

Falko Rheinberg, *Psychologia motywacji*, tłum. J. Zychowicz, Wydawnictwo WAM, Kraków 2006, ss. 244.

Zagadnienie motywacji opisywane w literaturze psychologicznej oraz prezentowane w wykładach akademickich nigdy nie zostanie definitywnie zamknięte i odstawione do „naukowego kosza”. Nigdy nie będzie także tak, że ktoś nagle na nowo je wyciągnie na światło dzienne zafascynowany faktem reinterpretacji tego zagadnienia. Dlaczego tak się nie stanie? Wydaje się, że powód jest prozaiczny i mocno banalny. Mianowicie, człowiek zawsze będzie interesował się tym, co jest motywem jego działania i jaki rodzaj motywacji pcha go do tego, by to działanie podtrzymać. Zainteresowanie przyczynami skłaniającymi człowieka do działania jest i będzie duże. Książek, artykułów, polemik można tutaj wymieniać wiele i podawać literaturę w ilościach wręcz niewyobrażalnych. Dowodem stałej aktualności omawianego zagadnienia jest prezentowana pozycja, która – kilkakrotnie poprawiana przez autora – sama w sobie ukazuje, jak szerokie i wciąż żywe jest zainteresowanie zagadnieniem motywacji w psychologii. Z samych definicji motywacji wypływa ciągły bodziec do działań i poszukiwań. Dla przykładu warto zacytować tutaj choćby W. Łukaszewskiego (*Szanse rozwoju osobowości*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1984, s. 337), który podkreślał, że przez „motywację rozumie się system procesów odpowiedzialnych za uruchomienie, nadanie kierunku i podtrzymanie zachowania się tak długo, aż cel, względem którego zachowanie się jest instrumentalne, nie zostanie spełniony”. Jak wynika z powyższej definicji, każdy motyw działania będzie się charakteryzował określoną dynamiką i kierunkiem działania, stąd też motywacja będzie zawsze w kręgu zainteresowań naukowych.

Prezentowana pozycja jest dziełem niemieckiego profesora psychologii pracującego na Uniwersytecie w Poczdamie. Główne zainteresowanie autora książki to psychologia motywacji. Jest autorem kilku narzędzi dotyczących zagadnienia motywacji. Są to kwestionariusze i ankiety. Interesującym jest fakt, że jedno z narzędzi zostało przetłumaczone na kilka języków (m.in.: duński, wło-

ski, angielski, czeski) i jest wykorzystywane w badaniach na innym podłożu kulturowym. F. Rheinberg jest także autorem szeregu publikacji książkowych i artykułów, w tym także w czasopismach zagranicznych poza obszarem swojego języka ojczystego. Ideą przewodnią omawianej książki, w której zebrano zarówno materiał teoretyczny, jak i empiryczny, jest przekonanie o złożoności i niepowtarzalności ludzkiego zachowania, a co za tym idzie – motywacji. Książka zatem prezentuje historyczne tło poszukiwań nad motywacją, by następnie zaprezentować osiągnięcia teoretyczne i najnowsze wyniki badań nad tym zagadnieniem. Na język polski pozycja została przetłumaczona przez Juliusza Zychowicza i ukazała się nakładem wydawnictwa WAM z Krakowa. W języku ojczystym autora książka miała pięć wydań, co świadczy o potrzebie na rynku wydawniczym takiej pozycji, jak i o jej poczytności. Celem książki, jak podaje autor we wstępie, jest pokazanie dotychczasowych badań nad zagadnieniem motywacji oraz – poprzez kolejne wydania – ukazanie, w jakim kierunku idą współczesne poszukiwania w tym zakresie. Książka zawiera przedmowę do wydania pierwszego i piątego, wstęp, osiem rozdziałów oraz wykaz literatury. Literatura jest bardzo bogata i zawiera nie tylko pozycje w języku niemieckim, ale także angielskim.

W pierwszym rozdziale autor dokonuje wprowadzenia w problematykę książki. Rozpoczyna od wyjaśnienia pojęcia motywacji i jego zdefiniowania. Odnosi się także do tego, czym się zajmuje psychologia motywacji, ukierunkowując wskazując czytelnikowi, iż jest to próba wyjaśnienia, ukierunkowania i intensywności zachowań. Motywowane zachowanie spostrzega także jako efekt nacisku lub przyciągania. W każdym ludzkim działaniu mamy do czynienia z bodźcem, który go motywuje i to, na ile on jest trwały, bardzo często zależy od konkretnej osoby. Bowiem każdy człowiek ma zróżnicowane upodobania, które mogą być trwałe czy też zmienne, ale zawsze będą motywami działania.

