

A photograph of a surfer riding a large, curling green wave. The surfer is silhouetted against the white foam of the wave. The water is a vibrant green color. The overall scene is dynamic and energetic.

МОТИВАЦИЯ

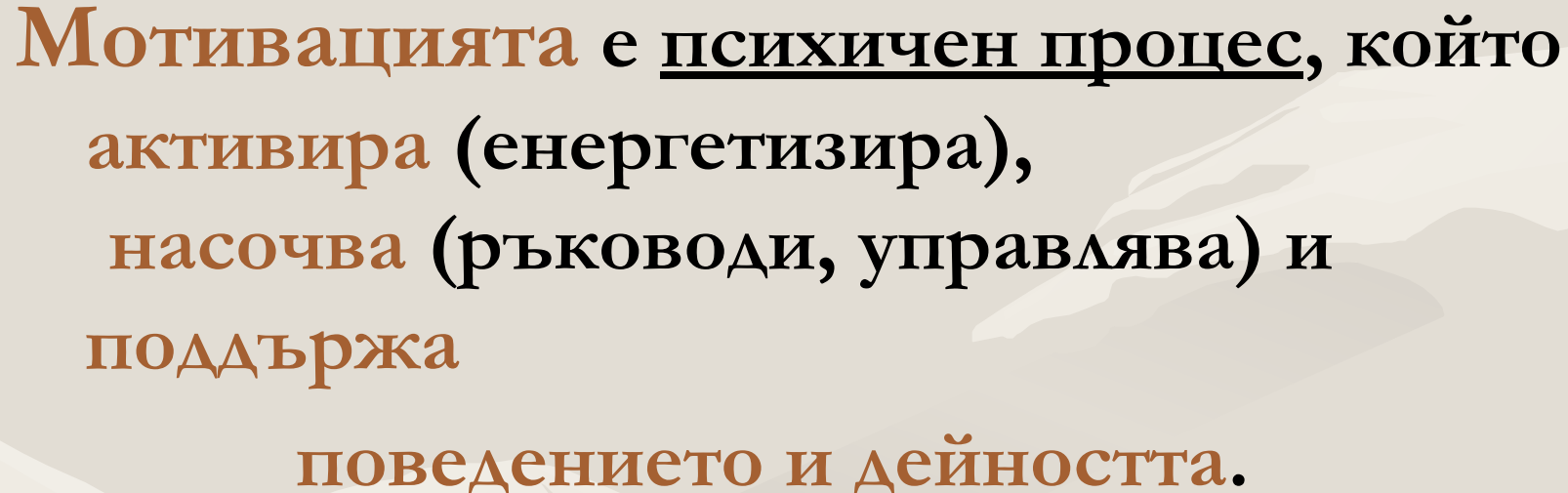
ДОЦ. ЖИВКА ЖЕЛЯЗКОВА-
КОЙНОВА

План

1. Дефиниция за мотивация. Основни видове мотивация.
2. Бихевиористични възгледи за мотивацията
3. Мотивацията от гледна точка на хуманистичната психология
4. Вътрешна и външна мотивация. Състояние на “поток” в дейността и вътрешна мотивация.
5. Когнитивистки възгледи за мотивацията
6. Връзка между себевъзприятието и мотивацията
7. Практическо приложение: подходи за мотивиране

1. Дефиниция за мотивация

Мотивацията е психичен процес, който **активира** (енергетизира), **насочва** (ръководи, управлява) и **поддържа** **поведението и дейността.**



Особености на мотивацията

- Мотивацията може да варира по **интензивност** (сила на мотивацията) и **посока** (мотивация за какво).
- Полимотивираност – една и съща дейност е мотивирана от различни мотиви; един и същ мотив се проявява в различни дейности
- Мотивацията се променя с времето (**динамичност** на мотивацията)

ОСНОВНИ ВИДОВЕ МОТИВАЦИЯ

- **Външна мотивация**
 - Индивидът работи, за да получи външно подкрепление или да избегне наказание.
- **Вътрешна мотивация**
 - Възниква, когато индивидът работи, за да постигне собствени, личностно значими цели.

2. Бихевиористични възгледи за мотивацията

- Оперантно обуславяне
 - Мотивацията се дължи на подкрепленията и външните награди
- Социално учене
 - Мотивацията се дължи на наблюдението как другите са подкрепяни позитивно за техните действия

3. Хуманистични възгледи за

МОТИВАЦИЯТА

Потребности на вътрешното израстване (growth)

Потребности на дефицита

Мотивацията се **увеличава**, когато потребностите са задоволени

Мотивацията **намалява**, когато потребностите са задоволени



Пирамида на потребностите – А. Маслоу

Теория на Маслоу (Maslow) за МОТИВАЦИЯТА

Потребност от самоактуализация – желанието на човека да стане всичко това, на което е способен.

Подтикът да се реализира потенциала, заложен във всеки човек.

