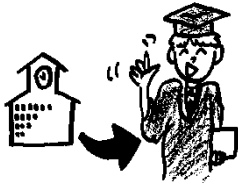


MOTIVAȚIA

Scopul modului: Familiarizarea studentului cu tematica motivației

Obiective:



- Să definească motivația
- Să delimiteze funcțiile motivelor în determinarea conduitei umane
- Să distingă diferențele conceptuale și practice dintre trebuință, impuls, dorință, intenție, scop, aspirație, ideal.
- Să clasifice motivele conduitei umane identificând de fiecare dată criteriul de taxonomizare.
- Să schițeze relația de ordine în structura trebuințelor și a motivelor
- Să diferențieze conceptele de *nivel de performanță* și *nivel de aspirație*
- Să ofere exemple prin care să se evidențieze relația dintre nivelul de activare neuropsihică și cel al performanței în diferite categorii de sarcini

În acest capitol ne vom familiariza cu tematica motivației, în încercarea de a înțelege funcțiile pe care trebuințele și motivele le îndeplinesc în determinarea comportamentului uman. Vom aborda diferitele clasificări ce au fost propuse în literatură, discutând și despre cunoscuta piramidă a motivelor descrisă de Maslow. Vom încerca apoi să discutăm despre relația între expectanță și performanță, dar și despre modul în care nivelul de activare influențează performanța în sarcină, introducând noțiunea de optim motivațional. Nu în ultimul rând, ne vom concentra atenția și asupra situațiilor în care blocarea scopurilor devine sursă de stres și frustrare.

2.1. NOȚIUNEA DE MOTIVAȚIE: MOTIV, TREBUINȚĂ, SCOP

Experiența curentă ne îndeamnă să căutăm explicație pentru orice faptă omenească, și ne întrebăm *de ce întreprinde* o persoană cutare sau cutare acțiune. O asemenea întrebare privește motivul acțiunii, cauza sau determinarea acesteia. De pildă, un elev intră la oră după ce lecția a început; imediat i se adresează întrebarea: de ce ai întârziat? O infracțiune a avut loc, apare de îndată întrebarea asupra mobilului ei. Nu rareori determinarea sau motivul acțiunii nu devin transparente nici pentru observatorul din afară și nici pentru persoana care efectuează acea acțiune. Înțelegem prin motivație - în prima aproximație - “totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, fie că sunt înnăscute sau dobândite, conștientizate sau neconștientizate, simple trebuințe fiziologice sau idealuri abstracte”. De regulă, *orice act de conduită este motivat*. Comportamentul uman nu se află la discreția stimulilor din mediu, nu este o jucărie a momentului. Dacă uneori nu ne dăm seama de ce facem o acțiune sau alta nu înseamnă că motivația este absentă; o investigație metodică o poate pune în evidență.

O distincție se impune cu ușurință atenției noastre: avem, pe de o parte, *datele mediului* - obiectele și evenimentele externe - iar pe de altă parte *nevoile interne*, intențiile, aspirațiile, sarcinile de adaptare ale individului. În determinismul complex al

Interacțiunea individ-mediu

conduitei, datele mediului constituie, în general, factori de incitare sau precipitare, *cauzele externe*, în timp ce motivele țin de factorul intern, de *condițiile interne*, care adesea se interpun între stimulii externi și reacțiile persoanei, susținând și direcționând conduita.

Sursa acțiunii trebuie căutată propriu-zis nu numai înafara sau numai înăuntrul organismului, ci în interacțiunea dintre individ și mediu. Întotdeauna cauzele externe acționează prin intermediul condițiilor interne. Chiar și în formarea reflexelor condiționate simple - cum ar fi, în experiența pavloviană clasică, apariția secreției salivare la un stimul sonor care precede cu puțin hrana - avem de-a face cu acte de conduită care își au originea într-o trebuință (de exemplu, foamea) și punctul de sosire în satisfacerea ei. Stimulii din afară nu furnizează energie organismului, cât pun în mișcare, declanșează, o energie acumulată și sistematizată în organism. „Factorul extern în sine care declanșează (sau stopează) un proces oarecare - scrie B. Zorgo - nu poate fi considerat motiv al fenomenului declanșat, fără raportarea sa la o necesitate, o intenție sau aspirație a subiectului”.



Tema de reflecție nr. 1

Comparați această abordare cu cea deterministă promovată de perspectiva freudiană asupra personalității, respectiv cu abordarea behavioristă.

Funcțiile motivelor

Motivele sunt factorii care - în condiții externe date - declanșează susțin și orientează activitatea. Ele îndeplinesc două funcții: pe de o parte o funcție de activare, de mobilizare energetică, pe de altă parte o funcție de direcționare a conduitei. Pe scurt, motivul prezintă două laturi solidare: o latură energetică și alta vectorială.

La începuturile ei - așa cum s-a arătat - psihologia explică faptele și procesele psihice prin noțiunile clasificatorii care le subsumează: omul gândește pentru că are gândire, acționează pentru că are voință, se opune influenței din afară pentru că are independență. Era o “psihologie a facultăților” de inspirație aristoteliciană. Psihologia modernă așează la baza actelor psihice *vectorul motiv-scop*, situând astfel faptele de conduită - inclusiv cele intelectuale - în contextul vieții reale a individului. La noi în țară F1. Ștefănescu-Goangă a fost acela care în '30 a făcut pasul hotărât spre studiul motivației, înscriindu-se pe coordonatele unei investigații moderne.

Vectorul motiv-scop

La întrebarea de ce întreprinde omul cutare sau cutare acțiune suntem tentați să răspundem adeseori indicând scopul, obiectivul acțiunii. Firește, scopul ține și el de conceptul motivației, dar nu se identifică automat cu motivul.

Exemplu: printre motivele activității se numără incontestabil trebuințele de ordin fiziologic: foamea, setea, nevoia de oxigen, de somn etc.

Astfel, foamea apare ca un complex de semnale subiective despre starea internă a organismului, semnale care declanșează un impuls spre acțiune (funcția de energizare). Acest impuls direcționează acțiunea spre un obiectiv. Motivul se concretizează practic, într-un scop, care se definește în funcție de cunoașterea condițiilor sau a posibilităților. Comportamentul alimentar îmbracă forme felurite dacă este dimineata, la amiază sau seara: de asemenea dacă dispunem de anumite categorii de alimente (unt, pâine, dulceață etc.). În funcție de ceea ce persoana are la dispoziție sau îi lipsește, ea va întreprinde anumite acțiuni. Scopul acțiunii se

va concretiza deci în funcție de obiecte, condiții etc., prezente în câmpul acțiunii sau evocate memorial.

Trebuința, motivul nu “proiectează” nemijlocit acțiunea pe un anumit “obiect-scop”. “De motivul activității - scrie A. N. Leontiev - depinde numai zona scopurilor virtuale obiectiv posibile”. Termenii în care se formulează scopurile sunt dați oarecum de condițiile obiective, sunt mediați de un moment cognitiv, iar concretizarea efectivă a țelului presupune adesea un proces de aproximări. În timp ce motivul este factor declanșator al acțiunii, scopul este anticiparea, proiecția “punctului terminus” al acțiunii în funcție de informația cu privire la datele situației, la evantaiul posibilităților din mediu. În trebuință sau motiv este cuprinsă o cerință față de mediu, o preferință; scopul o detaliază, o concretizează. Motivul circumscrie, într-un fel, o zonă în “câmpul psihosocial”, scopul constituind o concretizare în acest câmp. Caracterul vectorial al motivului devine evident odată cu stabilirea scopului, care anticipează modul de finalizare a acțiunii, conturând “ciclul” acțiunii. Vectorul motiv-scop este factorul operant în dinamica acțiunii. În timp ce motivele rămân uneori netransparente pentru individ, scopurile sunt întotdeauna conștiente.

