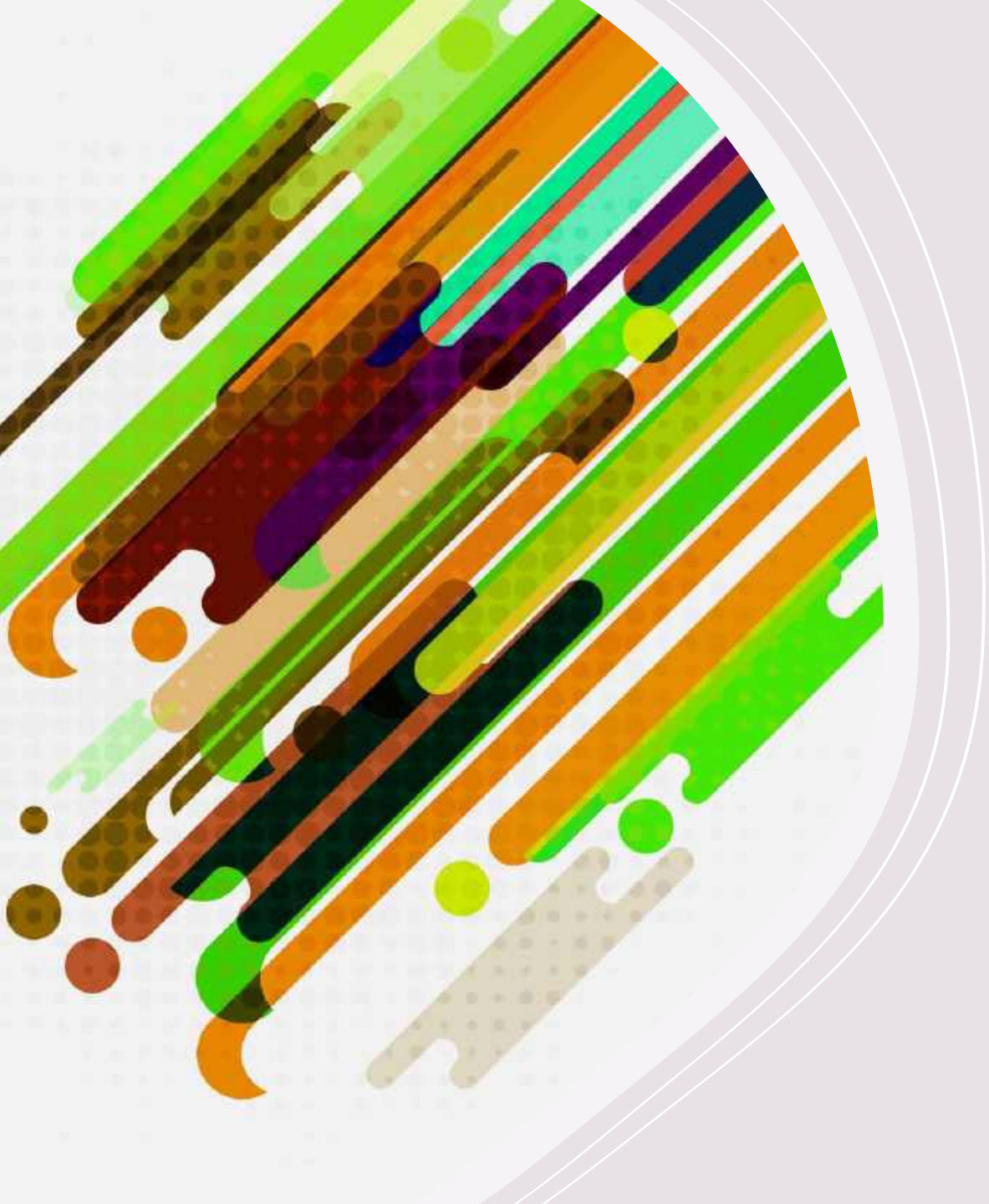




Sociálna motivácia

Motivácia

lat. movere- hýbať sa

Podľa toho, či pojem motivácia pojmem užšie alebo širšie, si môžeme odpovedať na otázku, či je všetko správanie motivované. Podľa širšieho poňatia motivácie je každé správanie **možné študovať z hľadiska determinantov, ktoré ho vyvolávajú**. Iní psychológovia rozdeľujú správanie na **motivované a nemotivované**. Napr. Trhnutie rukou pri styku s horúcim predmetom sa považuje za nemotivované, taktisto ako príklad sa dá uviesť zúženie zrenice ako reakcia na zmenu osvetlenia. Jej užšie poňatie vychádza z predpokladu, že motivované správanie je práve to, ktoré je zamerané na cieľ. Na druhej strane je vždy naše správanie motivované vedome stanovenými cieľmi. (Homola, 1972)

Hybné sily psychického charakteru

-
- osobnosť je dynamická – sily v jej vnútri určujú smer a silu jej správania a prežívania
 - motivácia – zahŕňa v sebe **vnútorné (impulzy) a vonkajšie činitele (podnety)**, ktoré spúšťajú, zameriavajú a energizujú správanie človeka

