
A motivação na obtenção de performances máximas

CAP ESTÉLIO HENRIQUE MARTIN DANTAS

- Ex-aluno da EsEFEx
- Pós-graduado em Treinamento Desportivo pela IGF
- Pós-graduado em Organização Desportiva pela UGF
- Mestrando de Educação Física pela UFRJ
- Mestrando de Educação Física pela UERJ



Todas as pessoas que lidam com atletas sabem da necessidade de mantê-los convenientemente motivados para que possam alcançar performances expressivas.

Thomas Tutko e Jack W. Richards (1971) nos dizem que "possivelmente, o papel mais importante desempenhado pelo treinador é o de motivador".

Verificamos, na prática, que, mesmo quando há uma Comissão Técnica apta a conduzir um programa de condi-

cionamento que respeite os princípios do treinamento total, nem só sobre o psicólogo recai a responsabilidade da motivação do atleta. O preparador físico e o técnico, por sua maior carga horária junto ao atleta, terão papel fundamental na sua modelagem psicológica, mormente no incentivo à sua motivação.

No entanto, para uma correta aplicação dos recursos e atitudes que irão otimizar a motivação do atleta, precisamos

aliar um perfeito conhecimento teórico dos motivos do homem à modulação das atitudes que irão incentivar o atleta na mobilização do seu ego, na busca do objetivo colimado.



A auto-superação exigida pelos índices desportivos atuais só é possível com a total mobilização das potencialidades do atleta.

CONFIGURAÇÃO DOS MOTIVOS E ASPECTOS DA MOTIVAÇÃO

A natureza dos motivos humanos é um assunto que, por séculos, vem interessando aos mais diversos pensadores e psicólogos.

Conforme a evolução das concepções da natureza humana, também mudavam os conceitos sobre o que motivaria o homem.

Como nos ensina A. Comte na sua "Lei dos Três Estados", inicialmente as explicações foram teológicas, posicionando o homem como um mero juguete dos deuses; mais tarde partiu-se para uma abordagem metafísica; na qual o homem era visto como sujeito das forças naturais que não compreendia; por último passou-se a adotar uma postura científica no estudo dos problemas, sendo o homem, sucessivamente, comparado a uma máquina, a um produto da sociedade e a um ser complexo e racional.

Cada uma dessas abordagens da natureza humana, propiciava uma nova interpretação para a explicação do comportamento motivado.

Hoje em dia, teorias diferentes propõem abordagens diferentes para o problema da motivação humana.

Poderíamos resumir estas teorias em três grupos:

- 1 — Teorias que colocam a motivação como um processo preponderantemente interno; algo fundamentalmente emergente do homem e atuando sobre o ambiente.
Exemplo: Psicanálise.
- 2 — Teorias que colocam o foco de importância no ambiente e em sua ação sobre o indivíduo.
Exemplo: Reflexologia, Behaviorismo.
- 3 — Teorias que não dão ênfase ao homem nem ao ambiente, mas sim à inter-relação entre ambos.
Exemplo: Gestalt.

Existe, porém, alguma concordância em que os motivos do homem têm, em síntese, quatro objetivos gerais de comportamento, a saber:

- 1 — Conservar a vida (subsistência)
 - 2 — Manter a segurança (conforto)
 - 3 — Conseguir o prazer (humor e diversão)
 - 4 — Sentir mudanças e novidades
- Alguns autores ainda acrescentam:
- 5 — Expansão do ego
 - 6 — Auto-respeito

Maslow, por outro lado, hierarquiza as necessidades do homem postulando que, em situações normais, só se busca a satisfação de uma necessidade superior quando a anterior já tiver sido atendida. A hierarquia proposta por Maslow é a seguinte:

- | | | |
|------------------------------------|---|----------------------|
| 1 — Necessidade Fisiológicas | } | Necessidades básicas |
| 2 — Necessidade de Segurança | | |
| 3 — Necessidade de Afeição | } | Metanecessidades |
| 4 — Necessidade de Auto-estima | | |
| 5 — Necessidade de Auto-realização | } | Necessidade básica |

Podemos, no entanto, reunir estes motivos em dois grupos:

GRUPO I — Motivos de Carência: que procuram evitar carências, faltas, privações, ameaças e perturbações.

GRUPO II — Motivos de Abundância: que procuram sempre aumentar em quantidade, qualidade e intensidade, as satisfações, e enriquecer a experiência do indivíduo.

No caso da psicologia desportiva, estes dois grupos são bem aplicados pela Figura 1.

A divisão proposta na Figura 1, obedece ao princípio prazer/dor, que diz que o homem busca o prazer (satisfação) e evita a dor (desconforto). Tal princípio é a base da Teoria Hedonista.

As exceções a esse princípio são de duas naturezas: a primeira se prende à deformação da personalidade como o sadismo ou o masoquismo; a segunda é a hierarquização, temporal deste princípio. Assim, constata-se, na prática, que o homem suporta desconfortos temporários no presente para obter maior prazer no futuro.