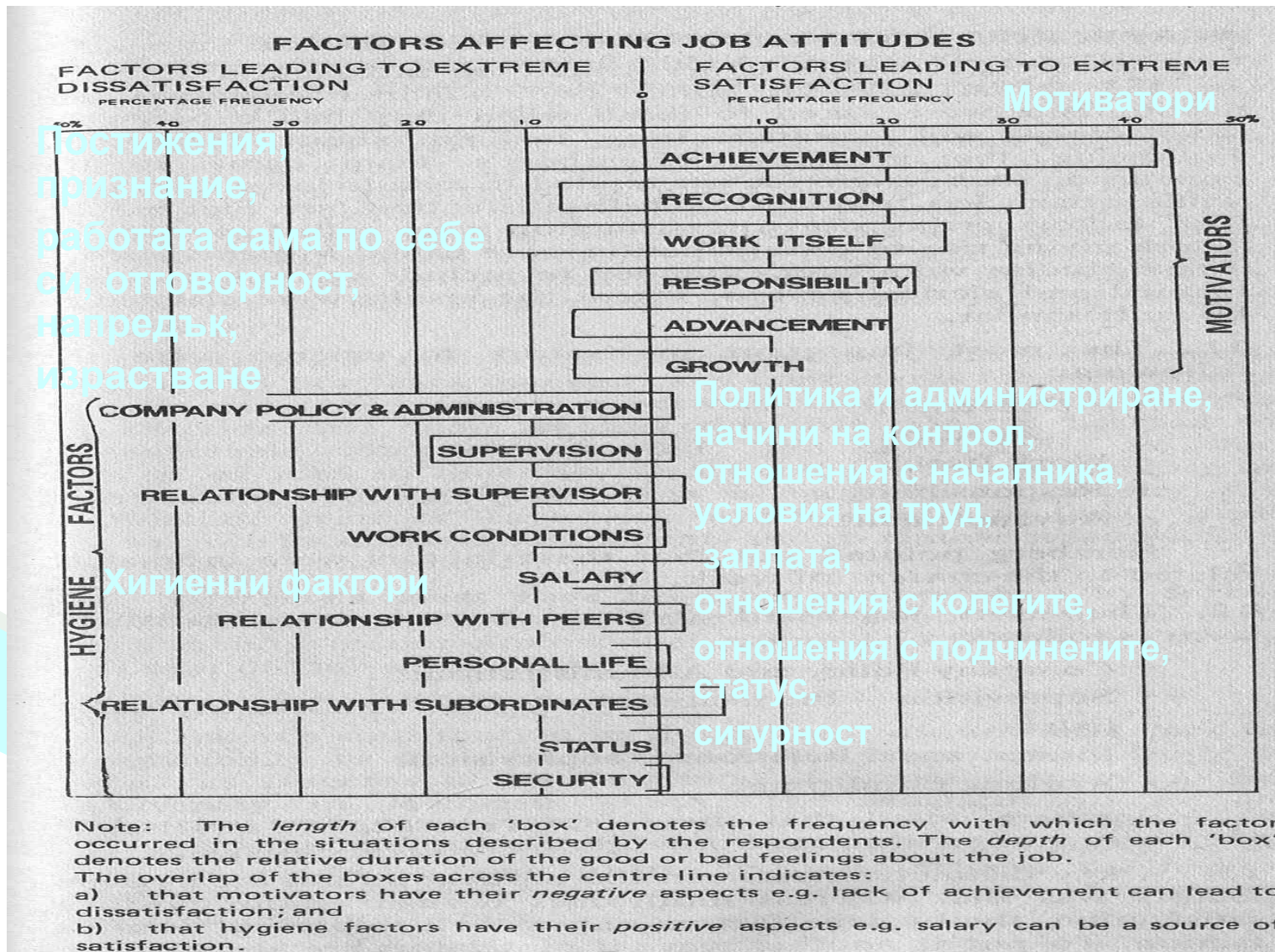
“Reach your limits” (за самоактуализиращия се спортист)

<http://www.disl.bg/reach-your-limits/>

Теория на Маслоу (Maslow) за мотивацията

- Мотивацията зависи от удовлетворяването на потребности, принадлежащи към различни равнища
- Дефициентните потребности трябва да са задоволени **поне частично**, за да може обучаемият да се мотивира да учи

Теория на Херцберг (Herzberg)



Бос на годината



Ръководителят на онлайн услугата за поръчване на храна Невзат Айдын продава бизнеса си за 589 милиона долара. Той изплатил на 114 служители еднократен бонус от средно 237 хиляди долара.

4. Теория за самоопределението

- **Автори - Edward Deci and Richard Ryan**
- **Хората имат три основни психогенни потребности - потребност от компетентност, потребност от свързаност с другите хора, и потребност от самостоятелност (автономност) – още наричана **самоопределение.****
- **Какво е самоопределение? – **Свободният, самостоятелен личностен избор, без външна принуда.****

4. Теория за самоопределението

- Хората имат потребност да демонстрират компетентност и самоопределение в различните дейности
- Основни понятия в теорията са: **ИНТРИНЗИВНА** мотивация, **ЕКСТРИНЗИВНА** мотивация, **АМОТИВАЦИЯ**
- **Интринзивната** мотивация се отличава с най-голяма степен на автономност (самоопределение).
- **Външните подкрепления (стимули, похвали, възнаграждения) за дейност, която е интринзивно мотивирана, могат да доведат до намаляване силата на интринзивната мотивация**

Intrinsic & Extrinsic Motivation



Видове мотивации за физическа активност - Амотивация

- **Принуда** (задължаването) – в случая с физическото възпитание – учениците са принудени; много родители принуждават децата си да тренират определен спорт, въпреки, че децата не го харесват.

