

# Motivatia

“De ce fac oamenii ceea ce fac?”. Este unanim recunoscut faptul ca orice comportament urmareste realizarea a ceva, o anume reusita, iar ceea ce declanseaza comportamentul este motivul. Omul nu este doar un sistem «reactiv», ci si unul «activ», capabil nu numai sa raspunda la incitatiile mediului ambiant, dar sa si actioneze asupra lui, sa aiba o activitate proprie, relativ independenta de influentele externe, sa emita anumite cerinte fata de ambianta si sa o asimileze in conformitate cu dinamica sa interna. Latura fundamentala a acestui activism o reprezinta motivatia.

Mecanismele de culegere si prelucrare a informatiei sunt elaborate in timpul “activitatii” subiectului care are la baza o structura nervoasa determinata genetic. In cursul acestei activitati se organizeaza perceptia, se formeaza deprinderile, este stocat continutul memoriei de lunga durata, se construiesc practicile de adaptare cel mai larg generalizabile. Pe de alta parte este evident ca toate aceste mecanisme au o valoare adaptativa doar in masura in care el este activ.

Deci, este deosebit de important sa se examineze factorii care declanseaza activitatea subiectului, care o orienteaza spre anumite scopuri, care permit prelungirea ei daca scopurile nu sunt imediat atinse, ori care o opresc la un moment dat. Acesti factori trebuie sa aiba efecte “cantitative”; sub efectul stimularilor interne sau externe cu intensitate variabila. Ei aduc organismul in stare de actiune si ii sustin activitatea o perioada de timp in ciuda obstacolelor mai mult sau mai putin dificil de trecut. Acesti factori au si efecte “calitative”: la un moment dat ei determina organismul sa urmareasca un scop sau altul, sa stabileasca o anumita ierarhie intre scopurile posibile. Studiul motivatiei inseamna tocmai analiza acestor factori si a mecanismelor care le explica efectele.

Unele conditii de privatiune produc in organism o stare de “trebuinta”, cum ar fi foamea. Aceasta stare poate fi definita prin descrierea conditiilor care au generat-o (numarul orelor fara hrana) sau eventual prin masurari directe: greutatea subiectului fata de greutatea sa normala, procentul de glucoza din sange etc. Se constata ca organismele aflate in aceasta stare manifesta o activitate care poate fi mai intai generala, pentru ca apoi ea sa fie orientata spre cercetarea unor categorii specifice de “obiecte-scopuri”, (alimente). Multi psihologi caracterizeaza aceasta conduita ca fiind declansata de o “pulsione” (sau “tendinta”, “impuls”). Observam cum intre “trebuinta”, termen care serveste la caracterizarea unei anumite stari a organismului, si “pulsione”, o notiune care serveste la “explicarea” conduitelor provocate de aceasta stare, exista o stransa legatura. Este adevarat ca pulsionea poate fi declansata si de un alt mecanism decat trebuinta. Unui subiect caruia ii este foame i se poate deschide pofta de mancare la vederea unui aliment. In acest caz se va spune ca alimentul este un “incitator”. Incitatorul este un excitant exterior al pulsionii, in timp ce trebuinta este un excitant intern. Se observa cum acelasi aliment poate reprezenta un obiect-scop, a carui consumare va reduce pulsionea unui subiect in stare de trebuinta, cat si un incitator, ce trezeste o pulsione a unui subiect care nu se afla in aceasta stare. Rezulta astfel ca expresia “incitator” este utilizata si in cazul unui obiect percept ca obiect-scop. Putem spune ca ea corespunde, in general unui obiect cu “valenta” pozitiva (sau negativa) pentru subiect.

Astfel, termenii “trebuinta” si “pulsione” sunt utilizati uneori pentru a defini acelasi lucru. Daca se renunta la deosebirea dintre trebuinta si pulsione, putem folosi termeni ca “motiv” sau “motivatie”, pentru a desemna continutul lor comun: factor care determina organismul sa actioneze si sa se indrepte spre anumite scopuri.

Pulsionea provoaca deci o conduita care, in caz de reusita (atingerea si eventual consumarea obiectului-scop, schimbarea situatiei), pune capat acestei pulsioni. Putem asimila pulsionea (sau trebuinta) unei „tensiuni” si sa spunem ca o conduita motivata are ca scop „reducerea tensiunii”. In aceasta

perspectiva, tensiunea este deseori explicata in cadrul unui model „homeostatic”. Potrivit acestui model, organismul ar fi inzestrat cu mecanisme de reglare, care tind sa mentina constante (sau in anumite limite) unele caracteristici ale mediului interior, procentul de glucoza din sange. Aparitia unei abateri intre valoarea normala a unei asemenea caracteristici si valoarea sa la un moment dat ar declansa conduitele care tind sa reduca aceasta abatere si, in consecinta, sa reduca starea de disconfort, tensiunea provocata de ecartul respectiv.

Modelul homeostatic explica conduita motivata printr-o reductie a pulsunii sau a tensiunii si se aplica destul de bine in cazul unor trebuinte primare, elementare, cum este foamea.

Comportamentul uman trebuie considerat o activitate dirijata si nu o reactie oarecare, scopul fiind cel care, in mare parte regleaza aceasta dirijare. Acceptand acest punct de vedere, motivatia trebuie inteleasa ca o structura cognitiv-dinamica care dirijeaza actiunea spre scopuri concrete, aspectul dinamic al intrarii in relatie a subiectului cu lumea, orientarea activa si preferentiala a acestuia spre o categorie de situatii si obiecte.

Motivatia a fost definita de Al. Rosca ca fiind „totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, fie ca sunt innascute sau dobandite, constientizate sau neconstientizate, simple trebuinte fiziologice sau idealuri abstracte”. Analiza acestei definitii evidentiaza una din trasaturile definitorii ale motivatiei, caracterul ei intern, ceea ce inseamna ca factorul extern in sine, care declanseaza (stopeaza) un proces oarecare, nu poate fi considerat motiv al fenomenului declansat, fara raportarea la o necesitate, o intentie sau aspiratie a subiectului. Nici un stimul nu poate declansa o reactie daca in organism nu exista trebuinta de a-l evita sau cauta. Pentru ca un factor extern sa aiba efect declansator trebuie sa aiba o anumita semnificatie in raport cu factorul intern, adica sa aiba o valenta pozitiva sau negativa.

Trebuintele, ca marca a motivatiei, sunt in mod curent grupate in “primare” si “secundare”. Ele sunt modalitati “reclamante” ale functionarii sistemului individului concret, fiind de presupus ca trebuintele acestuia se raporteaza la toate potentialitatile functionale cu care acesta este dotat (senzorial, motric, afectiv, cognitiv-ideatic, etc.). Variatele modalitati de functionare si relationare ale sistemului individual, se exprima in diferitele tipuri de trebuinte comportamentale, diferentierea lor facandu-se pe parcursul si in cadrul functionarii psihice.

Analiza structurii motivationale nu trebuie sa excluda componenta cognitiva care este implicata in transformarea trebuintelor in motive concrete- scopuri intentii, proiecte, planuri, etc. La om, fenomenul motivational este profund modificat, dar nu substituit, prin inalta dezvoltare a proceselor cognitive, fenomen ce poarta denumirea de ”elaborare cognitiva a trebuintelor”. Trebuinta declanseaza si directioneaza nu numai comportamentul manifest, ci si functionarea cognitiva, facandu-l pe om sa si gandeasca, nu numai sa se miste. Activitatea de gandire consta in construirea unor structuri de genul “scopuri-mijloace” care conduc spre obiectele si relatiile pentru care exista trebuinta actualizata. Astfel, obiectul trebuintei este descoperit si atins la nivel cognitiv, adica el devine scop, calea care conduce la el fiind stabilita prin procesul de proiectare si anticipare. Planul mental este de regula in avans fata de atingerea ca atare a scopului, ceea ce inseamna ca, actionand, subiectul este confruntat cu doua situatii:

- situatia actuala (cum este perceputa) - pe care doreste sa o schimbe;
- situatia noua (cum este conceputa) - asa cum ar dori sa fie in urma actiunii desfasurate.

Discrepanta dintre aceste doua situatii genereaza starea de tensiune motivationala care caracterizeaza intentiile si scopurile.

