



Projeto Mário Travassos

Artigo de opinião

**TEORIAS DA MOTIVAÇÃO E A SUA INFLUÊNCIA E REFLEXO NA
APRENDIZAGEM DOS CADETES DA ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS
NEGRAS**

CAD IGOR DE OLIVEIRA COSTA

RESUMO

Motivação e processo de aprendizagem têm uma conexão profunda. A motivação é o cerne das aspirações do ser humano e conquistas. Assim, a motivação é crucial para ter sucesso em questões educacionais e sem o espírito de luta nada é possível não só na educação, mas também na vida real. O processo de aprendizagem é um processo longo e sem fim, com o objetivo de continuamente alcançar uma alta motivação, sendo fundamental ao ser humano. A motivação é a força que incentiva os alunos a enfrentarem todas as dificuldades e circunstâncias desafiadoras. Este artigo enfatiza várias teorias motivacionais que estão relacionadas ao domínio da aprendizagem, através de um estudo de cunho bibliográfico.

Palavras-chave: Teorias da motivação. Aprendizagem. Influências.

ABSTRACT

Motivation and the learning process have a deep connection. Motivation is at the heart of human aspirations and achievement. Thus, motivation is crucial to succeed in educational matters and without the fighting spirit nothing is possible not only in education but also in real life. The learning process is a long and endless process, with the objective of continuously achieving a high motivation, being fundamental to the human being. Motivation is the force that encourages students to deal with all the difficulties and challenging circumstances. This article emphasizes several motivational theories that are related to the learning domain, through a bibliographic study.

Keywords: Theories of motivation. Learning. Influences.

1. INTRODUÇÃO

Motivação é um conceito teórico utilizado para esclarecer o comportamento humano. A motivação fornece o motivo para os seres humanos reagirem e satisfazerem suas necessidades. A motivação também pode ser definida como o caminho que leva uma pessoa a um determinado comportamento, ou ao construto que desencadeia alguém a querer replicar o comportamento e vice - versa. Segundo Tapia (1999), a motivação é definida como o processo para começar, orientar e manter comportamentos orientados para objetivos. Basicamente, leva os indivíduos a tomar atitudes para atingir um objetivo ou para satisfazer uma necessidade ou expectativa.

Para Falcão (2005), até pouco tempo não havia uma definição padrão para motivação na educação, no entanto a definição de Houssave sobre a motivação foi adotada pelos pesquisadores educacionais. De acordo com a definição de motivação proposta por Houssave, a motivação é o pontapé inicial e o comportamento por trás da força. Aristóteles e Platão endossaram que a motivação está associada a aspectos físicos, emocionais e lógicos. Fora isso, há poucas outras definições propostas por vários pesquisadores. A definição de Woolfolk sobre a motivação é uma condição interna que desperta, direciona e mantém o comportamento. Além disso, é um fator que leva ao comportamento e determina as direções, a força e a insistência disso, assim sendo, a motivação é considerada como a razão subjacente do comportamento.

Além disso, indivíduos com auto-motivação sempre podem encontrar um motivo e intensidade sem esperar encorajamentos externos para completar uma tarefa, mesmo que a tarefa seja desafiadora. Em contraste, a motivação negativa ilustra o comportamento que é motivado pela expectativa e medo de não conseguir alcançar o resultado desejado. Medo considerado como um poderoso motivador, especialmente quando o mesmo está relacionado à nossa sobrevivência e futuros empreendimentos.

Este artigo tem por objetivo analisar como as teorias da motivação influenciam no aprendizado, onde foi realizada uma pesquisa bibliográfica para tratar o tema, o qual tem significativa relevância para o Exército Brasileiro.

2. MOTIVAÇÃO NA APRENDIZAGEM

Existem muitas teorias diferentes de motivação. Na Psicologia Educacional, nos concentramos especificamente na motivação para a aprendizagem e não para o comportamento. Os principais tipos de motivação para a aprendizagem são intrínsecos e extrínsecos.

Segundo Balancho e Coelho (2006), a motivação intrínseca vem de dentro do aluno ou de fatores inerentes à tarefa que está sendo executada. Por exemplo, os alunos que gostam de ler estão intrinsecamente motivados a ler, há algo sobre a

leitura que eles apreciam e que os faz querer fazê-lo, mesmo que não haja "recompensa" por isso.