Drugi rozdział otwiera historyczna część opisu zagadnienia motywacji. Pomimo takiego klucza, autor wykracza poza historyczne ramy, sięgając do własnych przemyśleń i poszukiwań na tym polu. Wiele ludzkich zachowań w swojej strukturze motywującej ma charakter, można powiedzieć, wrodzony. Jest to poniekąd takie zachowanie, które występuje przed doświadczeniem uzyskanym z uczenia się lub nagromadzenia wiedzy. Jest to taki system motywujący, który w sposób wrodzony ukierunkowuje ludzkie zachowanie. W rozdziale tym autor opisuje przede wszystkim zagadnienie instynktów i popędów. Całość rozważań opiera na poglądach W. McDougalla, K. Lorenza, Z. Freuda oraz C.L. Hulla. Omawiając te teorie i bardzo często odnosząc się do poglądów ich twórców, próbuje również wnieść odrobinę swojej myśli. I choć w wielu miejscach teorie poddawane są krytyce, to z całą naukową rzetelnością autor przekonuje czytelnika, że są one dla zagadnienia motywacji niezwykle cenne. Uważa, że teorie te bardzo często miały trwały wpływ na psychologię motywacji, uświadamiając badaczom, jak wiele pokory potrzeba wobec wiedzy przeszłej, by w ten sposób ubogacać dzisiejszą naukę. Przykładem może być przekonanie autora, że dzięki pionierskim pracom Z. Freuda nad nieświadomością pragnień możemy dzisiaj lepiej poznać i dokonywać analizy nieświadomych elementów motywacji.

Trzeci rozdział wprowadza czytelnika w zagadnienie motywacji jako relacji między osobą a otoczeniem. Ukazuje przede wszystkim poglądy K. Lewina oraz H.A. Murraya. W sposób obszerny opisane są poglądy i wkład do psychologii motywacji przede wszystkim tego pierwszego. To właśnie K. Lewin pokazał, jak ważny jest system napięcia i odprężenia będący w człowieku, a uruchamiany w trakcie jakiegoś działania. Dopóki stan napięcia trwa i jest podtrzymywany działanie jest na wysokim poziomie, inaczej dzieje się, kiedy następuje odprężenie. Mamy wtedy do czynienia z mniejszym skoncentrowaniem się na działaniu. Wkład K. Lewina do psychologii motywacji polegał na tym, że opracował on model psychologicznego opisu sytuacji. Był to dość drobiazgowy opis stanów w obrębie osoby znajdującej się w sytuacji napięcia. Jednocześnie ważne było pokazanie, że aby wytłumaczyć zachowania należy sięgać do czynników związanych z osobą oraz sytuacją. Żaden z tych czynników nie może istnieć osobno lecz muszą być uwzględnione oba zespoły czynników. Warto zaznaczyć, że autor nie tylko podkreśla wkład K. Lewina w psychologię motywacji, ale także wskazuje na pewne luki w jego poglądach. Opisując poglądy H.A. Murraya, zwraca przede wszyst-

kim uwagę na fakt, iż ten badacz uporządkował i wskazał potrzeby według rodzaju czy tematu relacji zachodzącej pomiędzy osobą a otoczeniem. Dokonał również opracowania „Testu Apercepcji Tematycznej” (TAT), który stał się istotnym wkładem do psychologii motywacji jako metoda pomiarowa stanu potrzeb danej osoby. Szereg badań nad różnorodnością potrzeb był tak szeroki, że nie zawsze odznaczał się precyzyjnością i wyjaśnieniem tychże potrzeb.

Rozdział piąty i szósty rozwija i uszczegóławia zagadnienie motywacji do osiągnięcia sukcesu i motywacji do sprawowania władzy. Ta pierwsza jest najlepiej zbadaną klasą relacji między osobą a otoczeniem. Autor książki bardzo szeroko opisuje zjawisko osiągnięcia sukcesu, opierając się na poglądach D.C. McClellanda i J.W. Atkinsona, którzy nie tylko uwzględnili postulaty wszystkich wcześniej wymienianych badaczy, ale otwarli się także na badania empiryczne. Szeroko również omówiony jest model samooceny motywacji do osiągnięcia sukcesu autorstwa H. Heckhausena. Teoretyczny model samooceny został wykorzystany w praktyce. Przede wszystkim w treningach, które miały zwiększyć motywację sukcesu u kadry kierowniczej oraz w edukacji, gdzie motywowano nauczycieli do takiego prowadzenia nauczania, które ma następnie zmotywować ucznia do samodzielnej pracy. Właśnie taka samodzielna praca daje wiele satysfakcji i przynosi efekt w postaci nie tylko dobrej oceny, ale również chęci poznania i kształcenia swoich możliwości poznawczych. Zdaniem autora książki, model samooceny wyznacza na dzisiaj w badaniach naukowych punkt końcowy dla tworzenia teorii na temat motywacji do osiągnięcia sukcesu. Motywacja osiągnięcia sukcesu, jak podkreśla, jest działaniem jednej osoby, natomiast motywacja do sprawowania władzy jest już pewną relacją społeczną. Autor opisuje strukturę działania podyktowaną potrzebą władzy, motywy prowadzące do władzy, podaje i opisuje bardzo szeroko – za McClellandem – schemat klasyfikacji stadiów dojrzewania motywu władzy oraz ukazuje stan badań na motywacją do sprawowania władzy. Konkluduje, iż stan badań nad tą ostatnią jest wciąż pogłębiany i rozwijany.

