomskih poremećaja. Studenti riskiraju s nastavkom studija te na taj način akumuliraju oportunitetni trošak; isto tako riskiraju ne nastavljanjem studija, budući da će imati manje konkurentskih prednosti na tržištu rada.

H_2: Postoji statistički značajna veza između ocjena tvrdnji vezanih uz motivacijske faktore i želje za samostalnim osnivanjem poduzeća

Testiranje se vrši Mann – Whitney U – testom za dva nezavisna uzorka u SPSS-u.

Tablica 3.: Mann – Whitney U – veza između ocjene djelovanja motivacijskih faktora i želje za samostalnim snivanjem poduzeća

Test Statistics[a]

	Prosjek 6 tvrdnji*
Mann-Whitney U	1310,500
Wilcoxon W	2090,500
Z	-1,582
Asymp. Sig. (2-tailed)	,114

a. Grouping Variable: Želio/la bih samostalno osnovati poduzeće

Izvor: Izrada autorice

Prema Tablici 3. može se vidjeti kako je empirijska signifikantnost $\alpha^*=0{,}114 = 11{,}40\% \Rightarrow \alpha^*>5\%$, čime se **ne prihvaća** hipoteza da postoji statistički značajna veza između ocjena tvrdnji vezanih uz intrinzične i ekstrinzične motivacijske faktore i želje za samostalnim osnivanjem poduzeća.

Može se spomenuti, kako je hipotezu moguće prihvatiti pri graničnoj razini signifikantnosti u iznosu od 12%.

Tablica 4.: Rangovi H_2

Ranks

	Želio/la bih samostalno osnovati poduzeće	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Prosjek 6 tvrdnji*	Da	81	63,82	5169,50
	Ne	39	53,60	2090,50
	Total	120		

Izvor: Izrada autorice

*Tvrdnje: Nagrada (od članova obitelji); Pohvala (obitelji/profesora/prijatelja); Priznanje (obitelji/profesora/prijatelja); Zadovoljstvo zbog stjecanja znanja; Zainteresiranost za materiju; Osobni uspjeh / isticanje u grupi

Tablica 5. Cronbach's Alpha H_2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,837	6

Izvor: Izrada autorice

Iako ne postoji statistički značajna veza, moguće je uočiti kako su studenti koji posjeduju ambiciju za samostalnim pokretanjem posla, ipak prosječno više ocjenjuju djelovanje motivacijskih faktora, u odnosu na one koji ne posjeduju ambiciju za pokretanje samostalnog posla (vidljivo u Tablici 4.)

H_3: Postoji statistički značajna veza između studija i preferencija u odabiru metode pripreme ispita.

Testiranje se vrši Mann – Whitney U – testom za dva nezavisna uzorka u SPSS-u.

Tablica 6.: Mann – Whitney U – veza između studija i preferencija u odabiru metode pripreme ispita

Test Statistics[a]

	"Radije učim iz skripte (skraćenog materijala) nego iz knjige"
Mann-Whitney U	1431,500
Wilcoxon W	3322,500
Z	-2,010
Asymp. Sig. (2-tailed)	,044

a. Grouping Variable: Studij

Izvor: Izrada autorice

Prema Tablici 6. može se vidjeti kako je empirijska signifikantnost $\alpha^*=0{,}044 = 4{,}40\% \Rightarrow \alpha^*<5\%$, čime se **prihvaća** hipoteza da postoji statistički značajna veza između studija i preferencija u odabiru metode pripreme ispita.

Tablica 7.: Rangovi H_3

Ranks

	Studij	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Radije učim iz skripte (skraćenog materijala) nego iz knjige	Preddiplomski	61	54,47	3322,50
	Stručni	59	66,74	3937,50
	Total	120		

Izvor: Izrada autorice

Iz Tablice 7. vidljivo je kako studenti stručnog studija u većoj mjeri preferiraju korištenje skraćenog materijala pri učenju, u odnosu na studente sveučilišnog studija.

Ovakav zaključak počiva na teorijskoj implikaciji kako su studenti sveučilišnog studija u većoj mjeri orijentirani znanosti, stoga radije za pripremu ispita koriste opširniju literaturu.

Za pretpostaviti je da na studente sveučilišnog studija djeluju intrinzični motivacijski faktori poput zadovoljstva zbog stjecanja znanja te zainteresiranosti za materiju.

