

**TÂM LÝ HỌC KHÁI NIỆM- ỨNG DỤNG**

**PSYCHOLOGY- CONCEPTS AND**

**APPLICATIONS**

**Tiểu Đội Xe Có Kính**



Động cơ

*Giảng viên: Phạm Văn Sỹ*

November 15, 2017

Thành viên:

1. Lưu Gia Huy (Trưởng nhóm)
2. Trịnh Thị Kiều Trinh
3. Trần Hoàng Đạt
4. Phạm Ngọc Dung
5. Đặng Thị Phương Nhi
6. Trần Đoàn Vũ
7. Trần Đinh Xuân Trúc
8. Nguyễn Hoài My

Có 3 phần chính:

1. Khái niệm về động cơ

Động cơ là gì? Nhu cầu là gì (thuyết của Hull)? Động cơ nguyên thủy và động cơ xã hội là gì?

Các thuyết về động cơ như:

+ Thuyết bản năng

+ Thuyết thôi thúc

+ Thuyết khích lệ

+ Thuyết nhận thức

1. Phân loại động cơ
2. Đói và ăn

Nhu cầu đói và ăn

Nguyên nhân dẫn đến hiện tượng đói và phản ứng hóa học trong cơ thể

Giải thích vì sao khi chúng ta đói chúng ta sẽ tìm kiếm thức ăn, hoặc trong một hoàn cảnh cụ thể khó khan như mắc kẹt ở chốn rừng hoang, chúng ta chấp nhận ăn cây, cỏ, lá và sâu bọ thậm chí là thịt người.

Tác động của Đói và ăn như:

+ Hiện tượng béo phì

+ Chứng biến ăn

1. Khát

Hiện tượng khát là gì?

Các hiện tượng khát như

+ Khát thẩm thấu

+ Khát do thể tích

Ảnh hưởng của việc ăn đến việc uống. Đặt ra câu hỏi và giải thích vấn đề khi khát nước trong thời gian dài sẽ dẫn đến hiện tượng gì cho cơ thể.

1. Hành vi tình dục

Hành vi tình dục là gì?

Cơ thể sinh học đối với hành vi tình dục

Các hành vi tình dục của con người

+ Thủ dâm

+ Hành vi tình dục khác giới

+ Hành vi tình dục đồng giới

Cưỡng dâm

Lấy một vài ví dụ về tuổi vị thành niên, dậy thì thủ dâm. Giải thích vì sao có hiện tượng thủ dâm ở độ tuổi này.

1. Động cơ tìm kiếm tác nhân

Khái niệm về Động cơ tìm kiếm tác nhân.

Động cơ tìm kiếm cảm giác

Giải thích vì sao khi sợ phim kinh dị, sợ ma v.v nhưng vẫn đi xem phim kị.

1. Động cơ xã hội

Khái niệm về động cơ xã hội

Động cơ sát nhập

Hiếu chiến và vi phạm là gì (khái niệm thôi)

Thuyết học tập từ xã hội

Giải thích vì sao chính phủ luôn tìm cách giúp những người từng bị tù có cơ hội được trở lại cộng đồng?

1. Động cơ đạt thành tích

Khái niệm

Cơ sở của động cơ đạt thành tích

Nỗi sợ thành công là gì?

Giải thích hiện tượng bệnh thành tích?

1. Ứng dụng phân tích động cơ học tập đối với sinh viên

Thứ 6 ngày 13/10/1972 chuyến bay từ Uruguay đến Santiago ( Chilê) đâm sầm vào dãy núi tuyết Andes

Trong số 45 người chỉ còn 28 người sống sót. Những vấn đề phát sinh mà họ gặp phải là nước uống và thức ăn .Họ phát hiện 1 thùng đồ ăn và lấy nước bằng cách cho tuyết vào chiếc nồi rồi đặt ra ngoài nắng

Thời gian cứ trôi đi họ nhận thấy rằng không có đội cứu hộ nào tới được với họ.

Sang ngày thứ 9 họ nhận ra một điều tệ hại nữa là thức ăn dần cạn kiệt không lâu nữa họ sẽ chết vì đói.

Một số người bắt đầu đề xuất ý tưởng lấy thịt từ xác chết của các nạn nhân tử nạn làm thức ăn. Cho dù ý tưởng này thật kinh tởm nhưng hầu hết họ đều nhận ra rằng chỉ có ăn thịt người thì mới có thể sống được. Trong mấy ngày tiếp sau đó từng người họ phải ăn thịt từ những xác chết để tồn tại.

Thảm họa lại ập đến một lần nữa, bão tuyết đã ụp xuống cướp đi sinh mạng của 9 người nữa. Sau 56 ngày kể từ khi máy bay bị nạn, khi chỉ còn 19 người sống sót, họ quyết định khi tuyết tan họ sẽ cử một đội đi tìm kiếm cứu trợ.

Sau nhiều ngày vượt núi, đội tìm kiếm nhìn thấy một nông dân đang chăn thả gia súc. Cuối cùng họ nhanh chóng được đón và đưa tới Santiago. Thế giới không khỏi kinh ngạc khi nghe tin những người này đã sống sót 72 ngày bị kẹt ở dãy Andes với nhiệt độ dưới 0 độ c. Sự sống sót của họ thực sự đáng nhớ, nhưng những vấn đề đạo đức liên quan đến phương pháp tồn tại của họ đã được tranh cãi trong nhiều năm

Sau khi nghe câu chuyện này bạn có tự đặt câu hỏi: Mình sẽ làm gì nếu ở vào tình huống của họ? Liệu mình có ăn thịt người hay là để chết đói. Động cơ nào thúc đẩy những người đó tồn tại để trở về nhà?