Mesmo quando o prazer é pequeno em relação ao sofrimento, aquele parecerá aumentado pelo efeito de contraste, o qual acentua o prazer, quando se pode contrastá-lo com o desconforto.



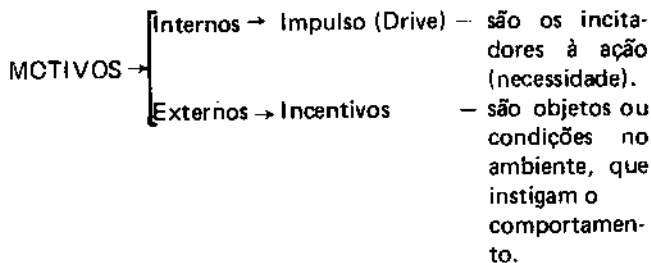
O efeito de contraste fará o atleta suportar o extremo sofrimento da maratona, buscando a vitória.

FIGURA 1: EXEMPLOS DE MOTIVOS INTERVENIENTES NO ATLETA

MOTIVO REFERÊNCIA	MOTIVOS DE CARÊNCIA (Sobrevivência e Segurança)	MOTIVOS DE ABUNDÂNCIA (Satisfação e Estimulação)
CORPO	Evitar falta de oxigênio, sede, fadiga, músculos supertensos, estados desagradáveis do corpo etc.	Obter conforto físico, movimentos harmônicos do corpo, exercitamento da musculatura esquelética de forma coordenada, etc.
RELAÇÕES COM O AMBIENTE	Evitar situações perigosas; buscar meios necessários para a segurança e sobrevivência futura, etc.	Obter poses agradáveis (medalhas, troféus, prêmios); superar situações críticas (desafios); buscar novidades, etc.
RELAÇÕES COM OUTRAS PESSOAS	Evitar conflitos e hostilidades interpessoais, não perder prestígio e status; obter a atenção dos outros; conseguir superioridade sobre os demais, etc.	Conseguir identificações positivas com pessoas e grupos. Ser admirado e incentivado pelo grupo, etc.
INTROSPECÇÃO (referência ao Eu)	Evitar sentimentos de inferioridade e fracasso na comparação com outros ou com o seu ideal; evitar sentimentos de vergonha, culpa, medo, angústia ou tristeza, etc.	Obter sentimento de autodefesa e autoconfiança; ter sentido de realização; sentir-se desafiado, etc.

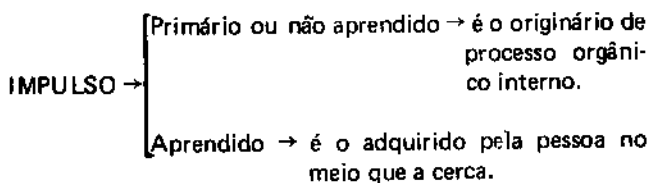
Adaptado de Krech, David e Crutchfield, Richard S.

Os motivos, quanto à sua origem, ainda, podem ser classificados conforme o seguinte esquema:



Deve ressaltar-se que os impulsos são de foro íntimo, e só poderão ser implantados nas pessoas, através do uso de incentivos como reforçadores, quer sejam positivos (prêmios) ou negativos (punições).

Os motivos podem, ainda, ser classificados em:



