

POSLOVNO-KOMERCIALNA ŠOLA CELJE

Poklicna in strokovna šola

Motiviranost dijakov srednjih šol za učenje

Avtorice:

Dijana Sarić, 2. C PTI

Suzana Nikolić, 2. C PTI

Samanta Đumić, 2. C PTI

Mentorica:

Barbara Kvas Ocvirk, dipl. ekon., spec. MI

Mestna občina Celje, Mladi za Celje

Celje, 2008

POVZETEK.....	4
1 UVOD.....	5
1.1 Problem naloge	6
1.2 Namen in cilji naloge.....	6
1.2.1 Cilji v teoretičnem delu.....	6
1.2.2 Cilji v praktičnem delu	7
1.3 Hipoteze	7
1.4 Metode	8
2 MOTIVACIJA IN MOTIVIRANJE.....	9
2.1 Splošna opredelitev motivacije.....	9
2.2 Vrste motivov	11
2.3 Dejavniki, ki spodbujajo motivacijo.....	13
2.4 Motivacijska situacija in proces.....	13
2.5 Motivacijske teorije	14
2.5.1 Mcgregorjeva teorija x in teorija y	14
2.5.2 Maslowa motivacijska teorija	15
2.5.3 Herzbergova motivacijska teorija.....	16
2.5.4 Problemsko-motivacijska teorija	16
2.5.5 Frommova motivacijska teorija	17
2.5.6 Behavioristična teorija podkrepitve (Thorndike, Skinner).....	17
2.5.7 Weinerjeva teorija pripisovanja.....	17
2.5.8 Teorija pričakovanja (Levin, Atkinson, Rotter).....	18
3 MOTIVACIJA ZA UČENJE OZ. UČNA MOTIVACIJA.....	19
3.1 Učna motivacija v adolescenci	20
3.1.1 Sedem pravil na poti do uspeha.....	21
3.2 Motivacija in poučevanje.....	22
3.3 Učenje in spomin	23
3.4 Storilnostna motivacija	25
3.4.1 Delitev storilnostne motivacije	27
4 ZUNANJA MOTIVACIJA.....	28
4.1 Značilnosti zunanje motivacije	28
4.2 Viri pozitivne zunanje motivacije.....	29
4.2.1 Pohvala, nagrada.....	29
4.2.2 Preverjanje in ocenjevanje	29

4.2.3	Tekmovanje	30
4.3	Viri negativne zunanje motivacije	30
4.3.1	Graja, kazen	30
4.3.2	Stres	31
4.4	Oblike zunanje stimulacije.....	31
4.4.1	Ocene	31
4.4.2	Tekmovanje	33
5	NOTRANJA MOTIVACIJA.....	34
5.1	Viri negativne notranje motivacije	34
5.1.1	Anksioznost	34
5.1.2	Strah.....	35
5.1.3	Naučena nemoč.....	35
5.2	Oblike notranje motivacije.....	36
5.2.1	Vedoželjnost	36
5.2.2	Interesi	37
5.2.3	Doseženi cilji	39
5.2.4	Pozitivna motivacija	39
6	RAZISKAVA O MOTIVACIJI UČENCEV.....	41
6.1	Namen in cilj raziskovanja	41
6.2	Vzorec.....	41
6.2.1	Dijaki po spolu.....	42
6.2.2	Dijaki glede na starost.....	43
6.3	Interpretacija rezultatov raziskave	44
6.4	Ovrednotenje hipotez.....	57
7	SKLEP	61
8	VIRI IN LITERATURA	62
8.1	Elektronski viri	62
8.2	Literatura.....	62
9	PRILOGE.....	64
9.1	Tabele.....	64
9.2	Anketa.....	74

POVZETEK: Namen naše raziskovalne naloge je bil raziskati in ugotoviti, kako so dijaki srednjih šol motivirani za učenje. Analizirale smo, kako se dijaki učijo, oziroma ali se sploh znajo učiti in kaj vse vpliva na njihov uspeh. Poleg teh dejavnikov, katere smo analizirale, smo dobile še naslednje podatke pri anketiranih dijakih. Večina anketiranih dijakov je menila, da jim je slaba ocena povod za učenje. Prav tako je večina anketiranih dejala, da se raje učijo predmete, ki jih zanimajo. Najbolj so nas (pozitivno) presenetili odgovori na vprašanje, koliko časa porabijo dijaki za učenje. Večina dijakov se vedno bolj zaveda, da je izobrazba pomemben faktor za uspešno kariero in zadovoljstvo pri delu. Anketirale smo 178 dijakov Poslovno-komercialne šole Celje in Gimnazije Celje-Center. Ugotovile smo, da večina dijakov ne pozna pojma motivacije. Naši rezultati pa kažejo tudi, da se dijaki iz vzorca razlikujejo v učni motivaciji in da je za višji učni uspeh značilna višja motivacija.

Pod splošnim pojmom motivacija razumemo zavestne in podzavestne procese v človekovih možganih, ki vplivajo na posameznikovo intenzivnost, usmerjenost in vztrajnost napora za doseganje nekega cilja. Motivacija sproži vedenje, ravnanje, ki je usmerjeno k cilju. Problem motivacije v organizaciji, kot je šola, je osredotočen na vprašanje, kako motivirati učence, da bi bolje delali in s tem prispevali k boljšim rezultatom preko večje razgledanosti, izobraženosti in vzgoje.

Ključne besede:

Motivacija, vrste motivov, motivacija in poučevanje, učenje in spomin, pohvala, nagrada, graja in kazen, ocene, interesi, doseženi cilji.

1 UVOD

»Če verjamete, da zmorete, ali če verjamete, da ne zmorete,... imate v obeh primerih prav.«

(Henry Ford)

Živimo v dobi intenzivnih komunikacijskih povezav, ki bi jo bolj kot informacijsko lahko označili kot komunikacijsko družbo. Za obstoj in razvoj družbe je potrebno znanje, ki si ga človek pridobi v procesu učenja. Učenje mu omogoča, da postane družbeno bitje. Posledica učenja je tudi človekovo notranje spreminjanje in prilagajanje svojemu okolju. Ker se svet okoli nas neprestano razvija in spreminja, družba zahteva, da posameznik to tudi spremlja. Tempo sedanjega življenja je zelo hiter, ta pa zahteva vse več znanja in s tem povezanega učenja.

Ob tem se nam postavi vprašanje: »Kako v takšnih časih obvladovati učence in jih motivirati za učenje, delo in lasten razvoj?« Najboljši način obvladovanja prihodnosti je njeno izumljanje, torej sooblikovanje. Oblikovali pa jo bodo lahko prav ljudje – primerno usposobljeni in motivirani. To pa zahteva popolno preobrazbo sedanje predstave o učencih in odnosu do njih – torej sodelovanje z njimi, ne pa njihovo nadomeščanje ali celo omejevanje njihovih ustvarjalnih potencialov. Prav usposobljenost in motiviranost učencev pa postajata merili uspešnosti jutrišnjega dne. Dokazano je namreč, da so motivirani ljudje uspešnejši pri svojem delu.

Kaj je torej tisto, kar motivira posameznike in do katere mere? Potrebe učencev, njihovi cilji in želje se nenehno spreminjajo, zato je potrebno tudi nenehno prilagajanje različnih oblik nagrajevanja, da bi dosegli zadovoljivo motiviranost učencev.

V raziskovalni nalogi bomo analizirale, kako se dijaki učijo, oziroma ali se sploh znajo učiti in kaj vse vpliva na njihov uspeh. Raziskovalno nalogo bomo zaključile s predstavitvijo rezultatov raziskave o motiviranosti dijakov za učenje. S pomočjo te raziskave bomo ugotovile, kako dijake v šoli motivirati za učenje. Na koncu bomo predstavile ugotovitve raziskave in predlagale možne rešitve.

1.1 Problem naloge

Predvidele smo, da so dobro motivirani učenci uspešnejši (imajo boljši uspeh) in imajo bolj pozitiven odnos do okolja in šole. Menimo, da večino dijakov motivirajo zunanji dejavniki, kot so razne nagrade, predvsem finančne.

Z anketiranjem učencev želimo ugotoviti naslednje:

- kako doživljajo šolo;
- katere predmete imajo najrajši;
- kaj jim je pri teh predmetih najbolj všeč;
- katera vrsta motivacije prevladuje – od znotraj ali od zunaj spodbujena;
- kako doživljajo učenje.

1.2 Namen in cilji naloge

Za raziskavo motiviranosti dijakov za učenje smo se odločile, ker menimo da je motiviranost učencev ključni dejavnik za njihovo uspešnost – napredovanje v višji razred in kasneje tudi zaključek srednje šole z uspešno opravljeno matura oz. poklicno matura.

V raziskovalni nalogi želimo predstaviti splošne definicije motivacije po določenih avtorjih, proučiti želimo opredelitev učne motivacije in nato v praktičnem delu naloge izvesti anketo o dejavnikih motivacije in najpogostejših motivatorjih pri dijakih.

1.2.1 Cilji v teoretičnem delu

V teoretičnem delu želimo predvsem opredeliti pojem motivacija, predstaviti različne motivacijske teorije, spoznati motivacijske metode in motivatorje za učenje, predstaviti razliko med pojmi: zunanja in notranja motivacija ter pozitivna in negativna motivacija, predstaviti pa želimo tudi vpliv problemov na motivacijo za učenje.

1.2.2 Cilji v praktičnem delu

Cilji, ki jih želimo s to seminarsko nalogo doseči, so naslednji:

- spoznati, kakšna je razlika med motivacijo za učenje dijakov v poklicnih šolah ter gimnazijah;
- ugotoviti, katera stimulacija prevladuje pri učencih – zunanja ali notranja;
- ugotoviti, katerim situacijam in dejavnikom se je treba izogibati, da motivacija na šoli med dijaki ne upade;
- ugotoviti, ali s preходом v višji razred njihova motivacija upade ali naraste;
- ugotoviti, v kakšnih okoliščinah začutijo lastno uspešnost pri šolskem delu;
- spoznati, s katerimi dejavniki najuspešneje vzpodbuditi motiviranje dijakov pri njihovem delu;
- analizirati želje in potrebe dijakov in
- s prikazom dobljenih rezultatov izboljšati dosedanje razmere na šoli, če se bo to izkazalo kot potrebno.

Kaj torej motivira oz. bi lahko bil motivator dijakov srednjih strokovnih šol? Ali vsi tisti, ki hodijo v šolo, delajo to z veseljem ali zato, ker morajo? Kolikim učencem je šolanje prijetno in so nad njim navdušeni? Koliko otrok spremlja učno uro le zato ker morajo? Nekaj je prav gotovo takih, ki jih izobraževanje veseli in se radi učijo, ker jih vedno zanima kaj novega, večina pa jih je po našem mnenju v šolskih klopeh zaradi staršev ali kakšnih drugih zunanjih dejavnikov.

1.3 Hipoteze

Hipoteza 1: Uspešni dijaki menijo, da so premalo nagrajeni.

Hipoteza 2: Mlajši dijaki so za delo in učenje manj motivirani kot starejši.

Hipoteza 3: Dijaki, ki so sami izbrali šolo (brez vplivov staršev, učiteljev, vrstnikov, ...) so bolj pozitivno motivirani.

Hipoteza 4: V šoli prevladuje zunanja motivacija.

Hipoteza 5: Dijaki z osebnimi težavami so manj motivirani za učenje.

Hipoteza 6: Slaba ocena je dobra motivacija za učenje.

Hipoteza 7: Dijaki, ki obiskujejo gimnazije, so bolj motivirani za učenje.

Hipoteza 8: Dijaki so bolj motivirani za učenje predmetov, ki se jim zdijo zanimivi.

Hipoteza 9: Dijaki, ki imajo zastavljene cilje za prihodnost, so bolj motivirani za učenje.

Hipoteza 10: Dijaki, ki obiskujejo gimnazijo, porabijo več časa za učenje.

1.4 Metode

Pri pisanju raziskovalne naloge o učni motivaciji na srednjih šolah smo uporabile več različnih metod dela.

Metoda dela, ki smo jo uporabile v teoretičnem delu raziskovalne naloge, temelji na analizi, obstoječi strokovni literaturi tujih in domačih avtorjev, virih, prispevkih in člankih s področja motivacije in spoznanjih o obravnavani temi. Uporabile smo tudi metodo dokumentiranja, klasifikacije ter komparativno metodo, s katero smo primerjale različna dognanja posameznih avtorjev.

V empiričnem delu smo uporabile metodo vprašalnika za raziskovanje učne motivacije. Vprašalnik smo pripravile tako, da je bila mogoča ustrezna statistična analiza (obdelava z Excelom – grafični prikazi).

V sklepnem delu smo z metodo sinteze povzele bistvo ter podale ugotovitve o dejavnikih motivacije za učenje med srednješolci. Prikazati smo želele tudi razliko v motiviranosti za učenje med gimnazijci in dijaki srednje tehniške šole.

2 MOTIVACIJA IN MOTIVIRANJE

V prvem poglavju raziskovalne naloge bomo opredelile pojem motivacije in predstavile različne vrste motivov. Proučiti pa želimo tudi motivacijske teorije, napisane s strani znanih teoretikov, ki so proučevali motivacijo.

2.1 Splošna opredelitev motivacije

Motivacija je usmerjanje človekove aktivnosti k želenim ciljem s pomočjo njegovih motivov; to je splošna opredelitev. Bolj natančno je motivacija zburjanje hotenj, motivov, nastalih v človekovi notranjosti ali v njegovem okolju na podlagi njegovih potreb, ki usmerjajo njegovo delovanje k cilju, s spreminjanjem možnosti v resničnost. Potreba pa je razlika med želenim in dejanskim stanjem.

Motivacija je skupni pojem za vse faktorje, ki povzročajo in usmerjajo, vzdržujejo ali organizirajo aktivnost posameznika. Motivacija sproži vedenje, ravnanje, ki je usmerjeno k cilju. Ko si ljudje postavljajo vprašanje, zakaj delajo, se sprašujejo po silnicah, ki človeka motivirajo, da dela, se napreza, porablja svoje sile in pri tem pogosto prenaša razne fizične in psihične napore. Problem motivacije v organizaciji, kot je šola, je osredotočen na vprašanje, kako motivirati učence, da bi bolje delali in s tem prispevali k boljšim rezultatom preko večje razgledanosti, izobraženosti in vzgoje.

Motivacija je proces, ki zajema tako spodbujanje aktivnosti kot tudi njeno usmerjanje. Tako govorimo o motivaciji potiskanja in motivaciji privlačnosti. Na eni strani vedenje spodbujajo različne silnice, kot so instinkti in nagoni (ti so vrojeni), potrebe in motivi, po drugi strani pa je vedenje usmerjeno k različnim ciljem (ciljni objekti, vrednote, ideali), ki so pridobljeni kot posledica kulturnih vplivov, učenja in individualnih izkušenj. (Stipek, 2002, str. 31)

Najbolj preprost odgovor na vprašanje, zakaj človek dela je, da človek dela zato, da bi si priskrbel sredstva za življenje, sredstva, s katerimi bi zadovoljil svojo potrebo (Lipičnik, Možina, 1993, str. 40).

Če vemo, kaj motivira ljudi, imamo na razpolago najmočnejše orodje za ravnanje z njimi. Motivacija in moč sta tesno povezani med seboj, tako da lahko rečemo, da je

motiviran človek tudi močan. Temelj vsake motivacije je upanje. Manipulacija je to, da nekoga pripravite, da nekaj naredi, ker vi tako hočete, medtem ko motivacija pomeni, da nekoga pripravite, da bo nekaj storil, ker bo sam hotel to storiti (Denny, 1993, str. 9-10). Ampak kje je meja med manipulacijo in motivacijo? Ali ni manipuliranje z ljudmi tudi, če jih pripraviš do določenega vedenja z motivacijskimi faktorji? Ali lahko manipuliramo z ljudmi tako, da se zunanje silnice spremenijo v notranje? Menimo, da je lahko vsako motiviranje do določene stopnje tudi manipuliranje z ljudmi. Nihče ne dela za nič. Vsakega izmed nas ženejo neke silnice. Ampak tudi če so le-te notranje, smo jih morali na neki stopnji ponotranjiti. Pred tem so bile le zunanje silnice, ki so nam jih dali drugi, da smo počeli to, kar so od nas pričakovali.

Motiviranje je proces spodbujanja delavcev z določenimi sredstvi, da bodo učinkovito in z lastnim pristankom opravili dane naloge ali delovali v smeri določenih ciljev; npr. z različnimi nagradami, priznanji ali drugimi oblikami stimulacije, ki delujejo v smeri pozitivnega motiviranja in ki zadovoljujejo osebne potrebe. Grožnje ali kazni so oblike negativnega spodbujanja, ki osebo odvrta od neželjenih ciljev ali dejanj oziroma nesprejemljivih obnašanj.

Vsi cilji, ki jih ima posameznik, predstavljajo njegove interese, ki temeljijo na njegovih potrebah oziroma izhajajo iz njih. Za zadovoljevanje potreb so potrebna sredstva in napor. Nezmožnost zadovoljiti svoje potrebe povzroča v človeku patološka stanja, bolezenske znake, kot so: frustracija (kot razlika med pričakovanji in dosežki), depresija, neodgovornost, pasivnost ali agresivnost ipd.

Za motivirano vedenje je značilno (Možina, 1994, str. 165):

- orientirano je k cilju;
- napetost popušča, kadar je cilj dosežen;
- kaznovanje odvrta od neželene akcije;
- vedenje pokaže raznolikost in iznajdljivost v problemski situaciji;
- vedenje nam pokaže, da pri odločitvah niso bile upoštevane posledice in
- da učenje napreduje in vodi k razvoju in zrelosti.

