

MOTIVACIJA

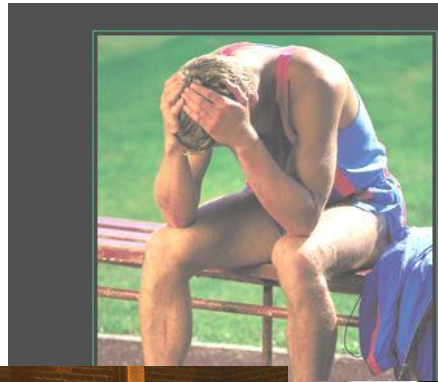


Uspjeh je 1% inspiracije i 99% perspiracije
T. Edison

-
- Koje od sljedećih slika prikazuju motivirano ponašanje, a koje ne motivirano?



Sitting in a 2.8-metre sea kayak and watching a four-metre great white approach you is a fairly tense experience



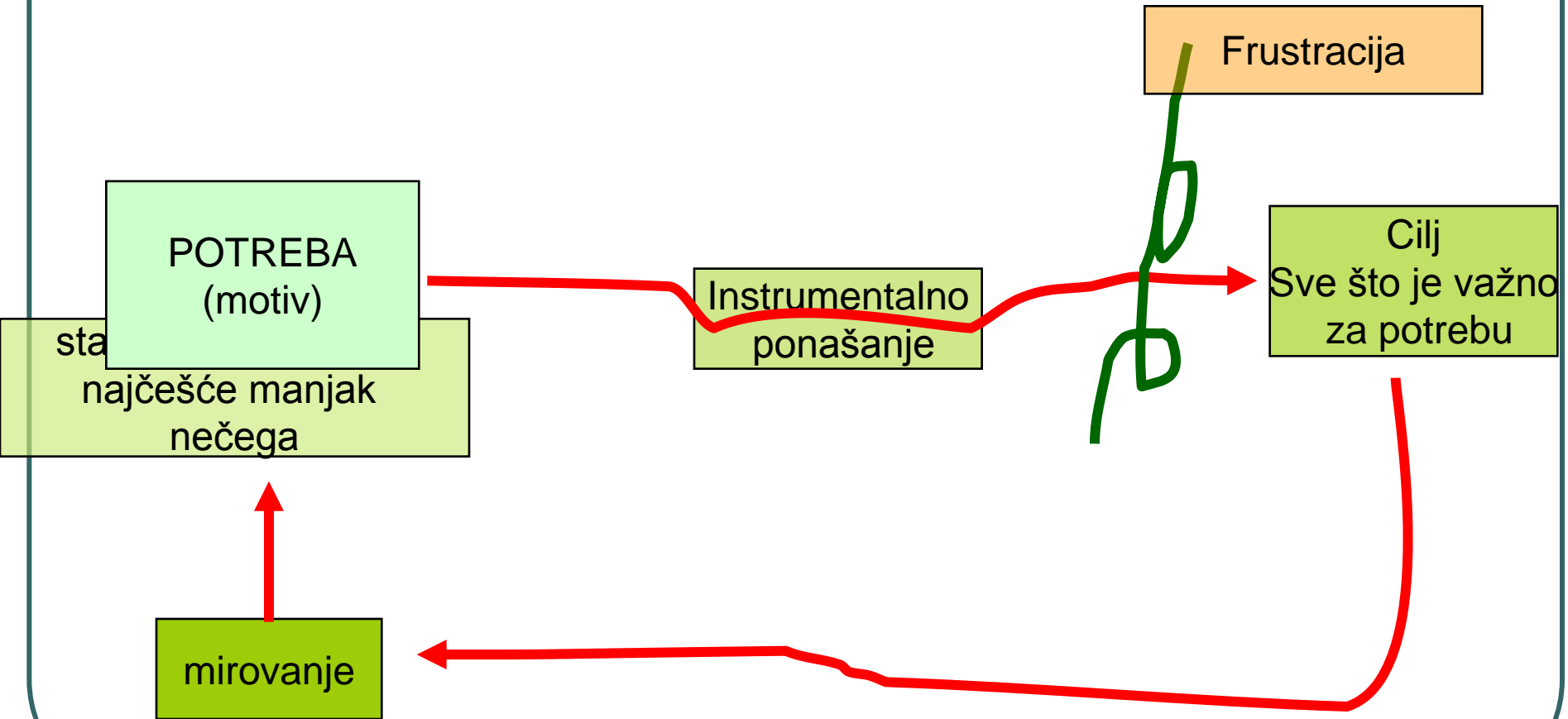
-
- Kod motiviranih osoba vidljivi su znakovi koji ukazuju da je osoba usmjerena prema nekom cilju.

ŠTO JE MOTIVACIJA ?

- *lat. movere* – kretati se
- Sve ono što nas pokreće prema nekom cilju.
- Sve ono što uvjetuje neko usmjereno djelovanje.
- Psihički proces zadovoljavanja potreba.
- **U obrazovnom procesu...**
- ...sve ono što dovodi do učenja i što određuje njegov smjer, intenzitet i trajanje (Grgin 1996).



Motivacijski ciklus



AKTIVNOST

What motivates your employees?

Shouldn't you find out before they run away?

