

## 12 MOTIVÁCIA ĽUDSKEJ ČINNOSTI A SPRÁVANIA

### 12.1 Motivácia

Problematika motivácie odpovedá na otázku „prečo?“. Prečo dieťa vzdoruje? Prečo je dieťa samotárske? Druhý okruh otázok, ktoré si kladieme pri motivačnej analýze správania, sa dožaduje odpovedí na smer, zameranosť, cieľ určitého správania. Môžeme si to vysvetliť na príkladoch z bežnej reči: „Tento človek je schopný ísť za svojim cieľom hlava-nehlava“. „Na čo ti bude úspech v povolání, ak povedie k ohrozeniu vývinu tvojich detí?“ V týchto prípadoch si kladieme otázku „k čomu?“ „kam?“, „akým smerom?“.

Psychologická charakteristika motivácie správania môže byť uskutočnená v tých prípadoch, keď môžeme pri analýze činnosti, správania zistiť dôvod, cieľ, určitú intenzitu, trvalosť, resp. mieru variability správania vzhľadom k cieľovému objektu.

Podľa R. Stagnera a T. F. Karwoského (Hyhlík, F., Nakonečný, M., 1973) možno stanoviť štyri princípy motivácie u človeka:

- princípy rovnováhy – pri nerovnovážnom stave organizmu vzniká napätie, ktorého sa jedinec zbavuje motorickou činnosťou a dosahuje obnovenie pôvodného stavu,
- princíp dominancie – ak je viac pohnútok, prevládne najsilnejšia z nich,
- princíp percepcie cieľa – v procese motivácie dochádza k dominancii zamerania na valenciu cieľového objektu a nie na stav vlastného organizmu,
- princíp druhotného posilnenia – združované podnety získavajú pozitívne alebo negatívne valencie ako druhotné „odmeny“ alebo „tresty“.

V širších súvislostiach tieto princípy vyjadrujú nadväznosti na koncepcie homeostázy, teórie poľa a teórie učenia.

Ak chápeme v najvšeobecnejšom vymedzení motiváciu ako tendenciu byť aktívny výberovým a organizovaným spôsobom (Švancara, 1984), umožňuje to rozdeliť správanie na motivované a nemotivované. Prítom určité správanie môže byť raz motivované a inokedy nemotivované. Napríklad chôdza je väčšinou nemotivovaná. Ak sa však dieťa vyhýba v hre niektorým dlaždiciam, potom je chôdza výberovo organizovanou činnosťou, teda motivovaná. Chôdza je tiež motivovaná, ak je vyjadrením potreby prejsť sa.

Dospeli sme k pojmu potreba v zmysle motívu správania. Už novorodenec má primárne potreby, ktoré sú spoločné všetkým ľuďom. Nepatria sem však len základné fyziologické potreby, ale tiež psychologické potreby; skúmanie psychickej deprivácie ukázalo dôležitosť citového kontaktu dieťaťa s matkou, širšieho sociálneho kontaktu a pocitu bezpečia. Sekundárne potreby sú už ďaleko špecifickejšie a v ich rozvoji sa uplatňuje rozhodujúcou mierou sociálne učenie.

Pod vplyvom S. Freudovej psychoanalýzy sa upevnila predstava, že dieťa je v prvých mesiacoch, dokonca v celom prvom roku života, celkom pod vplyvom pudov. Tieto pudy vznikajú z neuspokojených potrieb, ako je potreba potravy, spánku, vylučovania, majú takpovediac cieľ „vstavaný“. Tento imanentný cieľ slúži k udržaniu rovnováhy celého organizmu. Od tridsiatych rokov sa táto rovnováha označuje pojmom homeostáza. Správanie, ktoré smeruje k udržaniu tejto rovnováhy, je prežívané ako uspokojovanie potrieb. Ch. Bühlerová zdôrazňovala, že pre uspokojovanie primárnych potrieb je dôležitý pud aktivity, ktorý sa prejavuje do istej miery už vo fetálnom štádiu vývinu. V skutočnosti však dieťa nie je ani v rannom veku ovládané len pudmi, ale už od prvých dní života možno u neho pozorovať selektívne, výberové správanie v tzv. prispôsobivých pohyboch. K uspokojovaniu potreby teda vedú prispôsobivé pohyby, ktoré sa rozvíjajú formou učenia. Okrem týchto foriem prispôsobovania možno už v rannom veku pozorovať prejavy označované niekedy ako „tvorivá expanzia“. Jej náznaky vidieť už v exploračných pohyboch v druhom a treťom týždni života. W. T. Preyer označoval tieto pohyby (napr. pohyby prsta, ktoré dieťa sleduje zrakom) ako spontánne, čím chcel povedať, že nie sú iba reakciou na vonkajší podnet.

