



# Técnico em Administração



## Empreendedorismo

**PROFESSOR: EDER FABENI**  
**CONTEÚDO: AULA 5 –**  
**MOTIVAÇÃO E**  
**AUTOMOTIVAÇÃO**  
**DATA: 24.06.2019**

# AULA 5 – MOTIVAÇÃO E AUTOMOTIVAÇÃO

## Objetivos

Definir o termo motivação de acordo com vários autores. Apresentar as principais teorias sobre motivação (Maslow, Herzberg e Alderfer) e suas características.

Apresentar dicas sobre automotivação.

# 1.Motivação

A palavra “motivação” vem de o latim *moveres*, relativo a movimento, coisa móvel. Com isso, vemos que a palavra motivação, dada a origem, significa movimento. Quem motiva uma pessoa, isto é, quem lhe causa motivação, provoca nela um novo ânimo, e esta começa a agir em busca de novos horizontes, de novas conquistas.

Embora algumas atividades ocorram sem que haja motivação para isso, como por exemplo, o crescimento das unhas, o envelhecimento da pele, o aumento de estatura de uma criança nos seus dez primeiros anos de vida, grande parte do que realizamos ocorre porque somos motivados a agir, como por exemplo, aparar as unhas, desacelerar o envelhecimento da pele e ainda elevar a chance de se ter uma “boa” estatura. Mas qual é a motivação de tudo isso? Poderíamos dizer que a resposta seria para manter uma boa aparência diante de outras pessoas. Da mesma maneira, há motivos que impulsionam o empreendedor a agir, contagiando de forma entusiástica as pessoas que o rodeiam.

Há diversas definições para o termo “motivação” e abordaremos algumas delas a seguir:

- **Hampton (1992)** – motivação envolve os motivos que impulsionam o indivíduo a ter determinado comportamento, fazendo com que esse tenha intensa disposição para realizar atividades de qualquer natureza.
- **Ferreira (1999)** – motivação é o conjunto de fatores, os quais agem entre si, e determinam a conduta de um indivíduo.

- **Chiavenato (2002)** – motivação é o desejo de exercer altos níveis de esforço em direção a determinados objetivos organizacionais, condicionados pela capacidade de satisfazer objetivos individuais, dependendo da direção (objetivos), força e intensidade do comportamento (esforço), duração e persistência.
- **Michel (2003)** – motivação deriva do latim “*motivus*” que significa “tudo aquilo que movimenta, que faz andar”.

- **Davis e Newstrom (2004)** – definem motivação como algo que dá origem a um comportamento específico a fim de atingir determinado objetivo, o qual poderá ser desencadeado por fatores externos ou internos, no caso de processos mentais.
- **Zanelli (2004)** – motivação é um processo psicológico básico de relativa complexidade, auxiliando na explicação e na compreensão de diversas ações e escolhas individuais.

## 5.2 Necessidades

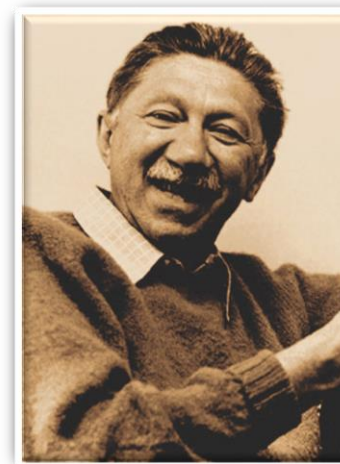
Necessidades, ou motivos, são forças conscientes ou inconscientes que permitem ao indivíduo apresentar um comportamento específico e não outro; como exemplo podemos citar a fome que é o motivo para a alimentação, o sono que é motivo para dormir, entre outras necessidades humanas. A motivação está relacionada ao comportamento, que é causado por necessidades intrínsecas do indivíduo e que é impulsionado ao alcance de objetivos. As necessidades podem ser classificadas em:



