

Typy motywacji

Znasz już wybrane, najważniejsze we współczesnej psychologii teorie motywacji. Wiesz już jakie elementy się powtarzają w większości z nich. Teraz chciałbym wprowadzić rozróżnienie motywacji ze względu na jej typ. Nieraz działamy, bo chcemy wyrównać jakieś braki (zaspokoić popęd) i powrócić do stanu sprzed deficytu (pijemy wodę by ugasić pragnienie), innym zaś razem sami z siebie będziemy podejmowali takie działania, w wyniku których wejdziemy w stan jakiejś nierównowagi (na przykład nie nagabywani przez nikogo, wybierzemy się w Tatry i w chłodzie i zimnie będziemy przedzierać się przez Orłę Perć, doświadczając przy tym wielu doznań co najmniej *nieprzyjemnych*).

Motywacja pokarmowa i motywacja do zdobycia szczytu to dwa różne typy motywacji (przynajmniej w większości omawianych podejść teoretycznych)

Motywacja homeostatyczna

Motywacja pokarmowa

Wyobraź sobie, że właśnie kończysz zajęcia na uczelni i jest po godzinie 19.00 (nie jest to chyba takie trudne do wyobrażenia). Przez cały dzień nie było czasu zjeść odpowiednio pożywne posiłku. Teraz, gdy schodzi z Ciebie napięcie związane z uczestnictwem w akademickich dyskusjach, powoli zaczyna do Ciebie docierać uczucie głodu. Zauważ, jak w takich sytuacjach wystrza Ci się percepcja bodźców związanych z jedzeniem: dostrzeganie szyldów i reklam barów czy sklepów, których wcześniej nie zauważałeś. Ja w takim momencie nie jestem w stanie myśleć o niczym innym, jak o zdobyciu pożywienia – w zasadzie w każdej jadalnej postaci. Będąc głodnym czy spragnionym, nadaję status priorytetu działaniom związanym ze zdobyciem pokarmu i zjedzeniem go. Jestem w stanie *nierównowagi* organizmu. Odczuwam wyraźnie związane z tym napięcie. Zrobię wiele, by zaspokoić głód i powrócić tym samym do stanu *równowagi*. Ta *równowaga* to *homeostaza*. Mówimy w tego typu przypadkach o motywacji homeostatycznej.

Motywacja pokarmowa jest warunkowana nie tylko kwestiami fizjologicznymi, czyli zapewnieniem źródła energii do dalszego funkcjonowania organizmu na poziomie biologicznym. Mają na nią też wpływ czynniki kulturowe. Wiele się słyszy o anoreksji czy bulimii młodych dziewcząt, wzorujących się na modelkach. Mniej świadomość, że wzorce piękna zmieniają się na przestrzeni lat. Jak sądzisz jak w naszych czasach oceniano by figurę i aparycję Marilyn Monroe? Sylwetka tej ikony seksu z lat '50 nie przypomina sylwetek dzisiejszych modelek. W Stanach Zjednoczonych zmierzono kiedyś proporcje talii i bioder kobiet pojawiających się na przestrzeni kilkudziesięciu lat na okładkach jednego z lifestylowych (opiniotwórczych) kolorowych czasopism. Okazało się, że kanon piękna (zakładamy, że na okładkach były osoby reprezentujące wzorce atrakcyjności) w XX wieku zmienił się dość mocno: od szczupłych, przypominających chłopięce sylwetki kobiet w latach '20, poprzez krągłe w kształtach *pin up girls* z lat '40 i '50, do szczupłych kobiet w latach '70 i bardzo szczupłych w latach '90.

Wpływ kultury jest jednak szerszy, niż oddziaływanie massmediów na młode osoby. W mniej rozwiniętych kulturach, gdzie jeszcze do niedawna zdobywanie odpowiedniej ilości pożywienia było

trudne, wzorcem atrakcyjności byli ludzie, o których powiedzieli byśmy że mają nadwagę. Jeanine Cogan ze współpracownikami (Cogan i in., 1996) przeprowadziła badania porównawcze na studentach w USA i Ghanie. Używając znanych w psychologii eksperymentalnej tablic z sylwetkami mężczyzn i kobiet (opublikowanymi po raz pierwszy w 1983 roku przez Furnhama i Alibhaia), zapytała się studentów i studentki z Ameryki i Afryki o to, która sylwetka kobiety i mężczyzny jest według nich w największym stopniu zbliżona do ideału piękna.

