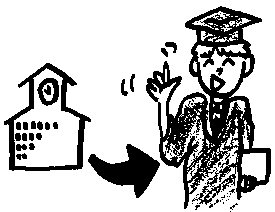
## MOTIVAŢIA

**Scopul modulului**: Familiarizarea studentului cu tematica motivaţiei

# **Obiective:**

* Să definească motivaţia
* Să delimiteze funcţiile motivelor în determinarea conduitei umane
* Să distingă diferenţele conceptuale şi practice dintre trebuinţă, impuls, dorinţă, intenţie, scop, aspiraţie, ideal.
* Să clasifice motivele conduitei umane identificând de fiecare dată criteriul de taxonomizare.
* Să schiţeze relaţia de ordine în structura trebuinţelor şi a motivelor
* Să diferenţieze conceptele de *nivel de performanţă*  si *nivel de aspiraţie*
* Să ofere exemple prin care să se evidenţieze relaţia dintre nivelul de activare neuropsihică şi cel al performanţei în diferite categorii de sarcini



În acest capitol ne vom familiariza cu tematica motivaţiei, în încercarea de a înţelege funcţiile pe care trebuinţele şi motivele le îndeplinesc în determinarea comportamentului uman. Vom aborda diferitele clasificări ce au fost propuse în literatură, discutând şi despre cunoscuta piramidă a motivelor descrisă de Maslow. Vom încerca apoi să discutăm despre relaţia între expectanţă şi performanţă, dar şi despre modul în care nivelul de activare influenţează performanţa în sarcină, introducând noţiunea de optim motivaţional. Nu în ultimul rând, ne vom concentra atenţia şi asupra situaţiilor în care blocarea scopurilor devine sursă de stres şi frustrare.

**2.1.** **NOŢIUNEA DE MOTIVAŢIE: MOTIV, TREBUINŢĀ, SCOP**

Experienţa curentă ne îndeamnă să căutăm explicaţie pentru orice faptă omenească, şi ne întrebăm *de ce întreprinde* o persoană cutare sau cutare acţiune. O asemenea întrebare priveşte motivul acţiunii, cauza sau determinarea acesteia. De pildă, un elev intră la oră după ce lecţia a început; imediat i se adresează întrebarea: de ce ai întârziat? O infracţiune a avut loc, apare de îndată întrebarea asupra mobilului ei. Nu rareori determinarea sau motivul acţiunii nu devin transparente nici pentru observatorul din afară şi nici pentru persoana care efectuează acea acţiune. Înţelegem prin motivaţie - în prima aproximaţie – *“*totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, fie că sunt înnăscute sau dobândite, conştientizate sau neconştientizate, simple trebuinţe fiziologice sau idealuri abstracte”. De regulă, *orice act de conduită este motivat****.*** Comportamentul uman nu se află la discreţia stimulilor din mediu, nu este o jucărie a momentului. Dacă uneori nu ne dăm seama de ce facem o acţiune sau alta nu înseamnă că motivaţia este absentă; o investigaţie metodică o poate pune în evidenţă.

O distincţie se impune cu uşurinţă atenţiei noastre: avem, pe de o parte, *datele mediului* - obiectele şi evenimentele externe - iar pe de altă parte *nevoile interne*, intenţiile, aspiraţiile, sarcinile de adaptare ale individului. În determinismul complex al conduitei, datele mediului constituie, în general, factori de incitare sau precipitare, *cauzele externe*, în timp ce motivele ţin de factorul intern, de *condiţiile interne*, care adesea se interpun între stimulii externi şi reacţiile persoanei, susţinând şi direcţionând conduita.

Sursa acţiunii trebuie căutată propriu-zis nu numai înafara sau numai înăuntrul organismului, ci în interacţiunea dintre individ şi mediu. Întotdeauna cauzele externe acţionează prin intermediul condiţiilor interne. Chiar şi în formarea reflexelor condiţionate simple - cum ar fi, în experienţa pavloviană clasică, apariţia secreţiei salivare la un stimul sonor care precede cu puţin hrana - avem de-a face cu acte de conduită care îşi au originea într-o trebuinţă (de exemplu, foamea) şi punctul de sosire în satisfacerea ei. Stimulii din afară nu furnizează energie organismului, cât pun în mişcare, declanşează, o energie acumulată şi sistematizată în organism. ,,Factorul extern în sine care declanşează (sau stopează) un proces oarecare - scrie B. Zorgo - nu poate fi considerat motiv al fenomenului declanşat, fără raportarea sa la o necesitate, o intenţie sau aspiraţie a subiectului".

**Interacţiunea individ-mediu**

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 1**  Comparaţi această abordare cu cea deterministă promovată de perspectiva freudiană asupra personalităţii, respectiv cu abordarea behavioristă. |

Motivele sunt factorii care - în condiţii externe date – declanşează susţin şi orientează activitatea. Ele îndeplinesc două funcţii: pe de o parte o funcţie de activare, de mobilizare energetică, pe de altă parte o funcţie de direcţionare a conduitei. Pe scurt, motivul prezintă două laturi solidare: o latură energetică şi alta vectorială.

**Funcţiile motivelor**

La începuturile ei – aşa cum s-a arătat – psihologia explică faptele şi procesele psihice prin noţiunile clasificatorii care le subsumează: omul gândeşte pentru că are gândire, acţionează pentru că are voinţă, se opune influenţei din afară pentru că are independenţă. Era o “psihologie a facultăţilor” de inspiraţie aristoteliciană. Psihologia modernă aşează la baza actelor psihice *vectorul motiv-scop*, situând astfel faptele de conduită - inclusiv cele intelectuale - în contextul vieţii reale a individului. La noi în ţară F1. Ştefănescu-Goangă a fost acela care în '30 a făcut pasul hotărât spre studiul motivaţiei, înscriindu-se pe coordonatele unei investigaţii moderne.

La întrebarea de ce întreprinde omul cutare sau cutare acţiune suntem tentaţi să răspundem adeseori indicând scopul, obiectivul acţiunii. Fireşte, scopul ţine şi el de conceptul motivaţiei, dar nu se identifică automat cu motivul.

**Vectorul motiv-scop**

Exemplu: printre motivele activităţii se numără incontestabil trebuinţele 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 declanşează un impuls spre acţiune (funcţia de energizare). Acest impuls direcţionează acţiunea spre un obiectiv. Motivul se concretizează practic, într-un scop, care se defineşte în funcţie de cunoaşterea condiţiilor sau a posibilităţilor. Comportamentul alimentar îmbracă forme felurite dacă este dimineaţa, la amiază sau seara: de asemenea dacă dispunem de anumite categorii de alimente (unt, pâine, dulceaţă etc.). În funcţie de ceea ce persoana are la dispoziţie sau îi lipseşte, ea va întreprinde anumite acţiuni. Scopul acţiunii se va concretiza deci în funcţie de obiecte, condiţii etc., prezente în câmpul acţiunii sau evocate memorial.

