

7. Explicitný motivačný systém - explicitné osobné ciele

Základný rozdiel medzi (implicitnými) motívmi a (explicitnými) cieľmi spočíva v tom, že zatiaľ čo motívy sa vzťahujú na širokú triedu podnecujúcich vlastností, osobné ciele sa viažu iba na vedome volené a zvolené cieľové objekty. Osobné ciele sú reprezentované ako vedomosti, ktoré sú vedomiu prístupné, a preto je možné sa na ne osoby priamo opýtať a osoba je schopná o nich vypovedať. Z tohoto dôvodu sú preto ciele považované podľa McClellanda a kol. (1989) za súčasť explicitného motivačného systému. Presnejšie, „Osobné ciele vyjadrujú to, o čo sa osoba v jej aktuálnej životnej situácii usiluje, čo konkrétne chce dosiahnuť alebo čomu sa chce vyhnúť“ (Brunstein a kol., 1999, str. 153). V prípade explicitných cieľov sa otázka príčiny – prečo si osoba zvolila práve ten a nie iný cieľ - nekladie. Otázka na príčinu voľby toho-ktorého cieľa je otázkou na implicitný motív. To, samozrejme, nijako neznižuje dôležitosť výskumu explicitných osobných cieľov. Bol si toho vedomý už podstatne skôr Kurt Lewin, ktorého možno považovať za priekopníka v oblasti výskumu cieľov a ich úlohy v motivácii človeka.

(a) Lewinová teória napätých systémov

Na úvod je potrebné poznamenať, že Lewin nepoužíval na pomenovanie osobných cieľov pojem explicitné osobné ciele, napriek tomu sme jeho výskumy zaradili k tým, ktorých časť možno z historického hľadiska považovať za predchodcov výskumov explicitného motivačného systému osoby.

Jedna z otázok, ktorú výskumne overoval Lewin a jeho výskumná skupina, znela: Ako je možné, že pokusná osoba, ktorej zabránime pokračovať v dokončení nejakej úlohy, má tendenciu pri najbližšej novej príležitosti v tejto nedokončenej úlohe opäť pokračovať? Typickým príkladom ich postupu bol výskum Ovsiankinovej (1928, podľa Rheinberga, 1997): Pokusné osoby dostali od experimentátora rôzne ťažké úlohy. Mali riešiť hádanky, vyšrafovať nakreslené predlohy, modelovať figúrky z plastelíny a pod. Pri niektorých úlohách ich však Ovsiankinová prerušila v priebehu riešenia a požiadala ich začať riešiť novú úlohu. Prerušit' ich však nebolo až také ľahké, lebo väčšina osôb nechcela túto požiadavku splniť. Akonáhle sa v priebehu ďalšieho výskumu objavila nejaká prestávka, 80% skúmaných osôb bez výzvy pracovalo na dokončení úlohy, v ktorej boli prerušení. Účastníci výskumu uvádzali, že prežívali vnútorný tlak, niečo ako „musím“ a zároveň aj prítlačivosť nedokončenej úlohy, akonáhle im padla do oka. Táto tendencia dokončiť neukončené úlohy

sa objavila aj pri úlohách, ktoré osoby predtým len s odporom prijali, a to aj vtedy, ak im experimentátor ich riešenie striktne zakázal. Pokračovali v ich riešení napríklad tak, že využili príležitosť, keď experimentátor bol zamestnaný niečím iným.

Lewin vysvetľoval tento fenomén pomocou pojmu „quasi-potreba“. Quasi preto, lebo účinkuje akoby bola skutočnou potrebou, avšak v tejto forme ju nemožno považovať za skutočnú potrebu. Vzniká na základe časovo ohraničeného predsavzatie niečo konkrétne urobiť, napr. riešiť nejakú úlohu. Môže byť odvodená z pravých potrieb, pričom platí, že je tým účinnejšia, čím užšie je spätá s pravými potrebami. Každá quasi-potreba tvorí v osobe „napätý systém“, ktorý si vynucuje uvoľnenie.

