

Kognitivne teorije motivacije



KOGNITIVNE TEORIJE MOTIVACIJE

- Kognitivne teorije
 - Teorije kognitivne usklađenosti
 - Teorije očkivanja
 - Atribucijska teorija

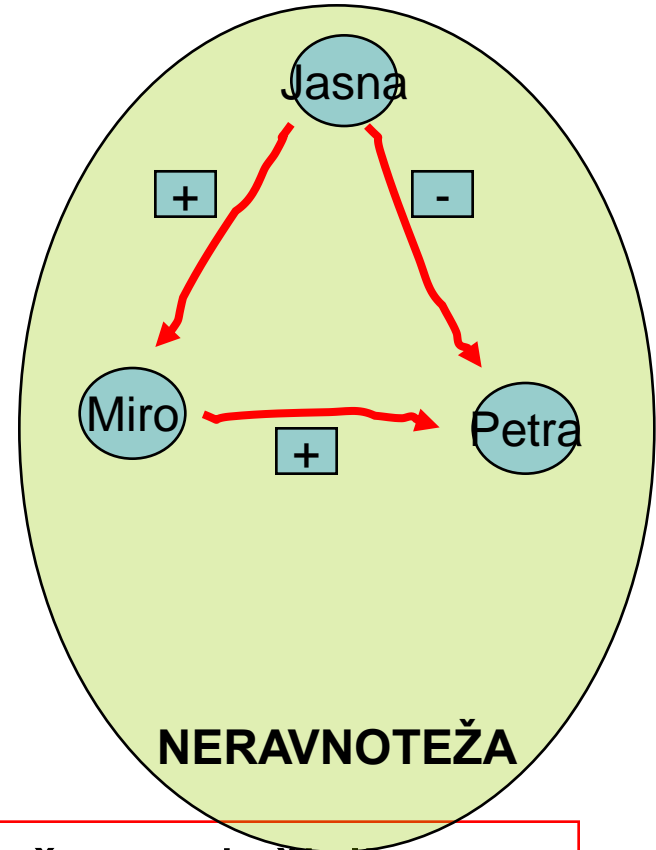
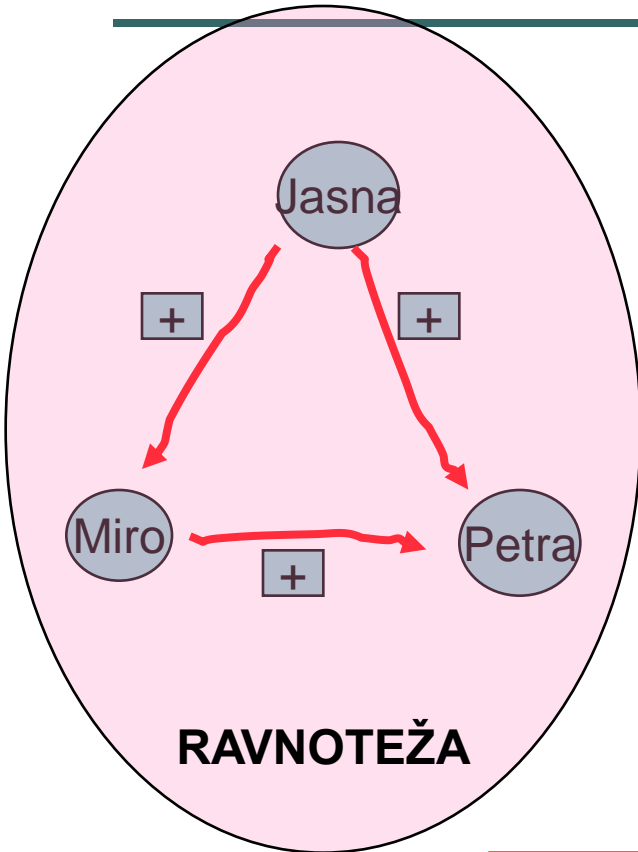
Teorije kognitivne usklađenosti

- Kognitivna konzistencija – usklađenost između događaja i vjerovanja, stavova, očekivanja i ponašanja.
- Ljudi su motivirani postići konzistentnost (dosljednost), usklađenost između svoja dva vjerovanja, uvjerenja, očekivanja, ponašanja
- Motivacija je posljedica osjećaja unutarnje neravnoteže.
- Neravnoteža ne nastaje na biološkoj razini, već na kognitivnoj (intelektualnoj) (između stavova, vjerovanja, očekivanja i ponašanja)

Teorija ravnoteže (Heider, 1958)