Delenie: vnútorná, vonkajšia (amotivácia, extraprofesionálna...)

- motívy – **psychologické príčiny ľudského jednania** – prečo ľudia konajú tak, ako konajú?
- základný princíp motivácie – **udržiavanie a obnova psychickej rovnováhy**
- nižšie motívy ľahšie uspokojiteľné ako vyššie – na ego sa vzťahujúce – prostriedok na ich uspokojenie – sociálne prostredie
- formy motívov – **pudy, inštinkty (vrodené, biologické dispozície), potreby, záujmy, hodnoty, ideály, ašpirácie (ovplyvnené sociálnym prostredím)**

Motív (pohnútka)

V zásade sa však motívy delia podľa vzniku na:

základné (primárne)- hlad, smäd, bolesť

kultúrno- sociálne (sekundárne) (Homola , 1972)

Alebo podľa miery uvedomovania si motívu na:

vedomé

nevedomé napr. keď rodič nariaďuje svojmu dieťaťu úlohy a neuvedomuje si, že ho tým agresívne trestá za neposlušnosť, ale zdôvodňuje si to tým, že to robí pre jeho dobro.

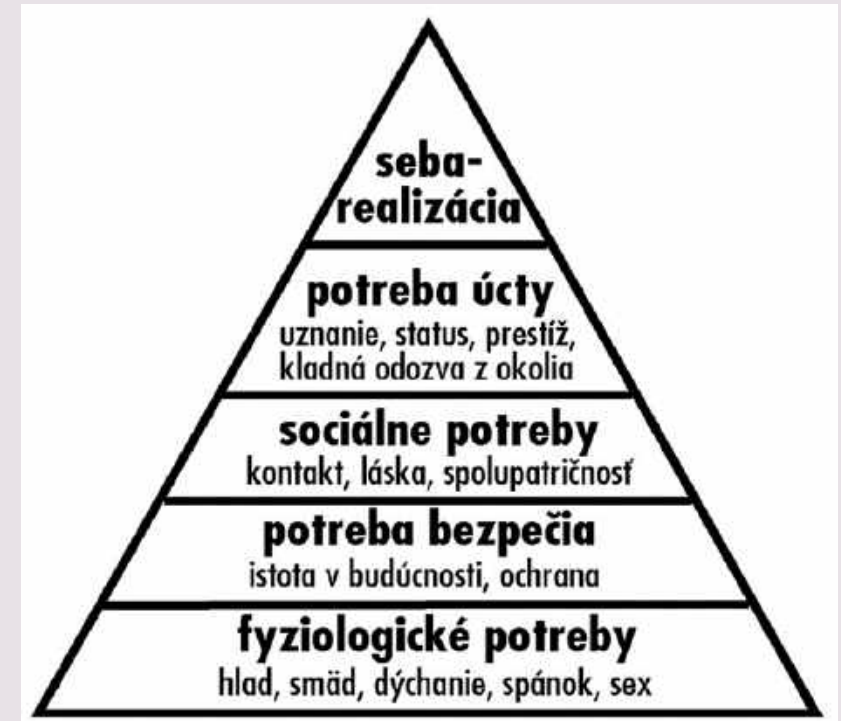
Správanie determinované **nevedomými motívmi** sa často označuje ako iracionálne. Výskumom nevedomých motívov a nevedomej motivácie sa zaoberal Freud. (Nákonečný, 1996)