Реакция: Вътрешна съпротива, АМОТИВАЦИЯ (липса на мотивация). Също и подчинение на принудата. Дейността се изпълнява, макар и с нежелание.

НО: в момента, в който принудата изчезне, дейността се преустановява (не се изгражда любов към спорта). Когато тийнейджърът осъзнае, че може и да не се подчини на принудата, спира да спортува.

Екстρινзивни мотивации за физическа активност – външна мотивация

- **Награди и наказания** – оценки, критика и забележки, класиране на състезания, награди за класирането или дори спортното участие.

Реакция: поява на стремеж към наградата или страх от наказанието.

Обаче ако веднъж започнем с награди, напр. парични, трябва да сме сигурни, че ще можем да продължим. Ако се оттеглят наградите, поведението се преустановява (не се изгражда любов към спорта).

Екстρινзивни мотивации за физическа активност – външна мотивация

- **Социална мотивация** – желание да се харесаме на другите, да ни уважават, да се прочуем и пр.;
- **Реакция:** поява на стремеж към социалните „възнаграждения“ и или страх от отхвърляне.

Обаче ако младежът излезе от съответното обкръжение, поведението се преустановява (също не се изгражда любов към спорта).

Екстρινзивни мотивации за физическа активност

- **Интроецирана мотивация** – предизвикване на срам, тревожност, вина – напр. „Трябва да си във форма, защото всички казват така. Давам пример на по-малките. Ако не тренирам, ще се срамувам от себе си“ (морално самозадължение).
- **Реакция: Самопринуда. „Трябва“.**
Изгражда се волята.
- **Обаче се поражда вътрешен конфликт и смесени чувства към спорта.**

Екстρινзивни мотивации за физическа активност

- **Идентифицирана мотивация** – това, с което се идентифицираме, чрез което се изразяваме. Целите, които са важни за нашето бъдеще.
- **Резултат: Двигателната активност става част от личността, изразява нейната същност.**

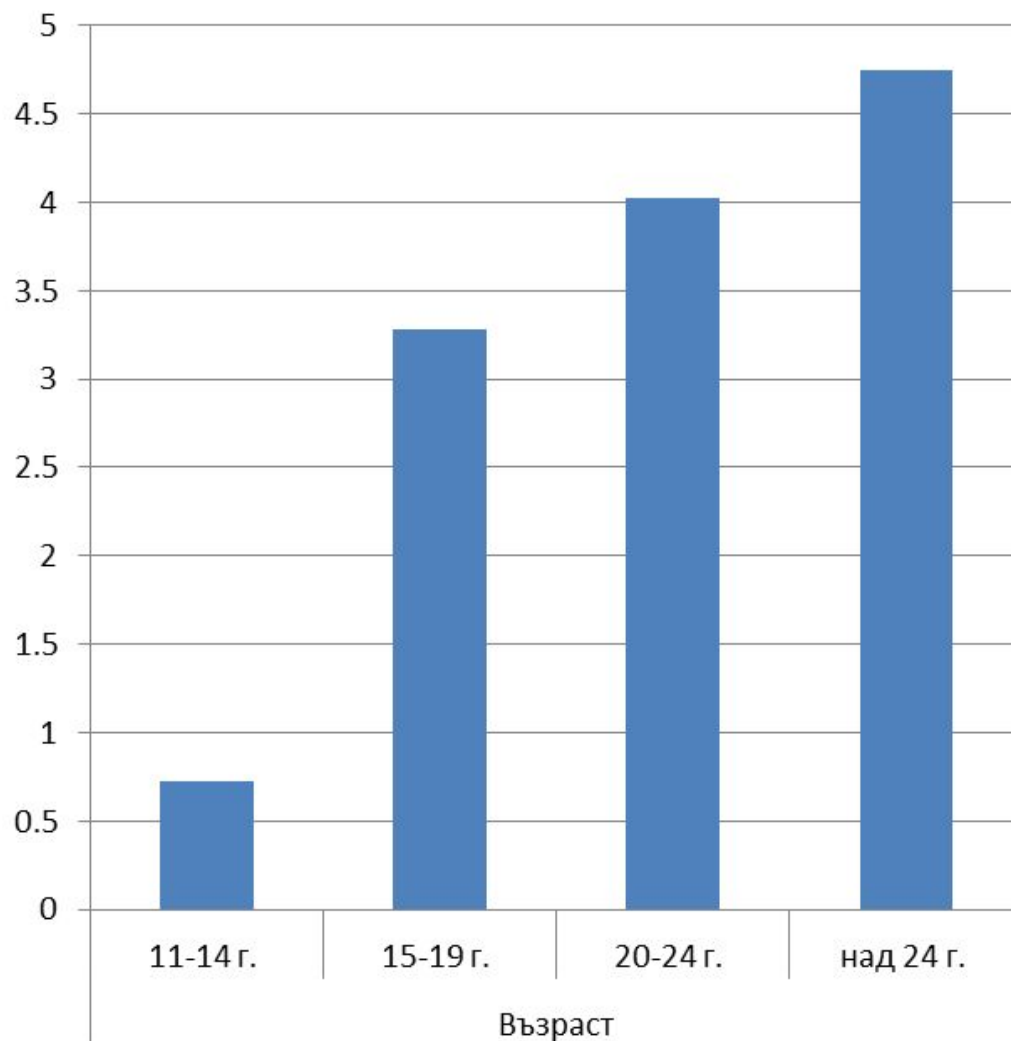
Обаче остава проблемът, че след постигането на жизнените цели често спортуването се преустановява.