Motivațiile psihologice și sociale alcătuiesc de regulă un labirint foarte complicat. Privind lucrurile sub unghi psihogenetic, avem șansa de a le surprinde în forme mai simple. Astfel la copilul mic, conexiunile dintre stimuli și reacții ($S \rightarrow R$) sunt mai directe; multe din actele din copilăria timpurie devin previzibile grație cunoașterii stimulilor ce au acționat în momentul respectiv sau într-un moment imediat anterior. Odată cu înaintarea în vârstă, cu acumularea și sistematizarea experienței, intervin tot mai multe verigi mijlocitoare, reacția comportamentală dobândind progresiv mai multă autonomie în raport cu stimulii externi. „Lumea internă”, care la adult se amplifică atât de mult, îndeplinește o funcție de selecție, de amânare sau chiar de suspendare a faptului extern de conduită în funcție de semnificația atașată stimulilor. Înfrățind raportul de cauzalitate în sfera psihică, Hegel arată că viața spirituală nu este doar un canal prin care cauza s-ar propaga liniar, uniform și continuu, stingându-se apoi în efectul ei. Dimpotrivă, viața psihică transformă cauzele externe, modifică liniaritatea relației cauză-efect. Deși supus determinismului extern, pe o anumită treaptă omul devine sursa propriului comportament, cheia explicării acestuia, apare autodeterminarea. Vectorul motiv-scop constituie suportul acestei determinări.

Ansamblul condițiilor interne nu se originează total în sine însuși; factorul intern este, în ultimă analiză produsul interacțiunii în timp dintre organism și mediu, fiind determinat prin antecedente filogenetice, istorice și individuale. Interioritatea motivației este deci relativă. Motivația (ca factor intern) este condiționată de existența obiectului ei; factorul extern - la rândul său - are efect declanșator numai în raport cu anumite trebuințe, dorințe, aspirații. Mediația cognitivă este prezentă. Considerațiile expuse pot fi precizate mai mult prin următoarele: nevoia organismului de a dispune de anumite condiții de viață apere în cerințele sale vizavi de mediu, ceea ce se exprimă, în trebuințele elementare ale individului - trebuința de hrană, de somn, de adăpost, nevoia de activitate, de joc, trebuința sexuală s.a. Asemenea trebuințe comune și animalelor superioare, țin de moștenirea filogenetică și sunt determinate în primul rând de factorul ereditar; fără ele, nici individul și nici specia n-ar putea rămâne în viață. Alături de trebuințele naturale, la om s-a dezvoltat în procesul social-istoric, o gamă largă de trebuințe noi, modificându-se în aceeași timp și nevoile primare. În cursul dezvoltării social-istorice apar noi necesități, precum și moduri inedite de satisfacere. Așa sunt: nevoia de statut, de apreciere socială, de autorealizare, de succes, de apartenență la un grup ș.a.. De asemenea, în funcție de oferta economică și culturală a mediului apar trebuințe derivate în legătură cu modul de satisfacere a nevoii de hrană, confort, apărare etc. Într-un asemenea context se ivește nevoia de instruire, de lectură, de a avea televizor, radio etc. Gama motivațiilor umane se extinde și se nuanțează în felul acesta foarte mult.



Tema de reflecție nr. 2

Cum înțelegeți medierea cognitivă în contextul motivației? Argumentați.

2.2. GAMA MOTIVAȚIILOR CONDUITEI UMANE

Acțiunile umane sunt de regulă, plurimotivate. De exemplu, o relație de prietenie satisface nevoia de afiliere (asociere), de protecție, de recunoaștere sau de statut, de comunicare etc. Motivele unei acțiuni/relații alcătuiesc uneori un ghem complicat de condiționări interne și externe. Moraliștii de totdeauna s-au aplecat cu atenție asupra acestui fenomen complex. Pentru omul de știință studiul psihogenetic - aplicat la nivel infrauman și la copil - a permis sesizarea motivelor în forme mai simple, originare, după care investigația s-a extins la omul adult.

Gama motivațiilor umane poate fi descrisă în suita de noțiuni: trebuință, impuls sau propensiune, dorință, intenție, scop, aspirație, ideal.

Trebuința

Trebuința este un concept psihofiziologic fundamental, care desemnează anumite stări interne; nevoia semnifică adesea o anumită lipsă sau deficit. De exemplu, trebuința de hrană, semnalizată prin complexul senzorial numit *foamea*, indică deficitul de substanțe alimentare în organism: se modifică compoziția chimică a sângelui, cantitatea de zahăr se reduce sub un anumit nivel; se accentuează mișcările peristaltice; contracțiile mușchilor netezi ai stomacului etc. Rezultă astfel reacții vegetative care provoacă excitații, semnale ce ajung la creier (talamus și scoarță). La nivelul SNC se realizează o excitabilitate crescută a centrilor alimentari.

Așadar, se produce simultan semnalizarea unui dezechilibru și o activare internă.

Considerând marea varietate a acțiunilor umane și întrebându-ne cu fiecare act de conduită, *de ce* anume călătorim, de ce citim ziare etc. - ajungem din răspuns în răspuns la câteva motive elementare, pe care nu le mai putem reduce la altele. Acești termeni (finali) ai analizei constituie trebuințele de bază - de hrană, de somn, de apărare, de siguranță etc. - dincolo de care prelungirea chestionării prin “de ce?” este lipsită de sens. Un inventar al acestor nevoi este greu de alcătuit. Există tendințe reduționiste (Freud - libido; Jung - energia vitală; Schopenhauer - voința de a trăi; Nietzsche - voința de putere etc.), după cum există și tendințe contrare, de a exclude orice cadru de clasificare. Menționăm de asemenea și încercarea de a atribui omului în genere, „tabloul trebuințelor” inventariate într-o anumită etapă istorică.

Odată cu trebuința se naște impulsul sau propensiunea care constă, fiziologic, în apariția unei excitabilități accentuate a centrilor nervoși corespunzători, iar psihologic, în trăirea unei stări de activare, de tensiune, de preparare a acțiunii. La P. Janet, conceptul de tensiune nu este negativ. Un minim sau optim de tensiune comportă orice activitate. Tensiunile psihice superioare își împrumută inițial forța de la cele inferioare printr-un mecanism de drenaj sau de derivare, pentru a deveni ulterior autonome.

În exemplul dat, deficitul unor substanțe (alimentare) din sânge provoacă apariția impulsului; sau un anumit nivel al hormonilor sexuali (în sânge) provoacă propensiunea sexuală. Nu găsim practic o deosebire între trebuință și impuls (propensiune). Termenul de trebuință indică, aspectul de conținut iar termenul de impuls desemnează aspectul procesual al trebuinței, constând sub unghi psiho-fiziologic din excitabilitatea accentuată. Cele două

aspecte nu pot fi separate; trebuința și impulsul (propensiunea) alcătuiesc o unitate, sunt două laturi ale aceluiași fenomen.

