

Sažetak

Autor opisuje glavne postavke motivacije i korijene same riječi motivacija. S psihopedagoškog gledišta motivaciju se općenito promatra kao silu koja nekoga, izvana ili iznutra, pokreće na djelovanje. U članku se ukratko prikazuje razvoj motivacije i njezin utjecaj na razvoj ljudske osobnosti u odnosu na učenje, odgoj, kao i posebice na vjerski odgoj. U tu su svrhu prikazane i neke prihvaćene teorije motivacije, koje se međusobno nadopunjuju, iako nijedna od njih ne može do kraja obrazložiti uspjeh ili neuspjeh motivacije. Pritom se postavlja središnje pitanje: Kako motivi određuju ciljeve motivacije? Unutar svakog motivacijskog ciklusa mogu se razlikovati međusobno povezane podfaze: motiv, instrumentalno ponašanje i cilj. Te osobine motivacije posebno dolaze do izražaja u učenju, kod kojega posebnu pažnju valja obratiti na vanjske i unutarnje utjecaje.

Ključne riječi: motivacija – intrinzična, ekstrinzična, motiv, cilj, psihopedagoški pristup, čimbenici učenja, teorije motivacije.

1. KORIJENI MOTIVACIJE

1.1. Glavne postavke motivacije

Sila koja potiče naše ponašanje u svrhu ispunjenja želja i potreba zove se motivacija. To je snažna i veoma složena sila koja nas potiče na djelovanje, izgrađuje volju i utječe na odlučivanje.

Prije manje od četiri desetljeća u našem Enciklopedijskom rječniku pedagogije još ne nalazimo tumačenje riječi motivacija. Ali nalazimo pojmove: motiv, interes, faktori učenja i slično.¹ To ne znači da motivacije nije bilo i da se ljudi njome nisu služili.

Kada spomenemo riječ motivacija, pred očima nam se stvaraju različite slike. Možda je to slika trenera koji bodri svoju momčad; slika nekoga tko svakodnevno vježba jer želi imati snažno i mišićavo tijelo ili želi iz-

gubiti suvišne kilograme; slika studenta koji uči dan i noć da bi položio ispite ili još bolje slika vjeroučitelja koji razmišlja kako zainteresirati svoje vjeroučenike. Tako nas riječ motivacija u pozitivnom smislu uvijek podsjeća na konačni uspjeh u nekom poslu.

Iako izloženo na prvi pogled izgleda sasvim jasno, ipak je pojam motivacije veoma složen i višeznačan. Motivacija nije nužno ni pozitivna ni negativna. Ona u sebi sadrži pojam motiv. **Motiv** (latinski motus² = kretanja, tijek, osjećanje, strast, čuvstvo; u širem smislu: duševno gibanje,

¹ Enciklopedijski rječnik pedagogije, Nakladni zavod Matice hrvatske, Zagreb 1963.

² Usp. M. DIVKOVIĆ, *Motus, us, m. i moveo, movi, motum*, u: *Latinsko-hrvatski rječnik za škole*, Reprint izd., Zagreb 1980, str. 668-669.

duševna djelatnost, djelovanje, u pluralu duševna ganuća, misli; zatim nagon, oduševljenje, nadahnuće, uzrok, povod) u prvom redu znači poticajni razlog, povod, pobudu za neko djelovanje, misao vodilju. **Motivacija** bi, prema tome, bila iznošenje motiva za djelovanje, obrazloženje motiva koji nas potiču na djelovanje.³ Tako je motivacija povijesno jezično obilježena latinskim glagolom *movere* = krenuti, micati, maknuti koga. U širem smislu duševno okretati: razmišljati, razmatrati, prosuđivati, nagnati, potaknuti koga na rad, djelovati na tijelo ili duh, na srce, na volju; podbadati, uzbuditi kakvo čuvstvo, ganuti, pomaknuti se naprijed, pretvarati, preobraziti i slično.

Vidjet ćemo da se u psihologiji općenito, a posebno u psihologiji učenja, razlikuje motivacija što proizlazi iz sadržaja učenja iznutra (intrinzična, lat. *inter* = unutra), od vanjske motivacije (ekstrinzična, lat. *extra* = izvana), koja ne dolazi od same stvari nego po vanjskim poticajima: npr. nagrada – kazna.⁴

Motivi su pokretači svrhovite ljudske djelatnosti. Motiv je zajednički naziv za različite unutarnje biološke i psihološke pobude i dinamičke snage. U motive spadaju: potrebe, nagoni, težnje, namjere, želje, impulsi ili poticaji, porivi i slično. Iza nekog oblika ponašanja mogu se skrivati različiti motivi. Motiv je sve ono što »iznutra« potiče čovjeka na aktivnost, upravlja ga prema određenim ciljevima i zadacima, te mu podržava ustrajnost u započetoj aktivnosti. Motivi se u prvom redu zasnivaju na potrebama čovjeka, pa mogu biti rezultat njegova fiziološkoga nasljeđa, mogu biti stečeni životom u određenoj društvenoj sredini ili su pak rezultat individualnog razvoja pojedinca.

Ljudi mogu biti motivirani i u negativnom smislu. Koliko ste puta čuli rečenicu:

»Policija još uvijek istražuje moguće motive!«? Netko, dakle, može biti motiviran za neki zločin, za rušenje vlasti, za neku namještaljku protivniku ili za neku osvetu. Ta tamnija strana ljudske motivacije također je motivacija.

Čini se da je u različitim vidovima životnog prostora, a posebno u odnosu između vjeronauka i vjerske prakse u katehezi, potrebno razlikovati između motivacije i manipulacije. Naime, postoje trenuci kada je teško odrediti tanku crtu između motivacije i manipulacije. Ponekad pozitivna motivacija može prijeći u lažnu motivaciju i tako dolazi do manipulacije. Motivacija je, naime, naše ohrabrivanje nekoga da učini nešto što bi trebao učiniti a sam nema dovoljno odlučnosti započeti ili izdržati do kraja. Manipulacija je pak situacija u kojoj nekoga namamimo da učini nešto što inače ne bi učinio, koristeći zapravo njegovu lažnu želju da to učini i tako ga na neki način i za neko vrijeme ideološki obmanjujemo da je to za njegovo dobro.