Stirnimann poukázal na selektivitu týchto prejavov. Už od ranného detstva deti „volia“ — i keď nevedomene — akým smerom a na ktoré podnety sa zamerajú. Situácia voľby sa stane dôležitou okolo druhého roku života, keď dieťa pochopí, že na návrhy matka alebo druhej osoby môže odpovedať „áno“ alebo „nie“, že slovom „chcem“ môže vyjadriť, čo si skutočne praje, ale tiež zdôrazniť svoje „JA“. V priebehu predškolského veku pribúdajú „nepriame motívy“, kedy dieťa má za lubom niečo iného, než prejavuje. Deti prídu na to, že je možné napr. ponúknuť inému dieťaťu darček, a že potom dostanú samy nejaký predmet alebo darček.

Najmä americká psychologická literatúra sa vyznačuje vysokou frekvenciou pojmu pud. Podľa Ch. L. Hulla sa potreba chápe ako porucha homeostázy a na funkčnej úrovni sa toto chápanie vyjadruje schémou:

POTREBA — PUD — SPRÁVANIE — REDUKCIA POTREBY

Pud tú má kľúčovú pozíciu a je premennou so špecifickým, usmerňujúcim aktivačným pôsobením. C. L. Hull predpokladá, že spojením podnetu a reakcie sa uskutoční „redukcia pudu“ (presnejšie povedané redukcia potreby, ktorá bola uspokojená). Je však známe, že existuje učenie aj bez uspokojovania potreby.

Z toho, čo sme povedali, je zrejmé, že potreby sa vyznačujú prežívaním nedostatku alebo nadbytku niečoho, prežívaním žiadostivosti niečoho alebo tendenciou k uskutočneniu nejakej akcie. Na ich základe sa rozvíjajú psychické sily, pudy smerujúce k vonkajším cieľom. Rozvinuté správanie dospelého kultúrneho človeka nemožno takmer nikdy interpretovať len na základe jednej potreby, lebo je výsledkom súhrnu motívov. Potreby je treba chápať v jednote s vonkajším prostredím, ktoré vytvára vzťahový rámec možností pre selektívny spôsob správania.

Prvú časť tejto problematiky môžeme uzavrieť vymedzením motivácie ako tendencie jedinca správať sa v určitej situácii selektívnym a organizovaným spôsobom (Švancara, J., 1984).

### **12.1.1 Klasifikácia motívov**

Ojedinelý pokus o systematické spracovanie problematiky motivácie urobil K. B. Madsen (1972, 1979). Ľudské motívy rozdeľuje na primárne (vrodené, biogénne) a sekundárne (získané, psychogénne).

K. B. Madsenov návrh zoznamu motívov obsahuje 10 primárnych, 2 emocionálne a 4 sekundárne motívy, ktoré podľa jeho názoru postačujú na vysvetlenie ľudskej činnosti (ak k nim prijmeme aj iné psychologické premenné). V niektorých prípadoch je nutné použiť kombináciu dvoch alebo viacerých motívov. Predpokladá sa, že nasledujúce motívy možno nájsť u všetkých ľudí (s individuálnymi, dispozične podmienenými rozdielmi frekvencie a intenzity).

