

## **Quem motiva você?**

**Por Armando Correa Neto**, psicólogo, consultor, conferencista e escritor. É professor de gestão de RH e mestrando em Liderança.

**E-mail:** [selfcursos@uol.com.br](mailto:selfcursos@uol.com.br)

**Fonte:** [www.motivaonline.com.br](http://www.motivaonline.com.br)

É comum ouvir de colaboradores de organizações a seguinte afirmação: "Na hora em que eu receber um aumento de salário - ou promoção - darei o sangue por esta empresa. Por enquanto vou fazer só o que é necessário!". Em alguns casos o dinheiro ou o novo cargo é oferecido, mas a euforia acaba logo. Por outro lado, é fácil perceber o discurso de gerentes ou diretores a respeito de se motivar os funcionários: "Para dar um gás na equipe e aumentar o volume de vendas - ou de produção -, faremos uma campanha que dê prêmios sejam eles em dinheiro ou presentes". Os motivos se repetem nos diferentes lugares e obtêm-se respostas semelhantes. Contudo, a duração deste tipo de injeção de ânimo é curta. Quando o efeito é limitado intencionalmente, o planejado se cumpre. Porém, se a intenção é a de manter a motivação com maior permanência, o tiro sai pela culatra.

Por tais fatos, questiona-se constantemente: Quem motiva quem? Ou ainda: O que motiva o ser humano na vida organizacional? É longa a existência destes conceitos materiais nas empresas. A impressão que se forma é a de que somente o dinheiro e as suas possibilidades são capazes de motivar as pessoas. É uma falsa crença. Existem recursos próprios dentro de cada colaborador. Eles são próprios da natureza humana, e podem ser acessados e desenvolvidos na hora, na quantidade e qualidade que se desejar. Mas é preciso perguntar a si próprio quem o motiva.

Um exemplo é a motivação natural. Ela pode ser explicada pela satisfação das necessidades e desejos que temos. Quando bebês, sob qualquer sensação de desconforto (frio, calor, fome, etc) buscamos obter o prazer (regulação de temperatura, alimento, etc). Segue-se que, crescemos, e ao longo da vida sempre experimentamos situações de desconforto, e, naturalmente, buscamos o prazer para colocá-lo em seu lugar. Agimos motivados para realizar esta operação de troca constantemente. Parece-nos óbvio tal situação, mas a esquecemos com

facilidade ao aceitar que só existem fatores externos e materiais de motivação. Há também o interno. Os dois são importantes.

Portanto, tenha em mente que a motivação causada por algo de fora, como o dinheiro é importante. Porém, lembre-se, sobretudo do recurso natural dentro de você. Não obstante, vale destacar que a motivação material depende, via de regra, de outras pessoas, e a motivação natural responde mediante um desejo único: o seu.