Cilj zadovoljenje

Otpušanje povlačenje

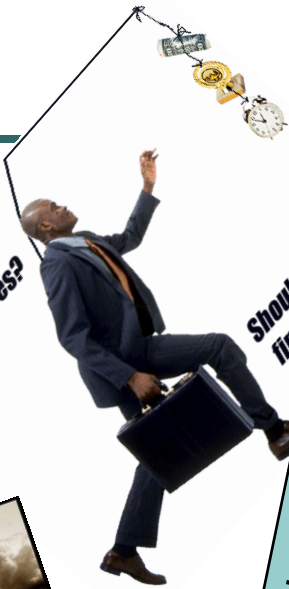
akcija

potreba

mirovanje

mirovanje

TRAJANJE



Motiv

- ...je sve ono što nas iznutra pobuđuje ili izvana privlači
 - Fiziološke potrebe – stanje neravnoteže u organizmu (najčešće manjka neke tvari)
 - Stečene potrebe (druženje, afirmacija, ambicija)
 - Želje, interesi, stavovi...
 - Vanjski poticaji – nagrade
- Zadovoljavanje motiva – uspostava ravnoteže – osjećaj ugone –hedonističko obilježje

Instrumentalno ponašanje

- Svako ponašanje koje je usmjereno ka nekom cilju
- Od jednostavnog do vrlo složenog
- Nemir gladne životinje, refleksno (refleks sisanja)
- Gradnja gnijezda
- Gradnja kuće – sva djelatnost koja ima veze s tim – instrumentalno ponašanje
- Zavođenje osobe koja ti se sviđa
- Učenje za ispit
- Kupovina odjeće – cilj dobro izgledati
- Treniranje
- Čitanje

Cilj

- Sve ono čijim se dosezanjem zadovoljava neka potreba ili motiv
- Završno stanje kojim se instrumentalno ponašanje dokida, a potreba se zadovoljava
 - Stvar (hrana, odjeća)
 - Situacija (spavanje putovanje)
 - Aktivnost(spavanje, igra rad)
- Završetkom jednog ciklusa, otvaraju se vrata za nove potrebe i motive

O čemu ovisi intenzitet motivacije?

- Snaga motiva (veličina potrebe) –
 - Što je veći motiv, cilj će nam biti važniji.
 - Veća glad – veća potreba, veća motivacija za zadovoljenje.
 - Primjer: gnjurenje
- Atraktivnost cilja
- Blizina cilja
 - Što smo bliže nekom cilju to je veća motivacija. Što smo bliži kraju putovanja jedva čekamo da završi.

Podjela motiva i potreba

- Primarne – biološke – urođene
 - Hrana, voda, kisik, spavanje, seksualne potrebe, temperatura, eliminacija tvari,
- Sekundarne – socijalne- stečene
 - Druženje, sigurnost, postignuće, moć, samopoštovanje...

Koji su vaši motivi?

- Što Vas pokreće?
- ...prema gdje ste usmjereni?
- U kojem smjeru težite?

Hedonistički principi (prema Beck, 2000)

- Ponašanje svih organizama ima za cilj povećanje poželjnih ishoda, i smanjivanja negativnih ishoda.
- Svi organizmi nastoje uz minimalan napor ostvariti svoje ciljeve.
 - (Npr. Auto parkirati što bliže vratima. Prelaženje preko travnjaka, a ne hodanje okolnom pješačkom stazom).
- Hedonistički pozitivna stanja pojačavaju ponašanja približavanja, a hedonistički negativna stanja ih inhibiraju, te pojačavaju izbjegavanje i povlačenje.

Što nas privlači, a što odbija? (Beck, 2000)

- POŽELJNO
- Dobra hrana
- Dobra glazba
- Seksualni objekti
- Postignuće
- Dobro društvo
- Pozitivni poticaji
- Nagrade
- Kognitivna dosljednost
- Ljubav
- Pripadanje
- Želja za moći
- Opuštenost

- NEPOŽELJNO
- Bol, patnja
- Smrad i drugi neugodni podražaji
- Neuspjeh
- Negativni poticaji
- Kazne
- Kognitivna nedosljednost
- Strah
- Izolacija
- Bespomoćnost
- Strah od moći
- Stres

VRSTE MOTIVACIJE

Intrinzična motivacija (unutarnja)

- sve ono što nas iznutra navodi na aktivnost i određuje njen smjer, intenzitet i trajanje.

Ekstrinzična motivacija (vanjska)

- sve ono što nas izvana navodi na aktivnost i određuje njen smjer, intenzitet i trajanje.

Intrinzična motivacija

- Odnosi se na sve ono zbog čega su neke aktivnosti nagrađujuće same po sebi
 - Hobiji, igre, kreacije, čitanje ... Sve u čemu nam je dobro. Npr. trčanje – može biti intrinzično može biti ekstrinzično
- U osnovi – potrebe, interes, sposobnosti i sklonosti, stavovi, vrijednosti, očekivanja, vjerovanja uvjerenja.
- To nije utrka za nagradama nego predanost nekoj aktivnosti.
 - ...a onda se nagrade otkrivaju tijekom rada. Sporedne su i sekundarne.
 - Posao je igra, a novac jest nešto čime se određuje rezultat (citat iz filma)
- PRIMJER S PREDAVANJA – umjetnik IVO

Ekstrinzična motivacija

- Motivacija vanjskim poticajima.
- Aktivnosti su sredstvo za postizanje drugog cilja.
 - Ako nema nagrade nema ni te aktivnosti
- Vanjski ciljevi koji se nekim ponašanjem (npr.učenjem) pokušavaju dostići, mogu biti:
 - Bolje radno mjesto – bolji život
 - Razveseliti roditelje
 - Upisati fakultet
 - Ocjene
 - Pohvale, nagrade, novac, natjecanja, status
- **PRIMJER PREDAVANJA – umjetnik PERO**

Intrinzična motivacija podrazumijeva (Čudina - Obradović, 1990)

- radna energija
 - vitalnost, elan, pogonsko gorivo za stvaranje, zanos
- usmjerenost ka cilju
 - perzistencija, marljivost, upornost, predanost zadatku usmjerenost cilju, nagon za postignućem.
- interes
 - znatiželja, veliki interes, entuzijazam, fasciniranost problemom
- samopoimanje
 - pozitivna slika o sebi, visoko samopoštovanje, odsutnost straha od kritike, sjećaj vlastite vrijednosti postavljanje visokih ali realnih standarda
- Nezavisnost
 - autonomija, samodostatnost, individualnost, nekonformizam, inicijativa, spremnost na rizik

