

# Tehnici de motivare

## I. DE LA MOTIVARE LA MOTIVAȚIE. TIPURI DE MOTIVE



După Pânișoară și Pânișoară (2005, p. 24), există o distincție clară între motivare și motivație: „motivarea este un declanșator al motivației, când aceasta din urmă este necesară”. Putem să motivăm o persoană pentru a se înscrie la specializarea psihologie explicându-i cât de frumoasă și diversă poate să fie meseria de psiholog, (proces de motivare), iar când ajunge student/ă și se simte atras/ă de psihologie (cauzele pot fi extrinseci sau intrinseci) vorbim despre motivație.

„Motivația este măsura în care un efort persistent este dirijat pentru realizarea unui scop” (Johns, 1998, p. 150).



Presupunem că sunteți profesor la un liceu și aveți un elev care nu a reușit să-și crească performanțele școlare în ciuda eforturilor depuse („a muncit din greu”). Sunteți dispuși să recunoașteți că este totuși un elev motivat? De ce?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Observații:*

Definițiile moderne ale motivației pun accentul pe

- cantitatea de efort depusă sau intensitatea acestuia;
- persistența în timp a efortului respectiv;
- direcția efortului și posibilitățile de atingere a scopurilor propuse.



Literatura de specialitate identifică o gamă extrem de largă a motivelor umane. Dintre acestea, cele care se regăsesc în cele mai multe enumerări sunt:

- motivele fiziologice
- motivele de afiliere
- motivele de aprobare socială
- motivele de putere
- motivele de cunoaștere
- motivele de realizare



1. Exemplificați oportunitățile pe care sistemul de învățământ românesc le oferă pentru satisfacerea motivelor fiziologice ale copiilor și cadrelor didactice; 2.

Propuneți o strategie pe care să o utilizați ca profesor consilier școlar pentru a ajuta copiii din clasele pregătitoare să treacă cu bine peste experiența vaccinului. La ce fel de motive veți face apel? 3. Încercați să identificați acțiuni concrete de stimulare a curiozității la copii. Cum vom proceda cu un copil extrem de curios, care își „obosește” părinții cu întrebări repetate? 4. Există diferențe între strategiile axate pe obținerea succesului și cele orientate spre evitarea eșecului?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## II. AUTOMOTIVAREA (Pânișoară și Pânișoară, 2005)



Dintre cauzele automotivării, probabil una dintre cele mai eficiente este succesul; acesta funcționează de regulă după mecanismele condiționării operante (o acțiune care se soldează cu succes/consecințe favorabile va fi repetată). Luat drept cauză a automotivării, este important de delimitat între atribuirea internă a succesului (caracteristici de personalitate, cantitatea și calitatea efortului depus etc.) și atribuirea externă a acestuia (evenimente externe, conjunctura, norocul).



Fenomenele de submotivare și supramotivare sunt considerate extreme pe axa motivării, ambele având ca rezultat eficiența scăzută a persoanei și startul unui proces de demotivare. Cum ați putea folosi procesul de atribuire a succesului pentru a evita cele două extreme și a obține un optim motivațional?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Pânișoară și Pânișoară (2005) descriu câteva tehnici de automotivare:

- *Conștientizarea* – persoana trebuie să dorească și să construiască un program de automotivare; este importantă din acest punct de vedere stabilirea unui nivel de aspirații realist;
- *Anticiparea* – ulterioară conștientizării, presupune imaginarea viitorului (reacții emoționale, consecințele acțiunilor, planificarea soluțiilor posibile);
- *Învățarea* – anumite tipuri de motivație pot fi învățate, gândiți-vă la multitudinea motivelor care ne influențează comportamentul și câte dintre acestea au fost dobândite social;
- *Motivarea prin pași mici*
- *Jocul de rol.*

### III. TEHNICI BEHAVIORISTE. ÎNTĂRIRI POZITIVE ȘI NEGATIVE. RECOMPENSE ȘI PEDEPSE



Când dorim să creștem frecvența unui comportament sau dimpotrivă, când dorim stoparea acestuia, trebuie să gândim folosind aceeași logică precum în cazul comportamentelor evolutive: comportamentele care au dat randament au fost selectate și transmise urmașilor. La fel, comportamentele care se soldează cu consecințe favorabile vor fi repetate. De aceea, dacă ne propunem să modelăm comportamentul este important să identificăm o legătură foarte clară între acesta și urmările lui.

