
MOTIVACE III.

VÝKONOVÁ MOTIVACE



Kurt Lewin

(1890 - 1947)

◆ ————— ◆
Ve svých teoriích používal Lewin fyzikálních pojmů.

“Operacionální definice psychologické síly přiřazuje tuto konstrukci k psychologickým procesům. Mělo by tudíž být s konečnou platností uznáno, že psychologická síla je psychologická konstrukce, nezávislá na jakékoliv konstrukci ve fyzice.



$$B=f(P,E)$$

$$B=f(P,E)$$

* Dle Lewinovy teorie, chování je funkcí celkového pole - životního prostoru - a tudíž “základní vzorec teorie pole”

*
$$B = f(Lsp) = f(P,E)$$

* který vyjadřuje, že chování je funkcí celkového životního prostoru sestávajícího ze dvou vzájemně závislých systémů proměnných, totiž jedince (P) a okolního prostředí (E)

síla – hypotetická funkční proměnná



- * Z mnoha vzájemně závislých proměnných, *síla* je nejbezprostřednější příčinou chování (zejména lokomoce). Chování nemůže být považováno za funkci jediné síly, nýbrž jen za funkci výslednice všech sil působících na jedince v daném čase.
- * *Definice:* Jestliže výslednice psychologických sil působící na oblast je větší než nula, pak nastane lokomoce ve směru výslednice, nebo struktura situace se změní tak, že změna bude ekvivalentní takovéto lokomoci.

Valence

- * *Definice:* Oblast G , která má valenci ($Va(G)$) je definována jako oblast v životním prostoru jedince P , která jej přitahuje nebo odpuzuje. /pozitivní valence, negativní valence/
- * jejich logickou vlastností je intenzita, nikoliv směr

silové pole

- * *Definice:* Silové pole přiřazuje každé oblasti pole intenzitu a směr síly, která by na jedince působila, kdyby se v dané oblasti nalézal.
- * Pozitivní nebo negativní hodnota determinuje pozitivní nebo negativní “centrální pole”.
- * Pozitivní centrální pole je pole, v němž pro každou oblast X existuje síla zaměřená k téže oblasti
- * Negativní centrální pole je pole, v němž existuje pro každou oblast X síla zaměřená směrem od téže oblasti

napětí

- * Pojmeme napětí je v tomto kontextu myšlen *stav* systému jedince.
- * Kdykoliv existuje psychologická potřeba, znamená to, že uvnitř jedince existuje systém ve stavu napětí
- * Ve skutečnosti se Lewin snaží nahradit “potřebu” dle jeho názoru přesnějším “napětím”

cílový objekt

- * Cílový objekt je jakýkoliv souhrn jevů (předmět nebo situace), jejichž přítomnost nebo nepřítomnost je nutná pro udržení optimálních životních podmínek (tj. uspokojení potřeb organismu)