Za frustrirano vedenje pa je značilno, da:

- vedenje ni orientirano k cilju;
- napetost se zmanjša, ko obnašanje postane izrazito in poveča, kadar vedenje ne vodi k cilju;
- kaznovanje povečuje stanje neželenih akcij;
- vedenje je tego, prisiljeno, nesproščeno in brez misli na posledice ter
- učenje je zavrto in človek nazaduje.

Cilji posameznikov so v medsebojnih razmerjih bodisi da se podpirajo ali omejujejo ali pa so nevtralni. Vsi cilji v neki združbi izražajo njihove medsebojne interese, govorimo o motivacijski strukturi, s katero opredeljujemo tudi klasifikacijo potreb (npr. lestvica potreb po Maslowu).

Če želimo poznati razloge za delovanje posameznikov v podjetju in če želimo vedeti, kako in koliko je vsak člen v organizaciji sposoben delovati, moramo vedeti, kako je motiviran. Za visoko delovno uspešnost si mora posameznik želei opravljati delo (motivacija), mora biti sposoben opravljati svoje delo (sposobnosti) in na razpolago mora imeti ustrezna sredstva za opravljanje dela (okolje).

2.2 Vrste motivov

Motivi so potrebe, želje ali impulzi znotraj vsakega posameznika, ki povzročajo in vplivajo na človekovo obnašanje ter določajo cilje njegovim aktivnostim. Motiv je razlog in hotenje, da človek deluje.

Strokovnjaki razvrščajo motive na več načinov. Glede na vlogo, ki jo imajo motivi v človekovem življenju, ločimo primarne in sekundarne motive. Primarni motivi so silnice, ki usmerjajo človekovo aktivnost k tistim ciljem, ki mu omogočajo, da preživi. Sekundarni motivi pa so tisti, ki človeku zbuja zadovoljstvo, če so zadovoljeni, ne ogrožajo pa njegovega življenja, če niso zadovoljeni. Glede na nastanek ločimo motive na podedovane in na pridobljene. Podedovani motivi so tisti motivi, ki jih človek prinese s seboj na svet, pridobljeni pa so tisti, ki si jih pridobi v življenju. Glede na razširjenost med ljudmi ločimo takšne motive, ki jih srečujemo pri vseh ljudeh in jih imenujemo univerzalne, takšne, ki jih srečujemo samo na določenih območjih in jim

rečemo regionalni, ter takšne, ki jih srečamo samo pri posameznikih in se jim pravi individualni.

Vloga motiva, njegov nastanek in razširjenost so merila, ki jih v navedenem primeru uporabljajo za oblikovanje treh skupin silnic, ki usmerjajo človekovo aktivnost. Prvo skupino motivov sestavljajo primarne biološke potrebe, med katere sodijo: potrebe po snovi (vodi, hrani), potreba po fizični celovitosti, potreba po spanju, počitku ter seksualne potrebe. Ta skupina potreb vodi človeka do ciljev, ki mu omogočajo preživetje. Zato jim pravimo primarne potrebe. So podedovane in univerzalne, torej jih srečujemo pri vseh ljudeh (Lipičnik, 1996, str. 156-159).

Drugo skupino motivov sestavljajo primarne socialne potrebe, med katere štejemo: potrebe po uveljavljanju, potrebe po družbi, potrebe po spremembi, potrebe po socialnem konformizmu itd. Vse te potrebe so še vedno primarne, kar pomeni, da je njihovo zadovoljevanje nujno, sicer lahko pride do usodnih motenj v človekovem življenju v družbi. Primarne socialne potrebe so večinoma pridobljene in se jih je človek navzel iz okolja, lahko že v rani mladosti. Glede na razširjenost med ljudmi pa jih uvrščamo med regionalne. Regionalnost se kaže v tem, da so v različnih krajih drugačne. Na to vplivajo kultura, šege, navade nekega kraja oziroma prostora. Ker se te potrebe nanašajo na socialno področje človekovega življenja, lahko motnje v njihovem zadovoljevanju ogrožajo človekovo življenje v družbi. Po svojih značilnosti spada ta skupina motivov med tiste, na katere lahko zavestno vplivamo in tako deloma zavestno spreminjamo vedenje ljudi v družbi.

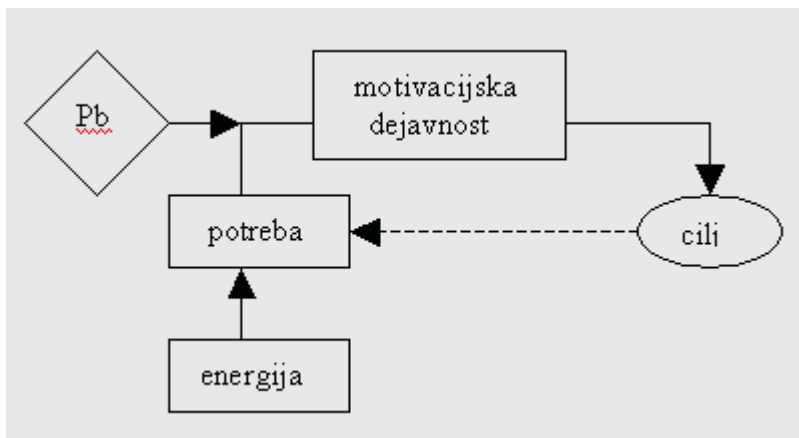
V tretjo skupino motivov, ki vplivajo na človekovo vedenje, spadajo med drugimi interesi, stališča in navade. V zadnjem času pa se kot nezaželeni obliki spodbujanja človekove dejavnosti pojavljata tudi potreba po alkoholu in narkomanija. To velja seveda za tiste, ki se takim potrebam vdajajo. Prav to pa hkrati dokazuje, da so ti motivi individualni, da so pridobljeni in se nanašajo na socialni del človekovega življenja. Če jih ne zadovoljimo, to ne ogroža obstoja organizma niti biološko niti socialno, vendar pa je lahko za posameznike, ki imajo te motive, neprijetno, če jih ne morejo zadovoljiti. Vsekakor je relativno lahko vplivati na zadovoljevanje teh motivov, čeprav jih včasih zelo težko spreminjamo.

2.3 Dejavniki, ki spodbujajo motivacijo

Cilji ali zunanje spodbude, ki jih lahko imenujemo tudi motivacijski dejavniki, ki zadovoljujejo relativne potrebe, povzročajo, zavirajo ali pospešujejo in usmerjajo aktivnosti ljudi. Zanje je značilna učinkovitost, medtem ko potrebam pripisujejo pojavnost, intenzivnost, trajanje in smer (Jezernik, 1977, str. 25). Cilj je zadovoljitev pričakovanj, ki nastajajo na osnovi materialnih in socialnih potreb, potreb po spoštovanju, samostojnosti in osebem razvoju. Cilji torej predstavljajo spodbujevalne ali motivacijske dejavnike, ki sprožajo in usmerjajo delovanje ljudi (Lipovec, 1987, str. 113).

2.4 Motivacijska situacija in proces

Elementi motivacijske situacije so energija, potreba, pobudniki, motivacijska dejavnost in cilj.



Shematični prikaz motivacijskega procesa (Musek, 1982).

Da lahko človek sploh kar koli naredi, potrebuje za to energetska podlaga. Kot sestavni del motivacijske situacije se pojavlja tudi potreba, ki jo zaznamujemo kot fiziološki ali psihični primanjkljaj oziroma kot porušene homeostaze znotraj človeka, ki teži k stabilizaciji. Ta lahko sproži motivacijsko dejavnost, vendar pa običajno še ne zadošča. V okolju mora biti prisoten pobudnik (določen sprožilni dražljaj, dejavnik), ki povzroči javljanje motiva, ki aktivira motivacijsko dejavnost, ki pa je usmerjena v motivacijski cilj (objekti, pojavi, situacije, o katerih mislimo, da bomo z njimi zadovoljili doživljeno potrebo). Usmerjenost, ki jo narekuje cilj, je v primeru pozitivnih ciljev (npr. nagrade,

pohvale) usmerjena k cilju, v primeru negativnih ciljev (npr. kazni) pa k odstranitvi oziroma k izogibanju.

V procesu motivacije pa se vedno pojavljajo različne emocije, ki so v primeru pozitivnih motivacijskih ciljev pozitivne, v primeru negativnih pa negativne. Čustva zadovoljstva se pojavljajo, če uspemo doseči zastavljene cilje. Če pa naletimo v motivacijski situaciji na ovire, zaradi katerih ne dosežemo postavljenega cilja, se pojavljajo čustva nezadovoljstva, jeze. Čustva imajo poseben pomen za motivacijo zaradi tega, ker mobilizirajo človekovo energijo.

Motivacijski proces je lahko z dosego cilja zaključen (homeostatično zadovoljevanje potreb). Vendar pa se pogosteje zgodi tako, da dosežen cilj povzroči pojavljanje nove, višje potrebe, ciljev (progresivno zadovoljevanje potreb).

<http://www.educa.fmf.uni-lj.si/izodel/sola/2001/ura/tomas/teoreticni%20uvod.htm>

2.5 Motivacijske teorije

Ena najstarejših teorij, ki je poskušala odgovoriti na vprašanje, zakaj človek dela, je trdila, da ljudje delajo zato, da bi se približali ugodju ali pa se z delom izognili neugodju. Učenci se učijo zato, da bi se približali tistemu, kar jim je prijetno, pa naj gre za lastno zadovoljstvo kar tako, ali za zadovoljstvo z lepimi ocenami, ali zadovoljstvo, ki jim ga povzročajo učitelji, starši ali kdor koli. Obenem pa to počenjajo zato, ker se hočejo izogniti neprijetnostim vseh vrst, ki bi jih lahko imeli s slabimi ocenami. Bistvo te trditve bi lahko uporabili za motiviranje delavcev za delo, če bi jim v zameno za njihovo delo vedno ponudili ugodje, ki si ga želijo, ali pa jih, ravno tako v zameno za delo, obvarovali raznih neprijetnosti. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 41)

2.5.1 Mcgregorjeva teorija x in teorija y

Douglas McGregor je najprej trdil, da so ljudje po naravi leni in je od njih mogoče dobiti kakšno delo samo, če jih kakor koli prisilite k delu. To prepričanje označujemo s teorijo x. Vsi pa, ki se po njej ravnaajo, uporabljajo za motiviranje, različna prisilna sredstva. Teorija je bila deležna mnogih ugovorov.

Nasprotno kot trdi teorija x, je teorija y predpostavljala, da so vsi ljudje načelno pridni delavci, ki radi z zadovoljstvom delajo. Pri tem jih je treba le usmerjati in jim

omogočati, da sproščajo svojo ustvarjalnost. Vodje, ki verjamejo v teorijo, s svojimi delavci ravnajo včasih preveč blago.

Kot popolno nasprotje Mcgregorjevih teorij x in y se je predvsem na Japonskem uveljavila teorija z, ki predpostavlja, da bodo ljudje, ki so primerno nagrajeni, pri svojem delu vestni, marljivi ter vedno poskušajo svoje delo opraviti čim bolj ustvarjalno in kvalitetno. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 41, 42)

2.5.2 Maslowa motivacijska teorija

Po Maslowu imamo ljudje hierarhijo potreb, ki se razteza od nižjih potreb po preživetju in varnosti, do višjih potreb po samouresničevanju oz. samoaktualizaciji. Zadovoljitev nižjih potreb je pogoj, da se pojavijo višje, da človek realizira osebni potencial, aktivira svoje naravne danosti in jih uporabi. Tako zadovolji potrebo po samouresničevanju, ki je vrhunec motivacije, želje in naprežanja, da »mora človek postati to, kar je lahko.«

Maslow je razdelil potrebe v dve skupini: potrebe pomanjkanja in potrebe po rasti oz. potrebe bivanja. Potrebe pomanjkanja so potrebe nižjega nivoja, med katere prišteva: fiziološke potrebe, potrebe po varnosti, potrebe po sprejetosti (pripadnosti) in ljubezni ter potrebe po samospoštovanju in spoštovanju drugih. Med potrebe rasti oz. potrebe višjega nivoja pa prišteva: potrebe po spoznavanju, estetske potrebe in potrebe po samouresničevanju. Motivacija za uresničevanje nižjih potreb upade, ko so te zadovoljene, za potrebe rasti pa je značilna progresivnost. To pomeni, da motivacija osebe ne upada, ko so te potrebe zadovoljene, temveč se poveča v iskanju nove zadovoljitve. Potrebe pomanjkanja lahko zadovoljimo, potreb bivanja pa nikoli ne moremo zadovoljiti v celoti. Motivacija za njihovo zadovoljevanje se nenehno obnavlja, saj je notranje podkrepljena. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 41, 42)

Hierarhijo osnovnih človekovih potreb lahko prenesemo na primer iz šole. Če učenec nima zagotovljenih fizioloških potreb, je lačen ali bolan, je zelo malo verjetno, da je motiviran za iskanje znanja in razumevanja. Če nima zagotovljenega občutka varnosti in pripadnosti, ga ne zanima učenje, saj mu je bolj kot potrebo po spoznanju pomembno zadovoljiti potrebo po ljubezni.

<http://www2.arnes.si/~skunci1/motivacija.htm#motivacija>

Maslow je menil, da je človekova dejavnost vedno usmerjena navzgor k bolj privlačnim ciljem. Najprej naj bi človek zadovoljil primarne biološke motive, to je tiste, ki mu omogočajo preživeti. Nato se pojavijo višje potrebe, ki ravno tako sledijo določenemu

zaporedju. Najprej moramo zadovoljiti potrebe po varnosti, nato potrebe po pripadnosti, nato potrebe po ugledu, kot zadnjo pa moramo zadovoljiti željo po skladnem razvoju in uresničevanju vseh svojih možnosti in zmožnosti. To željo imenujemo željo po samopotrjevanju. Če je človek že zelo na vrhu svoje »piramide«, pa se njegova dejavnost spet začneja na dnu, ko je ogrožena njegova ohranitev. S proučevanjem stopnje zadovoljevanja motivov svojih delavcev želijo v podjetjih ugotoviti, kaj bodo hoteli delavci doseči v naslednjem obdobju. Zanje je to pomembno zato, da bi lahko delavcem pri tem pomagali. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 41, 42)

2.5.3 Herzbergova motivacijska teorija

V povsem uporabniškem smislu bi lahko rekli, da obstajajo mehanizmi, s katerimi je mogoče vplivati na zadovoljstvo, in mehanizmi, s katerimi je mogoče vplivati na učinkovitost. Kot bomo videli kasneje, učinkovitosti in zadovoljstva nikakor ne smemo zamenjevati. To se je pokazalo tudi v herzbergovi študiji, ko je po svetu spraševal ljudi, kaj jih najbolj motivira, in ugotovil, da vse motivacijske faktorje lahko razdeli v dve veliki skupini: satisfaktorje in motivatorje. Njegova teorija se zato imenuje tudi dvofaktorska teorija. Satisfaktorji sami ne spodbujajo ljudi k dejavnosti, ampak odstranjujejo neprijetnosti ali kako drugače ustvarjajo pogoje za motiviranje. Motivatorji pa so tisti, ki direktno spodbujajo ljudi k delu. Avtor je s proučevanjem ugotovil še to zanimivost, da skoraj ni faktorja, ki bi bil čisti motivator ali čisti satisfaktor. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 42)

2.5.4 Problemsko-motivacijska teorija

Ljudje situacijo, ki jo doživljajo kot neprijetno in bi jo radi spremenili, proglasijo za problem. Situacije, ki ne ustreza temu pogoju, ljudje ne označujejo za problem. Zato bi problem lahko definirali kot stanje v človeku, ki mu povzroča neprijeten občutek in ga sili k njegovemu reševanju.

Tako problem in problemska situacije postaneta sili, ki sprožata in krmilita človekovo dejavnost. Čeprav mnogi svoja hotenja kontrolirajo, skrivajo pred drugimi, vendar jih ne morejo zanikati. Zato nemotivirani ljudje navadno tudi nimajo ali ne vidijo problemov okrog sebe. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 43, 44)

2.5.5 *Frommova motivacijska teorija*

Erich Fromm je poskušal odgovoriti na vprašanje, zakaj ljudje delajo. Pri svojih proučevanjih je odkril, da ljudje delajo zato, ker bi radi kaj imeli, ali pa zato, ker bi radi kaj bili. Prvi so usmerjeni v pridobivanje materialnih dobrin, drugi pa bi se raje tako ali drugače uveljavili, dosegli ugled v družbi itd. »Biti« in »imeti« pa se ne izključujeta. Sta dve skrajnosti na isti lestvici. Zato se lahko nekateri ljudje bolj nagibajo k eni strani, drugi pa k drugi. Teorija je zelo uporabna, ko poskušamo ljudi motivirati. Ljudi, ki se bolj nagibajo k »imeti«, lažje motiviramo z materialnimi sredstvi. Ljudi, ki se bolj nagibajo k »biti«, pa lažje pridobimo za sodelovanje z nematerialnimi sredstvi. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 44)

2.5.6 *Behavioristična teorija podkrepitve (Thorndike, Skinner)*

V skladu s to teorijo so za izvajanje in ponavljanje nekega ravnanja pomembne predvsem njihove posledice, ki sledijo določenemu vedenju. Pojavljajo se v obliki dražljajev iz okolja in predstavljajo pozitivne ali negativne podkrepitve. Pozitivna podkrepitev je nagrada, ki predstavlja privlačen objekt ali dogodek, ki je ponujen kot posledica ustreznega vedenja. Negativna podkrepitev v obliki kazni pa je stanje, ki se mu posameznik skuša izogniti. Tako se neko vedenje, za katerega je posameznik zunanje motiviran prek pozitivnih podkrepitev, razvija in okrepi, drugo pa se ne pojavlja več, saj se posameznik želi izogniti negativnim podkrepitvam, ki povzročajo strah in jezo ter druga negativna čustva. Teorija podkrepitve ali »teorija ojačanja« (Kranjc, 1982, str. 23) izhaja iz vplivov okolja, posledic in reakcij, ki jih za svoje obnašanje doživlja posameznik. Ta ne deluje iz nobenih notranjih pobud, ampak je v motivacijskem smislu tabula rasa, saj je njegovo vedenje usmerjeno in oblikovano izključno od zunaj s sistemom nagrad in kazni. (Lipičnik, Možina, 1993, str. 45)

2.5.7 *Weinerjeva teorija pripisovanja*

Weinerjeva teorija pripisovanja ali atribucijska teorija (v Woolfolk, 2002) opisuje, kako posameznikova pojasnila, opravičila in izgovori vplivajo na motivacijo, čemu posameznik pripisuje zasluge za svoj uspeh ali neuspeh.