A motivação extrínseca vem de fontes externas ao aluno e da tarefa. Pode vir através de elogios, reconhecimento ou um sistema de recompensas. Por exemplo, para alunos que não gostam de ler, a ida a biblioteca pode fazer com que eles leiam com mais frequência (BALANCHO e COELHO, 2006).

Os professores esperam promover a motivação intrínseca em seus alunos, uma vez que incentivam a aprendizagem ao longo da vida. É difícil encorajar motivação intrínseca o tempo todo, especialmente porque gasta-se mais de 900 horas por ano na sala de aula. Algumas estratégias para promover a motivação intrínseca incluem despertar interesse pelo assunto, manter a curiosidade, usar uma variedade de modos interessantes de apresentação e ajudar os alunos a estabelecer seus próprios objetivos. Diversas outras estratégias, como a escolha do aluno, a demonstração da relevância ou utilidade do conteúdo e a colaboração também podem ajudar a incentivar a motivação intrínseca.

Às vezes, precisa-se usar motivadores extrínsecos também. Certificar-se de usá-los somente quando a tarefa não for interessante para os alunos e certificar-se de que os motivadores estejam sujeitos ao desempenho e reconheçam a competência. Os motivadores extrínsecos também podem ajudar a desenvolver motivação intrínseca.

2.1 Teorias de expectativa de valor

Balancho e Coelho (2006) afirmam que as teorias de expectativa de valor identificam dois fatores-chave independentes que influenciam o comportamento: o grau em que os indivíduos acreditam que serão bem sucedidos se tentarem (expectativa de sucesso) e o grau em que percebem que existe uma importância pessoal, valor ou interesse intrínseco em fazer a tarefa (valor da tarefa).

A expectativa de sucesso é mais do que uma percepção de competência geral, representa uma convicção orientada para o futuro de que se pode realizar a tarefa prevista. Se o indivíduo não acredita que será bem sucedido em realizar uma tarefa, é improvável que a comece. Tais crenças podem ser gerais, por exemplo, auto-conceito global e específicas, julgamentos da capacidade de aprender uma

habilidade ou tópico específico. Assim, a expectativa de sucesso é moldada por crenças motivacionais que se enquadram em três grandes categorias: objetivos, autoconceito e dificuldade da tarefa. As metas referem-se a objetivos específicos de aprendizagem de curto e longo prazo. O autoconceito refere-se a impressões gerais sobre a capacidade de uma pessoa neste domínio de tarefa (por exemplo, habilidade acadêmica, destreza atlética, habilidades sociais ou boa aparência). A dificuldade da tarefa refere-se à dificuldade percebida (não necessariamente real) da tarefa específica.

Estudos empíricos mostram que as crenças de expectativa predizem tanto o engajamento em atividades de aprendizagem quanto a realização de aprendizagem (por exemplo, pontuações e notas de testes). De fato, a expectativa de sucesso pode ser um preditor mais forte de sucesso do que o desempenho passado.

2.2 Teoria de atribuição

A teoria da atribuição explica por que as pessoas reagem de maneira variável a uma dada experiência, sugerindo que respostas diferentes surgem de diferenças na causa percebida do resultado inicial. Sucesso ou fracasso em dominar uma nova habilidade, por exemplo, pode ser atribuído ao esforço pessoal, habilidade inata, outras pessoas (por exemplo, o professor) ou sorte. Essas atribuições são muitas vezes subconscientes, mas influenciam fortemente as atividades futuras.

Para Falcão (2005), o fracasso atribuído à falta de habilidade pode desencorajar o esforço futuro, ao passo que a falha atribuída ao mau ensino ou a má sorte pode sugerir a necessidade de tentar novamente, especialmente se o professor ou a sorte devem mudar. As atribuições influenciam diretamente a expectativa do sucesso futuro e influenciam indiretamente o valor percebido, mediado pela resposta emocional do aluno ao sucesso ou ao fracasso.

2.3 Teoria social cognitiva

A teoria social cognitiva é geralmente uma teoria da aprendizagem. Sustenta que as pessoas aprendem através de interações recíprocas com o ambiente e observando os outros, em vez de simplesmente através do reforço direto de

comportamentos (como proposto pelas teorias comportamentalistas da aprendizagem). Quanto à motivação, a teoria enfatiza que os seres humanos não são atores irresponsáveis respondendo involuntariamente através de recompensas e punições, mas essa cognição rege como os indivíduos interpretam seu ambiente e se auto-regulam seus pensamentos, sentimentos e ações.

