



Sophie Campos

MOTIVAÇÃO: PORQUE FAZEMOS O QUE FAZEMOS?

O objetivo deste trabalho é tratar das consequências causadas pelo conhecimento de teorias como a das necessidades humanas, de Maslow, e pela compreensão de métodos de persuasão. Este estudo justifica-se ao mostrar a sutil, porém direta, ligação entre as necessidades humanas e os requerentes para a automotivação ou para a indução para que outro se motive. O termo “motivação” compreende um motivo de determinada ação e um meio de incentivar outras pessoas à tomada de ações. A teoria de Maslow explica, com base nas necessidades humanas, o porquê de fazermos o que fazemos e incita a discussão a respeito da possibilidade de um indivíduo poder motivar um outro e a possível utilização de métodos sutis para a indução de decisões sobre outros indivíduos, tais como o método de persuasão.

Para a realização do estudo, foram utilizadas pesquisas bibliográficas em artigos e em sites na internet, juntamente com a elaboração de um questionário, o qual foi enviado por vias digitais para 52 pessoas. Os principais propósitos do questionário foram saber o quão familiarizados os respondentes estão com o assunto, investigar se as teorias e os métodos são aplicados no cotidiano, mesmo que de forma involuntária, e responder, de modo geral, se um indivíduo pode motivar outro. As análises feitas permitem afirmar que, mesmo que tais teorias sejam úteis ao cotidiano, elas são de pouco conhecimento público; foi possível perceber que, embora de forma teórica, esses conhecimentos não sejam muito popularizados, eles estão dispersos pela sociedade como uma resposta natural do indivíduo. Além disso, há uma crença geral na capacidade de um indivíduo motivar os outros.

Em síntese, pode-se destacar que a compreensão da motivação torna-se um recurso importante, pois permite entender mecanismos e alavancas úteis que, se empregados apropriadamente, podem ser utilizados para ajudar pessoas e para atingir determinados objetivos.