Trong chương này, bạn sẽ thấy những hành động của con người được thúc đẩy bởi những động cơ nào?

1. **Khái niệm về động cơ**
2. **Động cơ là gì?**

Các nhà tâm lý học đã sử dụng thuật ngữ động cơ ( motive) để mô tả tình huống cung cấp năng lượng và hướng dẫn hành vi của các tổ chức.

Động cơ thúc đẩy ( motivation) là quá trình tất cả các cơ quan chuyển động hướng tới một số kích thích và hoạt động, thoát khỏi những hoạt động khác như là mệnh lệnh của sự ham muốn và ác cảm. Quay lại câu chuyện mở đầu, có thể chúng ta sẽ hỏi tại sao vào ngày thứ 9 thì người ta mới nghĩ đến chuyện ăn thịt người? Xác chết có từ ngay khi máy bay gặp tai nạn cơ mà. Và những người sống sót có thể ăn thịt những xác chết đó bất cứ lúc nào. Để trả lời câu hỏi này chúng ta hãy bàn về động cơ thúc đẩy bằng các khái niệm.

Động cơ có hai loại: động cơ nguyên thủy và động cơ xã hội

1.1 Động cơ nguyên thủy

Là những gì liên quan đến các nhu cầu sinh học của chúng ta như đói, khát, tình dục...

* 1. Động cơ xã hội

Xuất phát từ học tập và giao tiếp xã hội. Chúng bao gồm cả nhu cầu sáp nhập, gây gổ, hiếu chiến và thành quả

1. **Nhu cầu**

Theo Hull, nhu cầu xuất hiện khi sự cân bằng cơ thể bị đảo lộn. Khi có một nhu cầu xuất hiện thì nó sẽ thôi thúc bản thân thỏa mãn nhu cầu đó. Cách thức làm giảm thõa mãn và giảm sự thôi thúc được quyết định bởi học tập( thói quen). Hull lý luận rằng, khả năng diễn ra một hành vi tùy thuộc vào khả năng của việc học tập và động cơ thúc đẩy.

Ví dụ: Liên hệ lại với câu chuyện mở đầu. Khi nguồn lương thực đã cạn kiệt, thì cảm giác đói đã thôi thúc những người này đi tìm thức ăn, ban đầu chỉ tập trung ăn những thức ăn quen thuộc, chỉ mãi sau này họ mới thấy rằng xác chết cũng là cái ăn được.

1. **Các loại thuyết về động cơ**
   1. Thuyết bản năng

Theo William James(1890) và William McDougall (1908) lập luận rằng thiên nhiên ban tặng cho chúng ta năng lượng và dạng thức hành vi. Các sự kiện nhất định bên ngoài có thể làm phóng thích bản năng cụ thể nhưng các hành động của chúng ta vẫn được hướng dẫn bởi các nội lực. Bản năng con người bao gồm: sự kình địch, sự thông cảm, sự săn đuổi, sự sợ hãi, sự ghen tỵ, sự bí mật, sự kinh tởm và sự chiến đấu.

* 1. Thuyết thôi thúc

Thuyết này không từ bỏ quan điểm rằng động cơ thúc đẩy xuất phát từ bên trong chúng ta. Sigmund Freud (1933), người đã đặt học thuyết của mình trên cơ sở bản năng, cũng chính là người đặt nền tảng cho sự phát triển của thuyết thôi thúc. Ông cho rằng mục đích của hành vi là giảm đi căng thẳng của 1 nhu cầu tạo ra .

Clark Hull (1951) đã kết hợp quan điểm thôi thúc giảm với quan điểm của các nhà hành vi để phát triển thuyết thôi thúc toàn diện. Tức là, cơ thể cố suy trì một trạng thái ổn định bên trong. Khi những thay đổi xuất hiện, thì cơ chế điều bình kích thích cơ thể hành động nhằm đưa trạng thái bên trong trở lại như lúc đầu. Ví dụ: nếu cơ thể bạn quá nóng, thì cơ thể bạn sẽ ra mồ hôi, làm mát thân thể. Nếu việc đó không làm giảm được nhiệt độ cơ thể thì cơ thể sẽ mách bảo bạn đi tìm một chổ mát hơn.

* 1. Thuyết khích lệ

Không phải tất cả các hành vi đều được thúc đẩy bởi các nhu cầu bên trong, một số nhà nghiên cứu đã xem xét các yếu tố bên ngoài cơ thể để tìm lời giải thích. Quan điểm căn bản của thuyết khích lệ là các sự kiện bên ngoài kiểm soát và quyết định hành vi. Một sự khích lệ là một tác nhân bên ngoài có khả năng thúc đẩy hành vi, ngay cả khi sự thôi thúc không hiện diện rõ ràng. Các khích lệ này có thể là tích cực hoặc tiêu cực, thúc đẩy bản thân tiến gần hoặc lùi xa khỏi một tình huống. Khích lệ này " kéo" hành vi khi có đối nghịch với thôi thúc " đẩy" hành vi. Ví dụ, thí nghiệm những con chuột hoạt động thì phần thưởng của nó sẽ là cục đường. Hoạt động này không làm giảm bất kỳ sự thôi thúc nào mà chính sự ngọt ngào của cục đường đã kéo hành vi đó.

* 1. Thuyết nhận thức

Theo Miller, Galanter & Pribram (1960) lập luận rằng, hành vi bị ảnh hưởng các kế hoạch và các mục tiêu. Mục tiêu là điểm cuối mà một người mong muốn đạt được. Có một tiêu trong đầu, cá nhân đó lên một kế hoạch và tiến hành để đạt được mục tiêu đó.