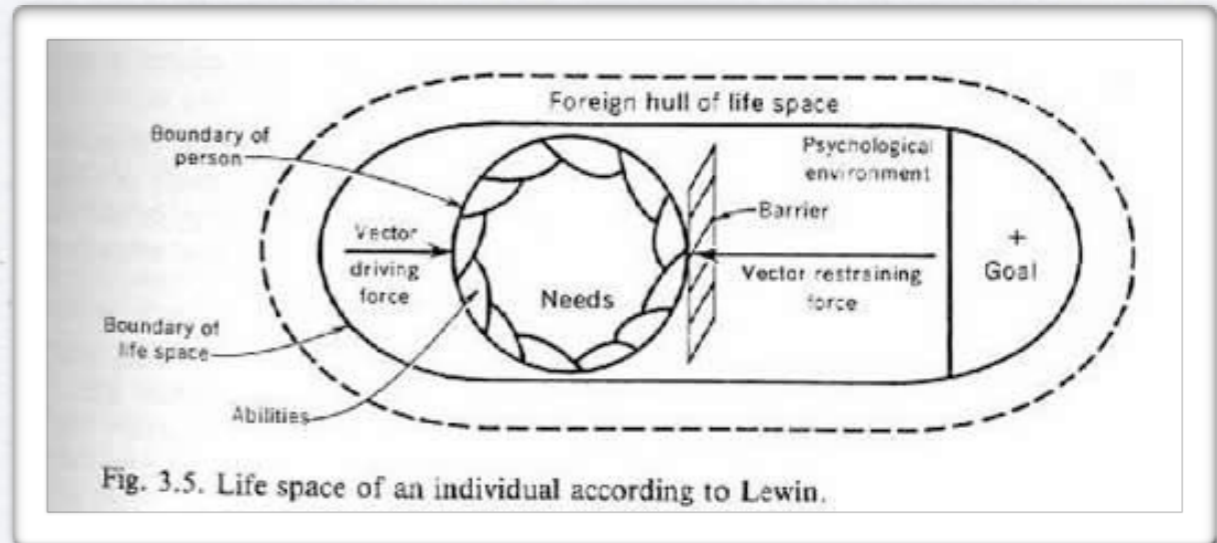
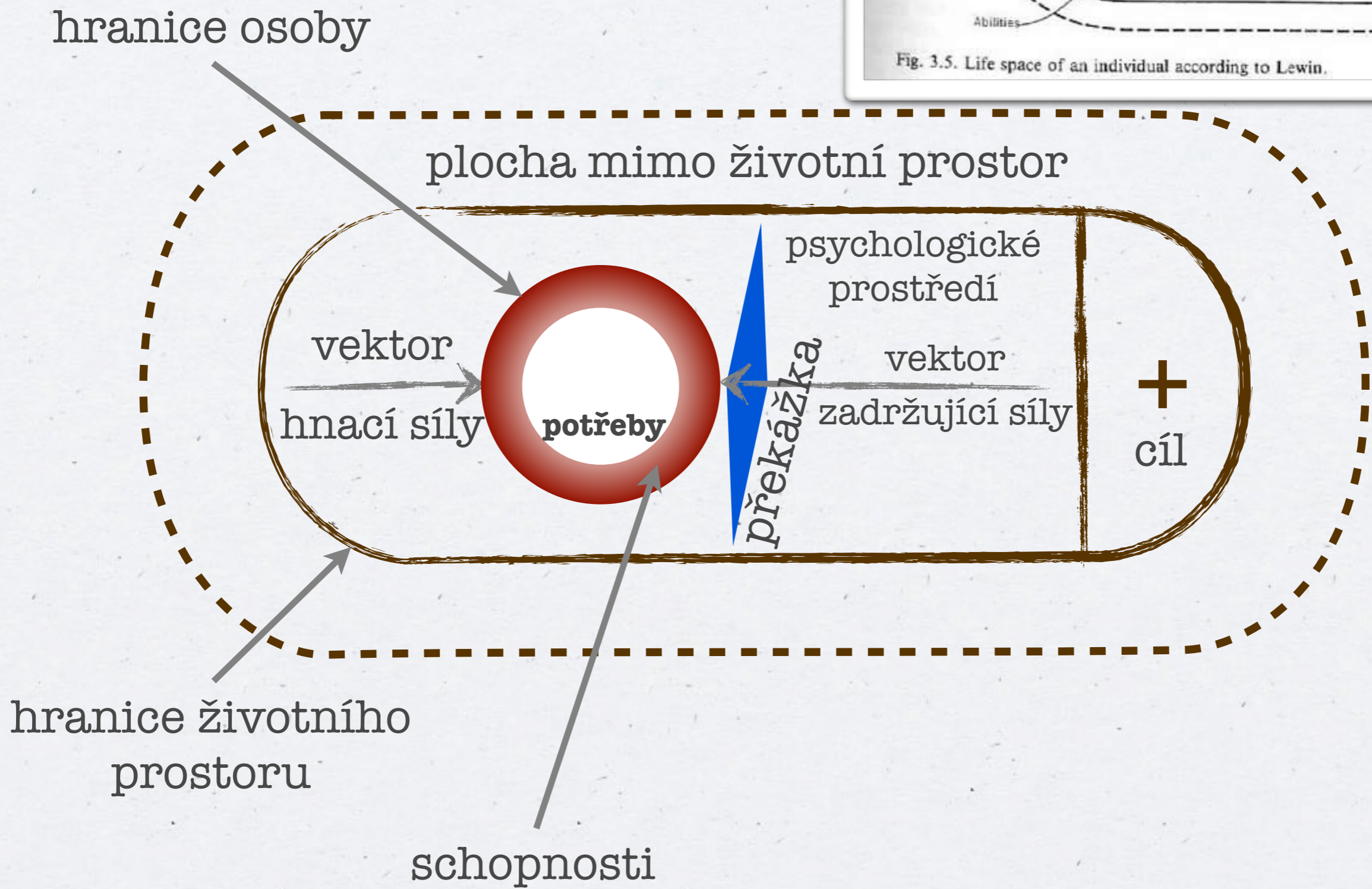


Fig. 3.5. Life space of an individual according to Lewin.

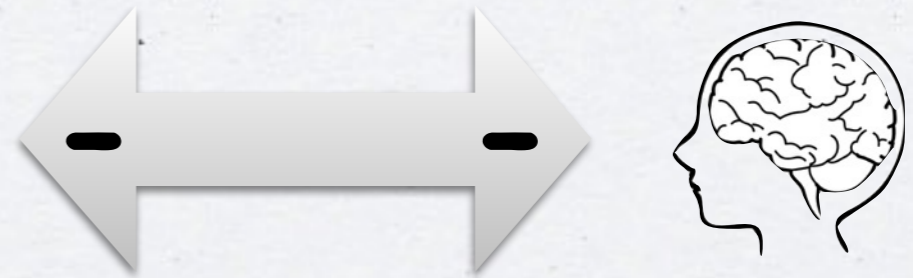


Typy intrapsychických konfliktů

- Konflikt apetence-apetence;



- Konflikt negace – negace;



- Konflikt apetence-negace
(ambivalence)



Henry A. Murray (1893 - 1988)

Potřeby mohou být roztržiděny:

1. “viscerogenní” a “psychogenní”
2. “pozitivní” a “negativní”
3. “manifestní” a “latentní”
4. “vědomé” a “nevědomé”

