

Co to jest motywacja? Jak ją zaobserwować i zmierzyć?

Przed II Wojną Światową w 1931 roku, amerykański psycholog C.J. Warden dokonywał eksperymentów na szczurach w paradygmacie nazwanym *Metodą przeszkód – Kolumbia* (od nazwy nowojorskiego Uniwersytetu Kolumbia na którym pracował). Metoda polegała na tym, że w jednej skrzyni umieszczano zwierzę, a w drugiej jakiś przedmiot lub inne zwierzę, do którego badany szczur chciał się dostać. Jedyne przejście między skrzynkami stanowiła stalowa siatka, która była podłączona do prądu i wejście na nią oznaczało nieprzyjemne porażenie prądem. To, co mierzono w tym badaniu, to liczba podejmowanych przez zwierzę prób przejścia do drugiej siatki, pomimo występowania przeszkody (bodźca awersyjnego, a więc tego, którego chcemy unikać). W różnych warunkach tego eksperymentu, w tej drugiej skrzyni umieszczano pokarm lub picie, ale też samicę w okresie godowym lub młode tuż po narodzeniu. Jak sądzisz czy te różne *podniety* (*podnieta* w psychologii rozumiana jest szeroko, jako każdy bodziec zewnętrzny który chce osiągnąć jednostka) powodowały taką samą chęć pokonania naelektryzowanej siatki?

Okazuje się, że w przypadku bodźców takich jak pożywienie czy picie, z każdym dniem malała liczba podejmowanych prób przejścia przez siatkę. Jeśli chodzi o zbliżenie się do partnerki w celach seksualnych, to motywacja ta, choć na początku niższa w przypadku zaspokajania głodu i pragnienia, w kolejnych dniach eksperymentu pozostawała na poziomie z pierwszych godzin deprywacji (czyli braku czegoś). Z kolei w sytuacji w której odebrani samicy młode, jej próby dostania się do nich były najczęstsze ze wszystkich obserwowanych.

Czy ten eksperyment odnosi się jakoś do motywacji? Oczywiście! Narażanie się zwierząt na porażanie prądem wynikało z ich motywacji do działania. Badane zwierzęta były zmotywowane do osiągnięcia celu, jakim była dostanie się do podniety. To zachowywanie się zwierząt (podjęcie aktywności lub nie) było dla badaczy jedynym widzialnym wskaźnikiem motywacji. Ona jako wewnętrzna właściwość psychiczna jednostki jako taka jest nieobserwowalna. Istnieje wiele behawioralnych (objawiających się w zachowaniach) wskaźników motywacji. Najczęściej spotykanie z nich to:

- poziom aktywności (jednostka zmotywowana, będzie bardziej aktywna niż jednostka niezmotywowana);
- tempo uczenia się jednostki (jeśli jesteśmy zmotywowani wewnętrznie, to łatwiej nam się nauczyć nowych rzeczy);
- osiągnięty poziom wykonania;
- odporność reakcji na wygaszanie (będąc zmotywowanymi działamy nieustannie pomimo braku wzmocnień czyli nagród).

Czas najwyższy na zdefiniowanie motywacji, według Gerriga i Zimbardo (2006, str. 354):

Motywacja to ogólny termin odnoszący się do wszystkich procesów związanych z rozpoczynaniem kierowaniem i podtrzymywaniem działań fizycznych i psychicznych.

Pojęcie motywacja pochodzi od łacińskiego czasownika *movere* – poruszać się. W kontekście *motywacji*, to *poruszanie się* odnosi się do osiągania jakiegoś celu (jak u wspomnianych szczurów) i związku z tym jest blisko związane z *emocjami*, które jak wiemy powodują, że jakieś działania/cele mają dla nas status priorytetowych.

Teorie motywacji

We współczesnej psychologii dorobiliśmy się kilku wiodących przez lata paradygmatów teoretycznych, tak zwanych szkół psychologicznych. W każdym z nich definiowano jakoś tak kluczowe dla psychologii pojęcie jak motywacja. Dokonując krótkiego przeglądu najważniejszych historycznych podejść do rozumienia motywacji, zwróć proszę uwagę na to, jak szerokie jest to pojęcie i do jak różnych jego aspektów można przywiązywać największą rolę.