K jednej činnosti vedú viaceré motívy

Sociálne potreby

- **potreba** – stav nedostatku alebo prebytku, nerovnováha
- Maslow 1970 – postupnosť od základných (fyziológické, bezpečia) cez psychologické (spolupatričnosti a lásky, uznania) až po potreby sebaaktualizácie
- spôsob uspokojovania v priebehu vývinu nás ovplyvňuje v dospelosti
- **sociálne potreby** – uspokojujú sa v sociálnom kontakte, kultúrne determinované

- **Potreba výkonu**
- **Potreba moci**
- **Potreba afiliácie**
- **Potreby vzťahujúce sa kegu**
- Potreba získavania
- Potreba prestíže
- Sexualita
- Potreba altruizmu
- Potreba zvedavosti
- Potreba poslušnosti
- Potreba agresie



Potreby vzťahujúce sa k egu

- **ego = vedomie seba samého, sebachápanie, sebauvedomovanie, sebahodnotenie**
- potreba udržiavať, zvyšovať a chrániť hodnotu ega – vždy sociálne podmienená, napr. potreba uznania, obdivu...
- **obranné mechanizmy – nevedomé**
 - deformované vnímanie (nepočujem kritiku)
 - selektívna interakcia (stýkam sa len s tými, ktorí potvrdzujú môj sebaobraz a vyhýbam sa tým, ktorí mi dávajú spätnú väzbu)
 - selektívne hodnotenie (pozitívnejšie hodnotím tých, ktorí potvrdzujú môj sebaobraz)
 - selektívne hodnotenie seba samého (pripisujem väčší význam tým stránkam osobnosti, ktoré na mne iní oceňujú)

Motivácia k výkonu (výkonová motivácia)

- H.A.Murray, D.C. McClelland
- relatívne stála predispozícia **snahy o dosahovanie úspešných výsledkov** – líšime sa v tom, do akej miery chceme byť úspešní
- strach a úzkosť, v prípade zlyhania hanba, vina, beznádej
- približovanie – potreba dosiahnuť výkon (úspech) vs. vyhýbanie – snaha vyhnúť sa neúspechu, strach zo zlyhania
- výskumy prevažne realizované na mužskej populácii – objav novej, prevažne ženskej tendencie – **snahu vyhnúť sa úspechu** – úspech je v nezhode s rolou ženy, ohrozuje pocit ženskosti, mohol by viesť k sociálnemu odmietnutiu...
- **Výkonová motivácia spoločnosti**- McClelland (protestantská etika- nezávislosť a osobná zodpovednosť– výkonový motív stimulujúci podnikanie)

Motivácia k sociálnej moci

- moc, sociálny vplyv, sociálna kontrola – Adler – **kompenzácia pocitu menejcennosti**, od 50. rokov minulého storočia – D.C. McClelland
- **snaha jednotlivca kontrolovať a ovplyvniť vnímanie, zmýšľanie, emócie a aj správanie ľudí, mať svoje okolie pod kontrolou**
- od negatívneho pohľadu na moc ku hľadaniu pozitívnych znakov moci a jej uplatňovania – okrem negatívnych prvkov (dominancia, autoritárstvo) nové pozitívne prvky (vodcovstvo, autorita) – predpoklad efektívnej riadiacej činnosti

