

# 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 MĘŻCZYŹN**

wynik bardzo niski: poniżej 49

wynik niski: 49 - 55

wynik poniżej przeciętnej: 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. Heckhausen, N. T. Feather) (za: Łukaszewski i Doliński 2002, zdj. google).



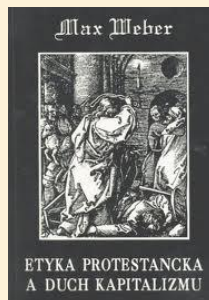
## MOTYWACJA OSIĄGNIĘĆ

*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 osiągnięcia 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 motywacji (a: Łukaszewski i Doliński 2002, zdj. google):

□ **tendencji do osiągnięcia sukcesu (Ts)**

(funkcja wartości sukcesu i subiektywnego prawdopodobieństwa sukcesu:  $Ts = Ws \times Ps$ )

□ **tendencji do unikania porażki (Tp)**

(funkcja wartości porażki i subiektywnego prawdopodobieństwa porażki:

$Tp = Wp \times Pp$ , 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 dominującą



wzorcowi 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:

*„Cieszymy 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.