Dorința

Dorința este o trebuință conștientizată, o activare emoțională orientată spre obiectul ei, obiect întrevăzut sau proiectat conștient. După Ștefănescu-Goangă fiecare individ, în efortul de satisfacere a trebuințelor face anumite tatonări, învață până ajunge să repereze obiectele sau situațiile care satisfac o trebuință sau alta.

Conturându-se spectrul obiectelor sau situațiilor care satisfac o trebuință, ulterior, în prezența acestora, individul trăiește dorința de apropiere. În felul acesta se nasc dorințele care devin motive autonome de acțiune. De notat că, dorința se extinde și la obiecte / situații propuse de grupul social. În timp ce trebuințele sunt limitate, dorințele sunt evident mai numeroase, pentru că fiecare trebuință poate fi satisfăcută de o gamă mai mare de obiecte / situații. Odată cristalizate dorințele, ceea ce era antecedent ajunge să fie proiectat în viitor, ca obiect al aspirației.

Intenția

Intenția marchează trecerea de la motive spre scopuri sau proiecte, indicând cristalizarea aspectului direcțional al motivului.

Scopul

Scopul este prefigurarea mintală a rezultatului, a efectului dorit; un gând prezent asupra a ceea ce urmează să se obțină în viitor (J. Drever). Dacă scopul propus nu a fost atins, intenția nu s-a realizat, tensiunea psihică nu se stinge, ci se menține sub formă de impuls (cvasitrebuință) pentru continuarea preocupării de problemă. Acceptarea unei sarcini impune intenția de a o duce până la capăt, chiar dacă pe parcurs intervine indicația de a nu o mai continua.

Aspirația

Aspirația este - după Ch. de Lauwe – “dorința activată de imagini, modele, care sunt implicate într-o cultură...”, năzuința spre scopuri ce depășesc condițiile la care a ajuns subiectul. Spectrul de aspirații ca și modurile de satisfacere a dorințelor și aspirațiilor sunt prefigurate social.

Idealul

Idealul își are originea în sistemul de valori al persoanei sau grupului, prefigurând în funcție de realități un scop final al acțiunii lor. Configurat în imagine sau formulat prin idei, idealul presupune o opțiune valorică de perspectivă, care capătă expresie în programul de viață al individului.

Interesele

În familia de noțiuni care descriu motivații umane se înscrie și aceea de interese. În dicționare de psihologie, interesul este definit ca o tendință de a acorda atenție anumitor obiecte și de a se orienta spre anumite activități. A. Chircev adaugă o notă de pregnanță: interesul este „o atitudine stabilizată de natură emotiv-cognitivă față de obiecte și activități”. Pentru I. Drăgan interesul este, o “componentă motivațională a personalității care se exprimă printr-o atitudine pozitivă, activă și perseverentă față de anumite obiecte (fenomene) sau activități”.

Interesele relevă “corespondența între tendințele subiectului și o serie de obiecte și acțiuni, astfel încât subiectul se orientează activ și din proprie inițiativă spre obiecte sau acțiunile respective, iar acestea prezintă o valență majoră pentru subiect, îl atrag și-i dau satisfacție. Deci, interesul reunește trebuințe, motive, tendințe, scopuri într-o modalitate relativ stabilă de raportare activă la ceva, după un criteriu de ordin utilitar”.



Tema de reflecție nr. 3

Faceți o paralelă între conceptele de intenție, dorință și scop.

Trebuințe primare vs. secundare

OTIVELOR

Ramanand la conceptul generic de trebuință sau motiv, să trecem în revistă clasificările cunoscute în acest domeniu.

Trebuințe primare vs trebuințe secundare

O primă distincție - curentă în psihologie - se face între trebuințele primare, în primul rând biologice, care sunt înăscute, fiind nemijlocit legate de menținerea organismului și trebuințele secundare apărute pe parcursul vieții sub influența factorilor socio-culturali. Din categoria trebuințelor primare fac parte trebuințele de hrană, de odihnă, pulsione sexuală etc., la care se adaugă și nevoia de securitate, de afecțiune, de afiliere, de investigație ș.a. Din grupul trebuințelor secundare amintim: trebuința de comunicare, de succes, de aprobare socială, trebuința de autorealizare și autodepășire etc. De realitatea acestor motive ne conving experiențele de privare senzorială a omului, experiențele de izolare socială, care se soldează cu trăiri subiective de nesuportat pe termen lung. Menținerea unei activități psihice normale, de pildă, necesită un anumit nivel al stimulării externe, precum și o stimulare variată. Stimularea senzorială nu îndeplinește doar funcția de a aduce informații care să servească adaptării, dar și aceea de a menține creierul activ, alert. Tot așa, izolarea socială, exercită o influență stresantă asupra conduitei. Realitatea motivelor se relevă deci cu deosebire prin absența obiectului lor.

Motive, ca trebuința de explorare, de activitate, de variație, de alternanță etc. se mai numesc *trebuințe funcționale*, pe baza cărora se formează numeroase alte trebuințe secundare. De la o etapă la alta, aceleași trebuințe sunt satisfăcute - grație învățării - de obiecte și modalități din ce în ce mai variate, o dată cu lărgirea experienței de viață a fiecăruia și în funcție de condițiile socio-culturale în care el trăiește. Numeroase trebuințe umane au o origine socială. Oferta economică - radio-ul, televizorul, pikap-ul, automobilul etc. - aduce și trebuințele umane pentru acestea. Tot așa și în sfera culturii: anumite produse spirituale creează un public capabil să le recepteze și care să resimtă apoi nevoia de a le cultiva sau promova. Realizări în sfera producției și a culturii generează noi trebuințe, conturează sfera tot mai largă a motivelor, care exercită, la rândul lor, o presiune asupra producției materiale și spirituale a societății. Conceptul de trebuință aparține în același timp psihofiziologiei și științelor economice, teoriei personalității și filozofiei culturii.

S-a pus întrebarea de unde își iau motivele derivate forța lor de determinare a acțiunii?

Freud susține că motivele derivate sunt forme travestite, manifestări sublimite ale pulsionilor biologice primare, întreaga motivație rămânând în fond infantilă și arhaică. McDougall arată că motivele derivate își trag seva din sursele primare native.

În contrast cu aceștia, Allport susținea autonomia funcțională a motivelor derivate: motivele adultului - spunea el - se dezvoltă din cele infantile, dar se susțin singure, sunt funcțional autonome. În acest sens autorul face o comparație sugestivă: "Viața unui copac este

conținută în raport cu ceea ce a sămânței sale, dar sămânța nu mai susține și nu mai hrănește copacul demult crescut complet”. Cele spuse se extind și asupra motivației umane. Motivele derivate se dezvoltă din motivele primare dar devin funcțional autonome, își au sursa energetică în ele însele. Psihologul român Fl. Ștefănescu-Goangă va încerca să concilieze cele două poziții: între reducția la motivele primare și autonomia funcțională a motivelor derivate cu varietatea lor originală, el va admite că motivele secundare sunt amplificări, complicități graduale ale celor primare.



Tema de reflecție nr. 4

Puteți aduce argumente și exemple pentru afirmația lui Freud? Dar pentru abordarea lui Allport?

Allport arată mecanismul formării unor motive secundare citând câteva exemple. Un elev învață la început pentru a face plăcere părinților, apoi se pomenește treptat absorbit de material (subiect) poate pentru multă vreme. Ceea ce era un mijloc în vederea unui scop, devine un scop în sine.

