

Jelena Čolaković Lončar¹

UDC 159.947.5-057.875

Originalan naučni rad

Primljen: 26. 03. 2021.

Prihvaćen: 22. 05. 2021.

SOCIJALNA MOTIVACIJA I EMOCIONALNA KOMPETENTNOST KOD STUDENATA

REZIME: Osnovni problem istraživanja bio je otkrivanje određenih relacija između strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti kod studenata različitih psihosocijalnih karakteristika. Istraživanje je realizovano na Filozofskom fakultetu i na Ekonomskom fakultetu u Istočnom Sarajevu. Uzorak u ovom istraživanju činili su studenti prve i četvrte godine studija. Uzorkom je obuhvaćeno 228 ispitanika – studenata. U istraživanju smo koristili upitnik socijalne motivacije i upitnik emocionalne kompetentnosti. Rezultati istraživanja će biti korisni kao dodatna motivacija za dalja istraživanja, kao i u praktičnom radu sa studentima i formiranju programa u zaštiti mentalnog zdravlja studenata.

KLJUČNE REČI: socijalna motivacija, emocionalna kompetentost, studenti

1. Uvod

Posmatrajući i analizirajući ljudsko ponašanje i postupanje, možemo izvesti zaključak da čovek poseduje određenu potrebu, tj. motiv koji ga „pokreće”. U zavisnosti od kolike je važnosti neko ljudsko angažovanje za egzistenciju čoveka, zavise vrsta, intenzitet i usmerenost motivacionog angažovanja. Pod motivima podrazumevamo organske,

¹ Doktorand psihologije na Fakultetu društvenih znanosti dr. Milenka Brkića Sveučilišta Hercegovina u Mostaru, master studije završila na Fakultetu za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkić u Novom Sadu, e-mail jelena.colakovic991@gmail.com

psihološke i socijalne faktore koji pokreću čoveka, usmeravaju njegovo ponašanje, njegove postupke, mišljenje, opažanje i učenje, bilo na ličnom ili društvenom planu. Za svakog čoveka važi pravilo da se, u pogledu inventara bioloških motiva, ljudi ne razlikuju. Svaka ljudska individua se rađa s biološkim (organskim) motivima. Ovi motivi su neophodni za održanje vrste. Za razliku od bioloških motiva, postoje i motivi koji imaju ulogu da motivišu ličnost u socijalnoj interakciji i sličnim situacijama koje čoveku pružaju osećaj zadovoljstva i oni su odgovorni za ljubav, saradnju, određivanje uloga u socijalnoj grupi, empatiju, način komunikacije s drugim osobama, zalaganje na radu i sl. Ova vrsta motivacije je socijalna motivacija i ona je od čoveka do čoveka različitog obima, intenziteta i prirode, jer zavisi od niza faktora, kako ličnih, tako i faktora koji se odnose na socijalni ambijent u kome osoba živi i radi. Od socijalne motivacije, njenog obima, vrste i intenziteta umnogome zavisi uspeh studenata, kako opšti uspeh na studijama, tako i na širem (životnom) planu. U našem radu smo se motivisali ovom činjenicom i istražili smo one delove socijalne motivacije koji se odnose na potrebu za postignućem (ciljanje ka izvrsnosti, postignuće u odnosu na set standarda, težnju ka uspehu), zatim potrebu za druženjem (želja za prijateljskim i bliskim međuljudskim odnosima) i potrebu za moći (potrebu da se ponašaju na način kako mi mislimo da treba da se ponašaju). Pored socijalne motivacije, fokus našeg istraživanja je bila i emocionalna kompetentnost. Emocionalna inteligencija je u poslednjih dvadesetak godina prešla granice psihologije i postala je privlačna za mnoge medije, a naročito posle pojave knjige Danijela Golemana (Daniel Goleman), predavača na američkom univerzitetu Harvard i dopisnika „New York Timesa”, koja nosi naziv „Emocionalna inteligencija”. Emocionalna inteligencija ima veliku ulogu „u prilagođavanju studenata na životne situacije tako da možemo reći da se oni studenti koji poseduju takve sposobnosti smatraju prilagođenim i emocionalno veštima, oni koji ne poseduju ove sposobnosti, u dovoljnoj meri, mogu biti oštećeni u emocionalnom i socijalnom funkcionisanju” (Bogdanović, 2013).

