

WORKSHOP DE COACHING E PNL COMO
FERRAMENTAS GERADORAS DE MUDANÇAS

WORKBOOK

OS 6 MOTIVADORES

AULA 3

POR FÁBIO COSTA

A FORMA COMO ESTAS NECESSIDADES ESTÃO
PRESENTES NA NOSSA VIDA, VÃO DETERMINAR AS
ESCOLHAS QUE FAZEMOS.

Workbook – Aula 3

A motivação é um processo interno que nos impulsiona para entrar em ação. Nem sempre os nossos objetivos estão alinhados com as nossas necessidades. Quando isso acontece, sentimos falta de entusiasmo, determinação e motivação para avançar.

Existem dois tipos de motivação.

A _____, está focada em aspetos exteriores, tal como dinheiro, prémios, reconhecimento. Mantém a sua recompensa muito dependente de um determinado resultado.

Por outro lado, a _____ foca-se no processo, na aprendizagem, no prazer de fazer. A motivação intrínseca não está dependente de um resultado, mas sim na satisfação da criação em si. Duas das características que têm obrigatoriamente que estar presentes neste tipo de motivação são a autonomia e a competência.

Por trás de todos os nossos comportamentos, existe uma motivação. Quando não compreendemos essa motivação, tentamos mudar o comportamento sem grande sucesso.

Por isso agimos e comportamo-nos de maneiras que podem parecer irracionais e inexplicáveis.

Todos estes comportamentos resultam de 6 forças primárias e que estão presentes em todos os seres humanos.

Essas 6 forças são os nossos motivadores ou as nossas necessidades humanas.

Cada um de nós prioriza essas necessidades de maneira diferente, e as nossas decisões são baseadas nas necessidades que colocamos em primeiro lugar.

Muitos dos nossos comportamentos baseiam-se em quais das nossas necessidades estão ou não sendo preenchidas. Dependendo de quais das necessidades humanas básicas são mais importantes para nós, podemos passar muito tempo, consciente ou inconscientemente, a tentar preencher uma ou duas necessidades. E quando não somos bem-sucedidos, isso afeta negativamente a nossa sensação geral de bem-estar.

Saber quais das 6 necessidades é o nosso principal motivador e como isso afeta a nossa capacidade de nos conectarmos com outras pessoas, desenvolver relacionamentos saudáveis e mantermos e melhorarmos a nossa performance profissional, é crucial para a compreensão daquilo que nos motiva. Por outro lado, também pode ajudar-nos a entender e gerir melhor os gatilhos e a controlar as nossas próprias emoções.

As 6 necessidades humanas são:

Todos os comportamentos disfuncionais surgem da incapacidade de atender consistentemente às 6 necessidades humanas mencionadas acima. No entanto, não precisamos de recorrer a esse tipo de comportamento se entendermos as nossas próprias necessidades e psicologia.

Ao entender melhor qual das necessidades humanas é a nossa força motriz, podemos definir metas para nós próprios e implementar comportamentos positivos para ajudar a alcançar essas metas. Compreender essas necessidades e a quais é que estamos a tentar validar, pode ajudar-nos a criar novos padrões que levam a uma satisfação duradoura.

As necessidades mais importantes, que estejam presentes numa determinada fase da nossa vida, vão condicionar os nossos valores.

A direção das nossas vidas é controlada pela pressão dos nossos valores. Eles guiam as nossas decisões, e assim o nosso destino. Todas as tomadas de decisão se resumem a uma definição de valores.

São a base fundamental sobre a nossa existência, incorporam o que é importante para nós, determinam a importância de uma situação, formam a base das nossas decisões, são sustentados pelas nossas crenças, sendo as crenças a expressão dos valores.

Eles são a causa do que me aproximo e do que me afasto, são a base do nosso sistema de avaliação ou julgamento.

Os nossos valores foram criados através de situações na nossa experiência que resultaram de _____ e _____.

Por vezes, confundimos meios com fins. O meio é o que nos leva ao sentimento final que pretendemos alcançar.

Temos dois tipos de valores: _____ e valores de _____. Os valores de _____ são aqueles que me fazem sentir bem e os quais eu pretendo validar com as minhas acções. São valores que eu procuro. Os de _____, por sua vez, os estados emocionais dos quais tento fugir, e que não quero experienciar.

As _____ são um sistema de crenças que nos diz o que é que tem de acontecer para um determinado valor estar cumprido.

Elas podem ser flexíveis, ou extremamente rígidas e inflexíveis. Se para validar um determinado valor, tenho cinco ou seis _____, que obrigatoriamente têm de estar

todas presentes, a minha vida vai ser um pequeno inferno, e dificilmente irei alcançar aquele valor.

Quando conhecemos os nossos valores e a sua respetiva hierarquia, podemos perceber porque é que às vezes temos dificuldades em tomar decisões, ou porque é que existem conflitos na nossa vida.

A autossabotagem é um conflito de valores.

No exercício seguinte, vou pedir que olhes para uma determinada área da tua vida que aches que necessitas de melhorar, e onde sintas a necessidade de crescer. Procura um comportamento que tenhas frequentemente e que gostarias de alterar.

Área _____	Comportamento que tenho frequentemente: _____ _____
----------------------	--

Normalmente, existem sempre gatilhos (estímulos que disparam os comportamentos) muito semelhantes. Podem ser pessoas ou situações que nos fazem ter comportamentos repetitivos, e que sabemos que nos prejudicam mais do que ajudam.

Situação	Geralmente tenho este comportamento na, ou nas seguintes situações: _____ _____
-----------------	--

Tenta procurar o sentimento que leva ao comportamento (raiva, medo, frustração, tristeza, desilusão, culpa, desadequação, mágoa, solidão)

Sentimento	Sinto-me: _____
-------------------	---------------------------

Depois da aula de hoje, e de já teres conhecimento das seis necessidades e de que forma é que elas condicionam os nossos comportamentos, tenta perceber qual é a necessidade que está a tentar alcançar.

Que necessidade tento preencher	Procuro satisfazer a necessidade de: _____
--	--