Vytvořeno na základě zkoumání osobnosti padesáti mladých mužů

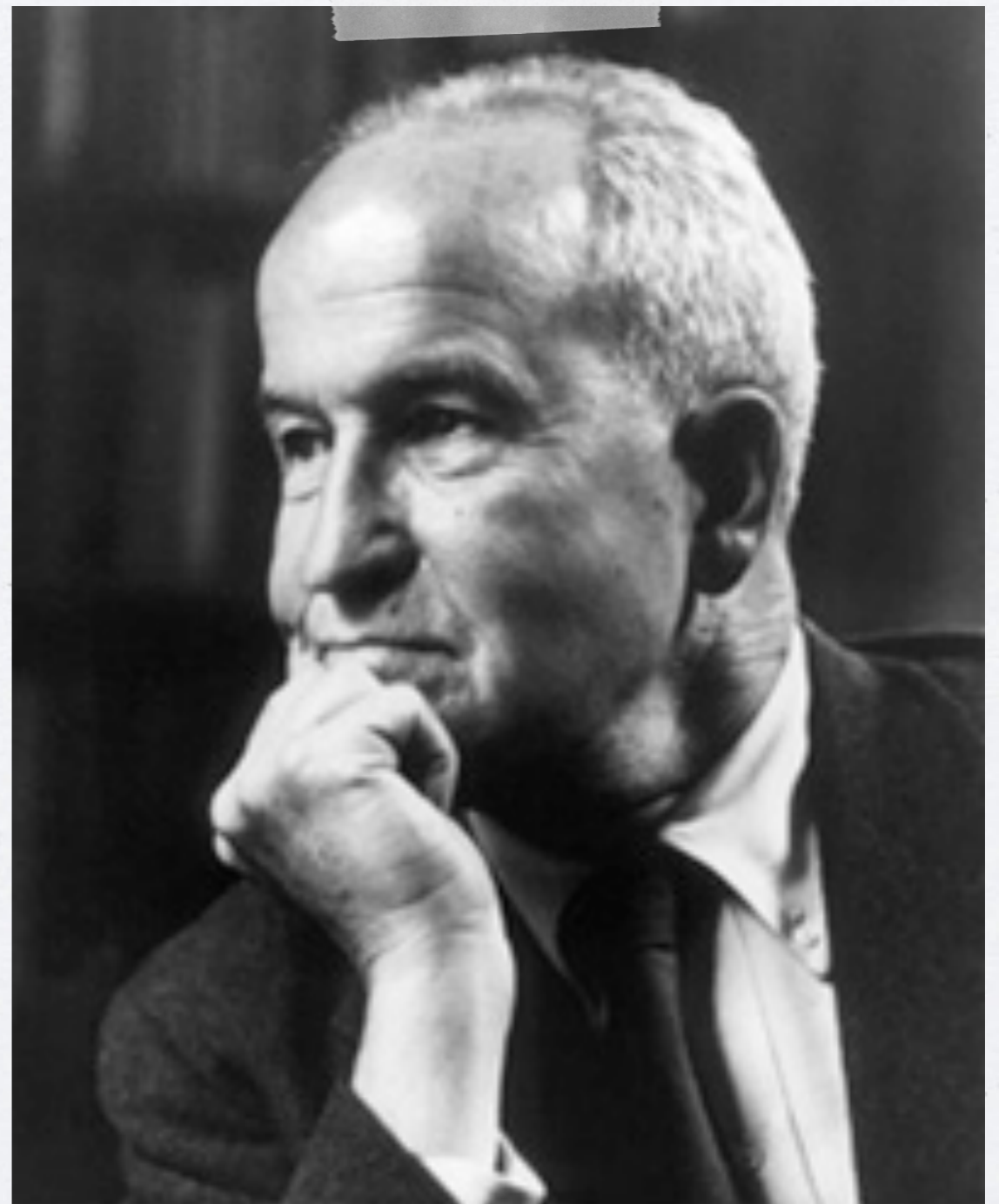


Photo: Harvard University Archives

Přínos - teorie potřeb, potřeba dosažení úspěšného výkonu , T.A.T.