2. Struktura socijalne motivacije

Teorija za postignućem ponekad se naziva i teorijom potreba za ostvarenjem rezultata i teorijom socijalne motivacije. Osnivači ove teorije su Dejvid Meklilend (David C. McClelland) i Atkinson (John William Atkinson). Ova teorija se definiše kao individualna dispozicija da se teži ka uspehu. Dispozicija se određuje kao relativno trajna osobina ličnosti. Strukturu socijalne motivacije čine sledeće komponente: potreba za moći, potreba za postignućem i potreba za afilijacijom. Potreba za moći može se definisati kao „tendencija jednog socijalnog aktera, bio to pojedinac ili grupa, da utiče na ponašanje drugih ljudi” (Franceško, 2013). Pored ovoga, potrebom za moći smatra se osećanje vlastite vrednosti i sposobnosti. Motiv za postignućem je motivaciona dispozicija koja je u prošlosti, ali i sada, veoma često predmet istraživanja. Pod motivom za postignućem podrazumevamo snažnu tendenciju individue da se takmiči s ciljem da se prevaziđu lična ili tuđa dostignuća u nekoj oblasti ljudskog angažovanja, profesionalnog i životnog. U novijim istraživanjima motiva za postignućem (motiva za uspehom, za ostvarenjem) Franceško i saradnici izdvojili su u svojim nalazima „četiri komponente koje dodatno opisuju ovu složenu motivacionu dispoziciju“ (Franceško i sar., 2002).

To su:

- „Takmičenje sa drugim ljudima
- Ostvarivanje cilja kao izvor zadovoljstva
- Istrajnost u ostvarivanju ciljeva
- Tendencija ka planiranju“ (Franceško i sar., 2002).

U nekim istraživanjima utvrđena je pozitivna korelacija između stepena izraženosti motiva postignuća i koeficijenta inteligencije, kao i sa školskim uspehom. U ispitivanjima izvršenim u razvijenim zemljama utvrđeno je da je motiv postignuća mnogo razvijeniji kod nekih profesija, kao što su privredni preduzetnici, rukovodioci, advokati i sl. (prema Đurić, Franceško, Kostić, 2010). Treća komponenta socijalne motivacije jeste afilijativni motiv i on se odražava u želji pojedinca da bude u nepo-

srednom kontaktu s osobama, da se udružuje s drugim pojedincima na različitim životnim poljima. Pojedinci udruživanjem s drugima postaju članovi različitih organizacija, grupa i sl., a sve u cilju zadovoljavanja svojih potreba za afilijacijom. Svaka radna organizacija trebalo bi da u svojoj sredini otkriva zaposlene i da forsira prijem osoba kod kojih je ovaj motiv izražen, jer je ovaj motiv važan kako za uspeh zaposlenog, tako i za uspeh organizacije.

3. Emocionalna kompetentnost²

Emocionalna kompetentnost izaziva interesovanje mnogih naučnika i stručnjaka, sociologa, medicinara, pa i šire javnosti, a naročito posle pojave knjige pod naslovom „Emocionalna inteligencija”, Danijela Golemana, predavača na američkom univerzitetu Harvard i dopisnika „New York Timesa”. Međutim, poznato je da se interesovanje za emocionalnu inteligenciju pojavilo u davnoj prošlosti. Još je Aristotel u „Nikomahovoj etici” skrenuo pažnju na ovaj fenomen svojom jednostavnom ali mudrom umotvorinom: „Svako se može razljutiti – to je lako. Ali naljutiti se na pravu osobu, u pravu meri, zbog valjanog razloga i na pravi način – to nije lako.” U ovoj čuvenoj rečenici jeste sva suština emocionalne kompetentnosti. Osnovni konstrukti emocionalne kompetentnosti sadržani su u mnogobrojnim modelima opšte inteligencije.