Jeśli chodzi o ocenę idealnego ciała mężczyzny to nie ma różnic w postrzeganiu wzorca piękna – zarówno studenci amerykańscy, jak i afrykańscy i do tego podobnie mężczyźni jak i kobiety. Ciekawa rzecz się podziela, gdy porównano odpowiedzi dotyczące idealnego ciała kobiety – osoby badane w Ghanie, częściej niż te w USA wskazywały na pulchniejsze sylwetki. Do tego jeszcze w badaniach afrykańskich zaobserwowano istotną statystycznie różnicę w wyborach idealnej sylwetki kobiety, dokonanych przez studentów i studentki – ci pierwsi najczęściej za ideał piękną uważają kobietę bardziej otyłą niż ta, której sylwetka podobała się najbardziej studiującym kobietom.

Motywacja seksualna

Innym przykładem motywacji homeostatycznej jest nasza motywacja seksualna. O jej powszechności w codziennym życiu świadczą wyniki przeprowadzonych w USA badań: 54% mężczyzn i 19% kobiet deklaruje, że myśli o seksie codziennie lub kilka razy dziennie (Michael i in., 1994). Są to oczywiście tylko deklaracje. Możemy domniemywać, że seks jest wciąż często tematem tabu, a w najlepszym przypadku na tyle intymnym, że niechętnie o nim mówimy i rzeczywiste wskaźniki mogą być inne (wyższe). Istnieją jednak empiryczne dowody na naszą seksualność.

Czy kobiety i mężczyźni różnią się swoją seksualnością? Czy może z tego wynikać różna motywacja seksualna w zależności od płci? Chcąc sprawdzić rzeczywiste wzorce zachowań seksualnych kobiet i mężczyzn, para badaczy amerykańskich Masters i Johnson, postanowiła zaobserwować i zmierzyć pobudzenie seksualne wtedy, kiedy ono występuje. Podczas badania kontrolowano wskaźniki pobudzenia fizjologicznego osób badanych oraz odnotowywano powtarzające się wzorce zachowań. Wnioski z tych badań odnosiły się do obecnych wówczas (pewnie w dużej mierze obecnych i dziś) stereotypów na temat seksualności kobiet i mężczyzn. Najważniejsze, poparte dowodami, konkluzje są takie że:

- wzorce reakcji seksualnych u mężczyzn i kobiet są podobne;
- kobiety przejawiają większą zmienność reakcji seksualnych, mają tendencję do wolniejszego reagowania, ale często podniecenie trwa u nich dłużej;
- wiele kobiet, w przeciwieństwie do znakomitej większości mężczyzn, może przeżywać orgazmy wielokrotnie w krótkim odcinku czasu;
- mężczyźni najczęściej po osiągnięciu orgazmu przechodzą w stan głębokiego odprężenia i nie mają potencjału do kontynuowania w takim momencie aktu seksualnego.

