

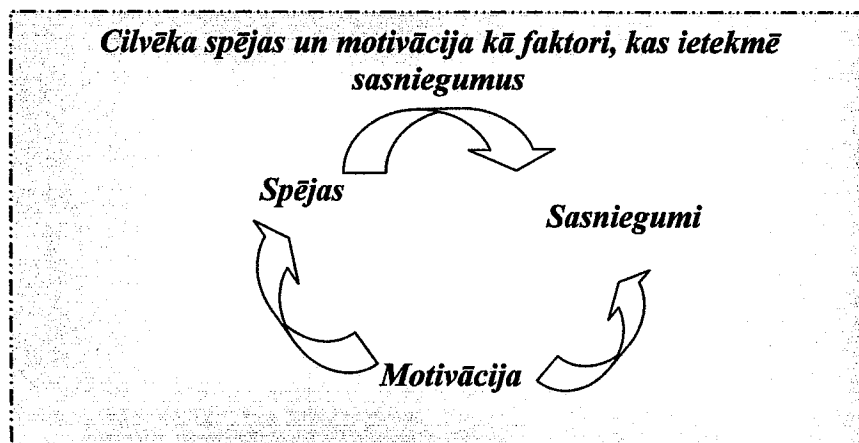
Mūsdienās motivācija, kā psihiska parādība tiek traktēta dažādi un to ir pētījuši daudzi pasaules slaveni psihologi, kā Adlers, Maslovs, Hercbergs, Štenbergs, Blūms, Renzulli u.c. Pirmo reizi vārdu „motivācija” lietoja Šopenhauers rakstā „Četri principi pietiekamam iemeslam”. Pēc tam šis termins stabili ienāca psiholoģijā, lai izskaidrotu cilvēka uzvedības cēloņus. No psiholoģiskā viedokļa motivācija ir rosinošu faktoru kopums, ko nosaka personības aktivitāte; pie tie pieskaitāmi motīvi, vajadzības, stimuli, situatīvie faktori, kas determinē cilvēka uzvedību.<sup>2</sup>

Motivācija:

- kā uzturošu un virzošu faktoru kopums, kas nosaka uzvedību;
- motīvu kopums;
- kā ierosme, kas izsauc organisma aktivitāti un nosaka tā virzību.

- ✓ **Jo vairāk neveiksmju, jo lielāka motivācija.**
- ✓ **Motivācija ir iekšēja uguns. Ja kāds cits vēlēšies šo uguni iedegt zem tevis, tā degs ļoti īslaicīgi.**
- ✓ **Cilvēki bieži saka, ka motivācija nepaliekot uz ilgu laiku. Jā, bet gluži tāpat ir ar mazgāšanos, un tāpēc mēs to iesakām praktizēt ik**

Motivācija tiek saistīta kā konkrētas darbības psihiskās regulācijas process, kā motīva darbības process un kā mehānisms, kas nosaka konkrētu darbības psihiskās formu rašanos, virzību un īstenošanās veidus, kā procesu sistēmas kopums, kas atbild par ierosmi un darbību.<sup>3</sup>



Motivācija, kā virzošais spēks cilvēka uzvedībā, neapšaubāmi ieņem vadošo vietu personības struktūrā, caurstrāvojot tās galvenos struktūras veidojumus: personības virzību, raksturu, emocijas, spējas, darbības un psihisko procesus.

Motivācija – iekšējas intereses, dziņas, vēlmes, nostājas, kas izraisa cilvēku aktivitāti, virza viņu rīcību un ieinteresētība veikt noteiktas darbības.

Motīvs – cilvēka uzvedības izskaidrojums un pamatojums. Motivēšanas procesu varētu modelēt: vajadzības - mērķa nosprašana - darbība - mērķa sasniegšana - vajadzības.

<sup>2</sup> [http://www.reikinet.lv/home/menu\\_90/topic\\_90/story\\_419/](http://www.reikinet.lv/home/menu_90/topic_90/story_419/)

<sup>3</sup> *Avots: Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения. – Москва. 2006*

Ir vērts pārskatīt cilvēka mērķus visās septiņās dzīves jomās:

- fiziskā forma (te ietilpst arī veselība un enerģija);
- garīgā joma;
- ģimene;
- intelektuālā attīstība;
- profesionālā izaugsme;
- sabiedriskā dzīve;
- izklaide.

