

Motivatie

Motivatie is een term uit de psychologie, criminologie en pedagogiek om uit te drukken dat iemand iets (een zeker doel) probeert te bereiken, dan wel een bepaalde prestatie wil leveren.

Het begrip ontstond pas na de uitvinding van de mechanische klok. Een vorm van motivatie is *drijfveer*. In de psychologie is een drijfveer (ook wel drive) een door biologische processen veroorzaakte motivatie of motivatie waarin een sterk, biologisch component een belangrijke rol speelt. Een aantal voorbeelden zijn: honger, dorst, het vermijden van pijn.

Het moeilijkste aspect van de studie van de motivatie is dat men zich van sommige motivaties niet bewust is. Over het algemeen legt men het verband tussen motivatie en behoefte (citaat nodig). Motivatie voor gedrag is dan al dan niet rechtstreeks het trachten te voldoen aan een menselijke behoefte. Abraham Maslow is een auteur die een eigen behoeftentheorie heeft uitgewerkt.

- In de klassieke psychologie zijn geldingsdrang, machtsdrang, hang naar erkenning en bevestiging, enkele voorbeelden van motivaties van het menselijk gedrag. Een en ander is bijvoorbeeld uitgewerkt door de Amerikaanse psycholoog David McClelland.
- In de criminologie is de studie van de motivatie voor crimineel gedrag een belangrijk onderwerp.
- Zo zoekt men in onderwijs naar de factoren die de studiemotivatie bevorderen.
- In de sport speelt de motivatie (om te presteren, om te blijven trainen) een grote rol.
- In de Arbeids- en organisatiepsychologie is motivatie (om hard te werken en goede prestaties te leveren) een kernbegrip.



Een klok, gemotiveerd door een slinger

Motivatie in de psychologie: een theoretisch overzicht

Van doelstelling tot actie en doelbereik

Motivatie Term voor alle processen die te maken hebben met de aanzet, de richting, de intensiteit en het volhouden van de lichamelijke en psychische activiteiten.

Motivatie kan gekarakteriseerd worden langs drie dimensies:

1. moeite (Engels: *effort*): de energie die iemand wil/zal steken in acties om een zeker doel te bereiken.
2. strategie (Engels: *strategy*): de strategie die iemand kiest om een zeker doel te bereiken.
3. verbondenheid (Engels: *commitment*): de mate waarin iemand zich verbonden voelt met het gestelde doel.

Twee filosofische benaderingen

Twee van de heersende filosofische benaderingen van motivatie van de mens hanteren ofwel een biologisch model ofwel een computermodel. Het **biologische model** stelt de mens, de biologische machine, centraal; wanneer iemand zich een doel stelt en zich verbonden voelt met dat doel, vindt er een discrepantie plaats tussen de huidige situatie en de gewenste situatie (het doel). Dit veroorzaakt een zekere onvrede, een zeker ongenoegen. De mens heeft volgens het biologisch model de drang dit ongenoegen of de onvrede terug te brengen naar een staat van vrede, oftewel homeostase (Daarom spreekt men ook wel van homeostase theorieën). Dit is de "drijfveer" voor het ondernemen van acties die gericht zijn om het doel te bereiken, ofwel die gericht zijn om van het doel, een toekomstige situatie, een huidige situatie te maken en zo een staat van homeostase te creëren.

Het **computermodel** stelt de computer, de machine centraal. Het idee is dat wanneer iemand zich een doel stelt, er een discrepantie met de huidige situatie ontstaat en dit via een (terugkoppelingslus) wordt aangegeven, waarbij steeds terugkoppeling wordt gegeven of het doel al dichterbij in zicht komt.

Brehm - moeilijkheidsgraad van het doel

Volgens Brehm hangt bij motivatie de mate van energie die men steekt in acties om een doel te bereiken, af van de moeilijkheidsgraad van het doel. Hier geldt dat hoe moeilijker het doel, hoe meer energie iemand er zal insteken om dat doel te bereiken. Hij stelt dat:

- hoe moeilijker het doel, hoe meer moeite/ energie iemand erin zal steken om het doel te behalen.
- hoe moeilijker het doel, hoe aantrekkelijker het behalen van het doel wordt.