Sfera motivationala dispune de integralitatea si emergenta sistemului de personalitate caruia ii apartine. Diferentierea structurilor motivationale are un caracter stadial (ontogenetic), functionarea

sistemului impunand structurarea nivelara, ierarhica a trebuintelor, diferentele individuale au un fundament psihofiziologic intrinsec, iar delimitarea unor entitati distincte se face in scopuri didactice

Dinamica motivationala se manifesta intotdeauna la nivelul comportamentului global, ceea ce face ca analiza ei sa fie una molară si nu una moleculară, cu toate ca impactul ei este resimtit pana la nivelul celor mai intime manifestari.

## 1. MOTIVUL SI FUNCTIILE SALE

Prin termenul de motivatie, definim o componenta structural - functionala specifica a sistemului psihic uman, care reflecta o stare de necesitate in sens larg, iar prin cel de motiv, exprimam forma concreta actuala in care se activeaza si se manifesta o asemenea stare de necesitate. Asadar, prin motiv vom intelege acel mobil care sta la baza unui comportament sau actiuni concrete. Natura calitativa si tipul sau modalitatea motivului vor fi determinate de specificul starii de necesitate pe care o reprezinta si de gradul de trainicie a legaturii dintre satisfacerea / nesatisfacerea starii date de necesitate si echilibrul psihofiziologic al persoanei.

Un motiv pune in evidenta patru dimensiuni principale, pe baza carora el poate fi analizat si evaluat. Acestea sunt:

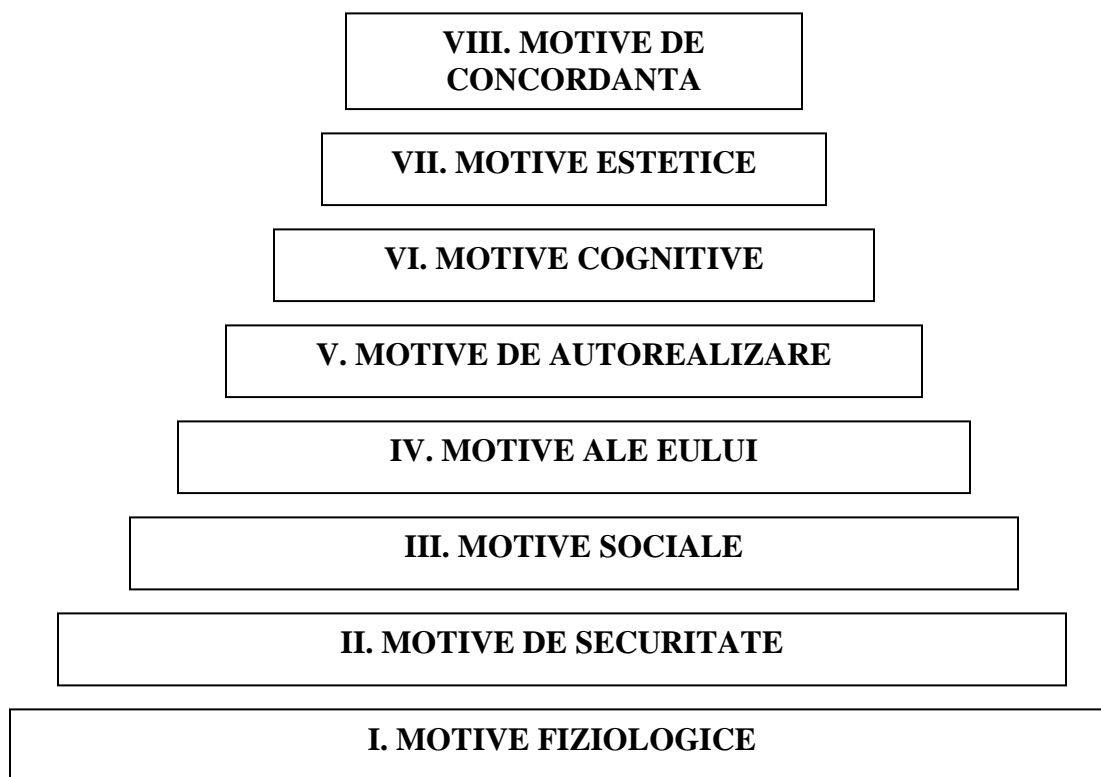
- a). *continutul*;
- b). *intensitatea*;
- c). *durata*;
- d). *nivelul de integrare*.

a). *Continutul* se identifica si se apreciaza pe baza starii de necesitate pe care o reflecta motivul si a valentelor obiectuale sau comportamentale pe care le reclama satisfacerea lui. De exemplu: continutul motivului care declanseaza comportamentul alimentar va fi reprezentat de starea de necesitate biologica exprimata prin senzatia de foame (latura subiectiva a trebuintei de hrana); continutul comportamentului de obtinere a unor performante deosebite in activitatea profesionala este reprezentat de necesitatea (dorinta) de autorealizare sau de nevoia de statut social; continutul comportamentului distractiv este reprezentat de necesitatea neuropsihica de destindere, de relaxare, de reechilibrare, etc. Orice motiv are un continut. Cand acesta nu se releva si nu se delimiteaza suficient de clar, "starea de necesitate" ramanand pulverizata, difuza, in sistemul personalitatii se introduce o doza mare de entropie, care se exteriorizeaza intr-o agitatie fara scop, fara orientare finalista.

b). *Intensitatea* exprima incarcatura energetica a motivului si se concretizeaza in forta de presiune a lui asupra mecanismelor de decizie si executie. Astfel motivele pot fi: *puternice, moderate si slabe*.

Intensitatea unui motiv este conditionata de doua variabile: *apartenenta modala si intervalul de timp* care separa momentul inceputului de activare a starii de necesitate si momentul satisfacerii ei. *Variabila modala* are o influenta intrinseca ea actionand de inceput in structura motivatiei. Pe baza ei, A Maslow a realizat cunoscuta sa piramida motivationala: nevoile sau trebuintele biofizice ating si se manifesta cu intensitati semnificativ mai mari decat nevoile sau trebuintele estetice sau cognitive; apoi, o trebuinta, de orice modalitate ar fi ea, are o intensitate mai mare decat interesul sau idealul.

**Fig.1. Piramida motivelor (dupa A. Maslow)**



**Variabila temporală** are un caracter circumstantial: într-o situație ea poate atinge valori ridicate, în alta – se oprește la valori scăzute. Regula de bază este următoarea: intensitatea motivului crește proporțional cu durata amânării satisfacerii stării de necesitate. Pe această bază, în studiul experimental al motivației s-a introdus metoda **privatiunii** și a **frustratiei**

**Privatiunea** constă în interzicerea sau blocarea pentru un anumit timp (evident controlabil) a satisfacerii nevoii de hrană sau de apă, de exemplu. Se constată că intensitatea motivului, exprimată în desfășurarea comportamentului de satisfacere este cu atât mai mare, cu cât intervalul de privare de hrană sau de apă este mai lung.

**Frustratia** rezidă în introducerea unor obstacole (de exemplu, socuri electrice, cum s-au folosit în experimentele pe animale) pe traiectoria comportamentului de a ajunge și lua în stăpânire a obiectului trebuinței. În cazul unei intensități scăzute a motivului, comportamentul de satisfacere poate fi întrerupt (se renunță); dimpotrivă, în cazul unei intensități crescute a motivului, comportamentul de satisfacere rezidă și își face loc printre obstacolele (frustratiile) ce i se pun în cale.

Reglarea optimă a activității presupune nu numai simpla prezență a unui motiv, ci și un anumit nivel de activare (intensitate) a lui. Apare astfel problema dependenței performanței comportamentului de intensitatea impulsului (motivational).

În raport cu motivele “primare” (biologice), s-a constatat că, pe măsura ce cresc în intensitate, determină o amplificare a operațiilor executive ale comportamentului de satisfacere (de pildă, în cazul unei flămânziri îndelungate mișcările de masticatie și deglutiție își sporesc considerabil ritmul). S-a pus apoi

problema si in raport cu alte activitati: de invatare, de reproducere a celor invatate anterior, de competitie, etc.

**c). Durata** exprima timpul de mentinere in stare activa dominanta a motivului fara a fi satisfacut. Se constata ca orice motiv, inclusiv cel de ordin biologic, se activeaza si se mentine in prim plan un anumit interval de timp, atingand punctul sau maxim de intensitate si, apoi, daca nu este satisfacut, slabeste treptat si, subiectiv, iese din scena, nemaifiind resimtit ca atare. De exemplu o senzatie de foame, oricat de puternica ar fi, chiar daca nu este urmata de un comportament de satisfacere, dupa un anumit timp incepe sa slabeasca si pana la urma dispare.

