

Motivace

Motivace je soubor motivů. Procesy, které uvádějí organismus do pohybu.

Motivy jsou takové duševní projevy, které aktivizují lidské chování, zaměřují je na určitý cíl a v tomto směru je udržují po určitou dobu

Co člověk chce?

Motiv /motus – pohyb/, pohnutka. Vědomé a nevědomé. Je jednotkou motivace.

Motivy určují:

- a) směr , zaměření určité aktivity
- b) intenzitu aktivity
- c) délku jejího trvání

Motivace je posilována emočními prožitky:

- a) s nespokojeností a nelibostí (aktuální stav nějaké neuspokojené potřeby)
- b) s uspokojením a pocitem libosti

Vztah emocí s motivací má také vliv na učení, respektive na odměnu a trest.

Vztah intenzity motivace a výkonu. Střední motivace. Anticipovaná hodnota uspokojení, velikost odměny a obtížnost dosažení cíle mají vliv na intenzitu činnosti.

Vznik motivu:

1. Zdrojem motivu je potřeba – jde z vnitřku člověk
2. Zdrojem je pobídka – vnější podnět je tak významný, že nás to motiveje...

Oba zdroj motivů se mohou prolínat, působit vzájemně.

Teorie motivace:

Homeostatický model

Rovnováha (homeostáza) člověka je narušena a tak člověk se snaží o stav, kterým by opět dosáhl rovnováhy. Nerovnováha může být dána nedostatkem (něco člověku chybí – hlad,..., tak se člověk snaží ten nedostatek naplnit) nebo naopak přebytkem (nepříjemný pocit napětí z přesycenosti. K uspokojení dochází až tehdy, pokud člověk ze sebe něco vydá). Tento model však nefunguje vždy. Spoustu psychických potřeb nemůžeme hnát k rovnováze, protože bychom si třeba uškodili. Pro člověka je spíš podstatné, že se snaží překonávat rovnováhu a hledat další a nové – princip heterostáze.

Pobídkový model (hédonistický)

Doplňuje homeostatický přidáním významu vnějších činitelů, aby rozvinuly motivované jednání. Člověk vyhledává ty podněty, které navozují libost a vyhýbá se tomu, co způsobuje nelibost.

Poznávací model

Je důležité, aby se člověk v dané situaci rozumově orientoval. Zorientování v situaci je základním předpokladem přežití. Člověk volí (i na základě minulých zkušeností, ne jen z popudu aktuální potřeby) nejvhodnější chování.

Činnostní model

Zdroj motivace je v činnosti, která je také zároveň cílem (ne jen prostředkem dosažení jiného cíle). Nejčastěji to je hra, tvůrčí činnost, prosociální chování...

Motivace vyvolává způsoby chování na třech úrovních:

- Podmíněné reflexy a instinkty
- Systém automatismů a zvyků (zvyky)
- Systém volní kontroly chování (vůle)

Nevědomá motivace

Vědomá a nevědomá motivace

Vědomě se člověk může snažit o kariéru, ale nemusí vědět, proč to dělá. U mnoha činů člověk nezná pravý důvod, nebo známe jen zkomolený důvod. (např. Z pocitu méněcennosti manžel neustále ženu kritizuje, zesměšňuje a schazuje, ale o svém pocitu neví. Nicméně se cítí lépe, když ženu zkritizuje)

Komplexy

Souvisí s nevědomou motivací. Jsou to zvláštní motivační činitelé, které se utvářejí v důsledku negativních zkušeností a mají vliv na naše chování (ty zkušenosti v nás nejsou zpracované, vyřešené). Cílem motivace je kompenzace toho komplexu. Působí nevědomě. Opakovaný příklad: manžel je v zaměstnání slaboch, nikdo mu nesvěří zodpovědnou práci... a doma, protože si potřebuje vykompenzovat nedostatek potřeby moci, tak pravidelně bije a ponižuje svou ženu.

Motivace – potřeby

Potřeby jsou **vnitřní motivy**.

Motivy:

Pudy, potřeby, zájmy, hodnoty....

(Stimuly jsou vnější pobídky – např. mzda, pochvala...)

Potřeba je přebytek nebo nedostatek něčeho. Potřeby jsou zdrojem motivačního napětí (popud). Zpředmětněná představa – představa o jejím naplnění (člověk se učí potřeby naplňovat).

Frustrace – neuspokojení potřeb. Při dlouhodobém neuspokojování může dojít k **deprivaci** (dítě bez lásky – v DD)

Nejčastější dělení:

Biologické potřeby (primární)

Dýchání, potrava, vylučování, spánek, bezpečí....

Jsou vrozené a mají je všichni lidé. Někdy se nazývají pudy – nejstarší motivační funkce, slouží k přežití a zachování existence. Pud výživy, sebezáchovy, agresivity, pohlavní pud, péče o potomstvo

Psychosociální potřeby (sekundární)

Kontaktu, lásky, svobody, uplatnění, poznání, estetické... Nejsou vrozené, vytvářejí se pod vlivem společnosti. Jsou mnohem složitější a individuálně specifitější. Mohou se v životě měnit působením prostředí. Dle Cattela sem mohou patřit: potřeba sebeprosazení, bezpečí, společnosti, agresivita, potřeba péče o druhé.