Sternberg je došao do podataka da snalaženje u svakodnevnom životnim situacijama, naročito u sferi međuljudskih odnosa, zahteva i neke druge sposobnosti od onih sposobnosti koje mere klasični testovi inteligencije. Goleman je pojam emocionalne kompetentnosti suprotstavio pojmu akademske inteligencije, pri čemu je odabrao niz efektnih primera u prognozi različitih oblika uspešnosti u svakodnevnom životu pojedinca, a koji ukazuju na prednost emocionalne kompetentnosti nad akademskom. Golemanova knjiga prilično intigrantnog naslova „EI –

2 Neki autori upotrebljavaju i druge termine kada govore o istom sklopu veština i sposobnosti, zato u literaturi susrećemo pojmove kao: emocionalni kvocijent, emocionalna pismenost i emocionalna kompetentnost

važnija od IQ” bila je dve godine bestseler u SAD. Velika popularnost ove knjige dovela je i do nekritičnog širenja okvira definicije. Vladimir Takšić je za ove posledice rekao da su dovele do nemilosrdne komercijalizacije koja je upakovana u goleme programe različitih programa čiji je cilj razvoj emocionalne kompetentnosti. Ovo se naročito osetilo na području rukovođenja i edukacije. Programi se nekritički reklamiraju kao panacea (lek za sve moguće bolesti). U naučnoj literaturi se emocionalna inteligencija prvi put pojavila u ranim devedesetim godinama. Prvi koncept ovog fenomena vezuje se uz imena dva čoveka, Pitera Saloveja (Petera Salovey) s Univerziteta Jejl i Džona D. Majera (John D. Mayer) s Univerziteta Nju Hempšir. Oni su objektivno, postepeno i sistematski, u okvirima naučne metodologije, razvijali modele i instrumentarij za procenu emocionalne kompetentnosti. S aspekta njihovog koncepta, pod emocionalnom kompetentnošću podrazumeva se skup emocionalnih sposobnosti koje doprinose da ličnost tačnije procenjuje i prepoznaje kvalitet emocionalnog izražavanja kako svojih emocija i sposobnost, tako i tuđih, i da se odabere ispravan način upotrebe emocija i nesvesnih instinktivnih mehanizama u interakciji s drugim ljudima, a sve radi planiranja i postizanja optimalnih životnih ciljeva i njihove realizacije.

Dakle, emocionalna inteligencija uključuje, delimično rečeno informatičkim rečnikom, sposobnost procesiranja emocionalnih informacija. Ako se merenjem dođe do nalaza da osoba, u našem slučaju student, raspolaže visokim stepenom emocionalne kompetentnosti, smatra se dobro prilagođenim i emocionalno veštim pojedincem, dok osoba koja ne raspolaže dovoljnim stepenom ove sposobnosti može biti oštećena na emocionalnom i socijalnom funkcionisanju. Nizak nivo emocionalne kompetentnosti kod studenta ima za posledicu često upadanje u konfliktne situacije kako sa samim sobom, tako i s okolinom, kolegama, profesorima, roditeljima, partnerom i sl. Sve to može loše da utiče na njegovo mentalno zdravlje i na inače ukupan mentalni status. Nizak nivo emocionalne kompetentnosti dovodi i do lošijih rezultata na svim poljima angažovanja. Školski psiholozi i nastavnici za specijalno obrazovanje prvi su koji su povezali ono što nazivamo emocionalnom inteligencijom s akademskim radom i uspehom u školi” (Šapiro, 1998). Postoje u struci i nauci mišljenja da bi trebalo uvesti u škole predmet koji bi imao za cilj razvoj emocionalne kompetentnosti.

4. Metodologija istraživanja

4.1. Problem i zadatak istraživanja

Problem istraživanja je otkrivanje određenih relacija između strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti kod studenata različitih psihosocijalnih karakteristika.

4.2. Zadaci istraživanja

- Utvrditi da li postoji statistički značajna povezanost strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti kod studenata.
- Utvrditi da li postoji statistički značajna razlika u emocionalnoj kompetentnosti po demografskim varijablama ispitanika: pol i vrsta fakulteta.