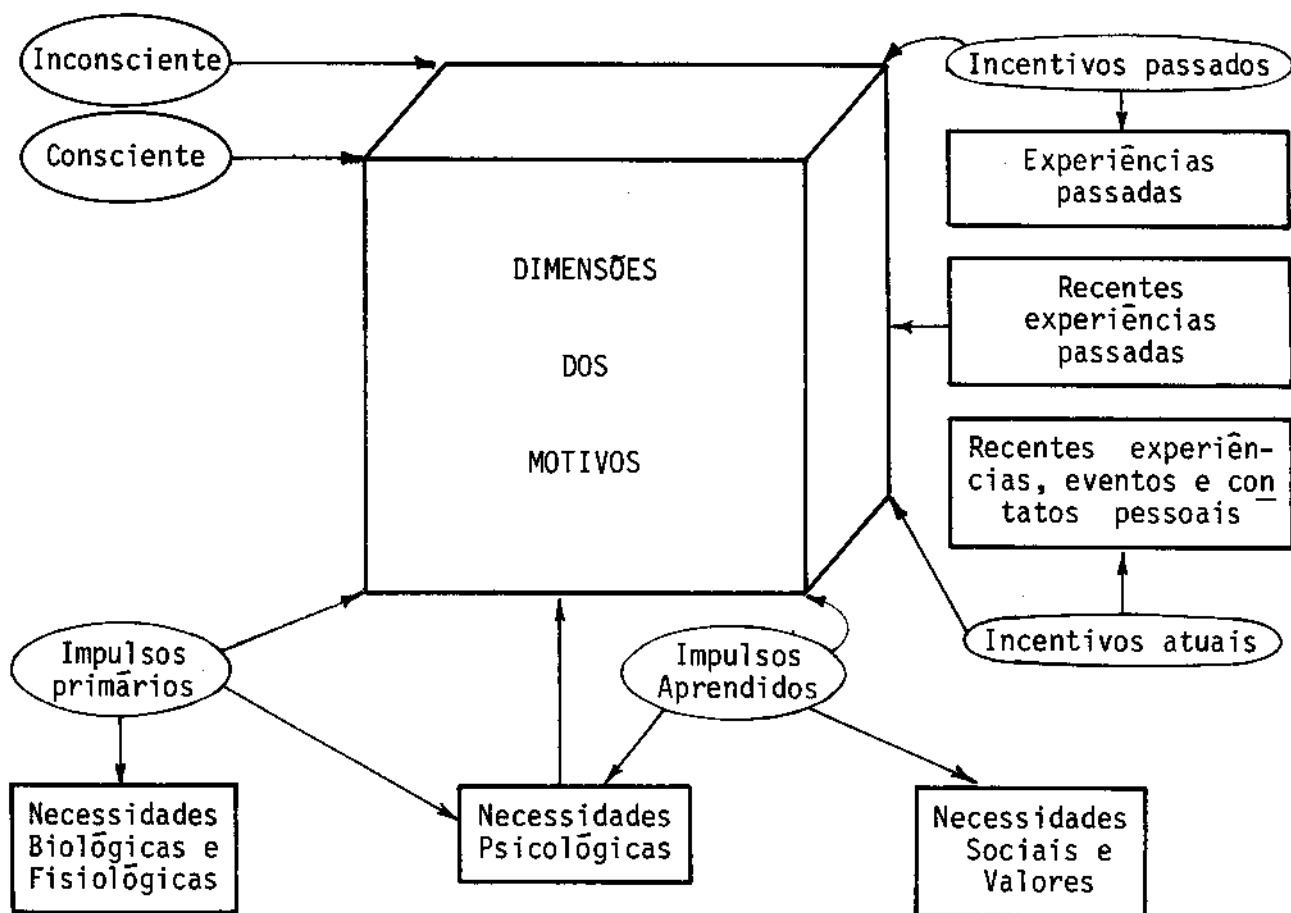
Após a colocação destes conceitos básicos, fica fácil termos motivo como uma causa, razão, e motivação como “um fator interno que dá início, dirige e integra o comportamento de uma pessoa” (Murray, 1973), visando alcançar determinado objetivo.

Metodologicamente, os motivos podem ser projetados em três eixos: tempo de incentivo, nível mental de origem do motivo e espontaneidade ou grau de aprendizagem do impulso. Podemos ver na Figura 2 estas projeções propostas por João Alberto Barreto (1980).



Somente um nível de motivação acentuado poderá explicar a auto-superação do atleta na competição.

FIGURA 2: AS DIMENSÕES DO MOTIVO



A partir desses conceitos básicos, fica fácil entender motivo com significado de algo que inicia o comportamento e se pode partir desta idéia para conceituar motivação: "um fator *interno* que dá início, dirige e integra o comportamento de uma pessoa" visando alcançar determinado objetivo (a parte entre aspas é de Murray, 1973).

ORIGEM DOS MOTIVOS

Impulsos orgânicos primários

Ao encarar o homem como um sistema biopsicossocial, imediatamente, iremos aceitar o conceito de que qualquer alteração numa dessas partes influirá nas demais e, obviamente, no todo.

Assim, por diversas vezes, a cada dia, o equilíbrio sistêmico do homem é quebrado por mudanças (desconfortos) da condição temporal. Este desconforto será, normalmente, percebido como um impulso que acarretará um ato instrumental para procurar sanar o desconforto, o objetivo do impulso.

Esquemáticamente, esta seqüência de ações seria encadeada conforme o mostrado na Figura 3.

FIGURA 3: SATISFAÇÃO DE UM IMPULSO ORGÂNICO PRIMÁRIO

FONTE DO IMPULSO	ATO INSTRUMENTAL	OBJETIVO DO IMPULSO (Obter conforto)
Formigamento num membro	Fricção	Parar o formigamento

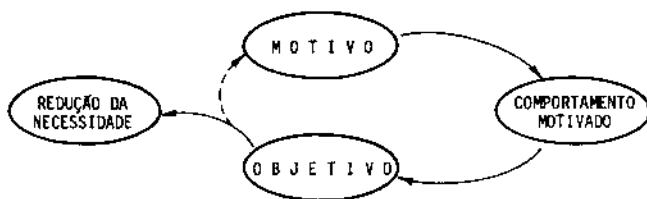
Observação: Quando são necessários objetos para aplacar a fonte dos impulsos, teremos um objeto instrumental no lugar do ato instrumental.

Embora todo comportamento organicamente motivado, obedeça a este esquema, ele terá variações de intensidade da resposta, proporcionalmente à grandeza da fonte. No entanto, os atos e objetos instrumentais terão variações, quer quanto à intensidade ou à natureza. Isto é facilmente entendido ao se considerar a enorme gama de soluções apresentadas por diferentes pessoas para os mesmos impulsos orgânicos.

