

Obecná teorie motivace

(přednáška pro Ústav adiktologie v Praze 2.4.2008)

- teorií motivace je celá řada podle jednotlivých filozofických východisek psychologických teorií, je to víceméně velmi nehezke a nezajímavé čtení a povídání, takže se tomu vyhneme a pokusíme se udělat jakousi souhrnnou obecnou teorii motivace, o které lze mluvit normálně a lidsky, aby se nám zde společně nedělalo špatně od žaludku a abychom nepromarnili vzácný čas
- slovo **motivace** je termín odvozený z latinského *motivus*, což je forma slovesa *moveo* – *pohybuji*, v infinitivu *movere* - *pohybovat*
- toto slovo tedy přeneseně vyjadřuje fakt, že v našem chování a jednání existují určité hybné síly
- těmto hybným silám pak říkáme **motivy**
- **motivace** je tedy *hypotetický konstrukt* (to je důležité si uvědomit, není to nic hmatatelného), pomocí kterého se snažíme vysvětlit naše **cílené chování a jednání** (a nic lepšího nás zatím nenapadlo)
- někdy se také motivace rozděluje na **vnější** (je dána činy, které vyvolávají jiní lidé) a **vnitřní** (činy, které si vyvoláváme a spouštíme sami)
- vždy platí, že **vnitřní motivace je účinnější a silnější než motivace vnější**
- řada autorů chápe motivaci jako jednu ze základních a nejdůležitějších osobnostních struktur, někteří ji hodnotí jako strukturu nejzajímavější a nejkomplicovanější
- zajímavost a důležitost motivace je dána mimo jiné i tím, že například jedno určité stejné jednání člověka můžeme ve výsledku posuzovat a hodnotit někdy až zcela protikladně – právě v závislosti na motivech, které tohoto člověka k jednání vedly (viz např. trestný čin nebo naopak velmi lidumilné jednání)
- je důležité na tomto místě podotknout, že motivace vždy probíhá v nějakém čase, tzn. jedná se vždy o tzv. **motivační proces**
- tento proces probíhá současně ve třech dimenzích, které si teď pojdme ukázat na nějakém konkrétním příkladu

- představme si dobrého horolezce, který je zaujat vyprávěním kamarádů o tom, že někde v Dolomitech, třeba v Arcu, je úžasná horolezecká cesta, hodně obtížná, s převisy a spárami a její přežení je velice hodnotným sportovním výkonem, neboli jak se říká, je to pořádný „prásk“
- v dalším probíhající čas tento horolezec na cestu často myslí, pohrává si v myšlenkách s jednotlivými pasážemi a postupně dochází k tomu, že tu cestu přežije také, cesta se pro něj stává výzvou a cílem
- v tuto chvíli se motivační proces projevuje hlavně v první dimenzi, kterou je **dimenze směru**
- dimenzi směru můžeme vyjádřit pomocí slov: „chci to a to, rád bych to a to, toužím po tom a tom, je pro mě přitažlivé to a to“, nebo naopak „nechci se zabývat tím a tím, nezajímá mě to či tohle“
- vidí-li horolezec před sebou smysluplný cíl začíná být k němu intenzivně puzen a rozvíjí se druhá dimenze motivačního procesu, kterou je **dimenze intenzity**
- jeho činnost a všeobecně lidská činnost je závislá na síle neboli intenzitě konkrétní motivace, protože dosahování cíle je vždy prostoupeno určitým úsilím
- dimenzi intenzity obvykle vyjadřujeme pomocí slov: „docela bych chtěl, velice chci, strašně toužím...“

