

8. Vzťah implicitného a explicitného motivačného systému

O oboch motivačných systémoch možno v súčasnom štádiu poznatkov uvažovať v dvoch rovinách. V prvom prípade možno vychádzať z predpokladu, že obidva systémy sú relatívne autonómne a významné je objasnenie ich vzájomného súladu z hľadiska obsahu (pozri ďalej Brunstein a kol., 1999). V druhom prípade možno predpokladať, že obidva systémy predstavujú dve fázy jedného procesu: motivačnú a vôľovú (pozri v ďalšej kapitole rubikonový model podľa Heckhausena, 1987)

Brunstein a kol. (1999) uvádzajú, že obidva systémy sú autonómne a že sa od seba líšia: implicitné motívy majú biologické korene a zakladajú sa na vysoko generalizovaných preferenciách určitých emocionálnych stavov. Podľa citovaných autorov podnecovanie implicitného systému sa zakladá na situačných impulzoch, ktoré predznamenávajú možnosť uspokojenia – teda príležitosť pre navodenie príjemných emocionálnych stavov. Tendencie ku konaniu, ktoré rezultujú z tohto systému, nepotrebujú vedomú reguláciu.

Explicitné osobné ciele sú naopak veľmi tesne späté s autoreguláciou. Z toho dôvodu sa pri aktivácii tohoto motivačného systému predpokladá účasť energizujúcich, kognitívnych a vôľových prostriedkov. Úloha emócií v tomto systéme je iná ako v prípade implicitného systému - poskytujú spätnú väzbu o tom, či bol dosiahnutý pokrok pri realizácii cieľa (Carver a Scheier, 1990).

Súlad oboch systémov (implicitných motívov a explicitných cieľov) je v súčasnosti interpretovaný dvojako: tradičné chápanie sa opiera o kongruenciu motívov a cieľov (porovnaj Lewin), pričom ak sa osobe darí stanovovať si kongruentné ciele s motívmi, má to na konanie trojaký účinok (podľa Brunsteina a kol., 1999):

- (a) vzniknutá tendencia má silnejší účinok,
- (b) prostriedky, ktoré osoba pri dosahovaní cieľa uplatní, môžu pôsobiť nezávisle od motívov (napríklad: plánovanie, hodnotenie a korekcia konania),
- (c) ciele osoby prenikajú do záujmov, hodnôt a schopností osoby, nastáva medzi nimi vzájomný súlad. Na tomto základe vznikajú nové predsavzatia, s ktorými sa osoba identifikuje a pomocou ktorých v budúcnosti môže regulovať svoje konanie.

Ak by sme akceptovali tento tradičný prístup, potom by bolo možné vysloviť predpoklad, že motívy sa významným spôsobom podieľajú na tvorbe osobných cieľov. Brunstein a kol. (1995), ktorí merali motívy pomocou projektívnych nástrojov a pýtali sa na ciele osoby v predmetnej oblasti, však nenašli žiadnu vzájomnú koreláciu. „... implicitné motívy a explicitné osobné ciele reprezentujú dva nezávislé motivačné systémy, ktoré môžu

byť v rôznej miere navzájom zosúladené (McClelland a kol., 1989, Emmons a McAdams, 1991, Weinberger a McClelland, 1990, Winter, 1996)“ (Brunstein a kol., 1999, str. 158).

Takéto chápanie, ktoré citovaní autori označili pojmom „duálny motivačný systém“ má dve významné vlastnosti: na jednej strane dovoľuje vysokú flexibilitu a rôznorodosť správania – osoba nie je motivovaná iba implicitnými dispozíciami, ale generuje ciele nezávisle od tohto systému podľa jej životnej situácie. Na druhej strane môžu nastať ťažkosti pri koordinácii oboch komponentov. Winter (1996) opisuje dve formy rozporov medzi implicitnými motívmi a explicitnými osobnými cieľmi:

(1) osoba môže sledovať cieľ, ktorý nie je podporovaný obsahovo podobným motívom (chýbajúca kongruencia),

(2) môže nastať situácia, keď realizácia určitého cieľa má za následok uspokojenie motívu s iným obsahovým zameraním (inkongruencia medzi cieľom a motívom).

Diskrepancie v duálnom motivačnom systéme vyvolávajú zmeny v emočnom systéme. Sokolowski (1993) poukazuje na to, že pri realizácii cieľov, ktoré nie sú v súlade s motívmi, dochádza k zvýšenému nasadeniu stratégií, ktoré majú na starosti reguláciu konania (predovšetkým vôľových procesov), aby sa cieľ podarilo realizovať. Táto zvýšená „spotreba“ sa vysvetľuje tým, že ciele, ktoré sú nedostatočne kongruentné s motívmi, nemajú emocionálne podnecujúce vlastnosti, a ďalej, v prípade inkongruencie je to z dôvodu rizika, že samotná realizácia cieľa bude rušená protichodnými emocionálnymi preferenciami pre iné činnosti.

Nielen emocionálny systém je v takýchto prípadoch do konania zapájaný. So stúpajúcou diskrepanciou medzi implicitnými motívmi a explicitnými osobnými cieľmi rastú aj nároky na kognitívne prostriedky regulácie konania. Ak uvážime, že osoba má k dispozícii iba limitovanú kapacitu emocionálnych, motivačných a kognitívnych prostriedkov, kvalita konania (výkon) v prípade realizácie takýchto cieľov bude obmedzená, a to v závislosti od toho, ako dlhodobý, obtiažny a komplexný je tento cieľ. Zníženie úrovne výkonu môže klesať aj s počtom cieľov, ktoré majú vyššie opísané vlastnosti.

Brunstein a kol. (1999, str. 159) idú vo svojich predpokladoch o efektoch diskrepancie medzi motívmi a cieľmi ešte ďalej a uvádzajú, že „...osoby, ktoré sa cítia byť viazané cieľmi, ktoré ich motívom buď nezodpovedajú (napr. na výkon alebo na moc orientované ciele, pri nízkej sile motívu výkonu alebo motívu moci) alebo sú vo vzťahu k nim protikladné (napr. na výkon alebo na moc orientované ciele pri súčasne vysokej úrovni motívu afiliácie, resp. motívu intimity), nastáva u nich zhoršenie emocionálnej subjektívnej pohody.... Odmeňujúce

afektívne reakcie po úspechoch nastávajú iba vtedy, ak išlo o dosiahnutie cieľov, ktoré boli s motívom osoby kongruentné“ (str. 160).