Faktori koji djeluju na intrinzičnu motivaciju

- ***Karakteristike osobe***

- samopoimanje,
- hrabrost,
- karakter,
- intuicija,
- potreba za postignućem,
- snaga ega (vitalnost)

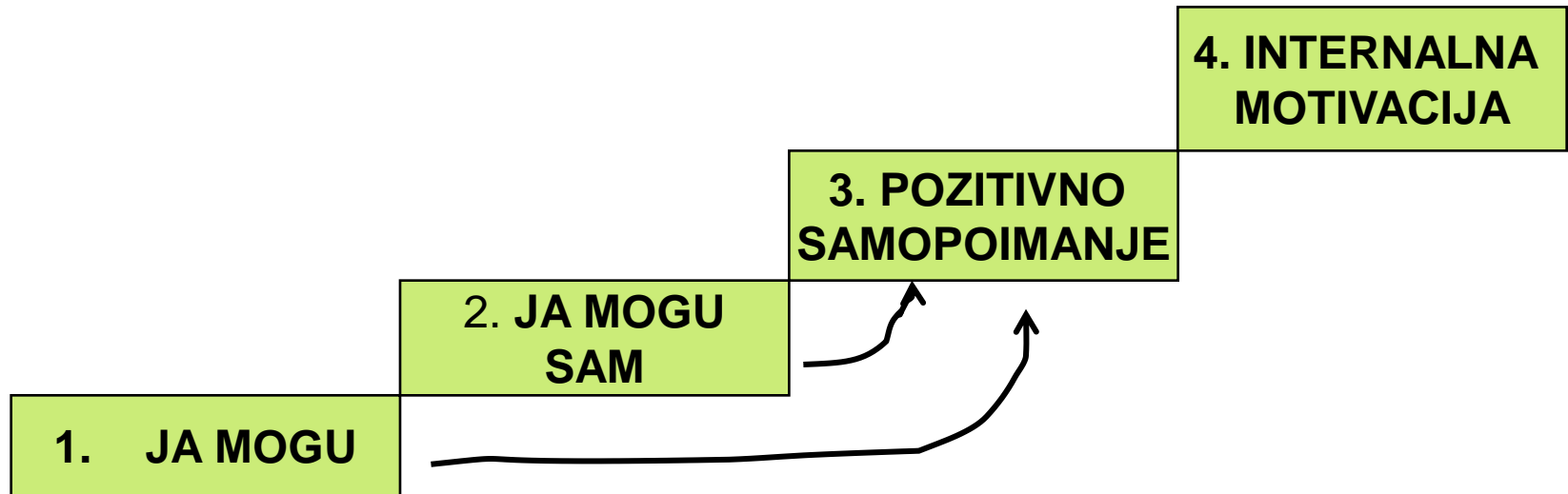
- ***Karakteristike okoline***

- ličnost roditelja,
- obrazovanje roditelja,
- stimuliranje dječjih interesa,
- postignuto obrazovanje.

Stvaranje internalne motivacije (Čudina Obradović 1990)

1. Osjećaj kompetentnosti, samo efikasnosti
 - Ja mogu,
2. Osjećaj neovisnosti, autonomije
 - Mogu sam
3. Pozitivna slika o sebi- samopoimanje
 - samopoštovanje
4. Internalna motivacija

Stvaranje internalne motivacije



-stimulira
Stimulativni roditelji
Izazovni zadaci,
Postupno osamostaljivanje
Ohrabrivanje pokušaja
Vrednovanje truda,

-ometa
Prevelika zaštita
Pritisak roditelja
Prevelika samostalnost
Naglašavanje uspjeha i postignuća
Ignoriranje pokušaja i truda
Ne stimulativna okolina
Loše metode podučavanja

Eksternalni motivi

- Trebali bi služiti kao sekundarni potkrjepljivači kojima se već postojeće ponašanje još više stimulira.
- U praksi često eksternalni motivi postaju ujedno i primarni motivi u svezi s postignućem.
- Učenik svoju energiju i potencijale troši kako bi postigao upravo eksternalni cilj.
- Cilj više nije učiti, naučiti, proširiti svoja znanja i vještine (jer to više nije motiv koji zadovoljava), već cilj postaje vanjski status i nagrade.



Koji su vaši internalni motivi?

Koji su vaši unutarnji motivi? Što vas internalno motivira? Što volite raditi, samo zato što vam to odgovara?

Pokušajte osvijestiti razliku između takvih aktivnosti i onih koje radite zbog nagrade. U čemu je razlika?

Teorije motivacije

- **TEORIJE POTREBA** – usmjerene na vrste različitih motiva i potreba
 - Teorije nagona
 - Teorije socijalnih potreba
 - Maslowljeva teorija hijerarhije potreba
 - Teorije uvjetovanja
- **KOGNITIVNE TEORIJE**
 - Teorije kognitivne usklađenosti
 - Teorije očekivanja
 - Atribucijska teorija
 - Teorija socijalne kognicije

Teorija nagona (Woodworth, 1918)

- Pojavljivanjem potrebe – stanje neravnoteže u organizmu (najčešće manjka), aktiviraju se nagoni
- Nagoni su unutrašnje sile koje nastoje održati homeostatsku ravnotežu u organizmu potrebnu za njegovo preživljavanje.
- Zasniva se na prije navedenim hedonističkim principima.
- neprikladna za objašnjenje ponašanja usmjerenih prema dugoročnim ciljevima. Ljudsko je ponašanja složenije!!!
- Ljudsko ponašanje dinamičnije i progresivno usmjereno ka rastu, a ne samo ravnoteži

Teorija socijalnih potreba **(Murray, 1938)**

- Osnovna pretpostavka: Ljudskim ponašanjem upravljaju socijalne potrebe proizašle iz osjećaja neravnoteže na psihološkoj razini.
- Potreba – psihička napetost koja nas usmjeruje ka cilju. Ostvarenjem tog cilja smanjuje se napetost

Teorija socijalnih potreba u školi...

