

## 6. Výskum komplexných motivačných štruktúr

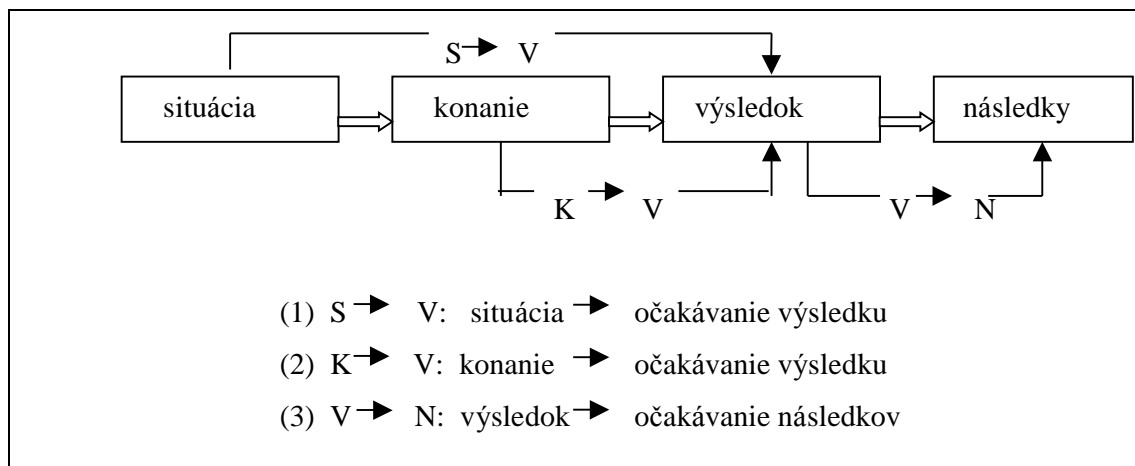
V klasickej psychológii motivácie je trieda konania určovaná podnetom, na ktorý je určitá aktivita zameraná. V experimentoch bol napríklad motív výkonu vždy vyvolaný tak, že osoby boli vtiahnuté do situácie vyrovnávania sa s istými nárokmi, kde museli prekonať nejakú kvalitatívnu prekážku, pričom ostatné vlastnosti situácie boli zámerné potlačené. Takýto postup uľahčuje vedecké vysvetľovanie a precízne definovanie skúmaných motivačných fenoménov. V každodennom živote to však nie je tak, že vnímame iba jeden jediný podnet, resp. jednu triedu podnetov a ostatné prehliadame. Napríklad: Študentka sa môže kvalitne pripraviť na skúšku preto, lebo skúšku považuje za dobrý indikátor – ukazateľ hodnotenia vlastných schopností. Ale môže byť motivovaná aj skutočnosťou, že zvládnutie tohto predmetu považuje za veľmi významné pre budúcu profesiu. Môže to byť aj preto, lebo nechce na skúšajúceho urobiť zlý dojem. A môže to byť aj preto, lebo nechce sklamať svojich rodičov, nechce stratiť povest' experta v skupine, nechce sa blamovať pred svojim spolužiakom atď. Každý z uvedených dôvodov sa môže v určitej miere stať motivujúcim činiteľom. Vznikli pokusy reagovať na uvedenú komplexnosť a dva z nich budú uvedené ďalej.

### a) Rozšírený kognitívny model motivácie

Heckhausen rozvinul svoju predstavu o výkonovom motíve a pokúsil sa ju aplikovať na predpoveď konania osoby. S využitím Bollesovej (1972) koncepcie, ktorá rozlišovala dva typy očakávania: 1) na jednej strane má osoba predstavu o tom, aká je pravdepodobnosť, že vlastné úsilie môže viesť k žiadanému výsledku. Schematicky: konanie - očakávanie výsledku (toto očakávanie je identické s pravdepodobnosťou dosiahnutia úspechu, ako ju poznáme z výkonovej motivácie). 2) Okrem tohto očakávania má osoba predstavu aj o tom, akým smerom sa bude situácia vyvíjať, ak konať nebude. Toto doposiaľ prehliadané očakávanie vyjadril Heckhausen schematicky takto: situácia - očakávanie výsledku.