Manipulacijom se služe političari, ideolozi, rukovoditelji, stručnjaci za marketing i mnogi drugi kojima je cilj na prikriven način oblikovati i kontrolirati ljudsko ponašanje i stavove. Treba reći da je manipulacija kratkotrajno rješenje. Manipulacijom se neko stanje može kratkoročno popraviti, ali nakon toga situacija često postaje još gora nego prije.

Evo konkretnog primjera za motivaciju i manipulaciju u našem okruženju.

³ Usp. B. KLAJČ, *Rječnik stranih riječi*. Tudice i posuđenice, Nakladni zavod MH Zagreb 1981, str. 910.

⁴ Usp. »Motivation«, u: *Praktisches Wörterbuch der Religionspädagogik und Katechetik* st. 660; V. POLJAK, u: *Didaktika*, Školska knjiga, Zagreb 1990, str. 70-73 (Psihološka strana nastave). Usp. i pojam: »Potreba«, u: *Rječnik sociologije i socijalne psihologije*, Informator, Zagreb 1977, str. 466-467.

Motivacija: Prvi razred. Sat je hrvatskog jezika. Učiteljica na novom štvu provjerava vještinu čitanja učenika. Jožek krasnoslovi jer je već prije sam unaprijed više puta čitao razgovor između magarca i slona, budući da mu se zgoda o dugim ušima magarca i slona veoma svidjela. »Jožek, ako budeš ovako lijepo čitao i ubuduće, dobit ćeš peticu iz čitanja«, pohvali učiteljica učenika. Rezultat je motivacije bio ne samo petica iz čitanja nego i odličan opći uspjeh na kraju školske godine.

Manipulacija: Osmi razred. Vjeroučitelj je dobio zadatak da pripravnike na sakrament potvrde motivira za dolazak na misu svake nedjelje. Da bi uspio u dokazivanju potrebe sudjelovanja osvjedočenih vjernika na nedjeljnoj euharistiji, svoje je izlaganje zaključio: »Uostalom, ako ne budete dolazili nedjeljom na misu, nema za vas sakramenta potvrde.« Rezultat: svi su osmaši na misi, ali samo dok traje pogrešna motivacija, to jest do primanja sakramenta potvrde.

U motivaciji, pri usvajanju znanja i vještina, mogu djelovati mnogi motivativni faktori i poticaji kao: interes, pohvala, kazna, poznavanje postignutih rezultata, natjecanje, suradnja itd. Da bismo nekoga znali motivirati, moramo nužno znati što on želi postići, kakvi su mu motivi, potrebe, kako ćemo ga pokrenuti a da njime ne manipuliramo. Tu u stvarnosti dolaze do izražaja dvije suprotne opcije. Psiholozi u motivaciji traže odgovor na pitanje: zašto? Zašto kod nekoga dolazi ili ne dolazi do motivacije? Nasuprot njima, menadžer,⁵ učitelji-vjeroučitelji i drugi u praksi će se pitati kako dolazi ili ne dolazi do motivacije. Da bismo mogli nekoga pokrenuti s točke gdje on jest i povesti ga, moramo znati i zašto i kako. Odgovor na ta pitanja pokušat ćemo naći u prikazu razvoja motivacije i određivanju njezinih ciljeva.

1.2. Razvoj motivacije⁶

Razvoj motivacije ima duboke veze s razvojem životnoga puta. Motivacija u životnom razvoju, zajedno sa svjesnim doživljajima, postupno proizlazi iz emocija. Doživljaji i emocije tvore važan temelj procesa prilagodbe između organizma i okoline. Te se emocije razvijaju već u vrlo ranoj životnoj fazi. Naime, ako se postigne ravnoteža između organizma i okoline, onda se takvo emocionalno stanje odražava kao punina životne radosti. Takvu prirodnu motivaciju nalazimo i kod životinja u igri, a najviše se primjećuje u igri mladunčadi, npr. kod pasa i mačaka...

Kod ljudi se ovaj oblik odnosa pokazuje u svim aktivnostima koje ljudi izvode i sami po sebi ne trebaju neke dodatne stimulacije. S motivacijske točke gledišta radi se o intrinzičnom (nutarnjem) načinu motiviranih odnosa i djela.

U ljudskom razvoju ovaj oblik djelovanja, a s njime i motivacija, nastupa već u prvoj godini života. Štoviše, u početku se motivacija javlja kao anticipacija budućih emocija. Razvojni psihološki put kod izgradnje motivacije ubrzo se pretvara u stvarnost: situacije – učinak – očekivanje. Istražujući okolinu dijete vrlo rano povezuje određene ugodne efekte (djelovanja) s nastupanjem podražaja. Tako pojava majke kod dojenčeta izaziva pozitivne reakcije. Isto će tako ponavljanje nekog signala, npr. zvonjavu zvonca, očekivati radosno. U prvoj

⁵ O tome više pod naslovom: *Der Sprachnebel der »Motivation«*, posebno podnaslov: *Motivation – Motivierung*, u: R. K. SPRENGER, *Mythos Motivation. Wege aus einer Sackgasse*, Campus Verlag, Frankfurt / New York 172002, str. 20-25.

⁶ Ovdje slijedimo filogenezu motivacije u djelu: R. OERTER – L. MONTADA (ur.), *Entwicklungspsychologie. Ein Lehrbuch*, 3. vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, Beltz Psychologie Verlags Union, 1995, str. 758-763. i dalje.

se godini također izgrađuje odnos: djelovanje-činak-očekivanje, premda ga dijete još svjesno ne prepoznaje; posljedice se očituju kasnije.