Svoje abstraktné predstavy sa pokúšal Lewin znázorniť graficky (tieto zobrazenia nemajú nič spoločné s fyzikálnymi znázorneniami). Jedným z takýchto znázornení je zobrazenie vzťahu osoby a prostredia. Osoba je znázornená ako ohraničená plocha, okolo nej sa nachádza prostredie, s ktorým je v kontakte prostredníctvom senzomotorických procesov (vnímania a aktivity): vnútro osoby predstavujú polia, pričom každé pole reprezentuje cieľ konania osoby. Tieto ciele konania osoby môžu pozostávať z pravých potrieb – tieto sú väčšinou zobrazované v centre osoby a na periférii sa nachádzajú quasi-potreby. Podobné, resp. príbuzné ciele sa nachádzajú vo vzájomnej blízkosti. Podstatné je, že každé z polí sa nachádza v určitom napätí. Toto napätie môže byť aktivované tak, že situačné okolnosti podnietia pravú potrebu alebo quasi-potrebu, ktorá je v nejakom vzťahu s pravou potrebou. V systéme vládne tendencia uviesť napätie do stavu rovnováhy, a teda zrušiť príslušné ohnisko napätia. Podľa Lewina steny medzi poliami sú čiastočne priepustné (porózne), a preto sa toto napätie prenáša do najbližších polí. To však nevedie k skutočnému odbúraníu napätia – to môže nastať iba prechodom za senzomotorickú hranicu, teda osoba uskutoční aktivity, ktoré vedú k dosiahnutiu cieľa a tým k uspokojeniu potreby. K výskumu Ovsiankinovej možno na tomto mieste konštatovať, že osoba chce dokončiť úlohu a tým odvieť napätie mimo seba.

Čo sa stane v prípade, ak takéto uvoľnenie napätia prostredníctvom konania nie je možné a systém je stále napätý? Tamara Dembová (1931, podľa Rheinberga, 1997) – spolupracovníčka Lewina urobila takýto pokus: Osoba stála vo štvorci so stranami 2 x 2 metre a mala dočiahnuť na kvet, ktorý bol na podstavci, vzdialenom 1,2 metra za hranicou štvorca. Mala ho dočiahnuť tak, aby neopustila štvorec. V priestore sa nachádzali ešte stoličky. Osoba veľmi rýchlo našla obidve optimálne riešenia – klaknúť si a načiahnuť sa a oprieť sa o stoličku. Bezprostredne na to však experimentátorka povedala, že existuje ešte tretie riešenie, pričom pokus okamžite ukončila. Keď osobám umožnila v pokuse pokračovať,

pozorovala, že s každým ďalším pokusom u nich rástlo napätie. Kvázi-potreba, teda potreba nájsť tretie riešenie vyvolala postupne hnev, o ktorom osoby začali najprv hovoriť, resp. robiť si žarty. Postupne však napätie bolo také veľké, že začali mať ťažkosti ovládať sa. Neskôr stačilo, že sa experimentátor pousmial nad navrhnutým riešením, a vnútorný systém bol už taký napätý, že ostatné vnútorné systémy osoby (hodnoty a pod.) stratili svoju účinnosť a nastali prudké výbuchy hnevu, ktoré sa skončili útokom na experimentátora.

Ak by sme ukončili výklad Lewinovej teórie na tomto mieste, potom by jeho príspevok nebol v ničom novom a odlišným od Freudovho výkladu vybitia napätia pudu.

