

MOTIVAÇÃO E ESTÍMULO

Alguns cientistas do comportamento humano acreditam que a motivação é algo inerente à pessoa e que, através de estímulos, outras pessoas talvez possam facilitar esta pequena mudança de percepção. Essa nova percepção ser responsável por algumas mudanças nos nossos comportamentos. Se as pessoas reagem a estímulos e são capazes de se auto-motivar, então cabe uma reflexão a respeito de como estimulá-las para que estejam sempre motivadas. Diante disso, pode-se perguntar: Qual a diferença entre motivar e influenciar? Motivar é uma reação a um determinado estímulo e a influência é uma ação sobre alguém, a qual pode ser um estímulo ou não. Por exemplo: quando se utilizam subterfúgios, manipulações e intimidações, estamos influenciando, mas não estamos estimulando. O estímulo é sempre positivo e, a influência, nem sempre. Dessa forma, vamos analisar os estímulos que podemos aplicar em nosso relacionamento com os outros para tentar facilitar-lhes a automotivação. Esses estímulos podem ser divididos em seis (6) grupos:

- Reconhecimento - Uma das maiores fontes de estímulo para as pessoas serem reconhecidas, quer seja por seu trabalho, seus resultados ou seus esforços. Pessoas sentem necessidade de receber feedback para que se desenvolvam e o reconhecimento é a principal forma de feedback. Muitas vezes um simples "bom dia" é suficiente para que a pessoa se sinta valorizada e reconhecida - ainda mais se este bom dia for sincero e dado num tom positivo. O sorriso também pode ter um grande efeito. Ambos são mais eficazes se acompanhados do "olho no olho". Coisas que negligenciamos no nosso corre-corre diário.
- Atividades do Trabalho: Quando podemos fazer algo desafiador, conhecendo os objetivos e o padrão esperado, sabemos a importância e o impacto que as atividades e seus resultados tem nos outros, nos Clientes e na empresa como um todo, tal atividade passa a ser prazerosa, mesmo que tenhamos a impressão inicial de que ela seja chata.
- Oportunidades: Mesmo que alguém não goste de assumir riscos, deseja ter oportunidades. Boas oportunidades implicam em correr certo risco e em poder errar. Havendo chance para o aprendizado, o desenvolvimento, o erro, a participação nas decisões, no planejamento e na execução, o teste e a implementação das prioridades e a responsabilidade e a recompensa pelos resultados, haver um contexto favorável para a motivação.
- Liderança: Ter alguém dando o exemplo através de ações consistentes e não só através das palavras, é também uma importante fonte de estímulo. Sentir que há uma presença forte, visionária, apoiadora e exigente em uma medida equilibrada nos faz confiar em nós mesmos e na organização. Autoconfiança é fundamental para a motivação. Confiança nos líderes ainda mais importante, pois canaliza esta autoconfiança para o alinhamento com os valores e crenças que são vividos na prática pela organização.
- Relacionamentos: Um ambiente de trabalho cooperativo onde se enfatizam equilibradamente os feitos individuais e os da equipe, onde cada pessoa saiba que as necessidades do grupo se sobrepõem às dos indivíduos e onde haja um genuíno interesse de cada um nos outros como seres humanos, e não como recursos humanos.
- Qualidade de vida: Equilíbrio entre vida pessoal, profissional, social e espiritual, onde as urgências são quase inexistentes, há tempo para as atividades mais importantes e prioritárias, existem recursos disponíveis ou alternativas aceitáveis e o índice de estresse é quase nulo.

Sobre o Autor

Professor, consultor e palestrante. Articulista do Jornal do Comércio (RJ) e co-autor do livro: "Trabalho e Vida Pessoal - 50 Contos Seleccionados" (Ed. Qualitymark, Rio de Janeiro, 2001). Por mais de 20 anos treinou equipes de Atendentes, Supervisores e Gerentes de Vendas, Marketing e Administração em várias empresas multinacionais de bens de consumo e de serviços. Elaborou o curso de "Gestão Empresarial" e atualmente ministra palestras e treinamentos "in Company" nas áreas de Marketing, Administração, Técnicas de Atendimento ao Cliente, Secretariado e Recursos Humanos. Graduado em Administração de Empresas, especialista em Marketing e Gestão Empresarial, com MBA em Marketing no Mercado Globalizado e complementação pedagógica. Contatos: jcss_sc@click21.com.br (21) 2233-1762 / (21) 9423-9433 www.profigestao.blogspot.com <http://br.linkedin.com/pub/julio-cesar-s-santos/25/544/1b8>