Tiếp tục liên hệ lại câu chuyện mở đầu, mục tiêu của những người sống sót là được cứu thoát khỏi vùng núi Andes. Để đạt được kế hoạch này họ đã xây dựng nơi trú ẩn, tìm kiếm thức ăn và cử ra một đội đi tìm lối thoát. Mục tiêu của họ bị ảnh hưởng bởi các nhu cầu của họ, nhưng chính mục tiêu và các kế hoạch đó mới là các yếu tố thôi thúc hành vi của họ

Festinger (1957) cha đẻ của thuyết bất hòa nhận thức, cho rằng, con người phấn đấu để đạt được sự nhất quán giữa các nhận thức của họ. Sự bất hòa này thúc đẩy bản thân để phục hồi lại sự nhất quán. Ví dụ bạn cảm thấy bất hòa khi bạn thường xuyên đi học trễ và tin rằng đều đó là thói quen không tốt. Bất hòa này sẽ thúc đẩy bạn thay đổi hành vi đi học đúng giờ hoặc là thay đổi niềm tin của bạn

* Thực tế bằng việc sử dụng từng thuyết một, chúng ta có thể phát triển một sự hiểu biết rộng hơn về từng động cơ đó. Vì vậy, mục đích của chúng ta không phải là đi xác định xem thuyết nào đúng mà là đi nghiên cứu xem mỗi cách tiếp cận đó bổ sung được gì và bổ sung như thế nào cho sự giải thích của chúng ta. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc nghiên cứu các động cơ sinh học cần thiết cho sự tồn tại của một cá nhân hay một loài.

1. Phân loại động cơ
2. Đói và ăn

* nhu cầu đói và ăn

Thời gian trôi đi và cái đói cứ bám chặt lấy nhừng người còn sống sót trong vụ tai nạn máy bay. Họ bắt đầu đi tìm kiếm thức ăn. Nỗ lực ban đầu của họ là tìm thấy một thùng chứa đồ ăn, gồm kẹo, mứt và thủy sản đóng hộp. Tuy nhiên, nguồn cung cấp này bắt đầu cạn kiệt và việc tìm kiếm thức ăn trở nên khó khăn hơn. Sang ngày thứ 9, một cầu thủ bóng bầu dục nhận thấy cơ thể của họ bắt đầu trở nên tiều tụy. Cái đói cồn cào đã thôi thúc họ nghĩ tới chuyện ăn thịt người lấy từ nhừng xác chết trong vụ tai nạn. Sau khi thảo luận gay gắt, họ đã vượt qua được sự kinh tởm ban đầu và họ đã ăn thịt người. Rõ ràng là cái đói là một động lực thúc đẩy đứng đằng sau nhiều hành vi của nhừng người sống sót. Tuy nhiên, hầu hết các hành vi của chúng ta cũng nhằm mục đích thỏa mãn cái đói và mong muốn có được thức ăn.

* Nguyên nhân dẫn đến hiện tượng đói và các phản ứng hóa học trong cơ thể

Làm thế nào bạn biết là bạn đang đói? Liệu có phải khi dạ dày trống rỗng làm cho bạn có cảm giác đói không? Khi hầu hết chúng ta nghĩ về cảm giác đói, thì chúng ta đều nghĩ tới cảm giác co rút và đau nhói xuất phát từ cái dạ dày trống không. Thực ra, đây là quan điểm đã được chấp nhận hơn 200 năm trước, khi một nhà khoa học viết rằng cảm giác đói xuất hiện khi “các lông nhung thần kinh ở một bên của dạ đày chà xát vào các lông nhung thần kinh ở bên kia”. Một thí nghiệm của (Cannon & Washburn, 1912) đã cho thấy cảm giác đói thường xuất hiện đồng thời với các co bóp mạnh của dạ dày. Tuy nhiên, các thí nghiệm sau này lại loại nói sự nghi ngờ về vai trò của co bóp dạ dày.Ví dụ như thí nghiệm của ông (Janowitz, 1967) nói rằng những người bị cắt bỏ dạ dày vẫn cảm thấy đói. Mặc dù các co bóp của dạ dày có thể có vai trò trong việc gây ra cảm giác đói, nhưng đó chỉ là một vai trò nhỏ. Tuy nhiên, mặc dù dạ dày của chúng ta có thể không thúc đẩy chúng ta ăn, nhưng có bằng chứng cho thấy rằng chiếc dạ dày đầy thức ăn lại góp một phần quan trọng khiến chứng ta ngừng ăn.

Nếu chúng ta không thể quy cho dạ giày cảm giác đói thì chúng ta có thể quy cho cái gi? Câu trả lời có thể là do lượng đường glucô trong máu. Khi chúng ta ăn, các enzyme trong nước bọt, trong dạ dày, và trong ruột non phân hủy thức ăn thành đường, axít amin, chất béo (Petri, 1986). Đường và axít amin được thẩm thấu vào trong máu, sau đó chúng đi tới gan và rồi lên não.

* Hiện tượng béo phì

Hiện tượng béo phì là hiện tượng người béo phì được định nghĩa có trọng lượng cơ thể lớn hơn 15% so với trọng lượng chuẩn.

Nguyên nhân gây ra hiện tượng béo phì: có quá nhiều tế bào mỡ và các tế bào mỡ lại lớn. Các tế bào mỡ chứa lượng mỡ thừa không được cơ thể chúng ta sử dụng.

Tác hại của bệnh béo phì: béo phì là một nhân tố chính gây ra các rối loạn thể chất và sinh lý. Béo phì làm tăng khả năng mắc bệnh tim mạch và tiểu đường. Đàn ông có trọng lượng vượt quá chiều cao trung bình của họ từ 20% trở lên thì sẽ có nguy cơ tử vong cao hơn những người bình thường 25%. Béo phì cũng có thể làm giảm các cơ hội thăng tiên trong công việc và làm giảm đi cảm giác tự trọng . Chứng béo phì cũng ảnh hưởng đối với tuổi tác, Khi chúng ta già đi, tốc độ trao đổi chất của cơ thể chúng ta giảm đi, nên cơ thể của chúng ta đốt cháy ít mỡ hơn. Nếu chúng ta vẫn duy trì một lượng calo như trước, thì cơ thể chúng ta sẽ tích trữ nhiều mỡ hơn.