Učenci, ki jih vodi želja po uspehu, pripisujejo svoje uspehe notranjim dejavnikom (lastnemu naporu, sposobnostim), neuspehe pa spremenljivim, slučajnim (premalo napora). Razvijejo prepričanje v osebno kontrolo – notranji *lokus kontrole* in pozitivni vzorec pripisovanja. Ker se čutijo sposobne in obvladljive, so motivirani, to pa jim daje

moč, da se pred nadaljnjim neuspehom zaščitijo z razvijanjem novih strategij. Tisti s strahom pred neuspehom pripisujejo uspehe zunanjim, spremenljivim dejavnikom (sreči, lahki nalogi), neuspehe pa predvsem svojim nizkim sposobnostim, ki so stalne in nespremenljive. Pravimo, da razvijejo naučeno nemoč, za katero je značilen zunanji *lokus kontrole* in negativni vzorec pripisovanja.

2.5.8 Teorija pričakovanja (*Levin, Atkinson, Rotter*)

Teorija pričakovanja obravnava motivacijo kot produkt dveh sil: posameznikovega pričakovanja glede doseganja cilja in vrednosti, ki jo cilj zanj predstavlja. Če ima posameznik visoka pričakovanja in cilju pripisuje visoko vrednost, potem je motivacija močna. Če pa je eden od dejavnikov ničeln, npr. za cilj mi ni mar, potem bo tudi motivacija ničelna. Posameznik vlaga napor predvsem v tiste dejavnosti, kjer lahko pričakuje uspeh. Kako zahtevne pa bodo te dejavnosti in kako zahtevne cilje si bo posameznik zastavil, je odvisno od ravni aspiracije, to je nivo, ki ga posameznik želi ali pričakuje v določeni dejavnosti (Marentič-Požarnik, 2000, str. 184).

3 MOTIVACIJA ZA UČENJE OZ. UČNA MOTIVACIJA

»Najboljša nagrada uspešnim je, da jim omogočimo uspešnost tudi v prihodnosti.«
(Zupan, 2001, str. 7)

Učenje spada k osnovnim značilnostim človeka. Poleg dela in govora je učenje ena od tistih aktivnosti človeka, po kateri se ta najbolj loči od katere koli živali. Učenje je ena od bistvenih lastnosti človeka, ki mu omogoča aktivno vlogo, v njegovem določanju in delovanju družb, kar ga razlikuje od drugih bitij. Učenje kot proces pridobivanja znanj in sposobnosti, njih zadrževanje ter reprodukcija, postopno spreminja tudi lastnosti posameznika.

Za doseganje dobrih učnih uspehov pa ne zadoščajo samo primerne sposobnosti; pomembno je tudi, da je človek pripravljen potruditi se, da je za učenje motiviran. Vsak učitelj iz svojih izkušenj pozna učence, o katerih pravi: "Saj je dovolj sposoben, samo ne ljubi se mu. Nič ga ne zanima v šoli, nič ga ne pritegne."

Marentič-Požarnik (2000, str. 184) opredeli učno motivacijo kot »skupni pojem za vse vrste motivacij v učni situaciji, ki obsega vse, kar daje pobude za učenje, ga usmerja, mu določa intenzivnost, trajanje in kakovost.« Pojavi se kot rezultat sovpadanja trajnejših osebnostnih potez in značilnosti učne situacije. Lahko bi jo opredelili tudi kot učenčevo težnjo po iskanju akademskih aktivnosti, ki so smiselne in vredne truda (Woolfolk, 2002).

Osnovni cilj vsake šole je, da učence motivira, da širijo svoje potrebe, spreminjajo zavest, izboljšujejo in bogatijo svoja vedenja. Pečjak (1986, str. 22) opozarja, da »ni učenja brez motivov«, Brajša (1995) pa dodaja, da so lahko samo motivirani učenci uspešni učenci in samo motivirani učitelji uspešni učitelji. Ti se zavedajo dejstva, da je prav motivacija tista, ki »spreminja proces poučevanja v proces učenja« (Razdevšek-Pučko, 1999, str. 1).

Učitelj si mora zastaviti dva pomembna cilja. Prvi je, da ustvari stanje motiviranosti za učenje, da učence produktivno vključi v delo v razredu. Drugi cilj pa je, da pri učencih razvije vrlino motiviranosti za učenje, da bi se bili sposobni samostojno učiti vse življenje (Woolfolk, 2002).

Učna motivacija je proces spodbujanja, izzivanja in usmerjanja situacije k cilju. Če želi posameznik doseči cilj, pri tej dejavnosti mobilizira svojo energijo in sposobnosti.

Vizije, ki motivirajo posameznike pri doseganju zastavljenih ciljev, se pojavljajo ne glede na družbeno okolje in življenjski slog. Marsikdo ni nikoli obiskoval šole, a je vseeno postal vodja ali celo predsednik – ker je imel pred seboj vizijo, ki ga je gnala naprej. Včasih ima posameznik tako močno vizijo, da ob njeni pomoči vodi vse ljudi okrog sebe.

Motivacija pomaga racionalno izrabiti čas in sredstva za izobraževanje, v učenje vložiti potrebno energijo in napore (Kranjc, 1982). Če je človek motiviran, se je pripravljen učiti v najrazličnejših situacijah, včasih tudi v izrazito neugodnih razmerah. Kaj je pomembnejše za učenje: sposobnost ali motivacija? Sposobnosti so samo možnost za učenje. Šele motivi to možnost uresničijo. Mnogim šolskih uspehom botruje pomanjkanje motivacije, in ne sposobnosti. V učno motivacijo štejemo vse, kar daje pobude za učenje, ga usmerja in mu določa intenzivnost in trajanje. Učna motivacija je produkt medsebojnega delovanja razmeroma trajnih osebnostnih potez dijaka, študenta samega (npr. storilnostne motivacije) in značilnosti učne motivacije (npr. načina profesorjevega poučevanja in spodbujanja, zanimivosti snovi ipd.).

Kot za vsako aktivnost je tudi za učenje potrebna določena stopnja vznburjenosti, napetosti ali budnosti v organizmu. Ta naj ne bi bila niti prenizka niti previsoka. Tu še ne moremo govoriti o motivacijskem sredstvu, ampak o splošnem pogoju, da do učenja sploh pride. Za dijakovo, študentovo prizadevnost so dokaj pomembne njegove izobrazbene in poklicne težnje, to je, kakšen nivo izobrazbe kdo želi doseči in kakšen poklic si želi.

3.1 Učna motivacija v adolescenci

Ker se pri mladostniku utegne pojaviti strah pred šolo, motivacija lahko preraste v negativno. Poleg tega se mladostniki srečujejo s številnimi pubertetniškimi težavami; ne počutijo se več kot otroci, niti si še ne želijo postati odrasli. Ker imajo veliko težav s sabo, pogosto popuščajo pri učenju ter na prigovarjanje staršev in učiteljev odgovarjajo, da je vse brez zveze, da se ne bodo vpisali na srednjo šolo in da ne bodo hodili v službo. Seveda so odzivi staršev na takšne izjave pogosto nepremišljeni in grobi. Treba se je

zavedati, da je mladostnik v napoto sam sebi, še v večjo napoto pa mu je učenje. Zato mu moramo poskušati učenje, vsak šolski predmet kar se da osmisliti in mu pokazati, da mu bo znanje koristilo v nadaljnjem življenju. Predstavimo mu življenjske poti, ki ga utegnejo čakati, če šole ne bo končal. Zavedati se moramo, da mladostnik potrebuje jasen in strukturiran cilj, ki pa ne sme biti ne pretirano ne premalo zahteven.

Otroku moramo določiti optimalno raven aspiracije (zahtevnost zastavljenih ciljev). Seveda je raven aspiracije odvisna od predhodnih uspehov oziroma neuspehov. Otrok, ki je doživel več neuspehov zapored, si bo zastavil občutno nižje cilje od tistega, ki že nekaj časa doživlja uspehe. Cilj, ki si ga mladostnik zastavi, mora biti tako visok, da spodbuja dejavnost, in obenem dovolj nizek, da ga je še mogoče doseči. Seveda je zastavljanje ciljev odvisno tudi od osebnostnih lastnosti, kajti nekateri mladostniki so samozavestni, drugi pa nekoliko skromnejši. Mladostniki se razlikujejo tudi po vključenosti v družbeno okolje (vrstniki) in moralnih vrednotah, ki veljajo v njem. Ko je cilj dosežen, se moramo z otrokom pogovoriti, čemu pripisuje uspeh oziroma neuspeh. Velika napaka je, če ga po vsakem neuspehu pustimo v prepričanju, da so za vse krivi učitelji ali sošolci. Otrok mora poiskati čim bolj realne vzroke za svoj uspeh ali neuspeh.

<http://www.viva.si/clanek.asp?arhiv=1&id=1757>

3.1.1 Sedem pravil na poti do uspeha

Če želi otrok ali mladostnik resnično doseči uspeh, mora poznati naslednjih sedem pravil. Najbolje je, če si jih napiše na velik plakat in ga obesi v svojo sobo. V težavnih obdobjih naj ga prebere in označi, kje tiči njegov največji problem.

- Zastavi si glavni cilj, vendar upoštevaj tudi majhne. Na poti do cilja se srečamo s številnimi stranpotmi. Ko se naučimo uspešno dosegati male cilje na stranpoteh, bomo pripravljeni sprejeti izziv za dosego glavnega cilja.
- Vedno dokončaj že začeto. Napol dokončana naloga ni v korist nikomur, je samo naša slaba navada. Navadimo se, da bomo vsako začeto stvar pripeljali do konca.
- Poišči si prijatelje s podobnimi interesi. Skupinska podpora je zelo spodbudna. Do svojih somišljenikov oblikujemo nov odnos; če so oni poraženci, sem tudi jaz. Če zmagujejo, bom zmagal tudi sam.
- Nauči se učiti. Spoznajmo svoj učni slog in močna področja, prek katerih lahko osvajamo nova znanja.

- Usklajuj svoj naravni talent s svojimi interesi. Naravni talent prebuja motivacijo, motivacija pospešuje vztrajnost, vztrajnost pa je pot do cilja.
- Razširi znanje o zanimivi temi. Več ko vemo o nekem pojavu, več si želimo vedeti o njem. Tako bomo zagnali svoje motorje.
- Tvegaj. Tudi spodrsaljaji in porazi so sestavni del motivacije. Spodrsaljaj je učno orodje. Še nikomur na svetu ni uspelo, ne da mu vsaj enkrat spodletelo.

<http://www.angelfire.com/folk/navali/letnik4/Didaktika2003.rtf>

3.2 Motivacija in poučevanje

V motivacijo učenja spada vse, kar daje pobude za učenje, ga usmerja in mu povečuje intenzivnost in trajanje. Tako v motivaciji prihaja do tesnega srečevanja med učiteljem in učencem. Učitelj motivira s pomočjo motivacijskih spodbud, ki pri učencu sprožijo motivacijski proces. Motivacijske spodbude lahko imenujemo tudi »zunanja ali ekstrinzična motivacija«, motivacijski proces pa je »notranja ali intrinzična motivacija«.

<http://www.angelfire.com/folk/navali/letnik4/Didaktika2003.rtf>

Motiviran učitelj motivira tudi učenca. Isto velja za dobro pripravljenega učitelja. Pripravljenost je večplastna, vsebuje pa naslednje:

- vsebinsko pripravljenost (suverenost na področju poznavanja učnih vsebin);
- didaktično pripravljenost (poznavanje in samozavestno uporabljanje splošnih in posebnih metod poučevanja, prilagajanje metod poučevanja potrebam učencev);
- psihološko pripravljenost (poznavanje učnega procesa, razvojnopsiholoških značilnosti);
- poznanje in upoštevanje življenjskih okoliščin in psihosociološke strukture skupin, ki jih učitelj poučuje;
- osebnostno pripravljenost (motiviranost in pozitivna samopodoba učitelja, ki sooblikuje tudi samopodobo učenca – predvsem med 6. in 12. letom starosti).

<http://www.angelfire.com/folk/navali/letnik4/Didaktika2003.rtf>

Slabo motiviran in slabo pripravljen učitelj je izpostavljen predvsem naslednjim nevarnostim in napakam:

- napačno presojanje, zanemarjanje ali avtomatično predpostavljane predznanja učencev;
- uporaba učencem nerazumljivega jezika (skrivanje za navidezno strokovnost, tujke in abstraktnost);
- previsoka raven komunikacije in težko sprejemanje in upoštevanje učenčevih odzivov;
- poudarjanje izobrazbenih razlik med učiteljem in učencem;
- rutiniranost in »utrujenost« učitelja, ki ne dovoljujejo več spreminjanja metod poučevanja.

(<http://www.angelfire.com/folk/navali/letnik4/Didaktika2003.rtf>)

3.3 Učenje in spomin

Učenje je spreminjanje dejavnosti pod vplivom izkušenj ter razmeroma trajnim učinkom, ki pa ne zajema samo šolskega učenja in poklicnega usposabljanja, ampak tudi nastajanje čustev, pridobivanje interesov in stališč, oblikovanje zaznav celo duševnih motenj.

Razlikujemo:

- enostavne oblike učenja (pogojevanje) in
- zapletene oblike učenja (učenje z razumevanjem in vpogledom).

Glede na gradivo razlikujemo:

- zaznavno učenje (npr. učenje razlikovanja užitnih in neužitnih gob);
- psihomotorično učenje (npr. učenje športnih spretnosti);
- besedno učenje (npr. pridobivanje šolskega znanja).

Učenje je odvisno od štirih dejavnikov:

- fizičnih dejavnikov (npr. od svetlosti, temperature, zračnosti prostorov za učenje, od tišine, od vremena itd.) ;
- fizioloških dejavnikov (kratkotrajnih – utrujenost in lakota, dolgotrajni – bolezen, napake čutnih ali gibalnih organov);

- socialnih dejavnikov (izvirajo iz učenčevega ožjega ali širšega okolja, kamor spadajo ekonomski položaj družine, preskrbljenost z učnimi sredstvi, npr. s knjigami, z računalnikom...);
- psiholoških dejavnikov (ti so pomembni zato, ker nanje učenec najlažje vpliva).

Ni učenja brez motivov, zato močan motiv deloma celo nadomesti pomanjkljive sposobnosti. Motiviran učenec veliko doseže z vztrajnostjo in s prizadevanjem. Če pa ni ustrezne motiviranosti, tudi odlične sposobnosti ne pomagajo.

Razlikujemo zunanjo in notranjo motivacijo za učenje:

- o zunanji govorimo tedaj, kadar se človek uči iz drugih razlogov (npr. zaradi obljubljenе nagrade ali pričakovane kazni);
- o notranji govorimo tedaj, kadar se uči zaradi interesov, zato je ta po navadi bolj učinkovita in trajna.

Človek ima tri spomine, in sicer:

- senzorni (ali senzorski register in trenutni spomin je neposredna sled dražljaja, ki jo doživljamo eno ali dve sekundi; zmogljivost tega spomina je velika);
- kratkoročni ali delavni spomin (ali neposredno pomnjenje, ki traja 20-30 sekund; njegov obseg je majhen);
- dolgoročni spomin (skoraj nima omejitve, saj v njem hranimo več 10.000 podatkov oz. celotno znanje in vse spretnosti, ki smo se jih naučili v življenju).

Ohranjanje proučujemo le na podlagi obnavljanja, pri tem pa se lahko tudi zmotimo, ker obnova ni vedno enaka ohranjenemu gradivu. Ohranjanje pomeni vztrajanje spominskih sledi, njegovemu propadanju pa pravimo pozabljanje.

Navade, spretnosti in znanje so rezultat učenja, vplivajo tudi na nadaljnje učenje, ker povzročajo učni proces. Navade se razvijejo zaradi ponavljanja kake dejavnosti in nastanejo spontano (npr. s pogojevanje).

Spretnosti so sestavljene motorične navade, ki jih človek uporablja v posebnih razmerah (npr. v poklicu poklicne spretnosti v športu športne spretnosti). O znanju govorimo tedaj, ko posameznik uporablja pomen besed ali besednih zvez in ga izraža s pojmi, z besednimi opisi, s sodbami, sklepi in z definicijami.