***Veiksminieki ir izvīrējuši mērķus visās minētajās dzīves jomās!***

Nozīmīgi ir rast atbildes uz sekojošiem jautājumiem:

- Vai mērķi ir skaidri vai izplūduši?
- Vai šie mērķi ir pārāk tālejoši un vai varam tos pietuvināt, iedalot ātrāk sasniedzamos, lai atalgotu cilvēku ceļā uz lielajiem mērķiem?
- Vai izvīrētie mērķi ir pietiekami konkrēti?
- Vai tie ir labi pārdomāti? Vai tos vajadzētu pārskatīt?
- Vai tiem ir noteikts izpildes datums? Vai ir plānojuma grafiks?
- Vai tie ir reālistiski?
- Vai cilvēks katru dienu izdaru kaut ko, lai pietuvotos kādam no saviem mērķiem?

**Tā ir milzīga laika šķiešana - gaidīt kuģi atgriežamies ostā, ja tas vispār nav devies ceļā. Sūtīt kuģi jūrā nozīmē sākt ar savu personīgo mērķu nospraušanu. Protams, nekas nav negrozāms. Ja ir vēlēšanās, var mērķus mainīt. Tomēr ir būtiski katru dienu paveikt ko tādu, kas ļauj pietuvoties**

***Veiksminieki motivē sevi rīcībai!***

Visās psiholoģijas teorijās, kas skar personības aktivitāti, tiek atzīts, ka tās pirmavots vienmēr ir vajadzība. Termins „vajadzība” apzīmē divas savstarpēji saistītas parādības:

- 1) nepieciešamību pēc noteiktiem apstākļiem, kas nodrošina cilvēka kā indivīda un personības dzīvi;
- 2) noteiktu diskomfortu, nestabilu cilvēka psihes stāvokli dažādos apstākļos.

Savā sākotnējā, rašanās etapā vajadzība ir nepieciešamība pēc tā, kas parasti atrodas ārpus cilvēka. Nepieciešamība izpaužas cilvēka atkarībā no pasaules un virzībā uz to. Kā stāvoklis, kas raksturo vajadzību, nepieciešamība ir iekšējs stāvoklis un priekšnoteikums cilvēka aktivitātei. Bieži vien tā izpaužas kā cilvēka pozitīvs vai negatīvs (diskomforts) emocionālais stāvoklis. Tāpēc vajadzība ir it kā personības „iekšējā”, subjektīvā vajadzības puse. Tā var izsaukt neievīrētu aktivizāciju, piemēram, kustību, fizioloģisko, meklējuma un citu personības funkciju pastiprināšanos.

Tikai nepieciešamības kā vajadzības stāvokļa „sastapšanās” ar priekšmetu, kas var to novērst, rezultātā cilvēka aktivitāte kļūst mērķtiecīga. Šādu „sastapšanos” psihologi sauc par „vajadzības priekšmetošanos” aktu, t. i., vajadzības piepildīšanu ar konkrētu, no apkārtējās pasaules smeltu saturu. Šo procesu, kas ir vajadzības ārējais saturs, sauc par motīvu (lat. *movere* — piedot kustību, grūst). Tāpat motīvs ir uz priekšmetu virzīta aktivitāte, ko nodrošina iekšējais psihiskais stāvoklis (nepieciešamība), kas tiek „sašaurināta” ar vajadzības priekšmeta

objektīviem raksturojumiem. Tāpēc, ja vajadzību raksturo gatavība darboties, tad motīva klātbūtne piešķir aktivitātei šaurāku un iedarbīgāku raksturu.

Motivācija nāk no cilvēka paša, tas ir iekšējs dzinulis. Tomēr, ne reti kādam no ārpuses ir jāizkustina neizlēmīgie, lai viņi dotos pretī savām uzvarām. Ļoti bieži no malas var pateikt kaut ko jaunu, iemācīt kaut ko vēl nezināmu, atklāt kādu faktu jaunā gaismā, radīt zināmu noskaņojumu vai izjūtas, kas palīdz cilvēkiem motivēt sevi rīcībai.

Uzzinājuši, ka motivācija galu galā nāk no viņiem pašiem, cilvēki parasti jūtas vīlušies. Tā taču ir: daudz vieglāk ir likt kādam citam

**Tomēr, lai gan šie palīgi no malas patiešām var aizvest zirgu pie ūdens, piespiest to padzerties viņi nevar, ja nu vienīgi modināt slāpes. Lai gan slāpes ir labas kā pirmais solis ceļā uz aktīvu rīcību, diemžēl tas ir un paliek tikai pirmais solis.**

uzņemties atbildību par tevi. Atbildība pašam par sevi ir smaga nasta. Ir ērti un patīkami domāt, ka varbūt kaut kur ir kāds cits, kas piespiedīs tevi izdarīt to, ko tev vajadzētu izdarīt. Šajā spēlē, ko sauc par dzīvi un ko spēlē visi cilvēki, katrs laiku pa laikam pagurst. Ja cilvēks spēj pats piecelties kājās, atgūt gara spēku, rast jaunu iedvesmu, tad viņš trenē ļoti svarīgu muskuli, ko nav iespējams uztrenēt pat smalkākajos sporta klubos. To sauc par **motivācijas muskuli**.