- Naglasio utjecaj okoline na razvoj sekundarnih motiva
 - Ako roditelj potkrjepljuje postignuće djeteta i stavlja ga pred izazove, razvit će se kod djeteta potreba za postignućem
- Istakao potrebu za postignućem (zahtjevi primjereni dobi i pozitivno potkrepljenje postignuća)

Hijerarhijska teorija potreba (Maslow, 1970)

**Psihološke
Potrebe**

**POTREBA
SAMO OSTVARENJEM**

**POTREBA ZA
POŠTOVANJEM**
Status, ambicioznost, neovisnost

POTREBA ZA PRIPADANJEM
Bliski odnosi, prijatelji, ljubav, brak...

**Temeljne
potrebe**

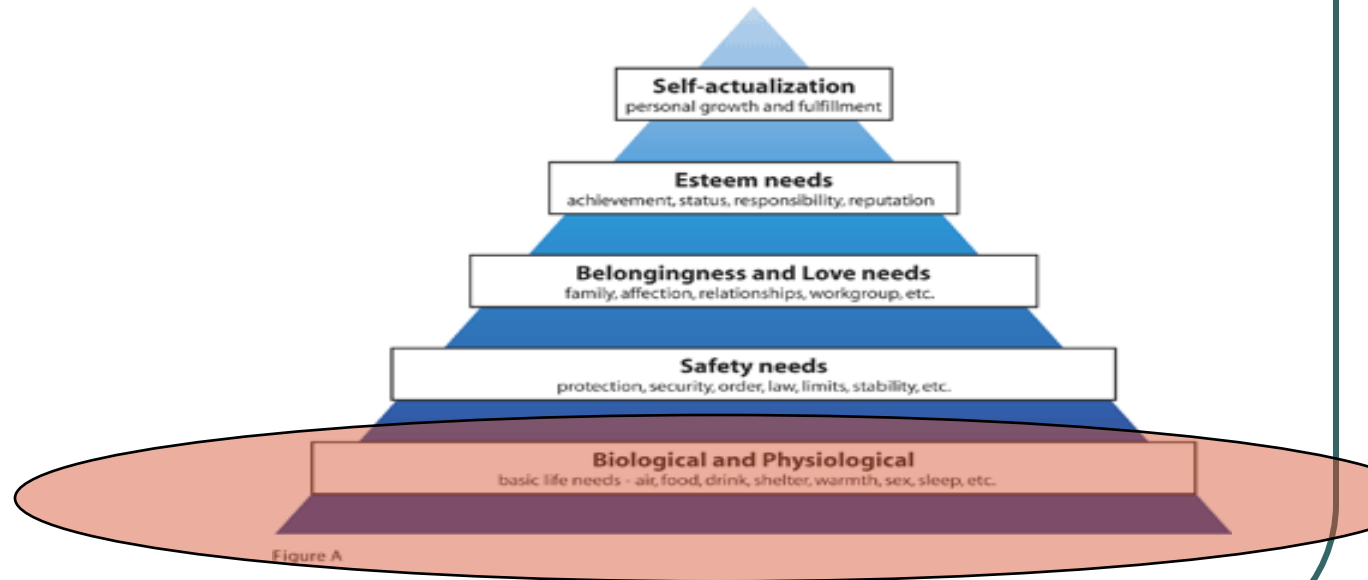
POTREBA ZA SIGURNOŠĆU

BIOLOŠKE POTREBE

Biološke potrebe

Odnosi se na osnovne životne potrebe

- Kisik, voda, hrana, spavanje, seksualne potrebe, toplina



Sigurnost

- *Siguran, uređen, predvidljiv i organiziran svijet u kojem se ne događaju opasne i nezamislive stvari.*
 - Želim biti siguran u svojoj okolini
 - Zaštita
 - Financijska sigurnost
 - Red
 - Poznatost
 - Zakon
 - Stabilnost - izvjesnost
 - Sklonište – dom

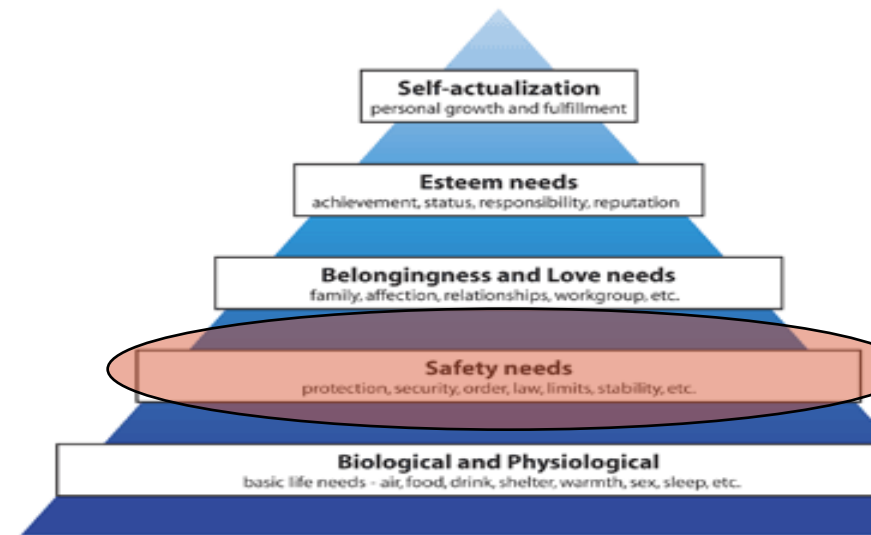


Figure A

Pripadanje

- **Želim pripadati i dijeliti**

- Ljubav
- Prijateljstvo
- Intimnost
- Interakcija
- Obitelj
- Brak
- Radne grupe