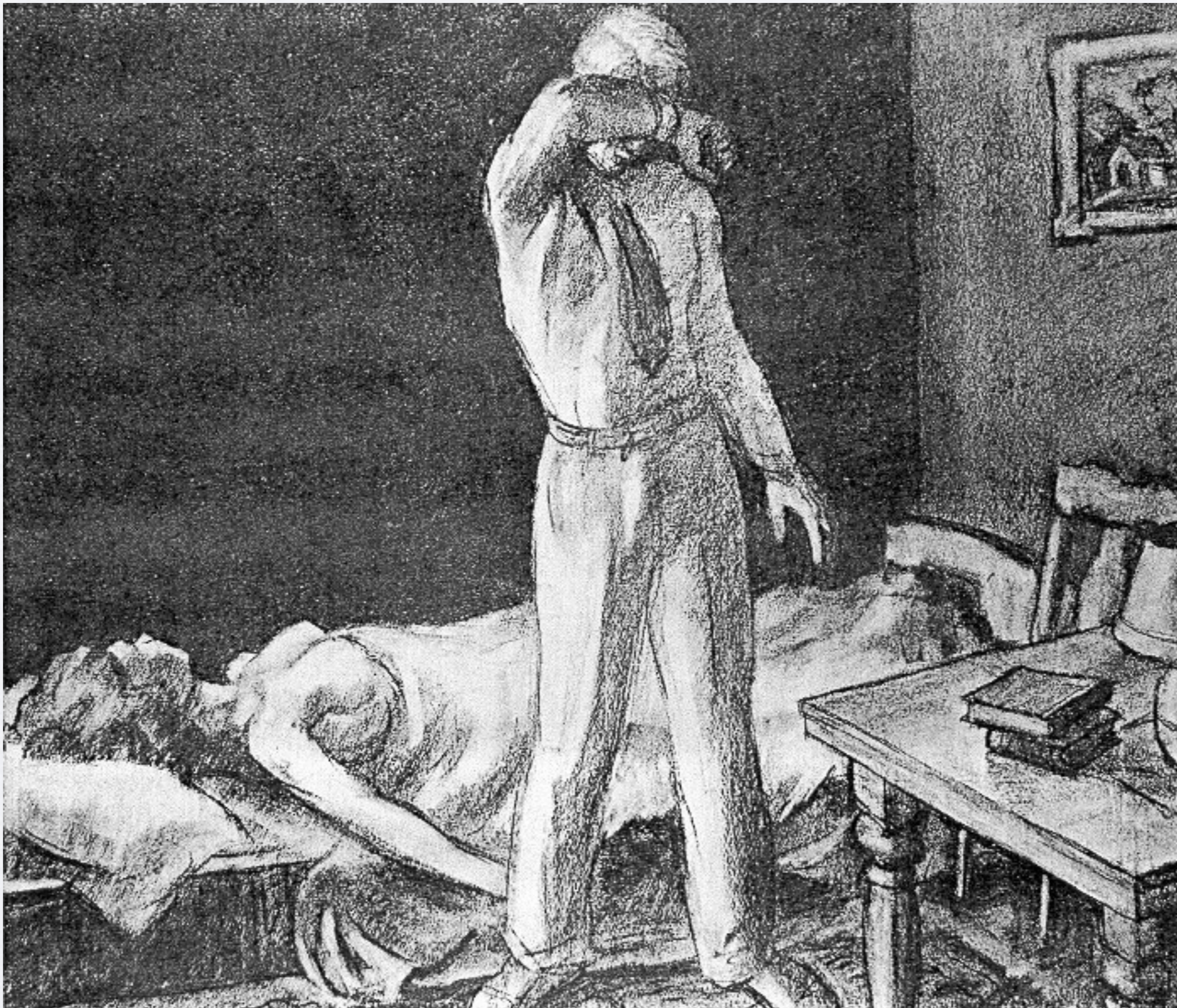
viscerogenní potřeby

Impulz	Činnost	Uspokojení
potřeba dýchání	příjem kyslíku a eliminace CO ₂	totéž, co je uvedeno v kolonce činnost
pocit hladu	příjem potravy	nasycení
pocit žízně	příjem vody	napití
sexuální vzrušení	koitus	detumescence
pocit únavy	odpočívání	pocit svěžesti (restaurace energie v buňkách)
neklid a nuda	činnost, pohyb	zabývání se něčím, zábava
ospalost	spánek	pocit svěžesti (restaurace energie v buňkách mozku)
tlak v močovém měchýři	močení	odstranění napětí
tlak v tlustém střevě	defekace	odstranění napětí
senzorická deprivace	získávání dojmů	vnímání
pocit chladu	zahřívání se	pocit tepla
pocit horka	ochlazování se	pocit přiměřené teploty
pocit bolesti	odstranění bolesti	bezbolestný stav
přemíra vzruchů	hledání klidu	klid
svědění	škrábání	odstranění příčiny
pocit strachu	vyhnutí se nebezpečí	pocit bezpečí
pocit vzteku	agrese	odstranění překážky

Psychogenní potřeby



Oblast	Potřeba čeho	Typický vzorec vyjádření potřeby
Ambice	úspěšného výkonu (<i>n Achievement</i>)	překonávání překážek -
	uznání (<i>n Recognition</i>)	popisování vlastních výkonů a úspěchů
	předvádět se (<i>n Exhibition</i>)	snaha druhé lidi zneklidňovat nebo šokovat
Vztah k neživým předmětům	přisvojování (<i>n Acquisition</i>)	získávání věcí
	pořádku (<i>n Order</i>)	uklizení a uspořádávání věcí
	uchování (<i>n Retention</i>)	shromažďování věcí
	tvoření (<i>n Construction</i>)	budování něčeho nového
Obrana sociálního statusu	vyhýbat se nezdaru, ostudě či ponížení (<i>n Inavoidance</i>)	utajování slabostí a neúspěchů
	hájit se (<i>n Defendance</i>)	vysvětlování či omlouvání se
	bránit se (<i>n Counteraction</i>)	snaha pomstít se
Moc	nadvlády (<i>n Dominance</i>)	řízení chování druhých lidí
	podřizování se (<i>n Deference</i>)	snaha spolupracovat nebo poslouchat
	nezávislosti (<i>n Autonomy</i>)	snaha bránit se ovlivňování či donucování
	opozice (<i>n Contrariance</i>)	vyjadřování nesouhlasných či protikladných názorů
	agrese (<i>n Aggression</i>)	útočení na lidi a jejich ponižování
	ponížení (<i>n Abasement</i>)	prosby za odpuštění, zpovídání se z hříchů
Citové vztahy k lidem	sdružování (<i>n Affiliation</i>)	trávení času s druhými lidmi
	odmítání (<i>n Rejection</i>)	ignorování druhých lidí
	pečování (<i>n Nurturance</i>)	starostlivé pomáhání lidem
	nechat o sebe pečovat (<i>n Succorance</i>)	přijímání péče a pomoci
	hry (<i>n Play</i>)	vyhledávání a rozptýlení prostřednictvím her
Výměna informací	poznávání (<i>n Cognizance</i>)	dotazování
	poučování (<i>n Exposition</i>)	předávání informací druhým lidem



T.A.T. tematický apercepční test – 31 tabulí, sociálně mnohoznačné situace, do nichž jedinec projikuje systém svých potřeb a tlaků

Potřeba

- * je konstrukcí (vhodnou fikcí či hypotetickým pojmem), která symbolizuje sílu (jejíž fyzikálně chemická povaha je neznámá) v oblasti mozku, sílu, která organizuje percepci, apercepci, proces myšlení, snažení a jednání tak, že přeměňují existující, neuspokojivou situaci v určité zaměření.
- * je vzbuzena vnitřními procesy nebo jedním z mála “tlaků”
- * je charakteristicky doprovázena zvláštním citem nebo afektem
- * může být slabá nebo silná, okamžitá nebo trvalá
- * obvykle však přetrvává a vede ke vzniku určitého průběhu manifestního chování (nebo fantazie), které (když to jde) mění počáteční okolnosti a vytváří konečnou situaci, která uspokojí organizmus.

