

MOTIVAÇÃO

Conceituação

Nosso estado de ânimo costuma ser nosso balizador para nos considerar motivados ou não, é comum quando estamos alegres dizermos que estamos motivados e quando estamos tristes falamos que estamos desmotivados. Motivação de fato funciona como um fator estimulante a realização de uma determinada ação, fazer algo quando nos sentimos desmotivados pode ser um pouco mais difícil e desanimador, embora a motivação pode vir durante o desenvolvimento de uma ação e não apenas no início dela. A alegria pode vir a ser um componente que contribua para motivação, embora não seja o único.

Segundo Daft (2005), a motivação consiste nas forças internas ou externas que nos dão entusiasmo para persistir buscando um determinado objetivo. Como a motivação no ambiente profissional afeta diretamente a produção, as instituições devem trabalhar a motivação dos trabalhadores a deixando bem atrelada aos objetivos da organização(Rennó,2013).

Teorias de Motivação

As teorias sobre motivação dividem-se em teorias de conteúdo e de processo. As de conteúdo enfocam **o que** motiva, enquanto as de processo enfatizam **como ocorre** a motivação. Dentre as teorias de conteúdo, dentre as mais conhecidas, estão a pirâmide das necessidades de Abraham Maslow e a teorias das necessidades adquiridas de McClelland. Dentre as mais conhecidas de processo, estão a teoria do reforço de Skinner e a teoria da equidade de Adams.

Na teoria da pirâmide de necessidades, Abraham Maslow divide as necessidades em cinco níveis, são eles: fisiológicas, segurança, sociais, estima e autorrealização. De acordo com essa teoria, uma vez um nível satisfeito, passa-se para o próximo. Em termos empíricos, essa teoria hoje não se sustenta, pois há possibilidade sentir uma necessidade não esta diretamente relacionado a outra já estar satisfeita, por exemplo, é possível sentir necessidade de segurança e de estima, enquanto as necessidades sociais estão satisfeitas. No entanto, essa teoria nos ajuda a identificar que tipo de necessidade nos motiva em um determinado momento.

As necessidades fisiológicas são as mais básicas, praticamente inerentes, como fome, frio, sono. As de segurança estão relacionadas ao indivíduo sentir-se protegido, ter um salário que comporte suas necessidades, um emprego estável. As necessidades sociais têm a ver com o sentimento de pertencimento a determinados grupos, como o grupo de trabalho, familiar, dentre outros. Já as necessidades de estima estão relacionadas a reconhecimento, status. As de autorrealização, o último nível da pirâmide, refere-se a crescimento profissional, desenvolvimento pessoal, dentre outras questões (Rennó,2013).

Com essa teoria como dito anteriormente, podemos aprender tanto a identificar uma determinada necessidade quanto perceber que ela nos motiva no momento. A próxima teoria é a das necessidades adquiridas, do teórico McClelland. Essa teoria afirma que temos três tipos de necessidades adquiridas, são elas: afiliação, poder e realização.

Nas necessidades de afiliação, o indivíduo sente vontade de ter bons relacionamentos. Nas necessidades de poder, controle e influência sobre outras pessoas é o desejo do indivíduo, bem como o controle quanto a decisões relativas ao destino da

organização que trabalha, por exemplo. Nas necessidades de realização, há um forte desejo de obter sucesso, de diferenciar-se pela competência e trabalho (Rennó,2013).

Na teoria das necessidades adquiridas, não há uma relação hierárquica entre as necessidades. Embora aja uma necessidade que tende a ser dominante, quase todos os indivíduos apresentam as três necessidades pelo menos em algum momento da vida.

Teorias de processo buscam explicar como acontece a motivação. Skinner, renomado estudioso, propôs a teoria do reforço que afirma que o reforço é responsável por condicionar o comportamento, dessa forma certos comportamentos podem ser manipulados através de elementos reforçadores (Rennó,2013 apud Chiavenatto,2010).