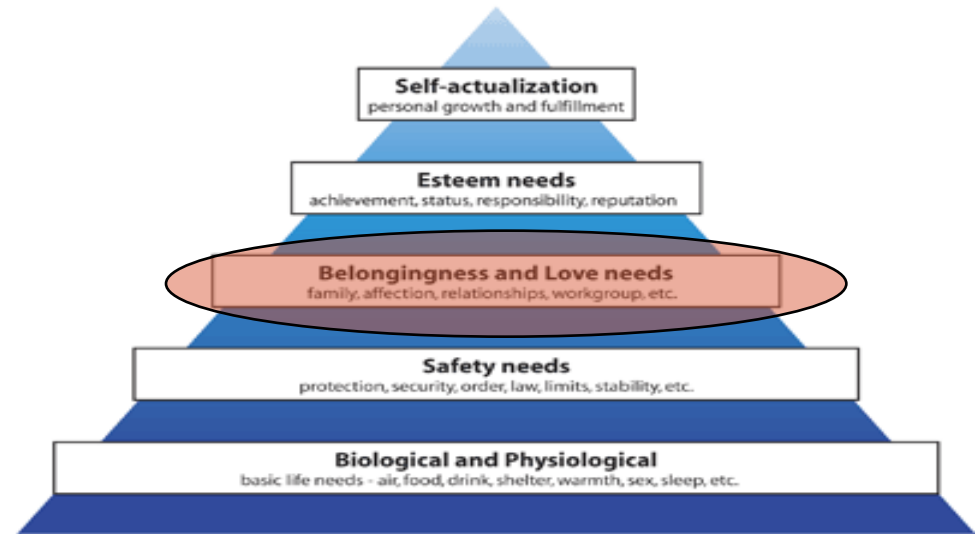


Figure A

Poštovanje

- **Želim biti netko i nešto, želim biti važan.**
 - Postignuće
 - Uspjeh
 - Status
 - Prestiž
 - Ugled
 - Ambicija

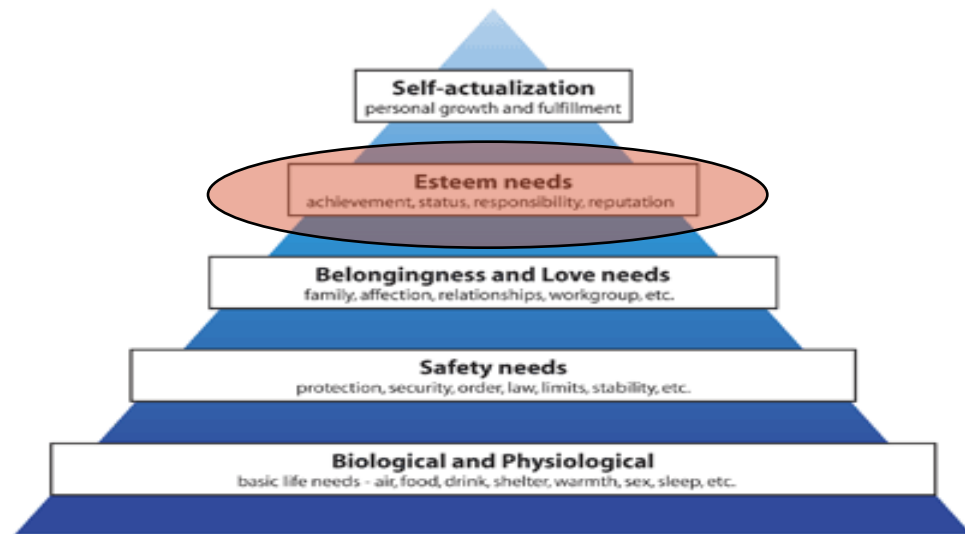


Figure A

Samo aktualizacija

- **Želim biti to što jesam!**
- Izražavanje -ekspresija
- Korišćenje vlastitih potencijala
- Istinsko upoznavanje sebe i drugih
- Prihvatanje vlastite prirode
- Postizanje i očuvanje integriteta
- Kontinuirana želja za rastom i razvojem

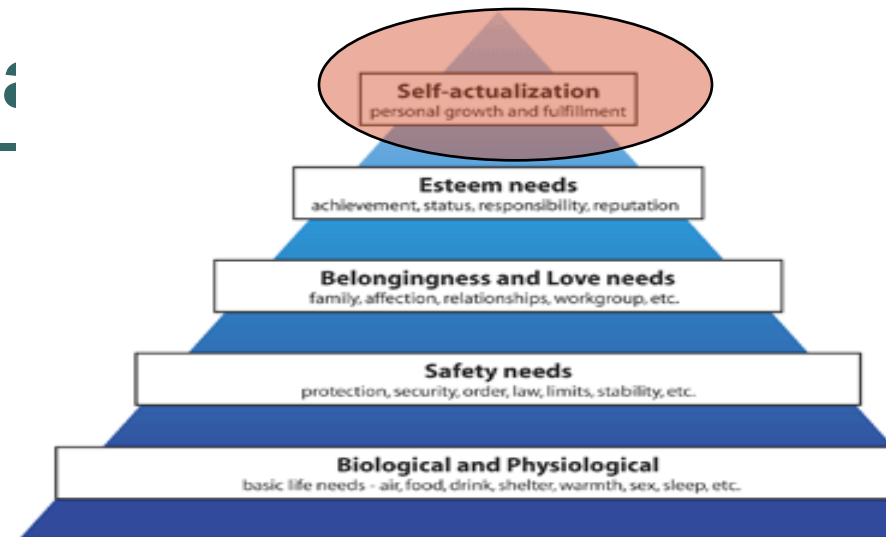


Figure A

Osobe sa izraženom potrebom za samoostvarenjem (samoaktualizacijom)

Realistično usmjerene

Prihvaćaju sebe i druge

Spontane

Usmjerene na problem

Samostalne i neovisne

Traže samoću i privatnost

Poštuju nove ideje i zanimljive ljude

Ne miješaju sredstva s ciljevima

Razvijen smisao za humor

Opiru se konformizmu

Organizacija potreba

- - Hijerarijski su organizirane.
 - Tek zadovoljavanjem potreba niže razine, možemo osvijestiti, osjetiti pa tek onda i zadovoljiti potrebe viših razina. Kad smo gladni ne mislimo na samo-ostvarenje.
- Ipak nije tako uvijek!
 - Nekad zbog potreba višeg reda ignoriramo temeljnu potrebu. Npr. Učenje za ispit.
 - Primjer 2. Ljudi koji ugrožavaju vlastiti život da bi spasili voljenu osobu.