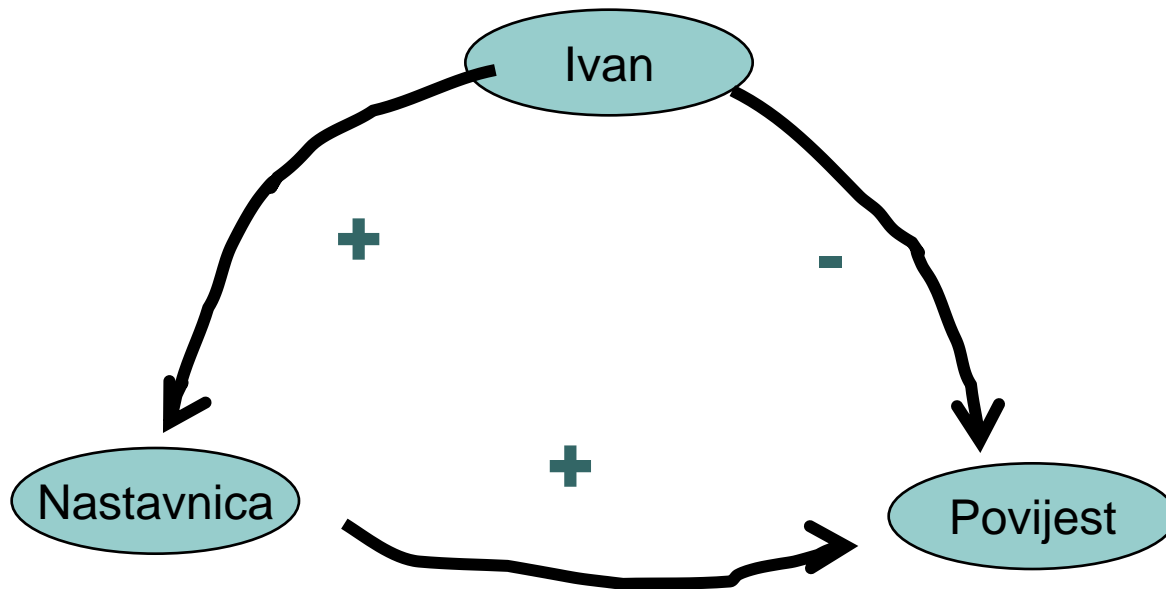
- Ljudi nastoje zadržati uravnoteženu sliku o:
 - Sebi
 - Događajima oko sebe
 - Drugim ljudima
- Odnosi među tim elementima mogu biti u ravnoteži.
 - Ukoliko jesu - nema motivacije za djelovanjem.
 - Ukoliko nisu - javlja se motivacija za djelovanjem.
- CILJ: da osobna slika svijeta bude u skladu sa svijetom
- ...ili obrnuto: da svijet bude u skladu sa osobnom slikom svijeta 😊

Heider - prikaz



Stanje neravnoteže se doživljava averzivno (kao nagon, glad, žeđ...) – te se javlja motivacija za promjenom.

...ili u školi



Ravnotežu može postići tako da promijeni svoj stav o nastavnici ili da promijeni svoj stav o povijesti

Teorija kognitivne disonance, (Festinger, 1957., prema Vizek Vidović i sur. 2003.)

- Usmjeren na ravnotežu između stavova , uvjerenja i ponašanja.
- Doživljavamo neugodu (nemir, neravnotežu...) kada:
 - dvije spoznaje (ideje) nisu u skladu
 - naši stavovi nisu u skladu s našim ponašanjem
- Takvo stanje zove se kognitivna disonanca
- Motivirani smo smanjiti takvo neslaganje

- Imate li kakav primjer?
- Slika 1



Festinger i Carlsmith (1959)

- Istraživanje: dvije grupe ispitanika su radile dosadan posao:
 - A: Dosadan posao – dobar novac 20 \$
 - B: Dosadan posao – slab, simboličan novac 1\$
- Ispitanici su zatim procjenjivali zanimljivost zadatka.
- Što mislite kojoj je grupi posao bio zanimljiviji?
- Grupa B – procjenili posao zanimljivijim!
- Neravnotežu su pokušali neutralizirati tako što su sebe uvjerali u veću zanimljivost posla.

neusklađenost

neugoda i napetost

Cilj - usklađivanje

Djelovanje - ponašanje

ako to iskoristiti u NASTAVI?

Volim o sebi misliti
da sam moralan

A onda se uhvatim da
uzimam papir s
radnog mjesta

ŠTO ću napraviti?

