

1 Em que consistem os processos conativos?

A conação, os processos conativos, ligam-se, por sua vez, à dimensão do fazer, das maneiras como regulamos os nossos comportamentos e acções. Esta procura compreender porque fazemos determinadas coisas, porque agimos de determinados modos, o que nos move no nosso envolvimento no mundo e nas nossas relações com os outros.

O novo interesse pela conação está ligado ao interesse pela mente, especificamente o interesse por uma mente que é vista como construindo e construindo-se na relação entre o ser humano e o seu mundo.

Só através da integração destas três dimensões se pode tentar compreender o modo como os seres humanos percebem e apropriam o seu mundo, agem e se relacionam uns com os outros.

Conação é um termo usado para referir a capacidade de aplicação de energia intelectual a uma tarefa, da forma necessária e ao longo do tempo para que uma solução seja alcançada, para que a mesma tarefa seja completada.

A conação é constituída por um conjunto de processos que se ligam à execução de uma acção ou comportamento, que movem o ser humano num determinado sentido.

Em todos os comportamentos existem duas componentes: uma componente objectiva de execução, que se manifesta nos movimentos e que se pode observar e uma componente subjectiva, uma disposição interna para a acção, que é a conação.

A conação é inerente aos comportamentos que envolvem esforço, desejo, vontade, em que há uma tendência consciente para agir, para actuar.

A conação: a motivação, o empenho, a vontade e o desejo que move os indivíduos em direcção a um fim ou objectivo que, ao dar sentido à sua acção, faz com que esta tenha significado para ele.

2 Define intencionalidade.

O termo intencionalidade vem do latim “intendo” que quer dizer “aponta para” ou “se orienta para”. Sendo assim o pensamento, emoção, percepção, comportamentos, desejos, expectativas, crenças, emoções são intencionais porque “apontam ou se orientam” para um objecto, o objecto do pensamento, das percepções, dos comportamentos, etc. Dizer que os pensamentos, percepções, comportamentos, entre outros são intencionais é dizer que o são acerca de algo, por exemplo, quando pensamos, pensamos acerca de alguma coisa, logo o pensamento é intencional; quando sentimos, sentimos em relação a alguma coisa, logo o sentimento é intencional.

3 De que forma o comportamento humano é afectado pelas intenções?

Searle considera que os animais têm desejos e intenções mas só os humanos associam à linguagem e ao seu significado.

A intencionalidade do funcionamento mental e da acção dos seres humanos indica-nos que o que sentimos, fazemos e pensamos tem um propósito. Assim enviamos um e-mail, escrevemos livros ou falamos com alguém porque pretendemos comunicar algo. Sentimos medo porque faz sentido, porque nos sentimos ameaçados. Estudamos porque queremos agradar os nossos pais, ou porque quereremos aprender, ou ir para a universidade. Como vimos o que percebemos e sentimos, a forma como reagimos a alguma coisa ou como nos relacionamos com os outros não são processos ou comportamentos arbitrários, aleatórios mas sim organizados pelo sentido. Por exemplo eu levanto o braço durante a aula não simplesmente porque me apetece mas com a intenção de participar na aula. O significado de levantar o braço emerge da nossa interacção com o mundo, neste caso o mundo sala de aula. Os significados vão sendo construídos a partir do nosso desenvolvimento no mundo e das experiências que temos ao longo da vida: não são independentes dos contextos em que surgem, nem do que sabemos e sentimos, nem das intenções que orientam esse mesmo envolvimento.

4 Define tendências.

Tendência é um impulso espontâneo que orienta a conduta do individuo. A tendência vai do sujeito para o objecto. Ela responde a uma necessidade interna (pulsões sexuais, afectivas, interlectuais, etc.). Somos levados a realizar os nossos próprios fins com que o mundo nos oferece; a tendência está sempre presente, persistente, inacabada.

5 Descreve o ciclo motivacional.

O ciclo motivacional é composto por 4 elementos entre a necessidade, o impulso, a resposta e a saciedade.

A necessidade resulta de um desequilíbrio provocado por uma carência, uma privação. Exemplo: no caso da sede a falta de líquidos.

O impulso é a experiência do défice orgânico desencadeia uma energia ou tensão que visa a acção e que é o impulso. A necessidade passa, portanto, a ser representada pelo impulso que orienta o organismo em direcção a um objectivo. Exemplo: Beber

A resposta é constituída pelas actividades desenvolvidas e desencadeadas pelo impulso para se obter o que se necessita. Exemplo: Encher o copo de água e beber.

A saciedade é quando o objectivo é alcançado, o impulso desaparece ou é reduzido. O equilíbrio é restabelecido. Exemplo: depois de beber deixamos de sentir sede.