Видове мотивации за физическа активност

- **Интринзивна мотивация** – удоволствието от самия процес на двигателна активност или спорт. Удоволствието от научаването и усъвършенстването.
- **Резултат: Любов към спорта и движението.** Двигателната активност е собствената си награда.

Обаче има опасност от претрениране.

Индекс на самоопределение



- Съотношение между интринзивна и екстринзивна мотивация за спортуване в отделни възрастови периоди (с възрастта интринзивната мотивация преобладава все повече).

Самоопределение при подрастващи

- В горна училищна възраст – 15-19 г., - се наблюдава засилване на автономността на мотивацията в сравнение с предходната възраст (средна училищна възраст, 11 – 14 г). При повечето ученици преходът става през 15-тата година.
- Това се дължи на значимото намаляване на интроецираната мотивация и на външната мотивация паралелно със засилването на интринзивната мотивация.

Самоопределение при подрастващи

Извод:

при учениците в горна училищна
възраст (15-19 г.) се формира

МОТИВАЦИОННА АВТОНОМИЯ –

намалява силата на екстρινзивната
МОТИВАЦИЯ и се засилва интринзивната
МОТИВАЦИЯ.

Теория на Чиксентмихайли (Csikszentmihalyi) за “поток” (Flow)

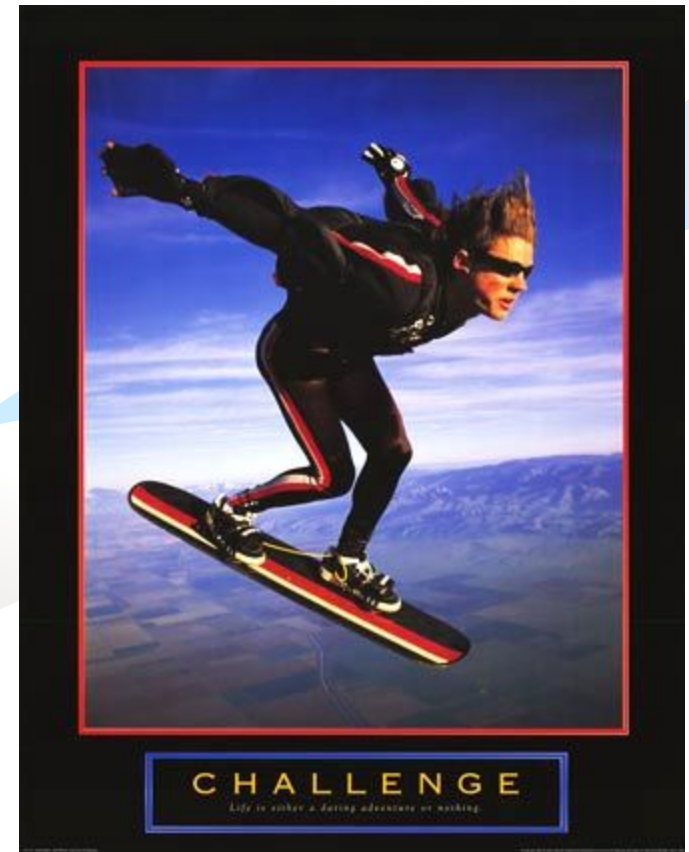
“Преживяването на наслаждение, или на “поток”, както го назоваваме, се характеризира преди всичко с дълбока, спонтанна включеност в задачата, извършвана в момента... Вниманието е фокусирано върху това, което трябва да се извърши, липсват притеснения или скука или разконцентрация... В моменти на “поток” личността обикновено не се тревожи за последиците на своето представяне”
(Csikszentmihalyi).