K R A D E M!!

Mogu
racionalizirati

Mogu promijeniti
stav

Mogu promijeniti
ponašanje

Primjer 2.

Pušenje i zdravlje

Primjena u školi

- Nastavu formirati tako da stvara disonancu!!!
- Velik interes – slaba ocjena?!
- Dva ishoda:
 - a) povećati trud
 - b) smanjiti interes
- Često nastavnici imaju utjecaja i u toj dilemi mogu pomoći (odmoći) učeniku.

Teorije očekivanja

- Motivacija za djelovanjem ovisi o tri stvari:
 - **očekivanje** da će djelovanje dovesti do uspjeha
 - Npr. učenje, dijeta...
 - **instrumentalnost** – vjerovanje da postoji veza između aktivnosti i cilja.
 - Dijeta dovodi do
 - **vrijednosti** – stupanj u kojem osoba vrednuje uspjeh aktivnosti.
 - U 5 dana smršavila sam....

Atkinsonova teorija očekivanja

Prema Atkinsonu tri su temeljna motiva koja svi mi pokušavamo zadovoljiti. To su:

- nešto postići u životu (motiv za postignućem)
- pripadati nekome i biti prihvaćen od drugih (afilijativni motiv)
- imati određenog utjecaja, ne biti bespomoćan, imati određenu kontrolu nad okolinom (motiv za moći).

Ljudi se razlikuju s obzirom na istaknutost ovih motiva.

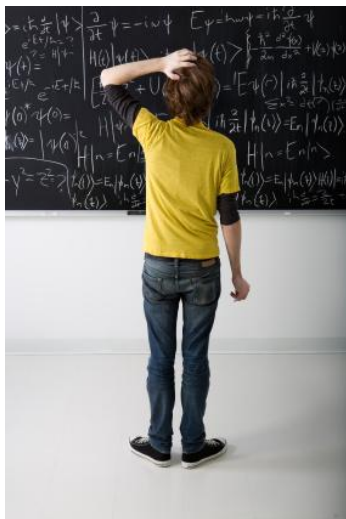
U procesu obrazovanja posebno mjesto ima ***motiv za postignućem.***

Motivacija za postignućem

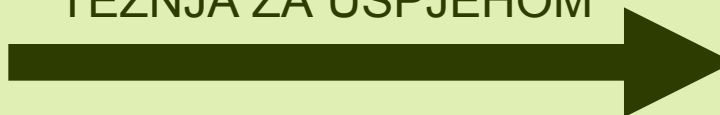
- Prema Atkinsonu motivacija za postignućem rezultat je konflikta između dvije suprotne težnje:
 - težnja za uspjehom
 - težnja za izbjegavanjem neuspjeha
- **Težnja za uspjehom** ovisi o: vjerojatnosti uspjeha i poticajnoj vrijednosti cilja kao i o potrebi za uspjehom.
 - Ako je bilo koja od ovih jednaka 0 tada nema težnje za uspjehom
- **Težnja za izbjegavanjem neuspjeha** ovisi o: vjerojatnosti neuspjeha, odbojnosti cilja, strahu od neuspjeha

Atkinson

Ponašanje usmjereno prema postignuću rezultat je sukoba između dvije suprotne težnje:



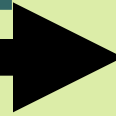
TEŽNJA ZA USPJEHOM



IZBJEGAVANJE NEUSPJEHA

CILJ

Težnja za uspjehom



Motiv za uspjehom

Privlačnost cilja



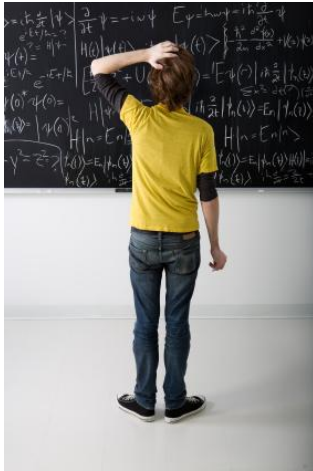
Vjerojatnost uspjeha



Ako je bilo koja jednaka 0 tada nema motivacije ka postignuću.

$$TP = MU \times VU \times PVU$$

Težnja za izbjegavanjem neuspjeha



Strah od neuspjeha



Vjerojatnost
neuspjeha



Odbojnost cilja

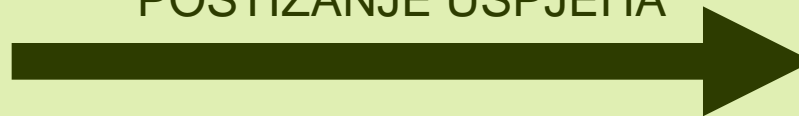
Motivacija za postignućem = TU - TIN



IZAZOV
PRIJETNJA



POSTIZANJE USPJEHA



CILJ



IZBJEGAVANJE NEUSPJEHA

Osobine ljudi s izraženom motivacijom za postignućem.