V čom je teda podstata Lewinovho prínosu k súčasnému výskumu motivácie? V tom, že pri objasňovaní správania žiadal brať do úvahy nielen faktory, ktoré sa viažu na osobu samotnú, ale vždy a súčasne aj faktory, ktoré sa viažu na situáciu, v ktorej sa osoba nachádza:

$$S = f(O, P)$$

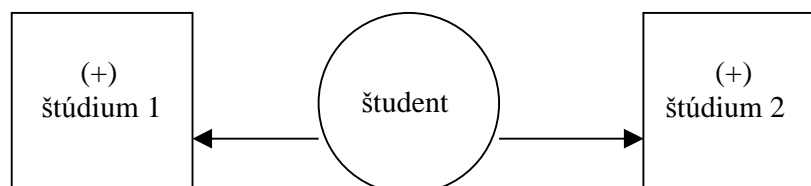
Správanie je podľa Lewina (vždy) funkciou osoby a prostredia. Ani pudy, ani návyky, ani napätie v potrebách, ani situačné podnety a priťahovanie nedokážu správanie spoľahlivo objasniť (vysvetliť jeho príčinu). Obidve skupiny faktorov musia byť vždy brané do úvahy súčasne.

Čo sa týka vymedzenia situácie, postupoval Lewin originálne - nie v súlade s dovedty dominujúcim pohľadom behavioristov, teda že prostredie má určité fyzikálne vlastnosti ako vzdialenosť, váha, teplota, množstvo potravy, ale vychádzal z toho, ako situáciu vníma a vidí osoba. Životný priestor konkrétnej osoby si predstavoval ako rôznorodosť, ktorá pozostáva z mnohých oblastí. Každá oblasť predstavuje možnosť konania alebo nejakú udalosť. Niektoré z týchto oblastí sú hodnotené pozitívne iné negatívne (používal na tento účel pojem „valencia“ resp. výzvodový charakter udalosti). Tieto oblasti sú usporiadané v súlade s princípom „prostriedok - cieľ“. Napríklad: Ak počúvanie prednášky slúži k pochopeniu Lewinovej teórie, potom je pochopenie hodnotené ako pozitívna cieľová oblasť a počúvanie, prípadne účasť na prednáške, ako k cieľu vedúci prostriedok. Táto pozitívne hodnotená cieľová oblasť sa môže stať zasa prostriedkom pre ďalší cieľ – príprava referátu na seminár. Takže osoba má svoj životný priestor štruktúrovaný z rôznych možností konania, pomocou ktorých môže svoje ciele dosiahnuť. Z týchto cieľov vyvierajú sily, ktoré pôsobia na osobu (vektory), priťahujú ju alebo odpudzujú. Nabité polia konania predstavujú cesty, prostredníctvom ktorých možno cieľové pole dosiahnuť alebo sa niečomu odpudzujúcemu vyhnúť.

Otázkou je, odkiaľ berú cieľové polia (ciele) svoj výzvodový, resp. odpudzujúci charakter. Lewin ponúka dva zdroje: stav osoby, v ktorom sa nachádza a vlastnosti predmetu, ktoré reprezentujú cieľ. Napríklad osoba, ktorá je hladná, považuje aj chlieb za veľmi žiaducu vec, osoba, ktorá je sýta, si bude jedlá vyberať. Teda výzvodový charakter, resp. valencia cieľa je produktom interakcie napätia príslušnej potreby a kvality cieľového objektu.

Ako vedľajší produkt Lewinových výskumov (neskôr sa ukázalo, že veľmi plodný) vznikla jeho klasifikácia konfliktov, pričom konflikt definoval ako "...situáciu, v ktorej na individuuum pôsobia proti sebe približne rovnako veľké sily" (Lewin, 1931). Lewin sám rozlišoval 3 typy konfliktov:

