



GESTÃO EM FOCO

A MOTIVAÇÃO: DE MASLOW À FREUD

Willian Mac-Cormick Maron¹

Para Davidoff (2001), a motivação está dentro do conceito de constructos, que são ideias concebidas para explicar comportamentos que seriam enigmáticos de outra forma. É um estado interno que pode resultar de uma necessidade, demanda, ele ativa e desperta o comportamento em busca da satisfação da necessidade (deficiência). Podem ser chamados também de impulsos, quando relacionados à satisfação das necessidades básicas de sobrevivência e fisiologia ou motivos (estados interiores iniciantes).

Segundo a mesma autora, o conceito de motivação segue dois modelos muito populares hoje. O modelo *homeostático*, que significa a busca pelo equilíbrio, ou um estado ótimo que seria um padrão de referência podendo ser determinada por genes ou pela experiência. Mais ligado à fisiologia, esse modelo propõe que quando nosso corpo se afasta dos padrões de referência geramos uma necessidade, um motivo e um comportamento visando a autorregulação (homeostase).

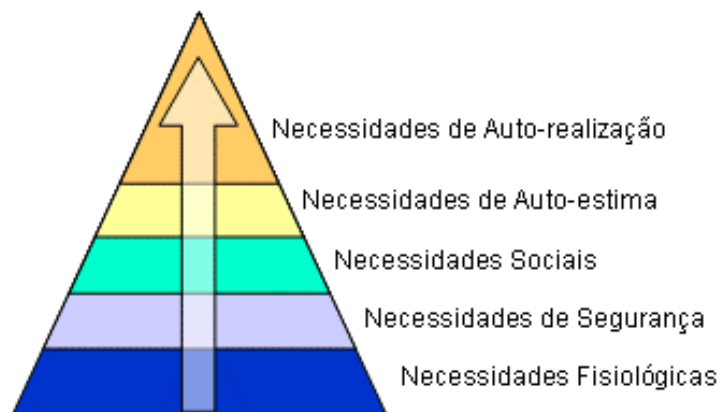
Outro modelo citado é o modelo de *incentivo*, ou seja, vemos aqui uma concepção de que o incentivo em muitos casos se torna mais importante que o próprio equilíbrio. Os incentivos são objetos, eventos ou condições que facilitam a ação, os incentivos e experiências geralmente alteram cognições e emoções, levando à motivação. Essa motivação gera um comportamento que pode alterar o manter as cognições e emoções, e essas têm o poder de aumentar ou diminuir o nível da motivação.

Dentre algumas teorias sobre motivação está a **Teoria da Motivação** do psicólogo humanista Abraham Maslow (1970). Ele procurou compreender e explicar o que energiza, dirige e sustenta o comportamento humano. Para ele, o comportamento é motivado por necessidades a que ele deu o nome de necessidades fundamentais. Tais necessidades são baseadas em dois agrupamentos: deficiência e crescimento. As necessidades de deficiência são as fisiológicas,

¹ Psicólogo de orientação psicanalítica, mestre e doutorando em filosofia pela PUC-PR e professor das Faculdades Integradas Santa Cruz. Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4497912Y0>

as de segurança, de afeto e as de estima, enquanto as necessidades de crescimento são aquelas relacionadas ao auto-desenvolvimento e autorrealização dos seres humanos.

Maslow (1970) procurou explicar porque as pessoas têm necessidades específicas em momentos específicos. A dinâmica de satisfação prioriza a necessidade mais premente. Depois de satisfeita, essa necessidade deixará de ser motivadora e surgirá uma segunda necessidade mais premente, e assim sucessivamente. Essa hierarquia de necessidades pode ser visualizada como uma pirâmide:



Necessidades Fisiológicas: As mais imperiosas das necessidades humanas. Estas são de vital importância para o ser humano, pois nesse nível estão as necessidades de alimentação, de sono e repouso, de abrigo, de desejo sexual, etc. Estão relacionadas com a sobrevivência do indivíduo e com a preservação da espécie.

Necessidades de Segurança: Uma vez atendida as necessidades fisiológicas humanas, surge no comportamento a necessidade de segurança, como as aversões frente a perigos, doenças, incertezas, desemprego.

Necessidades Sociais: As necessidades sociais emergem quando as necessidades fisiológicas e de segurança encontram-se relativamente satisfeitas e se dá pela necessidade de trocas afetivas, associações, participações e aceitação.

Necessidades de Estima: São as necessidades relacionadas com a forma pela qual o indivíduo se vê e se avalia. As pessoas querem sentir-se valorizadas em suas comunidades, em seu trabalho e em casa.

Necessidades de Realização: A busca pelo sentimento de autorrealização, potencial, talentos, criatividade, moralidade, serenidade e resolução de problemas.

A dinâmica da teoria das necessidades de Maslow (1970) mostra que a partir do momento que uma necessidade de nível baixo é realizada, ela deixa de ser motivadora, dando oportunidade para que o nível mais elevado venha a se desenvolver. Vale ressaltar que nem todos os seres humanos necessitam chegar ao topo da pirâmide de necessidades, porque elas

se realizam em diferentes níveis. Percebe-se a flexibilidade das necessidades no ser humano frente à importância delas, monopolizando o indivíduo a organizar a mobilização das diversas faculdades do organismo para atendê-las. Toda necessidade está relacionada com o estado de satisfação ou insatisfação de outras necessidades lembrando que cada pessoa possui sempre mais de uma motivação. Para Maslow (1970), o comportamento quando é motivado passa por um canal pelo qual muitas necessidades podem ser expressas.