* Chứng biến ăn

Chứng biến ăn là tình trạng một người từ chối ăn đủ khẩu phần thức ăn để duy trì một trọng lượng bình thường tối thiểu cho lứa tuổi và chiều cao của họ và dần dần “gầy đi”. Việc mất đi 25% trọng lượng cơ thể là một tiêu chuẩn để chẩn doán là biếng ăn.

Ba giai đoạn của chứng biến ăn: Trong giai đoạn đầu, người ta phát triển một sự đánh giá thấp về bản thân và gia tăng nỗi lo về diện mạo của mình. Giai đoạn thứ hai là nỗi sợ hãi căng thẳng cho rằng ăn uống sẽ làm họ rất béo. Họ châp nhận ăn một cách rất hạn chế và bắt đầu giảm cân. Trong giai đoạn thứ ba, người biếng ăn chấp nhận rằng họ có vấn đề và họ bắt đầu ăn nhiều hơn. Tuy nhiên, khi mới thấy dấu hiệu tăng cân đầu tiên, thì họ lại sợ rằng mình sẽ béo lên, và quá trình nhịn ăn có thể lại bắt đầu trở lại.

Tác hại của chứng biến ăn: Khoảng 15% số người mắc bệnh này bị tử vong. Tử vong thường là do các biến chứng gắn liền vởi tình trạng kiệt sức của cơ thể vì thiếu năng lượng hoặc do lo lắng bị giảm cân nhanh chóng hay tăng cân rất nhanh sau đó.

1. Khát

* Hiện tượng khát là gì?

Tại sao người ta lại cảm thấy khát? Vấn đề này đường như là một câu hỏi ngớ ngẩn, câu trả lời trước mắt có thể là cảm giác khát xuất phát từ sự thiếu nước. Nhưng làm thế nào mà chúng ta biết được cơ thể chúng ta đang thiếu nước? Tại sao những người bị thương mất máu nhiều lại cảm thấy rất khát? Các nhà nghiên cứu trước đây lập luận rằng, cảm giác khát xuất hiện khi miệng của chúng ta bị khô (Cannon, 1929). Tuy nhiên, các nghiên cứu khác đã chứng minh rằng, điều này không đúng (Fitzsimons, 1973). Người có miệng bị khô (thường là do sử dụng thuốc hoặc do các điều kiện thể chất khác) có thể uống nước nhiều hơn người khác, nhưng họ không uống nhiều hơn.

* Khát thẩm thấu

Khi chúng phát hiện ra rằng nước trong tế bào bị cạn kiệt, thì chúng gửi các tín hiệu “khát” tới các khu vực khác của não và kích thích người ta uống nước. Vì vậy, việc uống nước được kích thích bởi cảm giác khát thẩm thấu để khôi phục mức nước trong nội bào.

Hypothalamus cũng kích thích tuyến yên tiết ra hoóc-môn chống lợi tiểu (ADH), hoócmôn này làm cho thận tái hấp thụ nhiều nước hơn. Thường thì thận của chúng ta lọc khoảng 45 u s gallon (170 lít) nước mỗi ngày. Hầu hết lượng nước này được tái thẩm thấu vào trong cơ thể, nhưng một số được bài tiết ra ngoài dưới dạng nước tiểu. Việc gia tăng ADH làm cho thận tái hấp thụ nhiều nước hơn bình thường để chống lại việc say giảm lượng nước trong nội bào.

* Khát do thể tích

Khi lượng chất lỏng ở ngoại bào giảm đi, thì có một sự giảm huyết áp đi kèm. Kết quả là, lượng máu cung cấp cho thận và tim bị giảm đi. Các nhà nghiên cứu cho rằng có các bộ cảm nhận thể tích ở các vị trí phát hiện sự tụt huyết áp (Carlson, 1984). Khi phát hiện được một thay đổi, các bộ cảm nhận này kích thích cảm giác khát được gọi là khát thể tích và kích thích tuyến yên tiết ra ADH. Giống như trong trường hợp khát thẩm thấu, ADH cùng với các hoóc-môn do thận tiết ra, buộc thận tái hấp thụ nhiều nước hơn bình thường. Việc hấp thụ thêm nước giúp phục hồi lại lượng nước ở ngoại bào.

* Ảnh hưởng của việc ăn đến việc uống

Nếu chúng ta xem xét hành vi của chính bản thân mình, thì chúng ta sẽ phát hiện ra rằng hầu hết việc uống, đều xuất hiện trong thời gian ăn. Ví dụ, chuột uống 70-90% lượng nước trong vòng 10 phút trước khi ăn và 30 phút sau khi ăn (KissilefT, 1969). Quan sát này khiến nhiều nhà nghiên cứu cho rằng có một mối liên hệ giữa ăn và uống. Một thuyết cho rằng thức ăn tiền tiêu hóa kích thích màng nhầy tế bào ở miệng và ở thực quản để tiết ra một chất (histamine). Chất này kích thích các bộ cảm nhận khác, kích thích việc uống (Kraly, 1984). Một thuyết khác cho rằng, thức ăn tiền tiêu hóa kích thích việc tiết ra chất insulin ở tuyến tiêu hóa, chất này lại kích thích việc uống (Kraly, Miller, & Hecht, 1983).