- Vrsta zadatka - kakve zadatke preferiraju?

Lagani z.

Umjereno
teški z.

Izrazito
teški z.

- Izabiru zadatke s umjerenom težinom.

- Ako je zadatak pretežak, mala je vjerojatnost uspjeha,

- NPR. Izračunajte u sljedećih 5 sekundi sljedeći zadatak: $(32 \times 176) / 15 = ?$

- Ako je zadatak prelagan, uspjeh nije poticajan

- NPR: Koliko je $3 + 5 = ?$

- Sklone preuzimanju umjerenih rizika.
- Uspjeh vide kao rezultat svog talenta, sposobnosti, ustrajnosti i teškog rada.
- Emocije - ponos, zadovoljstvo
- Pokazuju manju interpersonalnu osjetljivost
- Preferiraju situacije u kojima mogu dobiti povratne informacije o vlastitoj uspješnosti
- Izbjegavaju rutinsko izvođenje zadataka

Osobine ljudi s povećanom težnjom za izbjegavanjem neuspjeha

- Kakvu vrstu zadataka izabiru?
- Lagani zadaci
 - Vjerojatnost rješenja velika, pa neće doživjeti neuspjeh.
- Jako teški zadaci
 - Vjerojatnost rješenja malena pa imaju opravdanje
- Rjeđe biraju zadatke prosječne težine, jer nose najveću mogućnost neuspjeha.
- Ne prihvaćaju izazove kada to treba biti test za njihove vještine i sposobnosti
- Kada pogriješe, obično vrlo lako odustaju.
- Emocije koje utječu na ove odabire su sram, stid, strah od neuspjeha, anksioznost.

Istraživanje (McClelland 1958, prema Beck, 2003) -

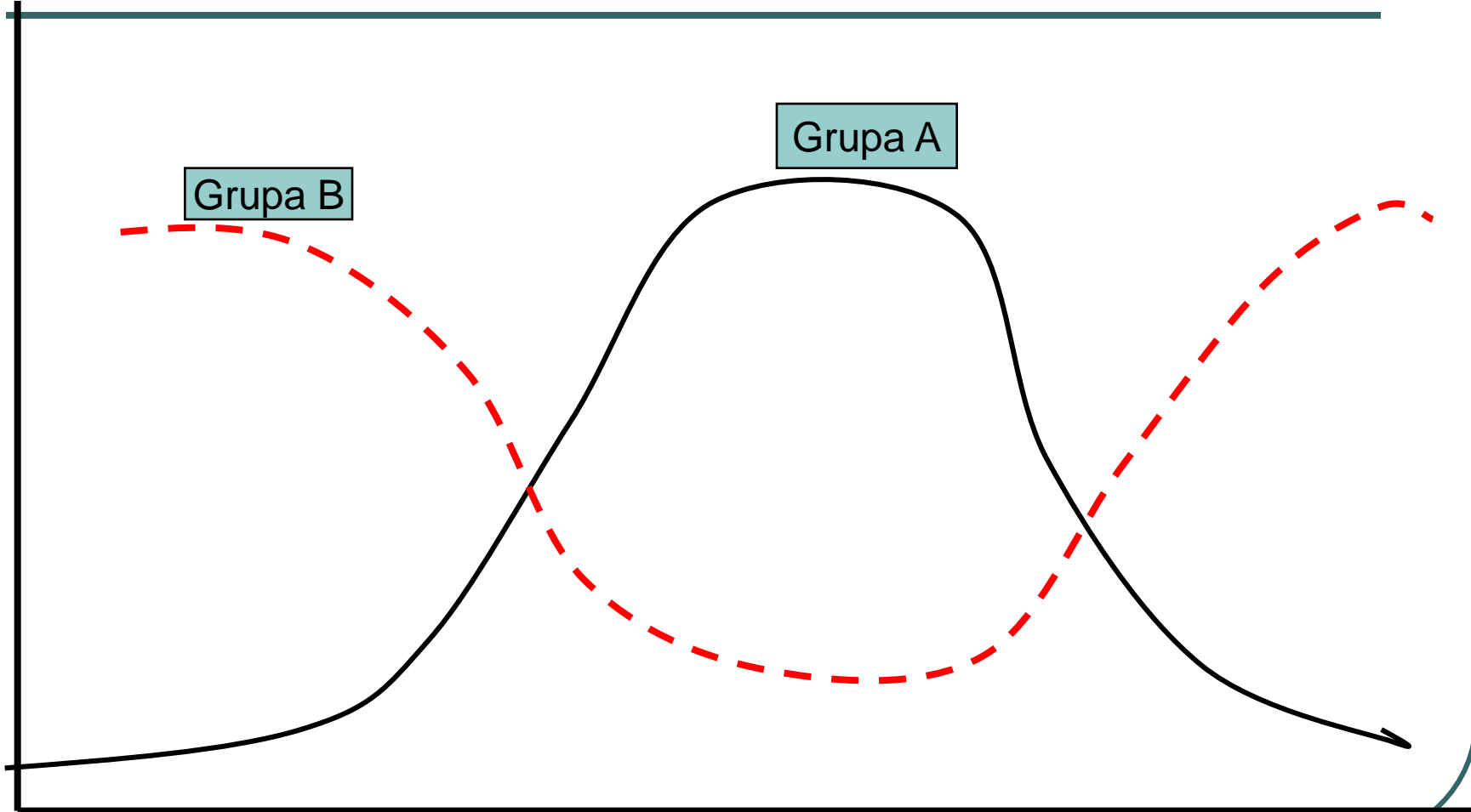
- Djeca su bacala prstene na klinove.
 - A. djeca s visoko izraženom potrebom za postignućem.
 - B. Djeca s manje izraženom potrebom za postignućem
- ?
- Grupa A radije bacala prstenove na klinove srednje udaljenosti, a grupa B je odabirala manju ili veću udaljenost.

