

## O motywacji słów kilka



Samo określenie –**motywacja**– przejęte zostało z języka łacińskiego „*motivus-tae*”, co w języku polskim oznacza skłaniający do ruchu w dosłownym tego słowa znaczeniu. Motywacja to proces wewnętrzny, wyznaczający kierunek działania nastawiony jest na osiągnięcie określonego celu – w założeniu całościowego procesu.

Motywacja rozumiana jest jako wewnętrzny mechanizm, który uruchamia i organizuje ludzkie zachowania oraz ukierunkowuje go na osiągnięcie celu. Rodzaje motywacji są klasyfikowane wg potrzeb i pragnień ludzkich. Problematyka motywacji jest przedmiotem badań wielu nauk, a w szczególności psychologii. W tej dziedzinie wyróżnia się trzy główne podejścia do tego zagadnienia mianowicie: behawioralne, psychodynamiczne oraz pomocnicze ( zachęcam do zapoznania się z nimi w formie własnej analizy doświadczanych stanów ).

*Podejście behawioralne* to zachowanie ludzi na bodźce oddziaływujące na nich z otoczenia. Te bodźce zewnętrzne mogą być dodatnie i ujemne. Dodatnie to oczywiście nagrody, ujemne to kary.

*Podejście psychodynamiczne* uwypukla ludzkie potrzeby i emocje.

**Procesy motywacyjne możemy podzielić na:**

- wzbudzanie energii;
- ukierunkowywanie wysiłku na cel;
- selektywność uwagi w stosunku do bodźców – zwiększenie wrażliwości na bodźce istotne;

## O motywacji słów kilka

- zorganizowanie reakcji w zintegrowany wzorzec;
- kontynuowanie czynności, dopóki warunki, które ją zapoczątkowały nie ulegną zmianie
- pobudzenie emocjonalne – uczucia dodatnie (w przypadku realizacji zamierzeń) lub ujemne (w przypadku niespełnienia).

Każdemu z nich warto jest poświęcić odrębną chwilę:

### **Wzbudzanie motywacji**

Aby powstał motyw, muszą być spełnione pewne warunki:

Po pierwsze, człowiek musi czegoś potrzebować lub też mieć do wykonania jakiegoś zadanie.

Niezaspokojona potrzeba lub niewykonane zadanie są źródłem napięcia (tzw. napięcia motywacyjnego).

Po drugie, człowiek musi dostrzec (lub wyobrazić sobie, czy też pomyśleć), że istnieje czynnik, który może potrzebę zaspokoić lub przeciwnie - czynnik, który może przyczynić się do zwiększenia potrzeby. Czynnik zaspakajający potrzebę ma wartość gratyfikacyjną dodatnią, natomiast czynnik wzmagający potrzebę - wartość gratyfikacyjną ujemną. Czynniki te bywają określane jako nagroda i kara.

Po trzecie człowiek powinien mieć przeświadczenie, że w danych warunkach potrafi osiągnąć zaspokojenie potrzeby lub osiągnięcie zadania. A zatem człowiek ocenia szansę powodzenia działań (osiągnięcia nagrody lub usunięcia kary) jako wyższe od zera. Natężenie motywu jest funkcją trzech wymienionych czynników. Jeśli brak któregoś z nich, motyw nie występuje.

Natomiast gdy chcemy wzbudzić lub wzmocnić motywację, musimy oddziaływać na te właśnie czynniki. Należy tu wspomnieć o czynnikach stałych i zmiennych. Oddziaływanie na motywację wymaga wpływania zarówno na czynniki stałe jak i zmienne.

Oddziaływanie na czynniki stałe polega na kształtowaniu systemu potrzeb, wytwarzaniu skal wartości, wytwarzaniu przeświadczeń na temat własnych wartości oraz możliwości zawartych w otoczeniu.

## O motywacji słów kilka

Natomiast oddziaływanie na czynniki zmienne polega na wzbudzaniu potrzeb, stosowania nagród i kar, informowaniu o możliwościach zawartych w sytuacji czy manipulowaniu tymi możliwościami.