In cazul motivatiei biologice, starea obiectiva de necesitate persista si se accentueaza pe masura amanarii momentului satisfacerii ei, avand efecte entropice pagubitoare pentru starea de echilibru a sistemului personalitatii. In cazul motivatiei spirituale, durata starii active a unui motiv difera in functie de gradul de consolidare structurala si de locul motivului in ierarhia motivationala generala a personalitatii.

**d). Nivelul de integrare** se refera la posibilitatea de identificare si exprimare verbala a motivului. Registrul de integrare se intinde intre doua niveluri extreme: **primul** - la care motivul este perfect si clar constientizat si actiunea poarta semnul deplinei deliberari si responsabilitati, si **al doilea** - la care activarea si functionarea lui raman total inconstiente, asa cum se intampla in cazul actelor comportamentale aberante - somnambulisme, lapsusuri, inversiuni, automatisme etc.

Intre cele doua extreme - punctul maximei constientizari si cel al maximei neconstientizari, al inconstientului profund, se interpune o gama intreaga de situatii intermediare. Important de retinut este ca orice motiv trebuie analizat si dupa indicatorul constient / inconstient.

Plasand acum motivul in schema structural - dinamica a comportamentului si activitatii, o importanta deosebita o dobandeste relatia lui cu scopul. Aceasta relatie are, in principiu, un caracter nelinear. Esentiale sunt doua posibilitati:

1). cand motivul se afla in deplina concordanta cu scopul, de exemplu, persoana X o ajuta pe persoana Y intr-o situatie critica, in virtutea unei motivatii sociomorale (altruism, nevoia de a face bine celuilalt), neurmarind obtinerea in schimb a nici unui avantaj sau beneficiu;

2). cand motivul se separa de scop, comutandu-se:

i). asupra activitatii insasi, asa cum se intampla frecvent in joc, unde motivul rezida in placerea copilului de a se juca pur si simplu sau in activitatile "automotivate" ca de pilda, atunci cand un matematician rezolva probleme de dragul activitatii rezolutive insasi;

ii). asupra unuia din rezultatele actiunii; de exemplu, indeplinind o anumita sarcina, cineva isi vede scopul nu in rezolvarea ca atare a sarcinii date ci in a se evidentia pe sine si a se achita de o obligatie exterioara structurii motivationale proprii (exemplu: copilul invata pentru: a se achita de obligatia pe care i-o impune statutul sau de elev, pentru a preveni sau scapa de mustruiala parintilor, pentru a fi laudat si recompensat etc).

Spre deosebire de orientarile traditionale din psihologie – asociationismul si behaviorismul – care confereau termenului de motiv un sens restrictiv, punctiform sau localicist, ii conferi motivului o acceptiune sistemica, punand accentul nu pe veriga la nivelul careia se genereaza si se semnalizeaza starea de necesitate, ci pe efectul pe care aceasta stare il produce asupra celorlalte subansamble si comportamente biopsihice ale personalitatii. Astfel, ca forma concreta de manifestare si operare a oricarei structuri motivationale modale, motivul are un efect generalizat, punand intregul sistem al personalitatii intr-o ipostaza relational – functionala noua, aceea de orientare, explorare si identificare a modalitatilor de satisfacere a tarii de necesitate activate.

Actiunea se incadreaza perfect in legea generala a exclusivitatii, potrivit careia, in fiecare moment, sistemul personalitatii poate efectua o singura activitate principala, care corespunde motivului si scopului dominant in acel moment.

De aici se desprind cele trei functii principale pe care le indeplineste in mod concret motivul, si anume:

- 1. functia de declansare**
- 2. functia de orientare – directionare (vectoriala)**
- 3. functia de sustinere (energizanta).**

**1. Functia de declansare** consta in deblocarea si activarea centrilor de comanda efectori, care asigura pregatirea si punerea in priza a verigilor motorii si secretorii in vederea satisfacerii starii de necesitate, fie ca este vorba de o trebuinta biologica, fie de una de ordin spiritual (de cunoastere, de estetica etc.) Pentru producerea acestei functii, este necesar ca intensitatea motivului sa depaseasca o anumita valoare – prag. Cu cat intensitatea va fi mai mare, cu atat si forta de declansare a motivului va fi mai mare. La om, care poseda mecanisme speciale de analiza – evaluare critica a motivelor si de decizie, functia de declansare trebuie sa treaca prin filtrul acestor mecanisme si sa primeasca OK – ul lor. Oricat de puternic ar fi un motiv, el poate fi blocat, fie prin reprimare (refulare), cum sustinea Freud, fie prin amanare, cum afirma Lazarus.

Dupa H. Pieron, prin functia sa de declansare, motivul alege dintre ”deprinderile existente pe cea care va fi actualizata”. Aceasta face ca, in fata aceluiasi obiect sau situatii, diversi subiecti sa dea raspunsuri diferite sau ca acelasi subiect sa reactioneze diferit la acelasi obiect, in contexte variate.

Din nou, se releva ca proiectarea motivului in actiune nu se produce automat si nemijlocit, ci prin intermediul verigii cognitive evaluativ – decizionale.

Neputand sa derive cunoasterea din **libido**, Freud, care s-a mentinut tot timpul pe pozitia interpretarii pur hedoniste si monovalente a pulsionilor, a fost nevoit sa declare un conflict aproape total intre principiul motivational al placerii si principiul cognitiv al realitatii. Aceasta situatie poate fi considerata si ca o consecinta logica a faptului ca el concepea motivatia in mod pur energizant, ca o cantitate variabila de energie libidinala, asociata sau investita in fiecare reprezentare a “obiectului de consum” sau a placerii procurate de satisfacerea anterioara a unei trebuinte.

Din acest punct de vedere, psihologia motivatiei – dezvoltata ulterior de autori precum Montgomery, Berlyne si Lewin – va merge intr-o directie opusa celei freudiene clasice. In cadrul noii orientari, se aduce in atentie si se subliniaza functia motivationala, declansatoare, a situatiilor, faptelor si conflictelor de cunoastere, a intentiilor, a scopurilor si a valorilor. Astfel, K. Lewin considera intentia ca pe o pseudotrebuinta si ca o variabila care determina actiunea. Aceasta expresie ne avertizeaza asupra faptului ca trebuie sa discernem intre **motivatie** si, respectiv, **motivul propriu – zis**, in sensul definitiei pe care am dat-o in paragraful anterior, si pseudomotivatie (pseudomotiv) – in care se includ alte entitati psihice – ca de exemplu, o perceptie, o reprezentare, o intentie, o idee etc., care in anumite situatii dobandesc valoare sau functie motivationala.

In fond, nu aceste entitati in sine actioneaza ca motive, ci, prin semnificatia pe care o releva, ele induc **ad – hoc** o “stare de necesitate”, de tensiune care se cere a fi redusa.

**2. Functia de orientare directionare** consta in centrarea comportamentului si activitatii pe un obiectiv anume – satisfacerea starii de necesitate individualizate de catre motiv. La prima vedere, ea ar putea parea superficiala si desprinderea ei nejustificata.

In fond lucrurile nu stau nici pe departe asa. Pentru a-si atinge efectul sau reglator - adaptativ specific, nu este de ajuns ca actiunea sa fie doar declansata pur si simplu; este imperios necesar ca ea sa fie si orientata spre un anumit deznodamant sau scop, adica sa devina finalista, **teleonomica**. Altminteri, ea s-ar desfasura si consuma in van, haotic, deabusolata.

J. Nuttin (1953, 1980) include functia de orientare - directionare in insasi definitia motivelor. In virtutea acestei functii, derularea proceselor mentale interne este subordonata gasirii mijloacelor adecvate pentru atingerea scopului. Apoi, tot gratie acestei functii, se realizeaza ordonarea si articularea secventelor si actiunilor individuale intr-o schema logica unitara. In fine, functia de orientare – directionare este aceea care favorizeaza inlocuirea unei actiuni, dovedita a fi inadecvata sau ineficienta, cu alta, mai potrivita.

Pentru a evita un echivoc, subliniem ca motivul este ceva pentru care se savarseste o activitate, iar scopul – ceva spre care tinteste acea activitate. Devine astfel mai clar conturata functia de orientare – directionare a motivului.