Do akej miery bude výsledok atraktívny, resp. neatraktívny vyplýva z jeho následkov pre osobu.

Rozšírený kognitívny model motivácie (Heckhausen – Rheinberg, 1980, podľa Rheinberga, 1997)



Základná štruktúra modelu podľa Rheinberga (1997) je tvorená situáciou, možným konaním, výsledkom tohto konania a následkami konania, ktoré s určitou pravdepodobnosťou budú konaním zapríčinené. Predstavme si osobu, ktorá si od účasti na prednáške sľubuje, že to bude mať vplyv na výsledok skúšky: výsledok, o ktorý sa osoba usiluje, je urobiť skúšku aspoň na dvojku. Ak by naša osoba už teraz mala vysokú hodnotu „situácia – očakávanie výsledku“, teda bola by si istá, že už terajší stav jej vedomostí jej zaručí aspoň známku dva, potom by bola veľmi málo motivovaná chodiť na prednášky (z uvedeného dôvodu). Čím je silnejšie očakávanie, že situácia zaručí výsledok, tým slabšia je motivácia ku konaniu: Načo konať, keď už teraz situácia všetko určuje. Naopak, v prípade, že naša poslucháčka je presvedčená, že práve účasť na prednáške je to, čo výsledok na skúške ovplyvní, potom je silná jej motivácia na prednášky chodiť. Čím silnejšie je očakávanie, že konanie ovplyvní výsledok, tým silnejšia je tendencia konať.

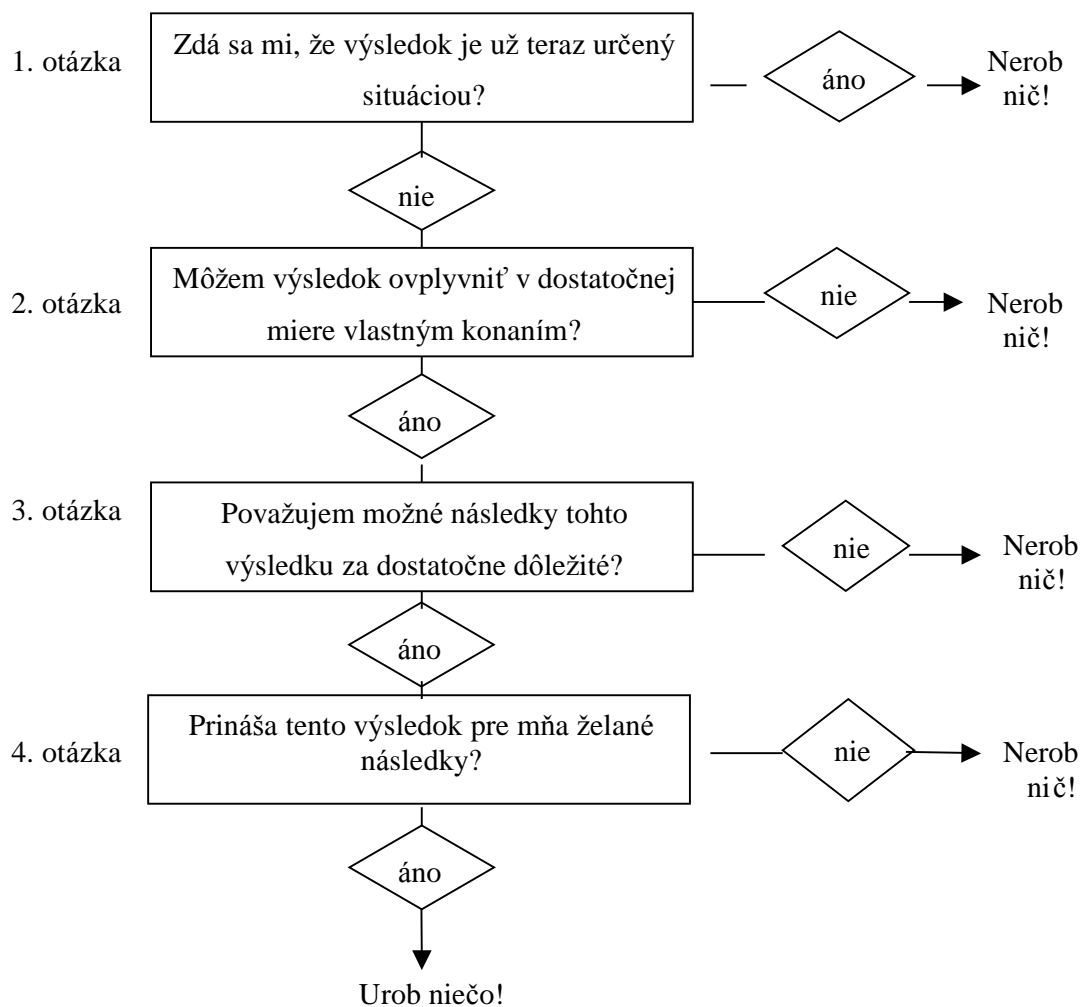
Či konanie skutočne nastane závisí ďalej od toho, aký dôležitý je pre osobu výsledok. Táto dôležitosť je určená následkami, ktoré výsledok pre osobu má. Ak by si naša študentka prestavovala, že vďaka dobrej známke by mohla prežiť radosť, pretože mala opäť príležitosť dokázať si, že je schopnou - dostavenie sa tohto prežívania by vďaka dobrému výsledku mohlo byť skutočne veľmi pravdepodobné. Ak by si však myslela, že by na základe tohoto jediného výsledku mohla získať atraktívne zamestnanie, to by bolo už menej pravdepodobné. Predstavy o sile tohto spojenia sú vyjadrené postupnosťou „očakávanie – výsledok – následky“ alebo „instrumentalita“.

