

Introdução



Cezar Luiz Nascimento Cruz

Emerson Alves França Hambruck Checato

Felipe Flamarini

Gabriel Assis Simões

Max Murilo Alexandre

Kauan Olival Lopes

Vitor Neres de Souza

Estudo da motivação

- O que é a motivação?

Direção	Intensidade	Permanência
Objetivo do comportamento motivado;	Magnitude da motivação.	Duração da motivação.

- Como é o estudo da motivação?

Teorias de processo	Teorias de conteúdo	Teorias integrativas
Procuram explicar como funciona a motivação	Procuram explicar quais fatores motivam as pessoas	Juntam processo, estímulos e diferenças individuais para explicar a motivação

Modelo do comportamento

Estímulo

Todo comportamento é motivado.



Indivíduo

O comportamento é orientado para a realização de algum objetivo.



Objetivo

O comportamento que procura um objetivo pode ser perturbado.

Teoria da expectativa

Força Motivacional = **Expectativa** * **Instrumentalidade** * **Valência**

Variáveis da teoria da expectativa

Esforço individual



Desempenho individual



Recompensa organizacional

Expectativa

O meu esforço vai
levar a um
desempenho
aceitável?

Instrumentalidade

Alto desempenho vai
produzir recompensa?

Valência

Eu acho que a recompensa
é desejável

Teoria da expectativa

Valor dos resultados

Quão importante é a recompensa para você?



Teoria da expectativa

Desempenho e resultados

A pessoa acredita que seu desempenho permite alcançar resultados?



Teoria da expectativa

Esforço e desempenho

A pessoa acredita que o esforço vai produzir o desempenho necessário para que o resultado seja alcançado?



Teoria da expectativa

Administrar a motivação

=

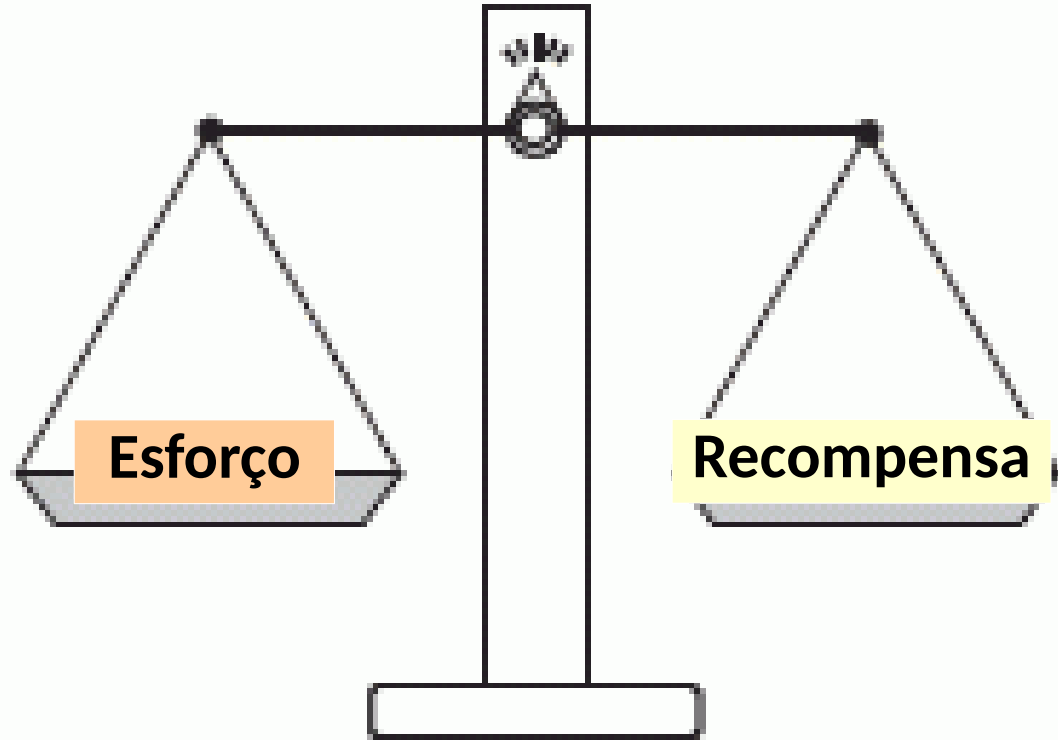
Administrar a recompensa



Teoria da equidade

As pessoas esperam um resultado justo pelos seus esforços

Equidade
≠
Igualdade



Teorias sobre o conteúdo da motivação

Motivação econômico-racional

- Felicidade resulta da posse de bens materiais
- Comportamento é motivado pela perspectiva de ganho



