

Naloga 2208a

RAZISKAVE MOTIVACIJE



MOTIVACIJA – KAJ DELUJE IN KAJ NE?

1. Nekateri psihologi, predvsem pripadniki vedenjske smeri v psihologiji, so bili prepričani, da lahko človeka motiviramo predvsem zunanje: z nagrado ali kaznijo oz. s korenčkom ali palico. Novejše raziskave pa kažejo, da nagrada ne vpliva na motivacijo tako enoznačno.

A. Preberi spodaj navedene raziskave in opiši, kako so raziskovalci v posamezni raziskavi skušali motivirati udeležence z nagradami.

- »Edward Deci je v raziskavi leta 1969 opazoval študente, ko so reševali miselno uganko, pri kateri so morali iz manjših koščkov pravilno sestaviti večjo kocko. Poskus je trajal tri zaporedne dni. Študentje so posamično vstopali v sobo, v kateri so pred vodjo eksperimenta zapovrstjo reševali naloge. Še pred koncem serije zastavljenih nalog pa se je vodja poskusa opravičil, da mora za trenutek v sosednjo sobo. Vendar raziskovalec ni odšel po opravkih, ampak je iz sosednjega prostora osem minut skozi okno opazoval, kako se študentje zamotijo, ko so v sobi sami. Ugotovil je, da se v povprečju še slabe štiri minute ukvarjajo z ugankami, nato pa jih premoti kaj drugega.

Ko so se študentje vrnili naslednji dan, je polovici za uspešno rešene naloge obljubil denarno nagrado, drugi, kontrolni polovici pa nagrade ni omenjal. Po pričakovanju se je med skupinama pokazala razlika, saj so študentje, ki so se borili za nagrade, dlje časa vztrajali pri iskanju rešitve. Tretji dan je nato skupini, ki se je dan prej borila za denarno nagrado, pojasnil, da je raziskovalcem žal zmanjkalo denarja, zato ta dan ne bo več nagrad. Kontrolna skupina pa je že tretji dan zapored igranje reševala na povsem enak način.

Prav zadnji dan se je med skupinama pokazala največja razlika. Skupini, ki se je prejšnji dan potegovala za nagrade, je motivacija za reševanje ugank močno padla, kontrolni skupini pa se je presenetljivo celo za malenkost povečala glede na prvi dan. Deci je tako ugotovil, da obljubljena nagrada le kratkotrajno poveča motiviranost, žal pa učinek hitro oslabi in dolgoročno celo zmanjša motivacijo za nadaljevanje dela, če ni v igri še večja ponujena nagrada.« (Dolenc, 2010, str. 172–173)

- »V znani študiji (1974) je stanfordski psiholog Mark Lepper s sodelavci dvema skupinama šolarjev naročil, naj se zabavajo z risanjem. Preden pa so jim razdelili papir in barvice, so eni skupini povedali, da bodo na koncu prejeli medaljo za 'odlično risanje', drugi pa nagrade niso obljubili. Po nekaj tednih so raziskovalci istim otrokom spet razdelili papir in barvice ter merili, kako se ukvarjajo z njimi. Presenečeni so ugotovili, da so otroci, ki so prvič prejeli medaljo, risali veliko manj časa kot njihov vrstniki iz druge skupine.

Zakaj se je to zgodilo? Lepper je sklepal, da so otroci, ki so jim obljubili nagrado, razmišljali nekako takole: 'Odrasli mi navadno obljublajo nagrado, da bi počel nekaj, česar ne maram, kar pomeni, da

risanja verjetno ne maram.' Ta učinek so opazili velikokrat in sklep je jasen: če otroke zaposliš z dejavnostjo, pri kateri uživajo, in jim ob tem obljubiš nagrado, nagrada zmanjša zadovoljstvo in jih demotivira. V trenutku namreč igro spremeni v nalogo.« (Wiseman, 2011, str. 44–45)



Slika 1: Ali ljudi vedno najbolj motivirajo nagrade?
(Vir: <http://binaryoptions.fm/wp-content/uploads/2013/05/motivation-650x400.jpg>)

- »Da bi še bolj natančno eksperimentalno preučili odnos med različnimi oblikami motivacije in produktivnostjo, je nekaj ekonomistov izvedlo raziskavo, v katero so vključili študente univerze MIT v ZDA. Prvi skupini študentov so za nagrado ponudili 600 dolarjev, drugi pa le 60. Tekmovali so v dveh igrah. Prva je zahtevala miselno spretnost (operacije s števili), druga pa zgolj motorične sposobnosti (čim hitreje pritiskanje gumba).

Ugotovili so, da pri motoričnih opravilih velja pravilo, da večja obljubljen nagrada poveča uspešnost kandidatov. Ko pa so se morali študentje spopasti z miselnimi problemi, so rezultati pokazali, da večja obljubljen nagrada pomeni slabšo uspešnost kandidatov pri nalogah.« (Dolenc, 2010, str. 174)

B. Kratko povzemi ključna spoznanja raziskav o pomenu nagrade pri motiviranju ljudi.

2. Psiholog R. Wiseman je proučeval 5000 ljudi po vsem svetu, ki so skušali doseči zelo različne cilje ali uresničiti želje. Na koncu (po 1 letu) so vse prosili, naj opišejo metode, s katerimi so skušali doseči cilje, in poročajo o stopnji uspeha.

- A. Spomni se, kako si poskušal doseči pomemben cilj ali si izpolniti željo. Morda si želel shujšati, živeti bolj zdravo, izboljšati učni uspeh ali prenehati s kajenjem. Kakšne metode si uporabljal? Preberi spodnje trditve in obkroži DA ali NE, glede na to, kaj si poskušal. Pri trditvah se ne zadrži predolgo, odgovarjaj pa kar se da odkritosrčno.

