

Jak může motivace zvýšit náš výkon

Míra výkonu je dána především schopnostmi (fyzickými, psychickými), úsilím a motivací.

Schopnosti-jaké?

Úsilí-jaké?

Vůle?

Přechod přes Rubikon?

Existuje motiv, společný všem lidem, který zvyšuje snahu lidí uplatnit své schopnosti na co nejvyšší úrovni v aktivitách, na které lze aplikovat hodnocení úspěšnosti x neúspěšnosti?

Hovoří se o tzv. výkonové motivaci, výkonovém motivu, potřebě dobrého (úspěšného) výkonu atd.

USA 50. léta 20. století - psychologové:

a) *Mc. Clelland*: výkonová motivace, potřeba (need for achievement) je generalizovanou motivací, vstupuje do všech situací, kde se může uplatnit - je trvalou charakteristikou, dána dispozičně. Intenzitu výkonové motivace, tzv. motivační tendence lze vyčíst z poměru dvou základních tendencí: z tendence dosáhnout úspěšného výkonu/vyhnout se neúspěchu (T_v/T_n)

b) *Atkinson*: doplňuje model "očekávání x hodnota" o situační faktory.

Výsledné motivační zaměření (M_z) je dáno faktory:

1. P_v (P_n) = potřeba úspěšného výkonu (potřeba vyhnout se neúspěchu)
 2. I_v (I_n) = incentivní hodnota úspěchu (přitažlivost/nepřitažlivost)
 3. S_{pv} (S_{pn}) = subjektivní pravděpodobnost (nepravděpodobnost) úspěšného výkonu = očekávání
- S_{pv} (S_{pn}) + I_v (I_n) jsou komplementární proměnné

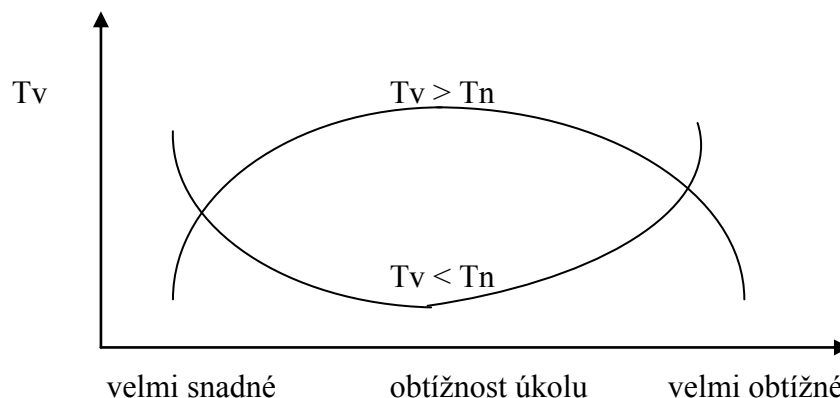
$$T_v = P_v \times I_v \times S_{pv}$$

$$M_z = T_v - T_n$$

$$T_n = P_n \times I_n \times S_{pn}$$

Spor o podíl vlivu vrozeného a získaného na M_z - viz experimenty s indiány...

Vztah mezi M_z a obtížností zvolených úkolů:



Evropa 50. léta 20. století - psychologové:

c) *Heckhausen*: výkonová motivace spojována s úzkostí (podporující/brzdící výkon)

Výkonová motivace je tím silnější, čím více aktuální výkon souvisí se vzdálenějším cílem. Lidé s vyšší výkonovou motivací více odkládají (jsou schopni odložit) svou odměnu a s větší měrou přemýšlí o důsledcích svého jednání.

3 druhy očekávání:

očekávání určité situace → realizace činnosti → očekávání výsledků

(úspěšnost x neúspěšnost) → očekávání důsledků (následků).

Sebepojetí, sociální hodnocení a výkonová motivace:

Tv - potvrzení vlastního já?

Tn - potřeba ochrany já?

Horneyová - vyhnout se neúspěchu u žen - chápání ženské role ve společnosti? Muži snižují hodnocení atraktivity žen s vyšší výkonovou motivací, u žen je tomu naopak.

Metody zkoumání:

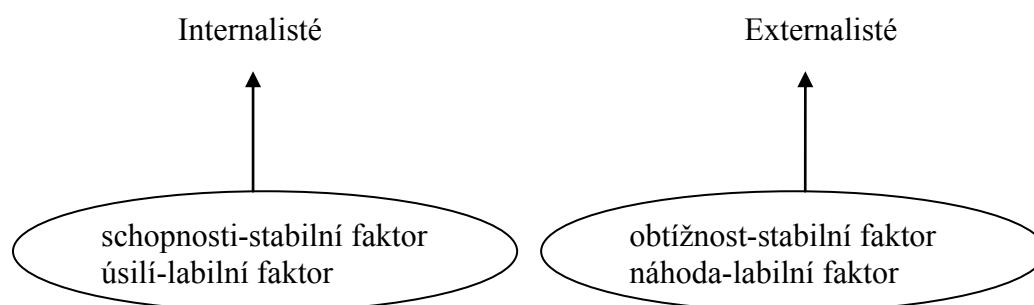
1. Dotazníky (dotazník D-M-V, *Pardel, Maršálová, Hrabovská*)
2. Projektivní metody (TAT-*Murray*)
3. Výkonové metody (pozornostní „škrtačí testy“, např. Bourdonův test)
-možnost přidávání zátěže během administrace
4. Další soubor metod-např. házení míče na koš; ZO si sama určuje hranici výkonu. (Čím vyšší hranice (např. celkový počet úspěšných hodů, počet úspěšných hodů po sobě následujících či délka času setrvání u činnosti, tím vyšší výkonová motivace atd.).

S výkonovou motivací úzce souvisí:

- a) Problematika aspirací
- b) Atribuční procesy

Atribuční procesy – týkají se oblasti sledování připisování příčin (vzniku) našich výkonů. Badatelé v oblasti sociální psychologie 80. let 20. století vycházeli z klinické praxe *J. Rottera* (1954) a jeho pojetí Locus of control. Podle způsobu připisování příčin výkonů (úspěchu, neúspěchu) rozlišoval své pacienty s vnitřním (hledání příčin v sobě samém) a vnějším (hledání příčin v okolí) místem kontroly.

B. Weiner obohacuje model definováním 4 základních příčin (úspěchu a neúspěchu):



Atribuční chyby (oblast zkoumání sociální psychologie): vlastní úspěch bývá prisuzován vnitřním příčinám, neúspěch vnějším. Za úspěch druhých naopak může štěstí atd., neúspěch se hledá v dispozičních vlastnostech...

Naučená bezmocnost (*M. Seligman*)- u jedince převládá stabilně vnější atribuce.