* Khát nước trong thời gian dài sẽ như thế nào đối với cơ thể

Não lúc đó sẽ bị ảnh hưởng, bạn sẽ cảm thấy chóng mặt, phản ứng chậm và giảm khả năng cảm thấy đau. Thực tế, lúc thiếu nước thì não trở nên teo lại, nếu không được cung cấp nước trong 1-2 ngày, bạn sẽ dừng tiểu, gặp khó khăn khi nuốt, các cơ bắp bị co thắt và buồn ói. Người thiếu nước trong thời gian dài sẽ bị suy não, không còn cảm thấy muốn ăn và máu sẽ giảm thiểu mức độ chảy dưới da để ngăn ngừa sự thất thoát nhiệt năng, nhưng đồng thời nhiệt độ bên trong cơ thể cũng tăng lên. Đó là lí do người thiếu nước trông rất "xanh xao". Khi không được cung cấp nước trong 3-5 ngày, cơ thể và não sẽ dừng hoạt động và chúng ta sẽ khó sống sót được khi đến mức này.

1. Hành vi tình dục

* Hành vi tình dục là gì?

Như bạn có thể thấy, đói và khát là hai động lực mạnh mẽ. Ham muốn tình dục cũng vậy, nó là một thôi thúc mạnh mẽ. Tuy nhiên, không giống như thức ăn và đồ uống, tình dục không cần thiết cho sự tồn tại của một cá nhân. Và ham muốn tình dục ít gắn liền với chỉ riêng sự tước đoạt; như chúng ta sẽ thấy, mức hoóc-môn và các tác nhân kích thích có thể là các nhân tố quan trọng hơn. Cuối cùng, hành vi tình dục tiêu tốn nhiều năng lượng, còn việc ăn uống thì phục hồi năng lượng.

* Cơ sở sinh học của tình dục

Hành vi tình dục sinh học ở nam giới: Khi nam giới trưởng thành về khả năng tình dục, thì tuyến yên nằm ở não kích thích tinh hoàn tiết androge s (hoóc-m ôn nam ) vào trong máu. Các androgen này làm gia tăng thôi thúc tình dục ở nam giới, androgen cũng ảnh hưởng đến sự phát triển của các đặc đỉểm tình dục thứ cấp chẳng hạn như sự phát triển của lông ở bộ phận sinh dục và làm trầm giọng nói. Lượng androgen khá ổn định trong cuộc đời một người đàn ông, Mặc dù androgen là cần thiết cho sự phát triển của hành vi tình dục, nhưng chúng không kiểm soát động cơ tình dục sau khi trưởng thành.

Hành vi tình dục sinh học ở nữ: Khi phụ nữ trưởng thành về tình dục, thì tuyến yên kích thích buồng trứng để tiết ra estrogen (hoóc-môn nữ), tốc độ tiết ra estrogen tăng và giảm theo chu kỳ. Mức estrogen cao nhất là trong giai đoạn rụn g trứng (ovulation), đó là thời gian trứng sẵn sàng để thụ tinh. Mặc dù mức estrogen quyết định sự xuất hiện của kinh nguyệt và giai đoạn sẵn sàng thụ tinh, nhưng nó lại không kiểm soát ham muốn tình dục ở nữ.

* Các hành vi tình dục giữa con người

Hành vi thủ dâm: Một trải nghiệm đầu tiên và phổ biến nhất đôi với hầu hết mọi người là thủ dâm. Đó là hành vi tự mình kích thích cơ quan sinh dục. Thủ đâm phổ biến ở cả trẻ em và người lổn; Kinsey phát hiện ra rằng hơn 90% nam và hơn 60% nữ có hành vi thủ dâm. Một nghiên cứu sau này của Hunt (1974) củng cố cho các phát hiện đó. Hunt cũng phát hiện ra rằng 72% đàn ông có vợ tuổi trên 30, và 68% phụ nữ có chồng tuổi trên 30 vẫn có hành vi thủ dâm.

Hành vi tình dục khác giới: Có tới 27% sinh viên nữ và 49% sinh viên nam ở Mỹ cho biết rằng họ đã có quan hệ tình dục trước hôn nhân. Con số này lúc đó được nhiều người cho là cao. Mấy thập kỷ gần đây đã có nhiều thay đổi về thái độ của xã hội với hành vi tình dục trước hôn nhân, cũng như việc có nhiều biện pháp tránh thai được đưa ra. Những thay đổi về thái độ và công nghệ này đã dẫn đến những thay đổi ở thực tế tình dục. Trong một nghiên cứu, một nhà nghiên cứu đã phỏng vấn những người có gia đình và phát hiện ra rằng, trong số đó có tới 95% nam và 81% nữ tuổi dưới 25 đã có quan hệ tình dục trước hôn nhân (Hunt, 1974). Ngoài việc nghiên cứu xem khi nào thì con người quan hệ tình dục, các nhà nghiên cứu cũng đã tìm hiểu tần xuất quan hệ tình dục của người và kết luận là con người sẽ quan hệ tình dục ít hơn khi về già.

Hành vi tình dục đồng giới: Về tỷ lệ, số người chỉ có hành vi tình dục đồng tính thì tương đối thấp; ở Mỹ có khoảng 4% nam và 2 % nữ (Gebhard, 1972). Hơn nữa, hầu hết mọi người được gắn nhãn đồng tính ái lại không chỉ quan hệ với người cùng giới, mà họ là những người quan hệ tình dục với cả hai giới và bị hấp dẫn bởi cả hai giới. Không có sự khác biệt đáng kể nào ở mức hoóc-môn giữa những người quan hệ tình dục đồng giới với những người quan hệ tình dục khác giới (Maier, 1984).