O mamă care își îngrijește inițial copilul doar de teama vorbelor critice ale vecinilor, sau de teama legii - motive care o fac să muncească - ajunge cu timpul, prin exercițiul devotamentului, ca povara ei să devină o bucurie.

Avarul a deprins probabil obiceiul economiei din cauza unei necesități dure, dar avariția persistă și devine mai puternică cu timpul, chiar după ce nevoile sale au fost reduse.

În aceste exemple, activitatea care devine ulterior motivațională era la început instrumentală față de un alt scop (de regulă, față de un motiv primar). O seamă de deprinderi devin premise pentru apariția unor trebuințe: deprinderea de a citi devine o premisă a nevoii de lectură; fumatul, consumul de alcool se transformă, de asemenea, în trebuințe învățate.

Motivație intrinsecă vs. extrinsecă

Motivația extrinsecă - intrinsecă. O altă distincție, curentă în literatura de specialitate, este aceea dintre motivația intrinsecă și cea extrinsecă. Motivele extrinseci sunt exterioare acțiunii în cauză. De exemplu, elevul învață vizând să obțină note bune, să producă satisfacție părinților. Energia care-i susține activitatea este sentimentul de respect pentru părinți iar scopul nemijlocit este obținerea unor note bune. Cu alte cuvinte motivul (scopul) se află în esență în afara acestei activități. Desfășurarea acțiunii este susținută de o recompensă exterioară acesteia. Forma superioară a motivației este cea intrinsecă. În cazul acesta este vorba de motive care nu depind de vreo recompensă din afara activității; recompensa rezidă în terminarea cu succes a acțiunii sau chiar în activitatea în sine. Așadar, intrinsecă este motivația care se satisface prin însăși îndeplinirea acțiunii adecvate. De exemplu, pasiunea pentru un domeniu ne face să investim o muncă neobosită pentru satisfacția ce ne-o oferă activitățile respective. Motivația intrinsecă nu cunoaște saturație. N. Semionov, laureat al Premiului Nobel, ajuns la vârsta de 88 de ani, declară; “când omul de știință se ocupa de lucruri care îi plac foarte mult, limita efortului se plasează și ea foarte sus, fără nici un fel de urmări dăunătoare. Invers, când faci o treabă care nu-ți aduce mulțumire, limita aceasta este foarte joasă. Aceasta este o minunată însușire a organismului uman”.

În practică, activitatea umană este motivată atât intrinsec, cât și extrinsec. Un școlar învață inițial sub presiunea unor cerințe externe, pentru ca, ulterior, să ajungă să învețe din plăcere, dintr-un interes cognitiv.



Tema de reflecție nr. 5

Gândiți-vă la situațiile de muncă. Ce motive pot determina comportamentul angajatului?

Motivația cognitivă

O specie particulară a motivației intrinseci este motivația cognitivă sau epistemică. Forma ei inițială este *curiozitatea*, privită ca o trebuință de a obține informație fără a avea nevoie de adaptare imediată. Berlyne face distincție între *curiozitatea perceptivă*, care este o simplă prelungire a reflexului înăscut de orientare și *curiozitatea epistemică*, adică nevoia devenită autonomă de a ști, de a cunoaște, proprie numai omului.

Prima formă, curiozitatea perceptivă, este un impuls spontan, o reacție la proprietățile stimulilor, care se relevă din compararea/relaționarea informației: elementul de noutate, de variație, de surpriză, de complexitate, ambiguitate etc. Berlyne a numit colative aceste proprietăți ce se relevă grație relaționării cu alte informații.

Curiozitatea epistemică presupune și ea conflict, disonanță dar pe plan intelectual: elementul problematic, conștiința unei lacune, a unei cote de nefamiliar etc. Nevoia de cunoaștere devine în acest caz independentă și se satisface grație activității însăși.

Maslow – piramida motivelor

Piramida trebuințelor sau motivelor. În spatele acțiunilor umane este postulată o piramidă a trebuințelor cu mai multe paliere. Se propune un model ierarhic care are la bază motivele fiziologice: trebuința de hrană, de odihnă, de adăpost, pulsivitatea sexuală ș.a. Odată satisfăcute aceste trebuințe de bază la un prag rațional se creează o fâșie de siguranță, un câmp disponibil pentru reliefaarea motivelor supraordonate. Pentru fiecare palier sau categorie există un minim necesar, un prag de satisfacere dincolo de care apar în lumină nevoi de ordin imediat superior.

Piramida motivelor umane, schițată de Maslow încă din anii '50 prinde în ordine opt nivele: 1) motive fiziologice amintite mai sus; 2) motivele de siguranță, legate de menținerea echilibrului emoțional, asigurarea condițiilor de muncă și de viață; 3) motive sociale, corespunzând trebuinței de afiliere, apartenență la un grup, de identificare cu alții; 4) motive relative la eu: nevoia de apreciere, de stimă și aprobare socială, nevoia de statut; 5) motive de autorealizare: obiectivare și sporire a potențialului creativ; 6) motivația cognitivă, descrisă mai sus; 7) motive estetice: orientarea spre frumos, simetrie, puritate; 8) motive de concordanță între cunoaștere, simțire și acțiune, ceea ce înseamnă reechilibrări ale conduitei și integrarea personalității sub unghiul validității. Această clasificare - acceptată ca punct de plecare - are doar statut de primă aproximație a lucrurilor.

Dacă parcurgem acest inventar, putem constata depășirea principiului homeostaziei în explicarea motivației umane, principiu care a dominat multă vreme acest capitol de psihologie, sub influența fiziologului W. Cannon. Prin homeostazie se înțelege tendința organismului de a menține constanți parametri mediului intern, restabilindu-le nivelul când acesta este perturbat de o influență externă. Prin extensiune s-a vorbit de homeostazie și cu privire la relația individ-mediul social. Ori, rămânând la regimul strict de homeostazie aceasta acoperă - chiar și în extensia sa psihosocială - numai activitatea de adaptare, de echilibrare cu

mediul. Dar omul transformă mediul și odată cu acesta se transformă și pe sine. Deci, pe lângă motivația homeostatică, apare și motivația de dezvoltare, autorealizare, autodepășire. Motivele de dezvoltare și autorealizare, autodepășire nu se mai referă la compensarea deficitelor, ci privesc mișcarea ascensională, optimizată dincolo de anumite standarde.

Pe baza studiilor privind motivația pentru muncă, M. Faverge schițează relația de ordine în structura trebuințelor operante în acest domeniu (Fig. 2.1).

2.4. FORMAREA ȘI DINAMICA SCOPURILOR: ASPIRAȚIE ȘI EXPECTANȚĂ

Așa cum s-a precizat, stabilirea scopului este adesea rezultatul unor aproximări succesive.

Problema care se pune în legătură cu prefigurarea scopului unei acțiuni este aceea a nivelului, a “ștachetei” la care situăm scopurile, proiectele noastre pe o “scară” ipotetică de rezultate posibile. Ne putem fixa scopuri/proiecte ambițioase, îndrăznețe sau dimpotrivă, scopuri modeste, puțin ambițioase. Studiul experimental al acestei probleme pune în circulație, alături de noțiunea de valență, alte două noțiuni: aceea de aspirație - mai exact nivel de aspirație - și de expectanță.

Prezentăm în această privință câteva definiții propuse inițial pentru nivelul de aspirație.