DO sada...

Motivi su nekakva unutarnja stanja koja su izazvana neravnotežom (fiziološkom ili psihološkom)

....**OD sada...** Odnosno u sljedećoj grupi teorija... Motivacija jest posljedica vanjskog podraživanja

Teorije uvjetovanja

- Temelje se na istraživanjima dvojice istraživača koji se nisu bavili motivacijom:
 - Pavlov
 - Skinner

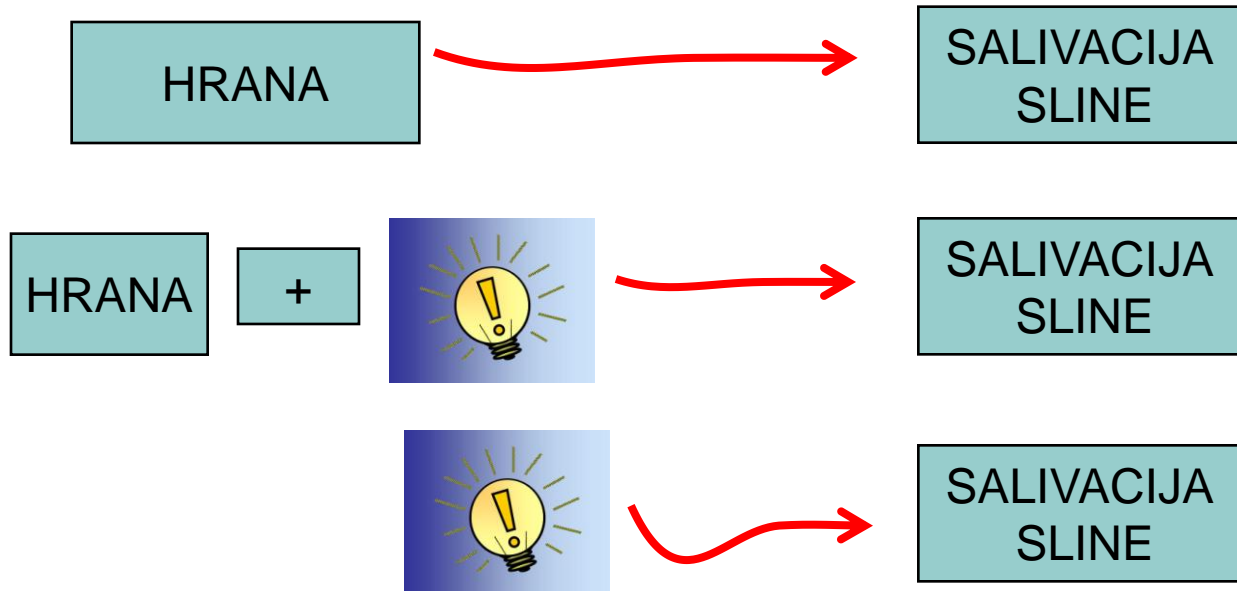
Pavlov - fiziolog

- Zanimalo ga je lučenje sline i procesi probave, a ne psihologija ili motivacija
- Slučajno otkrio da se slina luči i na neke druge podražaje osim hrane.
- Npr. već i na zvuk koraka eksperimentatora,
- ... na paljenje svijetla,
- škripljenje vratima

Klasično uvjetovanje

Bilo koji podražaj asociran sa nekim bezuvjetnim podražajem, moći će izazvati bezuvjetnu reakciju.

Klasično uvjetovanje je učenje na način da neutralan podražaj postaje podražujući.



Skinner: operatno uvjetovanje

- Ono ponašanje koje se potkrepljuje (pozitivno ili negativno) bit će pojačano i pojavljivat će se češće
- Ponašanje koje nismo potkrepljivali biti će ugašeno.
- Ponašanje koje smo kažnjavali isto će se ugasiti

Rezultati istraživanja u laboratoriju:

- Ako svaki put kada štakor stisne polugu dobije hranu, tada će je sve češće i češće stiskati.
- Bježit će sve češće na sigurnu stranu kaveza ako tako bude izbjegavao el. šok.
- Ako takva ponašanja više ne budu dovodila do važnih posljedica, prestat će jer ih se više ne potkrjepljuje

Vrste potkrjepljenja:

Pozitivno potkrjepljenje – dobre ocjene, nagrade – potiče poželjno ponašanje

Negativno potkrjepljenje – ukidanje kazni i ograničenja – potiče poželjno ponašanje

Kažnjavanje- dvije vrste – zadavanje neugodnih podražaja (niske ocjene, zvanje roditelja i sl) ili ukidanje povlastica – dovodi do smanjivanja neželjenog ponašanja

Uvjetovanje i škola

- Na principe uvjetovanja često nailazimo u školama:
- Mnogi nastavnici koriste principe kažnjavanja ili nagrađivanja kako bi potaknuli svoje učenike
- Međutim, jesu li efikasni?

Nagrade

- Kakav je njihov utjecaj na neku aktivnost?
- Istraživanje (Anderson): 2 grupe djece su se igrale i mjereno je vrijeme provedeno u igri
 - A grupa – nagrađeni novcem
 - B grupa - pohvaljeni

Nakon toga su opet vraćeni u igru i opet je mjereno vrijeme zadržavanja u igri.