H_4: Postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti intrinzičnih motivacijskih faktora i postojanja osiguranog radnog mjesta.

Testiranje se vrši Mann – Whitney U – testom za dva nezavisna uzorka u SPSS-u.

Tablica 8.: Tablica 1.: Mann – Whitney U – veza između ocjene važnosti intrinzičnih motivacijskih faktora i postojanja osiguranog radnog mjesta

Test Statistics[a]

	Intrinzični faktori – prosjek*
Mann-Whitney U	1083,500
Wilcoxon W	1359,500
Z	-,226
Asymp. Sig. (2-tailed)	,821

a. Grouping Variable: Imam osigurano radno mjesto u obiteljskom ili nekom drugom poduzeću po završetku studija

Izvor: Izrada autorice

Prema Tablici 8. može se vidjeti kako je empirijska signifikantnost α*=0,821 = 82,10% ⇒ α*>5%, čime se **ne prihvaća** hipoteza da postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti i djelovanja intrinzičnih motivacijskih faktora, u ovom slučaju: zadovoljstvo zbog stjecanja znanja, zainteresiranost za materiju i osobni uspjeh/ isticanje u grupi, i postojanja osiguranog radnog mjesta.

Tablica 9.: Rangovi H_4

Ranks

	Imam osigurano radno mjesto u obiteljskom ili nekom drugom poduzeću po završetku studija	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Intrinzični faktori – prosjek*	Da	23	59,11	1359,50
	Ne	97	60,83	5900,50
	Total	120		

Izvor: Izrada autorice

*Tvrdnje: Zadovoljstvo zbog stjecanja znanja; Zainteresiranost za materiju; Osobni uspjeh / isticanje u grupi

Rezultati testiranja hipoteze pokazali su da studenti koji imaju osigurano radno mjesto, kao i oni koji nemaju, jednako percipiraju utjecaj intrinzičnih motivacijskih faktora, vidljivo u Tablici 9.

Tablica 10. Cronbach's Alpha H_4

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,820	3

Izvor: Izrada autorice

H_5: Postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti ekstrinzičnih motivacijskih faktora i postojanjem dugoročnog plana u domeni poslovanja

Tablica 11.: Mann – Whitney U – veza između ocjene važnosti ekstrinzičnih motivacijskih faktora i postojanja plana za budućnost

Test Statistics[a]

	Ekstrinzični faktori – prosjek*
Mann-Whitney U	1144,000
Wilcoxon W	1550,000
Z	-,920
Asymp. Sig. (2-tailed)	,357

a. Grouping Variable: Znam gdje bi se volio/la vidjeti za 5-10 godina

Izvor: Izrada autorice

Prema Tablici 11. Vidljivo je kako je empirijska signifikantnost α*=0,357 = 35,70% ⇒ α*>5%, čime se **ne prihvaća** hipoteza da postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti slijedećih ekstrinzičnih motivacijskih faktora: nagrada (od članova obitelji), pohvala (obitelji/profesora/prijatelja), priznanje (obitelji/profesora/prijatelja), i postojanja dugoročnog plana u domeni poslovanja.

Tablica 12.: Rangovi H_5

Ranks

	Znam gdje bi se volio/la vidjeti za 5-10 godina	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Ekstrinzični faktori – prosjek*	Da	92	62,07	5710,00
	Ne	28	55,36	1550,00
	Total	120		

Izvor: Izrada autorice

*Tvrdnje: Nagrada (od članova obitelji); Pohvala (obitelji/profesora/prijatelja); Priznanje (obitelji/profesora/prijatelja)

Rezultatima testiranja hipoteze (Tablica 12.), vidljivo je, iako nema statistički značajne veze, kako su utjecaj ekstrinzičnih motivacijskih faktora, prosječno većom ocjenom ocijenili studenti koji znaju gdje bi se voljeli vidjeti u budućnosti.

Tablica 13. Cronbach's Alpha H_5

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,816	3

Izvor: Izrada autorice

4.3. Sažetak istraživačkih hipoteza

Ovih pet hipoteza, čije rezultate možemo vidjeti u nastavku, postavljeno je u cilju analize i boljeg razumijevanja studentske motivacije i faktore koje prepoznaju kao visoko poticajne.

Kako je motivacija direktno vezana uz postavljeni cilj želja je bila korelirati ciljeve s trenutnim stanjem i viđenjem motivacije.