**3. Functia de sustinere si energizare** consta in mentinerea in actualitate a comportamentului declansat pana la satisfacerea „starii de necesitate”. In virtutea acestei functii se asigura eliberarea de energie si dincolo de momentul declansarii actiunii. Daca motivul ar avea caracterul unei simple scantei, a unui simplu semnal de alarma, ar fi imposibila finalizarea comportamentului de satisfacere, pentru ca, disparand imediat dupa ce a aparut, nu ar mai avea ce sa mai intretina acest comportament. In acest context, esentiala devine veriga subiectiva a starii de necesitate, care permite transferul continutului energetic al verigii obiective in planul actiunii externe. Evident, functia de sustinere – energizare a motivului se leaga atat de latura lui pur cantitativa (respectiv de intensitate), cat si de semnificatia motivului pentru subiect. Asa se face ca, la om, organizarea sferei motivationale se realizeaza nu numai dupa forta sau intensitatea energetica a motivelor, ci si dupa o dimensiune valorica, de sorginte socio – culturala (morala, estetica, religioasa, politica etc.) trebuintele primare, cu toata virulenta lor, subordonandu-se celor secundare.

### 3. TIPURI DE MOTIVATIE

Fiintele umane sunt creaturi complexe, ale caror actiuni pot fi clasificate pe cateva niveluri. Desi unele dintre actiunile noastre sunt, fara indoiala, puternic influentate de factori fiziologici – de exemplu, somnul - , alte actiuni sunt mai putin evidente.

#### 3.1. Motivatia fiziologica

Morgan (1943) a clasificat tipurile de motivatie in doua mari categorii:

- a). **imbolduri primare**, prin care a inteles imboldurile fiziologice, cum sunt foamea, setea, viata sexuala, somnul si imboldurile mai generale, cum sunt miscarea si explorarea, afectiunea si teama;
- b). **imbolduri secundare**, cum sunt motivele sociale sau temerile si nelinistile dobandite

#### 3.1.a). Foamea.

Reglajul foamei pare sa se realizeze in hipotalamus, in sensul ca stimularea sau distrugerea hipotalamusului produce efecte foarte bine definite. Dar hipotalamusul nu este singura structura a creierului implicata in senzatia de foame. Creierul se manifesta ca un complex de sisteme si subsisteme, iar interactiunea cu o anumita parte a creierului, urmata de producerea unui efect, nu inseamna ca zona respectiva **cauzeaza** efectul.

Partile hipotalamusului care par a fi implicate in senzatia de foame si in comportamentul de hranire sunt nucleul **ventro – median** si **hipotalamusul lateral**. Acestea au functii diferite si opuse: daca nucleul ventro – median este stimulat electric, suprima comportamentul de hranire, pe cand la stimularea hipotalamusului lateral prin aceiasi metoda, comportamentul de hranire se accentueaza, motivatia fiind mai puternica.

La producerea unor leziuni prin taierea nucleului ventro – median, dispare senzatia de satietate, evidentiind astfel functia acestei parti a hipotalamusului (mediaza starea de satietate). Pe de alta parte,

leziunile hipotalamusului lateral produc inhibarea comportamentului de hranire, deci se pare ca hipotalamusul lateral este implicat in motivatia de cautare a hranei.

### **3.1.b). Neurotransmitatorii**

Din punct de vedere neurochimic Grossman (1960) a constatat ca diversi neurotransmitatori par sa aiba efecte diferite asupra foamei. Cand a injectat direct substante chimice intr-o anumita parte a hipotalamusului sobolanilor a constatat ca **noradrenalina** produce comportamentul de hranire, iar **acetilcolina** produce comportamentul de hidratare. Alt neurotransmitator, **serotonina**, pare sa fie implicat, si el, in motivatie, printr-un alt mecanism pe care il poate utiliza creierul pentru a organiza alte forme de comportament.

### **3.1.c). Obezitatea**

Obezitatea este o problema majora in societatea occidentala si multi obezi prezinta similitudini izbitoare de comportament cu sobolanii care au devenit obezi datorita leziunilor nucleului ventro – median sau a unor fenomene asemanatoare. Asa cum am precizat mai inainte, hipotalamusul ventro – median pare sa fie implicat in starea de satietate. Leziuni ale nucleului ventro – median, duc la supraalimentare (la obezitate).

Hipotalamusul pare sa aiba un rol de „regulator de greutate” pentru organism. Leziunile nucleului ventro – median deterioreaza regulatorul de greutate, ceea ce duce la obezitate, pe cand leziunile hipotalamusului lateral par sa conduca la slabire. Reeves si Plum (1969) au comunicat un studiu de caz singular asupra unei tinere femei la care s-a dezvoltat o tumoare in nucleul ventro – median. In cei doi ani dinainte de moarte, a mancat mult mai mult decat inainte si si-a dublat greutatea corporala. Desi acesta este un studiu de caz unic, pare sa prezinte similitudini cu constatarile experimentale obtinute din studiile pe animale.

S-ar putea ca hipotalamusul sa medieze si alte forme de motivatie si exista dovezi ca si setea este reglata de un set similar de mecanisme. Totusi, in mare parte, motivatia comportamentului uman este mult prea complicata pentru a fi explicata doar prin imbalduri fiziologice – oamenii sunt influentati puternic si de factori sociali si culturali.

## **3.2. Motivatia cognitiva**

Este importanta intelegerea motivatiei fiziologice, dar mult mai important este motivul pentru care fiintele umane actioneaza in alte scopuri decat satisfacerea unor nevoi fundamentale. Fiintele umane au si alte surse de motivatie si unele dintre acestea sunt direct legate de modul nostru de gandire si de intelegere. De exemplu, uneori ne modificam ideile si opiniile si ajungem la concluzia ca ideile noastre anterioare nu erau foarte corecte. Alteori tinem foarte mult la convingerile noastre, chiar daca este clar ca dovezile ne sunt impotriva. Istoria este plina de exemple de oameni persecutati pentru a fi venit cu idei noi, atunci cand semenii lor nu erau pregatiti sa le primeasca. In viata cotidiana, nu putem reactiona atat de dur fata de persoanele care incearca sa ne determine sa ne schimbam opiniile, dar putem fi la fel de incapatanati.

### **3.2.a). Disonanta cognitiva**

Disonanta cognitiva motiveaza actiunea umana sau convingerile, in parte datorita faptului ca nu ne simtim bine daca parerile noastre se contrazic intre ele. Ideea ca lumea avea sa piara la o anumita data (un studiu facut de Festinger, Riecken si Schachter, in 1956, asupra motivatiei umane si in special, de ceea ce se intampla cu motivele noastre atunci cand o convingere foarte puternica este, in mod evident, contrazisa de evenimente), contrazicea ceea ce s-a intamplat in realitate, iar Festinger a sustinut ca de aici a rezultat disonanta – o lipsa de echilibru intre cele doua cognitii. Oamenii au incercat sa gaseasca o metoda de



echilibrare a lor, astfel incat sa nu se mai contrazica. Recunoasterea faptului ca au gresit ar fi fost si mai incomoda – aceste persoane isi vandusera bunurile in pregatire pentru acest eveniment, asadar, admitand ca au gresit, ar fi admis ca au fost idioti sau creduli, atribuite cu totul neplacute daca le atasezi propriei persoane. Totusi, modificandu-si convingerile astfel incat sa atribuie continuarea vietii propriilor lor eforturi, si-au putut pastra respectul de sine. In acelasi timp au adus la echilibru, evenimentele petrecute si credintele lor despre sfarsitul lumii.

Deci evitarea disonantei cognitive este o sursa principala de motivatie pentru oameni.

### **3.2 b). Mecanisme de aparare**

Daca spunem ca disonanta cognitiva este un aspect important al motivatiei umane, nu este totuna cu a afirma ca suntem constienti de ea. Multe dintre motivatiile noastre cognitive se manifesta inconstient si intr-o astfel de maniera, incat suntem aproape complet inconstienti de ele. Freud (1901) a fost probabil primul care a identificat modalitatea prin care mecanismele inconstiente de aparare pot oferi motivatii puternice pentru comportamentul uman; multi alti cercetatori si specialisti in psihologia clinica, fara a accepta restul ideilor lui Freud, au constatat ca mecanismele de aparare sunt o modalitate utila de a intelege unele actiuni ale oamenilor.