Tako odnos: učinak-posljedica-očekivanje u pretpostavci postaje važan za razumijevanje izgradnje djetetove odgovornosti i motiviranosti. Taj psihološki odnos: učinak-posljedica-očekivanje postaje važan u predškolskoj dobi budući da dijete već daje račun za svoje čine. U školskoj je dobi to odlučujući dio motivacijske strukture. Očekivanje zadržava korištenje prijašnjih emocija, tj. znanja da akcija postize određeni učinak. Očekivanje zahvaća u budućnost, a zapravo treba dovesti u sadašnjost. Naime, ako dijete u sadašnjosti uspostavi povjerljiv odnos s osobom, u budućnosti će se i u stranom okruženju upustiti u istraživanje. Taj će odnos: djelovanje-činak-očekivanje pomoći i odrasloj opterećenoj osobi da djeluje pouzdano, ako je u širem okruženju u socijalnom smislu svjesna pomoći partnera. Već u prvoj godini života u ljudskom se razvoju može prije svega promatrati vremenski razmak između učinka i posljedice, koji se postupno povećava izgradnjom očekivanja kroz daljnje godine.

Eksperimenti koje je učinio *Kagan* (1979) s dva jednaka rupca i igračkom pred očima djece, stavivši igračku iza jednog rupca, pokazuju kako ni jedno dijete s osam mjeseci nije bilo u stanju sjetiti se položaja igračke u trajanju od jedne sekunde, dok su djeca stara godinu dana mogla primijetiti položaj igračke u trajanju od tri sekunde, a djeca nakon prve godine života mogla su odmah ili za jednu sekundu ili tri sekunde ili najkasnije za sedam sekundi dohvatiti rubac iza kojega je bila igračka.

Samu anticipaciju motivacije kao predodžbeni rad možemo slijediti i u dječjoj dobi. Ona se pokazuje ponajviše u simboličkoj igri djeteta, a oslanja se na vanjsko

djelovanje kao predodžba dalekih ciljeva: htjeti biti kao odrasli, htjeti biti velik i jak. Ako dijete igra uloge supermena, oca, majke ili učiteljice, ono tako simbolički na vanjski način anticipira djelovanje odraslih. U međuvremenu se oslanja na ono izvanjsko, fiktivno. Manje dijete, koje se igra vožnje automobila i pritom proizvodi brujanje motora, potiče svoje predodžbe po svojim pokretima, ali u svojoj fikciji proizvodi slično stanje (najprije igračkom autom, a onda možda jednostavno stolicom). Na kraju dijete kod anticipacije ciljeva može odustati od tih izvanjskih radnji i stanja i posvema ih prezreti.

Kasnije se vremenski razmak predodžbenog djelovanja snažno produljuje čak mjesecima, godinama, pa i desetljećima. Čuveni primjer za to je Heinrich Schliemann, koji si je kao dijete stavio u zadatak da otkrije Troju i taj naum nije desetljećima izgubio iz vida nego je pothvat poduzeo kada je skupio potrebna financijska sredstva, i to poglavito iz djelatnosti vlastitog zanimanja.

Zadnji se vid vremenske dimenzije motivacije odnosi na sposobnost koja raste uključujući volju. S vremenom dijete postaje sposobnije potisnuti aktualnu potrebu i postaviti ciljeve koji će se provesti u nekoj epizodi života u kasnijem vremenu. Naravno, i tu postoji razvoj. Želi li dijete najprije uključiti voljne čine za postignuće sadašnjega cilja, ono u igri poseže za pomoćnim sredstvima zamjenjujući potrebe. Pritom neće odbaciti aktualne ciljeve. Konačno dijete sve više i više uči odbacivati atraktivne ciljeve, što svakako može dovesti do toga da takve ciljeve zaboravi. Tako postupno mnogi planovi o atraktivnim zanimanjima (npr. astronaut, vlakovođa, liječnik) nestaju i ustupaju mjesto realnim ciljevima.

Ima također motivacija koje se pokreću samo u sadašnjosti i time isključuju vrije-

me. To je ona vrsta intrinzičnih (nutarnjih) motivacija u kojima akter nalazi zadovoljenje u obavljanju svoje djelatnosti i pritom zaboravlja na vrijeme. Motivacija, čije se djelovanje usmjerava samo na sadašnjost, uvijek je povezana s emocijom sreće. Tko djeluje u idealnom slučaju, gubi osjećaj za vrijeme, postaje jedno s okolinom i unatoč tomu doživljava se kao subjekt jer djeluje uspješno, gotovo igrajući se.

Ipak, dinamiku odnosa nećemo tražiti samo u pojedincu (individui) već i u životnom prostoru koji u danom trenutku čini polje djelovanja pojedinca. Kurt Lewin (1890 – 1947), odnosno njegova teorija ličnosti, polazi ne samo od činjenice da u sebi imamo potrebu i nagone koji određuju naše djelovanje, već i od iskustva da živimo u svijetu čije suprotnosti utječu na nas, i to kao izazov ili izbjegavanje. Osjećamo se uvučeni u suprotnosti okoline ili osoba. Dok nas jedni objekti ostavljaju ravnodušnim, drugi nam ulijevaju strah ili nas odbijaju. Time se krećemo u prostoru u kojem djeluju sile koje nas pokreću u mislima ili u stvarnosti.

Kod djece se prirodne težnje očituju neprikriveno i kod njih su dominantni urođeni motivi, no oni se pod utjecajem društvene sredine i odgoja postupno socijaliziraju. Prvi porivi za znanjem proizlaze upravo iz tih motiva. Tek se u prepubertetu znatizelja mijenja u težnju za spoznajom. Tada se teži shvaćaju apstraktnih zakonitosti i veza u svrhu stjecanja pregleda nad iskustvenim svijetom, što ćemo vidjeti u drugom dijelu o motivaciji i učenju.

