

B.SOBOLEWSKA

**MOTYWACJA POZNAWCZA**  
**ZACHOWANIA CELOWE**

# ZAGADNIENIA

---

- TEORIE ZACHOWAŃ CELOWYCH
- CELE BLISKIE I DALEKIE
- PRZEKONANIA W PROCESIE REALIZACJI CELU
- PRZEKONANIE O WŁASNEJ SKUTECZNOŚCI I OCZEKIWANIE SKUTKU
- MOTYWACJA CELOWA A WARTOŚCI

# TEORIE ZACHOWAŃ CELOWYCH

---

- ❑ **W latach 30. XX w. amerykański neobehawiorysta Edward C. Tolman**
- ❑ stworzył teorię zachowania celowego,
- ❑ w myśl której zachowanie ma charakter celowy,
- ❑ jest kierowane poznawczo, co wyjaśnia pojęcie mapy wewnętrznej.
- ❑ **Otoczenie jest spostrzegane w semantycznym schemacie Cel- Środek.**
- ❑ Zamiast bodźców zaczęto stosować pojęcie informacji.

# WYZNACZANIE CELÓW

---

- TO PIERWSZY KROK NA DRODZE DO OSIĄGANIA SUKCESÓW

# CEL

---

- POBUDZA DO WYSIŁKU
- WZMAGA WYTRWAŁOŚĆ
- UKIERUNKOWUJE
- **SKŁANIA DO OPRACOWANIA STRATEGII**  
(ŹRÓDŁO: POZNAWCZA TEORIA MOTYWACJI)

# OPRACOWANIE STRATEGII

---

- TO SZUKANIE DRÓG PROWADZĄCYCH DO CELU
- ZGODNIE Z POZNAWCZĄ TEORIA  
MOTYWACJI
- **WYBÓR NAJLEPSZEJ DROGI**  
**WYMAGA NASZEJ AKTYWNEJ**  
**POSTAWY**

# CELE BLISKIE I DALEKIE

<b>BLISKIE</b>	<b>DALEKIE</b>
ZWIAZANE Z NAJBLIŻSZĄ PRZYSZŁOŚCIĄ	NAZYWANE ASPIRACJAMI
ICH REALIZACJA PRZYBLIŻA NAS DO CELU DALEKIEGO	KOJARZĄ SIĘ Z SILNIEJSZYMI EMOCJAMI (DOKTORAT DAJE WIĘKSZA SATYSFAKCJĘ NIŻ NAPISANIE PRACY ZALICZENIOWEJ)
SĄ NIEZBĘDNE DLA MOTYWACJI	PODTRZYMUJĄ NASZĄ MOTYWACJĘ DO DZIAŁANIA
PRZYNOSZĄ SATYSFAKCJĘ	POZWALAJĄ NAM TRZYMAĆ KURS
DAJĄ POCZUCIE POSUWANIA SIĘ DO PRZODU	BRAK CELU DALEKIEGO – CZĘSTE ZMIANY KIERUNKU W DZIAŁANIU
	JASNY CEL – JASNY KIERUNEK

# CELE A MOTYWACJA

---

- MOTYWACJA JEST NAJSILNIEJSZA GDY CEL JEST JASNO WYZNACZONY I OTRZYMUJEMY INFORMACJĘ ZWROTNA<sub>2</sub> (BANDURA CERVONE, 1983)



# STOPIEŃ TRUDNOŚCI CELU A WYSIŁEK WŁOŻONY W JEGO OSIĄGNIĘCIE

- STOPIEŃ TRUDNOŚCI CELU MA DECYDUJĄCE ZNACZENIE DLA ILOŚCI WYSIŁKU JAKI WKŁADAMY W JEGO REALIZACJĘ
- NAJWYŻSZY POZIOM OSIĄGAMY GDY CEL JEST TRUDNY
- INFORMACJA ZWROTNA JEST PODSTAWOWYM WARUNKIEM UTRZYMANIA MOTYWACJI

(BANDURA, A (1991))