Trebuinţa, motivul nu “proiectează” nemijlocit acţiunea pe un anumit “obiect-scop”. “De motivul activităţii - scrie A. N. Leontiev - depinde numai zona scopurilor virtuale obiectiv posibile”. Termenii în care se formulează scopurile sunt daţi oarecum de condiţiile obiective, sunt mediaţi de un moment cognitiv, iar concretizarea efectivă a ţelului presupune adesea un proces de aproximări. În timp ce motivul este factor declanşator al acţiunii, scopul este anticiparea, proiecţia “punctului terminus” al acţiunii în funcţie de informaţia cu privire la datele situaţiei, la evantaiul posibilităţilor din mediu. În trebuinţă sau motiv este cuprinsă o cerinţă faţă de mediu, o preferinţă; 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 acţiunii, conturând “ciclul” acţiunii. Vectorul motiv-scop este factorul operant în dinamica acţiunii. În timp ce motivele rămân uneori netransparente pentru individ, scopurile sunt întotdeauna conştiente.

Motivaţiile psihologice şi sociale alcătuiesc de regulă un labirint foarte complicat. Privind lucrurile sub unghi psihogenetic, avem şansa de a le surprinde în forme mai simple. Astfel la copilul mic, conexiunile dintre stimuli şi reacţii (S 🡪 R) sunt mai directe; multe din actele din copilăria timpurie devin previzibile graţie cunoaşterii stimulilor ce au acţionat în momentul respectiv sau într-un moment imediat anterior. Odată cu înaintarea în vârstă, cu acumularea şi sistematizarea experienţei, intervin tot mai multe verigi mijlocitoare, reacţia comportamentală dobândind progresiv mai multă autonomie în raport cu stimulii externi. „Lumea internă", care la adult se amplifică atât de mult, îndeplineşte o funcţie de selecţie, de amânare sau chiar de suspendare a faptului extern de conduită în funcţie de semnificaţia ataşată stimulilor. Înfăţişând raportul de cauzalitate în sfera psihică, Hegel arată că viaţa spirituală nu este doar un canal prin care cauza s-ar propaga liniar, uniform şi continuu, stingându-se apoi în efectul ei. Dimpotrivă, viaţa psihică transformă cauzele externe, modifică liniaritatea relaţiei cauză-efect. Deşi 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 condiţiilor interne nu se originează total în sine însuşi; factorul intern este, în ultimă analiză produsul interacţiunii în timp dintre organism şi mediu, fiind determinat prin antecedente filogenetice, istorice şi individuale. Interioritatea motivaţiei este deci relativă. Motivaţia (ca factor intern) este condiţionată de existenţa obiectului ei; factorul extern - la rândul său - are efect declanşator numai în report cu anumite trebuinţe, dorinţe, aspiraţii. Mediaţia cognitivă este prezentă. Consideraţiile expuse pot fi precizate mai mult prin următoarele: nevoia organismului de a dispune de anumite condiţii de viaţă apere în cerinţele sale vizavi de mediu, ceea ce se exprimă, în trebuinţele elementare ale individului - trebuinţa de hrană, de somn, de adăpost, nevoia de activitate, de joc, trebuinţa sexuală s.a. Asemenea trebuinţe comune şi animalelor superioare, ţin de moştenirea filogenetică şi sunt determinate în primul rând de factorul ereditar; fără ele, nici individul şi nici specia n-ar putea rămâne în viaţă. Alături de trebuinţele naturale, la om s-a dezvoltat în procesul social-istoric, o gamă largă de trebuinţe noi, modificându-se în aceeaşi timp şi nevoile primare. În cursul dezvoltării social-istorice apar noi necesităţi, precum şi moduri inedite de satisfacere. Aşa sunt: nevoia de statut, de apreciere socială, de autorealizare, de succes, de apartenenţă la un grup ş.a.. De asemenea, în funcţie de oferta economică şi culturală a mediului apar trebuinţe derivate în legătură cu modul de satisfacere a nevoii de hrană, confort, apărare etc. Într-un asemenea context se iveşte nevoia de instruire, de lectură, de a avea televizor, radio etc. Gama motivaţiilor umane se extinde şi se nuanţează în felul acesta foarte mult.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 2**  Cum înţelegeţi medierea cognitivă în contextul motivaţiei? Argumentaţi. |

**2.2.** **GAMA MOTIVAŢIILOR CONDUITEI UMANE**

Acţiunile umane sunt de regulă, plurimotivate. De exemplu, o relaţie de prietenie satisface nevoia de afiliere (asociere), de protecţie, de recunoaştere sau de statut, de comunicare etc. Motivele unei acţiuni/relaţii alcătuiesc uneori un ghem complicat de condiţionări interne şi externe. Moraliştii de totdeauna s-au aplecat cu atenţie asupra acestui fenomen complex. Pentru omul de ştiinţă studiul psihogenetic - aplicat la nivel infrauman şi la copil - a permis sesizarea motivelor în forme mai simple, originare, după care investigaţia s-a extins la omul adult.

Gama motivaţiilor umane poate fi descrisă în suita de noţiuni: trebuinţă, impuls sau propensiune, dorinţă, intenţie, scop, aspiraţie, ideal.

Trebuinţa este un concept psihofiziologic fundamental, care desemnează anumite stări interne; nevoia semnifică adesea o anumită lipsă sau deficit. De exemplu, trebuinţa de hrană, semnalizată prin complexul senzorial numit *foamea*, indică deficitul de substanţe alimentare în organism: se modifică compoziţia chimică a sângelui, cantitatea de zahăr se reduce sub un anumit nivel; se accentuează mişcările peristaltice; contracţiile muşchilor netezi ai stomacului etc. Rezultă astfel reacţii vegetative care provoacă excitaţii, semnale ce ajung la creier (talamus şi scoarţă). La nivelul SNC se realizează o excitabilitate crescută a centrilor alimentari.

**Trebuinţa**

Aşadar, se produce simultan semnalizarea unui dezechilibru şi o activare internă.