1.3. Kako motivi određuju ciljeve motivacije

Bitna i temeljna ljudska komponenta motivacije povezana je s ciljevima. Ciljevi su pretpostavljene datosti ili posljedica dje-

lovanja, poželjno stanje, predmet ili aktivnost kojima organizam teži, odnosno na koje ga usmjerava motiv. Cilj je krajnji rezultat radnje na koju potiče neka potreba, želja ili nagon.

U svezi s motivima valja istaknuti sljedeće činjenice:⁷

1. Isti motiv može navoditi ljude na različita ponašanja. Tako primjerice motiv za društvenim priznanjem može neke ljude navesti na veća zalaganja u profesionalnom radu, neke pak na veća zalaganja u učenju, a neke na takva ponašanja koja će im omogućiti veće novčane dobitke itd.

2. Različiti motivi mogu uzrokovati podjednako ponašanje. Tako aktivnost učenja može u učenika imati različite motive:

- stjecanje što više znanja o svijetu i životu,
- dobivanje najviših ocjena,
- dostizanje povoljnijega društvenog položaja u skupini itd.

Sve to dokazuje da se motivacija u ljudi može očitovati u vrlo različitim oblicima ponašanja.

Unutar svake motivacijske situacije moguće je razlikovati tri povezane faze: **1. motiv**, **2. instrumentalno ponašanje** i **3. cilj**.

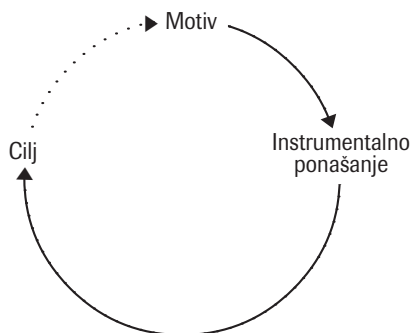
Najprije se javlja motiv u čijoj se osnovici nalaze motivativni faktori kao što su: potreba, interes, želja i slično. Nakon javljanja motiva slijedi instrumentalno ponašanje, odnosno aktivnost koja će dovesti do zadovoljenja motiva. Svako instrumentalno ponašanje ima svoj cilj kojemu je usmjereno. No ponekad ono nije nužno usmjereno k pravom, nego k nekom drugom pozitivnom cilju. Takav se primjer

⁷ Usp. T. GRGIN, *Edukacijska psihologija*, Naklada Slap, Jastrebarsko 1997, napose osmo poglavlje o motivaciji, str. 161-183. Vidi također Sang H. KIM, *1001 način kako motivirati sebe i druge: da postignemo ono što želimo*, Tuma, Ljubljana 2001, osobito prvo poglavlje: »Korijeni motivacije«.

ponekad nalazi i kod naših vjeroučitelja koji su još uvijek i studenti jer nisu položili sve ispite pa u svom ponašanju bježe od pravoga cilja na taj način što se bave nekim drugim aktivnostima, kao što su: vođenje molitvenih grupa, sviranje, pisanje i slično. Premda je i takvo njihovo ponašanje u biti instrumentalno (ponekad čak i složenije i napornije od odgovarajućega), ipak ih to ponašanje ne vodi k pravom nego k nekom drugom pozitivnom cilju.

Cilj predstavlja završno stanje kojim se instrumentalno ponašanje dokida. No time se čovjekova aktivnost ne odgđa na dulje vrijeme jer se javljaju novi motivi koji motivacijski ciklus na jednak način obnavljaju.

Sve se spomenute faze motivacijske situacije često prezentiraju u obliku tzv. motivacijskoga ciklusa. Shema toga ciklusa izgleda ovako:



Motivacijske sile nisu univerzalne. One su subjektivne i mogu se, ako se promijene prioriteta, u kratkom roku i one promijeniti. Ono što nas danas motivira, može nam se već sutra činiti ispraznim i bespredmetnim.

U svezi s intenzitetom motivacije utvrđeno je da ona ovisi i o snazi motiva i o atraktivnosti cilja, kao i o njegovoj blizini. Da o snazi motiva ovisi intenzitet motivacije, svjedoči jednostavna činjenica da što jače osjećamo glad, to je i motivacija za zadovoljenjem te potrebe intenzivnija.

Što se u motivacijskoj situaciji čovjek više približava željenom cilju, to razmjerno jača i njegova motivacija da dostigne taj cilj (primjeri: približavanje žedna čovjeka vodi, studenta završnom ispitu i slično). Taj utjecaj blizine cilja na motivaciju nazvan je gradijentom cilja.⁸

Relativno najbrojniju kategoriju čovjekovih motiva čine potrebe, bilo prirodene bilo stečene. Prirodene (biotičke ili fiziološke) potrebe javljaju se kao posljedica određena deficita u organizmu, a mogu se očitovati kao glad (potreba za hranom), žed (potreba za tekućinom), potreba za kisikom (disanjem), za snom i odmorom, seksualna potreba, materinski nagon i slično.

Sve su te potrebe zajedničke životinjskoj i ljudskoj vrsti. Njihovo zadovoljenje redovito vraća prethodnim deficitom narušenu stabilnost unutarnjega miljea organizma, odnosno homeostazu⁹, praćenu osjećajem ugone, pa stoga ima hedonističko obilježje. Dakako da svaka od tih potreba može dovesti i do učenja kao instrumenta njezina zadovoljenja, što dokazuju brojna ispitivanja na različitim životinjama.

Životom u društvu čovjek mijenja načine ne samo očitovanja nego i zadovoljenja prirodnih potreba, jer vodi računa o civilizacijskim i kulturnim zahtjevima i normama ponašanja. Stoga ih u izvornoj obliku nalazimo jedino u životinja.

⁸ **Gradijent cilja** naziva se stupanj progresivnog povećavanja uspješnosti u učenju s približavanjem cilju. Usp. *Gradijent cilja*, u: Ž. TREBJEŠANIN, *Rečnik psihologije*, Stubovi kulture, Beograd 2000, str. 152.