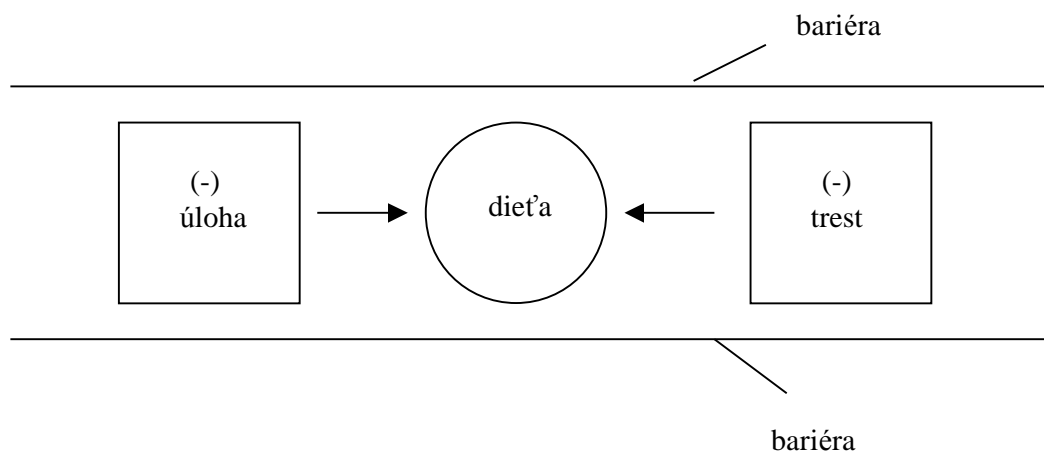
Apetenčný konflikt



Študent sa rozhoduje medzi dvoma rovnako atraktívnymi študijnými miestami (štúdium 1, 2) (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(1) apetenčný konflikt je reprezentovaný situáciou, v ktorej sa osoba musí rozhodnúť medzi dvoma pozitívnymi, približne rovnako príťažlivými objektami (s rovnako silnými výzvodovými vlastnosťami). Napríklad študent, rozhodujúci sa medzi dvoma školami, ktoré si približne rovnako želal. Táto situácia predstavuje labilnú rovnováhu – s priblížením sa k jednému cieľu (v myšlienkach alebo priestorovo) sa jeho príťažlivosť zvýši (predstavme si magnet a približovanie sa k nemu) a vzdialenejší cieľ sa stáva slabším. Zdá sa, že študent by si tým svoj konflikt v danom momente mohol vyriešiť. V skutočnosti sa takéto konflikty neriešia vždy ľahko, a ako tvrdí Lewin, namiesto toho často nastáva „pendlovanie“ medzi obidvoma cieľmi, pri ktorom sa chvíľu zdá byť jedna škola atraktívnejšia, a o chvíľu zasa druhá. Z toho je jasné, že každý z cieľov má jednak pozitívne a jednak negatívne stránky súčasne (tu je lepšie ubytovanie, tam zas mám známych...).

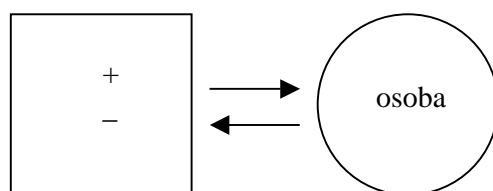
Averzívny konflikt



Dieťa sa musí rozhodovať medzi nenávidenou úlohou a trestom, pričom kvôli bariére nemôže z poľa uniknúť (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(2) averzívny konflikt vzniká vtedy, ak osoba sa musí rozhodnúť medzi dvoma rovnako silnými negatívnymi cieľmi (výzvami). Napríklad dieťa, ktoré musí urobiť pre neho subjektívne nenávidenú úlohu (ísť do hudobnej školy na hodinu klavíra) a byť za neuposlušnosť potrestaný. Konflikt nastane však iba za tej podmienky, ak sa dieťa nemôže vyhnúť ani jednému z dvoch „cieľ“. Tento typ konfliktu vedie k inaktivite a zotrvávaniu medzi obidvoma regiónmi. V prípade silných bariér je potrebné brať do úvahy fakt, že nikdy nezabráname osobe, aby si nenašla náhradné riešenia vo fantázii – teda v rovine nereálna, a tak môže zo (silového) poľa uniknúť. Konečný výsledok potom v prípade tohto konfliktu môže byť takýto: v reálnej rovine dieťa zotrváva v inaktivite, ale vo fantázii si predstavuje, ako sa silným dospelým pomstí.

