

ORIGEM	Site — Jornada Pessoal / Gestão de Si
LOCAL NO SITE	Pessoal → Identidade → Motivações
ATIVIDADE	15 - Ficha de desenvolvimento individual
TEMA	Identidade
SUBTEMA	Motivações

MAPA DE MOTIVAÇÕES

MOTIVAÇÕES REAIS

1. OBJETIVO DA ATIVIDADE

Investigar a diferença entre motivações declaradas e motivações observadas no comportamento, identificando valores, medos, recompensas, aprovação, segurança, conforto e desejo de mudança.

2. COMO UTILIZAR

Realize a atividade observando comportamentos concretos, não apenas intenções. O objetivo é enxergar o sistema motivacional que aparece na vida real: o que recebe energia, o que é evitado e que recompensa mantém cada padrão.

- Tempo estimado: 45 a 60 minutos.
- Material recomendado: documento impresso ou versão digital preenchível.
- Regra principal: comportamento observado vale mais do que intenção declarada.
- Não existe resposta correta. Esta atividade não constitui diagnóstico psicológico.
- Use exemplos recentes: escolhas, adiamentos, compromissos, conversas, tarefas concluídas e tarefas evitadas.

3. RESULTADO ESPERADO

Ao final, você terá um mapa prático das forças que movem ou bloqueiam seus comportamentos atuais, com distinção entre discurso, evidência e ganho secundário.



4. PASSO A PASSO

Siga os passos da próxima página.

PASSO 1. Liste motivações declaradas

Registre aquilo que você costuma dizer que quer, busca ou considera importante neste momento. Não tente corrigir a lista. O primeiro dado é justamente a motivação declarada.

O QUE DIGO QUE QUERO?	POR QUE ISSO IMPORTA?	ÁREA DA VIDA

PASSO 2. Observe comportamento real

Agora observe os últimos 30 dias. Onde sua energia realmente foi colocada? Considere tempo, dinheiro, atenção, esforço, conversas e preocupações recorrentes.

COMPORTAMENTO OBSERVADO	RECURSO USADO	MOTIVAÇÃO QUE ISSO SUGERE

PASSO 3. Compare discurso e evidência

Compare o que você diz querer com aquilo que seu comportamento mostra. Marque se há alinhamento alto, médio, baixo ou ausente.

MOTIVAÇÃO DECLARADA	EVIDÊNCIA REAL	ALINHAMENTO	O QUE ESTÁ VENCENDO?

PASSO 4. Identifique ganhos secundários

Alguns padrões continuam porque oferecem algum ganho: alívio, controle, pertencimento, proteção de imagem, conforto ou evitação de conflito. Nomeie o que cada padrão entrega, mesmo quando também produz custo.

PADRÃO QUE SE REPETE	GANHO IMEDIATO	CUSTO ACUMULADO

PASSO 5. Escolha uma motivação para investigar

Escolha uma motivação que esteja influenciando fortemente sua vida atual. Ela pode ser positiva, ambígua ou limitante. O objetivo é torná-la consciente para decidir se deve continuar governando suas escolhas.

Motivação escolhida:

Como aparece no comportamento:

Que valor ela tenta proteger:

Que medo ou recompensa pode estar envolvido:

O que preciso observar nos próximos dias:

5. LEITURA DOS RESULTADOS

Procure diferenças entre aquilo que você afirma querer e aquilo que recebe energia real. Essa distância revela motivações concorrentes.

Ganhos secundários não devem ser tratados como falhas morais. Eles mostram por que um padrão continua funcionando, mesmo quando gera custo.

Motivações reais aparecem em comportamento repetido. Use o mapa como evidência para decidir o que precisa ser preservado, ajustado ou substituído.

ORIENTAÇÃO FINAL

Não tente mudar todas as motivações ao mesmo tempo. Escolha uma força dominante, observe seus efeitos e use essa clareza para desenhar um pequeno ajuste de comportamento.

ATENÇÃO: *Se alguma resposta provocar desconforto intenso, sofrimento persistente ou trazer conteúdo que ultrapasse uma reflexão de desenvolvimento pessoal, considere interromper o exercício e procurar suporte profissional qualificado.*