3.4 Storilnostna motivacija

Med posamezniki so velike razlike v razvitosti tako imenovane storilnostne motivacije, ki jo lahko opredelimo kot pričakovanje, da bomo našli zadovoljstvo v obvladanju težkih, zahtevnih dejavnosti, pri katerih se učinek meri. Nekateri ljudje so torej bolj "ambiciozni" – dajejo vse od sebe, se ženejo za visokimi dosežki, tudi kadar jih nihče ne kontrolira in kadar ne pričakujejo neposrednih zunanjih spodbud (pohvale, ocene). Zlasti jih privlačijo dovolj težke dejavnosti, v katerih imajo vsaj 50-odstotno možnost, da uspejo, in dejavnosti, ki vsebujejo element tveganja (tekmovalne situacije, šport). Drugi pa so mnogo bolj previdni ali pa se lotijo dejavnosti le pod zunanjim pritiskom. Storilnostna motivacija je razmeroma stalna človekova lastnost, katere osnove se pridobijo že v otroštvu, nekako med tretjim in osmim letom. Važno je, da tedaj starši in drugi ljudje v njegovi okolici otroka spodbujajo k dosežkom, da mu dajejo tudi merila za kvaliteto dosežkov, mu puščajo dovolj samostojnosti za preizkušnje lastnih sil in ga hvalijo ob doseženih uspehih, ob neuspehih pa so nevtralni oz. jih ignorirajo. (Barica Marentič Požarnik, 1988)

Višja storilnostna motivacija običajno pomaga k višjim učnim dosežkom, ugodno pa vpliva na razvoj sposobnosti (v neki raziskavi so ugotovili, da so sposobnosti otrok z visoko storilnostno motivacijo med 4. in 15. letom starosti stalno naraščale, pri skupini z nizko storilnostno motivacijo pa so v istem obdobju rahlo upadale).

Storilnostna motivacija je težnja po opravljanju zahtevnejših nalog, ki jo spremlja pozitivno čustvo (užitek). Značilna je za ambiciozne učence, ki se učijo zaradi izziva samega in so zadovoljni, če dosežejo zastavljeni cilj. Pogosto je navzoča pri tveganih situacijah, ki so za mlade toliko bolj privlačne. Tvrstna motivacija nastopi, kadar si posameznik postavi izziv zaradi samega sebe, zaradi drugih ali zaradi dejavnosti same. Razlikujemo več tipov storilnostne motivacije. Pri nekaterih ljudeh prevladuje želja po uspehu, pri drugih pa je glavno gibalno dejavnosti strah pred neuspehom, želja izogniti se bolečim razočaranjem, če bi v storilnostni situaciji odpovedali. Pri večini ljudi se nahajata obe sestavini, vendar v različnem sorazmerju. Najdemo pa celo primere strahu pred uspehom, na primer pri nekaterih dekletih, ki si v šoli ali v poklicu "ne upajo" dosegati najvišjih rezultatov, ki bi jih bile zmožne, saj se podzavestno bojijo predsodkov okolice. V tej zvezi pa je tudi zelo pomembno, katerim faktorjem kdo pripisuje dosežene uspehe in neuspehe. To področje raziskuje tako imenovana teorija

atribucije ali pripisovanja. Svoje dosežke lahko pripišeš bolj zunanjim ali pa notranjim faktorjem. Od teh so eni bolj stalni (težavnost naloge oz. šolanja nasploh, sposobnosti), drugi pa bolj spremenljivi (sreča, napor). Ljudje se razlikujejo tudi v tem, kaj jim predstavlja glavno merilo ali kriteriji uspešnosti: eni ga iščejo pretežno v samem sebi (“uspešen sem, če sem v dejavnost vložil vse svoje sile”), drugi v okolici (“uspešen sem, če me drugi pohvalijo”, “če sem boljši od večine”), tretji spet v dejavnosti ali nalogi sami (“uspešen sem, ker je moj izdelek – načrt, spis – zares dober, kvaliteten po merilih”). V šoli ne bi smeli gojiti preenostranskih kriterijev uspešnosti. (Barica Marentič Požarnik, 1988)

Vsak učitelj naj bi z opazovanjem učencev, kako se lotevajo nalog in kako reagirajo na dosežene uspehe in neuspehe, skušal vsaj približno ugotoviti razvitost in tip njihove storilnostne motivacije. Žal še nimamo zanesljivih diagnostičnih sredstev – vprašalnikov, ki bi jih učitelj lahko množično uporabljal. Psihologi dobijo podatke o storilnostni motivaciji običajno tako, da predložijo ljudem serijo slik z navodilom, naj razložijo, kaj se na sliki dogaja, kaj uporabljeni ljudje nameravajo, o čem razmišljajo, govorijo; odgovore potem analizirajo glede na storilnostne elemente. Učitelj naj bo pozoren vsaj na učence, ki jih vsak neuspeh močno prizadene. Ti učenci se ne upajo ničesar tvegati in so odvisni predvsem od zunanjih in trenutnih pobud. Velikokrat izhajajo iz težkih socialno-ekonomskih razmer in so bili zaradi neuspehov v preteklosti dostikrat kaznovani. Učitelj lahko s primernimi učnimi in vzgojnimi postopki vsaj do neke mere nadomesti pomanjkljivosti domače vzgoje, če jim na primer daje za začetek lažje naloge, ki jih bodo z veliko verjetnostjo pravilno rešili, če jih ob pravilnem odgovoru izrazito pohvali in jim da skratka čim več možnosti, da pogosto doživijo uspeh. Seveda učinek ne bo prišel čez noč.

Nasprotno pa naj učitelj učencem, ki so storilnostno dovolj motivirani in teže k uspehom, daje praviloma tako težke naloge, da jih ravno še zmorejo (kjer imajo približno 50 % možnosti, da jih pravilno rešijo), ker so take naloge zanje najbolj spodbudne, saj vsebujejo element tveganja in napetosti.

Za razvoj učne motivacije je pomembno tudi to, da dosežkov posameznika ne primerjamo vedno le z dosežki drugih v skupini, ampak predvsem z njegovim napredkom, z njegovimi prejšnjimi dosežki. S tem tudi odpravljamo preveč tekmovalno ali konkurenčno obarvano atmosfero, do kakršne prihaja ob prepogostem medsebojnem

primerjanju in razvrščanju. Ljudem je treba tudi pogosteje omogočiti občutek uspeha ob solidarnem skupnem prizadevanju in ne le ob individualistični borbi za prvo mesto.

V šoli predstavlja storilnostna motivacija nagibanje posameznika k doseganju takih rezultatov, ki so primerljivi s standardi uspešnosti. Kadar učenca pri njegovem delu motivirata želja za dosežkom in uspehom, govorimo o pozitivni motivaciji. Pri negativni storilnostni motivaciji pa učenec opravlja delo samo zato, da se izogne kazni ali neprijetnim posledicam. Pri vsakem posamezniku sta prisotni tako pozitivna kot negativna storilnostna motivacija, pomembno pa je, katera od oblik prevladuje in v kolikšni meri.

Storilnostna motivacija je torej pomemben element učne motivacije, ne smemo pa je razvijati enostransko ali pretirano, ne glede na vzgojo celovite osebnosti v skladu z vzgojnimi smotri. Tudi ne smemo spregledati, da razlikujemo več tipov storilnostne motivacije. (Barica Marentič Požarnik, 1988)

3.4.1 Delitev storilnostne motivacije

Storilnostno motivacijo delimo:

- pozitivna in negativna (učenec, ki je pozitivno storilnostno motiviran, si kljub že doseženim ciljem postavlja vedno nove izzive);
- splošna in specifična (splošna se nanaša na splošno orientiranost v športu, specifična pa na samo orientacijo na tekmovanju).

Notranje motivirani učenci se udeležujejo ur športne vzgoje zato, ker jim to predstavlja svojevrstno zabavo, užitek ob doseganju dobrih rezultatov, zunanje motivirani dijaki pa se odzovejo na ure športne vzgoje zaradi prisile, ker tako velewa šolski urnik. Njihovo prisostvovanje na urah se za razliko od druge skupine učencev razlikuje po njihovem interesu za opravljanje določenih vaj, ki jih profesor od njih zahteva. (Barica Marentič Požarnik, 1988)

4 ZUNANJA MOTIVACIJA

»Od zunaj spodbujeno motivacijo oblikujejo posredne spodbude, ki izvirajo izven učenca. Uporabljajo jih starši, učitelji in drugi z namenom, da bi pri učencih vzpostavili stanje motiviranosti. Zunanji motivacijski dejavniki so stvari, osebe, dogajanja in pojavi v okolju, katerim se skuša posameznik približati ali se jim umakniti. S svojim obnašanjem lahko človek doživi ugodje, pohvalo, nagrado in druge pozitivne reakcije, ki nadaljnjo motivacijo samo še krepijo. Obratno je, če je doživetje negativno, če se okolje s posameznikovo aktivnostjo ne strinja, jo kritizira, graja, ji nasprotuje ali jo na kak drug način kaznuje. Najbolj razširjena od zunaj spodbujena motivacija, ki se v šoli uporablja, so ocene.« (Razdevšek-Pučko,1999)

V kolikor v praksi učitelj ne uspeva notranje motivirati učencev, mora uporabiti sredstva zunanje motivacije. Da bo zunanja motivacija uspešna, mora učitelj biti avtoriteta (da beseda zaleže) in oceniti mora situacijo, kdaj sme izreči pohvalo oz. grajo. Pohvala/graja je učiteljev odgovor na učenčev aktivnost. Po raziskavah se najbolje obnese pohvala, pri čemer pohvalimo učenčev napredek, ne smemo pa ga primerjati z dosežkom razreda. Graja je manj primerna od pohvale, vendar pa je učinkovitejša kot pa ignoriranje učenca. Graja nikoli ne sme biti osebna. Previdni moramo tudi biti pri mestu izrekanja graje – občutljive učence raje grajamo na samem. Zavedati se moramo, da pri učencu, ki je notranje motiviran ne zaleže niti pohvala niti graja.

Povratna informacija je objektivna ugotovitev o dosežku. Pri dobrih dosežkih moramo svetovati, kako nadaljevati, pri slabših dosežkih pa moramo svetovati kako pomanjkljivost odpraviti. (Razdevšek-Pučko, 1999)

4.1 Značilnosti zunanje motivacije

Za zunanjo motivacijo so značilne zunanje motivacijske spodbude, ki izhajajo iz okolja, so posredne, uporablja jih nekdo od zunaj (starši, učitelji, sošolci, vrstniki), da bi z njimi sprožil motivacijski proces (Razdevšek-Pučko, 2000). Zunanje motiviran človek deluje zaradi zunanjih posledic (pohvala, graja, nagrada, kazen, preverjanje in ocenjevanje), sama aktivnost ga ne zanima, delo je le »sredstvo za doseganje pozitivnih in izogibanje

negativnih posledic« (Marentič-Požarnik, 2000, str. 188). Posameznika motivira neki pričakovan rezultat, ki si ga postavi za cilj delovanja, le-ta je pomembnejši od procesa, vir podkrepitve pa prihaja od zunaj. Zunanja motivacija pogosto ni trajna. Če vir zunanje podkrepitve izgine, dejavnost preneha. Furlan (v Marentič-Požarnik, 1988, str. 184) jo imenuje »nebitvena«, saj se človek pod njenim vplivom pasivno prepušča raznim zunanjim dražljajem, delo pa pogosto spremljajo negativna čustva.

Najobičajnejša sredstva zunanje motivacije v šolskem učenju so pohvala in graja, nagrada in kazen, ocene in povratna informacija, štipendiranje in sprejem v domove, tekmovanje in sodelovanje. Pri izobraževanju odraslih štejemo med zunanja motivacijska sredstva še željo po napredovanju na delovnem mestu in po boljšem zaslužku. Pri nekaterih od teh sredstev pa gre za mešanico notranje in zunanje motivacije, zlasti v nekaterih situacijah (povratna informacija o dosežku, želja po napredovanju v poklicu).

4.2 Viri pozitivne zunanje motivacije

4.2.1 Pohvala, nagrada

Pohvala je učinkovita tehnika spodbujanja učenja, spada med najobičajnejša sredstva zunanje motivacije. Biti mora iskreno prepoznavanje dobro opravljenega dela ali primerne vedenja, tako da učenec razume, zakaj je bil do nje upravičen. Primerna pohvala je jasna in sistematična, priznava resnične dosežke in ne zgolj sodelovanja, je nagrada za učenčev lastni napredek in uspeh, ki je posledica njegovega truda in sposobnosti (Woolfolk, 2002). Če je pohvala ustna, je za nagrado značilno, da se pojavlja v neki materialni obliki. Pomembno je, da ju učitelj uporablja primerno in učinkovito, saj le tako služita svojemu namenu in ne izničujta svoje vrednosti.

4.2.2 Preverjanje in ocenjevanje

Preverjanje in ocenjevanje sta močni zunanji spodbudi za učenje. Rezultati preverjanja so povratna informacija učencem, predstavljajo informacijo o dosežkih ali neuspehih in močno vplivajo na učenčev občutek lastne zmožnosti. Tako so povratne informacije v obliki ocen merilo uspeha in ena od osnov za samopotrjevanje oz. za oblikovanje samopodobe (Marentič-Požarnik, 2000). Pomembno je, da ne postanejo cilj učenja in

vzrok za vlaganje truda. Učenci naj jih zaznavajo kot informacijo, ki jim pove, kako dobro ali slabo so se izkazali pri določeni nalogi, in ne kot nagrado ali kazen za delo.

4.2.3 Tekmovanje

Tekmovanje je poseben dejavnik učne motivacije, ki se v šolskem obdobju odvija predvsem na osnovi učnega uspeha. O tekmovalnem vzdušju govorimo, ko člani neke skupine pri zasledovanju ne vsem dosegljivega cilja vidijo v drugih tekmece. Ker vedo, da jih bo le malo doseglo želeni rezultat, s svojim obnašanjem pripomorejo k pretiranemu tekmovalnemu vzdušju. Tekmovanje motivira predvsem tiste učence, ki vedo, da imajo možnost za uspeh, tiste, ki imajo pozitivne izkušnje in visoko mnenje o lastnih sposobnostih. Negativni učinki tekmovalnj se pokažejo predvsem pri slabših učencih, ki kljub prizadevanjem ne morejo doseči želenih rezultatov. Dobri tako postanejo boljši, slabi pa še slabši kot v netekmovalni situaciji, saj jim napetost med tekmovalnjem onemogoča, da bi pokazali to, kar sicer zmorejo. Prav zaradi negativnih učinkov je pomembno, da so tekmovalnja le občasna oblika motiviranja. Drugače pa je, če učitelj v razredu organizira tekmovalnja, kjer je v ospredju tekmovalnje s samim seboj. Pri takšnih tekmovalnjih se vsak posameznik bori z nalogo in jo skuša premagati po svojih najboljših močeh, čuti, da se potrjuje v skladu s svojimi sposobnostmi. Spoznava svoje meje in ve, da bo z vztrajnejšim in s kvalitetnejšim učenjem dosegel več. Prejšnje rezultate primerja z novimi in sam ugotavlja, če je postavljeni cilj dosegel ali presegel. To ga motivira (Marentič-Požarnik, 1988, 2000; Krajnc, 1982).

4.3 Viri negativne zunanje motivacije

4.3.1 Graja, kazen

Graja oz. kazen je učiteljeva reakcija na posledice učenčeve aktivnosti, je kritika za slabo vedenje. Ker ne deluje motivacijsko, mora biti njena uporaba preiščljena. Pri izvajanju kaznovanja je pomembno, da je kazen stvarna in neosebna, ustrezati mora kršitvi, izrečena pa mora biti umirjeno, a vendar odločno. V večini primerov je bolje, da učitelj izreče grajo ali določi kazen na samem in ne pred celim razredom (Marentič-Požarnik, 1988, 2000).

4.3.2 *Stres*

O stresu govorimo, ko je človek izpostavljen telesnim ali psihičnim obremenitvam, ki jim je težko kos. Šola in pouk predstavljata za večino učencev vedno bolj stresno situacijo s svojimi pričakovanji in zahtevami, velik problem pa za učence predstavljajo tudi stresne socialne situacije, kot so konflikti in razočaranja, pri katerih učenec občuti jezo in žalost. Učni stres pa najpogosteje spodbudijo prezahtevne in preobsežne domače naloge, obseg in abstraktnost učne snovi, preveliki razredi, zunanja preverjanja in testiranja, učiteljev slab in neoseben odnos ter zasmehovanje in trpinčenje s strani sošolcev. Stres deluje izredno nemotivacijsko, saj spodbudi v učencu občutek anksioznosti in strah (Marentič-Požarnik, 2000).

4.4 **Oblike zunanje stimulacije**

»Zunanja stimulacija se pojavlja v mnogih oblikah. Najbolj pogoste in tudi najbolj znane so: pohvala, nagrada, graja, kazen, ocene, prepričevanje in tekmovanje.« (Razdevšek-Pučko, 2001)

Odločile smo se, da podrobneje predstavimo ocene in tekmovanje, saj ju najpogosteje srečamo med poukom.

4.4.1 *Ocene*

Ocene, pohvale in nagrade služijo kot spodbudniki učenja. To niso pravi stimulatorji, marveč začasni cilji, h katerim učenec teži. V šolskem življenju lahko tudi te uvrstimo med motivatorje v širšem smislu, v tisto, kar imenujemo motiviranje ali motivacija učenca nasploh.

V mnogo letih učenja verjetno otroci najbolj pogosto doživljajo strah pred slabo oceno. V zadnjih letih so neprijetne občutke ob slabi oceni ublažili z uvedbo opisnega ocenjevanja do tretjega razreda devetletke. Veliko prednost ima opisno ocenjevanje pri zbujanju pozitivnih čustev in motivacije do šole pri najmlajših učencih.