F. Robaye: „scopurile pe care subiectul își propune să le atingă într-o activitate sau sector de activități în care este angajat... profesional, social, intelectual”.

P. Fraisse: rezultatul scontat de o persoană înainte de a executa o activitate.

E. Hurlock: „standardul pe care o persoană se așteaptă și speră să-l atingă într-o performanță dată”.

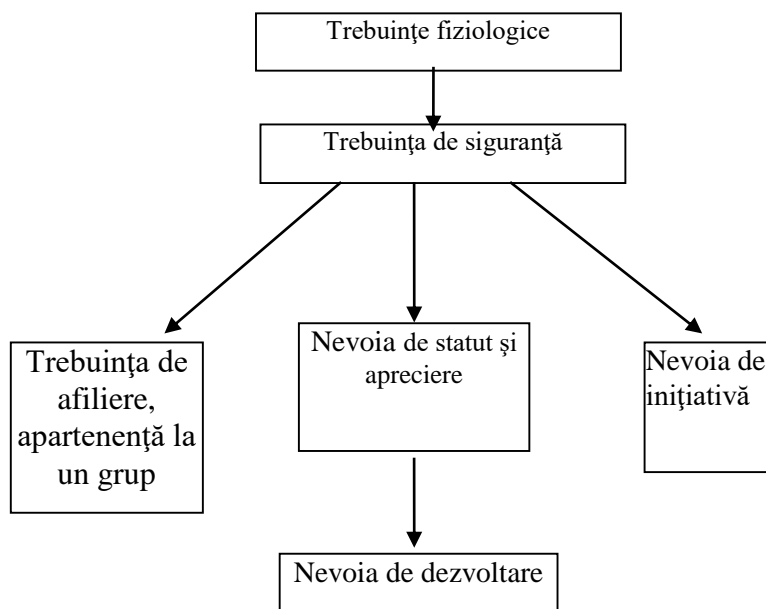


Fig 2.1. Relația de ordine în structura trebuințelor

P. Popescu-Neveanu: „nivelul calitativ de îndeplinire a scopului la care subiectul se declară satisfăcut”.

**Aspirație vs.
expectanță**

Definițiile citate sugerează o distincție între nivelul de aspirație și cel de expectanță (așteptare), ca două modalități de

prefigurare a performanței viitoare. Nivelul de aspirație ar fi rezultatul pe care un individ speră, dorește, i-ar plăcea să-l obțină, situându-se într-un context de dorință, de speranță de autorealizare. Nivelul de expectanță, ar fi rezultatul pe care individul estimează că-l va obține, pornind de la o apreciere realistă, expresie a probabilității subiective. În timp ce nivelul de aspirație ar constitui o proiectare a personalității, a trebuinței de realizare sau performanță, nivelul de expectanță are în vedere întotdeauna situații concrete și se bazează pe o estimare, pe un calcul al șansei.

Operantă este cu deosebire noțiunea de *expectanță*, întrucât reprezintă șansa, probabilitatea estimată ca efortul investit să ducă la rezultatul așteptat, în timp ce aspirația rămâne o proiecție în planul dorinței, al speranței. Abordarea cognitivă a motivației propune ca punct de plecare ecuația: valență \times expectanță = motivație. Fiind vorba de un produs, dacă unul din factori este zero, motivația însăși va deveni nulă. Această teorie a expectanței - a fost dezvoltată mai ales de V. Vroom, care a avut în vedere motivația în și pentru muncă. În raport cu evantaiul de rezultate scontate sau posibile se conturează setul de expectanțe organizate ierarhic. În cele ce urmează ne referim mai mult la situații școlare.

Experiență: Subiectul este pus în fața unor sarcini sau probe de dificultate diferită: probleme de matematici, probe de perspicacitate de performanță fizică (exemplu: aruncarea mingii la coș de la distanțe variabile) ș.a. Se menționează explicit gradele de dificultate.

Pentru ca o probă sau o activitate să devină test pentru nivelul de aspirație/expectanță ea trebuie să satisfacă o serie de cerințe: 1) să înlesnească rezultate diferite, o gamă întinsă de rezultate care să fie scalabile; 2) între performanțele succesive să existe un paralelism, rezultatele viitoare situându-se totuși într-o "zonă" previzibilă; 3) să permită apariția efectelor învățării; 4) sarcina să prezinte o valoare intrinsecă pentru a trezi interesul subiecților. Atât nivelul de aspirație cât și nivelul de performanță trebuie să fie exprimabile în limitele și termenii aceleiași scale (puncte, note școlare etc.). Pentru exemplificare, vom prezenta o variantă a acestei metodici, adaptată condițiilor școlare.

Subiectului i se prezintă un șir de 9 cartonașe pe care sunt scrise probleme de aritmetică de același tip, dar de greutate diferită. În cadrul instrucției verbale se menționează explicit: problemele sunt așezate în ordinea greutății crescânde și anume, numerele 1-3 indică problemele ușoare, numerele 4-6 problemele de greutate mijlocie, iar ultimele 7-9 sunt grele. Subiectului i se impune apoi să aleagă pentru rezolvare o problemă oarecare. I se acordă un timp anumit pentru rezolvare; după ce acesta expiră, fie că a rezolvat problema, fie că nu a rezolvat-o i se propune să aleagă o altă problemă. În cadrul experienței, subiectului i se dă posibilitatea de a face 4-5 alegeri consecutive.

Se întocmește un protocol al experienței și un grafic al alegerii și rezolvării problemelor. Ceea ce interesează în cadrul probei este comportarea subiectului, datele discuției și alegerile consecutive rezolvării sau nerezolvării unei probleme. În întocmirea graficului se poate adopta o notare convențională (de exemplu, cu cercuri pline problemele rezolvate și cu cercuri goale cele nerezolvate). Pe abscisă se pot nota alegerile succesive, iar pe ordonată - numărul de ordine al problemelor (de la 1 la 9). Pentru ilustrare, redăm un protocol și graficul corespunzător.

V.I. (clasa a V-a)

S-a oferit singur pentru experiență. La prima alegere a luat sigur de sine problema nr. 4. După 10 minute a rezolvat-o și s-a bucurat foarte mult, strigând tare: "Vai ce bine! Ura! Am rezolvat-o." A ales apoi problema nr. 6 pe care a rezolvat-o însă greșit.

S-a întristat foarte mult, a ales problema nr. 5. Si din nou nu a reușit să rezolve. Atunci a exclamat: “Ha. Ce mai problemă! Un fleac. Nici n-am s-o rezolv! Este o problemă pentru începători. Eu am s-o iau pe asta (ia numărul 9). Asta da, e o problemă”. S-a gândit câțva timp asupra problemei, a făcut mereu pe viteazul, exclamând din timp în timp: “Asta da problemă. Acum o rezolv”. Trec 15 minute. V. I. rezolvă problema greșit. Se enervează, aruncă creionul, hârtia, spune ceva pentru sine. Peste 20 de minute arată experimentatorului hârtia supărat: “Uitați-vă, rezolv bine sau nu, ca să nu mai scriu degeaba”. “Când ai să termini, am să mă uit”.

În final, subiectul necăjit și aproape plângând, se adresează experimentatorului: “Ei, iată. V-am spus doar să vă uitați. Iar acum ziceți că e greșit. Altminteri aș fi rezolvat-o. Am rezolvat eu probleme și mai grozave”. Apoi iese supărat.