Теория за “потока” (Flow)



Ключови компоненти на “потока”

- Баланс на предизвикателство и умения в дейността
- Пълна погълнатост от извършваната дейност задача
- Сливане на дейност и психика
- Движения без усилия, без умора



Ключови компоненти на “потока” - 2

- Ясни цели и незабавна обратна връзка
- Липса на себеосъзнаване, но същевременно усещане за пълен контрол върху ситуацията и дейността
- Няма значение цели или награди, външни за дейността.
(“Потокът” е вътрешно мотивиращ)
- Трансформации на времето



Бестселър на *Ню Йорк Таймс*

СТИВЪН КОТЛЪР

ВЪЗХОДЪТ НА СВРЪХЧОВЕКА

**НЕВЕРОЯТНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА
СВРЪХЧОВЕШКИТЕ ПОСТИЖЕНИЯ**

**ДОБРЕ ДОШЛИ В БЪДЕЩЕТО НА ЧОВЕШКИЯ
ПОТЕНЦИАЛ!**

„Възходът на свръхчовека“ е наелектризираща книга за мощното състояние на ума. Ако не сте вдъхновени да поемете пътя си нагоре към следващото ниво, започнете отново от първата страница.“ „Ню Йорк Таймс“

- **Екстремни спортисти:
Поток или смърт**

Тайните на безгрешните: "Възходът на свръхчовека"

<https://www.youtube.com/watch?v=u4s8cfTrNkE>

Да влезеш в зоната - "Възходът на свръхчовека"

<https://www.youtube.com/watch?v=IEKB29H9HvU>

Ако искате да вземете участие в изследването на идеалното състезателно състояние, при което се постигат най-високите резултати, свържете се на адрес zshivka@gmail.com

Dance Dance Revolution

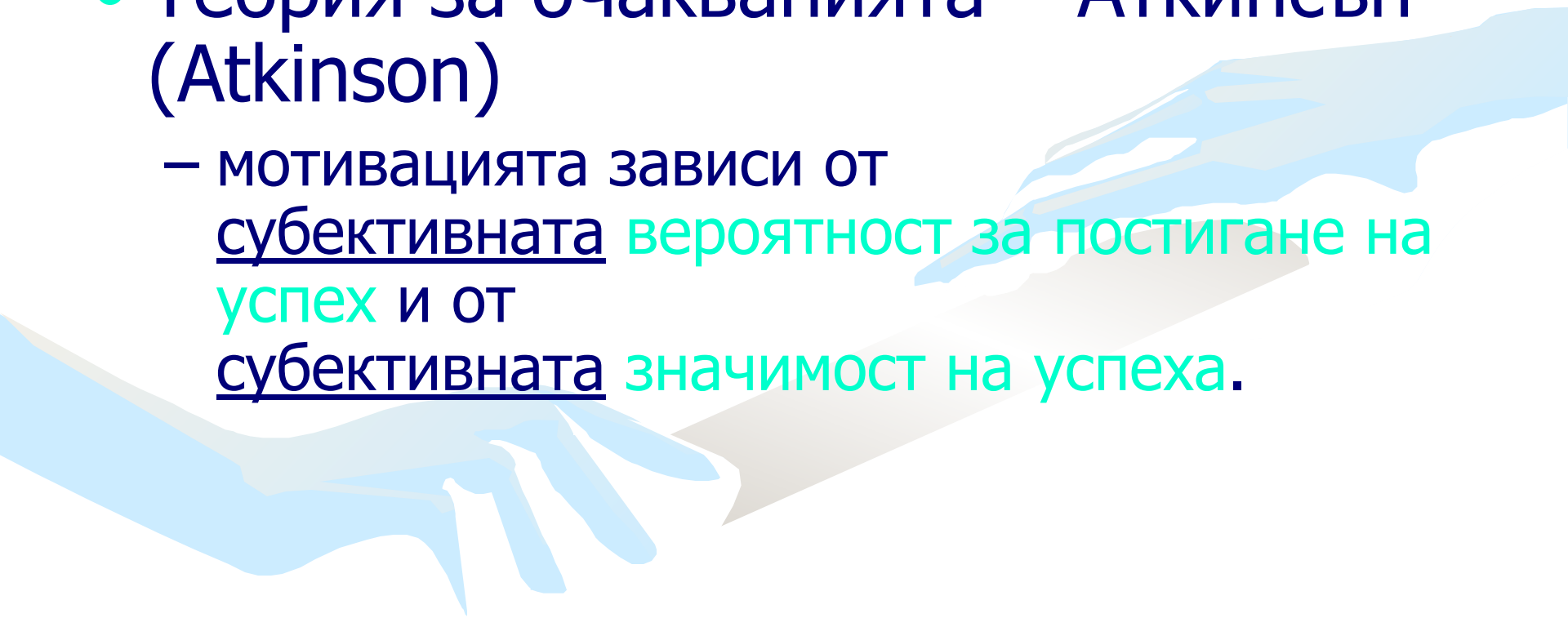
Видеоигрите с физическо натоварване (exergames) са особено мотивираци за учениците, като състоянието на потока е много често изпитвано





5. Когнитивистки възгледи за мотивацията

- Теория за очакванията – Аткинсън (Atkinson)
 - мотивацията зависи от субективната вероятност за постигане на успех и от субективната значимост на успеха.