# WARTO

---

- WYZNACZAĆ SOBIE CELE TRUDNE ALE OSIĄGALNE
- KIEDY WIEMY, ŻE CEL JEST OSIĄGALNY REALIZUJEMY GO Z DUŻĄ WYTRWAŁOŚCIĄ I DUŻYM NAKŁADEM SIŁ

# CELE WYZNACZANE SAMODZIELNIE

- ▣ **MOTYWUJĄ SILNIEJ NIŻ CELE WYZNACZONE NAM PRZEZ INNYCH**
- ▣ **CELE WYZNACZONE PRZEZ INNYCH SĄ SILNIE MOTYWACYJNIE – TYLKO WTEDY GDY SIĘ ZAANGAŻUJEMY (LOCKE I LATHMAN, 1990)**

# ROZDŹWIĘK MIĘDZY PUNKTEM WYJŚCIOWYM A CELEM

---

- ▣ **DUŻY ROZDŹWIĘK - MOTYWUJE** (IM WIĘKSZY TYM WIEKSZA MOTYWACJA)
- ▣ **TEORIA OPTYMALNEGO ROZDŹWIĘKU** (ZADANIE O TAKIEJ TRUDNOŚCI, ŻEBY DAWAŁO **NADZIEJĘ NA OSIĄGNIĘCIE** ALE NIEZBYT ŁATWE. **POWINNO STANOWIĆ WYZWANIE**)
- ▣ **ROZDŹWIĘK NORMATYWNY** (ROZDŹWIĘK MIĘDZY STANEM AKTUALNYM A POZIOMEM JAKI WYZNACZAJĄ **STANDARDY I NORMY** W GRUPIE W JAKIEJ ŻYJĄ) (Locke, Lathman, 1990)

# TEORIA POCZUCIA WŁASNEJ SKUTECZNOŚCI BANDURY

---

- ❑ PROGNOZOWANIE REZULTATU (CZY DANE ZACHOWANIE PRZYNIESIE OCZEKIWANE SKUTKI)
- ❑ POCZUCIE WŁASNEJ SKUTECZNOŚCI (WIARA W TO, ŻE MOGĘ PODJĄĆ DZIAŁANIA I OSIĄGNAĆ CEL; JEST RÓŻNE W RÓŻNYCH SYTUACJACH I INDYWIDUALNE)
- ❑ MOTYWACJĘ TWORZY SAMODZIELNE WYZNACZENIE CELU
- ❑ MOTYWACJA USTAJE NA SKUTEK DORÓWNYWANIA WYOBRAŻENIU
- ❑ TEORIA TA POZWALA NA PROGNOZOWANIE LUDZKICH ZACHOWAŃ

# WYOBRAŻNIA A CELE

---

- SKUTECZNYM SPOSOBEM MOTYWOWANIA JEST MYŚLENIE I WYOBRAŻANIE SOBIE TEGO CO TRZEBA ZROBIĆ, ŻEBY OSIĄGNAĆ CEL.

# SYMULACJA UMYŚŁOWA

---

- DZIĘKI NIEJ SYTUACJE STAJĄ SIĘ BARDZIEJ REALNE, OSWAJAMY JE
- ZWIĄZANA Z SAMOREGULACJĄ (UMIEJETNOŚĆ PANOWANIA NAD EMOCJAMI)
- ORAZ Z RADZENIEM SOBIE ZE STRESEM

# SYMULACJA UMYŚŁOWA

---

- POZWALA ZŁAGODZIĆ NEGATYWNE EMOCJE  
(WĄTPLIWOŚCI CO DO SIEBIE)
- TWORZY MOTYWACJĘ DO ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW
- ORAZ UKŁADANIA PLANÓW
- POWINNIŚMY DĄŻYĆ DO ZAUTOMATYZOWANIA JAK NAJWIĘKSZEJ LICZBY CZYNNOŚCI (TJ. OBJĄC JE KONTROLĄ NIEŚWIADOMOŚCI. UWAGA-ISTNIEJE RYZYKO, ŻE STANIEMY SIĘ „ROBOTAMI”)