Protocolul redat surprinde secvențe comportamentale, care își au punctul de plecare într-o sarcină sau solicitare din afară, găsindu-și încheierea într-un rezultat: proporția de probleme rezolvate într-un timp dat. Alteori acțiunea își are originea în intenții sau proiecte asumate de individ în baza unei dorințe sau aspirații de realizare. O asemenea dorință sau speranță de performanță, chiar devine transparent și din protocolul prezentat. Sarcinilor propuse din exterior ori proiectului asumat de individ i se atașează o anumită valență, în sensul că acestea prezintă un grad de atracție conturat nemijlocit pentru subiectul în cauză sau definit social, adică sugerat de grup (familie, grupul de muncă etc.). Din relatarea de mai sus rezultă suita de alegeri, care merg la început paralel cu performanța, - ca expresie a expectanței - apoi în dezacord cu rezultatul efectiv. Deși încearcă eșec după eșec subiectul face alegeri ulterioare la un nivel superior celorlalte - ceea ce indică un decalaj evident între nivelul de aspirație și cel al performanței - făcând transparentă tendința de supraapreciere personală. Așadar, citim în spatele opțiunilor succesive, un *nivel al autoaprecierii*, ca măsură a *încrederii în sine* și ca rezultată a experienței anterioare. În cursul experimentului, subiectul trăiește intens succesul sau eșecul, se supără pe probleme, pe experimentator se refugiază în final în opțiunea extremă (problema cea mai grea).

Supradeterminare socială

De regulă, în motivarea actelor de conduită intervine o *supradeterminare socială*: fiecare tinde să-și reediteze *statutul*, poziția în grupul de apartenență sau de referință, performanțele se mențin congruent cu statusurile. Standardele de grup constituie un sistem de referință, în funcție de care individul apreciază rezultatele proprii.

L. Festinger, E. Potorac ș.a. au urmărit influența grupului de comparație asupra fixării și oscilației nivelului de aspirație. Grupul la care individul se raportează a fost numit grup de referință; el oferă nu numai termenii de comparație, dar este și sursă de norme, atitudini și valori pentru persoana în cauză. În absența oricărei comparații cu alții nivelul de aspirație urmează fluctuațiile performanței efective, autoaprecierea fiind instabilă. În protocolul nostru au lipsit asemenea repere. Introducerea cadrului de comparație stabilizează elementele predicției.

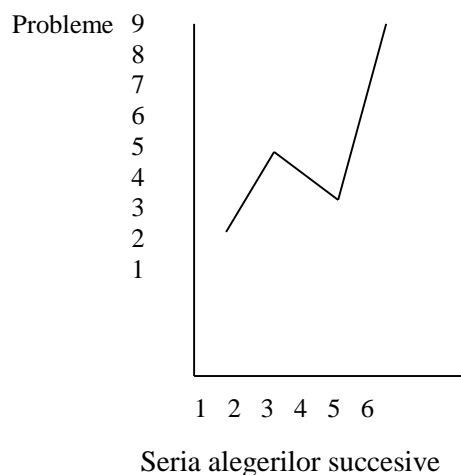
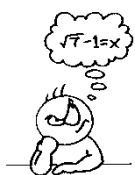


Fig. 2.2. Graficul alegerilor succesive

Experiența demonstrativă ia o formă simplă: pe foi de hârtie se oferă subiecților exerciții de calcul, fiind vorba, de pildă, de adunarea unor numere formate din 2-3 cifre; li se cere doar să estimeze câte exerciții se așteaptă să rezolve timp de 10 minute. Se obțin inițial răspunsuri caracterizate printr-o mare dispersie. După ce se înregistrează aceste estimări, proba se repet în condiții schimbate: se oferă un cadru de referință, indicându-se câte exerciții au rezolvat elevii foarte buni și slabi (la matematică) dintr-o clasă paralelă. Se constată o reducere considerabilă a dispersiei estimărilor făcute de aceiași subiecți în această a doua fază, când s-a prezentat un cadru de comparație, așteptările polarizându-se în jurul reperelor înfățișate. Fiecare se raportează la un reper corespunzător imaginii de sine: nivelul de aspirație sau expectanță se situează ușor deasupra mediei propuse a grupului apreciat ca având posibilități comparabile. Desfășurarea acțiunii este punctată de succese sau eșecuri parțiale și finale.



Tema de reflecție nr. 6

În lumina acestor rezultate, ce părere aveți despre practica unor profesori de a citi cu voce tare notele întregii clase? Poate acest lucru influența motivația? Cum anume?

Succes/eșec și nivelul de aspirație

Rezumând cercetările efectuate: reacția tipică la succes este ridicarea „ștachetei” nivelului de aspirație /expectanță în timp ce la insucces - coborârea acesteia. Prin reacție tipică înțelegem răspunsul *modal*, care întrunește frecvența maximă într-o populație. L. Festinger, în urma unor experiențe ajungea la concluzia: după atingerea scopului fixat 51% din subiecți urcă „ștacheta” nivelului de aspirație, 41% își mențin aceleași aspirații iar 8% și le coboară. După eșec, 64% coboară nivelul de aspirație, 29% și-l mențin iar 7% îl urcă. În genere, fiecare tinde să își mențină nivelul de aspirație, în raport cu prestațiile anterioare în limitele unei „fășii de siguranță” unde șansa de eșec nu este prea mare.

E. Potorac remarcă: în general, nivelul aspirației tinde să rămână aproape de nivelul performanțelor anterioare dar răspunde mai repede la succes decât la nereușită. Cu alte cuvinte, în condițiile succesului relația dintre aspirație și performanță este statistic liniară, în

condițiile insuccesului sistematic dispersia reacțiilor crește sensibil, caracterul liniar al relației respective se estompează, ecoul subiectiv al eșecului se dovedește contradictoriu. Caracterul liniar al relației amintite se relevă în faptul că succesul cu cât este mai mare cu atât șansa ridicării nivelului de aspirație sporește mai sensibil și cu cât este mai puternic eșecul cu atât apare mai mare șansa scăderii nivelului de aspirație. Ori, în cazul nereușitei, linearitatea este tulburată; există o rezistență interioară față de reflectarea eșecului pe planul aspirației. Odată cu scăderea nivelului aspirației, scade implicit și efortul de învingere a dificultăților. Asistăm la o evoluție în spirală ascendentă (din succes în succes) sau la o evoluție în spirală regresivă (din eșec în eșec), cu consecințele lor în investiția de efort.

Mai corect este să vorbim de o zonă a aspirațiilor pe o scară ipotetică a realizărilor. Boros M. arată - în experiențe efectuate cu elevi - cum fiecare își decupează parcă pe scara de notare școlară “zona de aspirație”, mărginită de două repere: pe de o parte, nivelul maxim al prestației estimat de elev ca posibil, pe de altă parte, reperul minim, adică nivelul admis în eventualitatea eșecului.