Tlak

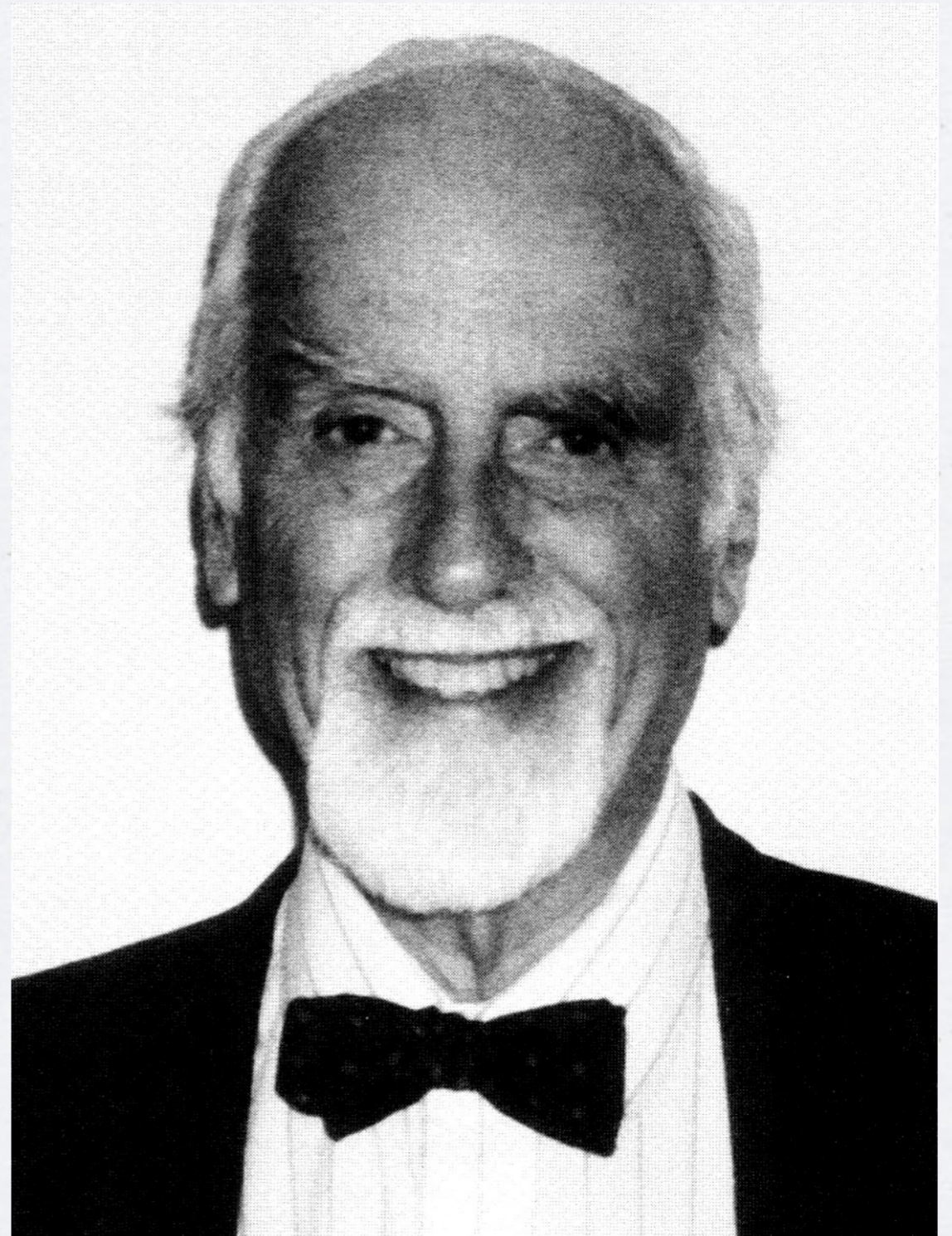
- * podnětová situace, která má (potenciálně) vliv na život organismu
- * druh účinku, který předmět nebo situaci vykonávají - nebo by mohly vykonávat - na jedince. Je to dočasné seskupení (gestalt) podnětů, které se obvykle objevuje v podobě *hrozby poškozením* nebo *příslibu prospěchu* pro organismus
- * rozdělení na alfa tlak: tlak který skutečně existuje a beta tlak, který je jedincovou vlastní interpretací jevů, které vnímá. (další třídění kladný a záporný tlak, mobilní a imobilní tlak)

David C. McClelland (1917 - 1998)

◆ ————— ◆
Základní myšlenky byly formulovány v knize „**The achievement Motive**“ z roku 1953.

Zde definuje motiv jako afektivní asociaci, která se projevuje účelovým chováním a determinovanou dřívější asociací mezi signály s libostí nebo bolestí.

Dle této definice *jsou všechny motivy získané* a veškerá motivace je založena na emocích; není totožná s emocemi, ale je spíše *očekáváním změny v afektivním stavu*.



McClelland

- * McClellandova teorie může být proto charakterizována zhruba následujícím způsobem: Jsou pouze *dva vrozené motivy** : *dosahování slasti a vyhýbání se nelibosti* a bolesti. *Všechny ostatní motivy jsou získané* a determinují *dosahování* všeho nebo *vyhýbání* se všemu, co jedinec na základě procesu učení očekává, že mu způsobí slast nebo nelibost.
- * (Jde o ryze moderní přeformulování klasického hedonizmu)
- * * v McClellandově teorii však nejsou popsány jako motivy

McClelland - hypotézy

- * Libost je od počátku určována mírným růstem intenzity podnětu, kdežto jeho další růst determinuje nelibost nebo bolest. Tím se stávají možnými dva druhy motivů: *pozitivní* neboli *přibližovací* a *negativní* čili *vyhýbací*. **Potřeba dosažení úspěšného výkonu a strach z neúspěchu, jsou tedy dva různé motivy.**
- * Univerzální kulturou determinovaný je motiv dosažení úspěšného výkonu:
“Očekávání je zcela jistě založeno na univerzálních zkušenostech s řešením problému, a učením se chodit, mluvit, lovit nebo číst, psát, šít atd. Očekávání také zahrnuje úroveň kvality s ohledem na úkoly tohoto druhu.”