⁹ **Homeostaza** je automatski samoregulatorivni mehanizam koji predstavlja odgovor organizma na narušavanje fiziološke ravnoteže, uslijed nedostatka ili viška izvjesnih supstanci, a čiji je cilj da uspostavi narušeni sklad. Usp. *isto*, str. 172.

Ujedno: **Biotički motivi**, sinonim za fiziološke motive koji pridonose održavanju, odnosno uspostavljanju homeostaze organizma. Usp. »Biotički motivi«, u: *Rječnik sociologije i socijalne psihologije*, Informator, Zagreb 1977, str. 56.

Znatno veću skupinu čine stečene potrebe koje je čovjek naučio živjeti u određenoj civilizacijskoj i kulturno-društvenoj okolini. Njih često nazivamo i socijalnim potrebama ili pak, za razliku od prirodnih ili primarnih, sekundarnim potrebama. Broj i struktura tih potreba varira, i to od kulture do kulture, pa čak i od jedne uže ljudske zajednice do druge.

2. MOTIVACIJA I UČENJE

2.1. Osobine motivacije

Problem motivacije učenja od naročito je značenja za školsko učenje. Zbog društvenih i kulturnih potreba u školi se mora učiti i gradivo koje je u neizravnoj i slaboj vezi s prirodnim i duhovnim potrebama učenika. Zato školskom učenju često nedostaju spontane vlastite pobude, pa je potrebno motivirati učenike izvanjskim poticajima ili učenje što više približiti prirodnom učenju, kako bi djelovali prirodni motivi. To se postiže ako je u učenju primijenjeno načelo zornosti, ako učenje angažira samoradnost djece, ako se građa didaktički formira i povezuje sa svakodnevnim životom učenika itd.

Osobine motiviranog učenika vrlo su jasne. Motivirani je učenik zainteresiran, znatiželjan, aktivan, oduševljen, uporan i ne odustaje kada naiđe na teškoće, već misli na daljnje školovanje. Zadovoljan je što uči i što zna više od drugih. No, unatoč motivaciji, da bi se postigao određeni cilj, potrebno je ulaganje napora.

Motivacija čini drugi temeljni unutar-nji uvjet čovjekova učenja. Izuzev povremena i slučajna pamćenja, čovjekovo učenje protječe kao namjerna, planska i svrhovita djelatnost. Na takvom se učenju najvećim dijelom temelje sve njegove dostignute razine znanja i iskustva uopće, stečene bilo u samostalnom učenju ili pak u podučava-

nju, i to na svim stupnjevima i u svim oblicima školovanja.

Treba uvažavati dobnu uvjetovanost motiva, tj. što zanima koju dob djece ili što koja dob djece može slijediti, ali također treba utjecati na njihov razvitak odgovarajućim obrazovnim i odgojnim sredstvima: proširivanjem i grananjem interesa, hrabrenjem i buđenjem samopouzdanja i slično. Budući da djelotvornost poticaja ovisi o nadarenosti i drugim individualnim osobinama, potreban je oprezan individualni postupak u njihovoj primjeni. Osobitu pedagošku obazrivost zaslužuju slučajevi gdje nema motivacije za učenje zbog individualnih nedostataka učenika, npr. poteškoća u pamćenju, pogrešnog utjecaja okoline i sličnog. Dobro motivirano učenje donosi bolje rezultate, manje umara učenike nego nemotivirano i praćeno je ugodnim osjećajima.

Znamo da je znatiželja početak učenja. Za izazivanje znatiželje učenika potrebno je primijeniti i verbalne i neverbalne načine. Iz didaktike je poznato da što je učenik mlađi, treba biti manje verbalnih, a više neverbalnih načina. Pritom učitelj mora zaposliti što je moguće više senzornih organa učenika: vid, sluh, a kad god je moguće i dodir, njuh i osjet topline. Predmeti će u okolini izazvati znatiželju ako nastavnik izazove njihovu promjenu u veličini, intenzitetu, živosti, pokretu.

Evo primjera kako se motivacijom može pobuditi znatiželja na temelju primjene iznesenih načela. Vjeroučiteljica se pripremala da u prvom razredu obradi jedinicu Mali misionari. Jednoga jesenskog jutra u tjednu prije Misijске nedjelje djeca su požuřila u razred. Na njihovo iznenađenje učionica ih je dočekala jako zagrijana, tako da su morali odmah uz kapute skidati i veste. Djeca su počela razgledati nove stvari koje su zatekla u učionici: masku nekog

totema iz jednog afričkog plemena, nekoliko palmi, plakat za Misijsku nedjelju, nekoliko ilustriranih knjiga iz misijskih zemalja, globus na kojemu su bili obilježeni misijski krajevi. Novi sadržaj razreda i neobična toplina izazvali su kognitivno iznenađenje i pobudili u djeci znatizelju za daleke misijske krajeve i naše misionare.¹⁰

Davno je uočena ogromna **važnost učeničkoga interesa** u nastavi, te je interes predmet proučavanja i u psihologiji i u pedagogiji.

Shvaćanja o mjestu i ulozi interesa možemo svrstati u dvije skupine. U prvu skupinu spadaju ona shvaćanja koja polaze od postavke da je interes zadan, tj. da je zadatak nastave da ga kroz nastavni proces kod učenika treba pobuditi i razviti. U drugu skupinu idu sva ona shvaćanja prema kojima je interes dan, tj. shvaćanja koja ističu da u nastavi treba polaziti od već gotovih i razvijenih interesa učenika, od onih interesa koje učenici već donose sa sobom u školu. Prema tim shvaćanjima izbor i raspored građe, oblici i metode rada trebaju polaziti od prirodnih i spontanih interesa učenika, koji se javljaju biogenetskim slijedom te su na taj način određeni dobnim granicama. Praktičan rezultat shvaćanja da je interes dan jest negacija sistematičnosti nastave i fiksiranih nastavnih programa, a to je onda epizodična i prigodna nastava kakvu ponekad susrećemo u našoj župnoj katehezi, a možda negdje i u školskom vjeronauku, kada vjeroučitelj bira samo teme koje zanimaju učenike, naročito mlade, te se stalno vrte oko problema mladih, ezoterije i slično.