- pokud je motiv horolezce trvalý a vede ho k tomu, že na cestě za vytyčeným cílem zdolává jednotlivé dílčí překážky a nepříjemnosti, kráčí postupně po cestě k naplnění svého cíle
- tím se rozvíjí třetí dimenze motivačního procesu, a tou je **dimenze stálosti**
- dimenze stálosti motivačního procesu je také často nazývána **vytrvalostí nebo vůlí** a vyjadřuje schopnost člověka překonávat nejrůznější vnitřní i vnější překážky
- všimněme si, že motivace je velmi těsně svázána s vůlí a uskutečňování cíle bez vůle nemůže existovat
- platí to i naopak, **vůle** je naprosto prázdný hypotetický konstrukt v případě, že neexistuje motivace
- jedno bez druhého nemůže být, a to je dobré si uvědomit, když někomu vtloukáme do hlavy, že musí mít pevnou vůli a kdesi cosi
- když už jsme u horolezce, tak fenomén vůle hezky zachycuje postřeh známého lezce Reinholda Messnera, který říká, že „*lidská vůle je neuvěřitelně mocná síla a potenciál možného. Vydat ze sebe vše můžeme všichni více, než ve skutečnosti chceme.*“
- a ještě jednou Reinhold Messner, který vystihuje sám za sebe i celý motivační proces: „*Z mlhavých záměrů a idealistických představ se postupně stává **potřeba** a potom i konkrétní podnik.*“
- Messner mimoděk ve své úvaze zmiňuje základní zdroj motivace, kterým je **potřeba**
- dotýká se tím faktu, že motivace má teoreticky 5 základních zdrojů, které tvoří tzv. **motivační strukturu**, nebo také tzv. **motivační profil každého člověka**
- do motivační struktury řadíme těchto 5 zdrojů vnitřních hybných sil:

- 1) **Potřeby**
- 2) **Návyky**
- 3) **Zájmy**
- 4) **Hodnoty**
- 5) **Ideály**

- **potřeba** je základním zdrojem motivace
- potřeby můžeme vidět jako hypotetický pojem pro označení určitého, mnohdy konečného zdroje motivační síly
- hlavním znakem potřeby je prožívaný nedostatek něčeho a tento nedostatek nemusí být vždy zcela uvědomovaný, ale je vždy pocíťován jako víceméně nepříjemné vnitřní napětí
- potřeba je pak pocitem člověka, že je nutné něco udělat vzhledem k pocíťovanému napětí
- v obecné psychologii osobnosti se potřeby ještě dělí na **primární a sekundární**
- **primární potřeby** – fyziologické potřeby, hlad, žízeň, teplo, spánek, sex.....
- tyto potřeby jsou zcela nezávislé na vnějším sociálním prostředí a objevují se vždy a u všech
- **sekundární potřeby** – závislé na mezilidské interakci s okolním světem
- patří sem:
 - potřeba bezpečí** – člověk se potřebuje cítit zabezpečen a mimo nebezpečí
 - potřeba seberealizace** – potřebují nalézt sebenaplnění a realizovat vlastní potenciál
 - estetická potřeba** – člověk potřebuje kolem sebe symetrii, řád a krásu
 - potřeba poznání** – potřebujeme zkoumat, rozumět a vědět
 - potřeba uznání** – člověk potřebuje dosáhnout úspěchu, být oceněn, uznán, být považován za kompetentního
 - potřeba sounáležitosti a lásky** – potřebujeme být přijati druhými, někam patřit, družít se s ostatními, mít někoho rádi a být druhými milováni

- sekundární potřeby vždy navazují na potřeby primární, tzn. mohou být plně uspokojovány v případě, že jsou uspokojeny potřeby primární
- na tomto místě je velmi důležitá poznámka, že potřeby mohou být ne vždy zcela uvědomované, popř. úplně nevědomé, tzn. takové, u kterých si člověk vůbec neuvědomuje motivační souvislost
- může pak být puzen dělat věci, kterým nerozumí, anebo je vědomě dělat nechce, protože jsou pro něj v danou chvíli nevýhodné
- to je vlastně základní princip **neurózy**

Návyky jako zdroj motivace

- princip spočívá v tom, že v průběhu celého života máme tendenci realizovat některé činnosti častěji, nebo dokonce pravidelně a navíc většinou v určitých pro nás typických situacích
- vzhledem k pravidelnosti dochází k opakování těchto činností, a ty se pak stávají svým způsobem našimi stereotypy neboli návyky
- návyk tedy můžeme definovat jako opakovaný, fixovaný a zautomatizovaný způsob činnosti člověka v určité situaci
- vzniká pak zajímavý logický řetězec, kdy určité situace a problémy začne člověk řešit stereotypně, vzniká návyk a postupně **závislost** na tomto navyklém způsobu řešení
- je to vlastně princip vzniku závislosti