Zdroje motivu dosažení úspěšného výkonu

- * motiv dosažení úspěšného výkonu se vyvíjí v kulturách a rodinách, kde se zdůrazňuje nezávislý vývoj jedince. Naopak nízká úroveň motivu dosažení úspěšného výkonu bývá v rodinách, kde je dítě závislejší na svých rodičích a podřízenější ve své pozici vůči nim.
- * Tedy: Intenzita motivu dosažení úspěšného výkonu je přímo úměrná funkci výchovy k nezávislosti a soběstačnosti.

◆ ***Základním kamenem teorie McClellanda**
je rozlišení těchto tří potřeb: ◆

* potřeba úspěšného výkonu

* potřeba afiliace

* potřeba moci

* moc sociální

* moc osobní

Heinz Heckhausen (1926 - 1988)

“naděje na úspěch”

“strach z neúspěchu”

poměr těchto afektů určuje sílu
výkonové motivace

úspěšný výkon pak vyvolává hrdost,
neúspěšný stud

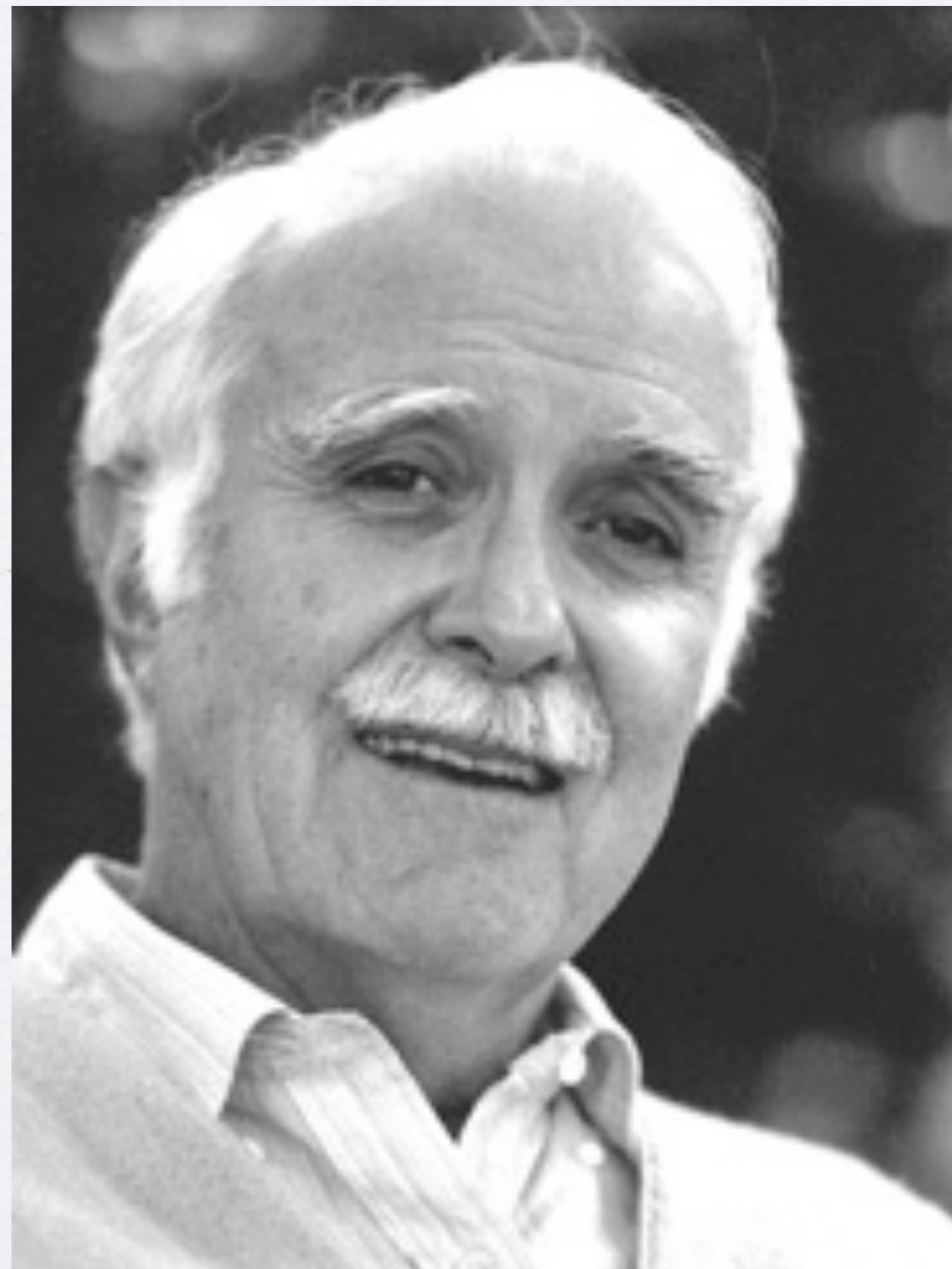


John William Atkinson (1923 - 2003)

◆ ————— ◆
Nezávisle na McClellandovi rozvíjí
Atkinson teoretickou základnu
výkonové motivace.

