

Liderança e Gestão de Pessoas

Motivação

Professor: Marcos Ferreira Martins

Referência Bibliográfica

Robbins, Stephen P. - Fundamentos do Comportamento Organizacional – 8ª. Edição – Pearson Prentice Hall

Resumo

O processo motivacional

Vamos esclarecer que a motivação é uma questão interna, de cada indivíduo, e que o processo motivacional segue uma sequência lógica comum a todos nós.

Teoria das necessidades de Maslow

A Teoria da Hierarquia das Necessidades de Maslow define que o ser humano precisa ter sua necessidade de nível mais baixo atendida para que ele busque satisfazer suas necessidades de níveis mais altos.

Teoria X e Teoria Y

As teorias motivacionais Teoria X e Teoria Y definem que o comportamento e características das pessoas podem ser divididas em nesses dois grupos onde suas motivações são bem distintas.

Teoria de Herzberg ou de dois fatores

A Teoria Motivacional de Herzberg esclarece que nem sempre aquilo que eu acredito que possa motivar ou desmotivar um indivíduo tem uma relação direta com o atendimento ou não dessas necessidades.

Teoria das necessidades de David McClelland

O professor David McClelland estudou bastante sobre as motivações dos indivíduos e percebeu que a mais frequente é a motivação para Realização, mas também encontramos com certa frequência aqueles que se motivam pelo Poder e outros pela Associação ou Afiliação.

Teoria do Reforço e Teoria da Fixação dos Objetivos

Essas teorias motivacionais, Teoria do Reforço e Teoria da Fixação dos Objetivos são teorias mais modernas e que tem sido amplamente utilizadas no dia a dia empresarial.