

MOTIVAȚIA

DEFINIREA ȘI CARACTERISTICILE MOTIVAȚIEI

Pentru realizarea unui scop clar și precis, în activitate trebuie să existe și o **stimulare** și o susținere energetică, chiar dacă există o bună înzestrare mintală (intelectuală). În orice activitate omenească trebuie să se facă apel la o serie de factori cu rol în **stimulare** și **activare**, de sensibilizare selectivă și imbold, care sînt încadrați în noțiunea de motivație.

Trei categorii de factori influențează motivația umană:

— **Trebuințe** prin latura lor de energizare: impuls, imbold, tendințe;

Relațiile afective și atitudinile constitutive față de diverse aspecte ale mediului și față de propria persoană, de aici și diverse stări emoționale (dorință, teamă, repulsie, anxietate, frustrație, agresivitate, năzuință);

— **Obiecte și împrejurări imediate** sau imaginare care dobîndesc funcții de scopuri (specific pentru om este scopul conștient care apare ca răspuns pragmatic la trebuință și prin recurență, ca un factor de modificare și generare a motivelor);

În sfera noțiunii de motivație ar putea intra 5 factori componenți:

Trebuințele, adică **condiții** ale vieții, procese pulsionale fundamentale ce semnalizează perturbările (dezechilibrele) de tipul privațiunilor sau exceselor, intervenite în organism sau în sistemul de personalitate;

Impulsurile adică **trebuințe aflate în stare de excitabilitate accentuată**, expresivă, expansivă (este aspectul procesual al trebuinței);

Intențiile adică **implicații** proiective ale subiectului în acțiune. Intenția ridică la un nivel superior impulsul, prin apariția scopului corespunzător trebuinței, proiectează un raport acțional în același timp conștient și suficient tensionat, pentru a reactiva preparatoriu o structură de acțiune;

Valențele, adică **orientări afective spre anumite rezultate** (valența cu preferință sau utilitate expectantă). Valența ca **semnificație afectivă** se sprijină pe un raport cognitiv ce este evaluat.

Valențele odată fixate nu rămân rigide ci se modifică prin experiența personală, prin semnalizări cu caracter de valență pozitivă și negativă (ex.: câinele hrănit cu lapte, apoi cu carne).

Valențele pot fi **pozitive** (satisfacții prin învingerea sarcinilor dificile — succes) și **negative** (pedeapsa, muștrarea, frustrarea, privarea de informații, lezarea sentimentului de autoapreciere, de prestigiu sau o activitate monotona obositoare — eșec). Din ambele valențe, **pozitive** și **negative** în același obiectiv pot apărea conflicte motivaționale.

Tendențele, adică forțe direcționate mai mult sau mai puțin precis. Impulsul orientat spre un anumit obiect, determinat în funcție de anumite trebuințe (intenții) și valențe, devine tendință. Tendința, pe lângă conținut are și un aspect funcțional — o stare de tensiune. Acest fenomen motivațional este determinat **bilateral**, din interior prin trebuințe și impulsuri și din exterior prin intensitatea și calitatea valențelor.

Prin motivație, trebuie să înțelegem, totalitatea mobilurilor interne ale conduitei care pot fi: **innăscute** sau **dobândite**, **conștientizate** sau **neconștientizate**, **simple trebuințe fiziologice** sau **idealuri abstracte**.

Tot în cadrul sferei motivaționale, ca forțe conflictogene a mobilurilor externe — interne, trebuie măcar să amintim de **mai multe categorii de fenomene psihice: agresiunea și frustrarea, pe lângă anxietate și stress, conflict**.

Agresiunea este un comportament ce urmărește lezarea altei persoane prin: dăunarea integrității corporale, subminarea prestigiului moral, daune materiale. Ea poate fi:

- **reactivă** (cauzată de comportarea cuiva care ne dăunează);
- **spontană** (nu are cauză aparentă);
- **ostilă** (vizează direct prejudiciile cuiva);
- **instrumentală** (ex.: cineva omoară un paznic — este mijlocul de a obține ceva).

Agresivitatea este caracteristică relațiilor interumane, pornind de la atitudinea pasivă de indiferență, refuz de ajutor, ironie, tachinare, până la atitudinea de amenințare și acte de violență propriu-zisă. Există o agresivitate **generală** ca o caracteristică a organismelor vii, de excitabilitate și explorare necesare satisfacerii trebuințelor fundamentale (apărare, alimentare, sex) și o agresivitate **restrinsă**, raportată numai la om, obiectul agresivității fiind chiar propria persoană (autoagresivitatea și autodistrucțiivitatea — suicidul rațional).