Echter, als de motivatie om het doel te behalen minimaal is, zal er weinig energie in worden gestoken om het doel te behalen, hoe moeilijk het doel ook is. Daarnaast zal er ook weinig energie in worden gestoken om het doel te behalen wanneer het doel te moeilijk bereikbaar of zelfs onhaalbaar lijkt te zijn.

Complexiteit van het doel

Ook complexiteit van het doel speelt mee bij het handelen (action control). Iemand met action control heeft het gevoel controle te hebben over zijn of haar omgeving met zijn of haar acties. Bij minder complexe doelen spelen motivationele factoren, zoals moeite en doorzettingsvermogen, een grote rol bij het overgaan tot handelen. Bij meer complexe doelen spelen cognitieve factoren, zoals het bepalen van een strategie, een grote rol bij het overgaan tot handelen.

Weiner - Attributies

Bernard Weiner veronderstelt dat mensen hun handelen op drie dimensies interpreteren. Mensen stellen zichzelf vaak de vraag "waarom" dingen gebeuren. Ze willen oorzaken attribueren, om meer controle over de omgeving te verkrijgen en zo eventueel in de toekomst adequater te kunnen handelen. Een attributie kan op 3 dimensies georganiseerd worden:

- locus: wie of wat is de oorzaak? (jij? een ander? iets anders?)
- stabiliteit: hoe vaak en wanneer komt het voor? (op vaste tijden? onverwachts?)
- controle: hoeveel controle heb je over de oorzaak?

Voorbeeld: Stel je komt voor de zoveelste keer te laat op werk door een treinvertraging. De oorzaak ligt buiten jou zelf (de trein), het fenomeen is redelijk stabiel (het gebeurt regelmatig) en je hebt enigszins controle over de oorzaak (je kunt een eerdere trein kiezen). In het vervolg, wanneer je weer naar je werk moet, besluit je om een trein eerder te pakken.

Kuhl - Toestand versus actieoriëntatie

Julius Kuhl introduceerde het concept "toestand versus actieoriëntatie" (*state vs. action orientation*)^[1]. Personen die gecommitteerd zijn aan een zeker doel, over 'action control' beschikken en streven een redelijk moeilijk doel te behalen, zullen gemotiveerd zijn om een zeker doel te bereiken en hoogstwaarschijnlijk een "actie oriëntatie" ontwikkelen bij het handelen om dichterbij het doel te komen. In deze oriëntatie richt de persoon zich voornamelijk op facetten die helpen om het handelen richting doel (blijvend) uit te voeren. Die facetten kunnen zijn; de ontwikkeling van strategieën, het blokkeren van emoties die het handelen in de weg staan, het stimuleren van cognities die het handelen bevorderen en het open staan voor specifieke informatie die relevant is voor het naderen van het doel en blokkeren van irrelevante informatie.

Personen die niet verbonden zijn met het gestelde doel, of die te maken krijgen met een onmogelijke taak, zullen zeer waarschijnlijk een "toestand oriëntatie" ontwikkelen. In deze oriëntatie richt de persoon zich voornamelijk op facetten die *niet* helpen om het handelen richting doel (blijvend) uit te voeren. Die facetten kunnen zijn; het focussen op emoties die het handelen in de weg staan, het focussen op cognities die het handelen in de weg staan en het open staan voor alle informatie die voorbijkomt.

Of iemand een actie of toestand oriëntatie ontwikkelt, hangt af van een viertal factoren:

- de huidige toestand;
- de toekomstige/ gewenste toestand (het doel);
- de discrepantie tussen huidige en toekomstige/ gewenste toestand;
- alternatieven om die discrepantie te kunnen reduceren.

Er bestaan ook min or meer stabiele verschillen in actie versus toestandsoriëntatie^[2]. Deze individuele verschillen kunnen worden gemeten aan de hand van een vragenlijst, de ACS90^[3]. De ACS90 heeft twee subschalen. De eerste subschaal meet actie versus toestand oriëntatie na een faal-ervaring (AOF). De tweede subschaal meet actie versus toestand oriëntatie in beslissingssituaties (AOD). De ACS90 is een betrouwbaar instrument met goede psychometrische eigenschappen^[4]. Een Nederlandse vertaling van de ACS90 is ontwikkeld door Koole en collega's^[5].