Motivação social

- Reconhecimento público é tradução da ideia de felicidade
- Recompensa é estar bem com o grupo ou ter algum tipo de projeção pública



Motivação autorrealizadora

- Pessoas são motivadas pela realização de objetivos ou de interesses pessoais
- Importante é a felicidade que se alcança com a realização pessoal



Motivação complexa

- A motivação não tem explicação singular
- Nenhuma das hipóteses anteriores pode ser aceita isoladamente
 - A motivação tem inúmeras causas, em diferentes momentos e diferentes circunstâncias

Behaviorismo

O behaviorismo é um dos ramos do estudo do comportamento, correlacionando a motivação humana para o trabalho com os mecanismos que ativam o comportamento humano.



Behaviorismo

- **Condicionamento operante**

O comportamento do indivíduo tende a se repetir caso sua conduta o ajude a se manter vivo ou atenda às suas necessidades.



Se um aluno tiver boas notas
recebe um elogio:
Apresentação de um estímulo
agradável após um comportamento
desejado.



Se a criança faz birra leva uma
repreensão:
Apresentação de uma
consequência desagradável após a
realização de um comportamento
não desejado

Behaviorismo

- **Reforço positivo**

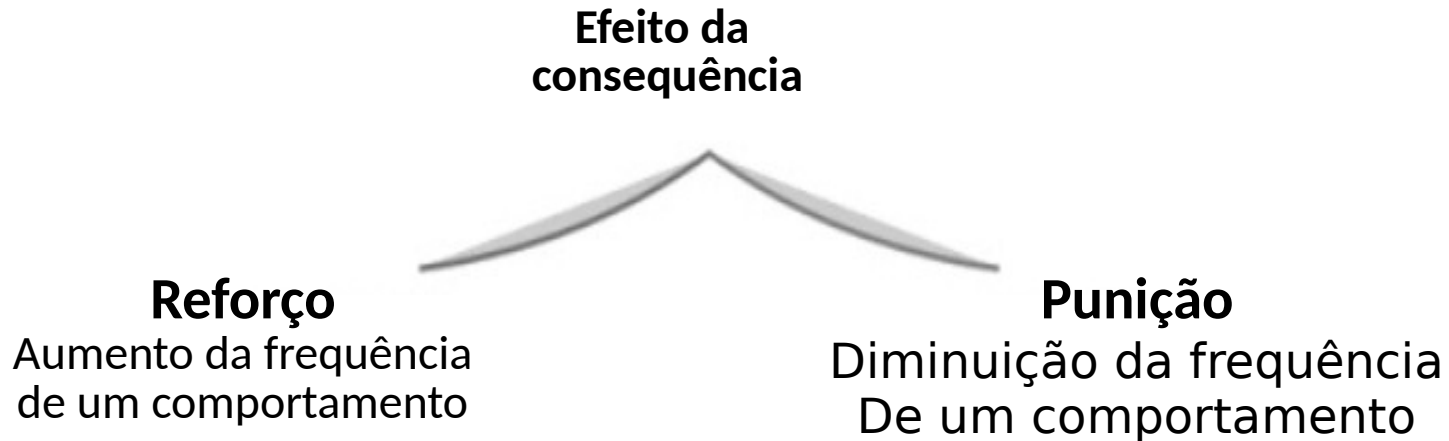
Princípio relacionado às recompensas, o resultado que faz com que o comportamento se repita. Da mesma maneira, comportamentos que possam gerar uma consequência desagradável também tendem a ser evitados.



Behaviorismo

- **Punição**

A punição é a consequência desagradável de um comportamento. Deve-se lembrar que o castigo não é o oposto da recompensa.