Freud considera mecanismele de aparare drept strategii pe care le adopta eul, cu scopul de a se proteja de amenintari. Uneori, amenintarea provine dintr-o sursa interna, asadar, oamenii care sunt sperati in mod inconstient de propriile lor dorinte homosexuale, de exemplu, se pot apara uneori impotriva lor adoptand o atitudine puternic antihomosexuala. Amenintarea, sete a interna, serveste la dinamizarea si motivarea actiunilor. Acest mecanism de aparare se numeste formatiune reactionala, prin care mintea reprima atat de puternic un anumit aspect, incat il poate transforma in opusul sau. Reprimarea insasi este un alt mecanism de aparare.

Exista si alte elemente motivatoare inconstiente. Deseori, cautam sa protejam anumite lucruri, profund legate de respectul nostru de sine. Se poate ca un individ sa nu fie foarte atins de criticile la adresa multor calitati personale, dar daca un anumit aspect reprezinta o sursa importanta de mandrie, individul poate deveni foarte defensiv si chiar ostil, cand acesta este criticat.

### **3.2.c). Conflictul apropiere – evitare**

Un alt aspect al motivatiei este cunoscut sub denumirea de conflict apropiere – evitare, ce apare atunci cand avem un scop care este, intr-un fel, si atractiv, si repulsiv. Pentru multa lume, plecarea la facultate este si atractiva si repulsiva. Li se pare un lucru bun sa plece si sa exploreze o viata noua, dar, in acelasi timp, ii nelinisteste gandul ca isi lasa casa, familia si prietenii. Acesta este conflictul apropiere – evitare.

Fiecare experienta noua prezinta un tip de conflict apropiere – evitare, deoarece si cea mai mica modificare implica un lucru nou si nefamiliar si abandonarea unor lucruri familiare. Nu este neobisnuit pentru oameni sa ajunga foarte aproape de schimbari, pe care vor intr-adevar sa le faca, dar pe urma sa dea inapoi, pentru ca ii sperie necunoscutul pe care il implica schimbarea, odata realizata.

## **3.3. Motivarea actiunii personale**

Ati observat vreodata cat de diferit actioneaza oamenii in fata unor piedici? Cand li se intampla un lucru neplacut, cum ar fi nepromovarea unui examen, uni oameni se aduna si incearca din nou. Alti par sa renunte si considera esecul drept un mesaj care le spune ca nu mai merita sa incerce.

### **3.3.a). Locul de control**

In 1966, Rotter a sugerat ca aceste diferente apar ca rezultat al perceptiei locului de control. Locul de control se refera la localizarea controlului evenimentelor, in interiorul nostru sau in evenimentele exterioare. Daca avem un loc de control **interior**, inclinam sa consideram ca ceea ce se intampla deriva in mare masura din propriile noastre eforturi. Daca avem un loc de control **exterior**, inclinam sa percepem ceea ce ni se intampla ca pe o consecinta a situatiei in care ne aflam sau a norocului, sau a unor factori care nu au nici o legatura cu noi.

Rotter a aratat ca, in general este mai sanatos din punct de vedere psihologic sa ai un loc de control interior decat unul exterior, dintr-o multime de motive. Unul este ca persoanele cu un loc de control interior sunt, in general, mai putin stresate decat cele cu un loc de control exterior. O multime de cercetatori au aratat ca pierderea controlului este stresanta pentru fiintele umane – ne place sa simtim ca actiunile noastre sunt importante.

Daca ne consideram capabili de a exercita un control asupra a ceea ce ni se intampla, atunci vom avea tendinta de a cauta modalitati de a face fata evenimentelor neplacute, in loc sa le receptionam pasiv, si foarte des vom constata ca astfel de modalitati exista. Chiar daca nu putem impiedica producerea evenimentului in sine, exista deseori lucruri care pot fi facute, pentru ca efectele sa nu fie atat de serioase pe cat ar fi putut. Astfel de persoane fac fata mai bine evenimentelor stresante decat persoanele cu un loc de control exterior, care accepta, pur si simplu, ceea ce li se intampla si nu incearca sa schimbe nimic.

### **3.3.b) Constiinta propriei eficiente**

Constiinta propriei eficiente este legata de simtul de competenta personala – cat de buni ne consideram in realizarea unor activitati. Nu este vorba despre ceea ce am facut deja, deoarece foarte multe persoane pot face foarte multe lucruri, fara a fi convinse ca sunt competente in directia respectiva. Mai curand, este vorba de cat de competenti ne consideram noi insine. Daca avem constiinta propriei eficiente intr-un domeniu, cum ar fi, sa spunem, activitatea scolara, atunci vom investi un efort mai mare si vom trudi mai mult decat daca autoaprecierea noastra ar fi redusa si nu am considera ca merita sa facem un efort, pentru ca oricum nu vom ajunge nicaieri.

Collins (1982) a efectuat un studiu asupra modului in care constiinta propriei eficiente influenteaza activitatile scolare ale copiilor. El a impartit copiii in trei grupuri, dupa cat de buni erau la matematica. In fiecare grup, existau si copii cu o convingere puternica a propriei eficiente, si copii care nu aveau astfel de convingeri. Collins a constatat ca performantele copiilor cu o buna apreciere de sine sunt mai mari decat ale celor neconvinsi, chiar in conditiile aceleiasi capacitati in domeniu. Deoarece se credeau competenti, copiii doreau sa se asigure ca au invatat, revenind asupra problemelor, corectandu-le si eliminand mai rapid solutiile nesatisfacatoare. Convingerile le influentau efortul depus, iar eforturile le influentau calitatea realizarilor.

Weinberg, Gould si Jackson (1979) au manipulat constiinta propriei eficiente a unor subiecti in privinta rezistentei in sport si au constatat ca persoanele convinse de capacitatile lor sunt mai tenace si depun mai mult efort. Ei au mai constatat ca atunci cand au manipulat convingerea propriei eficiente la femei, incurajandu-le, si la barbati, inselandu-i (prin furnizarea unui feed-back fals despre nivelul de reusita la probele de rezistenta), diferentele normale dintre sexe au disparut, ceea ce sugereaza ca expectantele fata de propria persoana pot avea o influenta mult mai puternica decat ni se pare.

### **3.3.c). Atribuirea**

Se poate observa ca problema atribuirii (motivele prin care explicam de ce se intampla anumite lucruri) este puternic legata de acest aspect. Locul de control si constiinta propriei eficiente sunt, intr-adevar, legate de cauzele pe care le atribuim evenimentelor.

Stratton si Swaffer (1988) au analizat atribuirile pe care le-au facut mamele in legatura cu copiii lor, atunci cand ii priveau jucandu-se si vorbeau despre ei. Ei au facut un studiu pe mai multe grupuri diferite de mame, printre care un grup de mame ai caror copii erau molestati fizic ("batuti mar"). La analiza atribuirilor au constatat ca mamele respective facusera atribuii care indicau ca au perceput comportamentul copiilor lor ca fiind mult mai putin controlabil decat considerasera alte mame. Cand copiii lor erau neascultatori si obraznici, asa cum sunt toti copiii uneori, s-au simtit dezamagite si incapabile sa se descurce. Ca urmare, tensiunea a crescut si mamele au recurs la bataie. Pe de alta parte, mamele care au facut atribuii mai controlabile, au perceput comportamentul copiilor lor ca fiind influentabil si, astfel, desi s-au necajit, nu s-au simtit dezarmate si frustrate si nu s-au revarsat asupra copiilor.

### **3.3 d). Neajutorarea dobandita si depresiunea**

Exista si alte stiluri attributionale care pot motiva actiunea personala. Seligman (1975) a identificat un stil attributional depresiv, prin care individul opteaza totdeauna pentru o analiza negativa a lucrurilor si inclina sa vada numai raul, cu implicatii vaste si necontrolabile. Poate ca nu este surprinzator faptul ca acest stil attributional depresiv il determina sa simta ca nu are puterea de a influenta evenimentele si apare extrem de frecvent la persoanele serios deprimite. Seligman a considerat acest lucru ca fiind similar neajutorarii dobandite ce se poate manifesta la animalele puse intr-o situatie in care sunt lipsite de puterea de a preveni consecintele neplacute. Chiar si atunci cand situatia se modifica si neplacerile pot fi impiedicate, animalele nu dezvoltă o reactie noua, pentru ca s-au invatat sa fie dezarmate.