Apetenčno-averzívny konflikt



Osoba sa rozhoduje v situácii, keď jeden objekt má ambivalentné vlastnosti (Lewin, 1931, podľa Rheinberga, 1997)

(3) apetenčno-averzívny konflikt (ambivalencia) = ak jeden a ten istý objekt má tak pozitívne ako aj negatívne aspekty. Napríklad dieťa by chcelo psa pohladkať, ale zároveň sa ho bojí, človek by chcel mať poriadok v byte, ale nenávidí upratovanie, niekto by chcel ochutnať drogu, ale bojí sa zdravotných následkov.

(4) Miller (1944) doplnil 3 Lewinove typy konfliktov o štvrtý, dvojité apetenčno-averzívny konflikt: osoba sa rozhoduje medzi dvoma cieľmi, pričom každý z nich má tak pozitívnu ako aj negatívnu komponentu.

Zhrnutie: Lewin sa vedome neusiloval o to, aby poznal, na akú štruktúru potrieb (implicitných motívov) bol aktuálne skúmaný „napätý systém“ napojený. Podľa neho totiž každá osoba má za sebou svoju individuálnu reťaz životných skúseností, takže pre každé individuum je jedinečné to, čo považuje za atraktívne, od čoho si sľubuje uspokojenie, z čoho má strach alebo je jej averzívne. To, pravdaže, nevyklučuje, že určitú skupinu, triedu skúseností a cieľov osoba uprednostňuje. Lewin sa usiloval pochopiť motivačný systém na individuálnej úrovni.

Ostat' iba na individuálnej úrovni analýzy sa však pre psychológiu javilo byť ako nevedecké, pretože psychológia sa musí usilovať formulovať závery, ktoré by boli platné ak nie pre všetky osoby, tak aspoň pre určitý okruh osôb. Otázka, či aj napriek ľudskej jedinečnosti neexistujú potreby, ktoré je možné vo viac či menej podobnej forme pozorovať u mnohých ľudí, síce nebola Lewinom zodpovedaná a ani preferovaná, avšak jeho výskum osobou sledovaných osobných cieľov ostáva až po súčasnosť inšpiratívny a v posledných rokoch priniesol ďalší pokrok.

Podľa Emmonsa (1989) sú osobné ciele hierarchicky organizované: Na najvyššom stupni sú dlhodobé zámery, ktoré dávajú konaniu kontinuitu a význam. Nadradené ciele pôsobia na ciele na nižších úrovniach, a to tak, že podmieňujú množstvo konkrétnych predsavzatí a projektov, pomocou ktorých sú spojené s každodenným konaním.

Brunstein a kol. (1999) uvádzajú, že existujúca štruktúra osobných cieľov sa vyznačuje dvoma znakmi: „...vertikálnou diferenciaciou a horizontálnou koherentnosťou“ (str. 153). *Vertikálna diferenciacia* cieľov vyjadruje ich usporiadanie v smere od špecifických po všeobecné ciele, pričom dôležitý je stupeň tejto diferencovanosti. Tento stupeň vplýva na konanie dvojako: vyšší stupeň diferencovanosti uľahčuje osobe vytýčiť si jasnejšie spôsoby konania a stanoviť jednoznačnejšie mierky pre určenie pokroku pri ich realizácii (porovnaj Carver, 1996) a ďalej, vďaka vysokej miere vertikálnej diferencovanosti cieľov môže osoba nahrádzať v prípade potreby svoje predsavzatia a plány inými, nižšími rovinami (Brunstein, 1993). Okrem toho, ak sa stane, že sa realizácia špecifického subcieľa nepodarí, osoba má

k dispozícii ešte veľa alternatív, ktoré jej umožňujú zvoliť si a dosiahnuť niektorý z nadradených cieľov.