W początkach współczesnej psychologii królowała stworzona przez Zygmunta Freuda psychoanaliza, w której podkreślano ogromną rolę tego, z czym przyszliśmy na świat, jako źródła naszego zachowania. Freud (1915) zakładał, że człowiek jest miejscem ścierania dwóch wielkich sił: *życia* i *śmierci*. Odwołując się chętnie do mitologii przywoływał tu greckich bogów *Erosa* (życie) i *Tanatosa* (śmierć) jako tych, którzy walczą w nas ze sobą. Jeśli chodzi o motywację do działania, to zakładał, że doświadczamy stanów popędowych które wywodzą się z instynktów życia i śmierci. W podejściu tym, nasza energia psychiczna jest ukierunkowana na zaspokojenie potrzeb cielesnych. W momencie niemożności rozładowania tej energii, pojawia się napięcie i pcha nas ono w kierunku aktywności redukujących to napięcie. Freud zakładał że to napięcie i źródło naszej motywacji jest w znacznym stopniu nieświadome, chociaż efekt tych procesów przejawia się w tym co świadomie myślimy i czujemy.

W takiej atmosferze w Stanach Zjednoczonych powstały wówczas dwie ważne teorie motywacji. William James – jeden z pierwszych twórców psychologii w USA, mówił w swojej *Teorii instynktu* (James, 1890) właśnie o instynktach jako źródłach motywacji. Zakładał, że w zasadzie każda nasza aktywność jest gdzieś u źródła powodowana instynktem jaki jednostka w sobie posiada. W ten sposób tłumaczył nawet zachowania świadczące o towarzyskości, umiejętności współodczuwania czy skromności: wymienione cechy miały być powodowane instynktem społecznym.

Z kolei Clark Hull (1943) w swojej *Teorii popędów* uważał, że do działania (lub jego zaprzestania) pchają nas motywatory zewnętrzne – *podniety* i motywatory wewnętrzne – *popędy*. Istotną procesów motywacyjnych jest homeostaza, czyli redukcja napięcia, zaspokojenie popędów.

W behawioryzmie natomiast motywację tłumaczy się procesami wzmacniania. W ramach tego podejścia, jednostka wykonuje jakieś działania, bo w wyniku ich otrzyma nagrodę lub uniknie kary. Może zdarzyć się tak, że wzmocnienie to ma charakter wewnętrzny i reakcja na nie, nie jest jakoś

specjalnie manifestowana przez jednostkę na zewnątrz.

Istnieje też tradycja teorii motywacji w ujęciu psychologii społecznej. W ramach tego warte odnotowania są co najmniej dwie teorie: *Teoria społecznego uczenia się* Juliana Rottera (1954) oraz, będąca kanonem koncepcji psychologicznych, *Teoria atrybucji* Fritza Heidera (1958).

Rotter zakładał, że to czy podejmiesz jakieś działanie zależy od Twojego *oczekiwania osiągnięcia celu* – jeśli chcesz ukończyć studia podyplomowe, to będziesz też chcieć zaliczyć poszczególne przedmioty i zdać egzaminy. Bez oczekiwania ukończenia studiów Twoja motywacja do zdania egzaminu będzie malała lub przestanie istnieć. Twoja motywacja zależy też od *osobistej wartości celu*. Jeśli na czymś ci bardzo zależy – ma to dla Ciebie dużą wartość, będziesz więc mieć motywację do działania mimo braku wzmocnień. Jeżeli ktoś chce się nauczyć jeździć na ratach, bo chciałby podnieść swoją atrakcyjność towarzyską (np. gdy większość znajomych organizuje sobie wyjazdy w góry) i ma konkretne oczekiwania, to ma motywację do uczenia się. Jednak jeśli osobista wartość celu jakim jest nauczenie się jeżdżenia na nartach nie jest tak wysoka, jak osobista wartość ogólniejszego celu jakim jest bycie w grupie, to motywacja do uczenia się nie będzie wyjątkowo trwała i odporna na wszystkie te nieprzyjemności, jakie niesie ze sobą niekontrolowane staczanie się ze zbocza w chmurze śniegu.

Heider z kolei zauważył, że ludzie jako *naiwni psychologowie* (naiwni w rozumieniu: z natury ludzkiej psychologowie, choć bez formalnego wykształcenia) tłumaczą sobie źródła zachowań swoich i innych osób, odwołując się albo do czynników dyspozycyjnych, będących wewnątrz jednostki (*atrybucja wewnętrzna*) albo czynników sytuacyjnych, będących poza jednostką (*atrybucja zewnętrzna*).

W zależności od tego czy przypiszemy sukcesowi lub porażce atrybucję wewnętrzną, będziemy mieli poczucie sensu kontynuowania działań, będziemy do nich zmotywowani lub zdemotywowani.