Behaviorismo

- **Programação de estímulos**

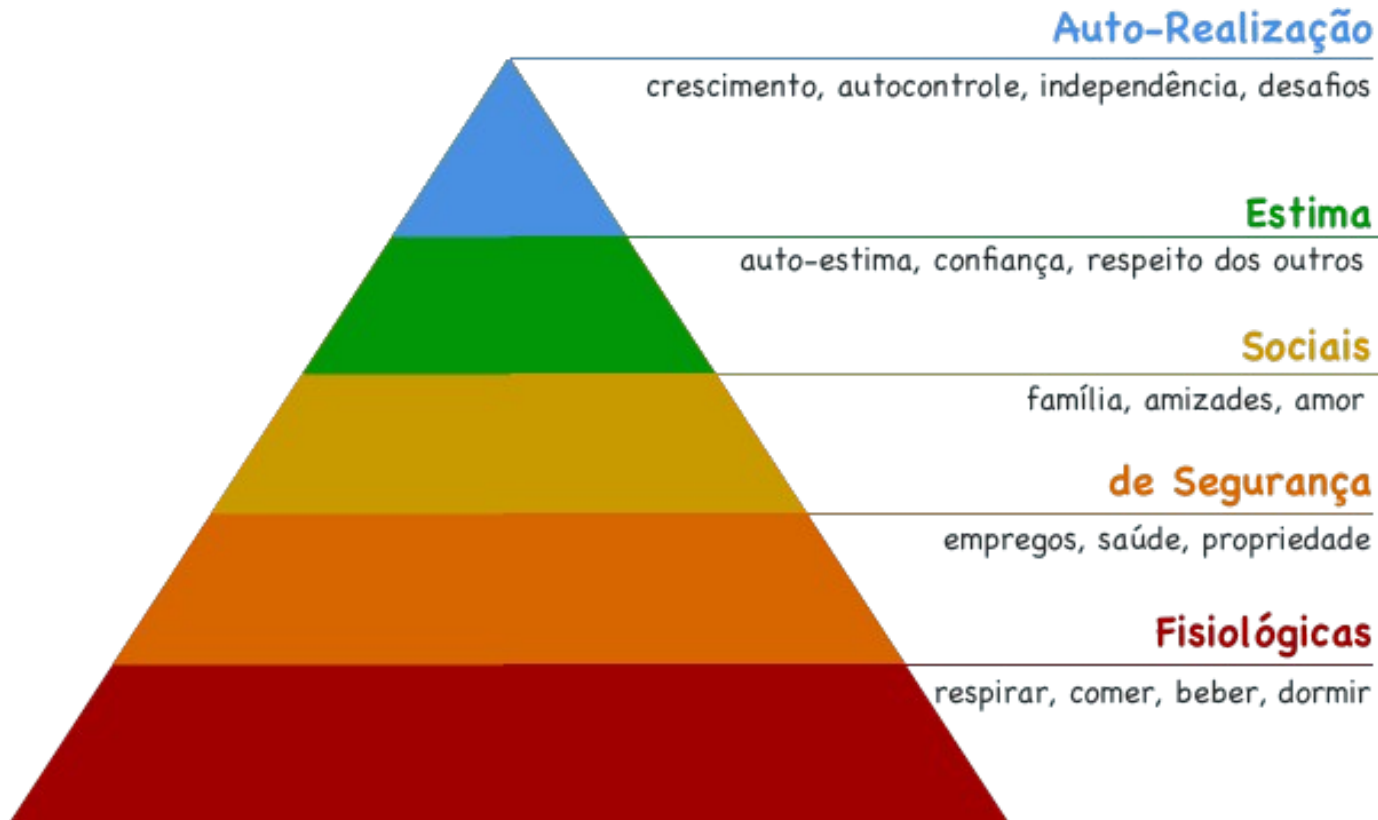
Conceito relacionado à frequência do reforço, onde pode ser contínuo ou intermitente. O reforço contínuo ocorre quando o comportamento desejado acontece, já o reforço intermitente ocorre algumas vezes sim, outras não.

Teoria das necessidades

A mais importante das explicações modernas sobre o conteúdo da motivação estabelece que as pessoas são motivadas essencialmente pelas necessidades humanas.

Teoria das necessidades

- Hierarquia de Maslow



Teoria das necessidades

- Teoria ERG

PIRÂMIDE DE MASLOW

TEORIA ERG



Teoria das necessidades

• Teoria de McClelland

Conceito	Símbolo	Definição	Comportamento característico
Necessidade de realização (<i>achievement</i>)	<i>nAch</i>	Necessidade de sucesso, avaliado segundo algum padrão pessoal	<ul style="list-style-type: none">• Valorização do sucesso• Gosto por metas desafiadoras<ul style="list-style-type: none">• Ambição elevada
Necessidade de filiação (<i>affiliation</i>)	<i>nAff</i>	Necessidade de relacionamento e amizade	<ul style="list-style-type: none">• Valorização das relações humanas• Preferência por atividades que proporcionem contatos
Necessidade de poder (<i>power</i>)	<i>nPow</i>	Necessidade de exercer domínio; de influenciar outras pessoas	<ul style="list-style-type: none">• Tentativas de influenciar outras pessoas• Valorização do poder como forma de satisfação pessoal ou de realizar metas coletivas