<https://www.youtube.com/watch?v=3dHEDUVrkQQ>

Motivácia k afiliácii



- **Potreba attachmentu (Bowlby, Ainsworthová)**
- **potreba afiliácie** – univerzálna vlastnosť človeka správať sa tak, aby bol čo možno najčastejšie, najlepšie nepretržite súčasťou istého spoločenstva ľudí
- **potreba združovania, prináležania, kontaktu, lásky**
- jej saturáciou sa vytvárajú podmienky na uspokojovanie ďalších, prevažne sociálnych potrieb a motívov
- vzťah ku kooperatívnemu a prosociálnemu správaniu
- **sociálna fóbia, sociálna úzkosť** – ľudia s týmto ochorením prežívajú úzkosť v sociálnych situáciách (styk s ľuďmi, telefonovanie, jedenie na verejnosti atď...)
- uvedomujú si, že ich strach je neracionálny, no negatívne myšlienky, strach zo zlyhania im nedovoľujú vstupovať do bežných situácií („budú sa mi smiať“, „strápnim sa“) – izolácia, znížené sebavedomie, stres, depresie, závislosti
- **Karen Horney – neurotické (nezdravé) potreby vo vzťahoch k ľuďom – smerovanie k ľuďom (pridruženie k silnému jedincovi), protiľuďom (ľudia mi chcú ublížiť), od ľudí (samota)**

Motív spoločnej činnosti

Experimenty skupinovej dynamiky (Janoušek , 1975) ukazujú:

1. **Súvislosť** medzi spoločnou úlohou a individuálnymi potrebami, jasný cieľ
2. **Súdržnosť** skupiny
3. V akej miere sa **na cieľoch skupiny podieľajú jej členovia**
4. Vzťah individuálnej potreby a skup. cieľa sa mení **v závislosti na dosahovaní cieľa** (či je úspešný alebo nie)