Totusi, atribuirile pe care le facem se pot modifica. Terapia cognitiva are ca scop schimbarea modalitatilor de interpretare a evenimentelor, astfel incat motivatia personala sa se modifice si evenimentele sa fie abordate mai activ si mai controlat. Beck si colaboratorii (1985) au sustinut ca abordarea terapiei din acest unghi ar insemna ca oamenii ar putea sa invete sa-si traiasca viata cu totul altfel si ca aceasta le-ar permite sa fie agenti activi pentru propriile lor vieti. Astazi, multi specialisti in psihologia clinica adopta tehnicile terapiei cognitive.

### **3.4. Motivele afilierii**

Un alt aspect important al motivatiei umane este nevoia de afiliere, necesitatea de relationare, de obtinere a unor aprecieri pozitive de la cei din jur si de asociere cu alte persoane. Rogers (1961) sustinea ca una dintre necesitatile noastre psihologice fundamentale este de a obtine aprecieri pozitive de la cei din jur. Acestea se pot manifesta prin dragoste, prietenie sau chiar simplu respect, dar, in opinia lui Rogers, constituie o necesitate care trebuie sa fie satisfacuta pentru a ne mentine sanatatea psihica.

#### **3.4.a). Agresivitatea**

S-a afirmat deseori ca fiintele umane sunt in mod natural agresive si ca exista, cu siguranta, multe exemple de agresii comise de membri ai speciei umane. Nu se stie inca precis in ce masura astfel de acte isi au sorgintea in fiinta umana insasi sau in situatia ori pozitia sociala. Desi este adevarat ca stresul ii face pe oameni mai agresivi, nu este deloc evident ca intervine acelasi tip de agresivitate ca acela implicat in razboaiele dintre natiuni, in care este necesar un vast aparat propagandistic pentru a mentine ostilitatea. Faptul ca, in timpul razboiului, informatia publica este atat de puternic controlata, sugereaza ca acest tip de agresivitate s-ar putea sa nu fie, de fapt, fundamental pentru motivatia umana - daca ar fi, de ce ne-am mai chinat atat de mult sa-l mentinem?

#### **3.4.b). Respectul social**

Rom Harré (1979) sustinea ca respectul social este un motiv fundamental pentru comportamentul uman - nici unul dintre noi nu vrea sa para stupid in fata altora. Acelasi lucru are loc si intern - nu ne place

sa parem ridicoli nici fata de noi insine. Pastram sa ne pastram o imagine ca fiinte rezonabile si de bun - simt. Daca recunoasterea unei greseli sau schimbarea opiniilor in fata unei dovezi noi s-ar asocia, in mintea noastra, cu o postura stupida sau ridicola, acest lucru ar reprezenta o alta sursa de disonanta cognitiva si am cauta sa evitam acceptarea erorii. Astfel, oamenii pot ajunge sa refuze sa admita lucruri evidente pentru altii, deoarece nu sunt in stare sa faca fata disonantei cognitive de a le accepta, parand ridicoli. Totusi, daca pot gasi o metoda de „salvare a aparentelor”, acceptand totusi informatiile, recurg adesea repede la ea.

Rom Harré vedea nevoia de respect social drept un element puternic motivator al comportamentului uman. El sustinea ca oamenii vor sa fie respectati pentru ceea ce sunt si ca recurg la orice pentru a evita sa para ridicoli sau stupizi. Harré a identificat acest aspect drept o necesitate fundamentala in comportamentul social, care se manifesta din copilarie.

### **3.4.c). Cooperarea si concilierea**

Cercetarile lui Asch asupra conformismului si cercetarile lui Milgram asupra obedientei, arata ca exista o tendinta puternica a oamenilor de a se conforma majoritatii sau de a se supune unei persoane cu autoritate, mai curand decat a o contesta. Acest fenomen pare sa derive dintr-o necesitate sociala puternica de a fi acceptat de ceilalti si a evita respingerea, lucru care, la randul sau, se poate asocia cu ideea lui Harré, care considera necesitatea respectului social drept o motivatie fundamentala.

### **3.4.d). Empatia**

Empatia este un alt atribut uman care a fost studiat relativ putin de catre sociologi, chiar daca este evident ca empatia poate reprezenta o motivatie sociala puternica.

Exista multe cazuri in care oamenii isi dedica timpul liber si chiar imtreaga vita unor cauze valoroase, in care cred, si exista multe acte de bunavointa cotidiana care trec aproape in intregime neobservate de cercetarea psihologica. Cercetarea psihologica a comportamentului de ajutor arata ca, in majoritatea cazurilor, oamenii inclina sa-si ajute semenii, daca nu au vreun motiv de a actiona invers. Principalul rezultat al acestei cercetari este dovedirea faptului ca, daca oamenii au certitudinea utilitatii sau a necesitatii ajutorului lor, atunci sunt aproape intotdeauna gata sa ajute, daca pot.

## **3.5. Motive sociale si de grup**

Exista si motive sociale mai largi. Teoria identificarii sociale are ca obiect modul in care apartenenta la un grup social influenteaza perceptia de sine a oamenilor. O parte importanta a identificarii sociale este comparatia sociala – ne comparam propriul grup cu alte grupuri sociale in privinta statutului, prestigiului si puterii. Daca prin aceasta comparatie respectul de sine ne este amenintat, se poate ajunge deseori la rivalitate de grup.

Dupa cum au aratat cercetarile asupra identificarii sociale, conflictul intergrup nu este o consecinta inevitabila a identificarii cu grupul – aceasta poate da nastere la cooperari intre grupuri, daca oamenii vad ca au scopuri comune.

### **3.5.a). Tapul ispasitor**

Exista si alte aspecte ale motivatiei sociale. Unul dintre mecanismele care pare sa stea la baza prejudecatii sociale este acela al gasirii tapului ispasitor. Daca suntem frustrati si tulburati, cautam adesea sa dam vina pe altcineva – este mai usor sa ne controlam emotiile infuriindu-ne pe altcineva. Acest fenomen pare sa aiba loc si la grupurile sociale mai mari. Se observa ca rasismul este mai violent in timpul recesiunilor economice, atunci cand somajul creste si sunt amenintate standardele de viata. Se pare ca, in loc sa arunce blamul asupra factorilor economici care duc la astfel de recesiuni, multe grupuri din societate isi cauta in jur tinte mai bine definite si isi exprima frustrarea sub forma de prejudecata rasiala.

### 3.5 b). Reprezentările sociale

În parte, găsirea tapului ispasitor este legată și de convingerile împărtășite de societate, în general, sau de grupuri sociale. Aceste convingeri sunt deseori false, dar un număr mare de oameni le acceptă și acționează ca și când ar fi adevărate. De asemenea, aceste credințe au adesea un sambure de adevăr, care a fost modificat până s-a ajuns la cu totul altceva.

Reprezentările sociale se împrăstie prin conversație și, la fel cum adaptăm idei noi la schemele preexistente, modificăm, de asemenea, explicațiile sociale pe care le auzim, astfel încât putem adapta la credințele noastre deja existente. Astfel, prin conversație și negociere, explicațiile sociale își modifică natura. Ele pot fi foarte puternice în motivarea acțiunii umane. Convingerile rasiste împărtășite de atât de mulți oameni au legitimat ceea ce s-a întâmplat în Germania nazistă, iar reprezentările sociale conform cărora inteligenta ar fi înscădută și „rigidă” au provocat un impact atât de puternic în învățământul britanic, încât încercările de a dezvolta sisteme de învățământ care să dea șanse egale oamenilor, au eșuat aproape totdeauna.

Deci, se poate observa că motivația umană este complexă și se manifestă la o serie de niveluri distincte. De fapt, aproape fiecare aspect al psihologiei contribuie, într-un fel sau altul, la motivație. Înțelegerea motivelor pentru care oamenii acționează așa cum acționează este fascinantă și studiul acestui aspect oferă nesfârșite posibilități.

## 4. MOTIVELE ÎNVĂȚĂRII CA INTEGRATORI EDUCACIONALI

### 4.1. Motivația învățării. Valențe psihopedagogice

Concept cu largă rezonanță în istoria comportamentului uman, **motivația** exprimă faptul că „la baza conduitei omului – fie ea de cunoaștere sau practic acțională – se află întotdeauna un ansamblu de mobiluri – trebuințe, atracții, emoții, acțiuni, fapte, atitudini”. Produs al întâlnirii biologicului cu socialul, motivația operează ca un sistem dinamic și plastic, asigurând programul social – adaptativ al subiectului. Genetic, acest program există în forme primare și la niveluri preumane. Prin învățare și educație unele din aceste mecanisme sunt amplificate și reconstituite, altele suspendate, astfel ca la un anumit nivel al dezvoltării subiectului ele poartă amprenta unei înalte subiectivități, unicități și originalități. Dispunând de o relativă autonomie, acestea sunt capabile să **mobilizeze**, să **întrerupă**, să **transforme** activ cauzele externe, să **medieze** variabilitatea infinită a raporturilor omului cu mediul, cu sine însuși și să **asigure energia** și **constelația de senzori** pe care acesta le da realității.