Okrem týchto troch typov očakávania vstupuje do modelu ešte podnecujúca sila týchto následkov, pričom v tomto prípade osoba zvažuje, aká je pravdepodobnosť, že tieto následky

skutočne nastanú. Následok „získať atraktívne zamestnanie“ by mohol mať veľkú podnecujúcu silu. Ak však osoba predpokladá, že so svojim vyštudovaným odborom a pre zlú situáciu na trhu práce nezíska žiadnu atraktívnu prácu, potom bude vplyv tohto podnetovo silného následku z dôvodu nízkej inštrumentality na jeho konanie malý. Ak aj napriek tomu osoba chodí na prednášky, potom je jej motivácia spojená s inými následkami.

Možno zhrnúť: Tendencia osoby konať je o to silnejšia, čím je väčšia istota, že výsledok konania osoby prinesie následky, ktoré sú pre osobu veľmi hodnotné a zároveň, čím viac závisí tento výsledok od vlastného konania (a nie od vecí, ktoré výsledok prinesú automaticky aj bez jej pričinenia). Heckhausen a Rheinberg (1980) navrhli ešte jednu verziu tohto modelu, ktorá sa zakladá na logickej sekvencii otázok a odpovedí osoby.

Rozšírený kognitívny model motivácie v podobe sekvencie otázok a odpovedí (podľa Rheinberga, 1997).



V takejto podobe sa dá model priamo použiť na analýzu jednotlivých prípadov motivovaného konania. Postačuje vhodným spôsobom zistiť tri, v modeli uvedené špecifické očakávania ako aj druh a podnecujúcu silu následkov. Ak je to známe, dá sa predpovedať, či niekto bude alebo nebude konať. Ak osoba nekoná, dá sa na základe 4 prípadov „ničnerobenia“ určiť, prečo osoba nekonala. Takéto zistenie môže byť práve v oblasti aplikovaného výskumu – škola, práca veľmi užitočné. V týchto oblastiach sa totiž často pokúšame osobu viesť zo stavu „nerobím nič“ do stavu angažovania sa v nejakej aktivite. V týchto prípadoch je užitočné vedieť, či je niekto neaktívny preto, lebo si myslí, že určitý výsledok aj tak nedosiahne, alebo preto, lebo ako následok vlastnej činnosti neočakáva nič atraktívne.