Agresivitatea este o parte integrantă a naturii umane, manifestându-se la diferite nivele: pulsional, afectiv, atitudinal, comportamental. Nu este limitată numai la consecințe negative. Ea include dinamismul unei persoane antrenate în lupta pentru afirmare, aptă de a depăși dificultățile vieții, ca și tendințele spre satisfacerea trebuințelor sale vitale.

În mod curent se acordă importanță deosebită **sociogenezei agresivității**, subliniind relația de implicare a individului în raport cu ceilalți, atât în cazul agresivității normale cât și în cazul celei patologice.

Sînt mai multe **teorii asupra originii agresivității**:

— **biologică** (neurologică, endocrină, instinctuală, prin frustrare);

— etologică;

— socio-genetică.

Teoria frustrării consideră că agresiunea ia naștere în urma unei frustrări. Este o stare de tensiune ce duce la agresiune atunci cînd apare un obstacol. Frustrarea apare mai evident la copii (adolescenți).

Teoria socio-genetică consideră agresivitatea ca un rezultat al învățării în decursul propriei existențe, care în-tărește răspunsurile agresive. Agresiunea se învață ca toate celelalte comportamente, mai ales prin observarea unor modele. Copiii agresivi provin din familii în care bătaia e frecventă. Aceste teorii sînt mai realiste decît cele instinctuale.

Uneori se vorbește de o **agresivitate secundară determinată social** (insatisfacții personale, carențe afective, blazare, devalorizare și modele de subculturi delictuale, educație negativă), prin inadaptare sau adaptare socială negativă, care se poate manifesta prin relații hetero și auto-agresive.

Unii autori enumeră **factorii cauzali ai agresivității**:

— **sociali** (frustrația, provocarea fizică sau verbală, expunerea la forme de agresivitate propagată îndeosebi de massmedia);

— **de mediu** (zgomotele, căldura, aglomerația, cresc agresivitatea);

— **situaționali**;

— **agenți activi biologici** — alcoolul, drogurile.

Persoanele antisociale și dizarmonice (de tip impulsiv) au în mod particular un mare potențial agresiv (psihopatoid).

Frustrarea (latinește — frustrari — «a amăgi, a înșela») se produce când organismul întâlnește un **obstacol** insurmontabil pe drumul satisfacerii unei nevoi (intenții, dorințe) și modifică astfel comportamentul persoanei. Este posibil ca motivul (scopul) unui comportament să nu fie conștient, astfel încât subiectul să resimtă consecințele frustrării (de ex.: angoasa, anumite emoții, schimbările de dispoziție), fără să știe exact căror cauze se datorește ceea ce simte el. Frustrarea duce la **o creștere a tensiunii nervoase**. O barieră apare când obstacolul este recunoscut de persoana respectivă.

Barierile pot fi: **obiective** (furtună — inundații) și **subiective** (vedere slabă — nu poți fi șofer).

Reacțiile umane față de bariere pot fi detașate astfel:

Eliminarea barierei (ocolirea obstacolelor);

Reacții compensatorii (ex.: o persoană are insucces în dragoste și face studii intense și ajunge la succes);

Reacții de supracompensării (ex.: un copil debil fizic ajunge campion).

Frustrarea intensă duce la stress (la boli de inimă, ficat). Există două **categorii** mari de frustrare:

Frustrarea primară când tensiunea și insatisfacția subiectului sînt provocate de absența obiectului necesar finalizării unei trebuințe active (lipsa hranei);

Frustrarea secundară atunci când un obstacol interior sau exterior, pasiv sau activ, apare în calea comportamentului motivat, îndreptat spre obiect.

Frustrarea la adult. Reacția adultului la frustrare este mai puțin intensă și mai puțin imediată (prag de toleranță mai crescut), dar poate fi profundă și mai durabilă; reacțiile sînt mascate, ca în cazul agresivității, considerată de FREUD ca o «reacție primordială», care apare când este blocat «principiul plăcerii». Realitatea în sine este un agent frustrant.

Conflictul apare ca o **situație de frustrare secundară** în care intervin obstacole active, interne sau externe. La adult conflictele interne sînt mai importante și mai specifice (lat. conflictus — «izbire, ciocnire») o adversitate între două tendințe opuse, care creează o stare de tensiune, producînd dezorganizarea sau chiar dezintegrarea funcționalității sistemelor care intră în contradicție. Conflictul are ca atribute principale: antagonism, dinamică și disfuncție.

Conflictul este modalitatea fundamentală de producere a psihogeniilor — cuprins în diverse teorii.

Anxietatea (latinește *anxietas* — îngrijorare, neliniște). Studiile asupra motivației sînt abordate paralele cu problema anxietății (suprasolicitare psihică). Termenul a apărut (sec. XIX), datorită lui J. DA COSTA — «cord iritabil» — FREUD «angoasă nevrotică».