*Primárne motívy:*

1. motív hladu,
2. motív smädu,
3. sexuálny motív,
4. motív teploty,
5. motív vyhýbania sa bolesti,
6. motív materský,
7. motív exkrementný,
8. motív dostatočného zásobenia kyslíkom,
9. motív odpočinku a spánku,
10. motív aktivity (svalovej, senzorickej, mozgovej).

*Emocionálne motívy:*

11. motív zachovania bezpečia (strach),
  12. motív agresie (zlosť).
- Emocionálne motívy strach a hnev sú primárne, ale naučené.

### *Sekundárne motívy:*

13. motív sociálneho kontaktu, 14. motív úspešného výkonu, 16. motív moci, 17. motív vlastníctva.

Správanie je podľa K. B. Madsena (1972, 1979) funkciou interagujúcich motívov, centrálnych kognitívnych procesov a dynamogénnych a riadiacich dispozícií.

Podľa O. Klineberga (Švancara, 1984) možno rozlíšiť štyri kategórie motívov pri ich súčasnom hierarchickom usporiadaní:

- a) motívy, ktoré majú evidentný fyziologický základ a ktoré možno absolútne predvídať, napr. hlad, smäd, bolesť,
- b) motívy, ktoré majú zjavný fyziologický základ, ale sú meniteľné pod vplyvom spoločenských podmienok a možno ich na istý čas potlačiť, napr. sexuálny motív,
- c) motívy, ktoré majú len vágne určenú fyziologickú bázu a možno ich predvídať s menšou určitosťou než predchádzajúce, napr. strach,
- d) motívy, ktorých špecifický fyziologický základ nie je známy a viažu sa iba na určité životné skúsenosti.

Stanovisko humanistickej psychológie ilustruje A. H. Maslowova hierarchia potrieb. A. H. Maslow tvrdí, že potreby sú aktivované vonkajšími a vnútornými podnetmi, avšak len najsilnejšia potreba v hierarchii určuje správanie v danom okamihu. Táto dominancia je determinovaná:

- a) hierarchiou potrieb, v ktorej sú fyziologické potreby najsilnejšie a vyššie potreby najslabšie,
- b) stavom uspokojenia silnejších potrieb, keď slabšia potreba môže byť určitú dobu dominantná a stať sa „motivátorom“. Uspokojená potreba nemotivuje.

A. H. Maslowova klasifikácia potrieb:

- fyziologické potreby: hlad, smäd, sex atď. Niektoré z týchto potrieb sú homeostatické; ak nie sú uspokojené, dominujú nad ostatnými potrebami,
- potreba bezpečia: istota, spoľahlivosť, potreba poriadku, noriem, potreba silného ochrancu a pod.,
- potreba lásky, potreba niekam patriť,
- potreba uznania: potreba dosiahnuť úspešný výkon, potreba prestíže,
- potreba sebarealizácie: túžba po sebauplatnení, tendencia uskutočniť to, čím človek potenciálne je,

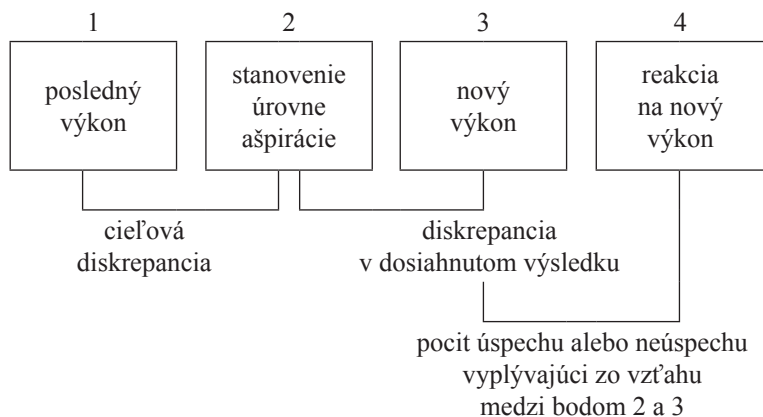
- potreba poznania a porozumenia,
- estetické potreby.