**Wielkość potrzeb a motywacja** Od czego zależy wielkość potrzeby?

Z pozoru wydawało by się, że potrzeba jest tym większa, im większy brak. Jednak tego rodzaju zależności występują tylko w zakresie średnich natężeń potrzeb, a i wtedy mają pewne ograniczenia. W niektórych przypadkach obserwuje się efekt paradoksalny polegający na unikaniu przedmiotu zaspokajającego potrzebę, o ile zbyt długo czekało się na ten przedmiot. Cały proces przebiega inaczej, gdy w nowym miejscu nie udało się znaleźć niczego, co by, choć częściowo, zaspokoiło dawne potrzeby. Wtedy następują zmiany rozpadowe w osobowości. Przejawem tych zmian może być stan lęku, rozwinięcie postaw agresywnych. Tak więc długotrwałe niezaspokojenie ważnych potrzeb i niemożność znalezienia sposobów zastępczych prowadzić może do głębokich zaburzeń osobowości. Pobudzenie potrzeby jest warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym do powstania motywu. Istotną rolę odgrywają właściwości czynników za pomocą których potrzeba ma być zaspokojona. W niniejszym opracowaniu starałam się wykazać, jak znaczący wpływ na zachowanie się ludzi ma motywacja. Wpływ motywów na zachowanie się zależy od właściwości motywów, od ich rodzaju i natężenia. To zaś, jakie motywy zostaną pobudzone, uzależnione jest od stanu potrzeb, do dostępności czynników zaspokajających potrzebę lub zagrażających czymś człowiekowi, od oszacowania prawdopodobieństwa, że działanie zmierzające do zaspokojenia potrzeby lub uniknięcia szkody, może się powieść. Motywacja zależy również od przeszkód i niepowodzeń spotykanych na drodze do realizacji motywu.

Powinno się w nich:

- przedstawić cele, do jakich należy dążyć;
- przekazać informacje o wynikach pracy;
- wywołać oczekiwania, że określone zachowania i czynności zostaną odpowiednio nagrodzone;
- zaprojektować tak pracę, aby móc się w niej spełnić, wykorzystać w niej swoje umiejętności i aby zachęcała do samokontroli i brania odpowiedzialności za nią;

## O motywacji słów kilka

- zagwarantować odpowiednią nagrodę za osiągnięcia;
- zadbać również o nagrody niematerialne (uznanie, pochwała).

Według modelu motywacji osiągnięć Atkinsona motywacja osiągnięć to tendencja do osiągania i przekraczania standardów doskonałości, związana z odczuwaniem pozytywnych emocji w sytuacjach zadaniowych, spostrzeganych jako wyzwanie.

*Cel* – to stan rzeczy, którego projekt tworzy się w umyśle człowieka i uzyskuje zdolność do sterowania jego czynnościami. Realizacja celu wymaga odpowiedniego zorganizowania czynności i skupienia energii, to jest główną funkcją procesu motywacyjnego. Zrealizowany cel (osiągnięty efekt) można charakteryzować pod względem: - jakości (co zostało osiągnięte) - ilościowym, w tym: - rozmiaru (dużo / mało) - poziomu trudności (łatwy / trudny) - rzadkości (typowy / wyjątkowy) - odpowiedniości (wobec wymogów zadania i celu osoby).

*Motyw* – stan wewnętrzny, charakteryzujący się poczuciem niespełnienia i gotowością do podjęcia aktywności (napięcie motywacyjne). Napięcie motywacyjne uwrażliwia jednostkę na te czynniki, które mogą je zredukować. Źródła motywów: - niezaspokojenie potrzeb organicznych, - niezaspokojenie potrzeb psychicznych, - pobudzenie emocjonalne, - czynniki zakłócające czynności, - zagrożenie przekonań, norm, wartości, - sformułowanie zadań, - zaktywizowanie zainteresowań, - zaktywizowanie wartości. Istnieje związek pomiędzy wielkością napięcia motywacyjnego a siłą dążeń.

Jeśli deprivacja trwa zbyt długo, siła motywacji nie wzrasta, a może spadać. Nie spadnie jeśli potrzeba jest od czasu do czasu zaspokajana.

Redukcja napięcia: - gdy osiągnięty cel ma wartość gratyfikacyjną - może spaść spontanicznie, jeśli trwa zbyt długo - wskutek cyklicznych zmian w ustroju - usunięcie przez konkurencyjne silne napięcie - pod wpływem silnych podrażnień i gwałtownych reakcji - przez niespecyficzne czynniki biochemiczne Wartość gratyfikacyjna celu zależy od: - wielkości (siła motywacji rośnie w miarę wzrostu wielkości celu) - jakości - doświadczeń z podobnymi celami (rośnie, potem spada w miarę doświadczenia/ lub odwrotnie) - dostępności (maksimum motywacji przypada na średni poziom trudności) - dystans psychologiczny (wartość przedmiotu wzrasta, gdy dystans maleje) Wpływ motywacji na procesy poznawcze.