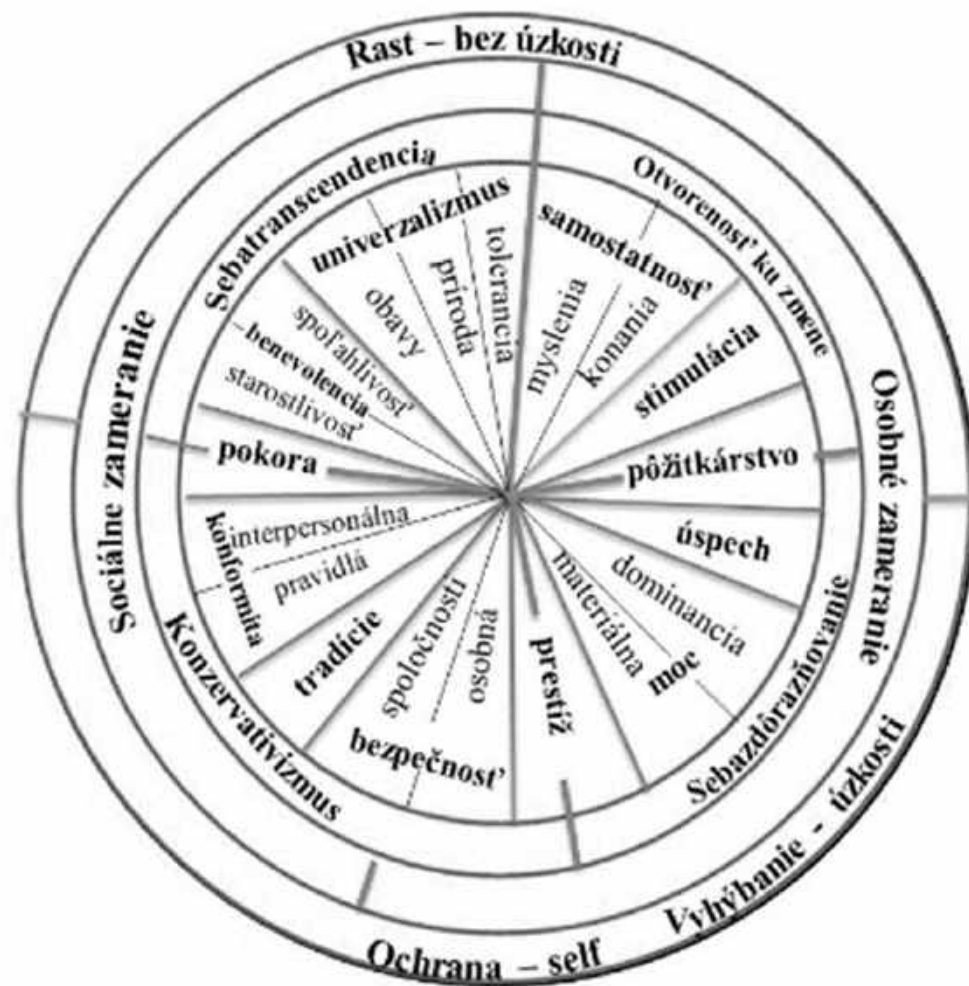
Sociálne záujmy

- vedome aktívnejšie ako potreby, výrazne viazané na konkrétny predmet
- naučené, intelektuálne motívy, ktoré smerujú správanie k určitým činnostiam a súvisia s inými ľuďmi (kultúra, umenie, dobrovoľníctvo, politika...)



Hodnoty a ideály

- subjektívne vnímanie (ocenenie, hodnotenie) vlastností objektu alebo činnosti
 - ak je niečo hodnotné, motivuje to naše konanie
- všeobecné (zdravie, šťastie, sloboda, vzdelanie, ...) a inštrumentálne (nástroje na dosiahnutie všeobecných)



Obr.1: Cirkumplexný model vzťahov medzi hodnotovými motivačnými preferenciami (Schwartz, 2012)

Ašpirácie

- nároky, ktoré na seba kladieme – čo a ako chcem dosiahnuť (ciele a spôsoby)
- dôvera vo vlastné schopnosti súvisí s výkonovou motiváciou, ovplyvnená výchovou („nemáš na viac“ vs. „ty to dokážeš“)
- dosiahnutie cieľa – stanovenie si náročnejších cieľov – zvýšenie ašpiračnej úrovne – úspech posilňuje sebavedomie, neúspech znižuje

Rovnaký výkon môže byť u jedného človeka vnímaný ako úspech a iného ako neúspech

Trvalé stanovovanie nižšej alebo vyššej ašpiračnej úrovne sa stáva trvalou charakteristikou človeka.

Postoje- chápu sa ako pripravenosť organizmu alebo osobnosti na reakciu, taktiež pod nimi rozumieme **trvalé sústavy pozitívnych alebo negatívnych hodnotení, emocionálneho cítenia, alebo tendencií konania vzhľadom na spoločenské objekty** (D.Krech a spol. 1968, str. 170, In: Pardel, Boroš 1975)

Zvlášť veľký význam pri vytváraní postojov sa pripisuje **vplyvu rodiny**. Výskumy potvrdili závislosť medzi postojmi rodičov a detí, predovšetkým čo sa týka postojov k vyučovaniu, náboženstvu, politike, športu atď. (Boroš, 1995)

Teória vnímaného sebauplatnenia perceived self-efficacy (Bandura 1997)

Viera, že človek môže dosiahnuť to, o čo usiluje (uvedomované ciele, očakávané výsledky, vnímané príčiny úspechu a neúspechu).

Individuálne uplatnenie, kolektívne uplatnenie, sociálna zmena (Soc. novátori musia mať pevnú vieru v sebauplatnenie, aby dosiahli sociálnu zmenu cez kolektív.)