Ko skušam spremeniti pomemben vidik v svojem življenju,

- | | | |
|--|----|----|
| 1. pripravim podroben načrt. | DA | NE |
| 2. se motiviram tako, da razmišljam o nekom, ki ga cenim zaradi dosežkov. | DA | NE |
| 3. povem drugim o svojih ciljih. | DA | NE |
| 4. razmišljam o slabih straneh, ki me čakajo, če cilja ne dosežem. | DA | NE |
| 5. razmišljam o dobrih straneh, ki me čakajo, če cilj dosežem. | DA | NE |
| 6. skušam ne misliti na to, ker mi ne pomaga (npr. ne razmišljam o kajenju). | DA | NE |
| 7. se nagradim za vsak uspešen korak proti cilju. | DA | NE |

- | | | |
|--|----|----|
| 8. se zanašam na moč volje. | DA | NE |
| 9. si zapisujem napredek (npr. v dnevnik ali tabelo). | DA | NE |
| 10. sanjam o tem, kako prekrasno bo življenje, ko bom dosegel/la cilj. | DA | NE |

B. Pri lihih trditvah pripiši točko vsakemu DA odgovoru, pri sodih trditvah pa vsakemu NE odgovoru. Skupno število točk, ki ga dobiš, je lahko med 0 in 10. Višje kot je, bolj učinkovite so metode, ki jih uporabljaš, ko želiš doseči cilj.

C. Primerjaj svoje strategije doseganja ciljev z rezultati raziskav. Kaj že počneš dobro? Kaj bi še moral narediti, da bi povečal učinkovitost pri doseganju ciljev?

Katere metode delujejo in katere ne? Wiseman (2011) je v opisani raziskavi ugotovil, da udeležencem, ki so se odločili za metode pri sodih številkah, praviloma ni uspelo. Obratno velja za udeležence, ki so uporabili metode ob lihih številih. Vsaka od teh metod je izboljšala verjetnost doseganja ciljev:

- A. Pripravimo načrt doseganja cilja.** Uspešni udeleženci so izdelali podroben načrt ter si postavili številne podcilje, ki so bili konkretni, merljivi in časovno določeni. »Ljudje ne tavajo kar na slepo in se potem nenadoma znajdejo na vrhu Mount Everesta.« Na primer: mnogi so zapisali, da si želijo v življenju bolj uživati, uspešni pa so pojasnili, kako bodo vsak teden po dva dneva preživeli s prijatelji, vsako leto obiskali novo državo ...
- B. O ciljih povemo drugim, npr. prijateljem in družinskim članom.** Verjetnost, da se bomo držali svojih pogledov in obljub, je večja, če jih komu razkrijemo. Raziskave kažejo, da smo pri doseganju ciljev tem bolj motivirani, čim bolj javno jih predstavimo. Hkrati pa cilje lažje uresničimo tudi zato, ker nam prijatelji in družinski člani nudijo podporo pri doseganju teh ciljev.
- C. Pogosto se opominjamo na koristi, povezane z doseganjem ciljev.** Tisti, ki so dosegli dolgotrajne spremembe v svojem življenju, so imeli objektivne seznam značilnosti življenja po doseženem cilju, npr. koristi nove službe, prenehanja kajenja ...
- D. Pri uspešno doseženih podciljih se nagradimo.** Uspešni proučevanci so se nagradili, ko so dosegli podcilj. Pogosto je šlo za nekaj majhnega, a vendarle nekaj, česar so se lahko vnaprej veselili in jim je dajalo občutek, da so nekaj dosegli (npr. ogled filma v kinu).
- E. Zapisujemo si načrte, napredek, koristi ...** Udeleženci, ki so dosegli cilj, so načrte, podcilj in cilj zapisali kar se da konkretno. Nekateri so pisali v dnevnik, drugih tipkali v računalnik, tretji na tablo lepili grafikone in slike.

3. Stres je pomemben mehanizem za hiter odziv telesa na morebitne škodljive vplive iz okolja. Pripravi nas na bolj ali beg in je tako pomemben element preživetja. Težave lahko nastanejo pri dolgotrajnem ali kroničnem stresu, ko je telo neprestano v izrednem stanju.

- A. Na spletu si oglej kratka poučna posnetka o stresu [Managing Stress \(Brainsmart, BBC\)](#) in [Can Stress Actually Kill You? \(Asap SCIENCE\)](#) ali prouči kakšen drug strokovni vir o stresu.

- B. Po ogledu posnetkov ali proučevanju drugega strokovnega vira odgovori na vprašanja:
- Kaj se dogaja med stresom na telesni (fiziološki) ravni? Kako se na stres odzove naš organizem?
 - Kakšne so lahko posledice dolgotrajnega stresa? Opiši jih.



Slika 2: Kakšne so posledice stresa za naš organizem?
(Vir: <http://i.ytimg.com/vi/vzrjEP5MOT4/maxresdefault.jpg>)

- Kako se s stresom učinkovito spoprimemo? Opiši več različnih načinov spoprijemanja s stresom.
- C. V predavanju »[Kako narediti stres za zaveznika](http://www.ted.com)« (na spletni strani www.ted.com) nas psihologinja Kelly McGonigal poziva, naj na stres začnemo gledati bolj pozitivno.
- Oglej si predavanje. Pozorno prisluhni razlagam raziskav o stresu, ki so v predavanju pojasnjene.
 - Presodi, ali rezultati raziskav podpirajo trditev, da je pomembno na stres gledati pozitivno.

Standard znanja	
Rdeče	Minimalne zahteve, ki so pogoj za oceno 2.
Modro	Temeljne zahteve, ki so pogoj za oceno 3 ali 4.
Zeleno	Višje zahteve, ki so pogoj za oceno 4 ali 5.