5. Когнитивистки възгледи за мотивацията

- Теория за очакванията – Аткинсън (Atkinson)
 - Мотивацията е максимална при висока субективна значимост и при **умерени равнища** на субективната вероятност за постигане на успех – при спортисти, при които стремежът към успех е по-силен от страха от неуспех
 - Твърде високата вероятност за успех обикновено вреди на мотивацията при тези спортисти**
 - Спортисти, при които страхът от неуспех преобладава, избират много лесни или много трудни задачи (девиз: Няма какво да губиш).

Атрибутивна теория - Уайнър (Weiner)

- **Мотивацията зависи от това, как личността обяснява успехите и неуспехите си**

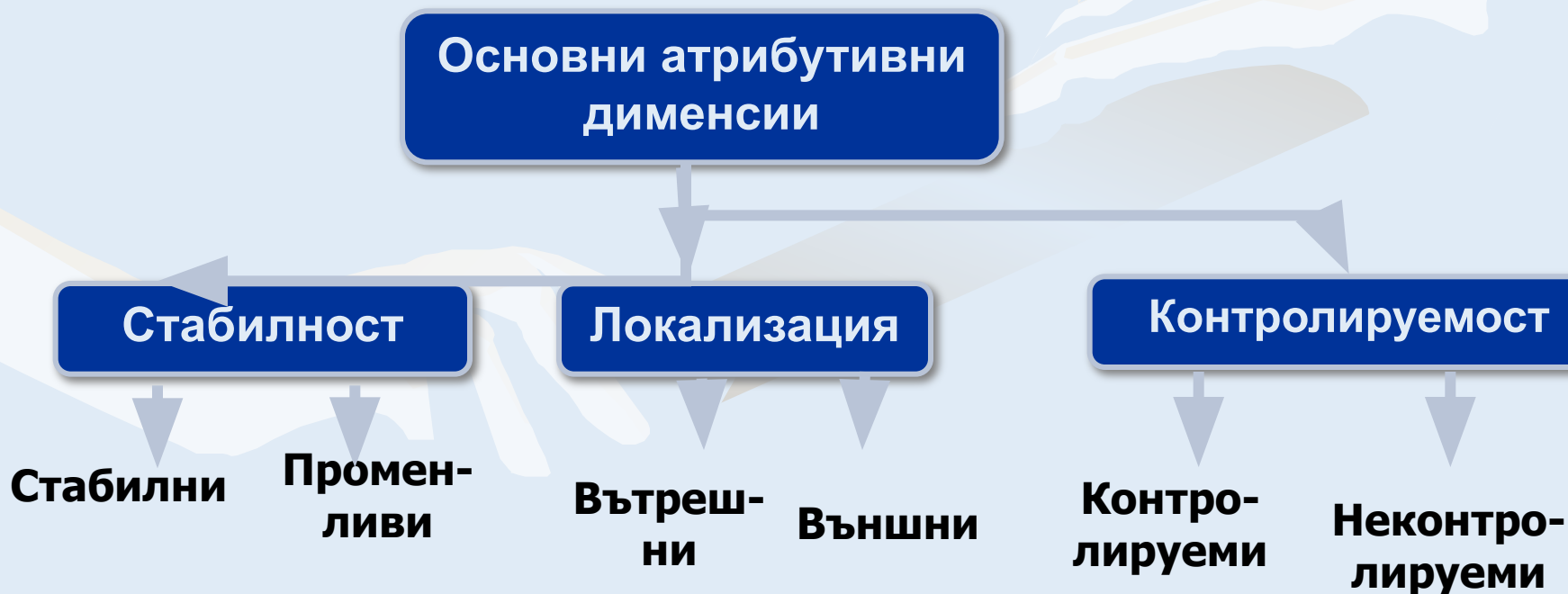
4 основни категории – способност, усилие, трудност на задачата и късмет.

		Променливост	
		Постоянни (стабилни причини)	Променливи (нестабилни причини)
Локали- зация	Вътрешни	Способност	Усилие
	Външни	Трудност на задачата	Късмет

Независимо каква е действителната причина за успеха, обяснявайте го с вложеното усилие, подготовката. Само при много неуверени и неопитни спортисти може да добавите и способността като фактор.

Атрибутивна теория

- Хората се опитват да поддържат положителен Аз-образ, така че когато се случват хубави неща, ги приписват на способностите си, а когато се случват лоши – приписват ги на фактори извън техния контрол.



КОГНИТИВИСТКИ ВЪЗГЛЕДИ ЗА МОТИВАЦИЯТА

Mindsets - убеждения за същността на познавателната способност (интелекта) К. Дук (C. Dweck):

Мотивацията за учене зависи от убеждението на личността дали познавателната способност е неизменна (**фиксирана нагласа**) или може да се подобри (**нагласа за израстване**)

Ученици и студенти с нагласа за израстване ще продължат да влагат усилия за развитието си дори и след серия от неуспехи. Хората с фиксирана нагласа в тази ситуация ще решат, че са загубили таланта си и ще престанат да влагат усилия.