Suvremena didaktika naglašava potrebu i jednoga i drugog pristupa interesu, tj. da je interes u nastavi i dan i zadan, a to znači da u nastavi valja polaziti od onih učeničkih interesa koji su dani, koji su rezultat njihova dobnoga razvoja i sazrijevanja pod utjecajem okoline te koje učenici

donose sa sobom u školu, ali istodobno valja potpomagati razvitak novih interesa, učenicima otvarati nova interesna područja.

Vodeći računa o tim uvjetima, nastavnici su u mogućnosti prikladnim edukacijskim djelovanjem stvarati podlogu za razvoj i užih (predmetnih) i širih interesa učenika, a time na najbolji način unapređivati njihovu motivaciju u učenju.¹¹

Objektivne i subjektivne činitelje koji u pozitivnom ili negativnom smislu utječu direktno ili indirektno na tempo i rezultate učenja zovemo **čimbenici učenja**. Objektivnim čimbenicima učenja pripadaju: okolina, prostor, kvaliteta zraka, temperatura i rasvjeta, namještaj, zatim razna podražajna sredstva kao što su: čaj, kava i drugo. Ovamo pripadaju i udžbenici, knjige i druga radna pomoćna sredstva.

U subjektivne čimbenike učenja ubrajamo opće osobine učenika kao što su: pravilno razvijeni osjetni organi, tip i opseg pamćenja (tipovi pamćenja), stupanj inteligencije, opća vitalnost, prirodni ritam tjelesnih i psihičkih manifestacija učenika itd. Ipak znamo da pamćenje, inteligencija i vitalnost mogu biti posve u redu, a da unatoč tomu nema prave volje za učenje. U nju zahvaćaju još izravnije neki psihički čimbenici kao što su: osjećaj manje vrijednosti (koji proizlazi iz stvarne ili iz sugerirane manje vrijednosti), samococjenjivanje, osjećaj straha, zatim emocionalni poticaji za učenje, tj. pravilna motivacija (motivi učenja). U izvjesnom smislu subjektivnim čimbenicima pripadaju također načini i tehnika individualnog učenja.

¹⁰ Adaptirano »mutatis mutandis« prema primjeru iz sveučilišnog udžbenika: V. ANDRILOVIĆ – M. ČUDINA-OBRAĐOVIĆ, *Psihologija učenja i nastave* (Psihologija odgoja i obrazovanja 3), IV. dopunjeno izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1996, str. 160.

¹¹ Usp. T. GRGIN, *Edukacijska psihologija*, Naklada Slap, Jastrebarsko 1997, str. 165- 167.

Psihološka strana nastave ovisi i o mnogim drugim čimbenicima, kao što su: materijalno – tehnička oprema, zdravstveno-higijenski uvjeti rada, zdravstveno i psihičko stanje učenika, narušeni odnosi u obitelji, neugodni doživljaji preneseni iz doma u školu itd. Ipak, treba posebno naglasiti da stvaranju povoljne nastavne situacije u velikoj mjeri pridonosi nastavnik svojim načinom rada.

2.2. *Oblici intrinzične i ekstrinzične motivacije u učenju*

Pod već spomenutom intrinzičnom motivacijom razumijeva se sve ono što iznutra navodi učenike na aktivnost učenja i što tu aktivnost osnažuje, usmjeruje i određuje joj trajanje. U njezinoj se osnovi mogu nalaziti potrebe (prirodne i stećene), interesi (uži i širi), sposobnosti i na njima oblikovane sklonosti, stavovi, vrijednosti, očekivanja, kognitivne prosudbe i odluke te njima izazvane emocije. U unutarne se motive ubrajaju: radoznalost, potreba za kompetencijom, potreba za samoaktualizacijom.

Interes se u učenju javlja kao trajnija usmjerenost učenika na edukacijske sadržaje koje doživljava kao spoznajno vrijedne i praktično korisne pa ih, učeći ih, on ne samo brže usvaja i zadržava, nego i doživljava kao lake i ugodne.¹²

Sva velika djela autentičnih učenjaka, pisaca, skladatelja i slikara u najvećoj su mjeri plod intrinzične (unutarnje) motivacije.

Ekstrinzičnu ili vanjsku motivaciju učenika određuju i njima atraktivni vanjski ciljevi koje učenjem nastoje dostići, i svi oni okolni utjecaji koji ih navode i usmjeruju na učinkovitije učenje.

Naš psiholog Tomislav Grgin je u obavljanim ispitivanjima 1982. godine nastojao doznati što učenike osnovne škole (sedmi razredi) i učenike srednje škole (drugi i če-

tvrti razredi) navodi na učenje, a što ih odbija od učenja. Iz dobivenih podataka ispitivanja utvrdio je da u svih tih učenika prevladava pozitivna nad negativnom motivacijom, ali s tim što u učenika sedmih razreda osnovne škole i učenika drugih razreda srednje škole prevladava ekstrinzična motivacija, dok se tek u četvrtim (završnim) razredima srednje škole javlja intrinzična motivacija (žele o svijetu i životu što više znati). Konstatirani oblici ekstrinzične motivacije uključivali su ove vanjske bliže i dalje ciljeve: steći zvanje koje žele, zaposliti se na boljem radnom mjestu, bez teškoća nastaviti školovanje, dobiti više ocjene i slično. Prema tome, učenje učenika na prvome stupnju, a većim dijelom i na drugome stupnju školovanja uglavnom se temelji na ekstrinzičnoj motivaciji, pa odatle i nužnost već spomenuta edukacijskoga rada na oblikovanju intrinzičnih motiva učenika kako bi njihovo učenje bilo uspješnije.¹³ Naime, najviši je stupanj motiviranosti intrinzična motivacija zbog uživanja u radu. Ona pridonosi ustrajnosti u učenju i stjecanju najkvalitetnijeg znanja. Za razliku od intrinzično motiviranih učenika, ekstrinzično motivirani učenici, čim završe aktivnost, čim postignu vanjsku nagradu, znanje koje je bilo površno brzo zaboravljaju, a emocija koje su izvor dubokog angažmana, kao što su ponos i samopoštovanje, više nema. U novije se vrijeme intrinzična i ekstrinzična motivacija u učenju promatraju kao dva pola motivacijske orijentacije. Intrinzični je pol učenikova usmjerenost prema zadatku, a ekstrinzični je pol egousmjerenost. Egousmjerenost nagoni učenika da potvrdi svoje ja da dokaže visoku sposobnost u usporedbi s drugima ili da prikrije male sposobnosti.