### 12.1.2 Špeciálne formy motivácie

#### Výkonová motivácia

Pri organizácii správania v situáciách, v ktorých je treba dosiahnuť určitý výkon, či už ide o výkony žiakov v škole, alebo o výkony detí predškolského veku pri hre, sa vždy uplatňujú nielen jednotlivé schopnosti, ale tiež potreba dosiahnuť určitý výkon, potreba sebarealizácie a ďalšie motívy.

V tridsiatych rokoch sa začala venovať zvýšená pozornosť faktu, že jedinci s rovnakými výkonovými schopnosťami dosahujú rozdielne výkony v závislosti od motivácie. Ustálil sa pojem ašpiračnej úrovne. Ašpiračnú úroveň možno definovať ako úroveň budúceho výkonu v známej úlohe, ktorú sa jedinec oboznámený s úrovňou svojho predchádzajúceho výkonu rozhodne dosiahnuť. Úroveň ašpirácie zahŕňa sled udalostí znázornených na obr. 17.



**Obr. 17** Sekvenčná analýza ašpirácie vo výkonovej situácii  
(T. Pardel, 1977)

Podľa bežnej skúsenosti dochádza po zážitku úspechu k miernemu zvýšeniu a po neúspechu k miernemu zníženiu ašpiračnej úrovne. Avšak prežívanie určitého výkonu ako úspešného alebo neúspešného závisí od toho, či bolo splnené očakávanie, teda ašpirácia, s ktorou jedinec činnosť začal. Ak nie je v intervale (2) žiadna ašpiračná úroveň, potom nasledujúci výkon

nebude sprevádzaný ani zážitkom úspechu ani zážitkom neúspechu. Rozdiel medzi predchádzajúcim výkonom a nasledujúcim vyjadrením úrovně aspirácie sa nazýva cieľová diskrepancia. Táto diskrepancia môže byť pozitívna, ak je aspiračná úroveň vyššia než predchádzajúci výkon, alebo negatívna, ak je nižšia než minulý výkon. Niektorí autori referujú o tzv. atypických reakciách, ktorými označujú zníženie aspiračnej úrovne po úspechu a naopak. Porovnaním úrovne aspirácie s novým výkonom získame stupeň prípadnej výkonovej diskrepancie. Reakcia na nový výkon je s ohľadom na vyjadrenú aspiračnú úroveň zážitkom úspechu alebo neúspechu.

Niektorí autori chápu aspiračnú úroveň ako silne dynamickú premennú, závislú na situačných faktoroch, v iných prácach sa predpokladá relatívne dlhodobá aspiračná úroveň jedinca ako relatívne stabilná črta osobnosti. Behaviorizmus hľadá pôvod aspiračnej úrovne v oblasti potrieb a pudov. Aspiračná úroveň je považovaná za subjektívny odhad pravdepodobnosti dosiahnutia určitého cieľa a vyplýva z potreby dosiahnuť výkon (need for achievement; skratka n-Ach). Iní autori zdôrazňujú sociálne faktory, napr. snahu jedinca splniť očakávania skupiny, snahu udržať si sociálnu prestíž a pod.

Aj pri utváraní motivácie sa uplatňuje vplyv kultúrnych noriem. Existujú kultúry, kde vystupujú špecifické motívy konania (napr. sicílska vendeta) a kde niektoré, pre západnú kultúru charakteristické motívy (napr. akvizície), chýbajú, alebo sú dohnané ad absurdum (napr. predvádzanie sa). Vplyv kultúrnych noriem je historický. V stredoveku patrilo k spoločenskému bontónu so všetkou okázalosťou zúčastňovať sa verejných popráv. To sa istú dobu opakovalo po druhej svetovej vojne, keď sa konali verejné popravy vojnových zločincov a zradcov, ale motívy pozerania sa na tieto popravy už boli iné. Spoločenské zmeny po roku 1989 u nás vytvorili nový druh motivácie, podnikanie, resp. nový prostriedok na dosahovanie rôznych životných cieľov, finančný zisk, spojený s neľútostným konkurenčným bojom.