2.4 Metas de orientação do objetivo (meta de realização)

Segundo Falcão (2005), o significado de "metas" nas teorias de orientação de metas (também chamadas de teoria do objetivo de realização) é diferente do que na maioria das outras teorias de motivação. Em vez de se referir aos objetivos de aprendizagem ("Meu objetivo é aprender sobre cardiologia"), os objetivos neste grupo de teorias referem-se a orientações gerais ou propósitos de aprendizagem que são comumente subconscientes. Com os objetivos de desempenho, a principal preocupação é fazer melhor que os outros e evitar parecer burro: "Eu quero ter uma boa nota". Os objetivos de domínio, ao contrário, concentram-se no valor intrínseco da aprendizagem (ou seja, adquirir novos conhecimentos ou habilidades): "Eu quero entender o material". Essas orientações gerais levam, por sua vez, a diferentes comportamentos ou abordagens de aprendizagem.

A teoria de Dweck das "teorias implícitas da inteligência" leva essas duas orientações adiante, sugerindo que elas refletem as atribuições subjacentes dos alunos ("mentalidades", ou atitudes e crenças disposicionais) em relação à sua capacidade de aprender.

Uma das descobertas mais convincentes da teoria de Dweck é que a mentalidade incremental é ensinável. Ensaio randomizados demonstram que ensinar aos alunos que o cérebro é maleável e tem capacidade de aprendizado ilimitada os leva a buscar mais e mais difíceis oportunidades de aprendizado e a perseverar diante do desafio. A duração desse efeito e sua transferência para tarefas futuras permanecem incompletamente elucidado, segundo Balancho e Coelho (2006).

2.5 Teoria da auto-determinação

De acordo com Balancho e Coelho (2006), a teoria da autodeterminação postula que a motivação varia não apenas em quantidade (magnitude), mas também em qualidade (tipo e orientação). Os seres humanos desejam, inatamente, ser autônomos, usar sua vontade (a capacidade de escolher como satisfazer as necessidades) à medida que interagem com seu ambiente e tendem a buscar atividades que achem inerentemente agradáveis.

Nossas conquistas mais elevadas, mais saudáveis e mais criativas e produtivas geralmente ocorrem quando somos motivados por um interesse intrínseco na tarefa. Infelizmente, embora as crianças pequenas tendam a agir com motivação intrínseca, na adolescência e na idade adulta, progressivamente enfrentamos influências externas (extrínsecas) para realizar atividades que não são inerentemente interessantes. Essas influências, na forma de metas de carreira, valores sociais, recompensas prometidas, prazos e penalidades, não são necessariamente ruins, mas acabam subvertendo a motivação intrínseca. Fortes evidências indicam que as recompensas diminuem a motivação intrínseca.

CONCLUSÃO

A motivação está longe de ser uma construção unitária. Isso pode parecer óbvio, mas os professores e pesquisadores leigos comumente falam de motivação sem clareza sobre uma teoria específica ou estrutura conceitual. Embora diferentes teorias raramente contradigam uma a outra, cada teoria enfatiza diferentes aspectos da motivação, diferentes estágios de aprendizagem, diferentes tarefas de aprendizado e diferentes resultados.

Cada uma das teorias discutidas acima tem evidências empíricas demonstrando associações previstas por teoria entre uma condição preditora (por exemplo, expectativa de sucesso maior versus expectativa baixa) e resultados relacionados à motivação, mas a relação de causa e efeito nesses estudos (geralmente correlacional e não experimental) nem sempre é clara.

Assim sendo, necessário se fazem estudos mais aprofundados a respeito do tema. Sugerimos que a pesquisa motivacional continue a construir a teoria e

estenda-a aos domínios das profissões de saúde, identifique os principais resultados e medidas de resultados, e teste as aplicações educacionais práticas dos princípios assim derivados.

REFERÊNCIAS

BALANCHO, M. J. S.; COELHO, F. M. **Motivar os alunos, criatividade na relação pedagógica: conceitos e práticas.** Porto: Texto, 2006.

FALCÃO, G. M. **Psicologia da aprendizagem.** São Paulo: Ática, 2005.