Broj pokušaja

Grupa B

Grupa A

udaljenost



Dakle ljudi se razlikuju u...

- ...izraženosti motivacije za postignućem, odnosno...
- ...u težnji prema uspjehu
- ...i težnji prema izbjegavanju neuspjeha

- ZAŠTO?
- KAKO?

Razvoj motivacije za postignućem

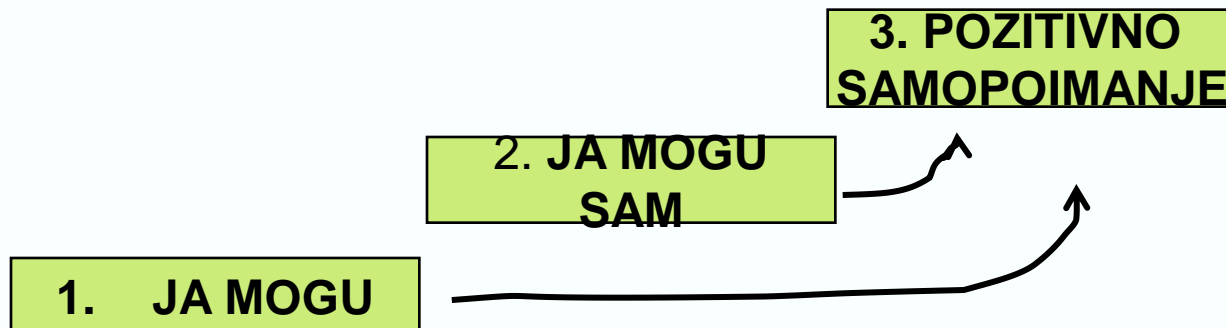
- Murray (1938) – t. socijalnih potreba:
 - Ako roditelj potkrjepljuje postignuće djeteta i stavlja ga pred izazove, razvit će se kod djeteta potreba za postignućem
- Slično i McClelland:
 - Privlače nas podražaji koji su u prošlosti bili povezani s hedonistički pozitivnim stanjima.
 - Veća je vjerojatnost da će se osoba zadržati na aktivnosti koja je pobuđivala takva stanja.
- U sličnim situacijama
 - ljudi će raditi ono za što su prije bili nagrađivani,
 - a izbjegavati ono za što su bili kažnjavani.
- HEDONISTIČKI PRINCIPI!!!
- PRINCIPI UVJETOVANJA!!!

Razvoj motivacije za postignućem 2



Može li se djelovati na ovu motivaciju?