Što mislite koja se grupa manje igrala?

A grupa – u drugom mjerenju pokazivali manje interesa za igru.

B grupa - naknadno su se još malo više igrali nego prije

Zaključak: nagrade omele internalnu motivaciju.

Koliko su zaista nagrade važne?

Utjecaj nagrada 2

- Utjecaj na motivaciju nije pravocrtan niti jednostavan.
- Mogu djelovati pozitivno na povećanje učinka
- Mogu djelovati negativno na smanjenje internalne motivacije, a s tim i učinka

DECI (1978, prema Beck 2000):

- Naglašava važnost eksternalne i internalne motivacije.
- Vanjske nagrade će poboljšati učinak:
 - kada prenose informaciju da je osoba kompetentna
 - kada se daju za rutinske dobro naučene aktivnosti (npr. Rad na traci).
- Vanjske nagrade će pogoršati učinak:
 - kada se daju za aktivnost koja već ima veliko zanimanje (napad na intrinzičnu motivaciju)
 - Kada se daju za kreativne aktivnosti npr. umjetnika, glazbenika koji ne znaju unaprijed što će učiniti
 - Zato često glazbenici i propadnu kad počnu zarađivati

KAZNA – izbjegavanje, strah

- Svaki averzivan podražaj koji slijedi nakon neke reakcije organizma. Očekivanje je da će se taj org. sustegnuti od te reakcije u budućnosti kako bi izbjegao kaznu
- Životinje - El. Šok, hladna voda, buka, jaka svjetlost
- Ljudi - Prijetnje, prijetnja el. šokom, ego prijetnje
- U svakodnevnom životu: bol, prijetnja, socijalne sankcije, izolacija, uskraćivanje povlastica...
-

Reakcije na kaznu (izbjegavanje)

- Kako najčešće reagiramo na kaznu?
 - Bježanje,
 - Prekidanje neugodnog razgovora,
 - Izbjegavanje pogleda nekog mrskog lika,
 - Ignoriranje nastavnika iz predmeta u kojem smo loši,
 - Trema pred ispit kod nastavnika koji vrijeđa.
 - Negacija, represija – zaboravimo otići na dogovor kod zubara, prespavamo ispit

Kako kazna djeluje - istraživanja

1. Zvuk je neutralan podražaj i na njega štakor ne reagira.
2. Zvuk + el.šok = reakcija izbjegavanja – pronalazak djela kaveza koji nije pod naponom
3. Zvuk = reakcija izbjegavanja
4. 30 pokušaja - čim stavimo štakora u kavez već bježi u dio kaveza koji nije pod naponom– izbjegava - a to je naučio uvjetovanjem te je stvorio anticipacije na kojima se zasnivaju reakcije izbjegavanja