Pomimo braku znaczących różnic w fizjologii seksualności kobiet i mężczyzn, istnieją przecież różnice kulturowe w traktowaniu seksualności przedstawicieli obu płci. Jeżeli mężczyzna ma dużo partnerek seksualnych, to stosunkowo rzadko spotkamy się ze zdecydowaną negatywną oceną jego zachowania. Jednocześnie, gdy kobieta ma wielu partnerów seksualnych, to społeczna ocena jej zachowania jest zdecydowanie bardziej negatywna, niż w przypadku mężczyzny. Znany psycholog ewolucyjny David Buss (1998) próbując wyjaśnić kulturowe różnice w ocenie zachowań seksualnych przedstawicieli obu płci, pisze o uwarunkowanych w toku rozwoju naszego gatunku, dwóch osobnych strategiach seksualnych kobiet i mężczyzn. Zakłada on, że mężczyznom i kobietom z ewolucyjnego punktu widzenia, a więc z perspektywy przekazania genów, odpłacają się zupełnie inne zachowania seksualne. Wynika to między innymi z kosztów, jakie ponoszą mężczyzna i kobieta przy spółdzeniu i wychowaniu (utrzymaniu przy życiu) potomstwa. Zwróćmy uwagę, że kobieta jest w stanie zająć w ciąży i urodzić średnio co najwyżej jedno dziecko rocznie, podczas gdy mężczyzna jest teoretycznie w stanie zapłodnić w ciągu roku wiele kobiet i przyczynić się do przyjścia na świat wielu dzieci. Oprócz okresu ciąży, kobieta musi poświęcić po urodzeniu dziecku długie miesiące nieustannej opieki. Sama w tym czasie potrzebuje wsparcia partnera w postaci mężczyzny. Wśród naszych przaprzodków, gdy ludzie nie mieli takiego jak dziś wsparcia ze strony struktur społecznych jakie tworzą, mężczyzna, który nie związał się i nie wspierał kobiety, z którą spodziewał się dziecka, narażał zdrowie i życie dziecka oraz też samej matki. Jednak jeśli zapłodnił wiele kobiet, to nawet nie interesując się tym, co się będzie z nimi działo w trakcie ciąży i wychowywania dzieci, z wielokrotną szansą na przekazanie genów, bo pewnie któreś z kobiet, może więcej niż jednej, uda się wychować dziecko do momentu, w którym nie będzie konieczna dla jego przeżycia stała obecność w rodzinie mężczyzny. Kobieta ponosi w sytuacji prokreacji o wiele większe koszty, niż ojciec dziecka. Dla niej ważna jest nie ilość, ale jakość partnerów. Kobiecie opłaca się bardziej związać się z jednym partnerem, niż mężczyźnie związać się z jedną partnerką. Kobieta nie powinna ryzykować związku z partnerem, który nie będzie w stanie realnie wspomóc jej w ciąży i w wychowywaniu potomstwa. Odpowiedni partner to taki, który ma dobrze rokujący status i prestiż społeczny. Liczy się to jakie ma zasoby (władzę, środki finansowe, sieć relacji z innymi osobami). Oczywiście w doborze partnerów jego zasoby są tylko jednym z kryteriów branych pod uwagę. Z badań nad atrakcyjnością interpersonalną wynika, że dobierając sobie partnerów bierzemy pod uwagę przede wszystkim to jaka jest a nie kim jest dana osoba. Mężczyznom z ewolucyjnego punktu widzenia nie powinno zależeć na partnerkach o wysokim statusie i dużych zasobach, a na dobrych reproduktorach – kobietach, które bez większych problemów urodzą i będą miały siłę i zdrowie do (być może samotnego) wychowywania dziecka. To według Bussa tłumaczy dlaczego duża część mężczyzn jest tak bardzo zorientowana na poszukiwaniu w kontaktach seksualnych partnerek młodych i atrakcyjnych (najbardziej podobająca się większości mężczyzn sylwetka kobiet to taka, gdzie proporcja talii do bioder jest typowa dla kobiet, które mają ułożone miednice tak, że będą mogły stosunkowo łatwo rodzić dzieci). W świetle tego wszystkiego Buss zakłada, że bez względu na kulturę mamy przyzwolenie na inne zachowania seksualne u każdej z płci. Autor mówi o seksualnej **strategii krótkoterminowej** w przypadku mężczyzn, a w przypadku kobiet o **strategii długoterminowej**.

Przywracanie równowagi poznawczej

Ostatnim typem motywacji homeostatycznej jaką chciałbym omówić, jest **Potrzeba domknięcia poznawczego**. Ważna postać amerykańskiej (a więc światowej) psychologii społecznej Arie Kruglanski (Kruglanski, Webster, 1994) zakłada w swej teorii, że jako jednostki różnimy się stylami poznawczymi, czyli sposobem postrzegania rzeczywistości i myśleniem. W ramach tego, ludzie mają różną tolerancję na wieloznaczność, różną potrzebę porządku i przewidywalności, w różnie zaawansowany sposób podejmują decyzje i są różnie otwarci na nowe informacje. Według Kruglanskiego różnimy się poziomem potrzeby domknięcia poznawczego, ale każdy z nas dąży do zrozumienia rzeczywistości, do osiągnięcia równowagi między tym, co już wie o świecie, a tym, co w danym momencie postrzega. Jeśli czegoś nie rozumiemy, to wzbudza się w nas stan napięcia. Jeśli nie jesteśmy w stanie przyswoić, zinterpretować i nadać znaczenie wszystkim docierającym do nas bodźcom, będziemy musieli zastosować strategię uproszczenia tego, co widzimy lub tego, jak coś rozumiemy aby zredukować to napięcie. Jest to proces homeostatyczny.