- Kako?
- ● **Istraživanja:** (Kuhl i Blankenship, 1979). Osobe s niskom motivacijom su u početku točno rješavale lagane zadatke.
 - Uspijevale su!
 - Kakve su zadatke birale naknadno?
 - Birale su sve teže i teže zadatke.
 - Ljudi mijenjaju svoje aspiracije i ciljeve na način da ih usklađuju sa svojim prošlim iskustvima.
- **Tipične tendencije:**
 - nakon neuspjeha, razine aspiracija se snižavaju zajedno s ciljevima.
 - nakon uspjeha cilj se povećava kao i razina aspiracija.
- Sjećate li se priče o osjećaju kompetencije i internalnoj motivaciji?



Iz navedenog slijedi...

- Kakve zadatke zadavati?
- Na početku davati zadatke koji će omogućiti uspjeh i razvitak osjećaj kompetencije, a onda postupno povećavati težinu.
- Zadaci umjerene težine najbolje za razvitak motivacije za postignućem (Clifford 1990)
 - Međutim, potrebne individualne mjere
- Važan je doživljaj uspjeha (postignuća)
 - izgrađuje osjećaj kompetencije i samopouzdanje pa se sve teži zadaci prestaju doživljavati kao prijatna i postaju izazov.
- Ostvarivi ciljevi donose mogućnost uspjeha.

(Covingtonov model)

USMJERENI KA USPJEHU

- Vjeruju u svoje sposobnosti
- vjeruju u svoje zalaganje
- Pozitivno samopoimanje
- Ako i ne prođem neće se svijet srušiti

PRETJERANO AMBICIOZNI

- Dobre sposobnosti
- Dobro sam se spremio
- Ali bit će to ogroman neuspjeh
- Ne znam kako ću to ikad više položiti
- Ovo je sve ili ništa

TIN

PRETJERANO RAVNODUŠNI

To me ne zanima
Ne želim se spremati
Ionako neću uspjeti.
... nije me ni briga

USMJERENI PREMA IZBJEGAVANJU

Anksiozni
Bolje da ne izađem,
Samo ću pasti i osramotiti se

TU

Model očekivanja uspjeha (Eccles i Wiegfeld, 1983)

- Očekivanje uspjeha ovisi o 3 činitelja:
 - Prethodno iskustvo u sličnim situacijama
 - Uspjeh -----neuspjeh
 - Tumačenje uzroka prethodnog (ne)uspjeha
 - Unutarnje -----vanjsko
 - Percepcijom težine zadatka
 - Lagani -----teški

**Svi ljudi ne reaguju jednako
na uspjeh i neuspjeh!!!**

Svi ljudi ne reagiraju jednako na uspjeh i neuspjeh!!!

- To je jako frustriralo mnoge istraživače!
- To se nije moglo objasniti motivacijom za postignućem.
- Kada se desi (ne)uspjeh...
- neki se još više trude,...
- a neki još manje ili odustaju!
- Zašto?

- Očito je da nije bitan samo objektivni uspjeh odnosno neuspjeh!!!

- Razlozi za to su u različitim viđenjima uzroka uspjeha i neuspjeha.
 - ATRIBUCIJE

Atribucije

Npr. Kada vidite da netko padne s bicikla, što ćete reći?

- “Ajme što je smotan, još nije naučio voziti biciklu!”

...a kad vi padnete s bicikla, kako ćete to objasniti?

- Ma zapeo sam od kamenčić, bila je skliska cesta, kočnice mi ne rade

- Ili slučajan pad na ulici...vidi ga kako je pao, ajme što je smotan; pala sam jer su stepenice bile skliske

Tendencija da ponašanja drugih objašnjavamo internalnim osobinama, a svoje ponašanje vanjskim aspektima

– temeljna pogreška atribucije.

Pogreška samozaštite - tendencija da se preuzmu zasluge za uspjeh, a krivica za neuspjeh se svaljuje na situaciju .

- Ja sam sposoban pa sam uspio, puhalo je jugo cijeli dan pa sam zato pao

Mi smo pobijedili – oni su izgubili

Teorija atribucija

- **Objašnjava:**
 - Ljudska tumačenja uzroka svojih ili tuđih ponašanja
 - Učinke tih tumačenja (atribucija) na emocije, motivaciju i buduće ponašanje
- Ljudi nastoje razumjeti okolinu i same sebe.
- Nastoje odrediti uzroke događaja.
- Sve to su zapravo atribucije – načini na koje ljudi tumače uzroke događaja oko sebe.
- Postoje različite vrste atribucija
- **Kakve veze atribucije imaju s obrazovanjem?**

Atribucijska teorija (Weiner, 1992)

Weiner je istraživao kako učenici objašnjavaju svoj uspjeh ili neuspjeh.