Lai attīstītu motivācijas muskuli, iepazīsties ar būtiski svarīgiem motivācijas jēdzieniem:

1. Pašmotivācija pieder pie cilvēka pašsaglabāšanas procesa galvenajiem elementiem.
2. Tāpat kā jebkurš sevis uzturēšanas process, arī nodošanās motivācijas muskuļa trenēšanai, nav vienreizējs pasākums.
3. Motivācija domāta nevis vājajiem, bet gan stiprajiem.
4. Lai arī motivācija nāk no paša cilvēka, motivācijas muskuļa trenēšana sākas no ārienes.

Iekļaujot tos dienas režīmā, paaugstināsi motivācijas līmeni; var likties, ka daži no vingrinājumiem nemaz nav saistīti ar šo tematu, taču tie palīdzēs nostāties uz ceļa, kas vedīs pretī uzvarai.

### **Šos sešpadsmit paņēmienus izmanto veiksminieki:**

1. *No rītiem ģērbjoties un gatavojoties iziet no mājas, piepildi apkārtni ar tādu mūziku, kuru dzirdot tev gribas dejot.*
2. *Sāc kolekcionēt motivējošus izteicienus parunas vai citātus, kas tev liekas svarīgi.*
3. *Staigājot centies kustēties pēc iespējas enerģiskāk, vēzē rokas, dungo ja vari (nepievēršot sev lieku uzmanību).*
4. *Katru dienu no sirds pasaki kaut ko labu.*
5. *Pievērs uzmanību tam, ko tu paudi sarunājoties ar sevi, lai sarunas noskaņa būtu labestīga.*
6. *Visu laiku mācies kaut ko jaunu.*
7. *No rītiem, piespied sevi pasmaidīt, cik plati vien vari.*
8. *Pieradinies katru dienu vispirms paveikt pašus netīkamākos pienākumus.*
9. *Centies izvairīties no tenkošanas, aprunāšanas un sūdzēšanās.*
10. *Piespied sevi būt aizrautīgam.*
11. *Tā kā „laba oma veicina pašmotivāciju, iemācies saprast, kad esi sliktā omā, un pūlies to uzlabot.*
12. *Padomā par cēloņsakarību procesu.*
13. *Veido sarakstu ar tām 10 lietām, ko tev visvairāk patīk darīt.*
14. *Apsver negatīvos faktoros savā dzīvē un dari visu, ko spēj, lai tos novērstu.*
15. *Izvairies lietot vārdu „ja” un aizstāj to ar „kad”.*

16. Pārskatiet mērķus un saprotiet: ja kādā dzīves jomā ar mērķu sasniegšanu pašlaik neveicas, kā cerēts, variet uz brīdi pievērsties mērķiem citās jomās.<sup>4</sup>

Nozīmīga loma ir katra cilvēka personībai. Psiholoģijas zinātnē pastāv dažādi uzskati par personības vajadzību klasifikāciju. Visbiežāk vajadzības nosacīti iedala bioloģiskajās, sociālajās un ideālajās vajadzībās.

- **Bioloģiskās vajadzības**, nodrošina atsevišķa indivīda dzīvi un dzimtas turpinājumu, t. i., tās ir vajadzības pēc ūdens, ēdiena, siltuma, pretējā dzimuma pārstāvja utt.
- **Sociālās vajadzības** nodrošina personības piederību sociālai grupai un izpaužas saskarsmē, emocionālos kontaktos ar tās locekļiem. Sociālajās vajadzībās svarīgu vietu ieņem vajadzība strādāt, mīlēt un būt mīlētam. Sociālās vajadzības var būt materiālas un garīgas. *Materiālo vajadzību* priekšmeti ir lietas, ko radījusi cilvēce savā attīstības procesā (māja, apģērbs, dažādi elektropiederumi, transporta līdzekļi utt.). *Garīgās vajadzības* — tās ir vajadzības pēc visdažādākajiem cilvēka kontaktiem ar sabiedrību, mākslu, literatūru utt.
- Personības **ideālās vajadzības** saistītas ar apkārtējās pasaules un savas vietas tajā izziņu. Specifisks cilvēka vajadzību veids ir dzīves jēgas meklēšana, t. i., savas pasaules sūtības meklēšana.

Šīs klasifikācijas ietvaros pastāv pietiekami daudz cilvēka vajadzību struktūras konkrētu modeļu.