Considerând marea varietate a acţiunilor umane şi 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. Aceşti termeni (finali) ai analizei constituie trebuinţele de bază - de hrană, de somn, de apărare, de siguranţă etc. - dincolo de care prelungirea chestionării prin “de ce?” este lipsită de sens. Un inventar al acestor nevoi este greu de alcătuit. Există tendinţe reducţioniste (Freud - libido; Jung - energia vitală; Schopenhauer – voinţa de a trăi; Nietzsche - voinţa de putere etc.), după cum există şi tendinţe contrare, de a exclude orice cadru de clasificare. Menţionăm de asemenea şi încercarea de a atribui omului în genere,,tabloul trebuinţelor” inventariate într-o anumită etapă istorică.

Odată cu trebuinţa se naşteimpulsul sau propensiunea care constă, fiziologic, în apariţia unei excitabilităţi accentuate a centrilor nervoşi corespunzători, iar psihologic, în trăirea unei stări de activare, de tensiune, de preparare a acţiunii. La P. Janet, conceptul de tensiune nu este negativ. Un minim sau optim de tensiune comportă orice activitate. Tensiunile psihice superioare îşi împrumută iniţial forţa de la cele inferioare printr-un mecanism de drenaj sau de derivare, pentru a deveni ulterior autonome.

În exemplul dat, deficitul unor substanţe (alimentare) din sânge provoacă apariţia impulsului; sau un anumit nivel al hormonilor sexuali (în sânge) provoacă propensiunea sexuală. Nu găsim practic o deosebire între trebuinţă şi impuls (propensiune). Termenul de trebuinţa indică, aspectul de conţinut iar termenul de impuls desemnează aspectul procesual al trebuinţei, constând sub unghi psiho-fiziologic din excitabilitatea accentuată. Cele două aspecte nu pot fi separate; trebuinţa şi impulsul (propensiunea) alcătuiesc o unitate, sunt două laturi ale aceluiaşi fenomen.

Dorinţa este o trebuinţă conştientizată, o activare emoţională orientată spre obiectul ei, obiect întrevăzut sau proiectat conştient. După Ştefănescu-Goangă fiecare individ, în efortul de satisfacere a trebuinţelor face anumite tatonări, învaţă până ajunge să repereze obiectele sau situaţiile care satisfac o trebuinţa sau alta.

**Dorinţa**

Conturându-se spectrul obiectelor sau situaţiilor care satisfac o trebuinţă, ulterior, în prezenţa acestora, individul trăieşte dorinţa de apropriere. În felul acesta se nasc dorinţele care devin motive autonome de acţiune. De notat că, dorinţa se extinde şi la obiecte / situaţii propuse de grupul social. În timp ce trebuinţele sunt limitate, dorinţele sunt evident mai numeroase, pentru că fiecare trebuinţă poate fi satisfăcută de o gamă mai mare de obiecte / situaţii. Odată cristalizate dorinţele, ceea ce era antecedent ajunge să fie proiectat în viitor, ca obiect al aspiraţiei.

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

**Intenţia**

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

**Scopul**

Aspiraţia este - după Ch. de Lauwe – “dorinţa activată de imagini, modele, care sunt implicate într-o cultură...”, năzuinţa spre scopuri ce depăşesc condiţiile la care a ajuns subiectul. Spectrul de aspiraţii ca şi modurile de satisfacere a dorinţelor şi aspiraţiilor sunt prefigurate social.

**Aspiraţia**

Idealul îşi are originea în sistemul de valori al persoanei sau grupului, prefigurând în funcţie de realităţi un scop final al acţiunii lor. Configurat în imagine sau formulat prin idei, idealul presupune o opţiune valorică de perspectivă, care capătă expresie în programul de viaţă al individului.

**Idealul**

În familia de noţiuni care descriu motivaţii umane se înscrie şi aceea de interese. În dicţionare de psihologie, interesul este definit ca o tendinţă de a acorda atenţie anumitor obiecte şi de a se orienta spre anumite activităţi. A. Chircev adaugă o notă de pregnanţă: interesul este ,,o atitudine stabilizată de natură emotiv-cognitivă faţă de obiecte şi activităţi". Pentru I. Drăgan interesul este, o “componentă motivaţională a personalităţii care se exprimă printr-o atitudine pozitivă, activă şi perseverentă faţă de anumite obiecte (fenomene) sau activităţi”.

**Interesele**

Interesele relevă “corespondenţa între tendinţele subiectului şi o serie de obiecte şi acţiuni, astfel încât subiectul se orientează activ şi din proprie iniţiativă spre obiecte sau acţiunile respective, iar acestea prezintă o valenţă majoră pentru subiect, îl atrag şi-i dau satisfacţie. Deci, interesul reuneşte trebuinţe, motive, tendinţe, scopuri într-o modalitate relativ stabilă de raportare activă la ceva, după un criteriu de ordin utilitar”.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 3**  Faceţi o paralelă între conceptele de intenţie, dorinţă şi scop. |

**2.3.** **CLASIFICAREA MOTIVELOR**

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

O primă distincţie - curentă în psihologie - se face între trebuinţele primare, în primul rând biologice, care sunt înnăscute, fiind nemijlocit legate de menţinerea organismului şi trebuinţele secundare apărute pe parcursul vieţii sub influenţa factorilor socio-culturali. Din categoria trebuinţelor primare fac parte trebuinţele de hrană, de odihnă, pulsiunea sexuală etc., la care se adaugă şi nevoia de securitate, de afecţiune, de afiliere, de investigaţie ş.a. Din grupul trebuinţelor secundare amintim: trebuinţa de comunicare, de succes, de aprobare socială, trebuinţa de autorealizare şi autodepăşire etc. De realitatea acestor motive ne conving experienţele de privare senzorială a omului, experienţele de izolare socială, care se soldează cu trăiri subiective de nesuportat pe termen lung. Menţinerea unei activităţi psihice normale, de pildă, necesită un anumit nivel al stimulării externe, precum şi o stimulare variată. Stimularea senzorială nu îndeplineşte doar funcţia de a aduce informaţii care să servească adaptării, dar şi aceea de a menţine creierul activ, alert. Tot aşa, izolarea socială, exercită o influenţă stresantă asupra conduitei. Realitatea motivelor se relevă deci cu deosebire prin absenţa obiectului lor.

Motive, ca trebuinţa de explorare, de activitate, de variaţie, de alternanţă etc. se mai numesc *trebuinţe funcţionale*, pe baza cărora se formează numeroase alte trebuinţe secundare. De la o etapă la alta, aceleaşi trebuinţe sunt satisfăcute - graţie învăţării - de obiecte şi modalităţi din ce în ce mai variate, o dată cu lărgirea experienţei de viaţă a fiecăruia şi în funcţie de condiţiile socio-culturale în care el trăieşte. Numeroase trebuinţe umane au o origine socială. Oferta economică - radio-ul, televizorul, pikap-ul, automobilul etc. - aduce şi trebuinţele umane pentru acestea. Tot aşa şi în sfera culturii: anumite produse spirituale creează un public capabil să le recepteze şi care să resimtă apoi nevoia de a le cultiva sau promova. Realizări în sfera producţiei şi a culturii generează noi trebuinţe, conturează sfera tot mai largă a motivelor, care exercită, la rândul lor, o presiune asupra producţiei materiale şi spirituale a societăţii. Conceptul de trebuinţă aparţine în acelaşi timp psihofiziologiei şi ştiinţelor economice, teoriei personalităţii şi filozofiei culturii.