Pri testiranju hipoteza utvrđeno je i po kojoj se točki razlikuju studenti sveučilišnog od studenata stručnog studija.

Hipoteza H_1 „Postoji statistički značajna veza između preferencije za upis na diplomski studij Ekonomskog fakulteta i postojanja osiguranog radnog mjesta.“ se ***ne prihvaća***.

Hipoteza H_2 „Postoji statistički značajna veza između ocjena tvrdnji vezanih uz motivacijske faktore i želje za samostalnim osnivanjem poduzeća.“ se ***ne prihvaća***.

Hipoteza H_3 „Postoji statistički značajna veza između studija i preferencija u odabiru metode pripreme ispita.“ se ***prihvaća***.

Hipoteza H_4 „Postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti intrinzičnih motivacijskih faktora i postojanja osiguranog radnog mjesta.“ se ***ne prihvaća***.

Hipoteza H_5 „Postoji statistički značajna veza između ocjene važnosti ekstrinzičnih motivacijskih faktora i postojanjem dugoročnog plana u domeni poslovanja.“ se ***ne prihvaća***.

5. ZAKLJUČAK

Područje motivacije, iako dosta istraženo u ekonomskom i psihološkom aspektu ipak, pri svakom novom istraživanju, donosi drugačije rezultate i često vodi ka neočekivanim spoznajama. Poglavito je kompliciranо kada su uzorak istraživanja mlađe osobe, u ovom slučaju studenti, od kojih većina nema definiran i izražen stav prema životu kojem teže .

Ovim radom želja je bila analizirati, a potom sintetizirati mišljenja studenata Ekonomskog fakulteta na preddiplomskoj razini na temu motivacije. Nadalje istaknuti sličnosti i pronaći razlike u poimanju i doživljaju faktora koje ih motiviraju na učenje i samoostvarenje te izračunati količinu motivacije pri postavljanju ciljeva i prema ispunjenju istih.

Ključnom se pokazala spoznaja kako studenti ipak teže visokom obrazovanju, odnosno žele nastaviti studij i na diplomskoj razini, a kasnije se vide u tom području, otisnuti kao menadžeri u vlastitom poduzeću.

Bitne karakteristike i osobine bića, grade se i usvajaju u ranim godinama života pa je esencijalno kakav je odnos prema radu osoba izgradila u tim godinama. Gotovo je sigurno da će student koji se pri studiju naučio na red i organiziranost, koji ima izgrađen pozitivan odnos prema radu te kvalitetan sustav vrijednosti, kasnije u životu takve karakteristike i održati.

Zaključiti se može da je motivacija zaista u direktnoj vezi s akademskim postignućem, te njena velika zastupljenost i utjecaj osobu može samo odvesti dalje i više, pri obrazovanju, poslu, ali izaziva i pozitivniji stav prema životu.

Osoba kada je mlađa često je i povodljivija, pod utjecajem društva, pod djelovanjem roditeljskih stavova pa uzrok demotiviranosti možemo naći i u okolini koja jedinku okružuje. No, to nikada ne smije biti izgovor za izostanak truda.

Gdje ima cilja, ima i motivacije. Gdje je motivacija kontinuirano zastupljena, uspjeh neće izostati. Kroz cijeli proces potrebno je vjerovati i ne odustajati. Možda je baš taj zadnji pokušaj onaj dobitni.

SAŽETAK

Misao vodilja ovog rada bila je da su studenti ekonomije zaista bili i ostali usmjereni na učenje u domeni ekonomske znanosti a sve kako bi naposljetku postigli potrebna znanja te se u toj sferi mogli ostvariti i usavršavati kao poslovni ljudi. Zaista, studenti su u većoj mjeri (preko 70%) pokazali ambiciju za upisom na diplomski studij te su visoko ocijenili izjavu kako smatraju da će im znanje stečeno na Ekonomskom fakultetu pomoći u budućnosti i karijeri. Ispitanici studenti su u još većem postotku iskazali kako imaju jasnu sliku gdje bi se voljeli vidjeti kroz 5-10 godina. Takav stav s jasno definiranim ciljevima u teoriji se pozitivno manifestira kroz osjećaj pojačane motivacije i angažmana kako bi se taj cilj zaista i realizirao. Suprotno, s onim ostalima, manjini studenata, čije aktivnosti nisu usmjerene, potpomognute motiviranošću, jer ne znaju ni gdje bi željeli stići u dogledno vrijeme. Može se reći da su ciljevi i motivacija usko povezani. U tom smislu mogla bi se objasniti i činjenica da su studenti, u većini, pokazali želju za samostalnim osnivanjem poduzeća što je jedno od najpozitivnijih rezultata istraživanja. Poduzetnički duh i pokretačka želja u kombinaciji sa kvalitetnom idejom i visokom motiviranošću idealan je spoj za postati kvalitetan menadžer te karakterizira samo najuspješnije vođe.