Anxietatea este o stare afectivă **neplăcută**, avînd calitățile subiective ale fricii sau de **emoții apropiate de frică**. Este diferită de frică prin faptul că amenințarea este difuză (anxietate normală) sau disproporționată în care amenințarea lipsește (anxietate patologică).

Manifestări somatice neurovegetative (angoasă); palpitații, dureri epigastrice, constricție toracică, dificultate respiratorie, uscăciunea mucoaselor etc.

Anxietatea apare ca o frică fără motiv.

Stressul (stare de stress a organismului în afară de condițiile stressante). Diferite stressuri pleacă de la natura relațiilor dintre organism și ambianță. Stressul apare cînd se produce un dezechilibru între solicitările mediului și capacitatea de răspuns a organismului.

Factorii situaționali stressanți: examen, concurs, operație chirurgicală iminentă, tratament stomatologic, catastrofe naturale, război, prizonierat.

Reacția organismului are 3 faze: faza de **alarmă**, de **revenire** și de **epuizare**.

Stressul psihologic la om este provocat de emoții prelungite datorate în primul rînd de frustrație, conflicte, anxietăți. Există stress de supra și subsolicitare dar și moderat.

Funcțiile motivației. Funcția de activare internă difuză și de semnalizare a unui dezechilibru fiziologic sau psihologic este specifică trebuințelor. Starea de necesitate, tensiune — dăinuie, dar nu s-a declanșat acțiunea.

Funcția de **mobil sau declanșator** al acțiunilor efective. Această funcție este însăși motivul — «de ceé» — care înseamnă declanșarea acțiunii;

Funcția de **autoreglare** a conduitei prin care se imprimă conduitei un caracter activ și selectiv, prin energizare și direcționare.

MODALITAȚI ȘI STRUCTURI ALE MOTIVAȚIEI

Trebuințele sînt structuri motivaționale bazale și fundamentale ale personalității. Reprezintă forțele motrice cele mai puternice, reflectînd echilibrul bio-psiho-social.

În funcție de geneza și conținutul lor, trebuințele se clasifică:

A. *Trebuințe primare* (înnăscute, asigurînd integritatea fizică a organismului). Se desprind două categorii. Acestea pot fi:

- trebuințe **biologice** sau organice (foame, sete, sex);
- trebuințe **fiziologice** sau funcționale (de mișcare, relaxare, descărcare); ele sînt comune pentru om și animal, numai că la om sînt modelate și instrumentate sociocultural.

B. *Trebuințe secundare* formate în decursul vieții (asigurînd integritatea psihică și socială a organismului).

Se desprind două categorii:

- trebuințe **materiale** (locuință, confort, unelte, instrumente);
- trebuințe **spirituale** (cognitive, estetice, de realizare a propriei personalități);
- trebuințe **sociale** (de comunicare, anturaj, integrare socială, de cooperare etc.).

În psihologie mai circulă și altă clasificare:

Trebuințe de **supunere** (de supunere pasivă la forțele externe, de a accepta blamarea, injurii, critică, de a căuta și a se complăce în durere, pedeapsă, boală sau necaz);

Trebuințe de **realizare** — sau trebuințe de a învinge obstacole și de a obține performanțe superioare; de a se întrece pe sine însuși, de a manipula și organiza obiecte fizice, ființe umane sau idei.

Trebuințe de **afiliere** (de a fi pe placul cuiva, de a-i câștiga afecțiunea, plăcerea de a se apropia și de a coopera cu semenii).

Trebuința de **agresiune**, care implică nevoia de a se răzbuna pentru insultă, de a se opune cu forța la orice opoziție.

Trebuința de **autonomie** (de a fi liber, de a ignora activitatea prescrisă de autoritățile dominante — a nu depinde de nimeni, a sfida convențiile).

Trebuințe de **contracurare** (a înlătura o umilire prin încetarea acțiunii, dar și a șterge o dezonorare prin acțiune).

A căuta obstacole pe care să le învingi și a-ți păstra respectul de sine și mândria la un nivel înalt.

Trebuința de **apărare** — care duce la ascunderea sau justificarea greșelilor, eșecurilor sau umilințelor.

Trebuința de **deferență** este necesitatea de a admira și sprijini un superior, de a prețui, elogia și onora, de a ceda influenței unui superior.

Trebuința de **dominare** (dirijarea conduitei altora prin sugestie, seducere, persuasiune sau comandă).

Trebuința de **exhibiție** sau trebuința de a face impresie, de a excita, incita, fascina, șoca, intriga sau amuza pe alții.

Trebuința de a **înlătura răul**, durerea, injuria, boala, de a scăpa de o situație primejdioasă.

Trebuința de **evitare a situațiilor neplăcute** — implică restrângerea acțiunii din cauza fricii de eșec.