Motywacje heterostatyczne

Dużo miejsca poświęciliśmy motywacjom homeostatycznym, ale oprócz nich kierujemy się też w życiu motywacjami heterostatycznymi, czyli takimi, gdzie dążymy do stanu napięcia w organizmie. Pokróćce omówmy też takie przypadki.

Potrzeba dużo siły i zaangażowania (przynajmniej z perspektywy osoby w moim wieku) by skutecznie oddać się przyjemności wynikającej z długotrwałej zabawy. Wysiłek fizyczny w tańcu, w połączeniu z oddziaływaniem substancji psychoaktywnych takich jak alkohol czy nikotyna oraz obcowanie z bodźcami o charakterze erotycznym, których źródłem są inni bawiący się z nami ludzie powodują, że jesteśmy w stanie daleko posuniętego pobudzenia i napięcia w organizmie. Jeśli robimy to z własnej nieprzymuszonej woli (lub przynajmniej tak nam się wydaje), to dzieje się tak dlatego, że to wybiecie się z homeostazy połączone jest z doznawaniem przez nas uczucia zadowolenia i przyjemności. Mówimy wówczas o **motywacji hedonistycznej**. Doznawanie przyjemności jest silnym predyktorem zachowań. Z badań Childersa i współpracowników (Childers i inni, 2001) nad ludźmi dokonującymi zakupów za pośrednictwem Internetu wynika, że duża część badanych kupuje rzeczy w Internecie a nie w sklepie tradycyjnym, bo jest to łatwe i przyjemne – nie trzeba na przykład ruszać się z wygodnego fotela.

Innym przykładem motywacji heterostatycznej jest **poszukiwanie nowości**. Tak jak dążymy do osiągnięcia stanu przyjemności, na przykład na dyskotecę, tak też możemy być silnie motywowani do podejmowania działań wywołujących napięcie i towarzyszące mu stany nieprzyjemne, na przykład brnąc przez wspomnianą już wcześniej Orlą perć w Tatrach czy siedząc do końca seansu w kinie na bardzo dobrym czyli wywołującą prawdziwy strach horrorze. Dlaczego zachowujemy się w ten sposób? Wielu psychologów uważa, że to co jest nagrodą dla nas w tych momentach to przeżywanie nowych rzeczy. Doświadczenie czegoś po raz pierwszy jest wzmacniające samo w sobie. Ponadto, w przypadku osiągnięcia negatywnego stanów afektywnego (np. po obejrzeniu horroru) według Richarda

Solomona (1980) powinna po jakimś czasie pojawić się długotrwała reakcja emocjonalna o przeciwnym znaku. W myśl tego mamy tu wręcz do czynienia z motywacją hedonistyczną.

Kolejnym przykładem motywacji heterostatycznej jest motywacja własnej efektywności (poczucia kontroli). Nie będziemy jednak jej tu szczegółowo omawiać, ponieważ odniesiemy się do niej w odrębnym module tego kursu poświęconym motywacji do rozwoju osobistego i samodoskonalenia się.