Učitelji, ki pred učenci skrivajo pridobljene ocene, delajo veliko napako, kajti s tem učencem odvzamejo del motivacije. Učenec je zato negotov in ne ve, kakšen odnos bi zavzel do lastnega učenja, saj nima podatkov o tem, ali se je z znanjem prejšnjikrat primerno odrezal ali pa mu je šlo bolj slabo. Povratna informacija o uspehu je merilo, po katerem učenec uravnava svoj napor, ki ga vlaga v učenje.

Čim boljši učni uspeh imajo učenci, tem bolj postajajo zainteresirani in hkrati motivirani za določen predmet in obratno, neuspeh hitro zmanjšuje motivacijo. Začne se verižna reakcija – motivacija upada predvsem pod vplivom slabega uspeha, ki jo še nadalje znižuje. Če se slabe ocene še nadaljujejo, ne more slediti nič drugega kot še bolj odbijajoč odnos do tiste učne snovi ali do tistega predmeta.

Vpliv ocen na motivacijo ni vedno premočrten. Poleg osrednje tendence se pri učencih pokažejo še razne postranske reakcije, če dobijo negativno oceno. Neprimerno obnašanje učenca postane bolj očitno pri neuspehu, medtem ko se blagodejni vplivi boljših ocen bolj porazgubijo in stopijo s celotnim ravnanjem učenca. Razočaranje, strah, ogorčenje, jeza in celo bes so spremljajoče čustvene reakcije. Že po prvih neuspehih je učenec zmeden in potr, volja mu usahne, v šolo pa mora še naprej hoditi. Če se neuspeh pojavi bolj poredkoma in je učenec v glavnem deležen le uspehov, to občasno deluje stimulacijsko in učenec se še bolj zažene v delo.

Srednja ocena deluje nevtrarno in ne povzroča posebnih čustvenih reakcij ne v eno in ne v drugo smer. Učencu ne daje posebnih možnosti, da bi zadovoljeval svoje potrebe po samouveljavljanju, niti mu ne znižuje samozavesti in ga ne peha v samoocenjevanje. Na svoj šolski uspeh se učenec navadi, zato navadno ne živi v takšnih čustvenih napetostih, kakor živita odličnjak in nezadostni učenec.

Delovanje ocen na motivacijo začne bledeti, če imajo učenci vedno enake ocene. Postopoma se jih navadijo in jim prikrojijo svoj »jaz« – to je lastne aspiracije, predstavo o samem sebi, samozaupanje in samozavest.

Otrok tako postopoma postane brezbrizen do negativnih in zelo nizkih ocen, ker ne verjame več, da bi bil še kdaj sposoben dobiti boljšo oceno. Odličnjaku pa se odlične ocene postopoma zdijo same po sebi umevne. Na ocene ne reagirajo samo učenci, ampak tudi učitelji in starši. Za učitelje ocene predstavljajo del njihovega utečenega dela, s katerim marsikaj kontrolirajo. Tako nekateri učitelji z ocenami rešujejo vprašanje discipline v razredu. Nemirnemu učencu dajejo nižje ocene, čeprav priznajo, da sicer zna in prihaja pripravljen v šolo, vendar kali mir in zato ni primeren, da bi mu oceno zvišali. To orožje učitelji v nižjih razredih z uvedbo opisnega ocenjevanja izgubljajo. Čeprav je njihov opis ali komentar na učencev izdelek še vedno močan element motivacije, se zmanjšajo negativne čustvene reakcije ob doživljanju neuspeha. (Razdevšek-Pučko, 2001)

4.4.2 Tekmovanje

Tekmovanje kot poseben dejavnik motivacije pride prav tako pri otrocih in mladini kot tudi pri odraslih. V šolskem obdobju med seboj tekmujejo učenci istega razreda in prijatelji med seboj. Tekmovanje se odvija predvsem na osnovi učnega uspeha. Tekmujejo v učenju, prehiteti hočejo drug drugega, se posebej izkazati pred učiteljem, dokazati, da so boljši od prijatelja ali brata oz. sestre. Posameznik lahko tekmuje sam s seboj, z drugim učencem ali pa s skupino. Tekmovalnost se prej pojavi pri osebah, ki hočejo z znanjem uresničiti neke svoje posebne želje, se samopotrđiti. Služi torej predvsem uveljavljanju motivov za samopotrjevanje. Tekmovanje posameznega učenca ne oddaljuje vedno od skupine.

Cilj tekmovanja je lahko čim več prispevati k uresničevanju skupnih ciljev, ki si jih je zadal celoten kolektiv, oziroma učenčeva potreba po tem, da se izkaže bolj kot drugi v skupini.

V šolskem obdobju je tekmovalnost osredotočeno predvsem na to, da bi učenec dosegel nekatere zunanje cilje (oceno, pohvalo, nagrado). Za to obdobje je tudi značilno, da učenci bolj tekmujejo z drugimi kot s samim seboj. Šele v obdobju mlajših odraslih, ko začnejo igrati pomembno vlogo socialne potrebe po samopotrjevanju in uveljavljanju v javnosti, dobi tekmovalnost boljše podlago. Takrat so pogostejši primeri, ko oseba tekmuje sama s seboj, ker želi dokazati, kaj zmore in do kod sežejo njene moči in sposobnosti.

»Nekatere raziskave ugotavljajo, da je najbolj spodbudno tekmovalnost s samim seboj, ker se pri njem najhitreje opazi napredek v primerjavi s prejšnjo situacijo. Tudi tekmovalnost z drugim učencem je lahko spodbudno. Če pa učenec opazi, da s svojim tekmečem le počasi in s težavo napreduje, ga taka ugotovitev bolj destimulira, kot pa spodbudi.«

Razvijanje motivacije s pomočjo tekmovanja ima lahko tudi negativne vzgojne posledice, ker navaja učence na individualizem in čezmerno skrb za lastne interese. Pri sodelovanju (tekmovanju v skupini) učenca ne skrbi samo lastni interes in cilj, ki naj bi ga dosegel, počuti se soodgovornega tudi za svoje sošolce, da dosežejo zastavljeni cilj. Lastno motiviranost prenaša tudi na druge. (Razdevšek-Pučko, 2001)

5 NOTRANJA MOTIVACIJA

Notranja motivacija je tako ključ do kakovostnega procesa in rezultata. Žal pa ne navdihuje vseh učencev. Takrat jo spodbudimo z zunanjimi motivacijskimi sredstvi, z različnimi pozitivnimi spodbudami, da bi vzbudili začetno ukvarjanje z dejavnostjo. Pri tem je pomembno, da učitelj upošteva nekatera načela, ki jih Razdevšek-Pučko (1999) imenuje »P načela« za uporabo zunanjih motivacijskih spodbud. Te naj izbiramo: prilagojeno, postopno, previdno, premišljeno, preudarno in pravočasno. Bistveno je torej, da je učitelj o pravilni uporabi poučen, da ve, za koga, kdaj in kako uporabiti zunanje motivacijske spodbude, ne da bi pri tem ogrozil že prisotno notranjo motivacijo.

Notranja motivacija je prirojeno in naravno nagnjenje za razvoj naših notranjih sposobnosti prek učenja, za katerega ni potrebna zunanja spodbuda (Stipek, 2002). To pomeni, da se notranje motiviran človek ne oklepa zunanjih ciljev, kot so nagrada, dobra ocena, priznanje in uveljavitev v javnosti, saj so zanj značilne notranje motivacijske spodbude (radovednost, interesi, vzburjenje, zanos, pozitivna samopodoba), ki neposredno spodbudijo motivacijski proces (Razdevšek-Pučko, 1999). Kadar je posameznik notranje motiviran, ne potrebuje spodbud ali kaznovanja, ker je »že aktivnost sama po sebi nagrada« (Woolfolk, 2002, str. 320). Cilj delovanja je v dejavnosti sami, proces je pomembnejši od rezultata, vir podkrepitve pa je v človeku (Marentič-Požarnik, 2000). Palekčić (1985, str. 97) jo imenuje »človeška motivacija«, ki se prepozna v dejavnostih, ki se izvajajo na »svoj lastni račun«, je »zadovoljiva sama po sebi«, je »samopodkrepljujoča«.

5.1 Viri negativne notranje motivacije

5.1.1 Anksioznost

Splošno nelagodje ali anksioznost je občutek tesnobe, zaskrbljenosti in napetosti, ki izvira iz posameznika. Pojavlja se kot trajnejša osebnostna poteza, ki jo povezujejo z okrnjenim samospoštovanjem, lahko pa je le začasno stanje, ki se pojavi samo v določenih situacijah. Razvije se pogosto pri učencih, ki so od staršev deležni t.i. pogojne ljubezni (»Radi te imamo, če...«), kar omaje njihovo samospoštovanje. Anksiozen

učenec je potrtn, napet, poln negativnih misli, ima bolečine v želodcu, tresoče in potne roke, povečan srčni utrip, prevzema ga občutek tesnobe in strahu. Anksioznost ovira učence na treh nivojih: pri pozornosti, učenju in pisnem preverjanju znanja. S tem vpliva na njihovo uspešnost. Veliko njihove pozornosti zavzamejo negativne misli o neuspehu in kritikah, tako je njihova pozornost razdeljena na snov in na preobremenjenost z občutki živčnosti. Zato spregledajo veliko informacij, ki bi se jih morali naučiti. Težave imajo pri neorganiziranih in težkih nalogah, ki od njih zahtevajo pomnjenje in osredotočanje na pomembne podatke. Uspešni so pri rutinskih nalogah, vztrajajo pri stereotipnih in rutinskih reševanjih problemov, nelagodno se počutijo v diskusijah ali pa v situacijah pod časovnim pritiskom. Imajo slabe učne navade, primanjkuje jim spretnosti za reševanje testov, zato po navadi vedo več, kot lahko pokažejo na testih (Marentič-Požarnik, 2000; Woolfolk, 2002).

5.1.2 Strah

To je čustvo, ki ga pri učenju največkrat omenjamo. Predstavlja naravno čustveno reakcijo na zaznavo nevarnosti ali ogroženosti. Vpliv strahu na človeka je odvisen od ravni napetosti. Stanje prevelike napetosti povzroči strah, ki zniža kakovost umskega delovanja in človeka ohromi. Po drugi strani pa so nekateri mnenja, da zmeren strah za nekatere učence predstavlja edino spodbudo za učenje. V šoli je veliko situacij, ki povzročajo strah, zato »šolski« strah delimo na socialni in storilnosti. Socialni strah je strah pred izgubo vpliva v razredni skupnosti ali vrstniški skupini, strah pred zavrnitvijo in nepriznavanjem. Storilnostni strah pa se pojavi pri preverjanju in ocenjevanju znanja, ko je učenca strah pred neuspehom, nizko oceno, izpostavitvijo in javnim odgovarjanjem pred tablo. Če se šolski strah pri učencu stopnjuje do take mere, da postane podzavestno zasidran in bolezensko poudarjen, govorimo o šolski fobiji. Ta se kaže v telesnih simptomih (bruhanje, slabost, vročina), ki se pojavijo, ko mora učenec zjutraj v šolo (Marentič-Požarnik, 2000).

5.1.3 Naučena nemoč

Kadar so ljudje prepričani, da dogodkov v svojem življenju ne morejo nadzorovati, pravimo, da so razvili naučeno nemoč. Ta temelji na preteklih izkušnjah pomanjkanja kontrole nad dogajanjem in mnenju, da vsi naporji vodijo k neuspehu. Naučena nemoč povzroči primanjkljaj na motivacijskem, čustvenem in spoznavnem nivoju. Učenci, ki čutijo brezup, bodo pri delu nemotivirani, v delo ne bodo vlagali truda. Razvili bodo

pesimističen odnos do učenja, izpuščali priložnosti za izboljševanje spretnosti in sposobnosti, s tem pa razvili kognitivne primanjkljaje. Izgubili bodo občutek lastne vrednosti in kompetentnosti, to pa pogosto povzroči čustvene probleme, kot so depresivnost, anksioznost in apatičnost (Woolfolk, 2002).

5.2 Oblike notranje motivacije

»Notranji motivi, ki nas ženejo k delu in učenju, se lahko kažejo v najrazličnejših oblikah: radovednost, vedoželjnost, interesi, samostojno postavljanje ciljev, pozitivno samoovrednotenje, samopotrjevanje, uveljavljanje, zadovoljstvo ob doseženih ciljih z lastnim naporom, delom, učenjem, odkritje ali rešitev problema in tekmovanje s samim seboj.« (Razdevšek-Pučko, 2001)

V nadaljevanju bodo natančno predstavljeni vedoželjnost, interesi in doseženi cilji.

5.2.1 Vedoželjnost

»Z vidika motivacije je zlasti pomembno, da sodita vedoželjnost in potreba po odkrivanju in pojasnjevanju neznanega, ki nas obdaja, med primarne socialne potrebe in sta splošni značilnosti ljudi.« (Razdevšek-Pučko, 2001)

Vedoželjnost vre na dan kot splošna potreba samo pri mlajših otrocih. Velikokrat se nam zdi otrok v svoji potrebi po raziskovanju in odkrivanju novega prav nadležen, ker nas stalno vznemirja z morjem različnih vprašanj. Starši ali vzgojitelji pogosto menijo, da je njihova dolžnost, da otroka umirijo in ga postopoma odvrnejo od vseh teh vprašanj. Na ta način se človekov nagon po iskanju, odkrivanju novega, njegova vedoželjnost postopoma gasi. Otrok naj bi čakal, da bo zvedel v šoli ali spoznal sam, ko bo starejši. Dobro pa vemo, da je otrok v šoli vse prepogosto objekt izobraževalnega procesa, ne pa aktivni subjekt, ki s svojo željo po odkrivanju novega oblikuje učno-vzgojni program. To pa pogosto omejuje njegovo potrebo po odkrivanju neznanega.

Ko imajo starši ali vzgojitelji pred seboj takega »radovednega« otroka, se morda niti ne zavedajo, da se v njem kali dober učenec. Čim večja je otrokova sla po spoznanju svojega okolja, tem več moči nosi v sebi za poznejše permanentno izobraževanje, raziskovanje in ustvarjalno delo. Starši velikokrat niti ne slutijo, da s svojim načinom vzgoje včasih že v prvih letih življenja dušijo v otoku tisto, kar bodo pozneje od njega zahtevali – pričakovali bodo namreč dobrega šolarja. Uspeh v šoli, kot vemo, ni odvisen

samo od pouka in šolskega dela. Pomembno ga oblikujejo tudi drugi dejavniki, ki jih učenec sprejema na osnovi lastne prodornosti, pronicljivosti, vedoželjnosti in neugnanega iskanja novega, če je vsega tega še sposoben in se ne prepušča samo temu, da ga bodo učili drugi.

Otroci so polni vedoželjnosti in nikoli jim ne povemo dovolj, da bi bili zadovoljni. Vedno se pojavi še kakšna neznanka, vedno imajo občutek, da morajo še kaj vprašati. Ko otrok prvič stopi čez šolski prag, je še vedno tak, še vedno je poln radovednosti in dokaj nenadzorovano sprašuje učitelja, dokler se postopno ne navadi, da svojega neznanja ne sme odkrivati drugim, ker bo sicer za to na tak ali drugačen način kaznovan. Spoznava, da lahko glas povzdigne šele, ko nekaj ve.

Postopoma začne otrok pod vplivom nadaljnje socializacije svojo radovednost prikrivati; o tem, česar ne ve, ne sprašuje, in če ni prepričan o svojem odgovoru, raje molči. Že v družini spozna, da okolja ne more raziskovati kar po svoje, tako, kot se mu zahoče. Pozneje spoznava, da je učenje v šoli bolj ali manj pasiven proces, da se mora pri učenju »prepustiti« učitelju. Ta ga vodi in ima pravico, da ga sprašuje, on kot učenec pa odgovarja na vprašanja, če seveda zna. »Vedno manj je lastnega iskanja in otrok se prepusti poučevanju. Pri šolskem delu se zato prične obračati proti zunanjim ciljem: oceni, pohvali, nagradi, ugledu, ... Tako se z leti notranja motivacija počasi umika zunanji stimulaciji«. (Stipek, 2002)

»Otrok se začne bati posledic, ki jih prinaša odkritje neznanja. Neznano si začne pojasnjevati bolj sam zase, ne da bi drugim priznal, da česa ne ve.« (Razdevšek-Pučko, 2001)

5.2.2 Interesi

Interesi so del notranje človekove motivacije za izobraževanje in se ne prinesejo na svet ob rojstvu. Vsak od nas jih razvija pod vplivom vsega tistega, kar ga obdaja, in načrtne vzgoje. Pomemben je zlasti vpliv družinske vzgoje, vzgoje predšolskih ustanov, prijateljskih druščin in drugega, ki zlasti pri oblikovanju mladega človeka zavzema pomembno mesto. Delno se bodo interesi pri mladih ljudeh na novo razvijali pod vplivom kopičenja novega znanja o določeni problematiki.

Interesi niso kak stabilen dejavnik motivov, ker se hitro menjajo, razvijajo se novi, usihajo prejšnji. Če interesi niso odvisni od neposredne življenjske situacije, se ne pojavljajo po kakšnem kronološkem vrstnem redu, zato nimamo značilnih specifičnih

interesov za posamezno starost učencev. Z vzgojo lahko vplivamo na razvoj interesov, da postanejo bolj izraziti in specifični.

Človek se z razvojem spreminja, zato je logična predpostavka, da se z razvojem spreminjajo tudi interesi in celotna motivacija.