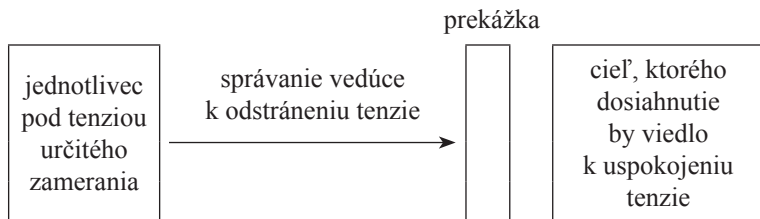
Zvláštnym javom pri motivácii je tzv. substitučné správanie, t. j. správanie, ktoré nahrádza nejaké prirodzené uspokojenie, napr. nedostatok intímnych vzťahov môže človek nahrádzať (substituovať) príklonom k zvieratám, veciam, peniazom, čo mu zaisťuje potrebu istoty.

### **12.1.3 Motivačné formy frustrácie**

V živote človeka nie sú vzácne prekážky na ceste k uspokojovaniu potrieb. Človek môže mať napr. blokovanú potrebu spoločenskej prestíže, postavenia medzi vrstovníkmi, potrebu uznania, sebauplatnenia a pod. Najmä v období, v ktorom sa upevňuje integrácia osobnosti

(v puberte a adolescencii) je človek viac citlivý na blokovanie potrieb.

Pojem frustrácia pochádza z latinského frustrare = zmariť. Frustráciou rozumieme stav jedinca, ktorý pri smerovaní k cieľu naráža na prekážku. Z hľadiska motivačných súvislostí môžeme frustračnú situáciu chápať ako podmienku, ktorá sa uplatňuje vždy, keď je znemožnené alebo sťažené uspokojovanie potrieb, tendencií, rozhodnutí (Švancara, J., 1984). Spôsob prežívania frustrácie je determinovaný individuálnou vnímavosťou, na ktorej sa podieľajú vlastnosti temperamentu i schopnosti autoregulácie. Na obr. 17 uvádzame schému frustrujúcej situácie:



**Obr. 17** Schéma frustračnej situácie podľa O. Mikšíka (1989)

Prekážka môže byť materiálna (napr. nedostatok peňazí) alebo psychologická (napr. zákaz, nevera). V živote človeka sa uplatňujú stále častejšie prekážky psychologickkej povahy v najširšom zmysle slova. S prekážkami sa motivovaný jedinec stretáva v priebehu života veľmi často (napr. hra, ktorá je prerušená, zákaz rodičov a i.).

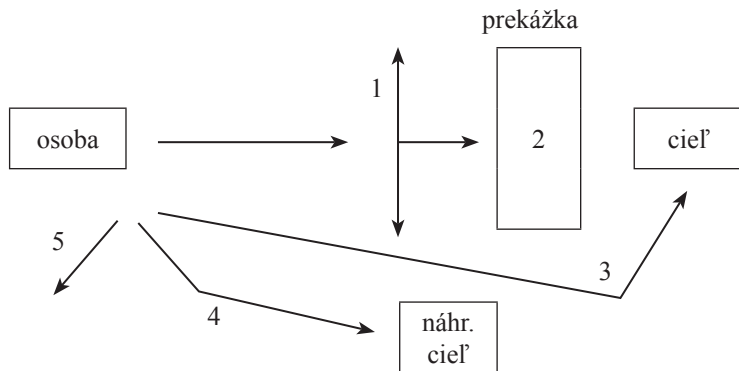
S. Rosenzweig, priekopník v tejto oblasti, rozlišuje tri typy situácií, v ktorých môže dôjsť k frustrácii:

- nedostatok (chýbajú prostriedky nutné na dosiahnutie cieľa),
- strata (deprivácia),
- konflikty.

Posledné dve podmienky môžu mať vonkajšiu i vnútornú príčinu. Vonkajšou príčinou deprivácie môže byť dlhodobá hospitalizácia dieťaťa; endogénnu depriváciu môže predstavovať znížená fyzická výkonnosť dieťaťa. Vonkajšia príčina sa označuje pojmom frustrátor.