**Trebuinţe primare vs trebuinţe secundare**

**Trebuinţe primare vs. secundare**

S-a pus întrebarea de unde îşi iau motivele derivate forţa lor de determinare a acţiunii?

Freud susţine că motivele derivate sunt forme travestite, manifestări sublimate ale pulsiunilor biologice primare, întreaga motivaţie rămânând în fond infantilă şi arhaică. McDougall arată că motivele derivate îşi trag seva din sursele primare native.

În contrast cu aceştia, Allport susţinea autonomia funcţională a motivelor derivate: motivele adultului - spunea el - se dezvoltă din cele infantile, dar se susţin singure, sunt funcţional autonome. În acest sens autorul face o comparaţie sugestiva: “Viaţa unui copac este conţinută în raport cu ceea a seminţei sale, dar sămânţa nu mai susţine şi nu mai hrăneşte copacul demult crescut complet”. Cele spuse se extind şi asupra motivaţiei umane. Motivele derivate se dezvoltă din motivele primare dar devin funcţional autonome, îşi au sursa energetică în ele însele. Psihologul român Fl. Ştefănescu-Goangă va încerca să concilieze cele două poziţii: între reducţia la motivele primare şi autonomia funcţională a motivelor derivate cu varietatea lor originală, el va admite că motivele secundare sunt amplificări, complicări graduale ale celor primare.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 4**  Puteţi aduce argumente şi exemple pentru afirmaţia lui Freud? Dar pentru abordarea lui Allport? |

Allport arată mecanismul formării unor motive secundare citând câteva exemple. Un elev învaţă la început pentru a face plăcere părinţilor, apoi se pomeneşte 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 îşi îngrijeşte iniţial copilul doar de teama vorbelor critice ale vecinilor, sau de teama legii - motive care o fac să muncească - ajunge cu timpul, prin exerciţiul devotamentului, ca povara ei să devină o bucurie.

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

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

Motivaţia extrinsecă - intrinsecă. O altă distincţie, curentă în literatura de specialitate, este aceea dintre motivaţia intrinsecă şi cea extrinsecă. Motivele extrinseci sunt exterioare acţiunii în cauză. De exemplu, elevul învaţă vizând să obţină note bune, să producă satisfacţie părinţilor. Energia care-i susţine activitatea este sentimentul de respect pentru părinţi iar scopul nemijlocit este obţinerea unor note bune. Cu alte cuvinte motivul (scopul) se află în esenţă în afara acestei activităţi. Desfăşurarea acţiunii este susţinută de o recompensă exterioară acesteia. Forma superioară a motivaţiei este cea intrinsecă. În cazul acesta este vorba de motive care nu depind de vreo recompensă din afara activităţii; recompensa rezidă în terminarea cu succes a acţiunii sau chiar în activitatea în sine. Aşadar, intrinsecă este motivaţia care se satisface prin însăşi îndeplinirea acţiunii adecvate. De exemplu, pasiunea pentru un domeniu ne face să investim o muncă neobosită pentru satisfacţia ce ne-o oferă activităţile respective. Motivaţia intrinsecă nu cunoaşte saturaţie. N. Semionov, laureat al Premiului Nobel, ajuns la vârsta de 88 de ani, declară; “când omul de ştiinţă se ocupa de lucruri care îi plac foarte mult, limita efortului se plasează şi ea foarte sus, fără nici un fel de urmări dăunătoare. Invers, când faci o treabă care nu-ţi aduce mulţumire, limita aceasta este foarte joasă. Aceasta este o minunată însuşire a organismului uman”.

**Motivaţie intrinsecă vs. extrinsecă**

În practică, activitatea umană este motivată atât intrinsec, cât şi extrinsec. Un şcolar învaţă iniţial sub presiunea unor cerinţe externe, pentru ca, ulterior, să ajungă să înveţe din plăcere, dintr-un interes cognitiv.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 5**  Gândiţi-vă la situaţiile de muncă. Ce motive pot determina comportamentul angajatului? |

O specie particulară a motivaţiei intrinseci este motivaţia cognitivă sau epistemică. Forma ei iniţială este *curiozitatea*, privită ca o trebuinţă de a obţine informaţie fără a avea nevoie de adaptare imediată. Berlyne face distincţie între *curiozitatea perceptivă*, care este o simplă prelungire a reflexului înnăscut de orientare şi *curiozitatea epistemică*, adică nevoia devenită autonomă de a şti, de a cunoaşte, proprie numai omului.

**Motivaţia cognitivă**

Prima formă, curiozitatea perceptivă, este un impuls spontan, o reacţie la proprietăţile stimulilor, care se relevă din compararea/relaţionarea informaţiei: elementul de noutate, de variaţie, de surpriză, de complexitate, ambiguitate etc. Berlyne a numit colative aceste proprietăţi ce se relevă graţie relaţionării cu alte informaţii.

Curiozitatea epistemică presupune şi ea conflict, disonanţă dar pe plan intelectual: elementul problematic, conştiinţa unei lacune, a unei cote de nefamiliar etc. Nevoia de cunoaştere devine în acest caz independentă şi se satisface graţie activităţii însăşi.

Piramida trebuinţelor sau motivelor. În spatele acţiunilor umane este postulată o piramidă a trebuinţelor cu mai multe paliere. Se propune un model ierarhic care are la bază motivele fiziologice: trebuinţa de hrană, de odihnă, de adăpost, pulsiunea sexuală ş.a. Odată satisfăcute aceste trebuinţe de bază la un prag raţional se creează o fâşie de siguranţă, un câmp disponibil pentru reliefarea 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.