Z pośród bardziej współczesnych koncepcji, ciekawą propozycję przedstawia Michael Apter. W *Teorii odwrócenia kierunku* zakłada, że motywacja nie wynika z potrzeby redukcji jakiegoś napięcia (np. zaspokojenia jakiegoś popędu), lecz jest konsekwencją *stanu metamotywacyjnego* w jakim się znajdujemy. To trochę tak jak z nastrojem i występującą w nim emocją. Zwróć uwagę na to, że stany te są ułożone w pary w ten sposób, że są swoim przeciwieństwem. Apter zakłada, że w każdym momencie dnia jesteś w którymś z nich. W ramach stanu metamotywacyjnego pojawiają się Twoje konkretne motywacje. Weźmy pod uwagę na przykład drugą parę stanów *konformistyczny-negatywistyczny*. Jeśli jakimś trafem wykonujesz zadanie polegające na uczestniczeniu w forum internetowym, to może zdarzyć się tak, że Twoja obecność w Internecie jest podyktowana w większym stopniu czynnikami zewnętrznymi (tak zostało skonstruowane obowiązkowe na studiach zadanie dla Ciebie) niż czysto wewnętrzną motywacją do dzielenia się z innymi swoją wiedzą i poglądami. Załóżmy, że uczestnicząc w dyskusji na forum nie zgadzasz się z innymi uczestnikami. Podeszedłeś do tego zadania będąc w stanie negatywistycznym i Twoja aktywność – wpisy wynikają z Twojej potrzeby (motywacji do) buntu, potrzeby złamania konwencji czy zachowania autonomii. Dlaczego więc mówimy w tej teorii o odwróconym kierunku? Jeśli Twoja aktywność na forum będzie dłuższa niż jeden wpis, to jest wielce prawdopodobne, że na jakiś czas, na przykład w wyniku zaangażowania się

w dyskusji na argumenty z dużą liczbą innych uczestników forum, zachowasz się konformistycznie, bo w danym momencie będzie ci akurat zależało na zgodzie i akceptacji innych. Odwrócisz tym samym na jakiś czas kierunek działania na spójny z przeciwnym *stanem metamotywacyjnym*. W teorii tej zakłada się, że nie można przebywać nieustannie tylko w jednym *stanie metamotywacyjnym*, zmiana zachowania automatycznie prowadzi do drugiego z pary stanów. Nie można bowiem być jednocześnie w obu *stanach metamotywacyjnych*.

GŁÓWNE CECHY CZTERECH PAR STANÓW METAMOTYWACYJNYCH	
Teliczny – poważny; zorientowany na cel; planujący z wyprzedzeniem; unikający niepokoju; pragnący postępu i osiągnięć.	Parateliczny – swawolny; zorientowany na aktywność; żyjący chwilą; poszukujący podniecenia; pragnący zabawy i sprawienia sobie przyjemności.
Konformistyczny – uległy; chcący trzymać się zasad; konwencjonalny; zgodny; pragnący dopasowania.	Negatywistyczny – buntowniczy, chcący łamać zasady; niekonwencjonalny; rozzłoszczony; pragnący niezależności.
Nastawiony na mistrzostwo – zorientowany na siłę, postrzegający życie jako walkę; realistyczny; zainteresowany kontrolą.	Nastawiony na współczucie – zorientowany na opiekę; postrzegający życie jako współpracę; wrażliwy; zainteresowany uprzejmością; pragnący uczucia.
Autyczny – zainteresowany przede wszystkim sobą; skoncentrowany na sobie; skupiający się na własnych uczuciach.	Alloiczny – zainteresowany przede wszystkim innymi osobami; identyfikujący się z innymi osobami.

Nie można omawiać psychologii motywacji bez odniesienia się do koncepcji piramidy potrzeb Abrahama Maslowa. Na koniec odnieśmy się zatem jeszcze do niej. Zakładam, że jest ona tak popularna, że nie będę jej omawiał szczegółowo, i że jest przedstawiana w tak wielu kontekstach, że istnieje ryzyko, że znasz ją błędnie interpretowaną przez kogoś, kto po nią sięgnął.