6 Distingue, quanto à origem, tendências primárias e secundárias.

Quanto à origem as tendências primárias manifestam-se desde o nascimento e são independentes da aprendizagem (por exemplo não aprendemos a ter fome). Contudo a sua manifestação e expressão são condicionadas por normas e regras sociais (por exemplo: a tendência para a autopreservação: alimentação, conservação, defesa, etc).

As tendências secundárias são aprendidas, adquiridas no processo de socialização e correspondem a necessidades sociais (por exemplo: a tendência para o desporto, para as línguas, para a música, para prosseguir medicina, um curso para educador de infância ou para padre).

7 As tendências classificam-se quanto ao objecto em tendências individuais, sociais e ideais.

Distingue-as.

As tendências individuais relacionam-se com os interesses do indivíduo e visam o seu desenvolvimento e preservação (ex: alimentação, conforto, descanso, saúde e também amor-próprio, ambição social).

As tendências sociais estão na base das interacções sociais e têm a ver com o estabelecimento das relações com os outros (ex: afiliação, gregarismo, solidariedade, imitação, acções conjuntas, etc).

As tendências ideais que se relacionam com a promoção de valores que podem ser intelectuais (conhecimento, curiosidade), estéticos (tendência para a arte, a beleza) e éticos (igualdade, justiça, solidariedade).

8 Mostra o papel do esforço de realização no comportamento humano.

O conceito de esforço de realização relaciona-se com o empenho para concretizarmos os nossos desejos e objectivos. Por isso, o esforço de realização está intimamente ligado aos processos conativos, ao modo como os nossos desejos e propósitos se transformam em acções.

Neste contexto, Abraham Maslow desenvolveu uma teoria segundo a qual a realização do potencial de cada um – a auto-realização – só se poderia atingir se outras necessidades estivessem satisfeitas. Segundo este psicólogo, as necessidades organizam-se de forma hierárquica numa

pirâmide das necessidades: necessidades fisiológicas, de segurança, de afiliação e, finalmente, de auto-realização. Refira-se que uma necessidade de um nível só se manifestará se a do nível anterior estiver satisfeita.

9 Apresenta os pressupostos da teoria da motivação de Maslow.

Maslow vai desenvolver uma concepção, uma teoria, em que procura pôr em evidência as potencialidades e capacidades humanas. Uma das áreas em que investiu a sua actividade foi no estudo das motivações humanas. Segundo este autor as motivações organizam-se segundo uma hierarquia de necessidades representada numa pirâmide: na base estão as necessidades básicas que asseguram a sobrevivência, e no topo a necessidade de auto-realização. Só se passaria para um nível superior da hierarquia se as necessidades do nível anterior estivessem satisfeitas.

10 Relaciona o esforço de realização com a auto-realização.

O conceito de esforço de realização relaciona-se com o empenho para concretizarmos os nossos desejos e objectivos. Por isso, o esforço de realização está intimamente ligado aos processos conativos, ao modo como os nossos desejos e propósitos se transformam em acções.

Neste contexto, Abraham Maslow desenvolveu uma teoria segundo a qual a realização do potencial de cada um – a auto-realização – só se poderia atingir se outras necessidades estivessem satisfeitas. Segundo este psicólogo, as necessidades organizam-se de forma hierárquica numa pirâmide das necessidades: necessidades fisiológicas, de segurança, de afiliação e, finalmente, de auto-realização. Refira-se que uma necessidade de um nível só se manifestará se a do nível anterior estiver satisfeita.

11 A pirâmide de Maslow apresenta diferentes níveis de necessidades. Distingue-os.

Necessidades fisiológicas: estas necessidades estão na base da pirâmide, sendo vitais para o ser humano. A sua satisfação assegura a sobrevivência: a fome, a sede, o sono, o evitamento da dor são algumas das necessidades básicas, que visam manutenção do equilíbrio interno do organismo. A satisfação destas necessidades domina o comportamento humano: por exemplo, só se sente necessidade de segurança se as necessidades fisiológicas estiverem satisfeitas. Daí que uma pessoa esfomeada arrisque a vida para comer.

Necessidades de segurança: estando satisfeitas as necessidades fisiológicas, o indivíduo procura satisfazer a necessidade de se sentir protegido relativamente ao meio e dispor de um ambiente

estável. É a necessidade de se sentir seguro relativamente a situações potencialmente perigosas. Assim, quando uma pessoa se sente em perigo sente medo, fica ansiosa, procurando proteção. Só se a necessidade de segurança estiver satisfeita é que a pessoa sente necessidade de afiliação, o patamar seguinte da pirâmide.