**Maslow – piramida motivelor**

Piramida motivelor umane, schiţată de Maslow încă din anii '50 prinde în ordine opt nivele: 1)motive fiziologice amintite mai sus; 2) motivele de siguranţă, legate de menţinerea echilibrului emoţional, asigurarea condiţiilor de muncă şi de viaţă; 3) motive sociale, corespunzând trebuinţei de afiliere, apartenenţă la un grup, de identificare cu alţii; 4) motive relative la eu: nevoia de apreciere, de stimă şi aprobare socială, nevoia de statut; 5)motive de autorealizare: obiectivare şi sporire a potenţialului creativ; 6) motivaţia cognitivă, descrisă mai sus; 7) motive estetice: orientarea spre frumos, simetrie, puritate; 8) motive de concordanţă între cunoaştere, simţire şi acţiune, ceea ce înseamnă reechilibrări ale conduitei şi integrarea personalităţii sub unghiul validităţii. Această clasificare - acceptată ca punct de plecare - are doar statut de primă aproximaţie a lucrurilor.

Dacă parcurgem acest inventar, putem constata depăşirea principiului homeostaziei în explicarea motivaţiei umane, principiu care a dominat multă vreme acest capitol de psihologie, sub influenţa fiziologului W. Cannon. Prin homeostazie se înţelege tendinţa organismului de a menţine constanţi parametri mediului intern, restabilindu-le nivelul când acesta este perturbat de o influenţă externă. Prin extensiune s-a vorbit de homeostazie şi cu privire la relaţia individ-mediu social. Ori, rămânând la regimul strict de homeostazie aceasta acoperă - chiar şi în extensia sa psihosocială - numai activitatea de adaptare, de echilibrare cu mediul. Dar omul transformă mediul şi odată cu acesta se transformă şi pe sine. Deci, pe lângă motivaţia homeostatică, apare şi motivaţia de dezvoltare, autorealizare, autodepăşire. Motivele de dezvoltare şi autorealizare, autodepăşire nu se mai referă la compensarea deficitelor, ci privesc mişcarea ascensională, optimizată dincolo de anumite standarde.

Pe baza studiilor privind motivaţia pentru muncă, M. Faverge schiţează relaţia de ordine în structura trebuinţelor operante în acest domeniu (Fig. 2.1).

**2.4. FORMAREA ŞI DINAMICA SCOPURILOR: ASPIRAŢIE ŞI EXPECTANŢĀ**

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

Problema care se pune în legătură cu prefigurarea scopului unei acţiuni este aceea a nivelului, a “ştachetei” la care situăm scopurile, proiectele noastre pe o “scară” ipotetică de rezultate posibile. Ne putem fixa scopuri/proiecte ambiţioase, îndrăzneţe sau dimpotrivă, scopuri modeste, puţin ambiţioase. Studiul experimental al acestei probleme pune în circulaţie, alături de noţiunea de valenţă, alte două noţiuni: aceea de aspiraţie - mai exact nivel de aspiraţie - şi de expectanţă.

Prezentăm în această privinţă câteva definiţii propuse iniţial pentru nivelul de aspiraţie.

F. Robaye: „scopurile pe care subiectul îşi propune să le atingă într-o activitate sau sector de activităţi 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 aşteaptă şi speră să-l atingă într-o performanţă dată”.

|  |
| --- |
| Trebuinţe fiziologice  Trebuinţa de siguranţă  Trebuinţa de afiliere, apartenenţă la un grup  Nevoia de statut şi apreciere  Nevoia de iniţiativă  Nevoia de dezvoltare |
| **Fig 2.1.** Relaţia de ordine în structura trebuinţelor |

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

Definiţiile citate sugerează o distincţie între nivelul de aspiraţie şi cel de expectanţă (aşteptare), ca două modalităţi de prefigurare a performanţei viitoare. Nivelul de aspiraţie ar fi rezultatul pe care un individ speră, doreşte, i-ar plăcea să-l obţină, situându-se într-un context de dorinţă, de speranţă de autorealizare. Nivelul de expectanţă, ar fi rezultatul pe care individul estimează că-l va obţine, pornind de la o apreciere realistă, expresie a probabilităţii subiective. În timp ce nivelul de aspiraţie ar constitui o proiectare a personalităţii, a trebuinţei de realizare sau performanţă, nivelul de expectanţă are în vedere întotdeauna situaţii concrete şi se bazează pe o estimare, pe un calcul al şansei.

**Aspiraţie vs. expectanţă**

Operantă este cu deosebire noţiunea de *expectanţă*, întrucât reprezintă şansa, probabilitatea estimată ca efortul investit să ducă la rezultatul aşteptat, în timp ce aspiraţia rămâne o proiecţie în planul dorinţei, al speranţei. Abordarea cognitivă a motivaţiei propune ca punct de plecare ecuaţia: valenţă X expectanţă = motivaţie. Fiind vorba de un produs, dacă unul din factori este zero, motivaţia însăşi va deveni nulă. Această teorie a expectanţei - a fost dezvoltată mai ales de V. Vroom, care a avut în vedere motivaţia în şi pentru muncă. În raport cu evantaiul de rezultate scontate sau posibile se conturează setul de expectanţe organizate ierarhic. În cele ce urmează ne referim mai mult la situaţii şcolare.

Experienţă: Subiectul este pus în faţa unor sarcini sau probe de dificultate diferită: probleme de matematici, probe de perspicacitate de performanţă fizică (exemplu: aruncarea mingii la coş de la distanţe variabile) ş.a. Se menţionează explicit gradele de dificultate.

Pentru ca o probă sau o activitate să devină test pentru nivelul de aspiraţie/expectanţă ea trebuie să satisfacă o serie de cerinţe: 1) să înlesnească rezultate diferite, o gamă întinsă de rezultate care să fie scalabile; 2) între performanţele succesive să existe un paralelism, rezultatele viitoare situându-se totuşi într-o “zonă” previzibilă; 3) să permită apariţia efectelor învăţării; 4) sarcina să prezinte o valoare intrinsecă pentru a trezi interesul subiecţilor. Atât nivelul de aspiraţie cât şi nivelul de performanţă trebuie să fie exprimabile în limitele şi termenii aceleiaşi scale (puncte, note şcolare etc.). Pentru exemplificare, vom prezenta o variantă a acestei metodici, adaptată condiţiilor şcolare.

Subiectului i se prezintă un şir de 9 cartonaşe pe care sunt scrise probleme de aritmetică de acelaşi tip, dar de greutate diferită. În cadrul instrucţiei verbale se menţionează explicit: problemele sunt aşezate în ordinea greutăţii crescânde şi anume, numerele 1-3 indică problemele uşoare, 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 experienţei, subiectului i se dă posibilitatea de a face 4-5 alegeri consecutive.

Se întocmeşte un protocol al experienţei şi un grafic al alegerii şi rezolvării problemelor. Ceea ce interesează în cadrul probei este comportarea subiectului, datele discuţiei şi alegerile consecutive rezolvării sau nerezolvării unei probleme. În întocmirea graficului se poate adopta o notare convenţională (de exemplu, cu cerculeţe pline problemele rezolvate şi cu cerculeţe 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 şi graficul corespunzător.