Teoria das necessidades

- **Frustração**



- Compensação
- Resignação
- Agressão

Teoria dos dois fatores



RESUMO DA BIOGRAFIA DE FREDERICK HERZBERG

OCUPAÇÃO

Psicólogo e professor norte-americano

DATA DO NASCIMENTO

18/04/1923

DATA DA MORTE

19/01/2000

Teoria dos dois fatores



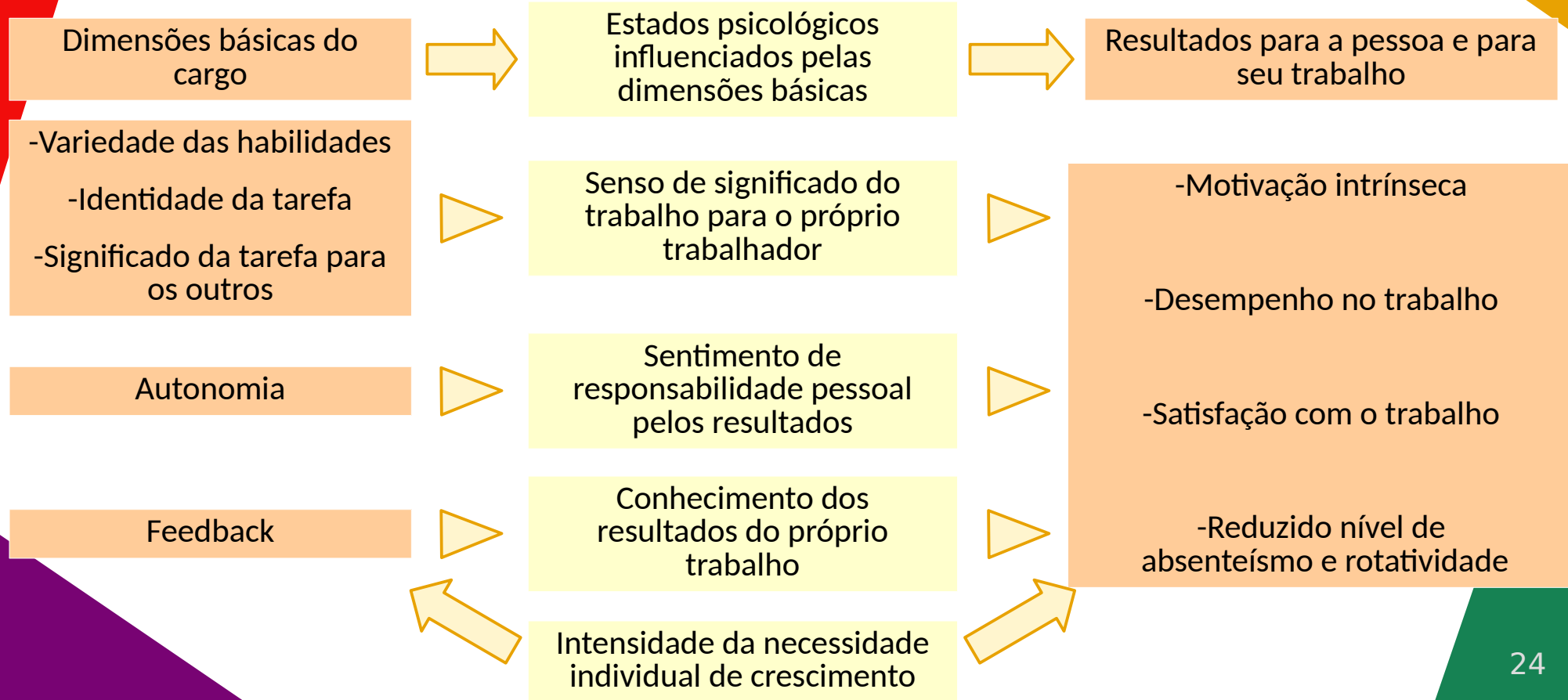
“Há duas classes distintas de fatores que condicionam o comportamento e o grau de satisfação de funcionários de uma empresa; a primeira classe, Herzberg chama de fatores higiênicos; a segunda, de fatores motivacionais.”

Teoria dos dois fatores

MOTIVADORES E FATORES DE HIGIENE DE HERZBERG



Impacto dos cargos sobre o desempenho





Obrigado!