КОГНИТИВИСТКИ ВЪЗГЛЕДИ ЗА МОТИВАЦИЯТА

- Влияние на интереса върху мотивацията
 - Мотивацията за учене зависи от това, доколко един човек е заинтересуван/заинтригуван от задачата или темата и дали преживява проблемна ситуация в процеса на учене

6. Връзка между себевъзприятието и мотивацията

- **Аз-образ** – представа за самия себе си; неоценъчна, описателна (напр. “Аз съм шестокласник”, “Обичам да се състезавам”)
- **Самооценка** – оценъчни съждения за различните аспекти на Аз-образа (напр. “Аз съм много добър математик”, “Не съм привлекателен, защото съм много нисък”)
- **Себеефективност** – оценъчни съждения относно способността ни да извършим дадени дейности (напр. “Никога няма да се науча да плувам”, “Уверен съм, че бързо ще науча новата компютърна програма”)

Причини и следствия на самооценката

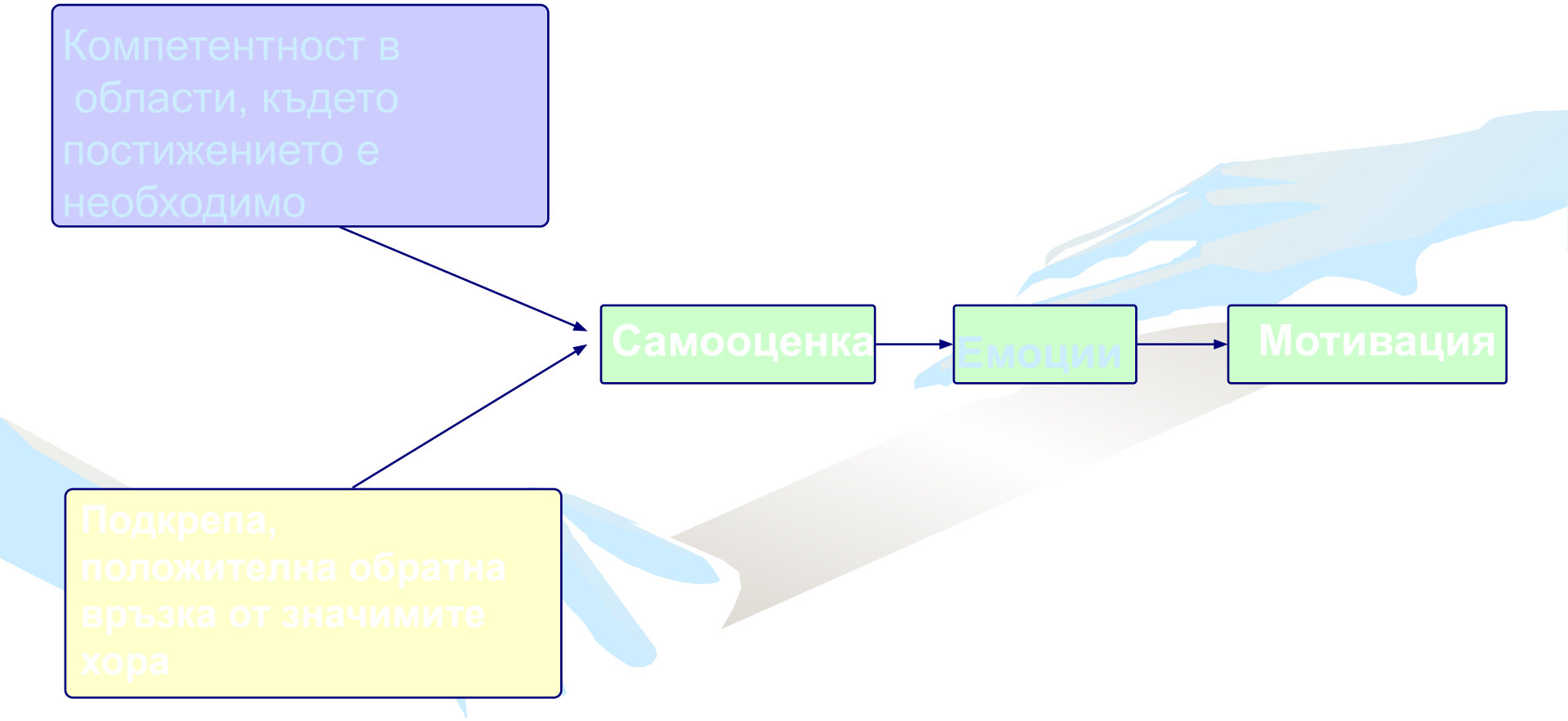
Компетентност в области, където постижението е необходимо