Cultura, clima, religião, grau de educação, habilidades e aptidões, situação geográfica, preconceitos, disponibilidades e outros fatores é que irão definir como um indivíduo irá aplacar seus impulsos orgânicos.

Tal ação obedece ao Esquema de Lagache que é apresentado na Figura 4. Tal esquema explica o ciclo existente em todo o comportamento motivado.

FIGURA 4: ESQUEMA DE LAGACHE



Como exemplo de impulsos orgânicos primários temos:

- a fome;
- a sede;
- a necessidade de sexo;
- a manutenção da temperatura corporal;
- a necessidade de sono, etc.

Impulsos Aprendidos

É óbvio que, por não poder criar impulsos inatos na manipulação da motivação do atleta, o treinador trabalhará com duas variáveis: os impulsos aprendidos e os incentivos.

Embora existam "similitudes fundamentais na análise teórica sobre o modo de funcionarem os incentivos e a análise dos impulsos aprendidos como dependentes dos estímulos produzidos por respostas diretas" (Cofer e Appley, 1976), sua forma de ação será diversa.

Usando diversos instrumentos, entre os quais os mais poderosos serão os incentivos, na verdade, será, essencialmente, sobre a aprendizagem de novos impulsos, enquanto processo interno, que irá trabalhar o treinador.

Para Emile Durkheim, o objetivo da educação, como conjunto da aprendizagem, é agregar ao homem, a partir do nascimento, uma natureza social (moral), bem como transmitir-lhe o legado cultural das gerações anteriores.

Está implícito, em todos os conceitos que se possa formular de aprendizagem, o fator "somar" ou "transformar" o homem.

Não seriam exceções, portanto, os impulsos, embora, até o fim da vida, permaneçam atuando os impulsos adquiridos através da aprendizagem.

É inegável que a vontade de ser produtivo, alcançar sucesso, destacar-se dentre os semelhantes, ser sociável, ser altruísta, competir, obter poder, etc, são características que não nascem com o homem, mas sim, paulatinamente, acrescentadas à sua personalidade.

Há outros impulsos aprendidos, porém não são tão facilmente identificados. Miller (1951) e Brown (1961) estabeleceram critérios para determinar se um dado processo constitui um impulso aprendido contrário a um hábito:

- "a) capacidade para ativar ou energizar outras respostas;
- b) valor recompensante ou reforçante de sua redução ou eliminação, segundo indica a aprendizagem de novas respostas;
- c) habilidade do processo, sob determinadas condições para suprimir ou inibir outras respostas".

Estudos nos mostram que, eventualmente, os impulsos aprendidos podem ser de intensidade superior aos primários, por mais absurdo que isso possa parecer, tendo em vista que estes últimos se relacionam, muitas vezes, com a conservação da vida (Evans, 1973).



A busca do sucesso desportivo implica muitas vezes em colocar a vida em risco, contrariando o impulso primário de sua conservação.

DIRECIONAMENTO DO COMPORTAMENTO MOTIVADO

Embora possa parecer que deva existir uma relação unívoca constante entre motivo e comportamento motivado, ou seja, um mesmo impulso ou incentivo provocando o surgimento de uma disposição motivacional e acarretando, sempre, o mesmo comportamento motivado, tal não ocorre necessariamente.

Interferindo no Esquema de Lagache (Figura 4), fatores ambientais e/ou condições conscientes ou inconscientes podem fazer com que um mesmo motivo acarrete uma gama de respostas diferentes.

Como alguns desses direcionadores serão armas poderosas na mão do treinador, sucintamente serão abordados em suas partes principais.



As condições ambientais da competição irão influir poderosamente no desempenho do atleta.

Adequação

Nem sempre podemos dispor, imediatamente e diretamente, do objeto ou ato instrumental que satisfariam a fonte de determinado impulso.

Uma das funções da educação é, portanto, incorporar ao indivíduo, conhecimentos que o capacitem a optar pela melhor ou mais socialmente aceitável maneira de satisfazer o impulso básico.

Desta forma, ao se sentir fome num pomar alheio, não se pode simplesmente apanhar uma fruta e comer. Mas, sim, pedir ao dono autorização para tal.

É a adequação que irá permitir que um atleta dirija sua agressividade para uma melhoria de sua performance, em vez de entrar em conflito com seu oponente.



A não adequação de determinados impulsos provocará comportamentos socialmente inaceitáveis.

Deslocamento

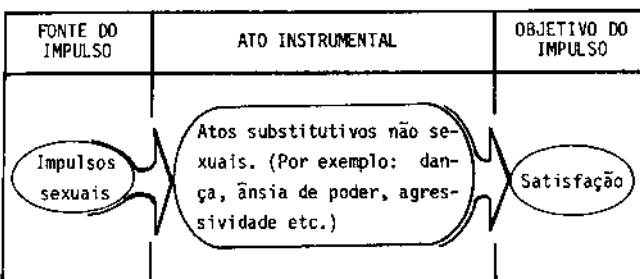
Haverá, por diversas vezes, a total impossibilidade de satisfação, ou só será possível a satisfação em grau inferior ao desejado.