Istraživanje hipoteze o relaciji između postojanja sigurnog radnog mjesta dovelo je također do pozitivne spoznaje da studenti ipak imaju veće ambicije od sigurnog posla te se žele više pozicionirati u obrazovanju, pokazujući veću preferenciju za upis na diplomski studij. Takav rezultat možemo objasniti izrazito nestabilnom i promjenjivom situacijom na tržištu rada. Studenti su spremni prihvatiti oportunitetni trošak zaposlenja kako bi postigli viši stupanj u obrazovanju.

Pokušaj je bio identificirati razlike među studentima koji studiraju na preddiplomskoj razini u usporedbi sa onima sa stručnog studija. Pronađena je statistički značajna veza na pitanju koliko preferiraju učenje iz skraćenih materijala. Veću preferenciju za manje opsežnim znanjem pokazali su studenti stručnog studija što i nije neko iznenađenje s obzirom da većina istih ni nema motivaciju za nastavkom svog obrazovanja na diplomskoj razini.

Zanimljiv je podatak da je više od pola studenata pokazalo nezadovoljstvo stečenim znanjem na ekonomskom fakultetu, ali ortodoksno više od polovice ipak smatra da će im znanje stečeno na ekonomiji ipak pomoći u budućem razvitku na poslovnom i obrazovnom planu.

Pokazalo se kako kroz studiranje u puno većoj mjeri osjećaju poticaj u vidu intrinzičnih motivacijskih faktora kao što su zadovoljstvo zbog stečenog znanja i zadovoljstvo zbog postignutog uspjeha. Manje su motivirani ekstrinzičnim faktorima kao što su nagrade i pohvale. Ugodna su to saznanja uzmemo li obzir da intrinzični faktori ipak potiču dugoročnije i kvalitetnije, pogotovo u sferi akademskog obrazovanja.

Ključne riječi : motivacija studenata, obrazovanje, motivacijski faktori

POPIS SLIKA

Slika 1. Tri ključna elementa u definiciji motivacije……...……..7

Izvor: izrada autorice

Slika 2. Teorija hijerarhije……..…….9

Izvor: [Internet] http://www.istrazime.com/wp-content/uploads/2013/05/maslow-1-894x1024.jpg

Slika 3. Herzbergerova dvosektorska teorija motivacije…….……11

Izvor: Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki Vokić, N.,"Temelji menadžmenta", Školska knjiga, Zagreb, 2008., str. 545.

Slika 4. Odnosi teorije očekivanja…….....13

Izvor: izrada autorice

Slika 5: Uloga profesora…….18

Izvor:https://onlinelearninginsights.wordpress.com/2012/08/31/how-to-motivate-students-in-the-online-learning-environment/

Slika 6.: Udio spolova u uzorku……..…22

Izvor: izrada autorice

Slika 7.: Starost sudionika ispitivanja……..……22

Izvor: Izrada autorice

Slika 8.: Struktura ispitanika prema studiju……23

Izvor: Izrada autorice

Slika 9.: Ocjena utjecaja ekstrinzičnih i intrinzičnih faktora…….25

Izvor: Izrada autorice

POPIS TABLICA

Tablica 1.: Hi – kvadrat test H_1.....26

Izvor: Izrada autorice

Tablica 2.: Struktura odgovora u anketi za H_1.....27

Izvor: Izrada autorice

Tablica 3.: Mann – Whitney U – test H_2.....28

Izvor: izrada autorice

Tablica 4.: Rangovi H_2.....28

Izvor: Izrada autorice

Tablica 5. Cronbach's Alpha H_2.....29

Izvor: Izrada autorice

Tablica 6.: Mann – Whitney U – test H_3.....29

Izvor: Izrada autorice

Tablica 7.: Rangovi H_3.....30

Izvor: Izrada autorice

Tablica 8.: Mann – Whitney U – test H_4.....31

Izvor: Izrada autorice

Tablica 9.: Rangovi H_4.....31

Izvor: Izrada autorice

Tablica 10. Cronbach's Alpha H_4.....32

Izvor: Izrada autorice

Tablica 11.: Mann – Whitney U – test H_5.....32

Izvor: Izrada autorice

Tablica 12.: Rangovi H_5.....33
Izvor: Izrada autorice
Tablica 13. Cronbach's Alpha H_5.....33
Izvor: Izrada autorice

