

Motivação

Aproximação ou Afastamento



texto
T002

Este documento e seus registros têm caráter fragmentar e didático-vivencial, ou seja, seu conteúdo é instrumento complementar de atividades vivenciais, cuja eficiência se dá no encontro entre *facilitador* e *fruitivo*. Não se constitui em recurso avaliativo para quaisquer demais propósitos.

Nome:

Data:

Página 1 de 1

Existem dois estilos pessoais de motivação: *aproximação* ou *afastamento*. Esses dois tipos de motivação funcionam de maneiras bastante diferentes, com diferentes direções e resultados.

A Direção de Motivação é um programa mental que afeta toda a nossa vida. Física ou biologicamente, todo mundo já desenvolveu motivação por aproximação e por afastamento: afastar-se da dor, do desconforto e do estresse ou aproximar-se do prazer, do conforto e da tranquilidade. Essas são maneiras bem diferentes de se motivar, e ambas são úteis em diferentes ocasiões.

As pessoas tendem a usar o mesmo programa mental de motivação em diferentes situações. Por exemplo, a pessoa que não consegue se levantar de manhã até ver a imagem do chefe irritado, gritando e ameaçando despedi-la – a sua Direção de Motivação será a de afastar-se da dor, do desconforto e das consequências negativas das ameaças do chefe. É bem provável que ela se mova nessa mesma direção em outras áreas da sua vida. Por exemplo, ela provavelmente só decidirá que é hora de descansar quando não estiver se sentindo bem. Quando escolhe os amigos, tendem a preferir pessoas que não a incomodem. É possível que não mexa na sua carreira antes de sentir que não aguenta mais o trabalho que está fazendo. Ela avança afastando-se do que não quer.

A Direção de Motivação alternativa é a de se aproximar do que você deseja: prazer, recompensas e metas. Por exemplo: a pessoa que acorda de manhã cheia de entusiasmo e mal pode esperar para se levantar da cama e começar a conquistar seus sonhos. Essa pessoa pode estar se perguntando: “O que posso fazer hoje?”, “Que oportunidades terei para ficar mais perto do que quero na minha vida?”. Essa pessoa também usa o mesmo tipo de motivação para decidir qual o melhor momento de descansar – talvez para poder conversar um amigo ou como prêmio por ter realizado algo. Quando inicia uma amizade escolhe, preferencialmente, pessoas que a encorajem. Na sua profissão ela avança tendo por objetivo as melhores oportunidades. Ela se aproxima do que quer.

Efeitos da Direção de Motivação

Chamamos a atenção para três coisas que qualquer pessoa que use a direção por afastamento precisa estar atenta: primeiro, quando alguém se afasta de alguma coisa, está agindo assim porque já experimentou desconforto, medo ou dor. Estes são fortes incentivos para uma ação. Mas quanto mais ela se afasta dos problemas ou da fonte da dor e desconforto, menos graves eles lhe parecem. Conseqüentemente, quem usa essa estratégia acaba perdendo muito de sua motivação conforme a “ameaça” vai ficando cada vez mais distante - até que o problema ou ameaça apareça de novo. A motivação por afastamento quase sempre é cíclica, tendendo a esquentar e esfriar – de uma grande motivação a nenhuma motivação e vice-versa.

Segundo, como as pessoas com essa direção de motivação estão se afastando da tristeza, desconforto ou dor, elas não prestam muita atenção no lugar onde vão acabar chegando. A expressão “cair da panela para o fogo” descreve muito bem o que pode acontecer quando se dá muita atenção aos problemas. Essas pessoas estão atentas ao que elas não querem e não ao que elas querem. Ou, apresentando de outra maneira, elas não veem para onde estão indo, porque não tiram os olhos de onde estiveram – isso às vezes se chama “pobreza de consciência”.

Terceiro, as pessoas que usam o afastamento precisam ficar atentas aos seus níveis de ansiedade ou de estresse. Quem está motivado a se afastar das coisas quase sempre se preocupa muito antes de se sentir motivado a agir. Deixar que esses níveis subam demais pode afetar a saúde e o bem estar. Em algumas empresas é uma questão de honra trabalhar sobre pressão, ainda que as mesmas decisões pudessem ser tomadas mais tranquilamente. Pressão alta e dores de cabeça provocadas pela tensão são dois dos resultados do acúmulo de estresse no organismo, antes que a pessoa, finalmente, resolva agir.

Em vez disso, essas mesmas pessoas poderiam aprender a reagir mais cedo com níveis mais baixos de desconforto e estresse. Afinal de contas, a campainha do telefone precisa tocar tão alto ou tantas vezes para você perceber que deve atender? O quanto uma cadeira deve ser desconfortável para que você mude de lugar? Tudo depende da sua sensibilidade. Os grandes realizadores desenvolvem a sua sensibilidade em relação a pessoas e ambientes para serem flexíveis ao máximo em suas ações, movendo-se enquanto ainda têm chance, antes que a dor e o desconforto os obriguem a isso. Eles sabem que o tipo de motivação que usam afeta a qualidade de suas vidas. Sabem reagir aos desconfortos enquanto eles ainda são pequenos e motivam-se especificamente em direção ao que desejam na vida, ao mesmo tempo em que estão atentos aos problemas e situações que devem evitar.

Texto extraído da obra “A Nova tecnologia do sucesso” de Steve Andréas e Charles Faulkner (Neolinguística)



ALVARO DE CARVALHO NETO

Consultoria Organizacional & Coaching ♦ www.apware.com.br ♦ 65 8118-4298