Em vista desse quadro, só haverá duas linhas de ação: ou a pessoa se frustra ou substitui esta satisfação direta por outra menos direta.

Esta substituição, na maior parte das vezes, sequer é percebida pelo consciente.

Freud colocou, perfeitamente, o deslocamento da satisfação da necessidade sexual por outras formas de satisfação. Tal colocação pode ser entendida pelo esquema mostrado na Figura 5.

FIGURA 5: DESLOCAMENTO NA SATISFAÇÃO DOS IMPULSOS



LINDSEY, HALL e THOMPSON (1977)

Condicionamento

O condicionamento nada mais é que o deslocamento provocado e conduzido por alguém ou alguma coisa estranha ao indivíduo. A única diferença é que, no deslocamento, há uma substituição no ato ou objeto instrumental, ao passo que, no condicionamento, pode não haver o surgimento de uma nova necessidade, mas sim serem enfatizadas certas nuances de outras preexistentes.

Assim, uma pessoa aprende maneiras específicas de satisfazer seus impulsos básicos devido aos reforços que receberá por engajar-se nesse comportamento.

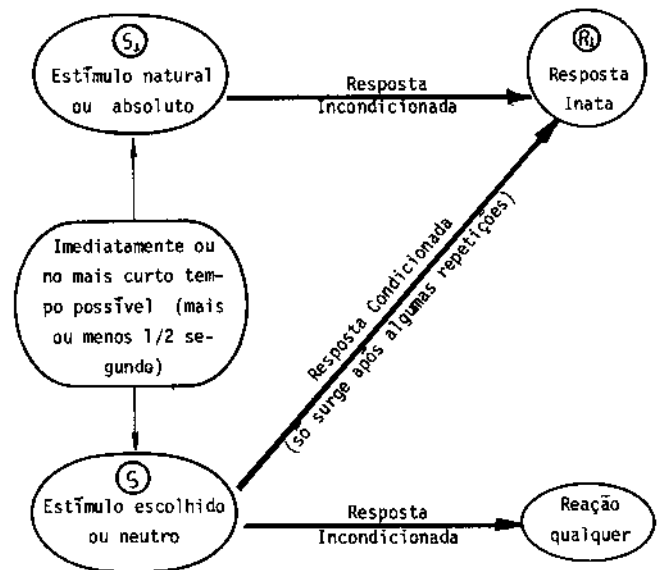
Há dois tipos de condicionamento: o condicionamento respondente ou clássico e o operante ou instrumental.

No primeiro, baseia-se toda uma teoria psicológica, a Reflexologia.

Estudado, inicialmente, por Ivan P. Pavlov, com sua célebre experiência com cães, consiste na associação de um estímulo natural a um estímulo escolhido, de forma a provocar a mesma resposta, mesmo depois de se suprimir o primeiro.

Pode ser esquematizado conforme se mostra na Figura 6.

FIGURA 6: ESQUEMA DE FUNCIONAMENTO DO CONDICIONAMENTO RESPONDENTE



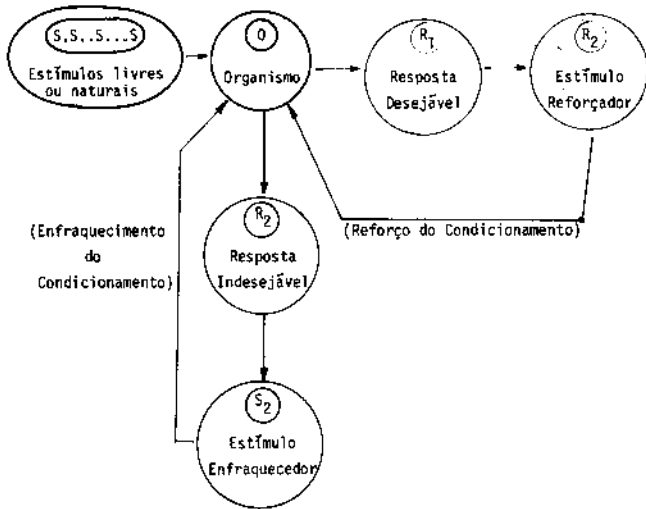
No segundo tipo de condicionamento, também se baseia uma escola, a Neobehaviorista, que tem em B.F. Skinner um de seus pontos de referência.

O condicionamento operante consiste no uso judicioso de reforçadores (incentivos) ou enfraquecedores (punições, aversivos etc.) para induzir a pessoa a apresentar, com o máximo de frequência possível, um dado comportamento desejável.

Pode ser esquematizado conforme mostrado na Figura 7.

O reforço pode ser positivo ou negativo. No primeiro caso, busca-se a obtenção de um dos motivos de abundância (Figura 1), e no segundo, procura-se evitar os motivos de carência da mesma Figura.