Jeho teorie je typu:

“očekávání x hodnota”



původní teze

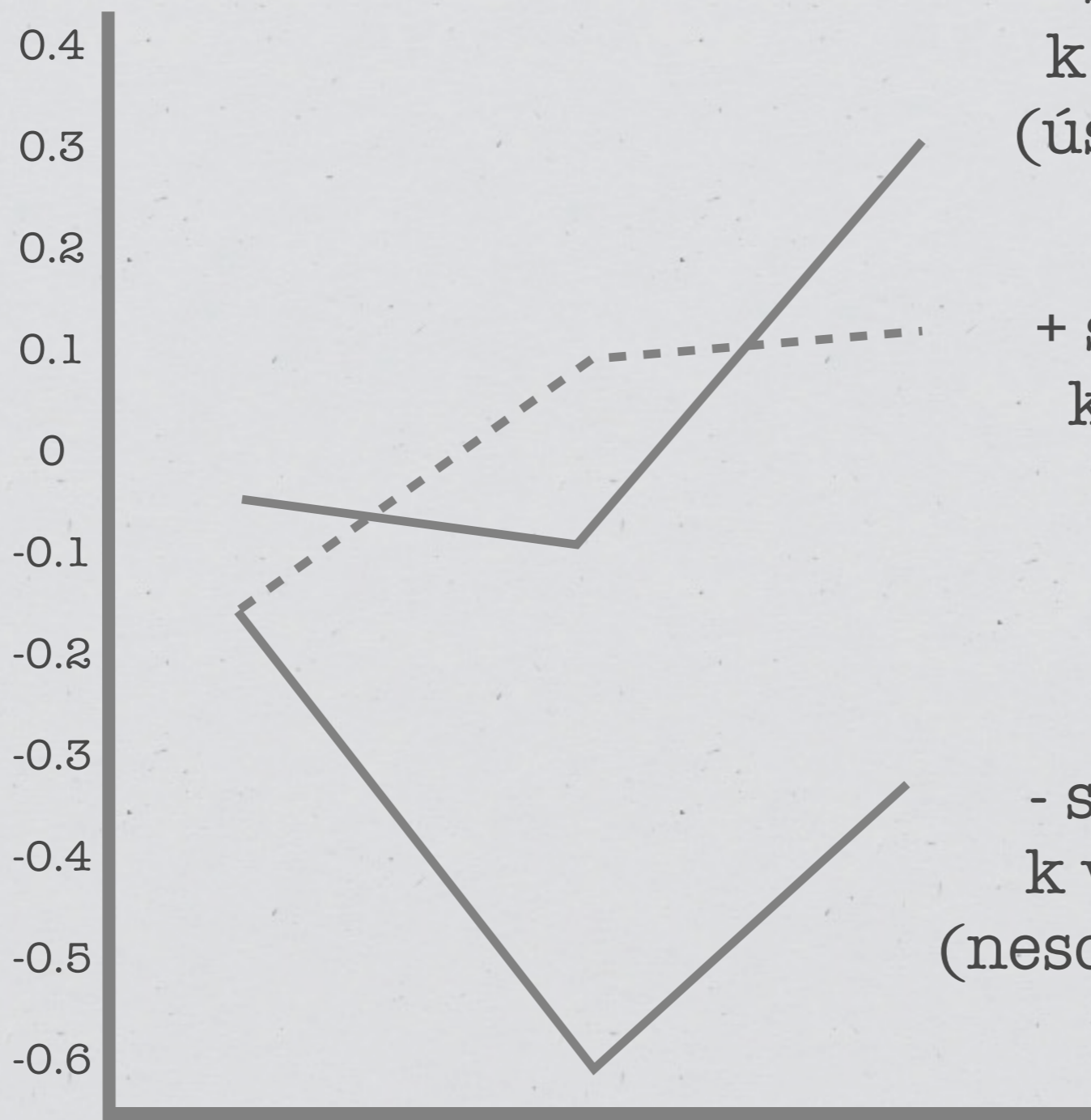
1. motivační síla je souhrn všech incentiv a popudů, které existují při dosahování cíle
2. motivační síla se rovná síle tendence k aktivitě, což znamená, že motivace je přímo přenášena na intenzitu úsilí
3. síla tendence k aktivitě, tj. úsilí, přímo determinuje výkon a jeho výsledek

$$\text{výkon} = \text{schopnosti} \times \text{motivace}$$

$$Tr = (Mu \times Au \times Pu) - (Mn \times An \times Pn)$$

- * Motiv úspěchu (Mu) a Motiv neúspěchu (Mn)
- * Podněty pro úspěch (Au) a neúspěch (An), které souvisí se subjektivní pravděpodobností úspěchu (Pu): $Au = 1 - Pu$; $An = -Pu$
- * Ve vztahu k výkonu se tedy uplatňují dva druhy proměnných:
 1. situační proměnné a) očekávání úspěchu a neúspěchu b) podnět k úspěchu a neúspěchu
 2. osobnostní proměnné a) motiv “vyhledat úspěch” b) motiv “vyhnout se neúspěchu”

čas rozpoznání
(standardní hodnoty)



+ slova vztahující se k výkonu pozitivně (úspěch, dokonale ...)

+ slova vztahující se k jistotě pozitivně (bezpečný...)

- slova vztahující se k výkonu negativně (neschopný, překážka ...)

nízká střední vysoká
úroveň výkonové motivace

Bernard Weiner (1935)

◆ ————— ◆
atribuční model

přisuzování příčiny úspěchu nebo
selhání:

internalistická, vnitřní (dispozice) vs

externalistická, vnější (situace)

stálá vs. proměnlivá



* Příklad: výsledek u přijímací zkoušky

	vnitřní	vnější
stálá	schopnosti	obtížnost testu
proměnlivá	úsilí při přípravě	šťěstí

Atribuce

- * Osoby vysoce na výkon orientovaní budou spíše úkoly plnit než se jim vyhýbat - věří, že uspějí. Neúspěch může být vysvětlen smůlou nebo náhodou - není jejich vina. Neúspěch tak neovlivňuje sebehodnocení, avšak úspěch je podpoří ...
- * Osoby se silným motivem výkonu volí úkoly o střední obtížnosti, že informují o jejich vlastních schopnostech, neúspěch u těžkých úkolů je atribuován obtížností těchto úkolů.
- * Osoby málo na výkon orientované se úkolům vyhýbají, protože mají tendenci zpochybňovat vlastní schopnosti a úspěch je pak dílem náhody a štěstí, nebo jinými faktory, které nemohou kontrolovat