Index psychogenních potřeb (Hilgard, 1962)

Potřeba akvizice(zvětšování majetku/, uchovávací, uspořádání, podržení, konstrukce...)

Potřeby ambice, prestiže a moci(superiority, respektu, ocenění, prezentování se, nedotknutelnosti, sebeobrany, úspěchu, zdolávat)

Potřeby projevení síly a získávání obdivu(dominance, projevu úcty k výše postavenému, napodobování, autonomie, odlišování se...)

Potřeby poškozování jiných i sebe sama(agrese, pokoření se, vyhnutí se pohany – dobré chování...)

Potřeby vztahující se k náklonnosti k lidem (přátelství, odmítání, ošetřování, závislosti, lásky...)

Sociální potřeby v užším smyslu (hry a zábavy – uvolnění, rozptýlení, dotazování – uspokojování zvědavosti, vysvětlování...)

Porovnej:

Freud: eros a thanatos

Adler: potřeba moci a sounáležitosti

Maslow: pyramida potřeb. Pyramida má 5 pater – ve spodním jsou biologické potřeby (pudy, spánek, jídlo, sex...), nad ním potřeba bezpečí a jistoty, nad ním potřeba sounáležitosti a lásky, nad ní potřeba uznání a respektu a na samém vrcholu stojí nejvyšší potřeba seberealizace. Princip uspokojování potřeb v pyramidě je ten, že uspokojujeme od spodních pater. Např. Jedině, když jsme najdeni a odpočati (biologické potřeby) můžeme myslet na naplnění vyššího patra. A zase stejně, jakmile naplníme další patro, pak teprve můžeme jít na to vyšší. Naplnění potřeby seberealizace dosáhne málo jedinců (např. ve sportu, v umění... - kdy člověk onu činnost dělá pro radost a užitek z ní a neslouží mu k obživě, ...). Tato potřeba se nazývá také Metapotřebou, potřebou člověka přesahující. Ostatní nižší potřeby nazýval Maslow jako potřeby BYTÍ

Zájmy

Zájem je získaný motiv, který se projevuje kladným emočním vztahem jedince k určité skutečnosti a k určitému druhu činnosti. Projevuje se zaměřením a pozorností v příslušném směru, realizací dané činnosti, uspokojením z ní a také zároveň nelibostí, pokud je v ní omezen.

Člověk může mít několik zájmů zároveň.

Je to specifická výběrová reakce vůči objektům či činnostem. Máme tendenci upírat pozornost na onen předmět zájmu.

Zájem je v psychologii nejednotně vymezen

3 komponenty zaměřenosti - kognitivní, konativní a afektivní.

Pro zainteresovanost je typické:

- to, čemu věnujeme pozornost, zaměření (kognitivní aspekt)
- má prožitkový aspekt, emoční vztah (prožitkový aspekt)
- promítá se do činnosti (konativní aspekt), snažíme se o objektu více dozvědět, být v jeho přítomnosti

(poznávací, citová i volní stránka)

uvědomíme si významnost toho objektu pro nás, hodnotíme jej jako důležitý

Zájmy mají význam pro **sebeaktualizaci**

Struktura zájmů

Kde a jak v osobnosti existují. Zájem je druhem motivu, ale je mnohem víc. Jsou to získané motivační dispozice.

Klasifikace a vlastnosti zájmů

Dle společného jmenovatele zájmových seskupení. Z vnějšku můžeme zájmy dělit na konkrétní a abstraktní, nebo jako zájmy o činnosti, předměty, ...

Klasifikace dle 3 světů

1. Zájmy o ideje – vědecké, literární, estetického vnímání a estetického vyjádření
2. Zájmy o lidi – kontaktní (s určitým ziskem), sociální (o lidi jako takové)
3. Zájmy o věci – systematizační (sbírání...), materiální (zacházení s svěcemi, zvířaty...)

Zájmy se mění v průběhu života.

Hodnoty

Jsou blízko cílům motivace.

Vznikají zvnitřněním ideálů.

Co člověk či společnost hodnotí za významné, cenné, o co je třeba usilovat, co chránit. (zdraví, životní prostředí, svoboda...).

Postoje lidí k hodnotám nazýváme hodnotová orientace.

Nejznámější hodnotový systém (Spranger):

6 hodnot, 6 přístupů ke světu – pravda, krása, užitek (zisků, láska k lidem, moc a bůh/moudrost

Dle toho 6 typů lidí:

Teoretický typ (usiluje o poznání pravdy, podstaty, toho, co se děje)

Estetický typ (hledá zážitek, dojem a příležitost k sebevyjádření, vše vnímá buď harmonicky nebo disharmonicky)

Ekonomický typ (hledá užitek a zisk, myslí na své blaho či rodiny)

Sociální typ (žije pro druhé, hledá sebe v druhém, usiluje o lásku k lidstvu)

Mocenský typ (usiluje o moc, ale je podřízen vyšším zásadám a principům, určuje a motivuje jednání druhých lidí)

Náboženský typ (hledá smysl života)

Jiný systém hodnot:

Příběh ze Starého Egypta – Faraónův písař se ptal dělníků na stavbě pyramid: „Co děláš?“ – „Tesám kámen, ,, ,,Živím rodinu“, „Stavím chrám“. –

a) má účel sám v sobě v či Já, b) směr ke zvýznamnění druhých, c) zaměření na ideály