Individuele verschillen in actie versus toestandsoriëntatie, gemeten door middel van de ACS90, blijken een belangrijke voorspeller van gedrag in een groot aantal uiteenlopende domeinen. De AOF schaal voorspelt onder meer de neiging tot piekeren, prestatie afname na een faal-ervaring, vervreemding, conformiteit en emotie regulatie. De AOD schaal voorspelt onder meer besluitvaardigheid, functionering van het werkgeheugen, de efficiëntie waarmee intenties in gedrag worden omgezet, en emotie regulatie. Emotie regulatie is volgens recente inzichten de centrale component van individuele verschillen in actie versus toestandsoriëntatie^[6]. Actie-georiënteerden lijken vaardiger in het omgaan met negatieve gevoelens dan toestands-georiënteerden. De uiteenlopende effecten van actie versus toestandsoriëntatie zijn dus mogelijk terug te voeren op een verschil in emotie regulatie vaardigheden tussen actie- versus toestands-georiënteerden. Deze verschillen in emotie regulatie vaardigheden ontstaan waarschijnlijk tijdens de opvoeding, al is het mogelijk om actie versus toestandsoriëntatie ook op latere leeftijd nog te veranderen^[7].

Heckhausen en Gollwitzer - fasen van 'action control'

Heinz Heckhausen en Peter M. Gollwitzer benoemen vier stappen of fasen van mindsets waarin men van besluit tot actie komt, ofwel vier fasen van action control. Bij elke stap hoort een bepaalde manier van denken (een mindset) en bij elke mindset horen bepaalde typen gedachten.

1. Allereerst is er de fase van besluitvorming, de predecisionale fase, waarin sprake is van een mindset van delibereren; hier worden allerlei overwegingen gemaakt om tot een keuze te komen. De geest staat open voor allerhande informatie. Alles kan nuttig zijn.
2. Wanneer tot een besluit is gekomen en een zeker doel gesteld is, volgt de tweede fase. Dit is de fase van voorbereiden tot actie of tot handelen, ofwel pre-actionele fase. In deze fase is sprake van een mindset van implementeren; hoe kan het gestelde doel gegoten worden in handelingen om dat doel te bereiken? Er wordt nu alleen nog aandacht besteed aan specifieke informatie die nuttig kan zijn voor het plan van aanpak.
3. Als dit duidelijk is volgt de derde fase, de fase van handelen en actie ofwel de actionele fase, waarin sprake is van een mindset van actie; hierin wordt overgegaan tot actie en alleen aandacht besteed aan gedachten die het handelen stimuleren en ondersteunen.
4. De vierde fase is de fase van het terugkijken, de post-actionele fase, waarin sprake is van een mindset van evaluatie; men kijkt of met behulp van de in fase 2 bedachte en in fase 3 verrichte handelingen, het in fase 1 gestelde doel behaald is en of het de moeite waard was.

Wanneer mensen dus een besluit hebben gemaakt in een bepaalde fase, verandert ook hun wijze van verwerking van informatie, zoals hierboven beschreven staat.

White - 'Effectance Motivation'

Robert B. White introduceert het concept "effectance motivation". Hiermee stelt hij dat mensen een aangeboren neiging hebben om controle te verwerven over hun omgeving. Dit motiveert mensen om hun omgeving onder de knie te krijgen en competent te zijn in het handelen in een gegeven situatie. Een reden hiervoor was dat hij zag bij experimenten met ratten dat zij veel minder stress ervoeren wanneer zij enigszins controle hadden over een onaangename stimulus.