Zájmy jako zdroj motivace

- zájem je jakýmsi trvalejším zaměřením člověka na určitou oblast předmětů nebo jevů
- zájem se tedy postupně vyvíjí jako určitý specifický soubor motivů, který se objevuje v životě daného člověka častěji a opakovaně
- motivace ve směru osobních zájmů je velmi důležitá pro rozvoj a obohacení člověka v souvislosti s jeho individuální osobnostní strukturou
- můžeme k tomu říci, že kolik je činností a kolik je lidí, tolik je také různých zájmů
- zájem je také rozhodujícím parametrem ve směru motivačního zaměření každého z nás

Hodnoty jako zdroj motivace

- v průběhu získávání životních zkušeností se člověk setkává s nejrůznějšími skutečnostmi
- tyto skutečnosti se snaží poznat a přisoudit jim ve svém životě určitý význam neboli určitou hodnotu pro sebe sama
- hodnotu pak může člověk věcem dávat z pohledu vlastního prospěchu anebo z hlediska prospěchu celé společnosti lidí
- mnohdy právě základní hodnocení člověk přejímá v průběhu vývoje ze svého nejbližšího sociálního prostředí
- postupně si vytváří tzv. **hodnotové mapy**, které se postupně stávají součástí jeho individuálního **hodnotového systému**
- hodnotový systém je pro každého velice důležitou věcí, protože ovlivňuje konkrétní jednání člověka v různých situacích
- je pravděpodobné, že člověk bude motivován k činnostem, které povedou ke skutečnostem podle hodnotové hierarchie důležitějším a vyšším, tzn. ke skutečnostem, kterým člověk připisuje ve svém životě vysokou pozitivní hodnotu a naopak se bude vyhýbat věcem, kterým připisuje hodnotu negativní
- je jasné, že každý člověk má jiný systém hodnot a hodnotou pro něj může být prakticky cokoli
- existují ovšem jakési obecně platné hodnoty, jako je např. zdraví, práce, rodina, přátelství, vzdělání, peníze, upřímnost, úspěch.....

Ideály jako zdroj motivace

- ideálem rozumíme určitou mentální nebo názornou představu něčeho subjektivně velmi žádoucího a pozitivně hodnoceného, co člověk v průběhu svého života získává zejména z okolního celospolečenského kontextu, od rodičů, anebo hlavně od lidí, které považuje za svůj vzor, a se kterými se více či méně identifikuje
- rodí se tak potom jakási ideální představa o tom, jak by chtěl svůj život žít, proč by ho tak chtěl žít, jak by si vlastně chtěl a potřeboval následně nastavit systém svých osobních hodnot
- zakládá se tím v podstatě **smysl** toho, proč člověk zde na světě žije
- přirozenou lidskou vlastností je touha po porozumění vlastnímu životu, pochopení a nalezení smyslu života a zároveň možnosti si svůj život nějak vykládat a nějak si ho samostatně na vlastní zodpovědnost rozvrhovat

Dvě konkrétní poznámky k motivaci

1.

- co se týče vlastních motivů k nějaké činnosti, většinou není situace tak ideálně jednoduchá, že by prostě existoval jeden motiv, na základě kterého by člověk zahájil celý popsany motivační proces a nějak jednoduše jednal
- obvykle se vyskytuje pospolu celá řada motivů, a to často zcela protichůdných
- tato situace pak zakládá stav, kterému říkáme **intrapsychický konflikt**
- strategie zvládnání takových vnitřních konfliktů nám postupně umožňuje celou situaci nějak zvládnout, ustát a nalézt pro sebe žádoucí směr dalšího jednání, tedy motivačního procesu
- každý člověk zvládá tyto konflikty různým způsobem a s různou úspěšností

2.

- existuje přímý a dobře prozkoumaný vztah mezi motivací a výkonem
- závislost mezi úrovní motivace a úrovní výkonu (**Yerkes – Dodsonův zákon**)