Подкрепа, положителна обратна връзка от значимите хора

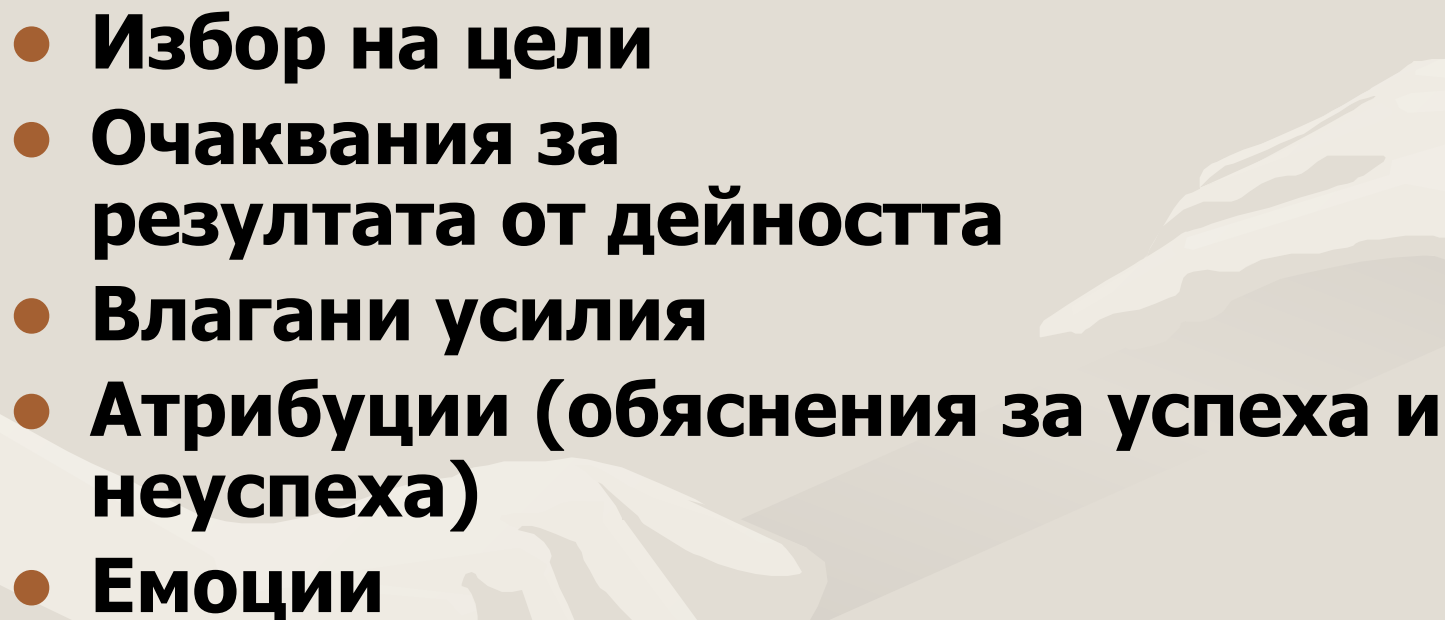
Самооценка

Емоции

Мотивация



Връзка на себеефективността и мотивацията

- Избор на цели
 - Очаквания за резултата от дейността
 - Влагани усилия
 - Атрибуции (обяснения за успеха и неуспеха)
 - Емоции
- 
- A stylized, light-colored illustration of two hands reaching towards each other, positioned in the lower right quadrant of the slide. The hands are rendered in a simple, clean style with soft shading, suggesting a gesture of support or connection.

7. Приложение: подходи за мотивиране

- Стимулиране на интереса и любопитството
- Използване на нови, непознати стимули и информация
- Изграждане на увереност и компетентност
- Даване на мотивираща обратна връзка - обясняване на причинността с усилия и способности, внушавайки, че и в бъдеще могат да се очакват подобни резултати
- Свързване на изпълняваната дейност с целите и ценностите на личността формиране на личностен смисъл

Подходи за мотивиране - 2

- Използване едновременно на вътрешната и външната мотивация така, че да са в синхрон, а не в конфликт
- Но все пак да преобладава създаването на условия за засилване на интринзивната и идентифицираната мотивация
- Стимулиране на позитивни емоции по време на дейността.
Повишаване на удоволствието от дейността и на удовлетвореността
- Задачите трябва да са предизвикателство за личността – трудни, но постижими, на ръба на възможностите, за да имат развиващ ефект
- Излъчване на позитивни очаквания

Подходи за мотивиране - 3

- Съвместно целепологане и дори насърчаване на самостоятелното поставяне на цели
- Осигуряване на оптимална свобода за избори (и съответно отговорност) – допитване до мнението на възпитаниците относно обучението и психологическия климат; прилагане на релевантните предложения
- Признание за най-добрите лични и групови постижения; признание за напредъка; признание за търсенето на предизвикателства

Подходи за мотивиране - 4

- Създаване на проблемни ситуации в обучението
- Стимулиране на творчеството и откривателството
- Използване на опита на личността и групата
- Организиране на игри и състезания
- Организиране на съвместна групова познавателна дейност
- Наблюдаване на дейността на ролеви модел
- Използване на идеи и дейности, ценени в дадена културна или етническа група

Подходи за мотивиране - 5

- Осигуряване на честа и незабавна обратна връзка
- Ефективно използване на похвалата – конкретна, достоверна; понякога „в аванс“
- Използване на оценката като стимул
- Научаване спортистите как да се самовъзнаграждават и самотивират

Въпрос

- Как ще повишите мотивацията на подчинените си да работят ефективно, ако не можете да увеличавате или намалявате размера на месечното им и годишното им възнаграждение (заплатата, аванс, премии)? Опишете какви действия бихте могли да предприемете.

**Благодаря
за вниманието!**