Piemēram, mūsdienu angļu psihologs Ergails izdala 7 personības pamatvajadzības:

- nesociālās vajadzības, kas var ietekmēt sociālo mijiedarbību (piemēram, bioloģiska vajadzība pēc ēdiena, ūdens utt. rada vajadzību pēc naudas utt.);
- tieksme pēc atkarības — vajadzība pēc to personu protekcijas, palīdzības un vadības, kam pieder vara un autoritāte;
- afilācijas tendence (angl. affiliate — pievienoties) — tieksme atrast ciešu kontaktu, panākt noteiktu intimitātes pakāpi;
- vajadzība dominēt, būt līdera pozīcijās, tieksme pieņemt lēmumus pašam, ietekmēt grupu;
- seksuālās vajadzības (lat. sexualis — attiecināmas uz dzimumdzīvi);
- tendence uz agresiju (lat. aggredi — uzbrukt), draudiem, fizisku, morālu vai kādu citu pāridarījumu citiem indivīdiem;
- vajadzība pēc pašvērtējuma, kas saistīta ar tieksmi saņemt uzslavu no apkārtējiem.<sup>5</sup>

Ja Argaila modelī tiek atzīti visi trīs vajadzību veidi (bioloģiskās, sociālās un ideālās), tad, piemēram, Freida psiholoģiskajos darbos par vienīgo iedzimto personības pamatvajadzību, uz kuras pamata veidojas visas obligātās vajadzības, tiek atzīta seksuālā vajadzība vai libido.

Freids atzina faktu, ka personības pamatvajadzībām ir iedzimts raksturs, bet sociālā vide tikai «piekrāso» to izpausmi.

Freida sekotājs, mūsdienu amerikāņu psihologs Bandura izdala trīs cilvēka iedzimtās pamatvajadzības: *vajadzību pēc mīlestības, vajadzību pēc iekļaušanās un vajadzību pēc kontroles*, kuras regulē visu personības aktivitāti. Vajadzība pēc mīlestības izpaužas katras personības emocionālā kontakta nepieciešamībā. Mīlestības vajadzības nepilnīga realizācija noved pie „aukstas”, emocionāli „sausas” personības veidošanās, bet pārsatinātība tās apmierināšanā — pie stipras emocionālas atklātības. Vajadzība pēc iekļaušanās izpaužas kā katras personības tieksme pēc cieša, zināmā mērā pat intīma kontakta ar savu tuvāko apkārtni. Vajadzība pēc kontroles izpaužas kā personības nosliece pēc citu cilvēku palīdzības un vadības no citu cilvēku puses.

<sup>4</sup> Nikija Džoja Nicky Joy Veiksminieka rokasgrāmatā, Rīga: Aurora, 2005

<sup>5</sup> Vorobjovs A. Sociālā psiholoģija.- Rīga: LU, 2002

Rezumējot jāatzīmē, ka visu cilvēka vajadzību sistēmu vispārējos vilcienos var attēlot shēmā, kur iezīmēti personības pamatvajadzību iespējamie savstarpējie sakari un savstarpējā pakļautība.

Apskatīsim galvenās vajadzības.

- Grūtību pārvarēšanas vajadzība vai gribas vajadzība saistīta ar personības nepieciešamību pārvarēt grūtības, kas traucē mērķa sasniegšanu, „diskomforta”, neapmierinātības un spriedzes noņemšanu gadījumos, kad nav vajadzīga gribas piepūle.
- Dzīves jēgas vajadzība saistīta vispirms ar personības apzinātu stratēģisko dzīves pamatmērķi. Dzīves jēga izpaužas personības eksistences ievirzes trīs formās: „sev”, „sevī”, „citiem”. Šo formu vienotību nodrošina ideāls un pienākums. Ideāls raksturo personības vērtību sistēmu. Ideāla pamatā ir ideja vai ideju sistēma, turklāt idejas (teorētiskās, pasaules uzskatu patiesības vai tēlaini priekšstati) ir cilvēkam personiski nozīmīgas, veido viņa personisko jēgu.

*Kas ir personiskā jēga?*

Katrs priekšmets, ideja, notikums vai parādība izpaužas veselā īpašību un kvalitāšu sistēmā. Piemēram, glāzi var izmantot kā trauku dzeršanai, kā vāzi ziediem, kā paliktni vai atbalstu — atkarībā no situācijas. Tātad dažādās situācijās viens un tas pats priekšmets var tikt izmantots atkarībā no dažādām tā īpašībām. Tās priekšmeta īpašības, kuras personībai ir nozīmīgas bieži sastopamās un svarīgās situācijās, personība uzver kā pašas vērtīgākas un nozīmīgākas. Šīs īpašības tad arī veido priekšmeta personisko jēgu.