Kako vi objašnjavate svoj (ne)uspjeh?

- Učenici objašnjavaju svoj (ne)uspjeh na četiri načina:
 - A) Sposobnost
 - B) Zalaganje
 - C) Težina zadatka
 - D) Slučaj
- Pokušao je iz ovih različitih objašnjenja izvući neka opća načela prema kojima se atribucije formiraju.

Dimenzije atribucija

- Tri su glavne dimenzije (kauzalne dimenzije):
 - Mjesto uzroka (unutarnji ili vanjski razlozi)
 - Stabilnost (stabilno – nestabilno)
 - Kontrolabilnost (pod kontrolom – izvan kontrole)

		MJESTO UZROKA			
		UNUTARNJE		VANJSKO	
		Moguća kontrola	Nemoguća kontrola	Moguća kontrola	Nemoguća kontrola
STABILNOST UZROKA	stabilno	Trajno zalaganje	Sposobnosti Npr. vid	Stavovi nastavnika	Težina predmeta
	nestabilno	Vještine/ znanja	Raspoloženje	Podrška drugih	Sreća slučaj

Poželjan sklop atribucija školskog uspjeha i neuspjeha

DOGAĐAJ - ATRIBUCIJA

EMOCIJE – OČEKIVANJE - PONAŠANJE

**Uspjeh:
SPOSOBNOST/TRUD**

**ponos, samopoštovanje, radni elan
očekivanje uspjeha, ustrajnost**

**Neuspjeh:
PREMALI TRUD**

**krivica, povećani trud
mogućnost promjene ustrajnost**

Poželjni sklop atribucija

VISOK MOTIV ZA POSTIGNUĆEM

Nepoželjan sklop atribucija školskog uspjeha i neuspjeha

DOGAĐAJ - ATRIBUCIJA

EMOCIJE – OČEKIVANJE - PONAŠANJE

**Uspjeh:
SREĆA**

**ravnodušnost, demotiviranost
nejasna očekivanja, slabo zalaganje**

**Neuspjeh:
NESPOSOBNOST**

**stid, potištenost, odustajanje
očekivanje neuspjeha, izbjegavanje**

Nepoželjni sklop atribucija

NAUČENA BESPOMOĆNOST

Poželjno:

- Tumačiti uspjeh stabilnim crtama,
- Tumačiti neuspjeh nestabilnim (promjenjivim) faktorima,
- (Ne)uspjeh tumačiti faktorima koji su pod kontrolom učenika

Nastanak atribucija

- Kada ćete (ne)uspjeh objasniti sposobnostima?
 - Ako se uspjeh se postiže brzo i lako, bez truda, i često se ponavlja
 - Ako drugi brzo i lako rješavaju zadatke koje učenik ne može riješiti
 - Ako se neuspjeh ponavlja
- Zalaganje
 - Ako je potreban naporan i ustrajan rad.
 - Ako nakon malog zalaganja – neuspjeh, a nakon većeg-uspjeh
- Težina zadatka
 - vanjska obilježja – duži rad na zadatku
- Slučaj
 - ako su ishodi nedosljedni

Atribucije i škola

- Istraživanja pokazuju da učenici koji
 - svoj uspjeh pripisuju sposobnostima i zalaganju, a neuspjeh vanjskim činiteljima...
 - ...postižu bolji uspjeh od svojih kolega koji su skloni pripisati uspjeh vanjskim, nestabilnim, a neuspjeh unutarnjim stabilnim činiteljima
- Ključna uloga nastavnika u stjecanju pozitivnih atribucija
- Važne su povratne informacije nastavnika o postignuću učenika
 - Davanje priznanja zalaganju (vidim da se trudiš ...) povećava atribucije zalaganja i samo zalaganje a s tim i veća očekivanja uspjeha
 - Informacije o sposobnostima – vidim da možeš ti to. Snažniji efekt na početku rada (vidim ja da tebi to ide dobro) (Schunk 1999)

Naučena bespomoćnost



- Covinton: prihvaćanje neuspjeha.
- Seligman i Mayer (1967):
 - Eksperimenti na psima: Dvije skupine pasa.
 - A: zadavali su averzivne podražaje koje su mogli izbjeći.
 - B: zadavali su im averzivne podražaje koje nisu mogli izbjeći.
 - Psi iz A skupine su vrlo brzo naučili izbjegavati šokove
 - Psi iz B skupine nakon nekog vremena prestali pokušavati.
 - Onda su ih sve stavili u novu situaciju gdje su svi mogli izbjeći neugodne podražaje.
 - Grupa A je to vrlo brzo naučila,
 - Međutim, grupa B nije ni pokušala izbjeći podražaje ...prepustili sve sudbini
 - KOJI BISTE VI OPĆI ZAKLJUČAK IZVUKLI IZ OVOG ISTRAŽIVANJA?