Este lesne de înțeles de ce științele educației sunt interesate în a asimila acele teorii psihologice care oferă premise viabile pentru a spori eficiența procesului de învățământ și a inventaria categoriile motivationale capabile să potenteze scopurile învățării. Subiectul, nota psihologul francez P. Fraisse, este capabil „să îndeplinească anumite acțiuni: să perceapă, să învețe, să facă un ocol, dar aceasta nu se realizează decât motivat, respectiv( ...) dacă ceva îl pune în mișcare (...) și care depinde (...) de o stare a subiectului, de prezența unei stimulări valorizate”.

Eficiența maximă a învățării este condiționată de potențarea resurselor dinamogene și direcționarea activismului psihic al elevului. Cunoscând natura și varietatea motivelor, precum și legile după care se manifestă, putem prevedea, influența și direcționa conduita, scria cu mult timp în urmă Al. Rosca. Ar fi de așteptat, continua autorul, că problema motivației să constituie o parte esențială din programul oricărei școli, dar în loc de aceasta se fac studii laborioase cu privire la diferitele „metode” de prezentare a materialului în situația actuală a învățării și se are în vedere în mica măsură sau deloc motivația preliminară”.

Se impun câteva referiri în acest sens. Acceptiile termenului „a fi motivat la învățatură” corelează și exprimă în plan comportamental o stare prezenta dinamogenă, mobilizatoare și direcționată spre atingerea

unor scopuri. Este vorba de acele elemente stimulatoare pe care adesea educatorii le numesc **impuls catre...** („driving”), dorinta, **interesat de...** („turned on”) etc. Este logic sa acceptam ideea ca pe asemenea rute motivationale elevul va fi profund implicat in sarcinile de invatare, va fi orientat spre finalitati, intr-o mare masura constientizate. El transfera in invatare, in mod relativ constant pe o anumita perioada de timp, potentialul cognitiv, starile afective si cognitiv – actionale, experienta de viata, etc.

La polul celalalt, starea de „a nu fi motivat pentru invatatura” este identificabila prin absenta „absorbirii”, prin pasivitate, anactivitate, concentrare foarte lenta si greoaie intr-o sarcina de invatare, lipsa de spontaneitate si chiar stari de anxietate. Transpunerea subiectiva a elevului in actiunea proiectata este plina de ezitari si, deci, fara randamentul dorit.

A cerceta in mod real motivatia educationala inseamna a surprinde nu numai mobilul intern sau extern ca atare ce declanseaza o dorinta, o atractie, un interes imediat de invatare, cat mai ales **caracterul de mobilizare, de angajare** a potentialului psihic in rezolvarea sau adaptarea la finalitatile invatamantului, precum si de **implicare, organizare si autoreglare** interioara a personalitatii elevului.

Determinarea semnificatiilor pedagogice ale motivatiei scolare necesita luarea in considerare a trei aspecte principale de care profesorii trebuie sa tina seama.

In primul rand, ea trebuie conceputa ca o **constructie psihica** rezultata din observatii indelungate facute asupra comportamentului elevilor din cele mai variate situatii educationale si din datele controlabile ale stimulării si raspunsurilor firesti ale acestora.

In al doilea, consideram motivatia drept **esentialul vector al personalitatii, care directioneaza conduita elevului spre realizarea** scopurilor educationale si in al treilea rand ca **variabila care a asigurat si asigura continuu organizarea interioara a comportamentului** in cele mai multe din actiunile sale. In esenta ea implica „efort, activitate, consum de energie, comportamente volitionale stimulatoare si frenatoare, optiuni si acte decizionale privind modelele oferite de scoala, de familie, de institutiile extrascolare etc.”

In concordanta cu cele trei dimensiuni enuntate, exista posibilitatea prezentarii unui model genetic si operational ce sintetizeaza si evidentiaza structura, semnificatiile gnoseologice si evolutive ale configuratiilor motivationale din activitatea scolara.

## 4.2. Structura sistemului motivational scolar

Daca acceptam ca sfera comportamentelor de invatare este plurimotivata, atunci trebuie sa se evidentieze complexitatea fatetelor mecanismului motivational al invatarii. Astfel, dupa locul pe care il ocupa motivatia in structura activitatii de invatare, distingem:

**1. motivatia intrinseca**, ale carei caracteristici dinamogene decurg din insesi sarcinile si continutul activitatii de invatare, si **motivatia extrinseca**, careia ii sunt proprii elemente ce tin de efectele sau factorii externi care dinamizeaza activitatea de invatare. Aceasta clasificare are o mare valoare operationala pentru educatori, cercetat si atestat fiind faptul ca, in general, eficienta motivelor intrinseci este mai ridicata decat a celor extrinseci;

**2. motive stimulatorii** (lauda, incurajarea, aprecierea obiectiva, relatii socio – afective tonice, respectul opiniei, organizarea logica si sistematica a informatiilor tec.) si **motive inhibitive** (situatii contradictorii, teama de nota, blamul, pedeapsa, aprecierea subiectiva, indiferenta, monotonia tec.), functionalitatea lor fiind conditionata de nivelul de varsta al elevilor, de structura si particularitatile personalitatii acestora, de relatiile socio – afective din colectivul scolar;

**3. motive adaptative** (de semn pozitiv) si **motive dezaptative** (de semn negativ), caracterul lor polar fiind dat de: finalitatile formative ale procesului de invatamant; tipul si structura metodologiei educationale; gradul de insatisfactie pe care il provoaca in personalitatea elevului un anumit tip de relatii

educative; valoarea diagnostica si prognostica pe care o capata pentru scoala, pentru educatori, pentru elev si pentru alti factori scolari, starile dinamogene ale psihismului elevului;

**4. motivatie inalta (ridicata), medie si redusa (scazuta)**, calificand gradul de angajare educationala al elevilor, statutul lor in structura clasei si in situatii variate de invatare, de pregatire profesionala.

In functie de scopurile pe care si le propun cadrele didactice in clasa, de echilibrul creat de invatare in structurile personalitatii, in functie de caracterul structurat sau nestructurat al organizarii starilor motivatorii si al caracterului homeostazic (de deficit) sau de dezvoltare, practica educationala contureaza cateva categorii de motive:

**a). motive profesionale;** dominantele tensionale ale activitatii de invatare se centreaza in jurul profesiei: invata pentru a se pregati in vederea viitoarei profesii, din dorinta de a dovedi maiestrie si pricepere in profesia pe care o va alege, din interes pentru disciplinele ce profileaza pentru profesia dorita, de a urma o anumita scoala sau facultate;

**b). motive cognitive,** rezultate din caracterul procesual al invatarii si din nevoia de a i se asigura un continuum de stimulare cognitiva: satisfactii provocate de continutul invatarii, de nivelul aplicarii practice a multora din ideile predate si invatate;

**c). motive social – morale,** caracterizate prin elemente atitudinale cu nucleu social relativ conturat: invatatura e o datorie sociala si morala, invata din dorinta de a putea produce mai tarziu ceva folositor, doreste sa fie evidentiat si apreciat.

**d). motive individuale (personale)** cuprinde acele stimulente sau valori a caror sfera de semnificatie este legata de propria personalitate: invata pentru a ajunge om de seama, recunoscut, etc.

**e). motive materiale,** care confirma filtrajul subiectiv realizat de complexul motivational asupra valorilor de ordin material cu functii de intarire a comportamentului: sisteme premiale; conditii materiale de studiu in scoala si in familie, etc.

**f). motive relationale,** care exprima starile motivationale derivate din relatiile pe care elevul le stabileste cu alti elevi, cu grupul si colectivul scolar sau familial, etc.

Este cert faptul ca pentru profesor continuturile motivationale ale activitatii de invatare sunt mult mai complexe, mai nuanstate, mai direct sau mai putin direct legate de scopul invatarii, cu un aspect valoric temporal si orientativ mai diferentiat decat cel prezentat mai sus. Dinamica unor asemenea categorii este in functie de: varsta si sexul subiectilor, sensul si semnificatia pe care o capata activitatea de invatare pentru intregul lor univers de viata.

