

Conjunto de estímulos internos e/ou externos que orientam o comportamento do indivíduo para determinado fim.

➤ Ciclo motivacional

- 1) uma necessidade, resultante de um desequilíbrio, origina um impulso;
- 2) o impulso dirige o comportamento para um objectivo e activa uma resposta;
- 3) se o objectivo for atingido, há uma redução ou eliminação do impulso (restabelecimento do equilíbrio).

Papel do hipotálamo no ciclo motivacional, é responsável por:

- 1) detectar estados de carência orgânica;
- 2) desencadear os processos que permitem estabelecer o equilíbrio orgânico;
- 3) produzir sensações de saciedade.

➤ Tipos de Motivação

Motivações fisiológicas (primárias/inatas/básicas/biogénicas)

- ❖ inerentes à estrutura biológica do organismo;
- ❖ independentes de qualquer aprendizagem;
- ❖ função: manter o equilíbrio orgânico (homeostasia).

Exs.: a respiração, a pressão sanguínea, a fome, a sede, o sono e a temperatura do corpo.

Noção de homeostasia

Conjunto de mecanismos reguladores que visam manter o estado de equilíbrio dos seres vivos: a perturbação do meio interno desencadeia impulsos que visam o restabelecimento do equilíbrio perdido. É um processo dinâmico de auto-regulação, que assegura a sobrevivência do organismo.

Motivações combinadas

- ❖ dependem de mecanismos biológicos inatos, mas não são homeostáticas;
- ❖ determinadas pelo efeito combinado de mecanismos fisiológicos, não aprendidos e de características resultantes da aprendizagem;
- ❖ dependem dos padrões culturais vigentes.

Exs.: o comportamento sexual e o comportamento maternal.

Motivações sociais (aprendidas/adquiridas/secundárias/sociogénicas)

- ❖ não têm na sua base necessidades fisiológicas;
- ❖ designam os motivos adquiridos no processo de socialização, em contextos sociais e culturais variados, o que resulta nas suas variadas manifestações e expressões.

Exs.: conviver, competir, ter sucesso, obter a aprovação dos outros, alcançar o poder.

1) **Afiliação** (particular incidência na infância)

Corresponde ao desejo de a pessoa ser aceite e estimada pelos outros. Manifesta-se na necessidade de as pessoas procurarem desenvolver actividades com os outros, fazer amigos, etc.

2) **Realização/sucesso**

Corresponde ao desejo de ser bem sucedido em situações desafiantes. Manifesta-se por uma grande preocupação em alcançar padrões de desempenhos elevados, desenvolvendo actividades difíceis, superando resistências e obstáculos.

3) **Necessidade de poder/prestígio**

Corresponde a uma motivação social que se manifesta na procura de posições que permitam influenciar os outros, estando relacionada com a necessidade de prestígio. Pessoas em que esta motivação se manifesta em nível elevado procuram ocupar lugares de chefia, postos-chave nas organizações, associações e empresas.

Motivações cognitivas

- ❖ Necessidades de informação e conhecimento que têm como base a actividade exploratória e a curiosidade.

Frustração

Designa o bloqueio do comportamento motivado, isto é, um obstáculo impede que o desejo, objectivo, seja alcançado.

A tolerância à frustração, ou seja, a capacidade de a suportar, depende de diversos factores como a idade, a aprendizagem e as experiências. Um adulto terá mais tolerância à frustração do que uma criança, pois através do processo de socialização e das experiências vividas encara e reage à frustração com maior tolerância.

As reacções à frustração podem ocorrer imediatamente à situação frustrante ou mais tarde, geralmente com consequências mais duradouras. Os tipos de reacção são muito variados, podendo ir da agressão (directa → agressão da causa provocadora ou deslocada → deslocamento da agressão para elementos não responsáveis pela provocação – incluindo a auto-agressão) à apatia (indiferença, inactividade).

Conflito

Oposição de forças com intensidade semelhantes. Surge quando os motivos são incompatíveis. Têm uma origem consciente e inconsciente.

- 1) **Conflito aproximação/aproximação** (atração/atracção; apetência/apetência; positivo/positivo)

O indivíduo está perante duas ou mais forças positivas, está entre dois objectos ou actividades desejadas. O conflito surge porque só é possível escolher uma resposta. É frequente surgir angústia por não se ter escolhido a hipótese afastada.

Exs.: Escolher um gelado ou um chocolate...
Escolher entre ir a uma festa ou ao cinema...

2) **Conflito afastamento/afastamento** (evitamento/evitamento; rejeição/rejeição; negativo/negativo)

O indivíduo está perante duas alternativas desagradáveis, duas valências negativas, hesitando sobre qual evitar.

Qualquer tipo de escolha causará no indivíduo insatisfação; por isso surgem muitas vezes comportamentos de fuga.

Exs.: Quando se colocam à criança alternativas que não se deseja como, por exemplo, comer a sopa ou ir para a cama, fazer uma tarefa desagradável ou ser punida.

3) **Conflito aproximação/afastamento**

O indivíduo está perante uma situação que é positiva e negativa ao mesmo tempo.

Exs.: Uma criança vive este tipo de conflito quando deseja, e receia ao mesmo tempo, acariciar um cão.

Uma pessoa está a fazer uma dieta de emagrecimento, face a um bolo que lhe é oferecido, vive o conflito de aproximação (o bolo tem óptimo aspecto) e de afastamento (o bolo tem muitas calorias).