***V.I. (clasa a V-a)***

S-a oferit singur pentru experienţă. La prima alegere a luat sigur de sine problema nr. 4. După 10 minute a rezolvat-o şi 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 greşit.

S-a întristat foarte mult, a ales problema nr. 5. Si din nou nu a reuşit 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 câtva 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 greşit. Se enervează, aruncă creionul, hârtia, spune ceva pentru sine. Peste 20 de minute arătă experimentatorului hârtia supărat: “Uitaţi-vă, rezolv bine sau nu, ca să nu mai scriu degeaba”. “Când ai să termini, am să mă uit”.

În final, subiectul necăjit şi aproape plângând, se adresează experimentatorului: “Ei, iată. V-am spus doar să vă uitaţi. Iar acum ziceţi că e greşit. Altminteri aş fi rezolvat-o. Am rezolvat eu probleme şi mai grozave”. Apoi iese supărat.

Protocolul redat surprinde secvenţe comportamentale, care îşi au punctul de plecare într-o sarcină sau solicitare din afară, găsindu-şi încheierea într-un rezultat: proporţia de probleme rezolvate într-un timp dat. Alteori acţiunea îşi are originea în intenţii sau proiecte asumate de individ în baza unei dorinţe sau aspiraţii de realizare. O asemenea dorinţă sau speranţă de performanţă, chiar devine transparent şi din protocolul prezentat. Sarcinilor propuse din exterior ori proiectului asumat de individ i se ataşează o anumită valenţă, în sensul că acestea prezintă un grad de atracţie 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 performanţa, - ca expresie a expectanţei - apoi în dezacord cu rezultatul efectiv. Deşi încearcă eşec după eşec subiectul face alegeri ulterioare la un nivel superior celorlalte - ceea ce indică un decalaj evident între nivelul de aspiraţie şi cel al performanţei - făcând transparentă tendinţa de supraapreciere personală. Aşadar, citim în spatele opţiunilor succesive, un *nivel al autoaprecierii*, ca măsură a *încrederii în sine* şi ca rezultantă a experienţei anterioare. În cursul experimentului, subiectul trăieşte intens succesul sau eşecul, se supără pe probleme, pe experimentator se refugiază în final în opţiunea extremă (problema cea mai grea).

De regulă, în motivarea actelor de conduită intervine o *supradeterminare socială*: fiecare tinde să-şi reediteze *statutul*, poziţia în grupul de apartenenţă sau de referinţă, performanţele se menţin congruent cu statusurile. Standardele de grup constituie un sistem de referinţă, în funcţie de care individul apreciază rezultatele proprii.

**Supradeterminare socială**

L. Festinger, E. Potorac ş.a. au urmărit influenţa grupului de comparaţie asupra fixării şi oscilaţiei nivelului de aspiraţie. Grupul la care individul se raportează a fost numit grup de referinţă; el oferă nu numai termenii de comparaţie, dar este şi sursă de norme, atitudini şi valori pentru persoana în cauză. În absenţa oricărei comparaţii cu alţii nivelul de aspiraţie urmează fluctuaţiile performanţei efective, autoaprecierea fiind instabilă. În protocolul nostru au lipsit asemenea repere. Introducerea cadrului de comparaţie stabilizează elementele predicţiei.

|  |
| --- |
| 9  8  7  6  5  4  3  2  1  1 2 3 4 5 6  Seria alegerilor succesive  Probleme |
| **Fig. 2.2.** Graficul alegerilor succesive |

Experienţa demonstrativă ia o formă simplă: pe foi de hârtie se oferă subiecţilor exerciţii de calcul, fiind vorba, de pildă, de adunarea unor numere formate din 2-3 cifre; li se cere doar să estimeze câte exerciţii se aşteaptă să rezolve timp de 10 minute. Se obţin iniţial răspunsuri caracterizate printr-o mare dispersie. După ce se înregistrează aceste estimări, proba se repet în condiţii schimbate: se oferă un cadru de referinţă, indicându-se câte exerciţii au rezolvat elevii foarte buni şi slabi (la matematică) dintr-o clasă paralelă. Se constată o reducere considerabilă a dispersiei estimărilor făcute de aceiaşi subiecţi în această a doua fază, când s-a prezentat un cadru de comparaţie, aşteptările polarizându-se în jurul reperelor înfăţişate. Fiecare se raportează la un reper corespunzător imaginii de sine: nivelul de aspiraţie sau expectanţă se situează uşor deasupra mediei propuse a grupului apreciat ca având posibilităţi comparabile. Desfăşurarea acţiunii este punctată de succese sau eşecuri parţiale şi finale.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 6**  În lumina acestor rezultate, ce părere aveţi despre practica unor profesori de a citi cu voce tare notele întregii clase? Poate acest lucru influenţa motivaţia? Cum anume? |

Rezumând cercetările efectuate: reacţia tipică la succes este ridicarea ,,ştachetei” nivelului de aspiraţie /expectanţă în timp ce la insucces - coborârea acesteia. Prin reacţie tipică înţelegem răspunsul *modal*, care întruneşte frecvenţa maximă într-o populaţie. L. Festinger, în urma unor experienţe ajungea la concluzia: după atingerea scopului fixat 51% din subiecţi urcă ,,ştacheta" nivelului de aspiraţie, 41% îşi menţin aceleaşi aspiraţii iar 8% şi le coboară. După eşec, 64% coboară nivelul de aspiraţie, 29% şi-l menţin iar 7% îl urcă. În genere, fiecare tinde să îşi menţină nivelul de aspiraţie, în raport cu prestaţiile anterioare în limitele unei ,,fâşii de siguranţă” unde şansa de eşec nu este prea mare.

E. Potorac remarcă: în general, nivelul aspiraţiei tinde să rămână aproape de nivelul performanţelor anterioare dar răspunde mai repede la succes decât la nereuşită. Cu alte cuvinte, în condiţiile succesului relaţia dintre aspiraţie şi performanţă este statistic liniară, în condiţiile insuccesului sistematic dispersia reacţiilor creşte sensibil, caracterul liniar al relaţiei respective se estompează, ecoul subiectiv al eşecului se dovedeşte contradictoriu. Caracterul liniar al relaţiei amintite se relevă în faptul că succesul cu cât este mai mare cu atât şansa ridicării nivelului de aspiraţie sporeşte mai sensibil şi cu cât este mai puternic eşecul cu atât apare mai mare şansa scăderii nivelului de aspiraţie. Ori, în cazul nereuşitei, linearitatea este tulburată; există o rezistenţă interioară faţă de reflectarea eşecului pe planul aspiraţiei. Odată cu scăderea nivelului aspiraţiei, scade implicit şi efortul de învingere a dificultăţilor. Asistăm la o evoluţie în spirală ascendentă (din succes în succes) sau la o evoluţie în spirală regresivă (din eşec în eşec), cu consecinţele lor în investiţia de efort.

