MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA, A SÉTIMA DIREÇÃO: O PROBLEMA DA MOTIVAÇÃO EMPRESTADA

Por Ainor Francisco Lotério

Há uma indústria inteira vendendo motivação como se fosse combustível. Enche-se o tanque num evento, num vídeo, numa frase bonita, e a pessoa sai dali vibrando. Três dias depois o tanque está vazio outra vez, e ela volta à fila para reabastecer. Chamo isso de motivação emprestada, e ela tem um defeito de origem: quem depende de estímulo externo depende também de quem o fornece.

Há muitos anos venho me dedicando a esse tema e percebi cedo que motivação não é injeção de ânimo nem dose passageira de energia revigorante (LOTÉRIO, [s. d.]a). É outra coisa, mais lenta e mais firme. É o que chamo de Motivação Racional: a capacidade de gerenciar pensamentos sobre emoções, de agir com autonomia inteligente em vez de reagir impulsivamente. Não se trata de sentir mais. Trata-se de decidir melhor.

O QUE A CIÊNCIA JÁ SABE

Deci e Ryan (2000), com a teoria da autodeterminação, demonstraram que a motivação sustentável nasce de três necessidades psicológicas básicas: autonomia, competência e vínculo. Repare que nenhuma delas é aplauso. Nenhuma delas é nota, cargo ou curtida. São necessidades internas, e quando são atendidas a pessoa age porque a ação faz sentido para ela, não porque alguém está olhando.

Frankl (2008), que sobreviveu aos campos de concentração e de lá trouxe a logoterapia, foi ainda mais fundo. Ele mostrou que o ser humano suporta quase qualquer como quando tem um porquê. O sentido não é encontrado fora, é descoberto dentro, e é ele que sustenta a pessoa quando a recompensa demora ou nunca chega.

E antes de todos eles, Epicteto (2008) já havia formulado a distinção mais útil que a filosofia nos legou: há coisas que dependem de nós e há coisas que não dependem. A opinião alheia não depende. O elogio não depende. O reconhecimento não depende. Depende de nós o juízo, a intenção, o esforço e a resposta. Toda a paz possível está nessa fronteira, e todo o sofrimento evitável nasce de confundi-la.

AS SEIS DIREÇÕES E A SÉTIMA

Aprendemos desde criança a nos orientar por seis direções. Norte, sul, leste, oeste, acima e abaixo. São todas externas. Todas apontam para fora de nós, e é por elas que a maioria das pessoas conduz a vida inteira: para onde os outros vão, para onde o mercado aponta, para onde sopra a moda, para o que dizem os de cima e os de baixo.

Existe, porém, uma sétima direção, e ela não consta na rosa dos ventos. É para dentro. É a única que nenhuma bússola encontra e a única que ninguém pode percorrer no seu lugar.

Quem se orienta apenas pelas seis primeiras vive girando. Move-se muito e caminha pouco, porque cada vento novo o obriga a corrigir a rota. Quem encontra a sétima direção descobre um centro, e a partir de um centro é possível ir a qualquer lugar sem se perder de si mesmo.

OS TRÊS LADRÕES DO PRESENTE

Três coisas roubam a motivação de dentro, e vale nomeá-las.

A primeira é a opinião alheia. Ela nos transforma em plateia de nós mesmos. Passamos a agir para a foto e não para o feito, e o resultado é uma vida bem editada e mal vivida.

A segunda é o passado ruminado. Ruminar é o gado que mastiga de novo o que já mastigou. Há gente que faz isso com mágoas de trinta anos atrás, e toda vez que remastiga sente o mesmo gosto amargo, como se o fato acontecesse hoje. O passado, quando ruminado, não ensina. Apenas machuca de novo.

A terceira é a expectativa de futuro. Não a esperança, que é virtude, mas a ansiedade, que é vício. Uma nos põe a caminho, a outra nos paralisa na sala de espera de uma vida que ainda não começou.

Os três têm o mesmo efeito: retiram a pessoa do único lugar onde ela pode agir, que é o presente. Ninguém decide no passado, ninguém trabalha no futuro, ninguém age na cabeça dos outros.