Slika

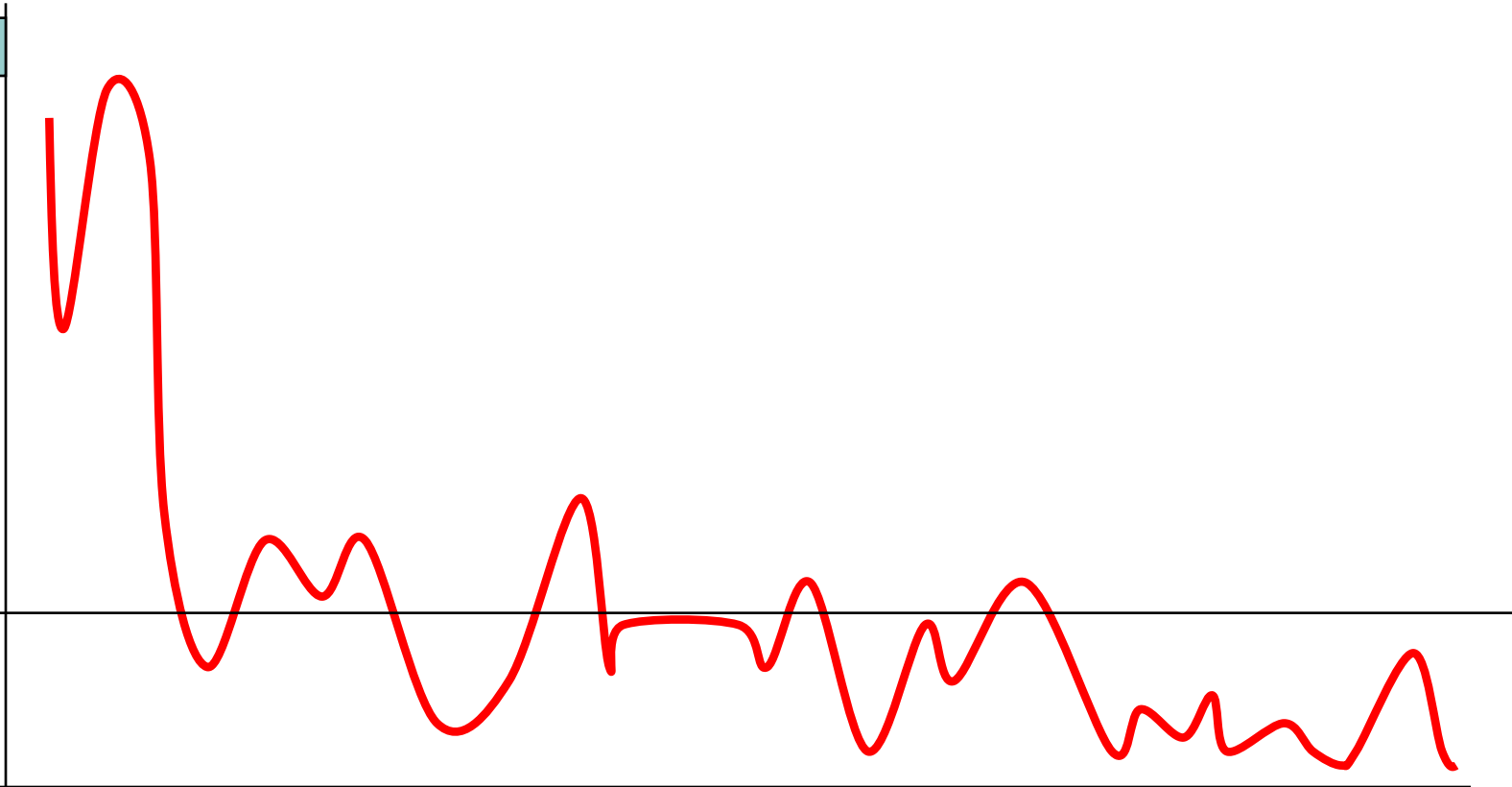
Sekunde

20

10

5

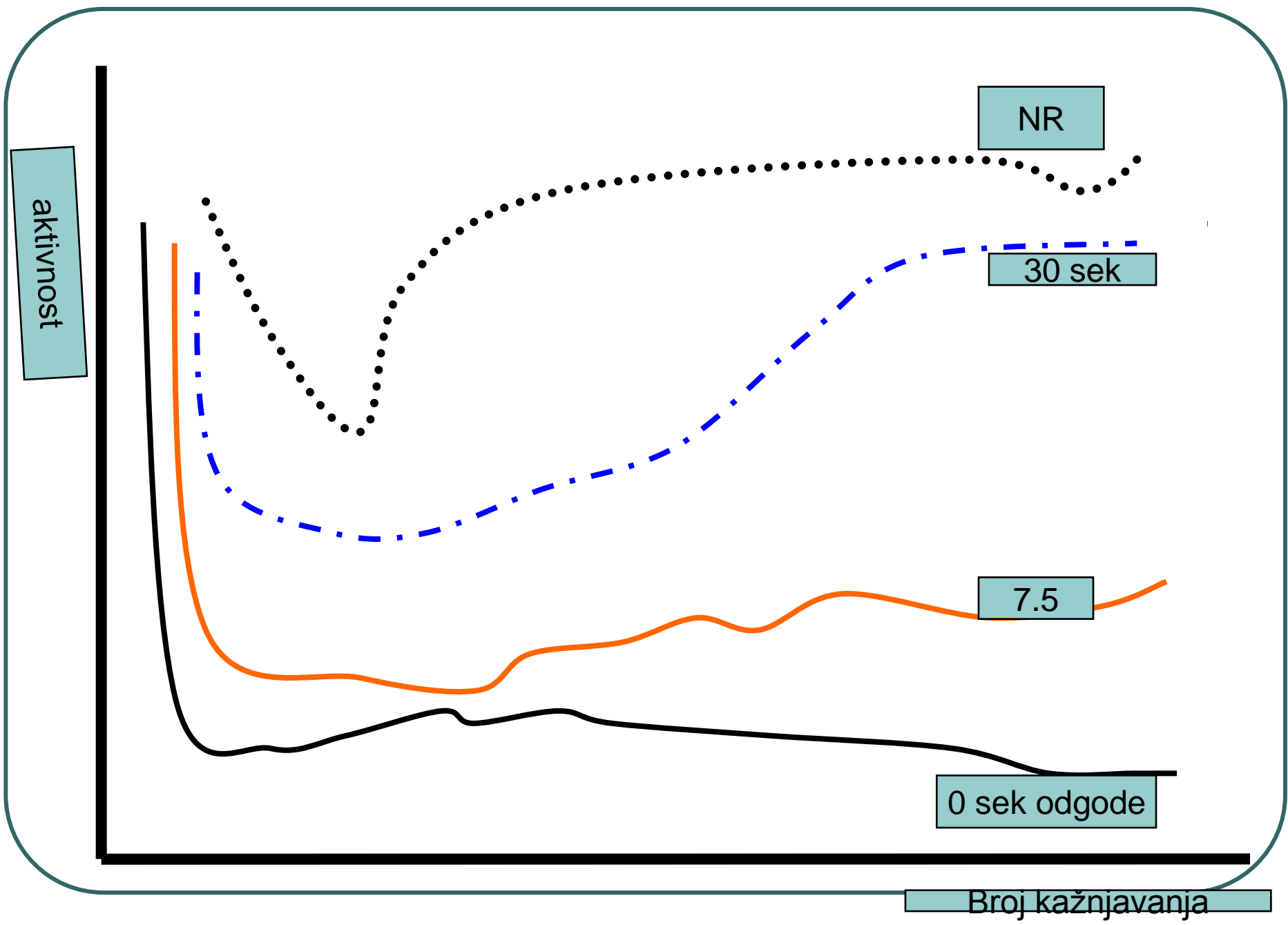
pokušaji



Istraživanje 2.

Camp i sur. (1967) prema Beck (2000.)

- Odgoda kazne i efikasnost
- Utvrdili da su efikasne samo neposredne kazne.
- Kazne koje dajemo nestalnim rasporedom (NR) su najmanje učinkovite, a upravo na takav način u svakodnevnom životu primjenjujemo kazne!!



aktivnost

NR

30 sek

7.5

0 sek odgode

Broj kažnjavanja

Koliko je kazna efikasna?

- Istraživanja (ali i iskustvo): kazna NE uklanja ponašanje.
- Kazna samo privremeno potiskuje određena ponašanja u određenim situacijama.
- Istraživanje (Skinner): istraživač pecnuo štakorovu šapu svaki put kad je htio uzeti hranu. Zbog toga je štakor to na neko vrijeme prestao raditi, ali nakon nekog vremena je nastavio.
- U nekim situacijama kazna baš pojačava ono ponašanje koje je trebala ukloniti
- U nekim situacijama kažnjavanje nije diskriminativno – potiskuje široki raspon ponašanja (nemir, ali i motivaciju i suradnju i sve)
- Disciplina u razredu?

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.

KRAJ