Z psychologického hľadiska je dôležitá otázka frustračnej tolerancie človeka. Niektoré sociálne frustrátory nemusia vyvolať frustráciu určitého jedinca vďaka jeho vysokej frustračnej tolerancii. Tolerancia akéhokoľvek druhu

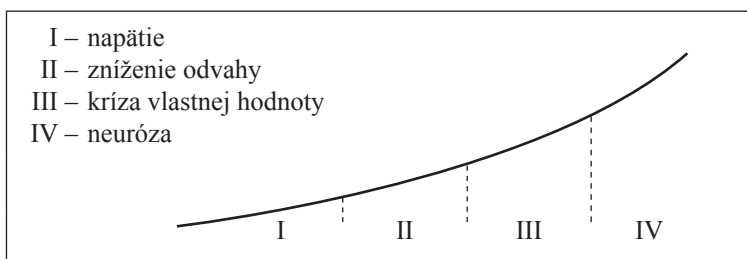
má dispozičný základ, ale rozvíja sa výchovou a sebvýchovou. Relatívne ľahšie sa môže s frustráciou vyrovnat' flegmatik než cholerik, ale môže sa to dariť človekovi akéhokoľvek typu temperamentu, ak vyvinie dostatočné úsilie a zabráni impulzívnym reakciám na frustrátory. Človek môže frustrujúcu situáciu riešiť rôznymi spôsobmi (obr. 18).



**Obr. 18** Možné alternatívy frustračnej situácie (J. Švancara, 1984)

Človek vo frustrujúcej situácii môže:

- správať sa submisívne t. j. nie je schopný akcie (1),
- prekonať prekážku (2),
- obísť prekážku (3),
- hľadať náhradný cieľ (4),
- stiahnuť sa zo situácie fyzicky alebo vo fantázii (5).



**Obr. 19** Vývin psychického napätia pri nemožnosti dosiahnuť cieľ podľa Lückerta

Podľa S. Rosenzweiga odpoveďou človeka na frustráciu je agresia, pričom predpokladá tri smery agresie ako odpoveď na frustráciu:

- extrapunitívna reakcia – príčina frustrácie sa hľadá v druhých ľuďoch (extrém – vražda),
- intropunitívna reakcia – príčina sa hľadá v sebe samom (extrém – samovražda),
- impunitívna reakcia – príčina frustrácie sa pripisuje nevyhnutným okolnostiam, odpadá teda otázka „viny“.

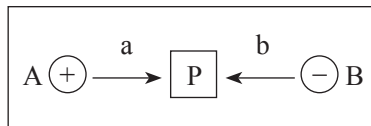
## 12.2 Konflikty

Termínom konflikt (latinsky conflictus = stretnutie, zrážka) sa označuje stretnutie dvoch protichodných, súperiacich názorov, situácií a zámerov. V najvšeobecnejšom chápaní konfliktu sa niečo stretáva s niečím, čo má rovnakú funkciu s opačným znamienkom. Spoločným pojmom týchto protichodných tendencií je motív. Chápeme ho v tejto súvislosti ako konštrukt, ktorý má prispieť k objasneniu konfliktu. Nehovorí nám však nič o obsahu prežívaného konfliktu. Na tejto modelovej úrovni spracoval konflikty K. Lewin, ktorý rozlíšil tri typy konfliktov, štvrtý typ pridal M. E. Miller.

Základné formy konfliktových situácií z hľadiska teórie poľa (J. Švančara, 1984):

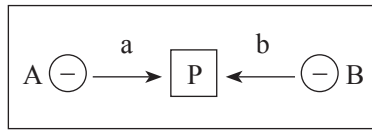
- P – osobnosť,
- A, B – predmety alebo ciele správania,
- +, – – je pozitívny alebo negatívny charakter predmetov,
- a, b – šípky zodpovedajúce silám pôsobiacim v poli.