Inne typy motywacji

Dlaczego jesteś uczestnikiem studiów podyplomowych w ramach których realizujesz ten kurs e-learningowy? Zapewne jak się dobrze zastanowić, istnieje więcej niż jeden powód dla którego to robisz. Zakładam że większość z uczestników jest tu by realizować *potrzebę poznawczą* (w rozumieniu teorii motywacji wzrostu – piramidę potrzeb Maslowa?). Robią to z ciekowości świata i po to by poznać coś nowego (w rozumieniu heterostatycznej potrzeby *poszukiwania nowości*). Są to motywy pchające nas ku czemuś. Zdarzyć się jednak może też tak, że studiujemy by uciec od czegoś – na przykład zdobycie dyplomu jest potrzebne do uniknięcia zagrożenia zablokowania kariery zawodowej. Do głowy przyszły mi teraz tylko dwa z wielu potencjalnie możliwych motywacji do uczenia się na studiach podyplomowych. Życie jest na tyle złożone, że w wielu przypadkach ludzie studiują z wielu powodów. W psychologii mówimy wówczas o motywacjach symultanicznych. To samo działanie jest realizacją równocześnie wielu motywów, zadań, celów działania.

Czasami te występujące równolegle motywacje mogą wchodzić w konflikt. Wybitny psycholog Kurt Lewin (1948) w swojej typologii konfliktów motywacji wyodrębnia trzy ich rodzaje:

- Konflikt *dążenie* – *dążenie* ma miejsce wówczas gdy jednostka ma przed sobą dwa odrębne cele, do osiągnięcia których dąży poprzez zbliżanie się do nich. W odległości od nich nie jest w stanie realizować (zbliżyć się do nich) z tym samym natężeniem. To trochę tak jak w powiedzeniu *Osiółkowi w żłoby dano, w jeden owies, w drugi siano*.
- Konflikt *unikanie* – *unikanie*, występuje wówczas, gdy jednostka miota się między dwoma możliwościami awersyjnymi, czyli takimi, których chce uniknąć. Przykładem może tu być sytuacja w której ktoś zostanie sądownie uznany winnym za uchylanie się od obowiązku alimentacyjnego i wyrokiem dane mu będzie do wyboru albo zapłacenie wysokiej grzywny albo spędzenie jakiejś ilości czasu w odosobnieniu od społeczeństwa w zakładzie karnym. Najpewniej żadna z alternatyw nie będzie tą, której by pożądał.
- Konflikt *dążenie* – *unikanie* z kolei to sytuacja w której możliwość osiągnięcia jakiegoś celu wywołuje w jednostce zarówno uczucia pozytywne i negatywne. W miarę zbliżania się rośnie zarówno siła dążenia jak i siła unikania. W sytuacji w której zatwardziały kawaler z długim stażem i mnóstwem swoich codziennych przyzwyczajzeń zakocha się z wzajemnością bez pamięci, to w przyпыwie uniesienia może z wybraną osobą podjąć decyzję o zmianie stanu cywilnego.

Problemy mogą pojawić się po tym. Z jednej strony nasz (jeszcze) kawaler może chcieć żyć we dwoje, ale jednocześnie może być przerażony zmianami jakie go mogą czekać. Wiele dotychczasowych źródeł przyjemności (np. nie przejmowanie się zbytnie porządkiem w mieszkaniu) może się skończyć bezpowrotnie.

Bibliografia i netografia

Jeśli jesteś zainteresowany pogłębieniem wiedzy przedstawionej w tej prezentacji to poniżej zamieszczam dane bibliograficzne do podręczników 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:

Buss, D.M. (1998). Sexual Strategies Theory: Historical origins and current status. *Journal of Sex Research*, 34, 19-31.

Childers, [dodać] (2001) *Hedonic and utilitarian motivations for online retail shopping behaviour*. [dodać]

Cogan, A Comparison Study of United States and African Students on Perceptions of Obesity and Thinness

Masters, W.H.; Johnson, V.E. (1966). *Human Sexual Response*. Toronto; New York: Bantam Books.

Solomon, R.L. (1980). The Opponent-Process Theory of Acquired Motivation: The Costs of Pleasure and the Benefits of Pain. *American Psychologist*, 35, 8, pp. 691-712.

Ciekawe linki

Krótko o motywacji dziecka do nauki (z uwzględnieniem roli rodzica):

<http://www.edukacja.edux.pl/p-292-jak-wzbudzic-u-dziecka-pozytywna-motywacje.php>

Co zrobić, gdy nie ma motywacji do uczenia się naszych uczniów:

<http://www.szkolnictwo.pl/index.php?id=PU6018>