Intrinsieke motivatie en extrinsieke beloning

Intrinsieke motivatie is de wil of de drang in iemand, dus intern (intrinsiek) om bepaalde handelingen te verrichten waarmee tot een zeker doel wordt gekomen. Bijvoorbeeld; je vindt het leuk om te schrijven. Dit veroorzaakt dat je een boek aan het schrijven bent en resulteert in een zelfgeschreven boek. De motivatie zorgt voor de handeling. De motivatie is bijvoorbeeld dat het schrijven van een boek je een plezierig gevoel geeft (intrinsieke motivatie). Wanneer hier een extrinsieke reactie gegeven wordt, zoals een beloning van geld of een cadeautje, kan de motivatie om het gedrag te vertonen vermeerderen. Dit geldt ook voor extrinsieke verbale reactie zoals het geven van een compliment door een ander over het gedrag of handelen. Door het handelen of gedrag af te keuren kan dit resulteren in een vermindering van de intrinsieke motivatie.

Self-efficacy

Onder *self-efficacy* wordt het vermogen en de overtuiging om adequaat en efficiënt te handelen in een gegeven situatie verstaan. De vier typen van informatie die hier aanleiding toe geven zijn het eigen gedrag, het gedrag van anderen, verbale beloning en lichamelijke terugkoppeling. Wanneer men ziet dat er met het eigen gedrag succes geboekt (een doel bereikt) wordt, zal men overtuigd raken de volgende keer weer in staat te zijn dit succes te behalen. Wanneer men ziet dat anderen succes behalen (een doel bereiken) met bepaald gedrag, zal men overtuigd raken dat men met dat bepaalde gedrag in staat zal zijn een bepaald succes of doel te behalen. Verbale terugkoppeling (zoals een peptalk) draagt ook bij aan het idee dat men een bepaald doel zal behalen door het ondernemen van bepaalde acties. Tot slot draagt lichamelijke terugkoppeling bij, doordat men merkt dat men

bijvoorbeeld moe raakt als hij of zij bepaalde acties onderneemt en merkt dat het doel niet behaald gaat worden, maar het tegenovergestelde (positieve terugkoppeling) kan ook waar zijn. Het gevoel van self-efficacy wordt door deze vier informatiebronnen versterkt of verzwakt. Hoe hoger het gevoel van self-efficacy, hoe groter de motivatie tot handelen.

Aangeleerde hulpeloosheid

Wanneer iemand echter ziet dat zijn handelingen nooit en te nimmer succes behalen, of juist de ene keer wel en de andere keer niet, maar er is geen peil op te trekken wanneer wel of wanneer niet, dan zal iemand uiteindelijk in een algehele staat van aangeleerde hulpeloosheid verkeren. Hij of zij voelt zich dan machteloos en heeft het idee met zijn handelingen geen controle over de omgeving in welke vorm dan ook uit te kunnen oefenen. Het falen staat los van de locus of control, en heeft te maken met het stabiele en globale terugkeren (steeds weer, in diverse situaties). Deze persoon zal weinig gemotiveerd zijn te handelen in het algemeen.

Murray - behoeften

Volgens Henry Murray hebben mensen zekere behoeften (*needs*) die hen motiveren tot handelen. Deze behoeften zijn volgens Murray de behoefte aan voltooiing (Engels: *achievement*), de behoefte aan toetreding ofwel connectie (Engels: *affiliation*) en de behoefte aan dominantie of macht (Engels: *dominance/power*). Deze behoeften zijn vrijwel onbewust, maar niet geheel. Dus om ze te kunnen achterhalen en meten, maakt Murray gebruik van een TAT (Thematische Apperceptie Test). Deze test bestaat uit een aantal ambigue plaatjes waarbij de persoon in kwestie een verhaal moet vertellen; wat ziet hij in het plaatje? Dat wat hij ziet, onthult zijn verborgen behoeften (*needs*).

Atkinson - succes en falen - Resultant Achievement Motivation (RAM)

J.W. Atkinson stelt dat de motivatie van het bereiken van resultaten (Resultant Achievement Motivation) van mensen gebaseerd is op twee motieven; het willen slagen of het vermijden van falen. RAM staat gelijk aan "het willen slagen" minus "het vermijden van falen". Dit houdt in dat iemand die een grotere neiging heeft om te willen slagen een positieve RAM heeft en iemand die meer de neiging heeft om falen te vermijden, een negatieve RAM. Iemand met een positieve RAM zal gematigd moeilijke taken opzoeken, terwijl iemand met een negatieve RAM deze zal vermijden evenals te makkelijke taken. Deze persoon zal juist te moeilijke taken opzoeken waarbij het falen al vast staat. Trope vindt dit echter incompleet.