LITERATURA

1. Afzal, H., Ali, I., Khan, M. A., Hamid, K. (2010.): A Study of University Students' Motivation and Its Relationship with Their Academic Performance, International Journal of Business and Management, Vol. 5, No. 4, str. 80.-89.
2. Ames, C. (1992.): Classrooms: Goals, Structures, and Student Motivation, Department of Educational Psychology, University of Illinois at Urbana – Champaign str. 261.-271.
3. Bahtijarević-Šiber, F. (1999.) : „Management ljudskih potencijala", str.564.
4. Bandura, A. (1997).: Corsini Encyclopedia of Psychology, Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change
5. Brophy, J. (1983.): Conceptualizing student motivation, Educational Psychologist, 18:3, str. 200.-215.
6. Buntak K., Drožđek I., Kovačić R.(2013.): Materijalna motivacija u funkciji upravljanja ljudskim potencijalima, Tehnički glasnik 7, str.57.
7. Ćatić R.,Ćatić A.(2009.): Psihologija učenja i podučavanja, Zenica, str. 56.
8. Hancock, D. R. (2001.) Effects of Test Anxiety and Evaluative Threat on Students' Achievement and Motivation, The Journal of Educational Research, 94:5, str. 284.-290.
9. http://motivacijazaposlenih.blogspot.hr/2011/04/intrinzicni-vs-ekstrinzicni.html, zadnje promjene 13.04.2011., pogledano 26.08.2016.
10. http://vaznostmotivacije.blogspot.hr/2012/05/rane-teorije-motivacije.html

11. http://web.efzg.hr/dok/OIM/mklindzic/Teorije%20motivacije.pdf
12. http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt
13. http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt
14. http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/B%20-%206%20-%20MOTIVACIJSKI%20POJMOVI.ppt
15. http://www.unizd.hr/Portals/12/ppt/luka_marinovic/5.%20MOTIVACIJA%20-%20temeljna%20znanja.pdf
16. http://www.unizd.hr/Portals/12/ppt/luka_marinovic/5.%20MOTIVACIJA%20-%20temeljna%20znanja.pdf,
17. http://www.unizg.hr/studiji-i-studiranje/cjelozivotno-obrazovanje-i-usavrsavanje/podrska-nastavnicima/ucenje-i-poucavanje-u-visokom-obrazovanju-upravo/motivacija/,
18. http://www.velimirsrica.com/publicistika.aspx,
19. https://bib.irb.hr/datoteka/233549.Konf._upravljanje_resursima_Lazibat_Dumicic.pdf
20. https://www.scribd.com/doc/147419500/Doprinosi-Suvremenih-Teorija-Motivacije-Organizacijskom-Ponasanju
21. Kanoti, D (2009.) : Motivacija javnih službenika kao čimbenik djelotvornosti HRVATSKA JAVNA UPRAVA, br. 2., str. 317–322
22. Locke, E.A., & Latham, G.P. (2002): Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. American Psychologist, 57, 705–717
23. Petz, B. (1992) : „Odrednica Motivacija“. Psihologijski rječnik, Prosvjeta, Zagreb , str. 107. I 109.
24. Pintrich, P. R. (2003.): A Motivational Science Perspective on the Role of Student Motivation in Learning and Teaching Contexts, Journal of Educational Psychology, Vol. 95, No. 4, str. 667.–686.
25. Robbins, S.P., Judge, T.A.: Organizacijsko ponašanje, Mate d.o.o, Zagreb, 2009., str. 263.

26. Zimmerman, B. J., Bandura, A., Martinez-Pons M. (1992.): Self-Motivation for Academic Attainment: The Role of Self-Efficacy Beliefs and Personal Goal Setting, American Educational Research Journal Fall, Vol 29, No 3, pp. 663-676