

Procesna teorija motivacije

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 9 | Nivo: Visoka tehnička škola, Niš

Procesne teorije motivacije polaze od toga da ljudi nisu dovoljan faktor objašnjenja radne motivacije, te uključuju u analize i druge faktore, kao što su percepcija, očekivanja, vrednosti i njihove interakcije. One uspešno eliminišu glavni nedostatak sadržajnih teorija, a to je da ne mogu odgovoriti na pitanje zašto ljudi često u životu rade stvari koje im nisu drage, odnosno koje nisu u skladu s njihovim interesima i motivima.

Najvažnije procesne motivacije su:

Voorm-ov kognitivni model motivacije, teorija očekivanja

Adams-ova teorija nejednakosti u socijalnoj razmeri

Porter – Lawer-ov model očekivanja

Lawer-ov model očekivanja.

Zajedničko im je naglašavanje očekivanja ljudi da će njihovo ostvarivanje zadatih ciljeva rezultirati određenim željenim efektima pa se često nazivaju i teorijama očekivanja.

Vroom-ov kognitivni model očekivanja polazi od pretpostavke voljnog, svesnog izbora ostvarivanje zadatih ciljeva rezultirati željenim efektima pa se često nazivaju i teorijama očekivanja.

Vroom-ov kognitivni model očekivanja polazi od pretpostavke volnog, svesnog izbora alternativa ponašanja, pri čemu se pojedinci vode određenim očekivanjima o rezultatima i efektima ponašanja, vrednosti da će postići ciljeve, te preferencijama između njih. Ova teorija je usmerena na traženje odgovora zašto pojedinac u konkretnoj situaciji bira neke alternative ponašanja (npr. Veće zalaganje i bolji rad) dok druge odbacuje. Vroom kroz ovu teoriju uvodi dva koncepta: koncept valence ili privlačnosti efekata (nagrada) radne aktivnosti za pojedinca i koncept očekivanja.

Valenca ili privlačnost može biti pozitivna i negativna, uključujući i indiferentnost prema onom što će biti ishod, odnosno nagrada za neku aktivnost. Njena vrednost se, prema tome, kreće od -1 do +1, a osnovni princip je da čovek teži prema onom ishodu koji pozitivno vrednuje i nastoji izbeći one s negativnim predznakom. Koncept očekivanja se odnosi na trenutno verovanje da će određenu aktivnost slediti određeni ishod, odnosno na očekivanja da se izborom alternative može ostvariti željeni cilj.

Prema Vroomu ljudi su motivisani na akciju ako veruju u vrednost cilja i ako mogu videti da ono što čine omogućava njegovo stvarivanje.

Adams-ova teorija nejednakosti u socijalnoj razmeri polazi od koncepta u kojem posmatram odnos pojedinaca i organizacije kao specifični odnos razmene. Na jednoj strani pojedinac ulaže svoja znanja, iskustvo, energiju, na drugoj strani za to od organizacije dobija različite kompenzacije. U toj razmeri je stalno prisutna mogućnost nejednakosti koja može osećati samo jedan ili obe strane i taj osećaj nejednakosti Adams smatra osnovnim pokretačem u socijalnim situacijama.

Potrebno je utvrditi uslove i mehanizme generisanja percepcije nejednakosti i metod rešavanja tih nejednakosti. Generisanje percepcije nejednakosti se ostvaruje poređenjem onoga što pojedinac dobija od organizacije i onoga što daje pri čemu se, ako je koeficijent razmene veći ili manji od jedan, ostvaruje nejednakost razmene koja može biti u korist pojedinca ili obrnuto; poređenjem onoga što pojedinac dobija od organizacije za ono što joj daje u odnosu na druge u radnoj sredini.

Ako ljudi osećaju da su nepravdano nagrađeni mogu biti nezadovoljni, smanjiti kvalitet ili kvalitet outputa ili napustiti organizaciju, a ako smatraju da su nagrade veće od onoga što smatraju pravednim mogu više da rade, a moguće je i da takve nagrade smatraju nagrađenim unapred.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**