Razvoj interesov je v veliki meri odvisen tudi neposredno od socialnega okolja, v katerem posameznik živi. Prav zato je zelo dvomljivo in tvegano pustiti, da se človek uči, kar ga veseli. Zato je potrebno interese ljudi z vzgojo tudi zavestno razvijati. Pod vplivom interesov se spreminja celotna percepcija zunanjega sveta, tako da človek določene stvari zanemari, jih sploh ne opazi, druge pa bolj izrazito dojame in se jih zaveda. S tem se pravzaprav proces človekovega učenja olajša, kajti interesi urejajo učenje po določenem zaporedju. (Razdevšek-Pučko, 2001)

Strokovna literatura pogosto obravnava človekove interese prav z vidika učenja. Poudarjajo predvsem, da se učenje brez interesov ne more učinkovito odvijati. Nekateri zato poudarjajo pojem interesov in ga prepogosto izenačijo s celotno motivacijo, čeprav vemo, da so interesi le del motivacije za izobraževanje. Pedagoške delavce interesi za učenje zanimajo predvsem kot spodbuda za bolj učinkovito učenje. V naši družbi se močno poudarjajo družbeno postavljeni vzgojni smotri, na osnovi katerih se morajo osebni in družbeni interesi uskladiti. Za učenca, njegov osebni razvoj, pa tudi za širši družbeni razvoj je pomembno, da se učenec uči tudi tisto, za kar še nima razvitih interesov. Ljudje se namreč pogosto učijo tudi tistega, za kar nimajo posebnega veselja. Takrat črpajo svojo motivacijo iz drugih virov, predvsem se zanašajo na zunanje motive. Izobražujejo se zaradi tekmovanja, ugleda, pohvale, boljšega zaslužka ali zaposlitve, ki jo pričakujejo. Interese lahko razvijamo, dokopljemo se do novih, ohranjamo stare ali pa jih pustimo, da zbledijo. Učitelj bi moral pri interesih misliti zlasti na to, da ima za njihovo razvijanje odprte možnosti. Pomanjkanje interesov je pogosto posledica neznanja, ko pa se z neko snovjo seznanimo do določene mere, nas vedno bolj zanima. Z znanjem se namreč razvijajo novi interesi. (Razdevšek-Pučko, 2001)

5.2.3 Doseženi cilji

Izobraževanje je dober primer podkrepitve z doseženimi rezultati (dobra ocena, odličen uspeh, diploma ...), ko šele doseženi cilj okrepi motivacijo. Motivi se podkrepijo šele na koncu, ko osebe dosežejo cilj. Zato so tisti, ki ne vztrajajo do konca, prikrajšani za okrepitev motivacije. Seveda se živost motivov in jakost motivacije ohranja na račun različnih podkrepitev, ne pa ene same. »Učni cilji lahko v učenčevi zavesti delujejo motivacijsko kot pričakovanja, če se jih dovolj jasno zaveda, če mu je kaj do njih in če vidi možnost, da jih doseže. Učitelj naj skuša čim bolj povečati privlačnost posameznih ciljev in obenem pokazati, da niso nedosegljivi. Celotna učna situacija naj bo oblikovana tako pregledno, da bo učenec na koncu lahko sam presodil, ali je cilje dosegel in do kakšne mere. Občasno naj ima tudi sam možnost izbrati stopnjo zahtevnosti cilja. Pri sporočanju ciljev moramo obdržati primerno ravnotežje med takojšnjimi, vmesnimi in oddaljenimi cilji. Pri mlajših in manj zrelih učencih imajo bližnji cilji dosti večjo motivacijsko vrednost kot oddaljeni. Zlasti na nižjih stopnjah šolanja in pri težjih nalogah je treba pot do daljnih ciljev razdeliti na vrsto konkretnih, sproti dosegljivih etap, tako da bo učenec stalno imel občutek, da nekaj dosega.

Polagoma moramo doseči, da učenec osvoji tudi sistem dolgoročnejših ciljev in si sam konkretizira pot do njih.« (Razdevšek-Pučko, 2001)

Le tako lahko pričakujemo, da se bo glede kasnejšega izobraževanja odločal za sebi najprimernejše usmeritve in bo pri njih kljub občasnim težavam vztrajal ter se ne bo le pasivno prepuščal nasvetom staršev ali svetovalcev.

5.2.4 Pozitivna motivacija

Oblikovanje pozitivne motivacije je za šolo in učenje velikega pomena. Otrok naj pride v šolo s pozitivno motivacijo, pozitivnimi pričakovanji in čustvi, skratka z veseljem do šole in dela v njej. Pozitivna pričakovanja naj ima otrok tudi na socialni ravni.

Občutek, da ga ima učitelj rad, otrok kaže z občudovanjem, naklonjenostjo in s simpatijo do učitelja. Sošolci so mu dobra družba. Naklonjenost sošolcev in učiteljev mu daje občutek varnosti in zagotavlja privrženost razredu ali določeni neformalni skupini, ki ji znotraj razreda pripada. Vzgoja je v vsakem primeru socialni odnos, zato dobiva možnosti za nadaljnjo stimulacijo predvsem v kvaliteti medsebojnih odnosov v razredu in na celotni šoli.

Od stopnje intenzivnosti teh medsebojnih odnosov je odvisno delovanje raznih motivacijskih dejavnikov. S tesnejšimi socialnimi stiki med učenci in učitelji, ki jih

pospešujejo razne oblike aktivnosti zaradi prizadevanj za uresničitev skupnih ciljev, bo tudi najmanjši vzgib imel velik motivacijski odmev. Otrok si pridobi možnost, da svojo moč za izobraževanje črpa tudi v ugodnih doživetjih na sestanku, pri krožku, v sodelovanju s šolskim športnim klubom in drugod. Socialni prostor se mu bistveno razširi, ker se samopotrjuje in uveljavlja tudi drugje.

Pozitivne izkušnje pustijo lep spomin na šolo in krepijo občutek samozavesti in samozaupanja. Za ohranitev pozitivne motivacije je zelo pomembna šola oz. šolska pravila. Če otrok ne najde opore in simpatije pri svojem učitelju, jo morda najde pri drugih na šoli. Vemo, da pri tem včasih odigrajo zelo pomembno vlogo hišniki in snažilke ter drugo osebje šole.

Pomembno je tudi področje ocenjevanja. Prehitro in prepogosto ocenjevanje zmanjšuje notranjo pozitivno motivacijo in jo usmerja v zunanjo negativno. (Razdevšek-Pučko, 2001)

Negativno motivacijo spremljajo negativna čustva in doživljanje. Tako se pojavljajo strah pred šolo, učiteljem, starši in strah pred potrditvijo lastne nezmožnosti.

Otrok, ki bo imel o sebi negativno predstavo in si ne bo zaupal, ker bo menil, da je nesposoben, neroden in len, v bistvu ne bo imel osnove, na kateri bi se v še tako ugodnih okoliščinah lahko nabirala potrebna motivacijska moč. Zato sploh ne bo motiviran.

Noben vzgojni ukrep (ignoriranje, odvzem odmora, ...), ki bi negativno vplival na otrokovo samozavest in samozaupanje ter predstavo o sebi, ne more koristiti motivaciji za učenje. Prehuda storilnost, prehitre in previsoke zahteve, perfekcionizem, kaznovalnost – vse to vodi v negativno motivacijo. Ne moremo pričakovati, da bo imel otrok kakršno koli motivacijo za učenje, ko si je nabral že celo vrsto negativnih izkušenj v zvezi z učenjem. Če je med izobraževanjem prepogosto doživel napade na svojo osebnost, bo ta negativni odnos s transferom prenašal tudi na druga področja, če ga bodo spominjala na izobraževanje. Lahko se zgodi, da bo nemotiviran za delo, v družbi ne bo pokazal nobenega samozaupanja in podobno, vsak javni nastop mu bo mučen, kot mu je bil mučen nekoč v razredu. (Razdevšek-Pučko, 2001)

6 RAZISKAVA O MOTIVACIJI UČENCEV

6.1 Namen in cilj raziskovanja

S pomembnostjo motivacije za učenje – in to ne samo v času šolanja, ampak tudi v življenju nasploh – se pri nas ne ukvarjamo posebno. S svojim nepoznavanjem te tematike lahko napravimo velikansko škodo predvsem tistim otrokom, ki so sprva od znotraj motivirani. Glede na to, da večina teoretikov notranjo stimulacijo označi kot primarno ali prirojeno, njihove raziskave pa kažejo na to, da z leti močno upada, lahko govorimo o še eni zmoti sodobne družbene naravnosti do zunanjih nagrad in uspehov. V življenju se tako ne odločamo za stvari, ki nas zanimajo in na katerih bomo rastle, temveč za tiste, od katerih lahko pričakujemo določene koristi, hkrati pa najpogosteje izbiramo najlažje poti. Ker to ni v skladu z našo naravo, nas nikakor ne osrečuje, ampak negativno vpliva na našo motivacijo in sčasoma postane naš ustaljen način razmišljanja. Takšen kot je naš privzgojen odnos do učenja in takšne kot so naše delovne navade, takšna je tudi kvaliteta našega življenja.

V praktičnem delu naše raziskovalne naloge smo se usmerile predvsem na trenutno stanje oz. vrsto motivacije za učenje, ki prevladuje na Poslovno-komercialni šoli Celje in Gimnaziji Celje-Center. Zanimala pa nas je tudi razlika v stopnji motiviranosti med dijaki srednje strokovne in poklicne šole (PKŠC oz. Poslovno-komercialna šola Celje) ter gimnazije (GCC oz. Gimnazija Celje-Center).

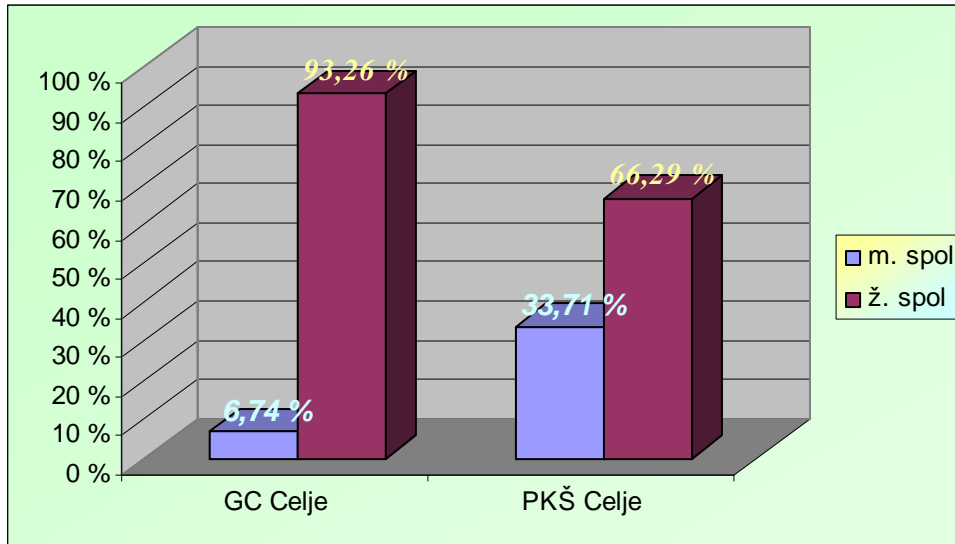
6.2 Vzorec

Vzorec v raziskovalni nalogi predstavljajo štiri razredi Poslovno-komercialne šole Celje in štiri razredi Gimnazije Celje-Center, kjer smo izvedle anketo o motivaciji za učenje in o nagrajevanju dijakov. Anketne vprašalnike smo razdelile na PKŠC v štirih enako številčnih oddelkih in sicer v dveh oddelkih prvega letnika ekonomski tehnik (1. a in 1. b) in dveh oddelkih četrtega letnika (4. a, 4. c) istega programa, ter na GCC v dveh oddelkih prvega letnika gimnazija (1. a in 1. c) in dveh oddelkih četrtega letnika (4. b in 4. c) istega programa.

Postavile smo hipoteze, ki jih želimo z raziskavo potrditi oz. zavreči. Glede na to, da smo se osredotočile na razlike v motivaciji pri mlajših in starejših učencih smo tudi

anketirale učence dveh starostnih skupin. 89 dijakov starih 14-15 let in 89 dijakov starih 18-19 let.

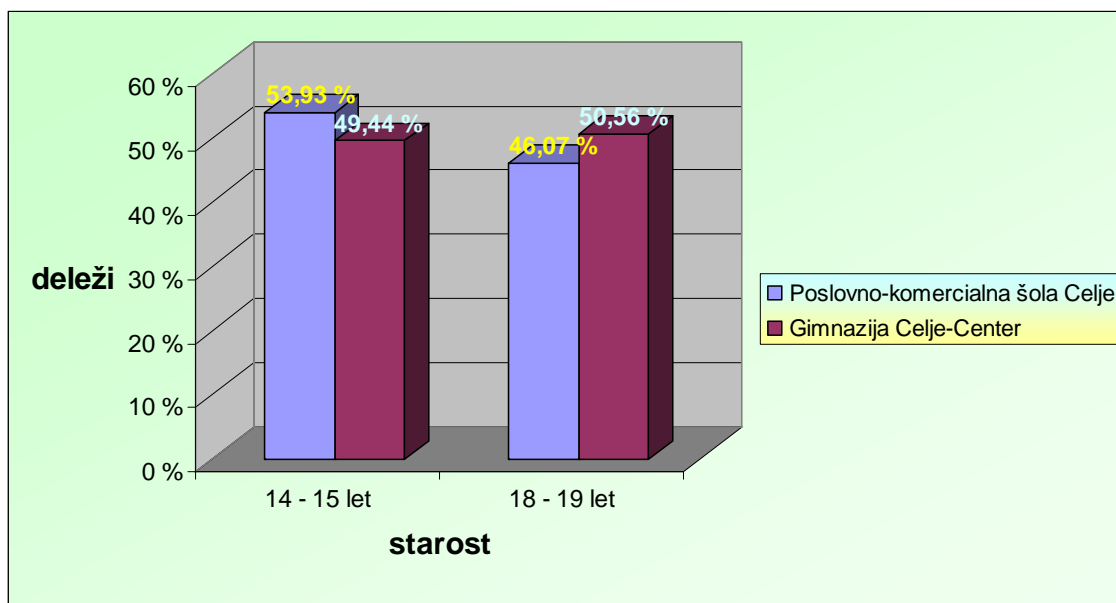
6.2.1 Dijaki po spolu



Graf 1: Dijaki po spolu

Anketiranih je bilo 178 dijakov Poslovno-komercialne šole Celje in Gimnazije Celje-Center. Od tega je bilo na Poslovno-komercialni šoli Celje anketiranih 89 dijakov ter na Gimnaziji Celje-Center prav tako 89 dijakov. Na PKŠC je bilo anketiranih 59 žensk, kar je 66,29 % ter 30 moških, kar je 37,11 %. Na GCC je bilo anketiranih 83 žensk, kar je 93,26 % ter 6 moških, ki predstavljajo delež v višini 6,74 %.

6.2.2 Dijaki glede na starost



Graf 2: Dijaki po starosti

Na obeh šolah skupaj smo anketirale 53,59 % dijakov, starih od 14 do 15 let in 46,41 % dijakov, starih od 18 do 19 let.

Anketirale smo 178 dijakov Poslovno-komercialne šole Celje in Gimnazije Celje-Center. Od tega je bilo na Poslovno-komercialni šoli Celje anketiranih 89 dijakov, ter na Gimnaziji Celje-Center 89 dijakov.

Na Poslovno komercialni šoli smo anketirale:

53,59 % dijakov, starih med 14 in 15 let;

46,07 % dijakov, starih med 18 in 19 let.

Na Gimnaziji Celje - Center pa smo anketirale:

49,44 % dijakov, starih med 14 in 15 let;

50,56 % dijakov, starih med 18 in 19 let.

6.3 Interpretacija rezultatov raziskave

1. Kaj razumete pod pojmom motivacija?

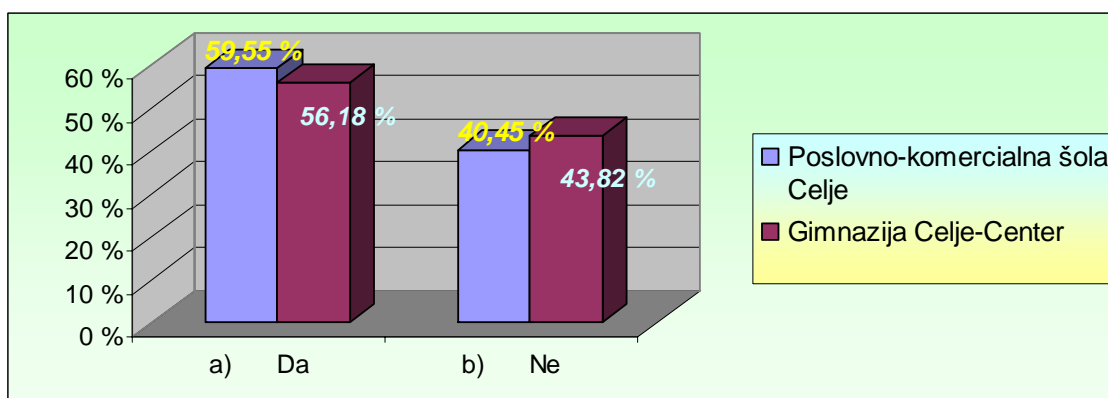
Odgovori na to vprašanje so pokazali, da večina dijakov tega pojma ne pozna. Nekateri izmed njih pa enačijo besedo motivacija s silo, da nekaj naredijo oziroma opravijo neko nalogo, ki jih žene k določenemu cilju. Ker smo ugotovile, da je bila večina dijakov v zadregi pred definiranjem pojma motivacija, smo se odločile, da jim bomo podrobneje predstavile svoje ugotovitve v zvezi z učno motivacijo. Glede na odgovore menimo, da se dijaki premalo zavedajo pomena motivacije za učinkovito in uspešno učenje.