Ideāla kā personības dzīves jēgas pamata apzināšana ir svarīgs personības veidošanas posms, bet ideāla sagraušana rada personībai frustrāciju situāciju. Personības attīstība ontogēnēzē, bez šaubām, ir ideāla pārveidošanās process (piemēram, bērnībā cilvēks grib kļūt par šoferi, pusaudža gados — par bankieri, bet jaunībā, pēc kritiskas sevis izvērtēšanas, kļūst par fermeri). Personības attīstības procesā ir neizbēgamas dzīves jēgas un ideālu izmaiņas, kas, bez šaubām, izsauc spēcīgus emocionālus pārdzīvojumus personības attīstības lūzuma posmos.

Savukārt pienākums ir ar personības ideālu realizācijas procesu saistītu emocionālu pārdzīvojumu sistēma. Gadījumos, kad personības uzvedība „novirzās” no sava ideāla sasniegšanas ceļa, tā izjūt diskomfortu (grūtsirdību, vainu, kaunu, nožēlu utt.).

Vajadzība būt personībai izpaužas cilvēka tieksmē izdarīt vai pateikt kaut ko tādu, kas būtu nozīmīgs citam cilvēkam. Citiem vārdiem sakot, šī vajadzība izpaužas personības pašizteikšanās, pašaktualizācijas tieksmēs un tendencē sniegt informāciju par savu individualitāti citai personībai ar veselās līdzekļu sistēmas (domas, zināšanas, darbības priekšmeti, uzdevumu risinājumi u. c.) palīdzību.

Par šīs vajadzības eksistenci liecina eksperimenta rezultāti. Māksliniekiem tika piedāvāta šāda situācija: „Jūs saņemsiet lielisku darbnīcu, labākās krāsas, audeklus utt., turklāt par katru jebkurā stilā, žanrā un manierē uzgleznotu gleznu jums maksās pēc visaugstākajām likmēm. Pašizsakieties un saņemiet par to visus dzīves labumus, bet ar vienu noteikumu: nevienu no jūsu gleznām nekad neredzēs neviens cilvēks. Vai piekrītat?” Visi mākslinieki viennozīmīgi atteicās.

Katra cilvēka vajadzība būt personībai izpaužas tieksmē „translēt” savu individualitāti pēc iespējas lielākam cilvēku skaitam ar dažādiem līdzekļiem. Piemēram, franču inženieris G.Eifelis to izdarīja, konstruējot un uzceļot torni Parīzē, citi — uzrakstot grāmatu, trešie — novadot labu stundu, ceturtie — kopjot un uzturot kārtībā māju utt.

- Estētiskās vajadzības izpaužas personības tieksmē pēc saskarsmes ar skaisto, dabu, mākslas darbiem u. tml.
- Tikumiskās vajadzības ir saistītas ar personības nepieciešamību pārdzīvot sabiedrībā pieņemto uzvedības normu ievērošanu, kā arī diskomforta un psiholoģiskās spriedzes stāvokli tajos gadījumos, kad šīs normas izpildīt nav iespējams.

Visas minētās augstākā līmeņa vajadzības nodrošina personībai sociāli nozīmīgas aktivitātes iespējas, tās sabiedrisko vērtību un nozīmību.

Jebkura cilvēka darbība sākas ar vajadzību, bet tās darbību konkrētā virzienā vada motīvi. Ja vajadzība raksturo cilvēka gatavību izpildīt kādu vispārīnātu darbību, tad motīvs, kā tika atzīmēts jau iepriekš, piešķir aktivitātei „šaurāku”, iedarbīgāku raksturu.

Izdala trīs motīvu grupas: motīvi, kas saistīti ar darbības saturu vai tās procesu; motīvi, kas saistīti ar personības sociālo apkārtni; motīvi, kas saistīti ar personības aktivitāti rosinājošu faktoru apzināšanās līmeni.