Przed wszystkim Maslow w *Humanistycznej teorii motywacji wzrostu* (1970) wychodzi z założenia, że ludzie chcą się rozwijać i doskonalić sami z siebie. Mało tego, mają w sobie chęć do pomagania innym. W podejściu tym nie chodzi zatem o jakieś braki, niezaspokojone popędy, a o potrzebę zwiększania swojego potencjału. Maslow mówi o potrzebach jako motywatorach człowieka. Zakłada, że istnieje 8 potrzeb, które pchają nas do nieustannego rozwijania się. Maslow zakłada, że te potrzeby ułożone są hierarchicznie. Można by je porównać do piramidy. Kluczowe jest to, że jedne potrzeby stanowią fundament drugich. Wszystkie one są zależne od siebie w ten sposób, że nie można zaspokoić potrzeby wyższego rzędu bez zaspokojenia wszystkich potrzeb niższego rzędu. Na samym dole umiejscowione są *potrzeby fizjologiczne* takie jak zaspokojenie głodu, pragnienia czy snu. Są to potrzeby biologiczne i organizm sam skutecznie będzie się o nie domagał. Następną jest *potrzeba bezpieczeństwa*. Chodzi tu o zapewnienie sobie warunków, w których nie ma bezpośredniego

zagrożenia naszego zdrowia i życia, na przykład zadbanie o to by miejscu przebywania sucho i ciepło. Kolejną w hierarchii jest *potrzeba przynależności*. Ma charakter psychologiczny i społeczny – każdy z nas chce żyć w świadomości, że jest elementem jakiejś struktury społecznej (rodziny, grupy przyjaciół, itp.). Chcemy być akceptowani przez innych. Koncentracja na tej potrzebie nie będzie możliwa, jeśli będziemy ciągle głodni i nie będziemy mieli gdzie mieszkać, lub choćby odpocząć i nabrać sił. Następną jest *potrzeba szacunku* -odnosi się do dążenie człowieka do tego, by być nie tylko akceptowanym przez innych, ale cenionym za to, jakim jest. Chodzi tu też o chęć widzenia siebie jako osoby kompetentnej, wartościowej, której inni mogą ufać. Po tym następują potrzeby psychologiczne wyższego rzędu. Pierwsza z nich (w sumie piąta od podstawy) to *potrzeba poznawcza*, przejawiająca się w dążeniu do eksploracji środowiska, poznawaniu nowych rzeczy w drodze uczenia się. Zaspokajając tę potrzebę człowiek chce zrozumieć jak najwięcej – studiowanie jest przykładem jej realizacji. Kolejną potrzebą jest *potrzeba estetyczna*. Wiąże się z chęcią człowieka do obcowania z estetyką, z pięknem i harmonią. Następną jest *potrzeba samorealizacji*. Gdy spełnimy wymienione do tej pory potrzeby, chcemy się realizować w poczuciu sensowności celów, jakie przed sobą wciąż stawiamy. Najwyższą potrzebą jaką może zrealizować człowiek, jest według Masłowa *potrzeba transcendencji* czyli wyjścia poza potrzeby dla samego siebie. Przekraczanie siebie oznacza realizowanie się dla innych. Żeby można było osiągnąć w sposób rzeczywisty ten poziom rozwoju trzeba być osobą o odpowiednim statucie społecznym – nie tym ściśle formalnym, ale wynikającym z uznania jakim darzą nas ludzie za to jak jesteśmy kompetentni w sferach merytorycznych i relacjach z innymi.

Już prawie podsumowując nasze rozważania o teoriach motywacji, pragnę zwrócić Twoją uwagę na to, że to co łączy różne tradycje teoretyczne motywacji, to dzielenie jej na wewnętrzną i zewnętrzną (różnie nazywaną). Źródłem motywacji mogą być też nasze oczekiwania co do tego, jak powinniśmy się zachować wśród innych ludzi. Nasze poszukiwania przyczyn zachowań są subiektywne i sami na podstawie dostępnych nam przesłanek oceniamy, czy dany efekt (sukces lub porażka) spowodowany jest czynnikami wewnętrznymi (będącymi w nas) czy zewnętrznymi (wywodzącymi się ze środowiska). Ocena wpłynie na nasze kolejne oceny i na naszą motywację do działania.

Bibliografia i netografia

Jeśli jesteś zainteresowany pogłębieniem wiedzy przedstawionej w tej prezentacji to poniżej zamieszczam dane bibliograficzne do podręcznika gdzie wiedza ta jest szerzej opisywana.

Gerrig R., Zimbardo P. (2006) *Psychologia i życie*. Warszawa, PWN. Rozdział 11. Motywacja. str. 354-381.

Oprócz tego odsyłam też do tekstów źródłowych:

Apter, M.J. (Ed.) (2001) *Motivational Styles in Everyday Life: A Guide to Reversal Theory*. Washington,

D.C.: American Psychological Association.

Maslow, A. (1970) *Motivation and Personality*. NY: Harper, (Second Ed.).

Warden, C. J. (1931) *Animal motivation; experimental studies on the albino rat*. Oxford, England: Columbia Univ. Press.