INTELIGÊNCIA ORIENTADA

De nada adianta ser inteligente sem direção. Conheço gente brilhante e perdida, e conheço gente simples que chegou longe porque sabia para onde ia. Chamo de Inteligência Orientada essa combinação entre capacidade e rumo, e ela é o que transforma motivação em resultado.

A inteligência responde à pergunta como. A orientação responde à pergunta para quê. Quem tem só a primeira faz coisas depressa e não sabe por quê. Quem tem só a segunda sonha e não realiza. As duas juntas fazem a pessoa produtiva e inteira, que é o que toda cooperativa, toda empresa, toda escola e toda família precisam.

O CICLO NÃO SE FECHA SOZINHO

A motivação não é um estado, é um ciclo. Nasce de um sentido, gera uma ação, a ação produz um resultado, o resultado alimenta o sentido, e tudo recomeça. É o que venho chamando de Ciclomotivação. Quando um elo se rompe, a roda para. Por isso pessoas motivadas não são as que sentem mais, são as que mantêm o ciclo girando mesmo nos dias em que não sentem nada.

E aqui está a diferença que separa o amador do maduro: o amador age quando sente vontade, o maduro age e a vontade vem depois. A ação antecede a emoção com muito mais frequência do que gostaríamos de admitir.

MOTIVAR OS OUTROS

Podemos motivar alguém? Só até certo ponto. Podemos criar condições, abrir espaços, dar sentido, reconhecer, confiar. Motivar é fazer andar, animar, associar-se a quem caminha e busca ser cada vez melhor (LOTÉRIO, [s. d.]b). Mas o motor é sempre do outro. Ninguém acende fogueira em terreno molhado, e ninguém apaga fogueira em quem tem lenha seca por dentro.

O líder, o professor, o pai, o dirigente cooperativo: nenhum deles produz motivação. Todos eles produzem ambiente. E ambiente é muita coisa, porque decide se a chama que existe lá dentro vai crescer ou vai ser abafada.

SUBIR A ESCALA POR DENTRO

Volto ao ponto de partida. A motivação que vem de fora sobe rápido e cai rápido. A que vem de dentro sobe devagar e não desmorona, porque não depende de plateia.

Olhe para a sétima direção. Pergunte-se o que ainda lhe falta, e não quem você já superou. Pare de ruminar o que passou e de ensaiar o que talvez nunca venha. Faça hoje, com alma, aquilo que está diante de você.

Não fomos criados para ser classificados por olhares alheios. Fomos criados para ser plenos, e a plenitude é sempre um caminho de dentro para fora.

REFERÊNCIAS

DECI, Edward L.; RYAN, Richard M. The what and why of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. **Psychological Inquiry**, v. 11, n. 4, p. 227-268, 2000.

EPICTETO. **Manual de Epicteto**. São Paulo: Edipro, 2008.

FRANKL, Viktor E. **Em busca de sentido**: um psicólogo no campo de concentração. 25. ed. Petrópolis: Vozes, 2008.

LOTÉRIO, Ainor Francisco. **Motivação racional**. Disponível em: www.loterio.com.br.

LOTÉRIO, Ainor Francisco. **Motivação no serviço público**: podemos motivar os outros? Disponível em: www.loterio.com.br.

LOTÉRIO, Ainor Francisco. **O poder da mente na motivação humana e o uso inteligente da inteligência artificial**. Disponível em: www.loterio.com.br.

SOBRE O AUTOR

Ainor Francisco Lotério é professor, palestrante, engenheiro agrônomo, filósofo e teólogo. É mestre em gestão de políticas públicas e pós-graduado em metodologia do ensino superior, gerenciamento de marketing, psicopedagogia e extensão rural, além de um sem-número de cursos de extensão universitária. Atuou como professor em colégios e universidades e dedicou boa parte da carreira ao treinamento e à capacitação de equipes, em cooperativas, na gestão pública, junto a agricultores e também a crianças e jovens, transitando da pedagogia à andragogia. É criador dos conceitos de Motivação Racional, Inteligência Orientada e Ciclomotivação, e desenvolve a Agrosofia, filosofia que integra o pensar agronômico ao pensar filosófico.

Contato para palestras, cursos, rodas de conversa e outras participações

ainorfloterio@gmail.com | WhatsApp (47) 99967-5010 | www.loterio.com.br