- *Ar darbības saturu vai tās procesu saistītie motīvi*, piemēram, ar studenta studiju saturu saistītie motīvi var būt šādi: vēlēšanās uzzināt jaunus faktus, apgūt jaunas zināšanas, darbības veidus, iedziļināties parādības būtībā u. tml., ar pašu mācību procesu saistītie motīvi var izpausties studenta vēlmē parādīt intelektuālo aktivitāti, pārvarot grūtības uzdevumu risināšanā, u. tml.
- *Motīvus, kas saistīti ar personības sociālo apkārtni*, parasti iedala plaši sociālajos, šauri personiskajos un negatīvajos.
  - *Plaši sociālie motīvi* parasti izpaužas kā pienākuma un atbildības sajūta sabiedrības, ģimenes, kolektīva, priekšniecības, draugu utt. priekšā, kā pašnoteikšanās motīvi, kas izpaužas zināšanu nozīmes izpratnē, vēlmē sagatavot sevi nākamajai darba dzīvei utt., kā garīgās un fiziskās pašattīstības motīvi.
  - *Šauri personiskie motīvi* izpaužas cilvēka tieksmē saņemt uzslavu, atzinību, labu vērtējumu no citiem cilvēkiem, vēlmē būt līderim, dominēt, ieņemt cienīgu vietu biedru vidū u. tml.
  - *Negatīvie motīvi* var izpausties centienos izvairīties no nepatīkšanām dažādās situācijās (piemēram, izvairīties no nosodījuma par izdarīto pārkāpumu).
- *Starp motīviem, kas saistīti ar personības aktivitāti veicinošo un noteicošo faktoru apzināšanos*, izšķir apzinātos un neapzinātos motīvus.
  - Pie apzinātajiem motīviem pieder pasaules uzskats, interese, centieni:
    - ✓ *Pasaules uzskats* ir cilvēka pieņemta zināšanu un uzskatu sistēma par pasauli un viņa vietu tajā — cilvēka attieksme pret pasauli un sevi. Pasaules uzskats nosaka cilvēka dzīves pamatpozīcijas, viņa pārliecību, ideālus, mērķus un vērtību orientāciju.
    - ✓ *Interese* izpaužas personības apzinātā tendencē virzīt uzmanību, domas un darbību uz emocionāli pievilcīgu priekšmetu. Intereses attīstība parasti notiek divos etapos. Sākotnējam etapam raksturīga situatīvās intereses rašanās, bet otrajā etapā interesi uztur cilvēka spēju uz noteiktu darbības veidu stimulēšana, labvēlīga attieksme vai atzinība. Tāpēc noturīgas intereses pamatā vienmēr ir pozitīvs emocionāls stāvoklis, ko veido cilvēkam nozīmīgu vajadzību apmierināšanas process, panākumi cilvēka darbībā. Ja cilvēka darbībai nav panākumu, tad negatīvo emociju pārdzīvošana bremsēs noturīgas intereses rašanos par to.
    - ✓ *Centieni* — cilvēka emocionāls pārdzīvojums, kas izpaužas tieksmē uz viņam nozīmīgu objektu. Centienu objekts var būt reāli priekšmeti un situācijas vai subjektīvi objekti — vēlēšanās, sapņi, sapņojumi. Centienu pamatā ir objekta nozīmīgums konkrētajai personībai. Turklāt centienu objektam parasti ir subjektīvs tēls, jo tas veidojas uz atmiņas iztēles un priekšstatu pamata.

Piemēram, sapnis — tas ir vēlamās nākotnes subjektīvs tēls. Cilvēks var iztēloties savas nākamās profesijas, ģimenes utt. tēlu. Turklāt šis tēls tiek veidots, ievērojot savas potenciālās iespējas, tāpēc cilvēkam tas ir pievilcīgs ar savu sasniegšanas iespējamību. Tātad sapņi ir cilvēka uzvedības motīvs. Turpretī sapņojumi parasti nevar būt cilvēka uzvedības iedarbīgi motīvi, jo tie ir konkrētam cilvēkam nerasniedzamās, vēlamās nākotnes tēli.

Uz uzvedības motīviem, kurus cilvēks var neapzināties, attiecina tieksmes un nostādnes:

- ✓ *Tieksme* — psihisks stāvoklis, kas izpaužas kā cilvēka neapzināta vai nepietiekami apzināta vajadzība. Visbiežāk tieksmes izpaužas šāda veida izteicienos: „Man kaut ko gribas, bet es nezinu ko.” Parasti tieksme nav ilgstošs stāvoklis, jo neapzināta vajadzība var vai nu izzust, vai arī cilvēks to sāk apzināties, un tad šis stāvoklis pāriet konkrētā formā: vēlēšanās, sapnis, centieni utt.
- ✓ *Nostādne* izpaužas kā cilvēka neapzināta gatavība izpildīt darbību noteiktā veidā.<sup>6</sup>

Lai noteiktu iemeslus, no kā veidojas cilvēka uzvedības tipiskās tendences, lieto jēdzienu „motivācija”. Motivācija vienmēr ir ierosmju komplekss: vajadzības, motīvi, ideāli, mērķi, vērtību orientācijas utt. Visas šīs ierosmes ir savstarpēji saistītas un veido sistēmu, kura tad arī nosaka viengabalainu cilvēka uzvedību, piešķir tai ievirzi un intensitāti.

