



# PROCESNE TEORIJE MOTIVACIJE

## PROCESS THEORY OF MOTIVATION

**Nevenka Nićin**

Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Univerzitet „Union – Nikola Tesla“, Beograd, Srbija

**Jelena Vasiljević**

Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Univerzitet „Union – Nikola Tesla“, Beograd, Srbija

© MESTE NGO

JEL Category: **M54, Z13**

### **Apstrakt**

Motivacija je prisutna u literaturi od početka 20.veka. Iako su mnoge teorije razvijene i mnoga istraživanja sprovedena, faktori koji motivišu ljude da obavljaju svoje radne zadatke, još uvek su kontroverzna tema. Postoji mnogo različitih teorijskih pristupa na temu motivacije. Za grupu autora, motivaciju je striktno vezana za ljudske potrebe, dok je tačka gledišta druge grupe autora mnogo više usmerena na kognitivne procese koji utiču na ljudsko ponašanje. Razlike između ovih teorija rezultirale su podelom u dve kategorije: sadržajne i procesne teorije. Procesne teorije odlikuje dinamičan karakter. Glavna zabrinutost nije ono „šta“ motiviše ljude, već kako se motivacija javlja. Procesne teorije pokušavaju da objasne kako i zašto je ponašanje ljudi povezano sa određenim izborima. One uspešno eliminišu glavni nedostatak sadržajnih teorija, a to je da ne mogu da odgovore na pitanje zašto ljudi u životu često rade stvari koje im nisu drage, odnosno one koje nisu u skladu sa njihovim interesima i motivima. Često se nazivaju i teorije očekivanja, zbog isticanja značaja koji se pridaje uticaju na rezultate ponašanja i na motivaciju. Procesne teorije polaze od toga da se čovek u nekoj aktivnosti angažuje ako očekuje neku korist. Čovekova aktivnost je instrument za postizanje određenih ciljeva koji mu mogu doneti očekivanu korist. Navedene teorije smatraju da čovek sam bira određeno ponašanje razmišljajući o učincima svog ponašanja koji će delovati na rezultate i ostvarenje ciljeva. Ljudi imaju različite preferencije u odnosu na različite ciljeve, odnosno nagrade. Pri odlučivanju o ponašanju, ljudi vrše procenu verovatnoće određenog ishoda. U svakoj pojedinoj situaciji motivacija je rezultat interakcije individualnih očekivanja i preferencija.

**Ključne reči:** motivacija, teorija, ciljevi, ponašanje

### **Abstract**

Motivation is present in the literature since the 20th century. Although many theories have been developed and many studies conducted, the

Adresa autora zaduženog za korespondenciju:

**Nevenka Nićin**

[nicinnevenka@gmail.com](mailto:nicinnevenka@gmail.com)

factors that motivate people to perform their tasks, they are still a controversial topic. There are many different theoretical approaches to the topic of motivation. For a group of authors, the motivation is strictly related to human needs, and the point of view of the other group by far more focused on the cognitive processes that influence human behavior. The differences between these theories resulted in the division into two categories: content and process theories. Process theory is characterized by a dynamic character. The main concern is not "what" motivates people, but how motivation occurs. Process theories attempt to explain how and why the behavior of the people associated with a particular election. They successfully eliminates the major drawback of content theory, which is that I can't answer the question of why people in life often do things that are dear to them, and those that are not in accordance with their interests and motives. Often referred to as the theory of expectations, highlighting the importance that is given to the impact on the results of behavior and motivation.

Process theories assume that the person engages in an activity if you expect some benefit. Human activity is an instrument for achieving certain goals that he can bring the expected benefits. The above theory believe that a person chooses a particular behavior, thinking about the effects of their behavior that will affect the performance and achievement of goals. People have different preferences in relation to the various targets, or prizes. When deciding on the behavior of people as to evaluate the probability of a particular outcome. In any particular situation, the motivation is the result of interactions of individual expectations and preferences.

**Keywords:** motivation, theory, objectives, behavior

## CITIRANI RADOVI

Bahtijarević – Šiber, F. (1999). *Management ljudskih potencijala*. Zagreb: Golden marketing.

Hacman, R., Lawler, E., & Porter, L. (1977). *Perspectives on Behavior in Organizations*. New York: McGraw Hill.

Janićijević, N. (2008). *Organizaciono ponašanje*. Beograd: Data status.

## Kako citirati ovaj rad? / How to cite this article?

Style – **APA Sixth Edition:**

Ničin, N., & Vasiljević, J. (2015, jul 15). Procesne teorije motivacije. (Z. Čekerevac, Ed.) *FBIM Transactions*, 3(2), 75-80. doi:10.12709/fbim.03.03.02.09

Style – **Chicago Sixteenth Edition:**

Ničin, Nevenka, and Jelena Vasiljević. 2015. "Procesne teorije motivacije." Edited by Zoran Čekerevac. *FBIM Transactions (MESTE)* 3 (2): 75-80. doi:10.12709/fbim.03.03.02.09.

Style – **GOST Name Sort:**

**Ničin Nevenka and Vasiljević Jelena** Procesne teorije motivacije [Journal] // FBIM Transactions / ed. Čekerevac Zoran. - Beograd : MESTE, jul 15, 2015. - 2 : Vol. 3. - pp. 75-80.

Style – **Harvard Anglia:**

Ničin, N. & Vasiljević, J., 2015. Procesne teorije motivacije. *FBIM Transactions*, 15 jul, 3(2), pp. 75-80.

Style – **ISO 690 Numerical Reference:**

*Procesne teorije motivacije*. Ničin, Nevenka and Vasiljević, Jelena. [ed.] Zoran Čekerevac. 2, Beograd : MESTE, jul 15, 2015, FBIM Transactions, Vol. 3, pp. 75-80.