FIGURA 7: ESQUEMA DE FUNCIONAMENTO DO CONDICIONAMENTO OPERANTE



Skinner, inclusive, propugna que é possível a aplicação do princípio do condicionamento, sem mesmo considerar a motivação; ou seja, não há necessidade de se supor uma motivação subjacente para criar um comportamento. Basta reforçá-lo cada vez que ocorrer.

Autonomia Funcional

Lindzey, Hall e Thompson (1977) explicam a autonomia funcional assim: "um impulso adquirido, originalmente, consiste apenas de comportamento instrumental, mas o uso repetido e a associação com resultados agradáveis transformam-o em um motivo em si mesmo".

Alport (1961) diz que: "a teoria da autonomia funcional afirma que um impulso é criado, simplesmente, fazendo-se algo recompensador muitas e muitas vezes; hábitos transformam-se em impulsos".

No entanto, nem todos os hábitos se transformam em algo parecido a impulsos. Na visão de Lindzey, Hall e Thompson (1977), o hábito persiste, "não porque tenha adquirido força motivacional própria, mas, porque satisfaz um impulso básico".

A autonomia funcional, apesar de exprimir-se na mudança do comportamento observável, diferirá do condicionamento pela desnecessidade de ações externas que a possibilitem.

Assim, o impulso para a realização de um gesto desportivo poderá, de determinada maneira, transformar-se em um motivo, desde que o atleta, repetidas vezes, haja respondido desta forma e tenha julgado compensadores os resultados.

O TREINADOR COMO PREPARADOR PSICOLÓGICO

Após a revisão dos conceitos pertinentes da psicologia, passar-se-á agora à sua aplicação no campo do treinamento desportivo.

Inicialmente, devemos ressaltar a indispensabilidade de se contar, na Comissão Técnica, com um psicólogo familiarizado com o treinamento desportivo. Agindo direta, ou indiretamente, pela orientação dada ao técnico e ao prepa-

rador físico, é o psicólogo figura fundamental na obtenção de performances máximas.

Tal assertiva é apoiada por diversos estudiosos do Treinamento Desportivo, como Gomes Tubino e Sérgio Bastos Moreira, este último baseado em suas pesquisas realizadas com atletas da Força Aérea. O próprio autor, como preparador físico do Projeto Medalha de Ouro, vivenciou a importância do psicólogo, Prof. João Alberto Barreto, num treinamento de Alto Nível em regime de tempo integral.



O projeto Medalha de Ouro promovido pelo Colégio Impacto com o apoio da Confederação Brasileira de Ginástica, visa oferecer a atletas selecionadas, de Ginástica Olímpica Feminina, o melhor nível possível de treinamento.

Entretanto, o que se observa, amiúde, é a inexistência da Comissão Técnica, o improvisado no treinamento, a preocupação imediata e pouco científica.

O treinador (técnico ou físico) que faz jus a este nome, apesar de se defrontar com este quadro, deverá fazer o possível para sanar suas deficiências e oferecer a seus atletas um treinamento do melhor nível de que for capaz.

Ação do treinador como preparador psicológico

Gomes Tubino (1979) baseado em diversos autores, apresenta as seguintes recomendações, de caráter psicológico, aos treinadores:

- 1 - Manter um ambiente motivado durante o trabalho intenso, sendo o mais possível alegre e divertido.



A variação dos locais de treinamento, procurando áreas agradáveis, diminuirá a monotonia e manterá um clima alegre no treino.

- 2 – Fazer com que os atletas entendam que não existe êxito desportivo de Alto Nível sem disciplina.
- 3 – Reunir os atletas, antes do início do treinamento, para dar conhecimento dos objetivos a serem atingidos.
- 4 – Ao iniciar as sessões de treinamento, reunir os atletas para explicações sobre o trabalho a ser começado e sobre as reajustagens e reformulações necessárias.
- 5 – Elaborar um manual completo de preparação para os atletas, sob o caráter de guia, contendo os objetivos formulados, os períodos de treinamento, as competições previstas, e todos os demais detalhes julgados importantes para a sua orientação.
- 6 – Interessar-se por cada atleta, inclusive por sua vida particular (estudos, família, expectativa).
- 7 – Procurar, pelo menos, uma observação de ordem pessoal, preferencialmente técnica, para cada atleta, por períodos pequenos de treinamento.
- 8 – Não incidir as críticas sobre os mesmos erros, mesmo que eles permaneçam.



Nos desportos mais complexos, como a Ginástica Olímpica, a insistência constante de críticas sobre os mesmos erros, sem um tempo hábil para assimilar a mudança, será prejudicial.