Trebuința de **existență socială** ce cuprinde nevoia de a se acorda simpatie și a satisface nevoile altuia, unui copil neajutorat sau oricărei alte ființe slabe, învinse, umilite, singure, descurajate, bolnave.

Trebuința de **ordine** (de organizare, de curățenie, de rânduială).

Trebuința de **joc** (căutarea de relaxare plăcută, de veselie).

Trebuința de **rejecție** (sau de separare, de «descotorosire» de o ființă sau de un obiect antipatic).

Trebuința de **senzualitate** (implică bucuria plăcerilor senzoriale, senzuale, căutarea lor).

Trebuința de **sex** (căutarea de relații erotice, a avea contact sexual).

Trebuința de a fi **ajutat**, sau de a fi mîngîiat, simpatizat, protejat, iubit, iertat, consolat etc. — de a avea protector.

Trebuința de **înțelegere** — care înglobează interesul în a cunoaște, a întreba, a specula, a analiza, a formula.

Motivele constituie **reactualizări și transpuneri** în plan subiectiv a stărilor de necesitate. Nu toate motivele sînt conștiente (foame); sînt și inconștiente. Motivul este mobilul care declanșează, susține energetic și orientează acțiunea. Are două direcții:

- unul **energizant și dinamogen;**
- altul **orientativ și direcțional.**

Motivele sînt variate:

- **individuale** și sociale;
- **inferioare** și superioare;
- **minore** și majore;

— **egoiste** și altruiste;
— **acționează** interdependent, formînd în structura personalității configurații sau constelații de motive, explicînd astfel varietatea comportamentelor noastre.

Interesele sînt forme specifice ale motivației. Reprezintă orientări selective relativ stabile și active spre anumite domenii de activitate. Implică **organizare, constanță și eficiență**, înglobînd elemente **cognitive, afective, volitive**.

Interesele pot fi:

— generale și particulare;
— pozitive și negative;
— profesionale și extraprofesionale — în funcție de domeniul de activitate în care se manifestă.

Convingerile sînt idei adînc implicate în structura personalității, puternic trăite afectiv, care **impulsionează** spre acțiune. Nu orice idee este o convingere. Sînt convingeri numai ideile — valoare, mulate pe personalitatea individului și în comportament; ele devin idei — forță. Convingerile intră în funcțiune în alegeri sau conflicte valorice.

Concepția despre lume și viață, constituie o formațiune motivațională cognitiv — valorică de maximă generalitate, ce cuprinde ansamblul părerilor, ideilor, teoriilor despre om, natură și societate. Există concepții: științifice — neștiințifice; realiste — utopice; materialiste — idealiste; progresiste — retrograde.

Idealurile reprezintă proiecții ale individului în sisteme de imagini și idei care îi ghidează întreaga existență.

În structura psihologică a idealului se includ trei elemente fundamentale:

— **sensul și semnificația** vieții (ex.: Cultură + Morală);
— **scopul** vieții (destin — axiologia idealului);
— **modul de viață** (program — Eu ideal).

Idealul este o forță spirituală, decisivă pentru individ.

FORMELE MOTIVAȚIEI

Sînt recunoscute cîte 2 perechi opuse, contrare.

Motivația **pozitivă** și motivația **negativă**.

Motivația **pozitivă** — e produsă de stimulări premiale (laudă — recompensă — încurajare), avînd efect benefic relațional.

Motivația **negativă** — e produsă de stimuli aversivi (amenințare, blamare, pedeapsă) și se asociază cu efecte de abținere, evitare, refuz. Motivul negativ este tot așa de activ

ca și cel pozitiv și nu trebuie asimilat cu indiferența. De regulă, motivarea negativă este utilă, fiind absolut necesară pentru echilibrarea conduitei. Ambele motive sînt unitare, ceea ce explică și ambiguitatea funciară a desfășurărilor afective.

Motivația **intrinsecă** și motivația **extrinsecă** se referă la raportarea motivației la sursa ei producătoare.

Dacă sursa se află în subiect — motivația este directă sau intrinsecă (plimbări — citire de cărți — jocuri);

Dacă sursa se află în afara subiectului — motivația este indirectă sau extrinsecă (învățare pentru notă — profesie pentru leafă).

Motivația **cognitivă** și motivația **afectivă**.

Motivația **cognitivă** = forma tipică, este curiozitatea — schimbarea acționează dinăuntru proceselor cognitive; de la explorare se trece la reproducere — la înțelegere și interes științific, ajungîndu-se la înclinația creativă.

Motivația **afectivă** = nevoia de a obține aprobarea altor persoane. Aceste forme sînt inegale în ceea ce privește productivitatea lor. Motivația pozitivă — intrinsecă și cognitivă este mai productivă