Naučena bespomoćnost i ljudi

- Istraživanje (Hirito, 1974): pokušao je provjeriti Seligmanove pretpostavke na ljudima.
- U istraživanju su bile dvije grupe ispitanika
 - A skupina – ljudi su bili izloženi averzivnoj buci, ali ispred sebe su imali tipke s kojima su mogli naučiti kako eliminirati (izbjeći taj podražaj),
 - B skupina – ljudi su bili izloženi averzivnoj glasnoj buci ali nisu mogli izbjeći taj podražaj, što god da su napravili.
- Grupa A je ubrzo naučila kako smanjiti buku, a grupa B je odustala od traženja rješenja.
- U drugom dijelu istraživanja obje grupe su mogle kontrolirati buku, ali su trebale naučiti kako.
 - Puno brži i učinkovitiji su bili pripadnici A skupine. Članovima B skupine trebalo je i više vremena i pokušaja da to nauče

Naučena bespomoćnost kod ljudi 2

- Neki od nas se već i u novim situacijama ponašaju kao da neće imati učinka i već na početku odustaju.
- Posljedica je ponovljenih neuspjeha koji se pripisuju vlastitoj nesposobnosti
- Osjećaj niske samodjelotvornosti ili samoefikanosti, ili nemoći.
- Podcjenjivanje vlastitih sposobnosti i utjecaja
- Slabo pamćenje prethodnih uspjeha, pre naglašavanje prethodnih neuspjeha

- Ljudi ništa ne cine jer vjeruju da nemaju nikakvu kontrolu nad situacijom
- Na emocionalnoj razini takve situaciju izazivaju najprije ljutnju, a zatim potištenost .
- Kasnije – pasivnost, apatija, dosada, anksioznost, sumnja u sebe

- VELIKI PAD U USPJEŠNOSTI RJEŠAVANJA PROBLEMA



Bespomoćnost i postignuće (Dweck, 1978)

- Učenici s naučenom bespomoćnosti:
 - češće izvještavaju o nesposobnostima kao uzrocima neuspjeha
 - sklona su neuspjeh pripisati činiteljima koje ne mogu kontrolirati
 - lakše i brže odustaju traženja rješenja.
 - nastoje čim prije obaviti zadatak kako bi izbjegli negativnu prosudbu.
 - Izbjegavaju izazovne zadatke
 - na ovim učenicima su se pokazali osobito djelotvorni programi promjene atribucija
- Djeca sa sniženom razinom bespomoćnosti:
 - informacije o neuspjehu nisu doživljavala osobno
 - prihvaćali ih kao korisne informacije koje će im pomoći da poboljšaju svoj učinak
 - manje brinu o proteklim neuspjesima i više su usmjerene na buduća postignuća

Bespomoćnost u terminima atribucija

- Naučena bespomoćnost nastaje zato što se uzroci neuspjeha opisuju na sljedeći način:
 - Nisu pod kontrolom
 - Stabilni
 - Unutarnji ili vanjski

Mijenjanje atribucija

- Ključna uloga nastavnika
- Povratne informacije glede zalaganja:
 - Vidim da se trudiš, još malo i izbjeci ćeš ovu pogrešku.
 - Dovode do snažnijih atribucija zalaganja i do viših očekivanja uspjeha (Schunk 1999).
- Povratne informacije glede sposobnosti:
 - imaš sposobnosti, kad si već toliko toga savladao, sad još obrati pažnju na ovo, tebi to ide dobro.
 - Snažniji efekt ako su učenici primili ove inf. na početku rješavanja zadatka

Korištena literatura

- V Vizek Vidovi, V. Vlahović – Štetić, Majda Rijavec, Dubravka Miljković (2003). *Psihologija obrazovanja*, IEP-VERN', Zagreb
- T. Grgin (1996). *Edukacijska Psihologija*, Naklada Slap, Jastrebarsko
- Beck (2003). *Motivacija, teorija i načela*, Naklada Slap, Jastrebarsko
- M. Čudina Obradović (1990), *Nadarenost, razumijevanje, prepoznavanje, razvijanje*. Školska knjiga, Zagreb.