- 9 – Evitar insegurança nos atletas, não fazendo auto-críticas (pelos treinadores) constantes, nem colocar em comentários a equipe ou o atleta em condições inferiores ao adversário.
- 10 – Trocar idéias com os atletas sobre os aspectos estratégicos e táticos das futuras competições.
- 11 – Individualizar o trabalho e a atenção o máximo possível.
- 12 – Referenciar-se nos princípios científicos do treinamento desportivo.
- 13 – Estimular um clima de equipe, fazendo sentir que os objetivos formulados para o treinamento são metas comuns a atletas, treinadores e a todas as pessoas envolvidas nas diferentes partes da preparação.
- 14 – Formular, sempre, objetivos mais altos para os atletas, criando, assim, um clima de superação e busca permanente de melhores performances.
- 15 – Neutralizar, em atletas do sexo feminino, os aspectos psicológicos negativos da menstruação, conseguindo provar que as investigações asseguram que os efeitos têm um enfoque muito mais psicológico do que fisiológico.
- 16 – Evitar que seus atletas venham a superestimar os adversários, quando estes se encontrarem em estágios superiores.
- 17 – Evitar que seus atletas venham a subestimar os adversários, quando estes se encontrarem em estágios inferiores.



Mesmo nos desportos individuais o sentimento de equipe é importante para aumentar a segurança do atleta.

- 18 – Apresentar uma conduta discreta e realista, sem irritar-se com os defeitos e a atuação de seus atletas.
- 19 – Procurar corrigir, animar e organizar seus atletas.

O treinador como incentivador

Baseado nos preconceitos psicológicos, o treinador deverá agir, diferenciadamente, com cada atleta. Atletas extrovertidos ou tendentes à extroversão reagirão bem a críticas, desafios e obstáculos. Já os introvertidos ou ambivertidos, tendendo à introversão, deverão ser elogiados, exaltados e enaltecidos para que consigamos melhorar sua performance.

Não fique, porém, a idéia de que motivação é um fator que devemos, progressivamente, ir aumentando sempre.



O atleta deve empenhar-se, a priori, em auto-superar-se e não pautar seu desempenho pelo de seus competidores.

O aumento da motivação elevará os níveis de atenção, concentração e tensão (Activation e Arousal).

Ausubel, Novak e Hanesian (1980) nos ensinam que: "Um nível ótimo de motivação ou de envolvimento do ego (nem muito alto, nem muito baixo) existe, aparentemente, para tipos complexos de aprendizagem (Iverson e Reuter, 1956). Conforme Bruner (1957), estados motivacionais intensos podem romper a aprendizagem significativa genérica – tanto por enfatizar, excessivamente, a particularidade de conceitos recém-aprendidos quanto por limitar a capacidade do aluno de aplicar princípios previamente aprendidos, às tarefas recém-aprendidas" e continuam dizendo que "em termos de uma hipotética base fisiológica para a motivação, poderíamos dizer que uma quantidade moderada de ativação ou "arousal" parece ter um efeito ótimo sobre a aprendizagem (Malmo, 1959).

Estas constatações encontram respaldo na Lei de Yerkes-Dodson, que ao dizer que "a motivação ótima de aprendizagem decresce com a crescente dificuldade da tarefa", determina que existe um nível ideal de motivação para determinada pessoa realizar uma tarefa.

Singer (1977) coloca que "os treinadores", frequentemente, levam seus esportistas a um extremo febril de excitação. Eles incitam, exortam, vociferam, ou gritam, incessantemente, usando termos entusiásticos e ignóbeis". Já vimos, anteriormente, que tal procedimento não é correto e o mesmo autor continua "se uma pessoa estiver participando de uma competição de natação ou atlética, provavelmente

a motivação poderá ser máxima. O golfe requer uma quantidade de motivação mais comedida".

Os conceitos acima podem ser sintetizados na Figura 8.

FIGURA 8: NÍVEIS DESEJÁVEIS DE MOTIVAÇÃO CONFORME O GRAU DE COMPLEXIDADE DA ATIVIDADE

NÍVEL DE COMPLEXIDADE DA ATIVIDADE	NÍVEL DESEJÁVEL DA MOTIVAÇÃO
Simple	Alta
Média	Moderada
Complexa	Baixa



Cada desporto tem o seu nível ideal de motivação. É importante que o treinador tenha conhecimento deste nível.

Há que se ressaltar, ainda, o papel motivador representado pelas competições bem como pelo *feed-back* substanciado no conhecimento da qualidade do seu desempenho, quer fornecido pelo treinador, quer através do resultado de competições.

Finalmente, abordaremos a mais poderosa arma para modelar comportamentos e criar motivações: as recompensas e punições.

As recompensas atuam de três formas, a saber:

- 1 – Como incentivo → por estabelecer uma relação entre um comportamento específico ou organizações de atividades e determinado objetivo resultante. Ao mesmo tempo fornecendo informações significativas sobre o sucesso ou fracasso da resposta, as recompensas emprestam ênfase seletiva, em pontos de escolha críticos, a significados desejados ou corretos.
- 2 – A longo prazo, as recompensas aumentam a motivação → por satisfazer determinados impulsos num certo momento, e fortalecem os impulsos que satisfizerem no momento.
- 3 – As recompensas aumentam a probabilidade de re-

petição de uma resposta "por sintetizar", seletivamente, para diminuição posterior, os limiares de seleção das respostas particulares que levam à obtenção da recompensa" (Ausubel, Novak e Hanesian, 1980).