Trope - moeilijkheid taken: diagnostische waarde

Trope stelt dat mensen een taak kiezen afhankelijk van hoeveel het slagen of falen op die taak vertelt over iemands capaciteiten. Alle mensen hebben de neiging volgens Trope om een taak te kiezen die hen iets vertelt over hun kunnen. Echter, mensen die gericht zijn op het behalen van succes zullen eerder geneigd zijn een middelmatig moeilijke taak te kiezen, die hen het maximale over hun capaciteiten kan vertellen, terwijl mensen die gericht zijn op het vermijden van falen waarbij zij zelf oorzaak zijn, eerder een te moeilijke taak zullen kiezen, omdat dit hen buiten de blaam van het falen stelt.

McClelland - machtsoriëntatie

Volgens David McClelland worden mensen gedreven tot actie door de behoefte aan controle en macht over hun omgeving. Er zijn slechts verschillen in de oriëntatie van deze behoefte. Het object van macht kan het zelf of de ander zijn. Wanneer het object van macht het zelf is, maar de machtsbron extern ligt, zoekt men macht in bijvoorbeeld kennis en het lezen van boeken. Wanneer het object van macht het zelf is en de machtsbron intern ligt, zoekt men macht in bijvoorbeeld het kopen van dure spullen en aanschaffen van eigendommen. Wanneer het object van macht de ander is, maar de machtsbron intern ligt, zoekt men macht door competitie, bijvoorbeeld door sport. Wanneer het object van macht de ander is en de machtsbron extern ligt, zoekt men macht door bijvoorbeeld

lidmaatschap van een groep.

Drive-theorie

Drive-theorie stelt dat de motivatie voor mensen om tot actie te komen verscholen ligt in een aangeboren neiging om spanning en opwinding te reduceren. Wanneer er sprake van stimulatie is, zal de persoon trachten dit te reduceren.

Het probleem is echter dat mensen wel degelijk extra stimulatie en spanning opzoeken, bijvoorbeeld bij het auto-racen. Daarnaast zijn baby's onderzoekend en zoeken zij stimuli op (grijpen naar speeltjes bijvoorbeeld). Tot slot blijkt uit onderzoeken van sensorische deprivatie, waarbij mensen enige tijd werden onthouden van elke zintuiglijke stimulus (zien, horen, voelen, en dergelijke), dat de stress verhoogde. Men had juist behoefte aan stimuli. Hebb en Berlyne hadden hier een oplossing voor. Zij spreken niet van drive, maar van *arousal*.

Hebb & Berlyne - affect & optimale stimulatie

Donald Hebb en Daniel E. Berlyne stelden dat mensen niet op zoek zijn naar het minimale stimulatie-niveau, maar naar het optimale (soms is dit 'weinig' en soms is dit 'veel') waarbij ze gematigd 'aroused' ('opgewonden') zijn. Een persoon ervaart dan het prettigste affect (gevoel). Als mensen onderstimulering ervaren, zullen zij trachten de *arousal* naar het optimale level te brengen door middel van diverse exploratie; zij zullen open staan voor allerlei stimuli. Wanneer mensen overstimulering ervaren, zullen zij trachten de *arousal* naar het optimale level te brengen door middel van specifieke exploratie; zij zullen zich focussen op of open staan voor een beperkt aantal stimuli. Dit patroon verloopt volgens de curve van Wundt, een omgekeerde U met op de X-as het stimulatie-niveau en op de Y-as het affect.

De wet van Yerkes-Dodson: arousal & prestatie

De wet van Yerkes-Dodson stelt dat het prestatie-niveau afhangt van het niveau van *arousal*. Ten eerste is er sowieso voor een optimale prestatie een gematigd niveau van *arousal* nodig. Ten tweede ligt dit niveau van *arousal* lager voor makkelijke taken dan voor gematigd moeilijke taken, maar dit niveau ligt hoger voor moeilijke taken dan voor gematigd moeilijke taken. Zo ontstaan er omgekeerde U-curves voor makkelijke, medium en moeilijke taken.