Motivācija veic vairākas funkcijas: rosina uzvedību, vada un organizē to, dod tai personisku jēgu un nozīmību.

Nosacīti var izdalīt šādus motivācijas tipus: labklājības motivācija, prestiža motivācija, sasnieguma motivācija, dominēšanas motivācija u.c. Atkarībā no tā, kurš motivācijas tips ir pārsvarā, var prognozēt cilvēka uzvedību.

Piemēram, ja cilvēkam pārsvarā ir sasnieguma motivācija, tad viņam būs izteikta aktivitāte, lai gūtu panākumus un izvairītos no neveiksmēm. Šī uzvedības motivācija piemīt visiem cilvēkiem, taču katrs atsevišķs cilvēks var vairāk vadīties pēc sasnieguma motivācijas vai izvairīšanās no neveiksmēm motīva. Cilvēki, kam pārsvarā ir sasnieguma motivācija, nosprauž sev vidējas grūtības vai nedaudz paaugstinātus mērķus. Viņi izvēlas aprēķina risku. Cilvēkiem, kas motivēti uz neveiksmi, ir nosliece uz ekstremālām izvēlēm, turklāt vieni var nereālistiski pazemināt, bet citi — nereālistiski paaugstināt savus mērķus. Jāatzīmē, ka tie, kas orientēti uz sasniegumu, pārvērtē savas neveiksmes, bet orientētajiem uz neveiksmi ir tieksme pārvērtēt savus sasniegumus.

Katra atsevišķa cilvēka motivācijas izpēte, kas ļauj prognozēt viņa uzvedību, ir svarīgs jautājums, kas pastāvīgi tiek risināts visos pasaules psiholoģijas novirzienos, taču tā risinājumi ir dažādi.

Cilvēka motivācijas psiholoģiskos mehānismus dziļi izpētījis Levins un viņa mūsdienu amerikāņu sekotāji Dembo, Hope u.c. Šo zinātnieku darbos tiek pierādīta cilvēka „sevis pašā” tēla un „ideālā tēla” attiecību ietekme uz viņa motivāciju un tai atbilstošu uzvedību. Pēc viņu domām, cilvēka kā indivīda un kā personības pašnovērtējums, no vienas puses, un viņa priekšstati par ideālu, no otras puses, var nesakrist, kas izsauc uz šīs nesakritības novēršanu virzītu cilvēka aktivitāti. Nesakritības ceļi starp ideālu un pašnovērtēšanu definēti jēdzienos „pretenziju līmenis” un „gaidīšanas līmenis”.

Pretenziju līmeni raksturo personības uzvedība izvēles situācijās. (Piemēram, izvēloties realizācijai uzdevuma grūtības pakāpi, cilvēks var izvēlēties ļoti grūtu uzdevumu, kas neatbilst viņa iespējām, vai otrādi — ļoti vieglu vai adekvātu savām iespējām.) Tādēļ izšķir paaugstinātu, pazeminātu vai adekvātu pretenziju līmeni.

<sup>6</sup> Vorobjovs A. Sociālā psiholoģija. - Rīga: LU, 2002

Kā piemēru var minēt pazīstamo Hopes eksperimentu cilvēka pretenziju līmeņa noteikšanai. Uz katras no 10 kartītēm bija uzrakstīti numuri no 1 līdz 10. Pārbaudāmajam tika paziņots, ka kartītē ar numuru 1 ir visvieglākais uzdevums, kartītē ar numuru 2 — grūtāks utt., bet visgrūtākais uzdevums ir kartītē ar numuru 10. Atkarībā no izvēlētas kartītes varēja spriest par pārbaudāmā pretenziju līmeni. Acīmredzot pretenziju līmenis ir cieši saistīts ar cilvēka pašnovērtējumu, turklāt — ar ideāla pašnovērtējumu. Uzdevuma grūtības pakāpes izvēli nosaka ideāls, un, gadījumā, ja uzdevums tiek atrisināts, cilvēks izjūt apmierinājuma sajūtu par sava Es un ideāla sakritību.

Gaidīšanas līmenis, savukārt, ir atkarīgs no ticības savām spējām, un to nosaka indivīda ticība savām spējām attiecīgajā jomā, kā arī ticība sev kopumā. Tāpēc gaidīšanas līmenis ir saistīts ar „sevis paša” novērtējumu. Šie līmeņi var papildināt viens otru, sakrist vai neatbilst viens otram, kas tad arī noteiks cilvēka uzvedības tipu, t. i., kalpos par motivācijas veidošanas mehānismu.