## O motywacji słów kilka

W miarę wzrastania motywacji wzrasta ich wpływ na procesy poznawcze. Motywacja ułatwia lub utrudnia przebieg procesów umysłowych.

Wpływowi temu podlegają procesy poznawcze pozostające w związku znaczeniowym z danymi emocjami lub motywami. Im bliższy związek – tym większy wpływ. Charakterystyczne „zniekształcenia” procesów poznawczych: - przecenianie wielkości, jasności, głośności, „upodabnianie” - łatwość zapamiętywania - skłonność do wyobrażania sobie celu - modyfikowanie myślenia by wyniki były zgodne z procesami emocjonalno-motywacyjnymi . W pewnych wypadkach motywacja wpływa „osłabiająco” na procesy poznawcze. Dzieje się tak, gdy informacje są sprzeczne z motywami (emocjami). Mają one utrudniony dostęp do świadomości. „Obronność percepcyjna” – trudność spostrzegania treści mogących wywołać negatywną emocję bądź negatywne napięcie motywacyjne. Wpływ ten zwiększa się gdy natężenie motywacji jest duże. Gdy jesteśmy w sytuacji nowej nasze życzenia, obawy, niechęci mają bardzo duży wpływ.

Zachowanie oraz obecność innych ludzi jest w naszym życiu bardzo ważna i ma duży wpływ na nas, na nasze działanie, podejmowane przez nas decyzję.

Nasze życie dookoła wpływa na naszą motywację, czasem ma wpływ pozytywny a czasem negatywny. Poprzez wpływ społeczny często dochodzi w nas do zmiany naszego zachowania, uczuć, emocji czy opinii. Czasem ulegamy wpływowi manipulacji a wpływ społeczny przybiera różne formy.



## O motywacji słów kilka

3. SPOŁECZNY DOWÓD SŁUSZNOŚCI

4. AUTORYTET

5. LUBIENIE I SYMPATIA

6. NIEDOSTĘPNOŚĆ REGUŁA WZAJEMNOŚCI.

Każda z powyższych zasad dość intensywnie wpływa nie tylko na relacje, ale i też na postrzeganie działań. Każda z zasad rządzi się powyższymi prawami mającymi na celu oddziaływać na jednostkę.

**Jak przełożyć powyższe zasady i prawa na własne dążenia i oczekiwania wobec życia i własnych dokonań?**

1. Zadaj sobie – swojemu dziecku pytanie – co jest dla mnie ważne, w jaki sposób mogę to osiągnąć.
2. Pomyśl o sobie jak o jednostce tożsamej ze swoimi wartościami i dążeniami.
3. Przeanalizuj – w jakim punkcie jesteś/jesteście teraz – co ułatwia, a co utrudnia wam realizację celów.
4. Pamiętaj, iż myślenie jest sztuką twórczą, chociaż niekiedy bywa spychane w proces odtwórczy.
5. Pozwól sobie – swojej rodzinie rozwijać pasję – to właśnie one wpływają na nas pozytywnie!
6. Pamiętaj o odpoczynku – w czasie wzmożonego wytchnienia do głowy wpadają myśli nieukierunkowane – to od nas zależy co z nimi zrobimy.

Zachęcam również do sięgnięcia do poniższych materiałów ( książki umieszczone poniżej są inspiracją, jak i możliwością własnego potencjalnego rozwoju – w przypadku zainteresowania – zachęcam ):

- „ Magia myślenia na wielką skalę. Jak zaprzeć duszę i umysł do wielkich osiągnięć ” – D. Schwartz.

-„ WOOP Skuteczna metoda osiągania celów ” – G.Oettingen.

## O motywacji słów kilka

- „ Reguła 5 sekund ” – M. Robins.
- „ Obudź w sobie olbrzyma ” – A.Robbins.
- „ Pamięć absolutna. Nieprawdopodobna historia mojego życia ” – A. Schwarzeneger.
- „ Dary niedoskonałości ” – B. Brown.

Dziękuję za poświęcony czas i zapoznanie się z materiałami ;)

*oprac. Iwona Ośkiewicz-Pytlik – psycholog szkolny*