### **4.3. Invatarea de tip scolar – camp al interactiunii scopurilor si motivelor specifice**

Activitatea elevului este in mod esential una de asimilare constienta a valorilor culturii si civilizatiei pe care scoala si societatea, la un anumit nivel al dezvoltarii lor, le considera necesare pregatirii si formarii viitorilor cetateni. Finalitatea acestor eforturi se leaga de asigurarea echilibrului functional al intregului proces de personalizare si scolarizare a elevului. Obiectiv, procesul se manifesta printr-o dinamica specifica a structurilor cognitive, afective si de control, realizate in termeni operationali: tehnici de invatare, deprinderi, abilitati, conceptii, atitudini, convingeri, conduite etico –sociale tec.

Experientele de viata ale elevului se subordoneaza procesului de selectie si de integrare realizat de structurile motivationale in unitatea personalitatii elevului. Procesul de echilibrare si adaptare a elevului la influentele externe va deveni treptat o functie a acestor stari motivationale. Fenomenul este observabil inca din perioada scolaritatii mici – cazul proceselor intelectuale – in conditii de incongruenta si disonanta cognitiva. Dezvaluirea ponderii reale a motivatiilor educationale presupune identificarea naturii factorilor propulsori care au cea mai mare forta de a determina si schimba comportamentul elevului.

Principiile care fundamenteaza procesul de dirijare educationala a dezvoltarii progresive a motivatiilor superioare la elev sunt:

- a). cel al constiintei realului pe care o are elevul sau colectivul;
- b). al activitatii fundamentale ce se desfasoara in scoala;
- c). al valorilor si standardelor care trebuie atinse in scolaritate.

Recurenta consecintelor aplicarii acestor principii in analiza subiectivitatii elevului este hotaratoare ca valoare metodologica. Constiinta realului copilul o capata abia dupa varsta de 3 – 4 ani. Raportul motivatie – constiinta evidentiaza legatura genetica intre motivatiile educationale si activitatile de joc, de invatare si de munca. Initial, intr-o forma imitativ – reproductiva, apoi productiva si in final creativa, activitatea scolara dezvaluie elevilor drumul si directia „dirijarii permanente prin imagini - model ale viitoarei stari de atins”.

Procesul invatarii intentionale evidentiaza capacitatea elevului de a depasi progresiv si eficient conditiile specifice asimilarii spontane, nedirijate, lente, cu abateri, ezitari, reveniri si renuntari pana ajunge la asimilare constienta si eficienta, bazata pe motivatii superioare.

Sensul si finalitatea acestui transfer vizeaza atingerea *optimumului progresiv* in constiinta elevului, trecerea treptata de la stimularea externa, coercitiva, pur instrumentala, la una interioara, de coloratura social – politica si morala. Premisa principala a intelegerii formarii de motivatii inalte o va constitui descifrarea, fixarea, controlul si autocontrolul realizarii scopurilor instructiv – educative.

A asimila structuri motivationale in context educational inseamna:

- a). a intelege, integra si valorifica scopurile educationale;
- b). a interioriza normele si modelele comportamentale socotite de scoala ca fiind adecvate si utile adaptarii la exigentele societatii viitoare;
- c). a realiza echilibrul si armonia intre socializarea si individualizarea personalitatii.

Aceste scopuri sunt esentiale in stabilirea si alegerea metodologiei de elaborare, programare si evaluare a obiectivelor invatarii. In calitate de categorii ale procesului educational, obiectivele exprima in termeni specifici modificarile pe care cadrele didactice doresc sa le produca in comportamentul subiectilor umani. Intentionalitatea explicita, forta de a comunica elevilor imaginea pe care o au educatorii asupra sensului evolutiei personalitatii, circumscrierea lor pe linia de miscare a dorintei subiectilor de a se angaja in atingerea scopurilor propuse, capacitatea lor diagnostica si prognostica, toate acestea fac din **cuplul categorial scop – motiv** o structura ce asigura eficienta intregii activitati de educare si formare a elevilor.

Valoarea conditiilor de eficienta a raportului **obiectiv educational – motivatie scolara** este dependenta de capacitatea educatorilor de a transforma aceste obiective in sisteme de actiuni previzibile si realizabile, in performante, in economie de timp, in plusuri de exactitate, in reducerea erorilor etc Pentru scoala aceasta inseamna a gandi serios si continuu asupra orientarii si sistematizarii structurilor logico – psihologice si logico – pedagogice ale predarii spre a fi stimulatorii pentru comportamentul de invatare. Cum insa organizarea comportamentului de invatare pune serioase obstacole in fata educatorilor, se apeleaza frecvent la o descompunere a metodologiei si continutului invatamantului in termeni operationali: unitati de actiuni – scop si actiuni – motive, modele atitudinale, sisteme de abilitati si capacitati de diferite tipuri etc. Educarea semnifica, in aceste conditii, crestere, dezvoltare, asimilare, constructie, organizare, unitate intre creator (modelator) si produs, iar ca atribute obligatorii coerenta si consistenta interna a raporturilor dintre categoriile enuntate.

#### **4.4. Structuri si mecanisme de integrare a motivelor scolare**

A forma si dezvolta o motivatie superioara in scoala presupune:



a). **potentarea rolului** pe care il joaca variabilele cognitive, afective, atitudinale, sociale, caracteriale etc., in determinarea rezultatelor si a reusitei activitatilor scolare;

b). **restructurarea continua a variabilelor dinamogene** pentru a putea fi mai usor manipulate de profesori si elevi;

c). **intarirea pozitiva a acelor proprietati ale instruirii care pot conduce la autoinstruire, la activism** specific autoorganizarii activitatii de invatare;

d). **producerea deliberata de noi conexiuni si de asimilari comportamentale stabile, cu valoare sociala ridicata** care sa-l angajeze pe elev in actiuni de invatare pe termen lung.

Daca se intreprinde o cercetare, se incearca surprinderea evolutiva a gradului de constientizare si intr-o anumita masura si de interiorizare a uneia dintre componentele cu valoarea cea mai semnificativa in repertoriul personalitatii elevului – intelegerea necesitatii pregatirii continue, permanente.

## 5. CONCLUZII

Prin motivatie intelegem o forma specifica de reflectare prin care se semnaleaza mecanismelor de comanda – control ale sistemului personalitatii o oscilatie de la starea initiala de echilibru, un deficit energetic – informational sau o necesitate ce trebuie satisfacuta.

La nivelul mecanismelor corespunzatoare de reglare, aceste semnale sunt transformate in comenzi, care selecteaza si pun in functiune comportamente mai mult sau mai putin adecvate. Motivatia transforma fiinta umana dintr-un simplu receptacul al influentelor externe, in subiect activ si selectiv, cu un determinism intern propriu in alegerea si declansarea actiunilor si comportamentelor.

Posedand o structura motivationala proprie, omul se va pune intr-o dubla relatie fata de mediul extern: *una, de independenta*, constand in capacitatea lui de a actiona pe cont propriu, in absenta unor stimuli sau solicitari externe; *cealalta, de dependenta*, constand in satisfacerea starilor de necesitate pe baza schimburilor substantiale, energetice si informationale cu mediul ambiant.

De aici rezulta caracterul interactionist complex al comportamentului si activitatii umane. Aceasta inseamna ca, indiferent unde se plaseaza initial stimulul declansator, realizarea comportamentului implica obligatoriu interactiunea celor doua planuri.

Motivatia ne apare ca o *cauzalitate externa transpusa in plan intern*: daca obiectul corespunzator satisfacerii unei trebuinte lipseste si, deci, nu are cum sa declanseze comportamentul corespunzator, locul sau este luat de starea de necesitate in raport cu el, actualizata spontan, in urma unor modificari de ordin fiziologic sau psihologic.

In acelasi timp, motivatia trebuie considerata si ca o lege generala de organizare si functionare a intregului sistem psihic uman, ea operand distinctia necesara intre placut si neplacut, intre util si inutil, intre bun si rau. Toate celelalte procese psihice – perceptie, gandire, memorie, vointa, precum si componentele caracteriale si aptitudinala ale personalitatii – sunt subordonate legii motivatiei, continutul lor dezvaluind semnificatia si valentele „motivationale” ale obiectelor si fenomenelor din jur.