- *Konflikt dvoch kladných alternatív* (motívov):  
priblíženie – priblíženie



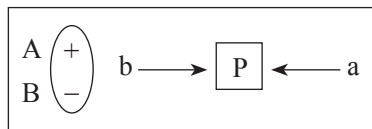
Jednoduchý konflikt prežíva batola, ktoré by sa rado hralo s bábikou, ale muselo by pustiť medvedíka, ktorý je jeho obľúbenou hračkou. Konflikty tohto typu sú väčšinou krátkodobé a prejavujú sa najčastejšie kratším kolísaním medzi dvoma možnosťami.

- *Konflikt dvoch negatívnych alternatív:*  
vyhnutie — vyhnutie



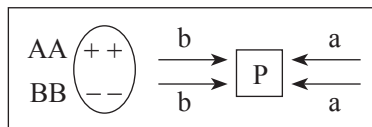
Pri tomto type konfliktu negatívnych valencií alebo cieľov (napr. splniť nepríjemnú povinnosť, alebo niesť dôsledky nesplnenia) vzniká tendencia vyhnúť sa obidvom cieľom a opustiť „pole“. Konflikt sa prejaví ako trýznivý, ak nejaká „bariéra“ tento únik znemožňuje. Každý odklon od jedného nežiaduceho cieľa privádza človeka bližšie k druhému rovnako negatívne cieľu.

- *Konflikt medzi kladnou a zápornou alternatívou:*  
priblíženie — vyhnutie



V treťom type ambivalentného konfliktu sa stretávame s cieľom, ktorý je príťažlivý aj odpudivý zároveň, lákadlom aj nebezpečenstvom zároveň. Všetky skúšky odvahy, detskými hrami začínajúc, môžu viesť ku kolísaniu. Tento typ konfliktu je v psychológii najbežnejší.

- *Dvojnásobný konflikt:*  
priblíženie — vyhnutie



Tento konflikt je modelom „multivalencie“ mnohých životných situácií. Tento model vyjadruje fakt dvojnásobného konfliktu, kedy ciele majú momenty príťažlivosti i odpudivosti. Aj pri vzniku zajakavosti sa môžu prejaviť práve takéto sily: na jednej strane sa pozitívna potreba komunikácie spojí s obavou pred hovorovou situáciou, silnú pozitívnu túžbu

prejaviť svoje pranie blokuje strach z výsmechu. Výsledok týchto silných protikladných tenzií môže vyústiť do neurózy – dieťa sa začne zajakávať.

Treba však povedať, že k psychickým poruchám (neurózam) vedú len neriešené a nedoriešené psychické konflikty značnej intenzity alebo dlhého trvania.

Konfliktovú toleranciu znižuje vyčerpanosť a nahromadenie negatívnych zážitkov v danom období.

Bezprostredná príčina determinuje obsah konfliktu, zatiaľ čo osobnosť zúčastnených bude mať rozhodujúci podiel na jeho úrovni a priebehu.

Konfliktový okruh vymedzuje oblasť spoločenských činiteľov konfliktu. Tento okruh nemusí byť vždy zhodný s prostredím, v ktorom jedinec strávi najviac času, naopak môže mať úzko selektívny charakter.

Millerova koncepcia konfliktu definuje štyri princípy riešenia konfliktu:

1. Tendencia priblížiť sa k cieľu je tým silnejšia, čím je subjekt bližšie k cieľu. To nazývame gradient približovania.
2. Tendencia vzdialiť sa od miesta alebo predmetu, ktorému sa vyhýbame je tým silnejšia, čím je subjekt k nemu bližšie. To nazývame gradient vyhýbania.
3. Sila vyhýbania vzrastá s blízkosťou rýchlejšie, ako vzrastá sila približovania. Inými slovami gradient vyhýbania je strmší ako gradient približovania. Jednoducho povedané od zlého utekáme rýchlejšie, než sa približujeme k dobrému.
4. Sila približovania a vyhýbania závisí od silu pudu, ktorý je ich základom.