Empiricky (Rheinberg, 1997) bol tento model overený v podmienkach školy a v oblasti prípravy na povolanie. Najčastejšie sa skúmala situácia prípravy na písanie školskej úlohy – testu. Výsledkom bolo v tomto prípade to, či osoba cieľ, o ktorý sa usiluje, dosiahne alebo nie. Následkami boli veci, ktoré zo žiakovho pohľadu boli viac alebo menej závislé od tohto výsledku. Konanie, ktoré bolo predpovedané, bolo definované v tom zmysle, či a ako veľmi sa žiak na školskú úlohu pripravoval. Aby sa zistili vyššie uvedené očakávania, boli žiakom týždeň pred písomkou položené otázky:

- (1) čo od tejto písomky závisí/nezavisí,
- (2) s akou určitosťou žiak predpokladá, že tieto následky naozaj nastanú,
- (3) čo pre neho tieto následky znamenajú,
- (4) a do akej miery si myslí, že jeho príprava nič neovplyvní, resp. že prostredníctvom vlastnej prípravy môže všetko ovplyvniť.

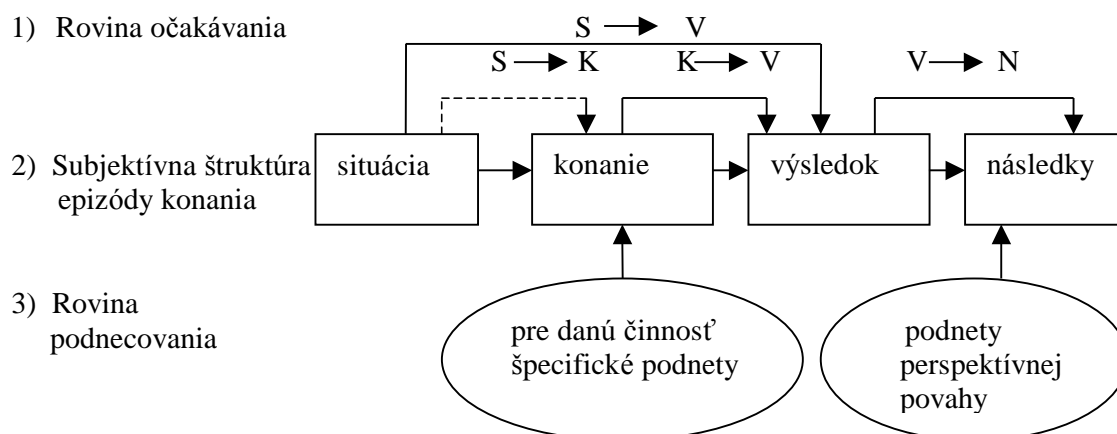
Na základe týchto otázok sa uskutočnila analýza ochoty-neochoty pripraviť sa na písomku, a to tak, že sa tieto otázky konfrontovali s otázkami v motivačnom modeli. Predpovede boli presné na 70 – 90%. Teda na základe modelu sa dalo predpovedať, či sa žiak bude pripravovať alebo nie v 7 – 9 prípadoch z 10. Takáto presnosť sa javí byť uspokojujúcou, na druhej strane však treba vidieť, že táto predpoveď platí iba pre konkrétnu výskumnú epizódu. Už v prípade ďalšej skúšky môžu byť očakávania toho istého žiaka, prípadne aj očakávania vo vzťahu k následkom iné a dospejeme k inej predpovedi. To si vynucuje pre každú epizódu robiť nový zber odpovedí a konfrontovať ich opäť s otázkami v modeli.

V klasickej psychológii motivácie postačuje jednorazové meranie štruktúry motívov osoby. Na základe zistení sú potom možné predpovede pre veľké množstvo vhodných situácií. Samozrejme, tieto predpovede sa vzťahujú na priemerne rozdiely medzi rôznymi vzorkami skúmaných osôb. Predpovede v jednotlivých prípadoch sú málo presné. Takúto presnosť poskytujú jedine namáhavé analýzy pomocou rozšíreného motivačného modelu.