Cưỡng dâm: Là một thuật ngữ được sử dụng để mô tả sự quan hệ tình dục cưỡng bức. Cục Điều tra Liên bang Mỹ (FBI) (1983) ước tính, có tới 80% các vụ hiếp dâm không được thông báo, và trong đời một người phụ nữ có khoảng 26% cơ hội bị hiếp dâm. Nhiều người trong chúng ta tin rằng, hiếp dâm được khởi xướng bởi một số kẻ điên cuồng về dục vọng, những kẻ này đã nhử mồi những phụ nữ m ất cảnh giác. Thực chất, nghiên cứu đã cho thấy, có khoảng 50% sô" vụ hiếp dâm mà ở đó nạn nhân biết được kẻ tấn công (Russell, 1984). Và trong phần lớn các trường hợp, động cơ của kẻ hiếp dâm không phải là tình dục mà là được chinh phục. Nam giới sử dụng cưỡng dâm để “chứng tỏ” nam tính, chứng tỏ giá trị tự thân và tính dục của mình (Worchell và Goethals, 1988).

* Tại sao có hiện tượng thủ dâm ở tuổi dậy thì

Hầu hết những nhân tìm tới thủ dâm và không có cách nào thoát ra được bởi vì hành động này thực sự mang lại cho bạn sự thích thú. Có thể nói, nó thay thế cho sự thỏa mãn khi không được quan hệ tình dục. Với độ tuổi dậy thì quan hệ tình dục thực sự là điều bị xã hội cấm đoán nên hành động thủ dâm rất hay xảy ra để thỏa mãn cơ thể đang lớn lên. Khi các nhân này đã trưởng thành về xã hội và sinh lý, hành động thủ dâmtự khắc sẽ được giảm dần hoặc được thay thế bằng hành động quan hệ tình dục thực sự. Ở tuổi dậy thì, do tác động của các hoóc môn hoạt động chưa ổn định dẫn tới sự căng thẳng xảy ra ở bên trong cơ thể. Vài phút buồn chán khi một mình, những lúc căng thẳng khi làm bài kiểm tra đều khiến các nhân có thể dễ dàng tìm đến hành động này. Và sự thực, thủ dâm trong hoàn cảnh này sẽ mang đến cho bạn một sự dễ chịu.

1. Động cơ tìm kiếm tác nhân
2. Động cơ xã hội
   1. **Động cơ sáp nhập** (affiliation motive): tức là mong muốn sống gần cùng người khác.

* Hầu hết mọi người đều kết thành nhóm hai, ba người hoặc đông hơn.
* Lý do chính đáng là để đạt được các mục tiêu nhất định, có sự an toàn hơn khi ở trong nhóm vì người khác sẽ bảo vệ chúng ta, chúng ta có thể học tập được từ người khác.
* Harry Harlow (1971), cho rằng học tập và trải nghiệm đầu đời tác động mạnh mẽ đến tâm lý được sáp nhập với người khác: chăm sóc của mẹ, chơi với bạn bè cùng lứa. *(khủng hoảng tin và không tin người khác ở giai đoạn đầu đời)*. Những sự chăm sóc nhạy cảm và có trách nhiệm với nhu cầu của trẻ thì thường nuôi dưỡng các cảm giác tin tưởng và thoải mái với người khác. Ngược lại trẻ sẽ bất tín, lo lắng khi quan hệ với người khác.

Theo Schachter, trạng thái cảm xúc ảnh hưởng đến mong muốn được sáp nhập. Khi con người càng sợ hãi thì mong muốn được sáp nhập càng cao. Nhu cầu sáp nhập với những cộng đồng có cùng hoàn cảnh hơn là những người khác. Mong muốn sáp nhập cùng người khác xuất hiện là bởi họ muốn làm giảm đi sự không rõ ràng như không biết thứ gì đang chờ đợi mình, cái gì sẽ xuất hiện… Ở cùng người khác, họ có thể quan sát phản ứng của người khác, đặc biệt là những người có cùng hoàn cảnh như họ, điều chỉnh hành động cảm giác của họ theo những người đó.

Vd: ở những gia đình con độc hoặc con cả nhận được nhiều sự quan tâm từ người mẹ, kết quả là chúng học cách tìm kiếm mẹ khắp nơi, dựa vào phản ứng của mẹ để giảm đi sự không rõ ràng mà những đứa con thứ không có được, vì lý do đó nên chúng thường muốn sáp nhập cùng người khác.

Thuyết tiện ích của sáp nhập: con người tìm kiếm những người họ nghĩ rằng có thể giúp họ giảm đi sự lo lắng hoặc sợ hãi.

Vd: những người bị bệnh nặng thường thích làm bạn với những người khỏe mạnh hơn là những người mắc bệnh như họ và nói chuyện về những vấn đề không liên quan đến bệnh tật của họ

Đặc điểm của chính chúng ta: nhu cầu sáp nhập của con người khác nhau ở mỗi cá nhân, có thể những trải nghiệm đầu đời có vai trò quan trọng. Những người có nhu cầu sáp nhập cao thường tương tác nhiếu hơn với người khác, hình thành các mối quan hệ bền vững hơn số có nhu cầu sáp nhập thấp.

Việc sáp nhập cùng người khác rất quan trọng với hầu hết mọi người. Những động cơ sáp nhập có thể khác nhua giữa người này với người khác và có thể có lúc mạnh, lúc yếu.

* 1. **Hiếu chiến và vi phạm** (Aggression and Violation):

Theo Moyer (1968), con người có một số loại hiếu chiến:

* Hiếu chiến của người mẹ (bảo vệ con)
* Hiếu chiến do sự sợ hãi
* Hiếu chiến bảo vệ lãnh thổ
* Hiếu chiến để bóc lột
* Hiếu chiến để thu lợi
* Hiếu chiến mong muốn kiểm soát: những người mất kiểm soát với môi trường có thể sẽ quay sang hành động hiếu chiến để chứng minh với bản thân là họ vẫn đang nắm quyền kiểm soát.