¹² *Isto*, str. 167.

¹³ *Usp. isto*, str. 172.

Među dobro motiviranim učenicima prevladava tip mješovite motivacije. Mješoviti je tip motivacije to kvalitetniji što je bliži nutarnjim tj. intrinzičnim potrebama. Naime, tipovi aktivnosti, oblici učenja, vrste znanja i navika u školi variraju te nije moguće za svakoga od njih tražiti maksimalnu kvalitetnu intrinzičnu motivaciju.

2.3. Vanjski utjecaji na motivaciju

Pod vanjskim se utjecajima na motivaciju učenika u učenju redovito razumijevaju situacije kao što su: pohvale ili nagrade, prijekori ili kazne, natjecanje, neki oblici suradnje u učenju i konfliktne situacije.

Nagrada bolje motivira od kazne, ali je najbolja pravilna kombinacija obiju. Natjecanje, individualno i grupno, snažno potiče na učenje na svim razvojnim stupnjevima. Individualno je natjecanje efikasnije u pogledu učenja, dok je grupno natjecanje pedagoški vrednije. Poznavanje rezultata izaziva tendenciju ponavljanja uspješnih akcija, odnosno popravljivanja neuspjelih u određenom smjeru. Uspjeh općenito snažno motivira, ali i neuspjeh često djeluje mobilizatorno. Namjera da se uči, odnosno učenje iz svijesti o dužnosti, tek su kasniji plodovi razvitka i odgoja.

Davanje priznanja u obliku pohvala i nagrada potiče učenike na aktivnost učenja zato što se time zadovoljava vrlo izrazita potreba za afirmacijom vlastite osobnosti i pred sobom i pred drugima. Naprotiv, kazna ne potiče neposredno na aktivnost, nego ili sprečava da do neke aktivnosti dođe, ili posredno, da bi se kaznu izbjeglo, navodi učenika na promjenu ponašanja. Uz to, neugoda doživljena uz kaznu ponekad se može više vezati uz osobu koja ju je izrekla nego za sam čin zbog kojega je donijeta, što može dovesti do kvarenja odnosa između učenika i nastavnika.

Nadalje, valja ukazati na nužnost postupnosti u korištenju različitih oblika kazni (od savjeta, upozorenja i prijekora danih »u četiri oka« do javnih prijekora i kazni), jer svi ti oblici ne djeluju podjednako negativno na motivaciju. Za učenika su redovito najteži oblici onih kazni koje se izriču javno, pa je na njih uputno ići samo u krajnjim slučajevima. Takve javno iskazane kazne znatno ugrožavaju osobnost onoga učenika na kojega se odnose i imaju za posljedicu znatan gubitak motivacije za učenje.

Zbog svih je tih činjenica nastavnicima uputnije motivaciju učenika u učenju osvjježavati i snažiti pozitivnim, a izbjegavati negativna potkrepljenja.

3. TEORIJE MOTIVACIJE

U istraživanju motivacije u diskusiji postoje različite teorije, koje se negdje međusobno dopunjuju, a negdje isključuju. Da bismo lakše shvatili kako je došlo do navedenih razlaganja, ovdje iznosimo nekoliko prihvaćenih teorija motivacije.

Jedna svoje teze temelji na teorijskim postavkama o učenju i poučavanju, druga dolazi od humanističke, a treća iz psihološke strane itd.

Možda je najpoznatija teorija motivacije **bihevioristička teorija** (svi smo se u svom školovanju susreli s Pavlovljevim psima), koja kaže da je naše ponašanje reaktivno, odnosno svako je naše ponašanje odgovor na određeni vanjski stimulus.

Biheviorizam je zapravo psihološka škola, čiji je osnivač J. B. Watson, koja težište stavlja na promatranje vanjskoga ponašanja, odriče se metode samopromatranja ili introspekcije, ne priznaje svijest kao predmet znanstvenoga proučavanja i naglašava teoriju prema kojoj se čovjek i životinja ponašaju slično stroju (tj. bez podražaja nema reakcije). U pedagogiji koja se

razvila pod utjecajima bihevizma, odgojni se i obrazovni rad svodi na plansko vježbanje i navikavanje djeteta na određene reakcije kojima će se najbolje moći prilagoditi i uklopiti u okolinu. Neka osoba može biti jednostavno motivirana ako se svaki put nagrađuje njezino željeno ponašanje, a ignorira ili odbacuje neželjeno ponašanje.

Premda je to vrlo djelotvorno pri dresuri kućnih ljubimaca, svi znamo da su ljudska bića mnogo složenija. Ljudi se razlikuju u svojim željama i potrebama te ono što je nekome nagrada, drugomu nije i ne mora biti. Uvijek postoji bojazan da jednom kada nestane nagrade, nestane i željena ponašanja.

Suprotno tomu, **kognitivna teorija** kaže da ljude najviše motivira ono što zagolica njihovu znatiželju, odnosno ono što je zanimljivo i ujedno zabavno. Ta se teorija većinom temelji na unutrašnjoj motivaciji i želi svakoga od nas da odgovori na neko važno pitanje, zadovolji neku potrebu ili postigne uspjeh na nekom polju. Ali ta teorija ne nudi odgovor na pitanje zašto ljudi katkada izdrže razne, često dugotrajne patnje koje nisu ni zanimljive ni zabavne, da bi postigli neki svoj cilj.