### (b) Podnecovanie k činnosti ako vlastnosť samotnej činnosti

Rozšírený kognitívny model motivácie je prísne racionalistický. Netvrdí sa v ňom síce, že osoba si všetky kalkulácie ohľadom očakávania účinkov svojho konania uvedomuje, predpokladá sa však, že pomocou modelu je možné rekonštruovať kognitívne procesy, ktoré ovplyvňujú naše konanie, a to aj bez toho, aby museli byť prežívané v podobe uvedomovaných myšlienok. Evidentná je aj účelovosť racionality motivačnej štruktúry: konané je preto, lebo výsledok, ktorého dôsledky sú pravdepodobné, je možné dosiahnuť. A ďalej, konanie je atraktívne iba preto, lebo jeho konečný výsledok má za následok atraktívne veci. Je pravdou, že táto štruktúra - účel konania časovo aj funkcionálne nasleduje za konaním je v každodennom správaní veľmi častá. Rheinberg (1989) potvrdil, že študenti psychológie, ktorí si viedli počas dňa protokol o trávení času, strávili 36% času tým, že sa zaoberali aktivitami, ktoré súvisia so štúdiom psychológie. Okrem motivačne menej relevantných bežných činností (návykových), ktoré predstavovali 15% aktivít, existoval aj ďalší typ činností – išlo o činnosti, ktoré boli uskutočnené iba preto, lebo osobám prinášali pôžitok – nezávisle od toho, aké výsledky a následky to so sebou prinieslo. V tomto prípade spočívalo podnecovanie ku konaniu nie v očakávaní vlastnou aktivitou zapríčineného výsledku, ale v činnosti samotnej. Takmer polovicu bdelého času (48%) trávili osoby takýmito aktivitami. Na všeobecnej úrovni by sme mohli povedať, že aj pri takýchto aktivitách je prítomný určitý cieľ – totiž subjektívna pohoda (Wohlbefinden, well-being) počas činnosti alebo po nej (po jej ukončení). Pôvodný model Heckhausena na vysvetlenie takýchto motívov nestačil, a preto bol opätovne rozšírený, aby bolo možné zohľadniť aj z činnosti samotnej vyplývajúce podnecujúce činitele.

Tri úrovne motivačnej analýzy konkrétneho konania (Rheinberg, 1997)



Ešte raz príklad s prípravou na školskú písomku: niektorí zo žiakov sa pripravuje kvôli účelu, ktorý splnenie tejto úlohy so sebou prinesie (získať známku, aby som mohol pokračovať v ročníku), niektorí kvôli činnosti samotnej (zaujímavý obsah na skúšku, ktorý si môžem overiť, ako som ho zvládol). Pomocou nástroja skonštruovaného Rheinbergom (1989, Anreiz – Fokus - Skala) možno merať celkovú orientáciu osoby (orientáciu na účel verzus na činnosť). Priradiť osoby k jednému alebo druhému typu by však bolo veľkým zjednodušením, a preto sa v skutočnosti vychádza z predpokladu, že väčšina ľudí prežíva obidva typy podnecovania aj keď v odlišnej miere. A v závislosti od situačného kontextu - povolanie, voľný čas, učenie sa - to môže byť tiež odlišné. Pravdaže, individuálne odlišnosti z hľadiska druhu podnecovania sú aj v odlišných situáciách relatívne stabilné (relatívna konzistencia). V súčasnosti je známe, že v prípade voľnočasových aktivít na činnosť orientované podnecovanie hrá dôležitú úlohu. Jazdenie na motorke, lyžovanie, surfovanie, hranie na hudobný nástroj, maľovanie, programovanie sú spojené s určitým prežívaním, ktorého obsah by sa dal vyjadriť takto: pôžitok z harmonického pohybu, zabudnúť na každodenné starosti. Tieto zážitky sú určite späté s vykonávaním samotnej činnosti a málo súvisia s následkami dosiahnutého výsledku.