Se poate aprecia deci că succesul și eșecul, din unghiul de vedere al individului care le trăiește, sunt relative la scopul fixat, la nivelul de aspirație anticipat; ecoul afectiv depinde de expectanță, de ceea ce subiectul scontează să realizeze. Evident, acestea depind la rândul lor de gradul de dificultate al sarcinilor / proiectelor. Cu cât prestația individului se înscrie la limita superioară a scării de dificultate - unde șansele de succes / insucces par a fi egale - cu atât sentimentul succesului este mai mare. Dimpotrivă succesul ieftin, obținut “gratuit” sau cu prețul unui efort neînsemnat este trăit ca o “bomboană amară”. Desigur, în nivelul de aspirație / expectanță se ascunde și imaginea de sine, nivelul autoaprecierii. Există persoane pentru care eșecul se transformă în stimulent, devine mobilizator, în timp ce succesul generează reacții contrare. S-au numit *atipice* aceste tipuri de reacții constatate și în experiența cotidiană. În școală, ca și în viață, pe unii insuccesul îi demobilizează, îi inhibă, în timp ce pe alții îi îndârjește în a-și încorda forțele: la unii domină dorința de a obține succesul, înfruntând în acest scop toate riscurile, la alții - dorința de a evita eșecul.

În orice rezolvare de probleme sau sarcini de adaptare concurează două tipuri de motive imediate: dorința de succes și teama de eșec. Când cea din urmă prevalează, individul este ținut sub presiune se produce supramotivarea cu efectele ei de blocaj. Rezultatul este declinul aspirației: persoana în cauză se așteaptă la mai puțin pentru a evita decepția. Intervine aici un joc al mecanismelor de protecție și raționalizare, care acționează preconștient. Efectele depind și de perspectiva apropiată sau mai îndepărtată a scopului. Scopurile imediate se modelează după sentimentul succesului / eșecului anterior, în timp ce țelurile îndepărtate pot fi relativ independente de aceste condiții.



Tema de reflecție nr. 7

Cunoscând relația între performanța obținută și motivația ulterioară, descrieți cum aceasta poate influența traiectoria academică a unui student. Ce motive concură la aceasta?

2.5. RELAȚII SEMNIFICATIVE ÎNTRE MOTIVAȚIE ȘI PERFORMANȚĂ

Optimum motivațional

Individul acționează de regulă sub influența unei constelații motivaționale: comportamentul este - așa cum s-a spus - plurimotivat. Aceste motive se compun - ca într-un paralelogram al forțelor - dând o rezultantă care capătă expresie într-un anumit nivel de activare sau mobilizare energetică. În

constelația motivațională putem distinge factori de moment și vectori de durată.

De ex. în actul de învățare școlară recunoaștem ușor ca motive imediate: șansa calculată de a fi chestionată starea de oboseală, de saturație, timpul avut la dispoziție etc., iar ca vectori de durată: interesul, opțiunea profesională, nivelul de aspirație exprimat în nota așteptată, trăsăturile de caracter (sânguința, exigența etc.). Școlarul se angajează deci în sarcina de învățare cu un anumit grad de motivare care se poate concretiza - în conștiința sa - ca nivel de aspirație pentru o notă, ca dorință de a se autodepăși, de a cuceri aprecierea profesorului sau a clasei, ca gând de a excela, ori ca teamă de eșec, evitarea corigenței etc. Între nivelul de activare și prestația efectivă nu există o relație liniară (un paralelism) decât până la un punct. Fig. 2.3 aproximează în mod intuitiv această relație: linia ascendentă a nivelului de activare este dublata de o curbă în formă de U inversat a performanței. Așadar, randamentul efectiv crește paralel cu nivelul activării până la un punct sau nivel critic, dincolo de care un plus de motivare antrenează un declin al prestației, supramotivarea prezintă deci efecte negative. Se citează în acest sens mobilizarea energetică maximă a hiperemotivului - în raport cu orice sarcină - ceea ce duce la dezorganizarea conduitei. Există deci un optimum motivațional, care este o zonă între nivelul minim și cel maxim și care diferă de la o persoană la alta, în funcție de gradul de dificultate a sarcinii, de capacități, de echilibrul emotiv și temperamental etc. Bineînțeles, sub un nivel minim de activare, comportamentul nu are loc, în timp ce un exces de motivare se soldează cu efecte negative.

Această lege a optimumului motivațional comportă însă o seamă de corecții. Mai întâi relația înfățișată în graficul de mai jos, nu este valabilă pentru motivația cognitivă, intrinsecă. Cu cât pasiunea pentru un anumit domeniu de cunoaștere este mai mare cu atât eficiența activității este maximă. Restricția asupra activării de nivel mediu nu mai rămâne în picioare pentru acest gen de motive.

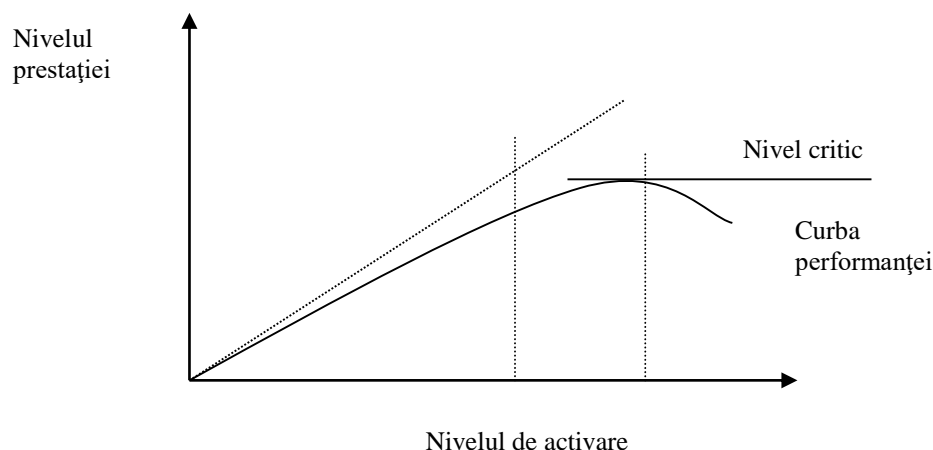


Fig. 2.3. Relația dintre nivelul de aspirație și performanță

Pe de altă parte când este vorba de sarcini ușoare, stereotipe care se pretează la automatizare mai rapidă, nivelul de activare eficace poate fi unul mai scăzut (Fig.2.4, curba c).

În același timp perceperea facilității (unei sarcini) duce la subestimare, iar perceperea dificultății unei sarcini - spre supraestimare. În primul caz apare iar riscul submotivării anticipative care duce la neglijarea sarcinii, în al doilea caz - riscul supramotivării anticipative care aduce după sine stresul sau starea de trac în fața acțiunii efective. În consecință, pentru obținerea unui optimum de execuție în cazul sarcinilor ușoare este necesară o oarecare exagerare a motivării prealabile și actuale (după dictonul: „fiecare lucru își are însemnătatea

sa"). La baza conștiinciozității se găsește probabil o astfel de ușoară supramotivare în raport cu actele simple, aparent neînsemnate (P. Popescu Neveanu).