O condicionamento operante, tratado nessa teoria de Skinner, se dá quando o indivíduo associa determinada ação a um resultado, como nos experimentos em que os ratos acionam uma alavanca e associam a obtenção de água. Dessa forma o indivíduo associa uma ação a um determinado resultado desejado.

Na teoria da equidade do teórico Adams, refere-se a como o indivíduo avalia que sua recompensa é justa em relação a determinada contribuição. A percepção que essa relação é justa teria impacto positivo na motivação do sujeito (Rennó, 2013).

Processo Motivacional

Há várias razões pelas quais a motivação pode ocorrer, de acordo com Sigmund Freud a motivação tem por intuito nos livrar de uma determinada estimulação. Por exemplo, a água nos livra da estimulação ocasionada pela sede, comemos para nos livrar da estimulação da fome, dentre outras questões. Tal conceituação nos dias atuais é questionável, pois atualmente psicólogos consideram que tanto humanos como outros animais desejam a estimulação (Davidoff, 2001). Assim sendo, o próprio processo de busca pela estimulação pode também ser motivacional, nos exemplos como fome e sede a estimulação já independe da busca, mas em situação como a busca de um desafio na vida acadêmica, em um esporte, já há uma busca pela própria estimulação.

Fazendo um paralelo com a motivação por estimulação sensorial, a motivação para explorar e manejar advém da curiosidade, presente não só nos seres humanos como também em outros animais(Davidoff,2001 apud Archer e Birke,1983). A curiosidade pode ser outro fator motivador, uma forma interessante de desenvolvermos a curiosidade é através da leitura, desse modo o ato de ler pode vir após a motivação ou então a motivação pode surgir durante o processo da leitura.

O fenômeno da motivação é um evento que pode ser colocado como social, pois até mesmo alguns impulsos mais básicos sofrem influência cultural(Davidoff, 2001 apud Brody,1980; Reykowski,1982). No entanto, se tratarmos da motivação social de maneira mais estrita, podemos dizer que tal motivação se dá quando os motivos advém da necessidade de contato com outras pessoas(Davidoff,2001).

Alguns psicólogos têm a crença que há uma base inata para motivação social, ou seja, que já nascemos com uma predisposição a experimentar tal motivação. De acordo com adeptos desse ponto de vista inato, o contato com outros seres humanos nos auxilia na satisfação de necessidades subjacentes presentes em nossa fisiologia. Já outros psicólogos enfocam os fatores aprendidos na motivação social, como visto anteriormente as necessidades de afiliação na teoria das necessidades aprendidas de McClelland (Davidoff,2001).

Conclusão

Percebemos no exposto que um componente importante da motivação é sentirmos necessidade de algo e agirmos para satisfazer tal necessidade. Embora não envolva apenas este aspecto, é um aspecto importante quando queremos nos motivar a fazer algo,

portanto a reflexão da necessidade já é um bom primeiro passo. Outra questão importante é que nem sempre nos sentiremos motivados, mas vamos precisar agir mesmo assim, por isso é importante iniciarmos uma ação que precisamos antes mesmo de nós sentirmos motivados, pois muitas vezes a motivação vem durante o processo e não no início.

Mencionei o ato da leitura anteriormente pois o mesmo leva a reflexão, a curiosidade, dentre outros elementos que podem vir a auxiliar o processo de motivação. A motivação de acordo com grande parte da teoria pode ser desenvolvida, não é a toa que até tem uma teoria chamada teoria de necessidades adquiridas. Também é importante cuidarmos bem de nossa saúde, pois questões como sono, boa alimentação, prática de exercícios físicos, dentre outras, são importantes para nosso estado emocional. É mais fácil sentir-se motivado depois de uma boa noite de sono do que de uma noite em claro, por exemplo, portanto até mesmo alguns cuidados básicos com nossa saúde podem contribuir para nossa motivação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

DAFT, Richard L. Management. Mason: Thomson, 2005.

DAVIDOFF, Linda L. **Introdução à Psicologia**. 3ª edição. São Paulo: Editora Person, 2001,pg.323-360.

RENNÓ, Rodrigo. **Administração Geral para Concursos**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2013. pg.130-144.