De acordo com o texto de Davidoff (2001), toda motivação humana pode ser considerada social, mesmo os impulsos mais básicos ligados à nossa fisiologia. Mas poderemos usar o conceito de *motivação social* para o motivo cuja satisfação depende do contato com outros seres humanos. Em muitos casos, são motivos para satisfazer necessidades de afiliação como sentir-se amado, aprovado e estimado pelos pares e grupos.

A *motivação de realização* provém da necessidade de buscar a excelência, atingir nossos objetivos ou ser bem-sucedido em nossas tarefas envolvendo uma espécie de competição, o que vemos hoje sendo incentivado e pressionado em sociedade. Enquadra-se em um modelo de incentivo, incentivo esse ligado à cognição e emoções. Sabemos que a cognição e as ideias são altamente motivadoras, superando até impulsos básicos como o ato de comer. Essa é uma ideia ligada ao conceito de *motivação cognitiva*.

Freud acreditava, em contrapartida, que raramente temos consciência das forças que nos motivam. Ele chama isso de *motivação inconsciente*, algo que nos faz parecer agir de forma como se prevíssemos um resultado favorável. Ele também acreditava que a motivação tem como objetivo livrar-nos da estimulação, e com isso criou o conceito de *motivação por estimulação sensorial*. Ele conceitua estimulação como a fome, sede e qualquer fator que nos tire de nosso equilíbrio (calma e tranquilidade). Já o estímulo do comportamento sexual é ligado a uma motivação fisiológica (cérebro, hormônios, prazer), social e evolutiva, como manutenção da espécie, algo que sempre foi muito reprimido na sociedade.

Freud desenvolve o conceito de *princípio de prazer* em detrimento ao princípio de realidade que é a mediação de nossas necessidades mais primitivas com o mundo exterior e com a cultura. Assim, Freud (2006) decide relacionar o prazer e o desprazer à quantidade de excitação presente na mente, mas que não se encontra de maneira alguma 'vinculada' de tal modo, que o desprazer corresponda a um aumento na quantidade de excitação, e o prazer, a uma diminuição.

Na teoria da psicanálise não hesitamos em supor que o curso tomado pelos eventos mentais está automaticamente regulado pelo princípio de prazer, ou seja, acreditamos que o curso desses eventos é invariavelmente colocado em movimento por uma tensão desagradável e que toma uma direção tal, que seu resultado final coincide com uma redução dessa tensão, isto é, com uma evitação de desprazer ou uma produção de prazer (FREUD, 2006, p. 17).

O princípio do prazer é regulador dos eventos mentais que são movimentados por uma tensão desagradável, buscando em si uma redução da tensão por meio da evitação do desprazer ou da produção de prazer. O aparelho mental, segundo Freud (2006), tenta manter a quantidade de excitação dele baixa ou constante. O princípio do prazer move esse ato na tentativa de reduzir tensão por meio da busca do prazer e da evitação da dor.

Sem dúvida, o produto mais facilmente vendido e mais rentável hoje em dia, é o do Sentido. Sentido para a vida, para o sofrimento, para os obstáculos, para perdas e ganhos. Sentido que nos trará amparo e uma sensação transcendental de felicidade e sucesso. E, para tal, faz-se necessário, em contrapartida, uma venda casada de uma receita milagrosa, mastigada para a obtenção desse sucesso.

Nisso se apegam grandes palestrantes “motivacionais” e escritores de livros de “autoajuda”, verdadeiros anjos que descem do céu para nos mostrar o verdadeiro caminho da felicidade e sucesso, o que conquistarei se o seguir, replicar e, conseqüentemente, me anular. Assim, esses grandes mestres da motivação se responsabilizarão por minha vida, mantendo nossa posição de vítimas do destino ou da sorte, neuroticamente covardes. Parece fácil e perfeito, mas apesar da legítima boa vontade desses, sentido é algo singular, pessoal e intransferível, que construímos. O ser humano não vem com um manual descrevendo o melhor alimento, os tipos de pilhas que usamos e qual o sentido, mas continuamos sendo bombardeados por ofertas em forma de livros, vídeos e/ou palestras de uma “mercadoria” chamada sentido. Mercadoria que tenta-se vender, sem a ter tido.

As palestras de motivação poderiam se chamar de excitação, pois elevam o nível de adrenalina e serotonina do organismo pela via da fala, e obtém sucesso por meio de uma sugestionabilidade do ouvinte ou leitor. O indivíduo sai com alto nível de excitação, acreditando que vai mudar, que vai crescer que poderá ser feliz agora, mas após duas noites, e após se deparar novamente com seus problemas e frustrações, essa excitação passa a dar lugar novamente à angústia. Nos excitamos facilmente com uma palavra bem colocada, um tom de voz, um verso bem escrito, mas o que nos motiva-a-ação é outra coisa. Posso oferecer recompensas, desafios, um bom ambiente, remuneração, status, mas a motivação é sua. Não tem nome, é individual e pertence à ordem da falta. A falta como um conceito psicanalítico, pois só levantamos da cama porque algo nos falta e precisamos ir buscar, interagir, aventurar, é algo de simbólico e não de material. É para onde aponta o desejo e desejar é diferente de querer.

REFERÊNCIAS

- DAVIDOFF, L. **Introdução à Psicologia**, 3ª ed. São Paulo, Makron Books, 2001.
- FREUD, S. (1920). **Além do princípio de prazer**. In: Obras psicológicas completas de Sigmund Freud. edição standard brasileira. Rio de Janeiro: Imago. 2006.
- MASLOW, A. H. **Motivation and personality**, 2a ed. Nova York: Harper & Row, 1970.