MOTYWACJA

dr Mirosława Marks

Wydrukuj test i zaznacz odpowiedzi zgodnie z instrukcją.

Do dalszej części przejdź dopiero po wypełnieniu testu.

KLUCZ DO OCENY ZNAJDUJE SIĘ W OSOBNYM PLIKU

TEST MOTO – WYNIKI

NORMY DLA KOBIET

wynik bardzo niski: poniżej 49

wynik niski: 49 - 54

wynik poniżej przeciętnej: 55 – 57

wynik przeciętny (norma): 58 – 65

wynik powyżej przeciętnej: 66 – 68

wynik wysoki: 69 – 76

wynik bardzo wysoki: powyżej 76

NORMY DLA MĘŻCZYZN

wynik bardzo niski: poniżej 49

wynik niski: 49 - 55

wynik poniżej przęciętnej: 56 - 60

wynik przeciętny (norma): 61 - 67

wynik powyżej przeciętnej: 68 - 70

wynik wysoki: 71 - 77

wynik bardzo wysoki: powyżej 77

MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

Koncepcja motywacji osiągnięć, interpretowanej jako dyspozycja osobowości, została stworzona przez D. Mc Clellanda i J. W. Atkinsona (1953-1966) – z późniejszymi modyfikacjami innych autorów (m. in.: H. C. Heckahusen, N. T. Feather)

(za: Łukaszewski i Doliński 2002, zdj. google).

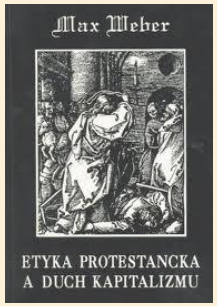
MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

Czy można, bez popadania w hipokryzję, być zarazem zamożnym i pobożnym?

Inspiracją dla koncepcji motywacji osiągnięć były rozważania M. Webera.

W fundamentalnym dla nauk społecznych dziele „Etyka protestancka a duch kapitalizmu" (1905), zwraca on uwagę na chrześcijański dualizm: szacunek dla wartości religijno-moralnych oraz pogardę dla doczesnych wartości materialnych.

Z kolei, w krajach zdominowanych religijną ideologią protestancką ten problem etyczny pojmowany był odmiennie. Religia zreformowana – protestantyzm (a zwłaszcza kalwinizm), wskazuje że powodzenie jest znakiem Boga (dogmat łaski) i dotyczy grona wybranych. Nie wolno jednak poprzestać na drobnych osiągnięciach – człowiek zobowiązany jest do ciężkiej pracy i osiągania doczesnego sukcesu (za: Łukaszewski i Doliński 2002, zdj. google).



MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

(wg D. Mc Clellanda i J. W. Atkinsona /1953-1966/, z późniejszymi modyfikacjami)

„tendencja do osiągania i przekraczania standardów doskonałości związana z odczuwaniem pozytywnych emocji w sytuacjach zadaniowych, spostrzeganych jako wyzwanie" (Łukaszewski i Doliński 2002, s. 461).

MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

(wg D. Mc Clellanda i J. W. Atkinsona /1953-1966/, z późniejszymi modyfikacjami)

W nawiązaniu do głównej definicji McClelland i Atkinson postulują występowanie dwóch odmiennych wzorców motywa[illegible]a: Łukaszewski i Doliński 2002, zdj. google):

- tendencji do osiągania sukcesu (Ts)

(funkcja wartości sukcesu i subiektyw[illegible] prawdopodobieństwa sukcesu: Ts = Ws x Ps)

- tendencji do unikania porażki (Tp)

(funkcja wartości porażki i subiektywnego prawdopodobieństwa porażki:
Tp = Wp x Pp, gdzie Wp = - Ps)

Zwykle ludzie motywowani są przez obie tendencje. Różnice indywidualne polegają na tym, że motyw osiągnięcia sukcesu jest silniejszy i częstszy od motywu unikania porażki lub odwrotnie.

Stanowi to ostatecznie o dominują[illegible]zorcu motywacji (Tc):

MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

(wg D. Mc Clellanda i J. W. Atkinsona /1953-1966/, z późniejszymi modyfikacjami)

W oparciu o założenia teoretyczne i wyniki badań empirycznych wykazano, że:

- **osoby o wzorcu motywacji S (sukces):**
  preferują zadania średnio trudne, koncentrują się na celach odległych w perspektywie czasowej, są zdolne do odraczania nagród, pamiętają zadania niedokończone lub niewykonane (tzw. efekt Zeigarnik), w sytuacji zadaniowej koncentrują się na programie czynności, wykazują upór i zaangażowanie w dążeniu do celu, a także odporność na przeszkody i niepowodzenie;

- **osoby o wzorcu motywacji N (niepowodzenie):**
  preferują zadania łatwe (minimalizacja ryzyka) lub bardzo trudne (obrona „ego”, w przypadku tego typu zadań porażka nie przynosi ujmy), preferują zadania bliskie w perspektywie czasowej, mają obniżoną zdolność do odraczania nagród, w sytuacji zadaniowej koncentrować się będą przede wszystkim na ocenie i w związku z tym na unikaniu niepowodzenia, wykazują tendencję do wycofywania się z wysiłku lub

SZTUKA MOTYWACJI:

„Cieszmy się najdrobniejszymi sukcesami. Są ważniejsze od ponoszonych porażek”

METODA MAŁYCH KROKÓW:

- **bez względu na to, jak skromne są Twoje sukcesy, zwracaj na nie więcej uwagi, niż na niepowodzenia. Notuj sukcesy, tworząc rejestr własnych osiągnięć;**
- **każdego dnia stawiaj sobie drobne zadanie, związane z lepszym gospodarowaniem czasu**
- **zwracaj uwagę, by nie wyrażać się źle o swoim działaniu i aby nie żałować straconych okazji**
- **rano zastanów się, co Cię może spotkać przyjemnego – nawet jeśli jest to drobnostka**
- **staraj się zaczynać dzień o tej samej porze i przestrzegaj tego**
- **dbaj o dobry nastrój – sprawiaj sobie drobne przyjemności i unikaj niekoniecznych negatywnych stymulacji – wyłącz się!**
- **jeśli coś Ci się nie udało – ciesz się ze zdobytego doświadczenia**
- **znajdź czas na aktywność fizyczną – ale taką jaką lubisz – w efekcie wysiłku fizycznego mózg wytwarza endorfiny, substancje odpowiedzialne za odczucie przyjemności (za: Kaźmierczak 2005)**

BIBLIOGRAFIA 1 :

- W. Łukaszewski, D. Doliński. Mechanizmy leżące u podstaw motywacji [w]: J. Strelau (red.), Psychologia: Podręcznik akademicki (t.2). Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, 442-468.
* L. A. Pervin. Psychologia osobowości. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.
- M. Widerszal-Bazyl. Kwestionariusz do mierzenia motywu osiągnięć. Przegląd Psychologiczny, 1978, 2, 355-368.
- Nesweek. Życie: sztuka motywacji. Nesweek Polska 2005, 12/04 (dodatek specjalny), 12-13.