2. Kakšna je razlika med zunanjo in notranjo motivacijo?

Na vprašanje "Kakšna je razlika med zunanjo in notranjo motivacijo?" so večinoma odgovorili le da ni razlike. Le nekaj anketirancev je odgovorilo pravilno in ločilo notranjo od zunanje motivacije.

Teh nekaj anketirancev je menilo, da pod zunanjo motivacijo sodijo okolje, družina, prijatelji, učitelji, glasba ... Pod notranjo motivacijo pa po njihovem mnenju sodi, da motivacija izvira iz samega sebe ter samospoštovanja, vse to pa nas sili, k doseganju raznih ciljev.

3. Ali vam je slaba ocena, ki jo dobite pri predmetu motivacija za učenje?



Graf 3: Slaba ocena – motivator za učenje?

Dijaki so se pri tem vprašanju težko opredelili, ali jim je slaba ocena motivacija za učenje, saj je razlika med odgovoroma majhna. Na poklicni šoli je 59,55 % dijakov odgovorilo z da, z ne pa jih je odgovorilo 40,45 %.

Tudi na gimnaziji je bilo stanje podobno. Z da je odgovorilo 56,18 % dijakov, z ne pa z zelo majhno razliko kar 43,82 %.

Glede na to, da je razlika v odgovorih zelo majhna, smo bile v dilemi ali našo šesto hipotezo (H6: Slaba ocena je dobra motivacija za učenje) potrditi ali ovreči. Vendar smo se zaradi razlike v prid odgovoru »da« in odgovorov na naslednje (četrto vprašanje) odločile, da to hipotezo potrdimo.

4. Če ste odgovorili z DA, razložite, zakaj vas slaba ocena motivira za učenje.

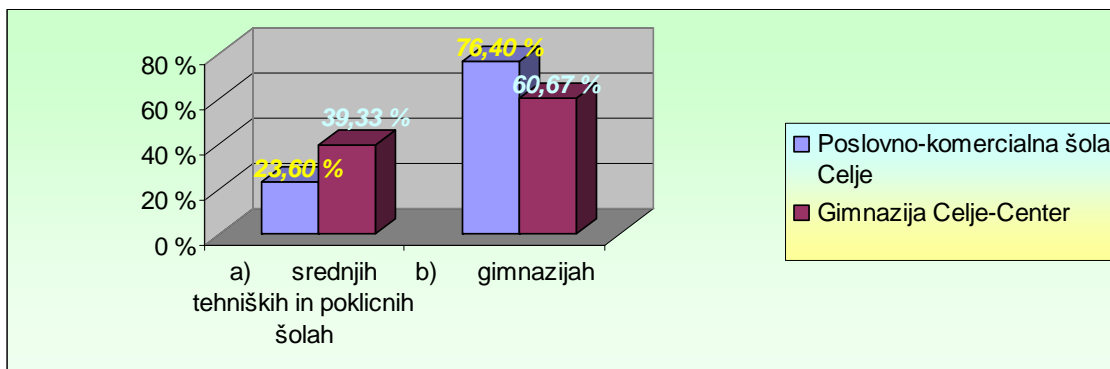
Pri tem so bili anketirani dijaki obeh šol skoraj istega mnenja. Slaba ocena jim dokaže da morajo oceno popraviti, kar pomeni, da se morajo bolj učiti. Na Poslovno-komercialni šoli Celje je bilo tega mnenja 22,4 % dijakov, na Gimnaziji Celje-Center pa 19,97 %.

Prav tako pa jim slaba ocena pomeni tudi dejstvo, da se morajo za naslednjič bolj potruditi in pridobiti boljšo oceno, kar je zelo pozitivno. Dijaki Poslovno-komercialne šole Celje so to mnenje podali kar v 11,24 %, na Gimnaziji Celje-Center pa 12,93 %.

5. Na katerih šolah so po vašem mnenju dijaki bolj motivirani za učenje?

Iz grafa je razvidno, da je večinsko mnenje anketirancev na obeh šolah, da so dijaki na gimnazijah bolj motivirani za učenje kot na srednjih poklicnih šolah (na Poslovno-komercialni šoli Celje 76,40 % na GCC pa 60,67 %). Menimo, da je to posledica tega, da so gimnazijski programi oz. predmeti težji in zahtevajo veliko učenja. Vendar pa je na obeh šolah nekaj anketirancev odgovorilo tudi, da so dijaki na srednjih poklicnih šolah bolj motivirani za učenje (na Poslovno-komercialni šoli Celje 23,60% na GCC pa 39,33 %).

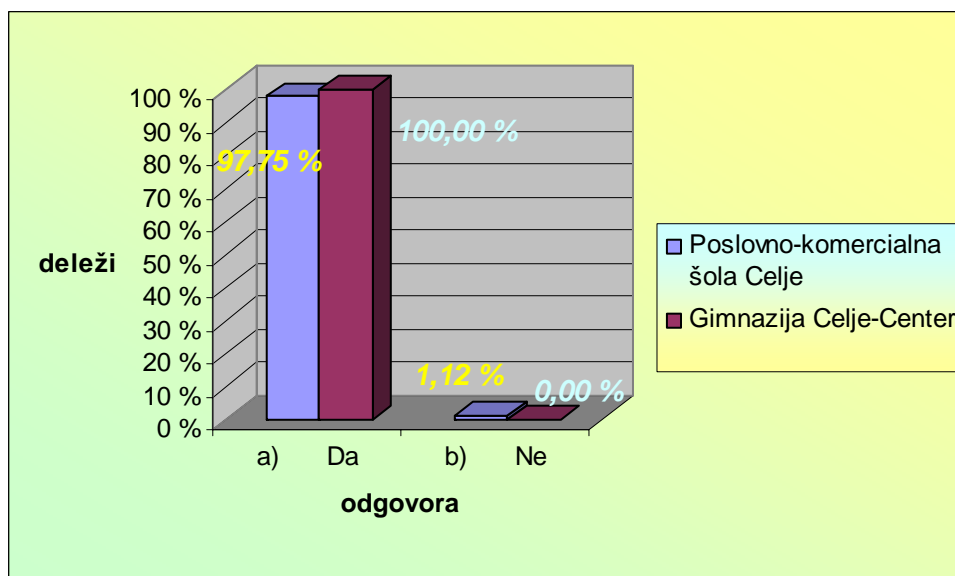
Dijaki, ki obiskujejo gimnazije so bolj motivirani za učenje, kar je naša sedma hipoteza (H7), ki jo zaradi danih odgovorov lahko potrdimo.



Graf 4: Motiviranost dijakov glede na šolo

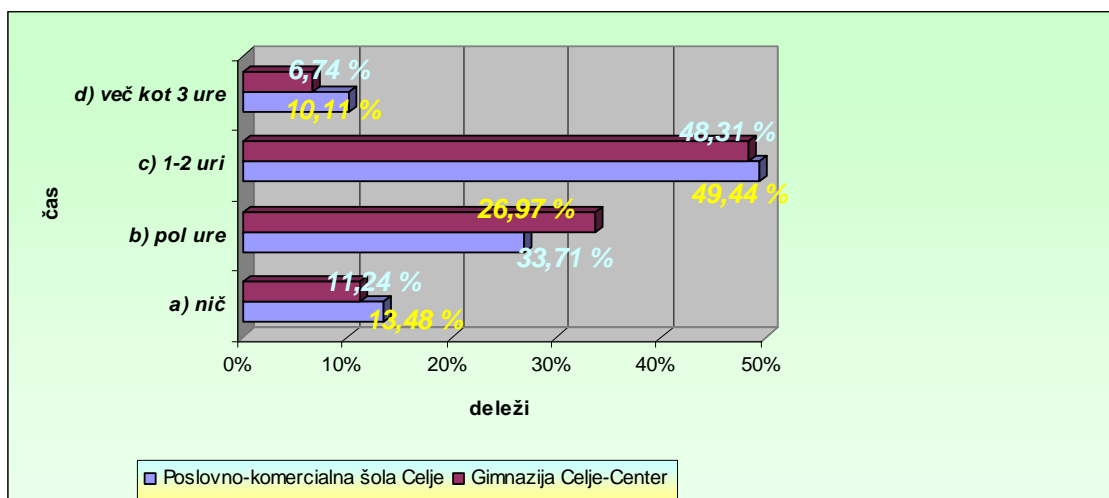
6. Ali se vam je lažje učiti predmete, ki vas zanimajo?

Brez dvoma se je dijakom na obeh šolah lažje učiti predmete, ki jih veselijo oz. zanimajo (glej graf na naslednji strani). Na PKŠC je bilo tega mnenja 97,75 %, le majhen odstotek 1,12 % dijakov se je našel, ki trdi nasprotno. Na gimnaziji pa je bila ta trditev zastopana 100 % kar je zelo zanimivo oz. pričakovano. S tem so dijaki dokazali, da se lažje učijo predmete, ki jih pritegnejo in jih zanimajo. Z odgovori na to vprašanje pa lahko z gotovostjo potrdimo našo osmo hipotezo (H8: Dijaki so bolj motivirani za učenje predmetov, ki se jim zdijo zanimivi).



Graf 5: Učenje predmetov, ki so zanimivi

7. Koliko časa porabite na dan za učenje?

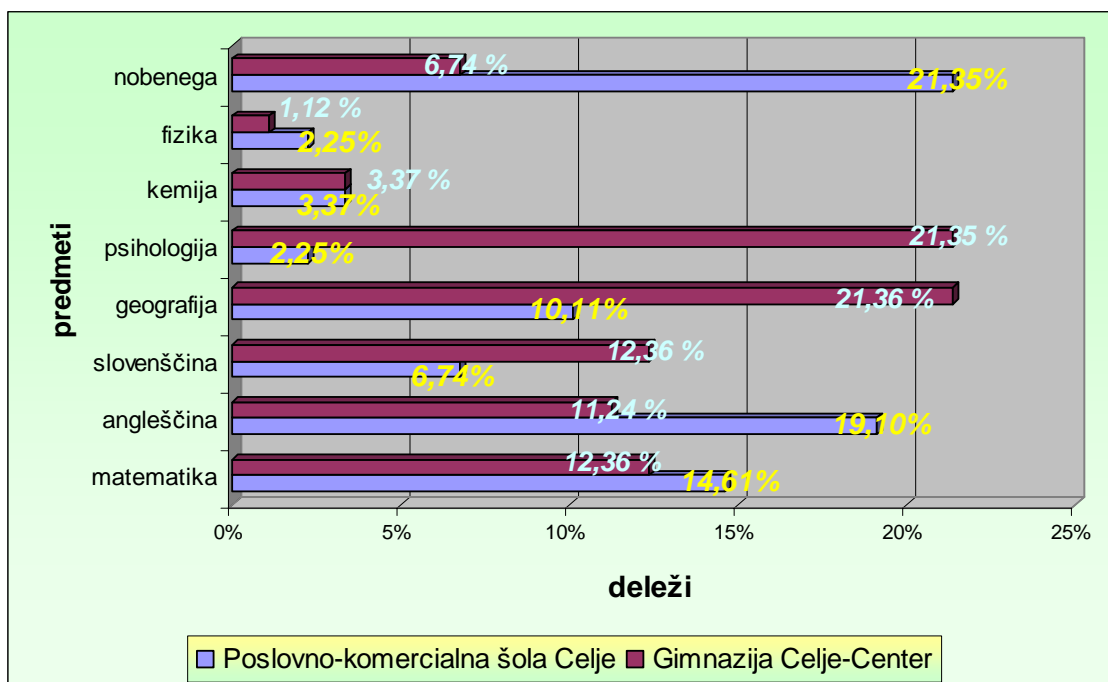


Graf 6: Čas, namenjen učenju

Odgovori na to vprašanje so nas pozitivno presenetili. Z gotovostjo lahko trdimo, da so dijaki motivirani za učenje, saj so na obeh šolah podali enake večinske odgovore, da se učijo v povprečju okoli 1 do 2 uri na dan (PKŠC 49,44 % ; GCC 54,31 %).

Menimo, da se dijaki vedno bolj zavedajo, da je izobrazba pomembna za uspešno kariero in zadovoljstvo pri delu. Glede na to, da se približno 5 % več gimnazijcev uči 1-2 uri na dan, potrjujemo tudi našo deseto hipotezo (H10: Dijaki, ki obiskujejo gimnazijo, porabijo več časa za učenje). Z odgovori na to vprašanje pa lahko potrdimo tudi našo drugo hipotezo (H2: Mlajši dijaki so za delo in učenje manj motivirani, kot starejši), saj so z »nič« in »pol ure na dan« na obeh šolah odgovorili le dijaki prvega letnika.

8. Katere predmete se najraje učite?



Graf 7: Priljubljenost predmetov

Pri tem vprašanju smo primerjale med seboj predmete, ki se jih najraje učijo dijaki na Poslovno-komercialni šoli Celje ter na Gimnaziji Celje-Center. Izpostavili smo prve tri predmete, ki imajo največji delež.

Na Gimnaziji Celje-Center se anketirani dijaki najrajši učijo geografijo (21,36 %). Na drugem mestu je psihologija, kar z 21,35 %. Prav tako jih zelo pritegneta slovenščina z deležem 12,36 % in angleščina, z deležem 11,24 %.

Na Poslovno-komercialni šoli Celje večina dijakov ni navdušena nad učenjem, saj je 21,35 % dijakov odgovorilo, da se ne marajo učiti nobenega predmeta. Na drugem mestu je angleščina, ki se je najraje uči 19,10 % dijakov, sledi ji matematika za katero se je opredelilo 14,61 % dijakov.

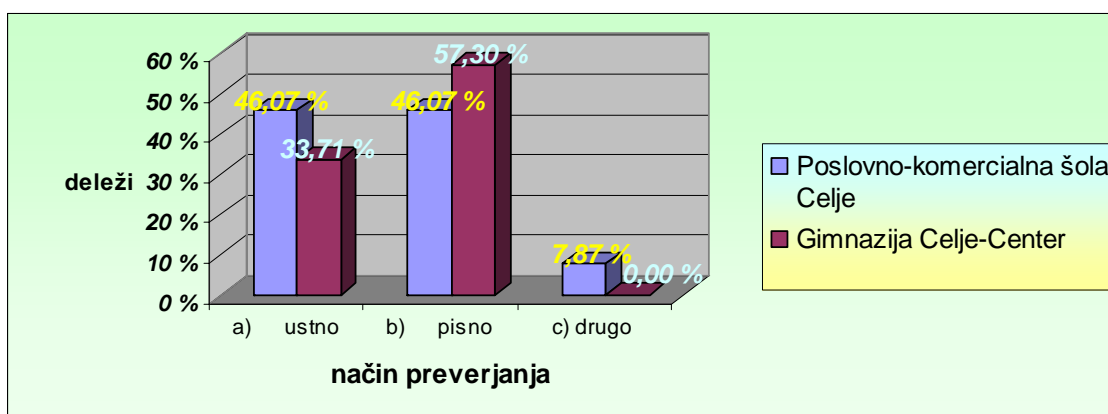
Odgovori na to vprašanje nas niso presenetili, saj se v njih skriva naša teza, da so dijaki poklicnih in strokovnih šol manj motivirani za učenje od dijakov, ki obiskujejo gimnazije.

Pri tem vprašanju smo primerjale med seboj predmete, ki se jih najraje učijo dijaki na Poslovno-komercialni šoli Celje ter na Gimnaziji Celje-Center. Izpostavili smo prve tri predmete, ki imajo največji delež.

9. Katero preverjanje znanja v šoli imate raje?

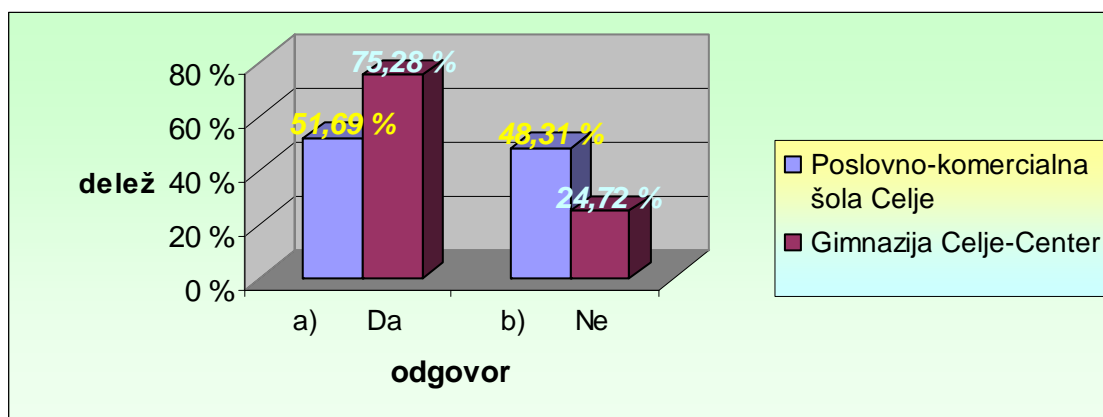
Na to vprašanje so dijaki obeh šol odgovorili zelo različno. Na Poslovno-komercialni šoli Celje je delež, s katerim so dijaki odgovorili, enak tako za pisno kot za ustno preverjanje, saj znaša 46,07 %. To dokazuje, da se dijaki ne ozirajo toliko na način, katerega profesorji uporabljajo za pridobitev ocen. Na PKŠC je tistih, ki menijo, da jim je ljubši način preverjanja in ocenjevanja znanja odvisen od predmeta, 7,87 %.

