



## ASSOCIAÇÃO ANTONIO E MARCOS CAVANIS

Sede: Rua Visconde do Rio Branco, 01 (0\*\*42) 232 5226 - Cx. Postal 25 – 84165-470 CASTRO - PR  
Home page: [www.cavanis.org.br](http://www.cavanis.org.br) – E-mail: [falecom@cavanis.org.br](mailto:falecom@cavanis.org.br)

---

### Dinheiro Motiva?

Recebemos, via Internet, a frase: “quando jovem achamos que dinheiro é tudo, quando velho temos certeza”. Ela serviu de gancho para reflexão de um dos mais complexos, e polêmicos, temas sobre comportamento humano – motivação financeira.

As opiniões circulam, velozmente, entre os que acham que dinheiro não é tudo e os que estão convencidos que a parte mais sensível do corpo humano é, sem dúvida alguma, o bolso. O questionamento sobre motivação é de essencial importância, pois atinge todas atividades humanas, cenário de transações bilionárias e de campanhas humanitárias.

Entre os estudiosos sobre motivação destacamos o psicólogo Abraham H. Maslow (1908-1970) que fez história com a sua célebre teoria da pirâmide das necessidades humanas. Na base as necessidades fisiológicas, depois as de segurança, em seguida as sociais, após essas as de status e estima e no ápice, a auto realização.

De acordo com Maslow “as necessidades fisiológicas constituem a sobrevivência do indivíduo e a preservação da espécie: alimentação, sono, repouso, abrigo, etc. As necessidades de segurança constituem a busca de proteção contra a ameaça ou privação, a fuga e o perigo. As sociais incluem as necessidades de associação, de participação, de aceitação por parte dos companheiros, a troca de amizade, de afeto e amor. As necessidades de estima envolvem a auto apreciação, a auto confiança, a necessidade de aprovação social e de respeito, de status, prestígio e consideração, além do desejo de força e de adequação, de confiança perante o mundo, independência e de autonomia. As necessidades de auto realização são as mais elevadas, de cada pessoa realizar o seu potencial e de auto desenvolver-se continuamente.”

Um mergulho nessa teoria nos permite visualizar a diversidade de estímulos motivacionais, inclusive financeiros, pois se o dinheiro não é o maior motivador para determinadas pessoas, a sua falta ou a sua raridade, é uma das causas da exclusão social – chaga viva da humanidade. Serviços de educação e de saúde, alicerces da qualidade de vida, tem preços proibitivos para as pessoas de baixa renda, o que as impedem de acompanhar a era do conhecimento – única fonte de riqueza das nações.

Se sucesso é conseguir o que se almeja, felicidade é ficar satisfeito com o que se conquistou. Em todas as profissões encontramos registros de carreiras promissoras que foram interrompidas precocemente, não por falta de talento, mas por inabilidade entre o adequado uso dos ganhos, a administração do poder e o convívio com a fama. O equilíbrio entre essas variáveis, fatores da mesma equação, constitui o grande desafio a ser superado.

Encantar os funcionários, para que sintam prazer e orgulho em trabalhar para a empresa, é muito mais complicado do que conquistar os clientes, pois o número de variáveis emocionais envolvidas é muito maior. O planejamento estratégico de recursos humanos pode transformar a motivação no ponto de convergência entre o interesse dos acionistas – o lucro -, o sonho dos funcionários – realização profissional e a satisfação total dos clientes e consumidores. O sistema de estímulos motivacionais de uma organização deve privilegiar oportunidades para uma carreira bem-sucedida, reconhecimento e valorização de múltiplas formas, inclusive em dinheiro, prática de competência técnica e de conduta ética dos dirigentes, gerenciamento de líder, não de chefe, transparência administrativa através de processo de comunicação interativa, cultura empreendedora e cidadã, conceito de liberdade focado no questionamento de idéias, não de pessoas e clima organizacional prazeroso.

Além das excelentes condições de trabalho, que a empresa possa oferecer, estamos convencidos que a motivação é uma porta - com a chave pelo lado de dentro – cabendo a cada um de nós a iniciativa de abri-la.

Faustino Vicente

Consultor de Empresas - E -mail: [faustino.vicente@uol.com.br](mailto:faustino.vicente@uol.com.br) - Tel. (0\*\*11) 4586.7426  
Jundiaí (Terra da Uva) - SP