Horizontálna koherencia vyjadruje podľa Sheldona a Kassera (1995) mieru, v ktorej sa rozličné ciele osoby môžu pri ich realizácii navzájom podporovať alebo blokovat'. Ak tieto ciele sa navzájom dopĺňajú a podporujú, nadobúdajú status integrovanej cieľovej štruktúry. Naopak, ak si viaceré ciele konkurujú v zápase o obmedzené množstvo prostriedkov, ktorými osoba disponuje, nastupujú konflikty (porovnaj Lewin).

Okrem usporiadania cieľov v podobe určitej štruktúry významné je aj ich obsahové zameranie. Určité predsavzatie môže mať buď podobu cieľa, ktorý chceme dosiahnuť (dostať sa na vysokú školu, aby som sa vzdelával v pre mňa subjektívne dôležitej oblasti) alebo môžeme ho vnímať ako taký, ktorému sa chceme vyhnúť (dostať sa na školu, aby som sa vyhol pocitu druhotriednej osoby). Emmons (1996) uvádza, že osoby, ktoré sa viac orientujú na vyhýbanie sa ako na dosiahnutie cieľov, majú viac stresových symptómov a vyznačujú sa väčšou ustráchanosťou.

Zaujímavou je otázka, čo determinuje obsah osobných cieľov. Cantor (1994) tvrdí, že sú to hodnoty a záujmy osoby, požiadavky a podnecujúce vlastnosti sociálneho, kultúrneho a vekovo špecifického prostredia. Táto polydeterminovanosť osobných cieľov má za následok, že sú v sebakoncepte osoby integrované s rôznym stupňom intenzity. Na jednej strane môže ísť o ciele, ktoré majú pre osobu veľký subjektívny význam, na druhej strane môžu byť produktom neuvedomovaných sociálnych povinností. Brunstein a kol. (1999) uvádzajú ako tretí aspekt realizácie osobných cieľov intenzitu, s akou sa osoba zaväzuje cieľ dosiahnuť. Zatiaľ čo silný pocit povinnosti dosiahnuť cieľ pôsobí mobilizujúco na využitie ďalších prostriedkov, slabý záväzok vo vzťahu k stanoveným cieľom v prípade neúspechu má za následok dištancovanie sa od ďalšieho sledovania tohto cieľa. Tento tretí aspekt osobných cieľov má veľký význam a jeho výskum je známy viac pod pojmom „vôľa a vôľové procesy“.

(b) Vôľa a vôľové procesy

Pôvodný (klasický) motivačný výskum sa menej zaujímal o to, akým spôsobom - prostredníctvom akých prostriedkov prebieha proces realizácie cieľov. Inými slovami povedané, konkrétna realizácia motivovaného správania sa nestala súčasťou výskumu motivácie, ale iných oblastí psychológie. Výnimkou boli výskumy Lewina (1931) a Csikszentmihalyiho (1975). Zatiaľ čo Lewin sa orientoval na dynamiku vzťahu osoby a prostredia a z ich interakcie vyplývajúcich cieľov, Csikszentmihalyi skúmal spontánne

vznikajúci flow-zážitok, ktorý naplňa osobu radosťou a ktorý je doprevádzaný „sebazabudnutím“.

Ľudia však často sledujú ciele, ktoré vôbec nie sú spojené s flow-pohodou, ale ciele, ktoré je možné dosiahnuť iba s vynaložením úsilia (výkonový motív), a často aj ciele, ktoré sú spojené s nevyhnutným vykonávaním averzívnych činností (napríklad štúdium cudzojazyčného textu s pomocou slovníka, práca v ťažkých pracovných podmienkach, tréning s dlhodobým odriekaním a premáhaním sa). Spoločným pojmom, ktorým možno pomenovať procesy, pomocou ktorých sme schopní tieto averzívne činnosti realizovať, je vôľa, resp. volícia (Volition). Rheinberg hovorí o vôli ako o „...možnosti, na základe určitých vnútorných procesov udržiavať a vykonávať nejakú činnosť napriek vnútorným alebo vonkajším prekážkam až dovedy, pokiaľ nie je cieľ dosiahnutý“ (1997, str. 161). Sú to teda procesy, ktoré sa na rozdiel od motívov starajú o to, aby to, čo osoba uprednostňuje a žela si (motívy), bolo dosiahnuté. Ak teda napríklad osoba veľmi chce preštudovať pre ňu subjektívne ťažký text v cudzej reči, môže to byť z rôznych príčin (motívov, ktorých si presne nemusí byť vedomá), nemusí však toto chcenie realizovať. Musela by prekonať prekážky (veľmi pomalý postup, časté siahanie po slovníku, nejasné chápanie už preloženého), aby dosiahla to, čo si žela, čo si na základe motivačných procesov predsvzala – a v tomto prípade by sme už nehovorili o motivačných, ale o vôľových procesoch.