4.3. Hipoteze istraživanja

Na osnovu navedenih zadataka istraživanja postavili smo sledeće istraživačke hipoteze:

H1: Postoji statistički značajna povezanost između strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti.

H2: Postoji statistički značajna razlika u emocionalnoj kompetentnosti po demografskim varijablama ispitanika posmatrano prema polu i vrsti fakulteta.

4.4. Instrumenti istraživanja

1. Upitnik socijalne motivacije (test je definisan na bazi teorije naučenih potreba Dejvida Meklilenda (David MC Clelland)) – upitnik je dat u okviru publikacije „Managing Today” Stivena Robinsa (Stephen P. Robbins, Prentice Hall, 1977). Meklilend je proučavao stečene potrebe koje meri ovaj upitnik. Te potrebe su sledeće: potreba za postignućem, potreba za afilijacijom/druženjem i potreba za moći.

2. Upitnik emocionalne kompetentnosti, UEK-45, autora prof. dr Vladimira Takšića s Odseka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Rijeci (2002. godine). Upitnik sadrži sledeće supskale: skalu sposobnosti uočavanja i razumevanja emocija, skalu sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija i skalu sposobnosti regulacije i upravljanja emocijama.

4.5. Uzorak istraživanja

Uzorak u ovom istraživanju činili su ispitanici – studenti 1. i 4. godine studija, s Filozofskog i Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Uzorkom je obuhvaćeno 228 ispitanika. Uzorak je ujednačen po određenim parametrima (pol, starost, vrsta fakulteta). Uzorak ima karakteristike namernog i prigodnog uzorka.

4.6 Organizacija istraživanja i postupci za obradu podataka

Istraživanje je realizovano na Filozofskom fakultetu i Ekonomskom fakultetu u Istočnom Sarajevu. Organizacija istraživanja je bila u domenu autora rada i uz asistenciju stručnih saradnika s pomenutih fakulteta. Podaci su se obrađivali u adekvatnom kompjuterskom, statističkom, paket-programu. Koristili smo postupke korelativne analize i T-test u skladu s postavljenim zadacima istraživanja.

5. Rezultati istraživanja

Prezentovaćemo dobijene rezultate istraživanja prema postavljenim hipotezama.

I Postoji statistički značajna povezanost strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti kod studenata

Tabela 1. Korelacije između strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti

Struktura socijalne motivacije	Postignuće	Moć	Afilijacija	Emocionalna kompetentnost
Postignuće	1	-,321	,489	,851
	-	,000	,000	,000
	228	228	228	228
Moć	-,321	1	-,281	-,490
	,000	-	,000	,000
	228	228	228	228
Afilijacija	,489	-,281	1	,557
	,000	,000	-	,000
	228	228	228	228
Emocionalna kompetentnost	,851	-,490	,557	1
	,000	,000	,000	-
	228	228	228	228

Gledajući Tabelu 1, evidentno je da postoji statistički značajna povezanost između emocionalne kompetentnosti i strukture socijalne motivacije. Veoma visoka pozitivna korelacija pokazala se između postignuća i emocionalne kompetentnosti. Negativna korelacija pokazala se kod moći u odnosu na emocionalnu kompetentnost, pri čemu zaključujemo da veći nivo moći upućuje na manji stepen emocionalne kompetentnosti i obrnuto.

II Postoji statistički značajna razlika u emocionalnoj kompetentosti prema polu i vrsti fakulteta ispitanika

Tabela 2: Razlika u emocionalnoj kompetentosti između ispitanika prema polu ispitanika

		Broj ispitanika	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	T-test	Značajnost
Pol	muški	114	125,1316	35,71185	162,788	.000
	ženski	114	176,0877	23,30238		
Ukupno		228	150,6096	39,46081		

Testirajući razlike između aritmetičkih sredina među studentima prema polu, ustanovili smo da su studentkinje emocionalno kompetentnije u odnosu na studente i dobijena razlika je statistički značajna.