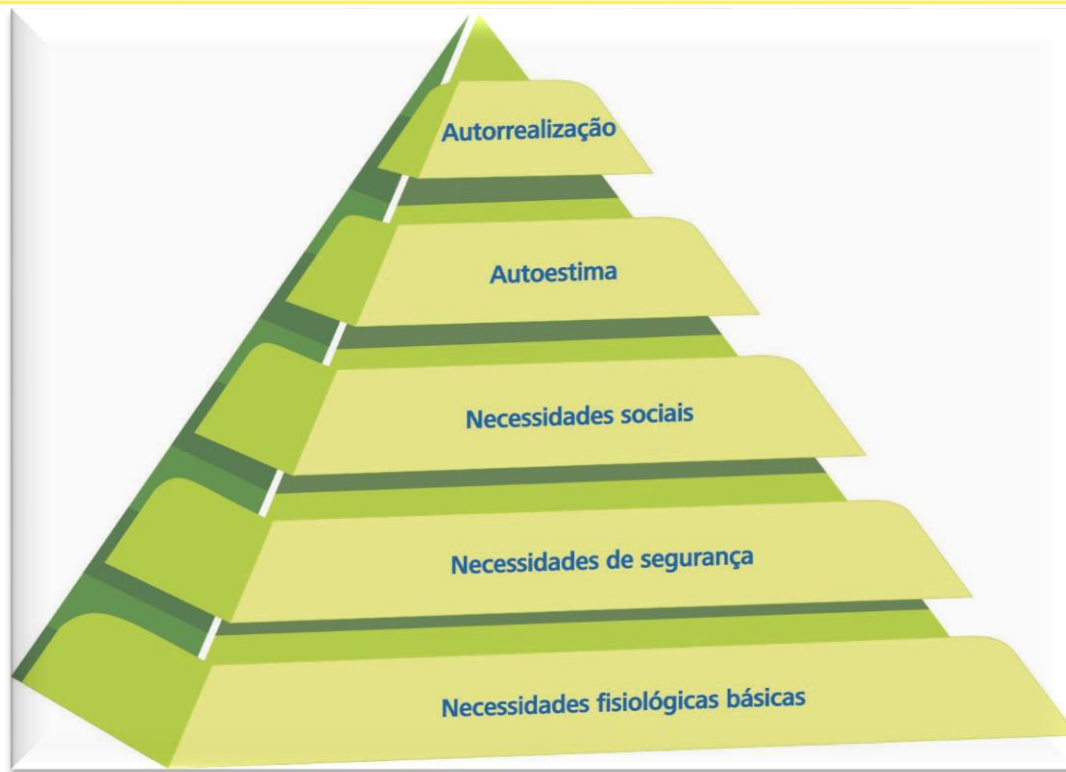
- **Necessidades primárias (físicas básicas)** – necessárias para a sobre- vivência humana podendo variar em intensidade de uma pessoa para outra. Exemplo: alimento, água, sexo, repouso e ar.
- **Necessidades secundárias (sociais e psicológicas)** – comprometem esforços para a obtenção de objetivos organizacionais em função da motivação. As necessidades secundárias são desenvolvidas de acordo com o ganho de maturidade das pessoas. Exemplos: rivalidade, autoestima, autoconfiança, fazer parte de um grupo.

Alguns estudiosos como Maslow (1943), Herzberg (1997) e Alderfer (1973) desenvolveram teorias que tratam sobre os tipos de necessidades apresentadas, e são elas que vocês conhecerão agora.

## 5.2.1 Necessidades de Maslow (1943)



A teoria de Maslow (1943) é de fundamental importância para o estudo da motivação. Para ele, as necessidades humanas não possuem a mesma intensidade, elas surgem seguindo prioridades; à medida que as necessidades primárias são satisfeitas, as necessidades secundárias passam a ter ênfase. De acordo com a hierarquia de necessidades proposta pelo autor, existem cinco níveis, os quais podem ser visualizados na Figura 5.2.



**Figura 5.2: Hierarquia das necessidades de Maslow**

As necessidades dos dois primeiros níveis da base (fisiológicas e de segurança) são chamadas de necessidades de ordem mais baixa, já os demais níveis (sociais, autoestima, autorrealização) são considerados como necessidades de ordem mais alta.

- ✓ Na base da pirâmide estão as **necessidades fisiológicas básicas**, que são os desejos básicos, como alimentar-se, vestir-se e dormir. Para Chiavenato (2005), são necessidades natas, intrínsecas ao indivíduo. Isso implica que, se uma necessidade básica não for satisfeita, poderá afetar o comportamento do indivíduo e, conseqüentemente, sua produtividade.
- ✓ No segundo nível temos as **necessidades de segurança**, ou seja, tão logo as necessidades fisiológicas sejam satisfeitas, o indivíduo quer a garantia de que, na sequência, essas necessidades também serão satisfeitas, então busca estabilidade, segurança física e econômica.