Kritiek op arousal

Er is echter kritiek op het idee van nonspecifieke *arousal*. Niet alleen vindt er een oversimplificatie van psychologische effecten op gedrag plaats (spelen er meer zaken mee?), daarnaast vindt er ook een samensmelting van allerlei nuances tot *arousal* plaats (er wordt voorbijgegaan aan het verschil tussen bijvoorbeeld *arousal* uit boosheid of *arousal* uit angst).

Henk Boonstra: een zwakke motivatie en het onderwijssysteem.

Er wordt zelden nagedacht over het verband dat er kan bestaan tussen een zwakke motivatie en het onderwijssysteem. Een zwakke leerling, die echter (nog) niet is aangewezen op speciaal basisonderwijs, moet in de basisschool meedoen met een leertempo dat is voorgeschreven, maar dat voor hem te snel gaat. Men wil hem niet méér leertijd geven om bijvoorbeeld te leren lezen. Het laten doubleren van groep 3 is daar géén voorbeeld van, maar is in strijd met de "ononderbroken ontwikkeling", die de basisschool al sinds 1985 elke leerling moet bieden. Hoe kan een zwakke leerling gemotiveerd blijven, als hij dagelijks dingen aangeboden krijgt die te snel voor hem gaan of die hem boven de pet gaan? De belangrijke vraag is dus of deze leerling altijd al een zwakke motivatie had of dat het onderwijssysteem debet is aan het **ontstaan** van een zwakke motivatie!

Trivia

- Voskin is een acroniem binnen de marketing om motivaties te onderzoeken en te categoriseren.

Voetnoot

- [1] Julius Kuhl, A theory of self-regulation: Action versus state orientation, self-discrimination, and some applications. *Applied Psychology: An International Review*, 41, 95-173, 1992.
- [2] Kuhl, J., & Beckmann, J. (1994). Volition and personality: Action versus state orientation. Göttingen: Hogrefe & Huber.
- [3] Kuhl, J. (1994). Action versus state orientation: Psychometric properties of the Action Control Scale (ACS-90). In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation*, (pp. 47-59). Göttingen: Hogrefe & Huber.
- [4] Diefendorff, J. M., Hall, R.J., Lord, R. G., & Streat, M. L. (2000). Action-state orientation: Construct validity of a revised measure and its relationship to work-related variables. *Journal of Applied Psychology*, 85, 250-263.
- [5] Koole, S. L. & Jostmann, N. B. (2004) Getting a grip on your feelings: Effects of action orientation and external demands on intuitive affect regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 974-990.
- [6] Koole, S. L. & Kuhl, J. (in druk) Dealing with unwanted feelings: The of of affect regulation in volitional action control. In J. Shah & W. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science*. New York: Guilford.
- [7] Koole, S. L., Kuhl, J., Jostmann, N. B., & Finkenauer, C. (2006) Self-regulation in interpersonal relationships: The case of action versus state orientation. In K. D. Vohs & E. Finkel (Eds.), *Intrapersonal Processes and Interpersonal Relationships: How They Relate*. New York: Guilford.

NB-1: De psychologie maakt veelal gebruik van Engelse termen. De vertaling staat er hierboven veelal (bij).

Paginabronnen en auteurs

Motivatie *Bron:* <http://nl.wikipedia.org/w/index.php?oldid=25376732> *Auteurs:* .Koen, Advance, Andre Engels, Antonphilips, Bemoeial, Chaemera, Cicero, Dolfy, Door de wol gevefd, Eagle Creek, Harmen Boonstra, Iamthestig, Johan Lont, Jvhertum, Laurensvanlieshout, Lindabogaerts, Lost, MartinD, Mdd, MoiraMoirra, MrBlueSky, O E P, Paul B, Psychologie, Romaine, Sideway, Tim Akkerman, ToonT, Vincenthendriks, WikiFB2, Willibrord Piquard, Wimpus, 33 anonieme bewerkingen

Afbeeldingsbronnen, licenties en bijdragers

Image:Pendeluhr-01.jpg *Bron:* <http://nl.wikipedia.org/w/index.php?title=Bestand:Pendeluhr-01.jpg> *Licentie:* Public Domain *Auteurs:* User:Priwo

Licentie

Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>