III Postoji statistički značajna razlika u emocionalnoj kompetentosti između ispitanika prema vrsti fakulteta

Tabela 3: Razlike u emocionalnoj kompetentosti između ispitanika prema vrsti fakulteta

		Broj ispitanika	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	T test	Značajnost
Fakultet	Filozofski fakultet	114	159,9561	26,65758	13,495	,000
	Ekonomski fakultet	114	141,2632	47,34136		
Ukupno		228	150,6096	39,46081		

Iz rezultata koji su predstavljeni u Tabeli 3, može se videti da, na nivou uzorka, postoji značajna razlika u globalnom skorom emocionalne kompetentnosti između studenata s različitih fakulteta. Naime, studenti sa Filozofskog fakulteta pokazali su se emocionalno kompetentnijim u odnosu na studente Ekonomskog fakulteta.

6. Diskusija i zaključak

Na osnovu teorijskih razmatranja može se izvesti zaključak da je problem socijalne motivacije kompleksan i veoma važan u životu svake osobe i karakteriše ga specifičan način razmišljanja, rešavanja svakodnevnih, ličnih, profesionalnih i životnih teškoća u socijalnom ambijentu u kome čovek živi i radi. Bez energetskeg potencijala koji čovek crpi iz sfere socijalne motivacije, on ne bi mogao pronaći sebe i, kao svesno biće, ne bi mogao afirmisati one ljudske funkcije koje su neophodne da bi upravljao svetom i prirodom. Samo u interakciji s drugim ljudima, čovek realizuje prosocijalne vrednosti (odnos prema sebi, drugim ljudima i grupama). Iako je emocionalna kompetentnost kasno doživela svoju afirmaciju, ona je važna za postizanje ciljeva i održavanja zdravih odnosa, a time i ukupnog zdravog mentalnog statusa svake ličnosti. Jedna od najvećih pobeda jeste pobediti sebe i upoznati samog sebe. Osobe koje upoznaju sebe i ovladaju sobom (dostignu zavidan nivo samopouzdanja, samopoštovanja itd.) bolje upravljaju svojim životom i donose racionalnije i pragmatičnije odluke, uz minimalnu ili nikakvu kontaminaciju patoloških faktora kao što su depresivnost, anksioznost, fobičnost, hipersenzitivnost, impulsivnost, opsesivnost itd.

Kao što smo naveli, utvrđena je statistički značajna povezanost strukture socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti kod studenata i to u onom delu socijalne motivacije koji se odnosi na postignuće i emocionalnu kompetentnost. To znači da su veština prepoznavanja i kontrola emocija značajni faktori za nivo postignuća i obratno. Studenti koji su tokom vaspitanja bili eksponirani vaspitnim postupcima koji su ih podsticali da se takmiče (ne po svaku cenu) s drugima i da dobro obavljaju svoje zadatke, i koja su bili nagrađivani za uspeh, razvili su snažan motiv za postignućem. Ovaj nalaz ukazuje na neophodnost podsticanja mladih u toku vaspitanja u porodici i školi na uspeh, a pri tome je neophodno koristiti sistem adekvatnih stimulativnih mera i postupaka koji izazivaju prijatne emocije kod deteta. Ako dete bude podsticano da se takmiči s drugima i da dobro obavlja razne zadatke koji mu budu postavljeni, i ako bude, nakon postignutog uspeha, nagrađivano – verovatno je da će doći do razvijanja snažnog motiva za postignućem. Ako se ne bude podsticala kompeticija i ne bude pozitivno reagovalo na po-

stignuti uspeh deteta, verovatno je da se neće razviti ovaj motiv. Ukratko, može se pretpostaviti da će sticanje i razvitak ovog motiva zavisiti od određenih postupaka roditelja prema deci. S druge strane, neophodno je podsticati i vežbati decu od „malih nogu” da razvijaju emocionalnu kompetentnost.

U delu relacija između nivoa moći i emocionalne kompetentnosti dobili smo negativnu korelaciju. Veći nivo moći upućuje na manji stepen emocionalne kompetentnosti. Očito da emocije i moć, tj. potreba za moći i emocionalna kompetentnost „ne idu ruku pod ruku”. Ovaj nalaz očito zahteva dalja istraživanja.