Experimentálny výskum vôľových procesov sa začal pred takmer sto rokmi a jeho priekopníkom bol Ach (1910, 1935). Objektom jeho výskumu bolo konanie, ktoré predpokladá prekonať veľmi silný návyk. Pri prekonávaní návykov nešlo o jednorazový akt, v rámci ktorého sa musela osoba premáhať, aby dosiahla jednorazový cieľ, ale o dlhodobú sebakontrolu s cieľom vykonať opakovane také úkony, ktoré by sa presadili proti zautomatizovanému správaniu. Išlo teda o vôľové nasadenie, ktoré malo za cieľ udržiavať pozornosť nad priebehom vlastného konania.

Jeden z konkrétnych Achových (podľa Rheinberga, 1997) výskumov prebiehal takto: V prvej fáze sa museli skúmané osoby naučiť dvojice bezmyselných slabík, ktoré sa rýmovali (napríklad mik – lik). Stupeň naučenia bol rôzny podľa toho, ako často a ako dlho si osoby tieto dvojice opakovali počas dňa. V druhej fáze bola osobám prezentovaná časť páru a probant musel čím rýchlejšie uviesť druhú časť. Nesmel ju však uviesť tak, ako bola naučená spolu s prvou, ale ináč, a to tak, ako to vymyslel experimentátor, napríklad v opačnom poradí hlások: mik – kim. Táto nová myšlienková operácia sa musela presadiť proti naučenému návyku. Na určenie sily vôle alebo stupňa účinnosti chcenia bolo použité meranie reakčného času a chybovosť pri slovnej produkcii druhej časti naučeného páru.

Ach (1910) pri týchto výskumoch zaviedol špecifickú terminológiu, ktorú využíval pri analýze vôľových procesov:

(a) Pojmom „predmetný moment“ pomenoval jasnú predstavu osoby o tom, čo má urobiť (napríklad druhú časť dvojice povedať v opačnom poradí hlások).

(b) „Aktuálny moment“ vyjadruje podľa Acha rozhodnutie, ktoré by bolo možné verbalizovať takto: „Naozaj to chcem.“ Tým sú predstavy iných možností konania z prežívania vylúčené. S tým je spojené zúženie vedomia na existujúcu príležitosť realizovať konanie.

(c) „Priebehový moment“ vyjadruje úsilie, ktoré je prežívané počas celého vôľového aktu.

(d) Pomenovaním „viditeľný moment“ chcel Ach vyjadriť pocity napätia v tele (v šiji, perách, brade), ktoré toto snaženie sprevádzajú.

Podľa Acha (1910) intenzita napätia a úsilia nie je priamo závislá od sily prebiehajúcej motivácie, ale od sily odporu pri realizácii správania.

Z rôznych dôvodov bol výskum Acha zatlačený mimo hlavný prúd psychologického výskumu a nakoniec po veľmi dlhú dobu (do začiatku 80. rokov) bolo skúmanie vôľových procesov celkom zanedbávané. Za jeden z dôvodov je považovaná aj kontroverzia medzi Achom a Lewinom v 20. rokoch minulého storočia, v ktorej zvíťazila Lewinova interpretácia, že pre reguláciu konania sú oveľa dôležitejšie procesy motivácie (napäté systémy – ciele osoby, ktoré vznikajú ako produkt jej vzťahu s prostredím), ako vôľové procesy.