A punição, tomada como a ausência de recompensa ou como fracasso em obter a recompensa, atua de forma diametralmente oposta às três formas de atuação das recompensas.

Propositadamente, deixou-se de considerar a punição em seu sentido mais ativo, pois seu uso, se não for de forma controlada e judiciosa, causará mais malefícios que benefícios.

Numa experiência psicológica, tomaram-se três turmas e, habitualmente, o comportamento do professor numa delas era de indiferença, em outra de crítica e na terceira de elogios sempre que fosse cabível.

"Nos primeiros dias os desempenhos das duas últimas turmas eram semelhantes e superiores à primeira. Posteriormente, porém, enquanto a turma que era reforçada tinha sua performance cada vez mais aperfeiçoada e a primeira mantinha-se nos mesmos níveis iniciais, a turma que, habitualmente, era recriminada regrediu até ficar em níveis inferiores aos da turma que recebia indiferença" (W. F. White, 1967).

Não se deve, no entanto, abandonar, a priori, a punição ativa como forma de incentivação ou de orientação comportamental; deve-se, sim, reduzi-la ao mínimo possível, avaliando, cuidadosamente, quais os objetivos visados e quais os possíveis efeitos correlatos que poderão advir de sua aplicação.

A punição deve ser cuidadosamente dosada em intensidade, a partir da recriminação, só chegando à suspensão do treino ou ao corte do atleta, em casos extremos ou quando já não nos resta outra alternativa.

Sem querer suprir a falta de um psicólogo ao lado de cada técnico ou preparador físico, procurou-se, neste traba-

lho, despertar a atenção para esse problema, mormente quando foi possível observar, nas Olimpíadas de Moscou, que excelentes atletas brasileiros se desmorravam, totalmente, na hora das competições, comprometendo anos de treinamento, por falta de um adequado respaldo psicológico.

Para evitar a repetição desse triste quadro em 1984, só existe o caminho da postura científica e do aperfeiçoamento, baseando o treinamento total do atleta de Alto Nível numa Comissão Técnica constituída por profissionais capacitados e interessados, e num esquema de trabalho árduo e sério, o mais cedo possível.



Há certo tipo de conduta no desporto que a aplicação da punição ativa se faz imprescindível.

BIBLIOGRAFIA

ANGELINI, Arrigo L. Motivação Humana. O motivo de realização. *Coleção Psicologia Contemporânea*. Rio de Janeiro, José Olympio, 1973.

APPLEY, M. H. & COFER, C. N. Psicologia de la motivación. Teoría y investigación. (*Motivation: Theory and research*). México, Trillas, 1976.

AUSUBEL, David P.; NOVAK, Joseph D. & HANESINA, Helen. Psicologia Educacional (*Educational Psychology*), 2ª ed. Rio de Janeiro, Interamericana, 1980.

BARRETO, João Alberto. Motivação. *Apostila do Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em Organização Desportiva*, Universidade Gama Filho, 1980.

BARRETO, João Alberto. O desporto à luz da psicologia científica. In: *Revista Arthus*, nº 6, pp. 56-59. Rio de Janeiro, 1979.

BIRCH, David & VEROFF, Joseph. Motivação (*Motivation*). *Coleção Psicologia Contemporânea*. São Paulo, Herder, 1970.

CRUTCHFIELD, Richard S. & KRECH, David. Elementos de psicologia. 2ª ed. São Paulo, Pioneira, 1968.

DANTAS, Estélio H. M. Platéia: Sua influência no treinamento e na competição. In: *Revista de Educação Física*, nº 108, pp. 28-34. Rio de Janeiro, 1980.

EVANS, Phil. Motivação (*Motivation*). *Curso Básico de Psicologia*, v. D2. Rio de Janeiro, Zahar, 1973.

LINDZEY, Gardner; HALL, Calvin S. & THOMPSON, Richard F. *Psicologia (Psychology)*. Rio de Janeiro, Guanabara-Koogan, 1977.

MURRAY, Edward J. Motivação e emoção (*Motivations and emotions*). 4ª ed. *Coleção Curso de Psicologia Moderna*. Rio de Janeiro, Zahar, 1978.

MARX, Melvin H. & Hillix, William S. Sistemas e teorias em psicologia. 3ª ed. São Paulo, Cultrix, 1978.

PENNA, Antonio G. Motivação e emoção. *Coleção Contexto*. Rio de Janeiro, Edít. Rio, 1975.

SAHAKIAN, William S. Aprendizagem. Sistemas modelos e teorias. 2ª ed. Rio de Janeiro, Interamericana, 1980.

SINGER, Robert N. Psicologia dos esportes: mitos e verdades (*Myths and truths in sports psychology*). São Paulo, Harpes & Rew do Brasil, 1977.

TUBINO, Manoel J. G. Metodologia científica do treinamento desportivo. São Paulo, Ibrasa, 1979.