Dobili smo nalaz da su studentkinje emocionalno kompetentnije u odnosu na studente i dobijena razlika je statistički značajna. Ovaj nalaz je donekle očekivan i potvrđuje neka ranija iskustva o razlikama među polovima. Naime, pri proceni ličnosti na „prvi pogled” iskustva govore da su osobe ženskog pola bolje „ispekle” ovaj „zanat” od muškaraca. Razlog zašto je to tako leži u tome što su žene stalno obuzete svojim izgledom, brinu se o njemu i o tome šta će sredina misliti o njima. Izgled je kod žena važan faktor uspeha na mnogim poljima. Otuda posvećivanje pažnje spoljašnjosti, u našem slučaju emocionalnim ekspresijama, pokazuje da su studentkinje bolje ovladale ovom veštinom, što rezultira boljom emocionalnom kompetentnošću. Osobe ženskog pola su u evolucionom razvoju stekle takođe i određenu dozu emocionalne kompetentnosti koja im pomaže u negovanju deteta. Majka preko plača svog deteta prepoznaje njegove potrebe itd.

U našem istraživanju dobili smo i zanimljive rezultate koji se odnose na prirodu relacija između emocionalne kompetentnosti između studenata sa različitih fakulteta. Dobili smo rezultat da su emocionalno kompetentniji studenti sa Filozofskog fakulteta u odnosu na studente Ekonomskog fakulteta. Očito da vrsta sadržaja koji se izučava (studira) ima uticaj na razvoj kompetentnosti. Opšte je poznato da su, na primer, studenti psihologije na neki način senzibilirani emocionanošću uopšte, jer su u njihovom budućem zanimanju prepoznavanje emocija, kontrola emocija, itd., veoma važne veštine za uspešnost u poslu.

Teorijski značaj ovog istraživanja jeste u samom izboru problema istraživanja kojim smo se bavili. Posmatrajući današnje knjižare,

biblioteke i onlajn biblioteke, možemo shvatiti koliku pažnju čitalaca različitih profila okupiraju tema motivacije i tema emocionalne kompetentosti, budući da skoro svaki treći naslov knjige sadrži reč „motivacija”, „emocionalna inteligencija” i sl. Danas postoje različiti programi samopomoći, različiti kursevi, onlajn vodiči koji se bave ovim temama, što dokazuje koliko su ovi fenomeni aktuelni, ali u moru ponuđenih „brzih rešenja” za bolji uspeh i za bolju kontrolu emocija, izražavanja emocija i itd., treba pronaći one prave, koji studentu zaista mogu pomoći. Postoji nada da, kada bi studenti podrobnije „upoznali” ove komponente, najpre na teorijskom nivou, uspeali bi na taj način da bolje detektuju svoje slabe „strane” i da pokušaju da ih poboljšaju, jer bi ih to moglo dovesti do većeg zadovoljstva sobom, većeg samopouzdanja, boljeg uspeha na fakultetu, boljih međuljudskih odnosa, odnosa s roditeljima, kolegama s fakulteta...

Uzimajući u obzir dobijene rezultate istraživanja, možemo izvesti generalni zaključak da se oni mogu primeniti u praktičnom radu sa studentima na planu otklanjanja teškoća u učenju, ponašanju, intimnoj sferi u savetodavnom radu, organizovanju različitih psiholoških programa i radionica za studente za podizanje kvaliteta određenih segmenata socijalne motivacije i za razvoj emocionalne inteligencije kod studentske populacije i slično. Takođe, rezultati su primenjivi u praksi za očuvanje mentalnog zdravlja studenata pri savetovalištim za studente. Naše istraživanje i uočene relacije ukazuju na izuzetnu složenost ovih fenomena i neophodnost daljih istraživanja multidisciplinarnog karaktera. Ovaj rad otvara i nova pitanja i ideje u smislu otkrivanja uticaja patoloških konativnih faktora na nivou socijalne motivacije i emocionalne kompetentnosti.