Pravdepodobne až zásluhou Kuhla (1983) sa rozvinul výskum vôle opätovne. Kuhl (1983) najprv odlíšil motiváciu, ktorá je spätá so selekciou toho, čo má byť urobené (Selektionsmotivation) od motivácie, ktorá doprevádza realizáciu konania (Realisationsmotivation). „Selekčná motivácia sa vzťahuje na tie procesy, ktoré vedú k voľbe realizovaného konania. Zodpovedá tomu, čo psychológia motivácie zvyčajne skúmala. Realizačná motivácia sa vzťahuje na procesy, ktoré zabezpečujú uskutočnenie konania. Tie sa starajú o to, že správanie aj napriek prekážkam, prerušeniam, chybám ale aj konkurujúcim lákadlám ostáva v určitom kurze až dovtedy, pokiaľ cieľ nie je dosiahnutý“ (citované podľa Rheinberga, 1997, str. 166). Ako uvádza Rheinberg (1997) ďalej, táto druhá výskumná orientácia navrhnutá Kuhlom ide práve tým smerom, ako to bolo na začiatku tohto storočia v oblasti psychológie vôle. Kuhl (podľa Rheinberga, 1997) uskutočnil veľké množstvo štúdií, v ktorých analyzoval konanie osôb, ktoré dokázali veľmi dobre kontrolovať svoje správanie a osôb s veľmi zlou kontrolou vlastného správania. Zistil, že v prvej skupine možno nájsť všetky štyri komponenty úplného a adekvátneho úmyslu konať a že tieto komponenty si osoby dokážu s približne rovnakou jasnosťou uvedomovať:

- (1) budúci stav (o ktorý sa osoby usilujú)
 - (2) aktuálny stav (ktorý chcú zmeniť)
 - (3) diskrepanciu medzi stavom, ktorý je a ktorý má byť dosiahnutý
 - (4) zamýšľané konanie, pomocou ktorého táto diskrepancia má byť odstránená (redukovaná).
- Osoby, ktorých úmysel konať má takýto (tzv. úplný) priebeh, boli nazvané osoby orientované na *konanie* a vyznačujú sa tým, že sa často a s úspechom zaoberajú tým, ako svoje zámary realizovať. Ak niektorý z uvedených štyroch komponentov chýba, nemôže byť konanie (úspešne) realizované. Napriek tomu však môže tento úmysel (bez niektorej zo zložiek) pretrvávať a koncentrovať pozornosť osoby a v tom zmysle blokovať iné aktivity. Kuhl nazval tieto rušiacie štruktúry degenerované úmysly – degenerované preto, lebo im niečo chýba, aby mohli vykonať to, na čo sú určené. Napríklad ak myšlienky krúžia iba okolo aktuálneho stavu (komponent 2), a prípadne okolo toho, ako pekne by to vyzeralo, keby sa podaril nejaký úspech (komponent 1), nemajú tieto vnútorné aktivity žiaden vplyv na konanie až dotedy, pokým osoba s rovnakou intenzitou nezačne premýšľať o tom, čo v danej chvíli k úspechu ešte chýba (komponent 3) a čo preto treba urobiť (komponent 4).

Kuhl (podľa Rheinberga, 1997) pomenoval osoby, ktorých úmysly majú väčšinou degenerovanú podobu ako osoby orientované na *pretrvávanie stavu* (lageorientiert). Namiesto toho, aby niečo urobili, krúžia ich myšlienky okolo súčasného, minulého alebo budúceho stavu. Kuhl (1985) na diagnostikovanie týchto dvoch druhov osôb vytvoril dotazník (HAKEMP) a potvrdil, že osoby orientované na konanie skutočne častejšie realizujú svoje úmysly, ako osoby orientované na konzervovanie daného stavu.