**Succes/eşec şi nivelul de aspiraţie**

Mai corect este să vorbim de o zonă a aspiraţiilor pe o scară ipotetică a realizărilor. Boros M. arată - în experienţe efectuate cu elevi - cum fiecare îşi decupează parcă pe scara de notare şcolară “zona de aspiraţie”, mărginită de două repere: pe de o parte, nivelul maxim al prestaţiei estimat de elev ca posibil, pe de altă parte, reperul minim, adică nivelul admis în eventualitatea eşecului.

Se poate aprecia deci că succesul şi eşecul, din unghiul de vedere al individului care le trăieşte, sunt relative la scopul fixat, la nivelul de aspiraţie anticipat; ecoul afectiv depinde de expectanţă, de ceea ce subiectul scontează să realizeze. Evident, acestea depind la rândul lor de gradul de dificultate al sarcinilor / proiectelor. Cu cât prestaţia individului se înscrie la limita superioară a scării de dificultate - unde şansele de succes / insucces par a fi egale - cu atât sentimentul succesului este mai mare. Dimpotrivă succesul ieftin, obţinut “gratuit” sau cu preţul unui efort neînsemnat este trăit ca o “bomboană amară”. Desigur, în nivelul de aspiraţie / expectanţă se ascunde şi imaginea de sine, nivelul autoaprecierii. Există persoane pentru care eşecul se transformă în stimulent, devine mobilizator, în timp ce succesul generează reacţii contrare. S-au numit *atipice* aceste tipuri de reacţii constatate şi în experienţa cotidiană. În şcoală, ca şi în viaţă, pe unii insuccesul îi demobilizează, îi inhibă, în timp ce pe alţii îi îndârjeşte în a-şi încorda forţele: la unii domină dorinţa de a obţine succesul, înfruntând în acest scop toate riscurile, la alţii - dorinţa de a evita eşecul.

În orice rezolvare de probleme sau sarcini de adaptare concurează două tipuri de motive imediate: dorinţa de succes şi teama de eşec. Când cea din urmă prevalează, individul este ţinut sub presiune se produce supramotivarea cu efectele ei de blocaj. Rezultatul este declinul aspiraţiei: persoana în cauză se aşteaptă la mai puţin pentru a evita decepţia. Intervine aici un joc al mecanismelor de protecţie şi raţionalizare, care acţionează preconştient. Efectele depind şi de perspectiva apropiată sau mai îndepărtată a scopului. Scopurile imediate se modelează după sentimentul succesului / eşecului anterior, în timp ce ţelurile îndepărtate pot fi relativ independente de aceste condiţii.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 7**  Cunoscând relaţia între performanţa obţinută şi motivaţia ulterioară, descrieţi cum aceasta poate influenţa traiectoria academică a unui student. Ce motive concură la aceasta? |

**2.5. RELAŢII SEMNIFICATIVE ÎNTRE MOTIVAŢIE ŞI PERFORMANŢĀ**

Individul acţionează de regulă sub influenţa unei constelaţii motivaţionale: comportamentul este - aşa cum s-a spus - plurimotivat. Aceste motive se compun - ca într-un paralelogram al forţelor - dând o rezultantă care capătă expresie într-un anumit nivel de activare sau mobilizare energetică. În constelaţia motivaţională putem distinge factori de moment şi vectori de durată.

**Optimum motivaţional**

De ex. în actul de învăţare şcolară recunoaştem uşor ca motive imediate: şansa calculată de a fi chestionată starea de oboseală, de saturaţie, timpul avut la dispoziţie etc., iar ca vectori de durată: interesul, opţiunea profesională, nivelul de aspiraţie exprimat în nota aşteptată, trăsăturile de caracter (sârguinţa, exigenţa etc.). Şcolarul se angajează deci în sarcina de învăţare cu un anumit grad de motivare care se poate concretiza - în conştiinţa sa - ca nivel de aspiraţie pentru o notă, ca dorinţă de a se autodepăşi, de a cuceri aprecierea profesorului sau a clasei, ca gând de a excela, ori ca teamă de eşec, evitarea corigenţei etc. Între nivelul de activare şi prestaţia efectivă nu există o relaţie liniară (un paralelism) decât până la un punct. Fig. 2.3 aproximează în mod intuitiv această relaţie: linia ascendentă a nivelului de activare este dublata de o curbă în formă de U inversat a performanţei. Aşadar, randamentul efectiv creşte paralel cu nivelul activării până la un punct sau nivel critic, dincolo de care un plus de motivare antrenează un declin al prestaţiei, 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 motivaţional, care este o zonă între nivelul minim şi cel maxim şi care diferă de la o persoană la alta, în funcţie de gradul de dificultate a sarcinii, de capacităţi, de echilibrul emotiv şi temperamental etc. Bineînţeles, 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 optimului motivaţional comportă însă o seamă de corecţii. Mai întâi relaţia înfăţişată în graficul de mai jos, nu este valabilă pentru motivaţia cognitivă, intrinsecă. Cu cât pasiunea pentru un anumit domeniu de cunoaştere este mai mare cu atât eficienţa activităţii este maximă. Restricţia asupra activării de nivel mediu nu mai rămâne în picioare pentru acest gen de motive.

|  |
| --- |
| Nivel critic  Nivelul  prestaţiei  Nivelul de activare  Curba performanţei |
| **Fig. 2.3.** Relaţia dintre nivelul de aspiraţie şi performanţă |

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

În acelaşi timp perceperea facilităţii (unei sarcini) duce la subestimare, iar perceperea dificultăţii 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 faţa acţiunii efective. În consecinţă, pentru obţinerea unui optimum de execuţie în cazul sarcinilor uşoare este necesară o oarecare exagerare a motivării prealabile şi actuale (după dictonul: ,,fiecare lucru îşi are însemnătatea sa"). La baza conştiinciozităţii se găseşte probabil o astfel de uşoară supramotivare în raport cu actele simple, aparent neînsemnate (P. Popescu Neveanu).

|  |
| --- |
| mare  Eficienţa  mică  a Activitate uşoară complet automatizată  c. Activitate dificilă neautomatizată    **b.Activitate mai complexă neautomatizată**  Scăzut **Nivelul activării** Crescut |
| **Fig. 2.4.** Raportul dintre nivelul de activare şi performanţă în diferite categorii de sarcini |