W rozdziale szóstym odnajdujemy poglądy autora, które formułuje wraz (lub na bazie) poglądów H. Heckhausena. H. Heckhausen w swoich badaniach zajmuje się oczekiwaniem skutku działania. Wychodzi z założenia, że osoba działająca ma pewne przypuszczenie, co do tego, z jakim prawdopodobieństwem jej działanie doprowadzi do zamierzonego skutku. Model motywacji H. Heckhausena i F. Rheinberga (autora prezentowanej książki) jest zbudowany w oparciu o szeroką literaturę, jak również dotychczasowe osiągnięcia badawcze. Model ten określany jest jako rozszerzony poznawczy model motywacji. Podstawowa struktura tego modelu składa się z dostrzeganej sytuacji, działania, skutku tego działania oraz następstw, jakie skutek może spowodować. Model ten został wypróbowany w dziedzinie edukacji i kształcenia zawodowego. Stąd też rozszerzony poznawczy model motywacji został rozbudowany w oparciu o sekwencje pytań i odpowiedzi. W rozdziale tym poznajemy także dalsze rozszerzenie pierwotnego modelu H. Heckhausena, w taki sposób, aby mógł on pomieścić w sobie bodźce skoncentrowane na czynności. W rozdziale tym znajdujemy zagadnienia związane z motywacją wewnętrzną i zewnętrzną, badania nad doznaniem uczucia uniesienia i motywacją prowadzącą do takich doznań, czy też motywacją wynikającą z fascynacji czynnościami ryzykownymi i poszukiwaniem wrażeń.

W rozdziale siódmym zetknijemy się z poszukiwaniami dotyczącymi motywacji i woli. Autor jest przekonany, że motywowane działanie nie zawsze jest radosne, czy też sprawia satysfakcję. Bardzo często człowiek do wielu działań musi się przymuszać. Autor zastanawia się nad tym, na ile akt woli potrzebny jest w procesie motywacji. Pyta również o to, czy nie jest tak, że wiele działań jest bardziej zależnych od woli, niż od motywacji. Opisując poglądy J. Kuhla, który wyróżnił motywację wyboru i realizacji, przypomina, że motywacja realizacji zbliżona jest do rozumienia woli. Chodzi w niej bowiem o te procesy, które zapewniają urzeczywistnienie zachowania mimo oporów, przerw czy niepowodzeń. Całość rozdziału kończy opisanie „Rubikonowego modelu działania” opracowanego przez H. Heckhausena. Model ten podkreśla powiązanie procesów motywacyjnych z procesami wolicjonalnymi. Pokazuje on, że wszystkie procesy poprzedzające określoną decyzję mają charakter motywacyjny, natomiast późniejsze, aż do zakończenia działania, są zależne od woli. Jest to niewątpliwie model interesujący i może poszerzać wiedzę na temat motywacji zachowania.

Jest zdecydowanie warty dalszej refleksji naukowej i poszukiwania narzędzi empirycznych mogących go zweryfikować.

Rozdział ósmy pokazuje aktualne kierunki badań. Prezentuje konieczność podjęcia bardziej dogłębnych poszukiwań w zakresie procesów wolicjonalnych w perspektywie motywacji do działania. Przedstawia motywy ukryte i motywacyjne obrazy samego siebie oraz związek między spójnością celów z motywami a dobrym samopoczuciem. W rozdziale tym autor prezentuje także własną koncepcję kompetencji motywacyjnych. Koncepcja ta ma za zadanie wyjaśnić, dlaczego są takie osoby, które częściej niż inne, nawet bez przekonującego powodu, wykonują czynności, które nie są zgodne z ich ukrytymi motywami. Niespójność z motywami sprawia, że osoby takie muszą czasami zmuszać się za pomocą wysiłku woli do pewnych czynności.

Ostatni rozdział zatytułowany: Jak mierzyć motywację? ukazuje schemat diagnozy dla określenia różnych form i problemów motywacji. Schemat ten prezentuje cztery ogólne klasy form motywacji oraz wiele klas jej niedoborów. Klasy te zarówno pod względem treściowym, jak i strukturalnym, można dzielić dalej. W szczególności należy je ująć oddzielnie dla każdej dziedziny motywów (sukces, władza itp.), aby struktura diagnozy była przejrzysta.

Niewątpliwą zasługą autora jest wskazanie pewnej linii działania ukierunkowującej dalsze poszukiwania naukowe dotyczące zagadnienia motywacji oraz przyszłe badania empiryczne. Choć wiele z poglądów zawartych w prezentowanej pozycji nie jest czymś nowym, to można w niej odnaleźć nowe spojrzenie na zagadnienie motywacji, jak choćby postulat uwzględnienia motywacji wolicjonalnej. Poszukiwania autora mogą stać się inspiracją do dalszych poszukiwań. Książka jest warta przeczytania i może być ciekawym podręcznikiem zarówno dla studentów psychologii, jak i dla osób interesujących się problematyką zachowania, czy zagadnieniem motywacji.

Ks. Dariusz Buksik SDB
UKSW, Warszawa