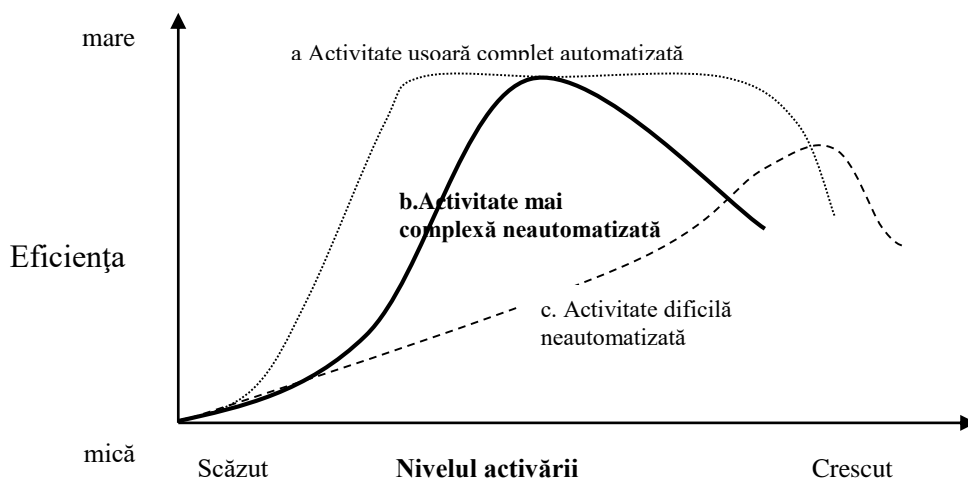


Fig. 2.4. Raportul dintre nivelul de activare și performanță în diferite categorii de sarcini

Cercetările existente relevă dependența optimum-ului motivațional de particularitățile tipului de sistem nervos. Astfel, persoanele care aparțin tipului puternic echilibrat pot să suporte tensiuni psihice mari, legate de sarcini mai dificile, în timp ce sistemul nervos slab și cel dezechilibrat nu reușesc o asemenea prestație. De asemenea, persoanele capabile să facă față unor solicitări complexe și dificile, pot să nu se mobilizeze în consecință suficient în fața unor sarcini mărunte pe care să le rateze. Situația este contrarie în cazul tipului slab, care se mobilizează excesiv în raport cu toate sarcinile de adaptare.



Tema de reflecție nr. 8

Ce strategii de optimizare a performanței ați sugera, cunoscând acum fenomenele de supra- și sub-activare? Oferiți exemple concrete.

Anxietate și performanță

În contextul schițat mai sus a fost studiat și efectul anxietăți asupra acțiunii. Anxietatea este un fel de auto-întărire negativă care produce energetic o supramotivare perturbatoare cu efecte de blocaj. Performanțele persoanelor cu anxietate ridicată sunt grevate calitativ de acest sentiment. În viața cotidiană când oamenii se află sub tensiune sau depresie, preferă situații familiare pe care le pot controla cu ușurință, în timp ce experiențele noi și complexe cer o dispoziție normală.

Urmărind dinamica motivației se impune să considerăm și versantul opus, reversul medaliei: ce se întâmplă când motivele, dorințele, aspirațiile sunt blocate, contrariate. Studiile făcute pe această temă au propus noi concepte: barieră, conflict, frustrare, stres ș.a., care va face obiectul capitolului următor.

Exemple: Porniți într-o excursie vrem să atingem un obiectiv: în calea noastră se ivește un obstacol, de pildă, un râu mic cu apele umflate. Pentru a-l depăși putem alege un drum de ocol care prelungește mult itinerarul sau înfruntă direct obstacolul. Are loc o blocare a dorinței noastre, sursa fiind o barieră a mediului fizic.

- Există și bariere de ordin social-moral, de exemplu, interdicțiile de pulsivitate sexuală, care face obiectul normării sociale. Doi tineri nu se pot de pildă, căsători, din pricina opoziției părinților.

- Barierele pot apărea din cauza absenței resurselor interne: o infirmitate, o deficiență organică, o inaptitudine te pot împiedica să exerciți o anumită profesiune sau activitate. În cazul acesta vorbim de *bariere interne*.

- În sfârșit, individul se poate afla, de pildă, în fața unei sarcini /probleme care-l depășește total; datorită acestui decalaj resimțit în mod acut, individul se blochează complet. Dacă fracționăm sarcina și o repartizăm în timp sau pe mai multe persoane dispare și blocajul amintit.

Obstacolul, bariera este faptul apariției piedicii ca atare.

În exemplele date, cursul acțiunii, secvența de acte îndreptate spre un scop este blocată, întreruptă sau amânată iar individul trăiește sentimentul de frustrare, conștiința acută a contrarietății, a inechității, indiferent dacă obiectiv este întemeiată sau nu. Cu alte cuvinte, ecoul emoțional sau afectul puternic este un însoțitor al frustrării, întrucât implică o privațiune (de un drept sau un bun). Nu orice blocare sau contrariere constituie o frustrare, nota diferențială este prezența / absența afectului. Pe de altă parte, frustrarea nu se explică doar prin relația liniară S-R sau numai prin formula $R = f(S - P)$ în care P este individul luat izolat, ci "P" în sens de persoană ca un anumit status și rol. Vorbim de frustrare primară și secundară, simetric dihotomiei trebuințe biologice și trebuințe spirituale. De exemplu, contrarierea convingerilor, a imaginii de sine, a statutului unei persoane constituie fenomene de "frustrare secundară".

Cele trei noțiuni - conflict, frustrație și stres – prezintă o anumită gradație, înscriindu-se pe o scară a rezistenței psihofiziologice. Stresul - mai exact distresul - apare într-o situație prelungită de conflict care nu-și găsește rezolvarea sau într-o situație nocivă care amenință însăși integritatea somatopsihică a persoanei. Nu orice tensiune nervoasă înseamnă stres, ci numai una deosebită.



SUMAR

Motivația reprezintă totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, înnăscute sau dobândite care determină individul să acționeze. Sursa acțiunii este dată de interacțiunea dintre individ și mediu. Motivele, în condiții externe date, declanșează, susțin și orientează activitatea. Acțiunile umane sunt plurimotivate, existând o gamă largă de motivații umane: *trebuința, impulsul sau propensiunea, dorința, intenția, scopul, aspirația, idealul*.

Luând conceptul generic de trebuință sau motiv se realizează clasificări astfel: *trebuințe primare – trebuințe secundare, motivație intrinsecă – motivație extrinsecă*. Maslow organizează trebuințele pe mai multe paliere, rezultând o piramidă a trebuințelor umane.

Reușita unei acțiuni depinde de prefigurarea scopului unei acțiuni și a nivelului la care se situează scopurile. Aici se impune distincția între nivelul de aspirație și cel de expectanță. În timp ce nivelul de aspirație ar constitui o proiectare a personalității, a trebuinței de autorealizare sau performanță, nivelul de expectanță are în vedere întotdeauna situații concrete și se bazează pe o estimare, pe un calcul al șanselor.

Succesul unei acțiuni se datorează angajării unui nivel optim al motivației, definit în funcție de dificultatea sarcinii, de capacități, de echilibrul temperamental și cel emoțional. Nivelul minim de activare și excesul de motivație se soldează cu efecte negative asupra acțiunii. O astfel de lege a optimumului motivațional se aplică puțin diferit motivației cognitive și în cazul sarcinilor cu dificultate scăzută.

Blocarea satisfacerii motivelor, trebuințelor, scopurilor, aspirațiilor generează conflict, frustrare, stres.



Temă de autoevaluare

- Redați grafic și explicați relația dintre nivelul de activare și performanță în funcție de dificultatea unei sarcini alese de dumneavoastră (cu trei paliere de dificultate: ușoară, medie, grea).



Bibliografie de referință

Obligatorie

Atkinson, R. L., Atkinson, R. C., Smith, E. E., Bem, D. J. (2002). *Introducere în psihologie*. Editura Tehnică, București.

Radu, I. (coord., 1993). *Introducere în psihologia contemporană*. Editura Sincron, Cluj-Napoca.

Opțională

Maslow, A. H. (2007). *Motivație și personalitate*. Editura Trei, București.