Cercetările existente relevă dependenţa optimum-ului motivaţional de particularităţile tipului de sistem nervos. Astfel, persoanele care aparţin tipului puternic echilibrat pot să suporte tensiuni psihice mari, legate de sarcini mai dificile, în timp ce sistemul nervos slab şi cel dezechilibrat nu reuşesc o asemenea prestaţie. De asemenea, persoanele capabile să facă faţă unor solicitări complexe şi dificile, pot să nu se mobilizeze în consecinţă suficient în faţa unor sarcini mărunte pe care să le rateze. Situaţia este contrarie în cazul tipului slab, care se mobilizează excesiv în raport cu toate sarcinile de adaptare.

|  |  |
| --- | --- |
| think | **Tema de reflecţie nr. 8**  Ce strategii de optimizare a performanţei aţi sugera, cunoscând acum fenomenele de supra- şi sub-activare? Oferiţi exemple concrete. |

În contextul schiţat mai sus a fost studiat şi efectul anxietăţi asupra acţiunii. Anxietatea este un fel de auto-întărire negativă care produce energetic o supramotivare perturbatoare cu efecte de blocaj. Performanţele persoanelor cu anxietate ridicată sunt grevate calitativ de acest sentiment. În viaţa cotidiană când oamenii se află sub tensiune sau depresie, preferă situaţii familiare pe care le pot controla cu uşurinţă, în timp ce experienţele noi şi complexe cer o dispoziţie normală.

**Anxietate şi performanţă**

Urmărind dinamica motivaţiei se impune se considerăm şi versantul opus, reversul medaliei: ce se întâmplă când motivele, dorinţele, aspiraţiile sunt blocate, contrariate. Studiile făcute pe această temă au propus noi concepte: barieră, conflict, frustrare, stres ş.a., care va face obiectul capitolului următor.

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

- Există şi bariere de ordin social-moral, de exemplu, interdicţiile de pulsiunea sexuală, care face obiectul normării sociale. Doi tineri nu se pot de pildă, căsători, din pricina opoziţiei părinţilor.

- Barierele pot apare din cauza absenţei resurselor interne: o infirmitate, o deficienţă organică, o inaptitudine te pot împiedica să exerciţi o anumită profesiune sau activitate. în cazul acesta vorbim de *bariere interne*.

- În sfârşit, individul se poate afla, de pildă, în faţa unei sarcini /probleme care-l depăşeşte total; datorită acestui decalaj resimţit în mod acut, individul se blochează complet. Dacă fracţionăm sarcina şi o repartizăm în timp sau pe mai multe persoane dispare şi blocajul amintit.

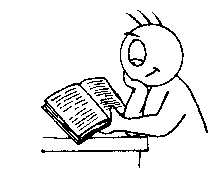
Obstacolul, bariera este faptul apariţiei piedicii ca atare.

În exemplele date, cursul acţiunii, secvenţa de acte îndreptate spre un scop este blocată, întreruptă sau amânată iar individul trăieşte sentimentul de frustrare, conştiinţa acută a contrarietăţii, a inechităţii, indiferent dacă obiectiv este întemeiată sau nu. Cu alte cuvinte, ecoul emoţional sau afectul puternic este un însoţitor al frustrării, întrucât implică o privaţiune (de un drept sau un bun). Nu orice blocare sau contrariere constituie o frustrare, nota diferenţială este prezenţa / absenţa afectului. Pe de altă parte, frustrarea nu se explică doar prin relaţia 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 şi rol. Vorbim de frustrare primară şi secundară, simetric dihotomiei trebuinţe biologice şi trebuinţe spirituale. De exemplu, contrarierea convingerilor, a imaginii de sine, a statutului unei persoane constituie fenomene de “frustrare secundară”.

Cele trei noţiuni - conflict, frustraţie şi stres – prezintă o anumită gradaţie, înscriindu-se pe o scară a rezistenţei psihofiziologice. Stresul - mai exact distresul - apare într-o situaţie prelungită de conflict care nu-şi găseşte rezolvarea sau într-o situaţie nocivă care ameninţă însăşi integritatea somatopsihică a persoanei. Nu orice tensiune nervoasă înseamnă stres, ci numai una deosebită.

|  |  |
| --- | --- |
| write | **SUMAR** |
| Motivaţia reprezintă totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, înnăscute sau dobândite care determină individul să acţioneze. Sursa acţiunii este dată de interacţiunea dintre individ şi mediu. Motivele, în condiţii externe date, declanşează, susţin şi orientează activitatea. Acţiunile umane sunt plurimotivate, existând o gamă largă de motivaţii umane: *trebuinţa, impulsul sau propensiunea, dorinţa, intenţia, scopul, aspiraţia, idealul*.  Luând conceptul generic de trebuinţă sau motiv se realizează clasificări astfel: *trebuinţe primare – trebuinţe secundare, motivaţie intrinsecă – motivaţie extrinsecă.* Maslow organizează trebuinţele pe mai multe paliere, rezultând o piramidă a trebuinţelor umane.  Reuşita unei acţiuni depinde de prefigurarea scopului unei acţiuni şi a nivelului la care se situează scopurile. Aici se impune distincţia între nivelul de aspiraţie şi cel de expectanţă. În timp ce nivelul de aspiraţie ar constitui o proiectare a personalităţii, a trebuinţei de autorealizare sau performanţă, nivelul de expectanţă are în vedere întotdeauna situaţii concrete şi se bazează pe o estimare, pe un calcul al şanselor.  Succesul unei acţiuni se datorează angajării unui nivel optim al motivaţiei, definit în funcţie de dificultatea sarcinii, de capaciţăţi, de echilibrul temperamental şi cel emoţional. Nivelul minim de activare şi excesul de motivaţie se soldează cu efecte negative asupra acţiunii. O astfel de lege a optimumului motivaţional se aplică puţin diferit motivaţiei cognitive şi în cazul sarcinilor cu dificultate scăzută.  Blocarea satisfacerii motivelor, trebuinţelor, scopurilor, aspiraţiilor generează conflict, frustrare, stres. | |

|  |  |
| --- | --- |
| *ask* | **Temă de autoevaluare** |
| * Redaţi grafic şi explicaţi relaţia dintre nivelul de activare şi performanţă în funcţie de dificultatea unei sarcini alese de dumneavoastră (cu trei paliere de dificultate: uşoară, medie, grea). | |

**

**Bibliografie de referinţă**

***Obligatorie***

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

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

***Opţională***

Maslow, A. H. (2007). *Motivaţie şi personalitate*. Editura Trei, Bucureşti.