Mūsdienu amerikāņu psihologs Robaije pētīja bērnu uzvedības atkarību no viņu gaidīšanas un pretenziju līmeņa atbilstības. Robaije noskaidroja sekojošo:

- pacietības, mīlestības un maiguma atmosfērā audzinātam bērnam ir augsts gaidīšanas līmenis un mērens pretenziju līmenis;
- mīlētam, bet pārāk lielā aizbildniecībā augušam un neatkarības sajūtu neizbaudījušam bērnam ir zems gaidīšanas līmenis un mērens pretenziju līmenis;
- bērnam, kurš audzināts stingrības un nepietiekama maiguma atmosfērā, pēc sodu un atalgojumu metodes, ir augsts gaidīšanas un augsts pretenziju līmenis;
- kaprīzam, nervozam bērnam, kurš aug smagos frustrācijas apstākļos, būs zems gaidīšanas līmenis un augsts, visbiežāk nerealizējams, pretenziju līmenis.<sup>7</sup>

Cilvēka motivācijas mehānismu problēmas psihoanalīzes aspektā pētījuši Freids, Ādlers, Fromms u.c. Pēc viņu uzskatiem, cilvēka motivācijas sfēras pamatmehānismu veido neapzinātas pretrunas. Austriešu psihologs Ādlers par motivācijas veidošanas pamatmehānismu uzskatīja „nepilnvērtības kompleksu”. Pēc zinātnieka domām, šis komplekss ir neapzināts pārdzīvojums, kas rodas no neapmierinātības pašam ar sevi (ar savu ārējo izskatu, personiskām īpašībām un raksturojumiem utt.). Vācu amerikāņu psihologa Fromma darbos par cilvēka motivācijas veidošanas pamatmehānismu tiek atzīts neapzināts cilvēka pārdzīvojums, kas rodas, apzinoties cilvēka atsvešinātību no dabas sakarā ar zinātnes un tehnikas progresu. Šī atsvešināšanās no dabas un citiem cilvēkiem procesa apzināšanās izsauc cilvēkā vientulības, bezcerības, bezspēcības un savas niecības sajūtas. Tāpēc viņa uzvedība virzīta uz šīs negatīvās emocionālās spriedzes noņemšanu.

No minētā var secināt, ka lielākā daļa motivācijas psiholoģisko teoriju ir veidotas pēc „sprieguma redukcijas” (lat. *reductio* — atgriešanās, atvirzīšana atpakaļ) principa, t. i., psihiskas spriedzes, kas radusies uz priekšstatu par sevi un savu vietu dzīvē neatbilstības. Krievu psihologu darbos par motivācijas pamatmehānismu visbiežāk tiek pieņemta personiskā jēga, kas veido veselu „nozīme man” sistēmu — zināšanu sistēmu par apkārtējo pasauli, pašiem priekšmetiem, cilvēku rīcību, normām, lomām, mērķiem un ideāliem. Citiem vārdiem sakot, visa nozīmju sistēma, t. i., īpašības un raksturojumi, kurus cilvēks priekšmetā atzīst un uzskata par saviem, kas veido viņa personisko jēgu.

Minēto cilvēka motivācijas organizācijas mehānismu analīze parāda uzskatu dažādību šīs problēmas risināšanā mūsdienu psiholoģijā. Tas saistīts ar to, ka cilvēka uzvedību nosaka ļoti sarežģīti iemesli. Tāpēc šo parādību zinātnieki pēta no dažādiem aspektiem, kas savukārt rada atšķirīgus uzskatus. Nevajag meklēt „sliktus” vai „nepareizus” motivācijas modeļus. Katrs no tiem dod savu noteiktu ieguldījumu šīs sarežģītās psiholoģiskās problēmas — kas ir cilvēka uzvedību rosinošie spēki — izpratnē.

**Intercence** (angļu val. *Intervention*) – iejaukšanās ir termins, ko lieto sociālajā darbā, kuru skaidro kā funkciju kopums, kas nodrošina aktīvu, mērķtiecīgu un plānotu atbalsta

<sup>7</sup> Vorobjovs A. Sociālā psiholoģija. - Rīga: LU, 2002



personāla rīcību cilvēka sociālās funkcionēšanas uzlabošanai. Šī iejaukšanās ir ierobežota laikā un beidzas, kad noteiktais mērķis ir sasniegts vai arī sadarbība ar cilvēku tiek pārtraukta pēc savstarpējas vienošanās. Intervence notiek, kad atbalsta personāls veic kādu no saviem uzdevumiem, lai atrisinātu klientu sociālās problēmas.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Šilņeva L. Sociālā darba terminoloģijas vārdnīca.-Rīga: JUMI, 2000