**a/ Thuyết bản năng (Instinct Theories):**

Hiếu chiến là bản năng: Sigmund Freud khi chứng kiến sự thảm khốc của chiến tranh thế giới thứu I cho rằng, con người có một bản năng căn bản để hiếu chiến. Yếu tố kích thích bên ngoài được cho là ngòi nổ không thể thiếu để mở cánh cửa hiếu chiến. Thuyết này xét về bản năng động vật thì có thể giải thích nhưng áp dụng trực tiếp cho con người thì còn những tranh cãi. Mức độ hiếu chiến giữa các cá nhân khác nhau và chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố văn hóa, giáo dục.

**b/ Thuyết sinh học (Biological Theories):**

Nhân tố gen hay sinh học ảnh hưởng đến tính hiếu chiến của con người.

Ở hầu hết các loài, con đực thường hiếu chiến hơn con cái. Có người cho rằng đó là do ảnh hưởng của hooc-môn giới tính nam, có người cho rằng do sự học tập khác nhau giữa hai giới.

**c/ Thuyết hiếu chiến do thất vọng (Frustration - Aggression Theory):**

Thất vọng xuất hiện khi con người bị ngăn cản không cho đạt được những gì họ muốn vào thời điểm họ muốn. Trong nhiều trường hợp, kết quả của sự thất vọng này là hành động hiếu chiến chống lại người bên cạnh.

Thất vọng làm cảm giác căng thẳng tăng lên. Nhằm xả sự căng thẳng, con người thực hiện hành vi hiếu chiến. Việc thực hiện hành vi hiếu chiến chỉ có thể giúp con người xả căng thẳng có thể xuất hiện một cách tức thời, nhưng lại làm tăng sự hiếu chiến trong tương lai.

Có một số trường hợp, hiếu chiến trút giận diễn lên một người khác mà người đó không làm bùng phát cảm giác tức giận đó. Đó là hành vi ***hiếu chiến chuyển chỗ.***

**d/ Thuyết học tập từ xã hội (Social-Learning Theory):**

Hai cơ chế chính của việc học tập hành vi hiếu chiến: khuyến khích và bắt chước.

Chúng ta thường lăp lại các hành vi mang lại phần thưởng tích cực. (trẻ thường ngỗ nghịch, đánh nhau để thu hút sự chú ý của người khác; hoặc từ sự chiến thắng trong một cuộc cạnh tranh để đạt được điều gì đó)

Việc dạy dỗ trong gia đình hay những hình ảnh trên TV mang nội dung hiếu chiến nhằm kiểm soát con cái hay đạt được sức mạnh, sự nổi tiếng,… đều là những tác nhân tạo cho trẻ sự hiếu chiến vì chúng sẽ bắt chước theo với nhận định rằng những người thành công sử dụng sự hiếu chiến để đạt được điều đó.

Các cuộc nghiên cứu trong 22 năm của nhóm nhà nghiên cứu Leonard Eron (1987) cho thấy rằng, các hình mẫu tác động đến sự diến dịch các sự kiện và hình thành chuẩn mực đạo đức nhất định với trẻ đặc biệt ở những năm đầu đời.

Các nhân tố được xem là ảnh hưởng đến hành vi hiếu chiến là trải nghiệm đầu đời, sự bắt chước các hình mẫu, xem các chương trình bạo lực trên các phương tiện truyền thông, mong muốn được kiểm soát và sự kích thích

* Mức độ ảnh hưởng từ các hành vi bao lực từ các chương trình TV khác nhau ở các đối tượng khác nhau. Nghiên cứu của Eron (1982), cho thấy các em nam thường bị ảnh hưởng nhiều hơn các em nữ, các em có nhận thức kém hoặc học hành không tốt thường dễ bắt chước các hành vi bạo lực hơn những em bình thường khác.
* Vai trò của sự kích thích với hành vi hiếu chiến: kích thích dưới bất cứ hành động nào cũng có thể làm con người hiếu chiến hơn khi họ tức giận hoặc thất vọng. Zillman (1971). Các kích thích tình dục nhưng không được thỏa mãn làm gia tăng sự hiếu chiến. Sự hài hước, tiếng ồn, các kích thích khác cũng làm tăng tính hiếu chiến khi các đối tượng bị thất vọng.

1. **Động cơ đạt thành tích (THE ACHIEVEMENT MOTIVE):** mong muốn chung nhằm thiết lập và đạt được các tiêu chuẩn xuất sắc.

McClelland (1958) lập luận rằng, con người có thể được phân loại theo sức mạnh của động cơ đạt thành tích. Những người có động cơ đạt thành tích cao thì bị thúc đẩy bởi một mong muốn chung nhằm thiết lâp và đạt được các tiêu chuẩn cao nhất. Những người này tìm kiếm các nheiemj vụ nhiều thách thức và cố gắng hết mình để thực hiện tốt, ngay khi những nhiệm vụ đó không đem lại hứng thú đặc biệt nào cho họ.

Các nhiệm vụ mà con người chọn định hướng các mục tiêu học tập hay các mục tiêu thực hiện.

* Cơ sở của mục tiêu học tập là đạt được kiến thức mới, phát triển chiến lược để vượt qua các trở ngại, gia tăng các khả năng của chúng ta. Những người có động cơ thúc đẩy tập trung vào học tập hướng tới các nhiệm vụ có độ khó vừa phải. Khi không đạt được họ sẽ hướng vào việc làm gia tăng nỗ lực của họ hoặc phát triển cách mới để giải quyết vấn đề đó.
* Cơ sở của mục tiêu hoạt động là đat được các đánh giá tán thành từ người khác hoặc tránh chỉ trích từ họ. Những người có mục tiêu như vậy thường chọn những nhiệm vụ đơn giản hoặc cực kỳ khó mà nếu thất bại họ cũng không bị chê bai.