Kognitivistički pristup motivaciji je očekivanje uspjeha, pa je i osnova motivacije u dostizanju uspjeha. Time smo se približili **teoriji dostignuća** koja tvrdi kako ljudska bića razvijaju potrebu da nešto postignu i žele tu potrebu zadovoljiti tako da izbjegnju svaku mogućnost neuspjeha. Prema toj teoriji pojedinac, u nastojanju da sebi protumači bilo raniji uspjeh ili neuspjeh, prosuđuje razinu svojih sposobnosti, zatim količinu uložena zalaganja, težinu obavljene zadaće te smjer i veličinu doživljene sreće. Na sličan će način i svoje očekivanje buduće uspješnosti temeljiti na opaženoj razini sposobnosti u relaciji s težinom zadaće te prosudbom uložena zalaganja i očekivane sreće.

Humanistička se teorija temelji na svjesnim i zrelim motivima. Naziva se još i **hijerarhijska teorija motivacije**. Humanistički pristup, prema ideji Abrahama Maslowa, kaže da ljudi imaju osnovni poriv da zadovolje neke potrebe u određenom slijedu. Osnovne su ljudske potrebe, po toj teoriji: 1. potreba za sigurnošću, 2. za osjećajem pripadnosti, 3. za ugledom, 4. za samoaktualizacijom, 5. za razumijevanjem i 6. za estetikom. Kada je jedna razina potreba zadovoljena, javlja se nova potreba i nastavlja se potjera za zadovoljavanjem potrebe na novoj razini.

U toj se koncepciji na najnižoj razini nalaze biotičke ili primarne potrebe. Tek kad njih čovjek zadovolji, javljaju se potrebe više razine, kao prva potreba za sigurnošću. Zadovoljenjem potrebe za sigurnošću aktualizira se potreba za pripadanjem i ljubavlju koja uključuje potrebu za društvom, za prijateljima, za osobom suprotna spola i slično. Još višu razinu čine potreba za samopoštovanjem, a najvišu potreba za samoaktualizacijom ili samoostvarenjem koja je ponajviše izražena u čovjekovu stvaralačkom radu na mnogim područjima.

Nešto novija i u suvremenoj literaturi o motivaciji često spominjana je **Vroomova teorija očekivanja**, oblikovana 1964. godine. Po njoj se čovjekova motivacija za obavljanje neke aktivnosti, uključujući i učenje, nalazi pod znatnim utjecajem njegovih očekivanja. Čovjek se pita je li tu aktivnost u stanju obaviti, zatim kakvi su njezini ishodi, koje aktivnosti treba obaviti i kakav mu je ishod poželjan.

Gotovo u isto vrijeme kad i Vroomova teorija očekivanja, javlja se i **Adamsova teorija pravednosti** po kojoj čovjekova motivacija ovisi o percepciji kako vlastita zalaganja i dobitka u nekoj aktivnosti (radno-profesionalnoj, učenju i sličnom), tako i zalaganja i dobitka drugih u jednakoj aktiv-

nosti. Kad ti odnosi nisu podjednaki, javlja se motivacija da se oni izjednače. Snaga je te motivacije neposredno razmjerna percipiranoj nepravедnosti.

Usprkos činjenici da se svaka od tih teorija pokazuje točnom u određenim svakodnevnim životnim situacijama, ni jedna od njih ne pokriva sve motivacijske procese niti sve situacije. Sam broj i složenost varijabli u motivaciji ne daju jedan točan odgovor ili točan način. Motivacija je ovisna o tome koliko razumijemo ljude, odnosno svoje učenike te njihove potrebe i želje.

4. ZAKLJUČAK

Iz svega rečenoga možemo zaključiti da je motivacija izuzetno važna. Ona mladu osobu dovodi do uspjeha u gotovo svim situacijama i izuzetno se rijetko mogu pronaći pojedinci koji dostižu vrlo visoke rezultate svojih postignuća a da nisu snažno motivirani.

Svjesni smo da za uspješnu motivaciju vjeroučenika odlučujuću ulogu ima motivacija vjeroučitelja. Zapitajmo se: Koji motivi pokreću nas vjeroučitelje? Jesu li to prirodni biološki pokretači koji nas većinom nesvjesno pokreću ili su to usvojeni motivi pod utjecajem drugih, odnosno okoline, želje za sigurnošću, djelovanjem ili nagnu-

ćem. Pronađimo svoje pokretače (mehanizme) prema pojedinom tipu osobnosti, odnosno karakteristikama strukture vlastite osobe. Budimo iskreni sami sa sobom te načinimo test svoje osobnosti: ŠTO NAS POKREĆE? Je li to: egoizam, moć, novac, strah, srdžba, ponos, častohleplje ili vjera, nada i ljubav?

Koje nas geslo vodi? Iza kojega se gesla skriva naša snaga koja nas potiče da nešto činimo ili nešto propustimo? U nama postoje skriveni loši motivi koji nas čine napatima u odnosu na ono što nam je važno. Ako te skrivene motive dobro proniknemo, s Božjom pomoću možemo ih premisliti i mogu nam biti poticaj za nove odnose, kao što Pavao govori u Poslanici Kološanima 3,17 i 3,23-24: »Sve što god riječju ili djelom činite, sve činite u imenu Gospodina Isusa, zahvaljujući Bogu Ocu po njemu!« i »Što god radite, zdušno činite, kao Gospodinu, a ne ljudima, znajući da ćete od Gospodina primiti nagradu, baštinu. Gospodinu Kristu služite.«

Ta Pavlova pobuda neka bude motiv koji nas vjeroučitelje potiče da ne težimo za dobivanjem priznanja od ljudi, nego da svoju motivaciju uskladimo sa zapovijedi ljubavi prema Bogu i bližnjemu.