Bluma Wulfovna Zeigarniková (1901 – 1988)

◆ ————— ◆
Sovětská psycholožka, která se proslavila objevem tzv. účinku nedokončené úlohy. Je průkopnicí experimentální psychopatologie jako samostatné vědní disciplíny.



efekt Zeigarnikové:

poprvé zmíněn v 1927

nedokončené úkoly jsou podrženy v paměti lépe než dokončené

dnes se používá pro princip, že jakýkoli úkol, který je přerušen, bude později vybaven z paměti lépe, než úkol nepřerušovaný

Zeigarnikové původní specifikace zahrnovala důležitý faktor, který je dnes často opomíjen a to, že SPLNĚNÍ úkolu je třeba definovat jako pocit vlastní spokojenosti subjektu se splněním úkolu, tedy musí být posuzováno vzhledem k cílům té které konkrétní osoby

Kurt Lewin, psycholog a vedoucí doktorandské práce Zeigarnikové prý při posezení se studenty prohodil myšlenku, že číšník si pamatuje lépe hosty, kteří ještě neplatili.

Zeigarniková se věnovala testování této hypotézy v laboratorních podmínkách.

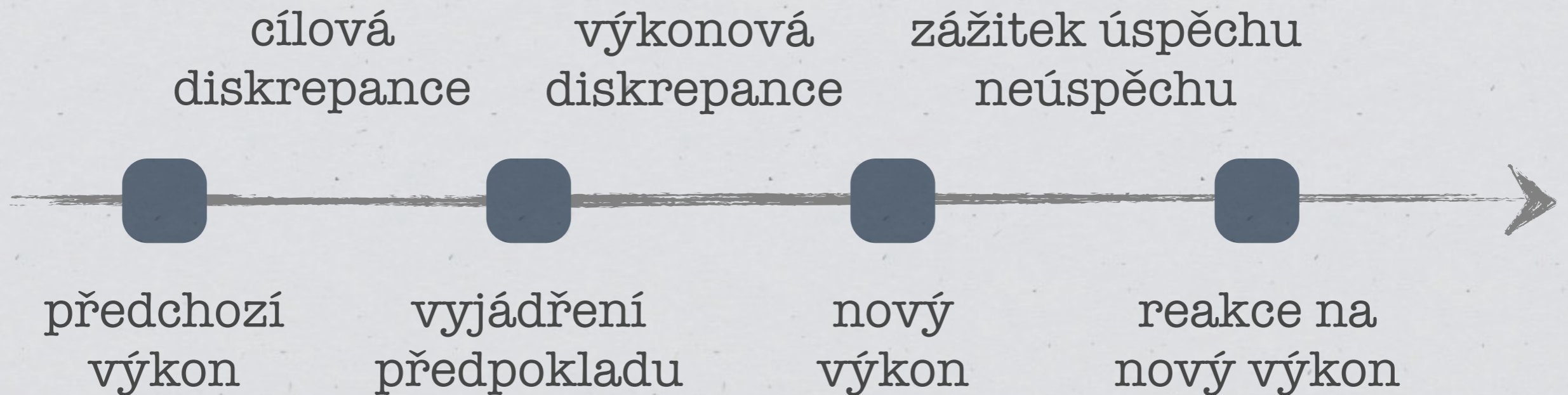
Hypotéza zněla – Neukončené záležitosti se pamatují lépe.

Zkoumanými osobami bylo 164 učitelů, studentů a dětí, všichni řešili 18 až 22 jednoduchých, několik minut trvajících úloh (vytvoření lepenkové krabičky, modelování hliněné figurky, sestavení obrázků z kostek, jednoduché aritmetické úkoly). Práci na polovině úkolů Zeigarniková přerušila před dokončením. Účastníci si nedokončené úkoly pamatovali přibližně dvakrát častěji než dokončené. Výsledky byly zveřejněny v roce 1927 a tento jev byl pojmenován jako efekt Zeigarnikové.

úroveň aspirace

- * J. Nuttin - vymezuje pojem úrovně aspirace jako to, co jedinci doufají, že uskuteční.
- * K. Lewin - souhrn s každým výkonem se přesunujících, hned méně jistých, hned přesnějších očekávání, stanovení cílů nebo požadavků ve vztahu k vlastnímu budoucímu výkonu.
- * V.E.Frankl - úroveň budoucího výkonu ve známém úkolu, kterou se jedinec obeznámený s úrovní svého předchozího výkonu, rozhodne dosáhnout.

předpoklad I	výkon	předpoklad II	výkon	
předpoklad I	předpoklad II	výkon	předpoklad III	výkon



- * Cílová diskrepance = rozdíl mezi předchozím výkonem a po něm následujícím vyjádřením předpokladem následného výkonu
- * Výkonová diskrepance = rozdíl mezi předpokladem výkonu a jeho úrovní

principy proměn úrovně aspirace

1. prožívání úspěchu a neúspěchu není vázáno na objektivní znaky úlohy, nýbrž na to, jak se obtížnost úlohy subjektu jeví v rámci jeho zkušeností
2. úspěchy a neúspěchy jsou prožívány na střední úrovni subjektivní představy obtížnosti
3. v subjektivním hodnocení obtížnosti úlohy existují přesuny
4. s úrovní aspirace je spojen určitý postoj k riziku
5. konkrétní úroveň aspirace je určována také situačními faktory jako je důležitost úkolu, jeho reálnost, časová distance možného dosažení cíle

- * Lewin vyvozuje stanovení vlastních aspirací ze dvou druhů motivace
 - * z touhy po úspěchu
 - * ze snahy vyhnout se neúspěchu.
- * stejné závěry R. Gouldová a S.K.Escalonová – dva typy osob:
 - * jedinci snažící se o dosažení úspěchu
 - * jedinci snažící se vyhnout neúspěchu