Mục tiêu học tập dễ thKiích nghi hơn, bởi nó thôi thúc chúng ta cải thiện và phát triển các kỹ năng mới

**Cơ sở của động cơ đạt thành tích:**

Con người có những động cơ đạt thành tích với những mức độ khác nhau, hoặc mục tiêu khác nhau cho các nhiệm vụ mà họ đảm nhận.

Winterbottom (1953) phát hiện ra, các cá nhân có động cơ thúc đẩy đạt thành tích cao được mẹ khen ngợi để học tập, được phép tự quyết định và được thưởng cho các hành động độc lập bằng sự yêu thương. ***Cơ hội hoạt động độc lập, phần thưởng cho hành vi độc lập đều cần thiết cho sự phát triển động cơ thúc đẩy đạt thành tích cao.***

Những người có động cơ thúc đẩy đạt thành tích cao thường hoạt động tốt hơn những người có động cơ đạt thành tích thấp. Người ít có nhu cầu đạt thành tích cao thường quan tâm nhiều tới sự thành công hoặc là lời bào chữa cho việc không thành công, ngược lại những người có nhu cầu đạt thành tích cao thường mong muốn có một thách thức để họ chinh phục và thành công với nó.

***Ứng dụng động cơ đạt thành tích cao vào học tập:***

Động lực bị chi phối bởi (năng lượng, mục tiêu hoặc định hướng, khả năng vượt qua khó khăn hay trở ngại, yếu tố kích thích). Vì vậy để có thể học tập tốt, sinh viên cần kiểm soát nguồn năng lượng của cơ thể hợp lý cũng như có những mục tiêu, kế hoạch định hướng cụ thể, kèm theo những yêu tố kích thích tương ứng.

**1/ Tạo nguồn năng lượng:**

Năng lượng của bản thân bắt nguồn từ:

* Ăn uống: cơ thể chuyển hóa các chất dinh dưỡng như đường glucô, axit amin và các loại chất béo thành năng lượng cho cơ thể.
* Ngủ: phục hồi năng lượng và hấp thu dinh dưỡng vào các tết bào
* Thở: tiếp nhận oxi và các năng lượng cần thiết cho sự sống

Năng lượng cơ thể có thể dễ dàng mất đi khi không cung cấp đủ chất dinh, nước, chất khoáng,.. hoặc khi thất vọng, căng thẳng hoặc lúc cảm xúc quá tải, tinh thần kiệt quệ, mất ngủ kéo dài và không có thời gian nghỉ ngơi.Càng mất nhiều năng lượng, bạn càng cảm giác và suy nghĩ tiêu cực.

Cần kiểm soát nguồn năng lượng cơ thể cần, cũng như bổ sung kịp thời:

* Kiểm soát chu kỳ nhiệt độ cơ thể: nhiệt độ cơ thể tăng bạn sẽ cảm thấy tỉnh táo hơn, nhiệt độ giảm làm bạn mệt mỏi và mù mờ
* Giờ sinh học: kiểm soát thời điểm ngủ và thức đều đặn sẽ giúp củng cố năng lượng trong bạn
* Vận động: sự vận động cơ thể giúp bạn giải phóng nguồn năng lượng bị đè nén để vượt qua cơn mệt mỏi.
* Trong quá trình vận động, cơ thể giải phóng nội tiết tố endorphin, oestrogen, thyroxine giúp tâm trạng chuyển biến tích cự, lạc quan và hứng khởi hơn. Một số hooc- môn được giải phóng qua các bài tập rèn luyện thân thể giúp cải thiện sức khỏe và ngủ sâu hơn.
* Tư thế cơ thể: tư thế thoải mái làm nguồn năng lượng lưu thông xuyên suốt ngược lại sẽ gây tắc nghẽn, nguồn năng lượng bị khóa
* Trạng thái tâm lý: giữ tâm lý lạc quan để tránh tình trạng rò rĩ năng lượng. Sự tồn tại những cảm xúc tiêu cực sẽ làm rối loạn thể chất khiến năng lượng bị tiêu hao lãng phí

**2/ Xác định mục tiêu và định hướng:**

* Xác định mục tiêu, định hướng rõ ràng phù hợp: mục tiêu không quá thấp cũng không quá cao, phù hợp.
* Phân biệt mục tiêu ngắn hạn và dài hạn.
* Đảm bảo các mục tiêu có thời gian xác định.
* Cân bằng giữa các mục tiêu cá nhân và mục tiêu đồng đội/nhóm. Cả hai mục tiêu đều quan trọng cho động lực thúc đẩy nên cần kiểm soát cẩn trọng.
* Đặt thưởng hoặc tự thưởng cho những mục tiêu hoàn thành phân cấp theo mức độ, giới hạn nhất định.

Đồng thời đặt quy ước phạt khi không hoàn thành nhiệm vụ đặt ra.

1. **Ứng dụng phân tích động cơ học tập đối với sinh viên**

Mục tiêu: giúp sinh viên hiểu rõ được các mong muốn, nhu cầu của mình từ đó thúc đẩy sinh viên có thêm động lực để tập trung vào việc học.

Các vấn đề đối với nhu cầu sinh viên là gì?

Đối với các nhu cầu đó sinh viên đã làm gì?

VD: không có đủ tiền để mua thức ăn (Đói và ăn) -> đi làm thêm để có tiền mua thức ăn không tập trung vào việc học.

Các giải pháp giúp sinh viên có thêm động lực và tăng cường việc học?

VD: Học bổng v.v.

**Thank you very much**