- **Întărirea pozitivă** are ca scop creșterea frecvenței unui comportament dorit. Subiectul intervenției primește ceva ce îi face plăcere (laude, înghețată, bani etc.) pentru a repeta comportamentul acceptat.
  - **Economia de jetoane** (token economy) este o tehnică behavioristă introdusă în anii 1960 în clinicile de psihiatrie. Pacienții puteau primi cartonașe pentru realizarea de sarcini sociale corecte (aranjarea patului, acceptarea medicației etc.), iar apoi să le schimbe pentru bunuri sau activități agreabile. De exemplu, ieșirea în oraș (însoțit) costa 100 de cartonașe (Opre și Boroș, 2006). De regulă se impune un anumit interval în care cartonașele se pot cumula (o zi, o săptămână etc.), la finalul căruia se pot schimba, după care procesul se reia
- **Întărirea negativă** are ca scop tot creșterea frecvenței unui comportament dorit. Pentru a scăpa de un stimul neplăcut, subiectul intervenției face mai des comportamentul dorit. De exemplu, pentru a scăpa de arsurile solare (stimulul neplăcut) folosim mai des cu cremă de protecție (comportamentul dorit).
- **Pedeapsa** are ca scop scăderea până la eliminare a frecvenței unui comportament, prin aplicarea unui stimul neplăcut (de exemplu, o bulină neagră primită de preșcolar pentru că s-a certat cu colegul).
- **Penalizarea** are ca scop scăderea până la eliminare a frecvenței unui comportament nedorit. Un stimul plăcut este retras ca urmare a unui comportament negativ. Stimulul plăcut care a fost retras nu este o consecință directă a comportamentului. De exemplu,

copilul nu mai primește înghețată (stimulul plăcut) pentru că a fost nepoliticos cu vecinii (comportamentul negativ).

- **Extincția** are ca scop tot scăderea până la eliminare a unui comportament nedorit, dar funcționează prin retragerea definitivă a unei consecințe favorabile a acestuia. De exemplu, când cineva face pe bufonul la ședințe (comportamentul negativ), colegii de birou sunt instruiți să nu mai râdă (râsul colegilor era consecința favorabilă directă).
- **Time-out-ul** este o formă de pedeapsă care presupune scoaterea temporară a copilului din mediul în care a apărut comportamentul neacceptat. Trimiterea copilului „la colț” sau în banca întâi sunt exemplele arhicunoscute din sistemul românesc de învățământ.
- **Ignorarea** este o tehnică behavioristă utilizată în scopul reducerii până la eliminare a comportamentelor deranjante sau nedorite care cerșesc atenția celor din jur. De exemplu, adesea persoanele în vârstă se vaietă mai des/mai intens când apropiații sunt lângă ele, pentru a beneficia de mila sau sprijinul acestora.
- **Gradientul întăririi** este un concept introdus de Clark Hull în anii 1940 și se referă la intervalul de timp care se scurge între apariția comportamentului dorit și momentul administrării întăririi. La personale normale, durata mai lungă a gradientului întăririi ar trebui să aibă ca efect învățarea de durată (stabilă în timp) a unui șir din ce în ce mai lung de comportamente (Hunt, 1993, apud Drugaș și Drugaș, 2014).

#### **Bibliografie:**

- Drugaș, I, Drugaș, M. (2014). *Educație și intervenție în ADHD*. Oradea: Editura Primus.
- Johns, G. (1998). *Comportament organizațional. Înțelegerea și conducerea oamenilor în procesul muncii*. București: Editura Economică.
- Pânișoară, G, Pânișoară, I.-O. (2005). *Motivarea eficientă. Ghid practic*. Iași: Editura Polirom.