Literatura

- Barjaktarević, J. (2013). *Opšta psihologija*. Sarajevo: Avery d. o. o.
- Beck, R. (2003). *Motivacija: teorija i načela*. Zagreb: Naklada Slap
- Berger, D. (1997). *Zdravstvena psihologija*. Beograd, Društvo psihologa Srbije: Centar za primenjenu psihologiju
- Bogdanović-Čurić, J. (2013). *Stres i školski uspeh*. Trebinje: Akademija lepih umetnosti Trebinje
- Čolaković, R. (2011). *Mobing u vojsci – psihičko maltretiranje starešina*. Istočno Sarajevo: Filozofski fakultet Istočno Sarajevo
- Đurić, Đ., Franceško M., Kostić A. (2010). *Pojedinac u društvenom okruženju: Uvod u socijalnu psihologiju*. Novi Sad: Prometej, Fakultet za pravne i poslovne studije
- Fajgelj, S. (2010). *Metode istraživanja ponašanja* (4. izdanje). Beograd: Centar za primenjenu psihologiju
- Franceško M., Mirković B. (2008). *Organizaciono ponašanje: Moć poznavanja Organizacionog ponašanja*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment
- Franceško, M. (2013). *Socijalna psihologija organizacije: kako voditi organizaciono ponašanje*. Novi Sad: Pravne i poslovne akademske studije dr Lazar Vrkatić
- Goleman, D. (2012). *Emocionalna inteligencija*. Beograd: Geopoetika
- Gutić, D., Rudelj S. (2011). *Menadžment humanih resursa u marketingu*. Osijek: Grafika
- Kaličanin, P. (2002). *Psihijatrija, 2. specijalni deo*. Beograd: ELIT-MEDICA
- Kreč, D., Kračfeld, R., Balaki, E. (1972). *Pojedinac u društvu*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva
- Krstić, D. (1988). *Psihološki rečnik*. Beograd: Vuk Karadžić
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark R. & Lowell, F. L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts, Inc.
- Petrović, V. (2012). *Psihičko zdravlje i blagostanje: novi okvir za mentalno zdravlje*. Novi Sad: Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić
- Petz, B. (1981). *Osnovne statističke metode za nematematičare*. Zagreb: Sveučilišna naklada Liber
- Reeve, J. (2009). *Razumevanje motivacije i emocija*. Zagreb: Naklada Slap
- Rheinberg, F. (2004). *Motivacija*. Zagreb: Naklada Slap
- Rot, N. (1989). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva

- Šapiro, L. E. (1998). *Kako vaspitanjem dobiti dete sa visokim EQ*. Beograd: Narodna knjiga
- Vujić, D. (2008). *Menadžment ljudskih resursa i kvalitet: ljudi – ključ kvaliteta i uspeha*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju
- Vujić, D. (2010). *Psihologija rada: Čovek i rad u savremenom poslovnom okruženju*. Novi Sad: USEE-Unija fakulteta jugoistočne Evrope, Fakultet za pravne i poslovne studije, Prometej
- Vujić, D. (2011). *Upravljenje ljudskim resursima: izvor poslovne uspešnosti*. Novi Sad: Fakultet za pravne i poslovne studije, Prometej

Izvori sa interneta

- <http://www.biznisplan.net/motivacioni-ciklus.html> (5. avgust 2020)
- Joško Sindik, Nikolina Kakarigi, Žaklina Bonacic, Anita Bošnjak, Miranda Mirosavljevic, Ana Šuljak, (5. jun 2015)
- www.edwardlawler.com/elawler_cv.pdf (25. mart 2020)
- www.hcjz.hr/index.php/hcjz/article (9. septembar 2020)
- <http://www.ipisr.org.rs> (15. april 2020)
- <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6719049/> (13.3.2021)
- <http://www.unizg.hr/studiji-i-studiranje/cjelozivotno-obrazovanje-i-usavršavanje/podrska-nastavnicima/ucenje-i-poucavanje-u-visokom-obrazovanju-upravo/motivacija/> (14. jul 2020)
- <http://putokazi.eu/wp-content/uploads/2015/03/05-47-56-%C4%84lanak-5.pdf> (12. septembar 2020)
- http://www.unh.edu/emotional_intelligence/EI%20Assets/Reprints...EI%20Proper/EI2001MSCSAEmotionsArticle.pdf (14. septembar 2020)