Na Gimnaziji Celje – Center pa je bila med načinoma pridobivanja ocen razlika. Večini dijakov najbolj ustreza pisni način preverjanja in ocenjevanja znanja (kar 57,30 %). Ustni način pa ustreza 33,71 % dijakom. Tudi na tej šoli se je našlo nekaj dijakov, ki so istega mnenja kot dijaki na Poslovno-komercialni šoli Celje, da je oblika preverjanja in ocenjevanja znanja odvisna od predmeta, in sicer kar 10,34 %.



Graf 8: Način preverjanja znanja

10. Ali že imate zastavljene cilje za prihodnost?



Graf 9: Cilji za prihodnost

Pri odgovorih na to vprašanje je po pričakovanjih razlika očitna. Gimnazijci so kar v dobrih 75 % odgovorili, da že imajo zastavljene cilje za prihodnost. Po pričakovanjih pa so tisti, ki so odgovorili z »NE«, prvo leto na gimnaziji. Na Poslovno-komercialni šoli pa je dijakov, ki imajo zastavljene cilje za prihodnost, skoraj enako kot tistih, ki še ne vedo kaj bodo v bodoče.

Nad situacijo bi se bilo potrebno kar malo zamisliti, saj je delež tistih, ki obiskujejo zadnji letnik na Poslovno-komercialni šoli in še nimajo ciljev za prihodnost velik (približno 28 %). Upamo, da se bo v prihodnje delež pri odgovoru »ne« zmanjšal, saj lahko z gotovostjo trdimo (glej interpretacijo 11. vprašanja), da so dijaki z vizijo bolj motivirani za učenje in pri svojem delu uspešnejši.

11. Ali ste zato bolj motivirani za učenje?

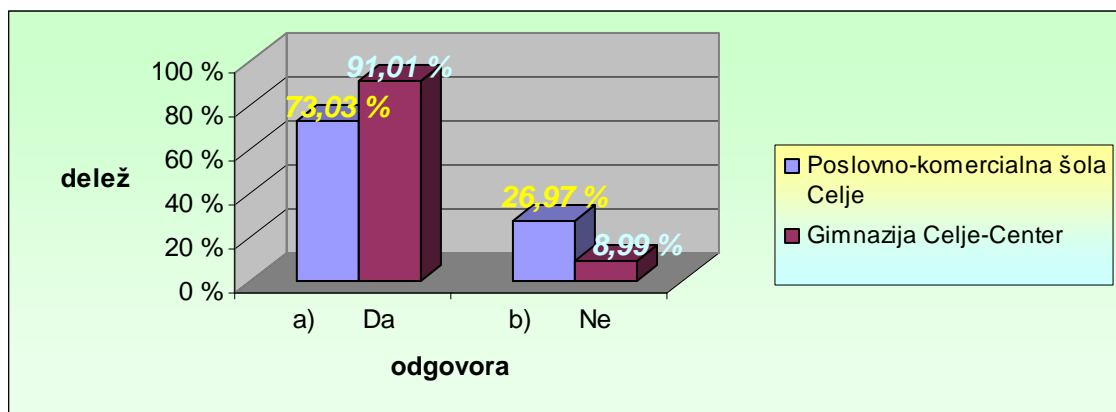
	PKŠC	GCC
Odgovor DA	96,63 %	98,88 %
Odgovor NE	3,37 %	1,12 %

Tabela 1: Motiviranost glede na cilje

Tisti dijaki, ki so na prejšnje vprašanje odgovorili z »da«, so odgovarjali na to vprašanje. Delež odgovorov »da« je med šolama zelo podoben in večinski. S temi odgovori lahko potrdimo našo deveto hipotezo, v kateri smo zapisale, da so tisti dijaki, ki imajo zastavljene cilje za prihodnost, bolj motivirani za učenje (H9: Dijaki, ki imajo zastavljene cilje za prihodnost, so bolj motivirani za učenje).

12. Ali menite, da so dijaki z osebnimi težavami manj motivirani pri učenju?

Pri tem vprašanju smo pričakovale takšno mnenje anketiranih dijakov. Mnenje, da so dijaki z osebnimi težavami manj motivirani za učenje, je na obeh šolah doseglo velik delež (glej graf na naslednji strani). Na Gimnaziji Celje-Center je bilo takšnega mnenja 91,02 % dijakov, medtem ko je bilo na Poslovno-komercialni šoli takšnih 73,03 %. S temi odgovori potrjujmo našo peto hipotezo (H5: Dijaki z osebnimi težavami so manj motivirani za učenje).



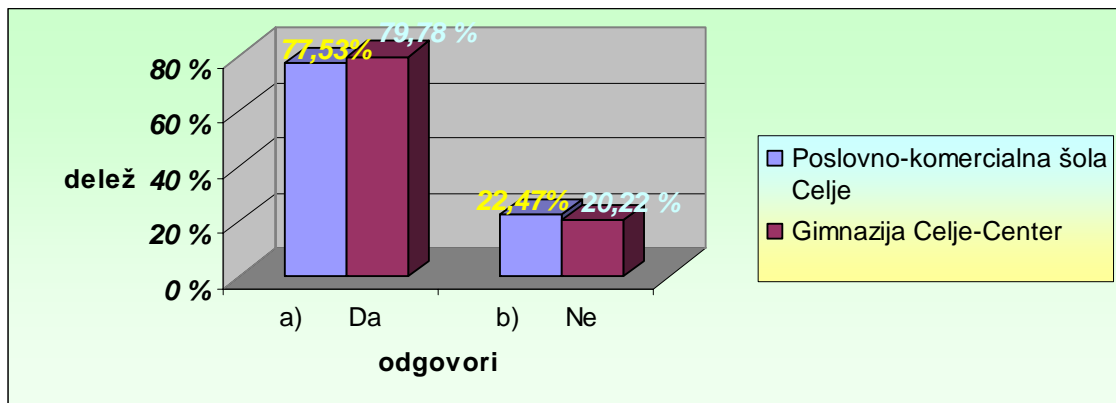
Graf 11: Ali menite, da so dijaki z osebnimi težavami manj motivirani pri učenju?

13. Ali ste za dobro oceno, ki jo dobite v šoli, deležni kakšne pohvale s strani učitelja ali staršev?

Iz grafa (na naslednji strani) je razvidno, da so anketiranci obeh šol za dobro oceno deležni pohvale. Na Poslovno-komercialni šoli Celje je znašal delež odgovorov »da« 77,53 %, tistih dijakov, ki pa menijo, da za dobro oceno ne dobijo pohvale s strani staršev ali učiteljev je na tej šoli 22,47 %.

Tudi na Gimnaziji Celje – Center je bilo stanje podobno. Večina (79,78 %) dijakov meni, da so za dobro oceno nagrajeni, delež tistih z nasprotnim odgovorom pa je znašal 20,22 %.

S temi odgovori moramo našo prvo hipotezo ovreči, saj je večinsko mnenje dijakov, da so za uspešno delo primerno nagrajeni. (H1: Uspešni dijaki menijo, da so premalo nagrajeni).



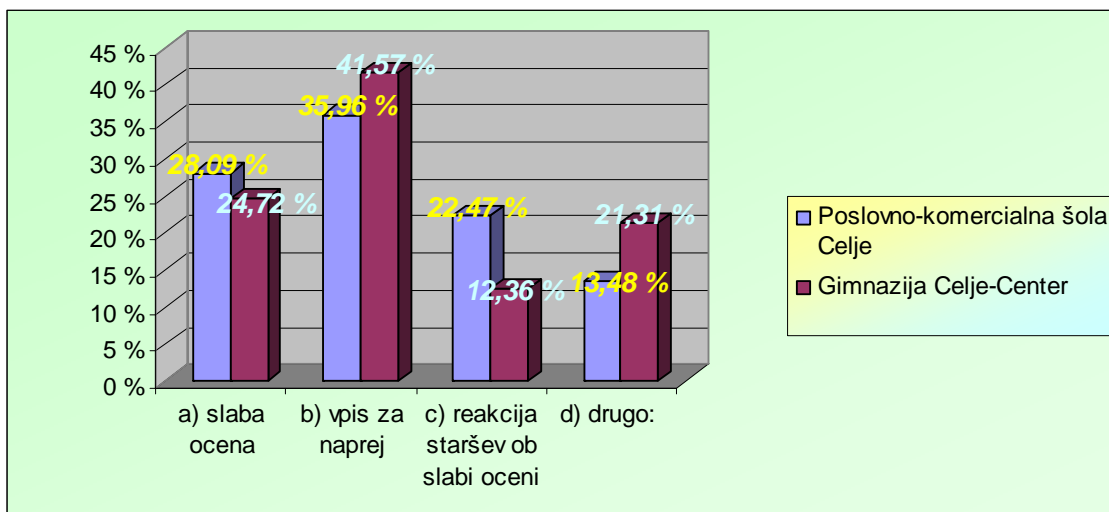
Graf 12: Pohvala za dobro oceno

14. Kaj vas najbolj spodbudi k učenju?

Na obeh šolah so dijaki mnenja, da jih k učenju najbolj spodbudi vpis na fakultete (glej graf na naslednji strani). Na Poslovno-komercialni šoli je tega mnenja 35,96 % dijakov, na Gimnaziji Celje-Center pa je odstotek malo višji, in sicer znaša 41,67 %.

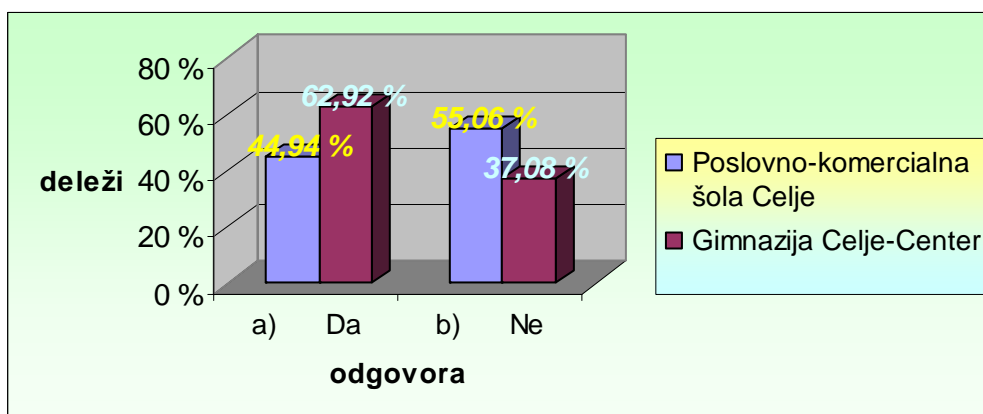
Na Poslovno-komercialni šoli sta dobila odgovora »reakcija staršev ob slabi oceni« ter »slaba ocena« podoben delež. Razlika med njima je le 5,62 % v prid odgovoru »slaba ocena«. Na tej šoli so se dijaki le v 13,48 % odločili za odgovor »drugo«. Le dva pa sta napisala vzroke, ki ju spodbudijo k učenju. Oba sta kot spodbudo navedla dobro oceno, ki jo dobita pri predmetu.

Na Gimnaziji Celje – Center pa je kar 24,72 % dijakov odgovorilo na to vprašanje z odgovorom »slaba ocena«. Večini je najboljša spodbuda dobra ocena, ki jo dobijo pri predmetu, in dober uspeh. Mnenja pa so tudi, da jim je volja v veliko pomoč pri učenju.



Graf 13: Spodbuda za učenje

15. Ali se vam zdi, da dijake bolj motivira učenje v skupinah?



Graf 14: Skupinsko učenje

Pri interpretaciji odgovorov na to vprašanje smo naleteli na težavo, saj so se dijaki težko opredelili za odgovor »da« oz. »ne«. Po pogovoru z nekaterimi izmed njih je bil razlog za to (predvsem na Poslovno-komercialni šoli), da premalo poznajo kako poteka učenje v skupinah ter pozitivno stran le-tega.

Na Poslovno-komercialni šoli so dijaki mnenja, da jih učenje v skupinah manj motivira (55,06 %). Na Gimnaziji Celje-Center je bilo mnenje obratno. Z »da« je odgovorilo 61,92 % dijakov, kar pomeni, da so gimnazijci mnenja, da dijake bolj motivira skupinsko učenje.

16. Zakaj si se odločil/-a da postaneš dijak/-inja šole, ki jo obiskuješ? (glej tabelo na naslednji strani)

Interpretacija odgovorov dijakov Poslovno-komercialne šole

Iz tabele je razvidno, da so dijaki zelo nemotivirani za učenje predvsem zaradi tega, ker niso po svoji želji na šoli, ki jo obiskujejo. Večina dijakov se je na šolo vpisala zaradi staršev (odgovori »da« in »predvsem zaradi« skupaj 97,76 %), nekaj tudi zaradi prijateljev.

Zelo malo je tistih, ki so se na šolo vpisali zaradi pridobitve strokovnega znanja (predvsem iz ekonomskega področja) in zaradi bodoče zaposlitve. Večina dijakov je na tej šoli tudi zato, ker na druge šole niso bili (oziroma ne bi bili) sprejeti ali pa so za njihove učne sposobnosti nedosegljive.

Interpretacija odgovorov dijakov Gimnazije Celje – Center

Glede na odgovore dijakov, ki obiskujejo gimnazijo, lahko rečemo, da so le ti na šoli predvsem zaradi bodoče zaposlitve, boljših možnosti za vpis na fakultete in statusa. Rečemo lahko, da so na šoli zaradi lastnih interesov in ne zaradi zunanjih dejavnikov (starši, prijatelji, ...).

Menimo, da prihaja do razlik v motivaciji predvsem zaradi različnih interesov in želja dijakov. Če so dijaki na šoli zaradi sebe in svojih lastnih interesov so bolj motivirani za učenje, kot pa če obiskujejo neko šolo le zaradi staršev, prijateljev, ...

Glede na to, da smo našo sedmo hipotezo, ki pravi »Dijaki, ki obiskujejo gimnazije, so bolj motivirani za učenje« potrdile, lahko potrdimo tudi našo tretjo hipotezo (H3: Dijaki, ki so sami izbrali šolo (brez vplivov staršev, učiteljev, vrstnikov, ...) so bolj pozitivno motivirani), saj smo ugotovile, da obiskujejo dijaki Gimnazije Celje-Center šolo zaradi lastnih interesov, dijaki Poslovno-komercialne šole pa obiskujejo šolo predvsem zaradi staršev.

Razlog	ne		malo tudi zaradi		predvsem zaradi		da	
	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC
Zaradi staršev	0 %	74,16 %	2,25 %	1,12 %	23,60 %	5,62 %	93,26 %	0 %
Zaradi prijateljev	65,17 %	89,89 %	28,09 %	10,11 %	2,25 %	0 %	4,49 %	0 %
Ker želim pridobiti ekonomska znanja	31,46 %	70,79 %	24,72 %	19,10 %	22,47 %	4,49 %	21,35 %	5,53 %
Zaradi boljših možnosti pri vpisu na zeleno fakulteto	34,83 %	10,11 %	22,47 %	18,85 %	17,98 %	31,46 %	24,72 %	41,57 %
Zaradi bodoče zaposlitve	22,47 %	14,61 %	21,35 %	12,36 %	17,98 %	26,97 %	38,20 %	46,07 %
Zaradi statusa	66,29 %	4,49 %	8,99 %	4,49 %	8,99 %	13,48 %	15,73 %	77,53 %
Ker drugam nisi bil/-a sprejet/-a	3,37 %	96,63 %	5,62 %	2,25 %	4,49 %	0 %	86,52 %	1,12 %
Ker je to šolo možno končati z malo učenja	11,24 %	83,15 %	30,34 %	13,48 %	7,87 %	2,25 %	50,56 %	1,12 %

Tabela 2: Vplivi na vpis dijakov na šolo, ki jo obiskujejo

17. Učim se zaradi ...?

Razlog	ne		malo tudi zaradi		predvsem zaradi		da	
	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC	PKŠC	GCC
Da me starši pohvalijo	52,81 %	52,81 %	37,08 %	42,70 %	4,49 %	1,12 %	5,62 %	3,37 %
Da me učitelj pohvali	69,66 %	77,53 %	23,60 %	22,47 %	2,25 %	0 %	4,49 %	0,00 %
Da dobim nagrado s strani staršev	6,74 %	1,12 %	4,49 %	1,12 %	24,72 %	21,35 %	64,04 %	76,40 %
Zaradi dobre ocene	7,87 %	2,25 %	8,99 %	15,37 %	23,60 %	21,35 %	58,43 %	60,67 %
Zato, da bom boljši od drugih	58,43 %	73,03 %	29,21 %	20,22 %	3,37 %	3,37 %	8,99 %	3,37 %
Zato, da si pridobim določena znanja	47,19 %	38,20 %	19,10 %	19,10 %	26,97 %	38,20 %	6,74 %	4,49 %
Ker me snov zanima	19,10 %	17,98 %	37,08 %	35,96 %	7,87 %	23,60 %	35,96 %	21,47 %
Zaradi zadovoljstva ob doseženih ciljnih	55,06 %	69,66 %	16,85 %	11,24 %	17,98 %	16,85 %	10,11 %	2,25 %

Tabela 3: Kaj vpliva na to, da se dijaki učijo?

Iz tabele je razvidno, da pri večini dijakov prevladuje zunanja motivacija. S tem potrjujemo našo četrto hipotezo (H4), ki smo si jo zastavile, in sicer v šoli dandanes res prevladuje zunanja motivacija. Razlogi za to po našem mnenju niso le v njih samih, ampak v starših, učiteljih in tudi okolju, ki preveč poudarja dosežke in s tem spodbuja tekmovalnost. Prevečkrat že majhnega otroka nehote navajamo na zunanje spodbude, ko mu za dosežek ali opravljeno nalogo damo bonbonček. Večinoma starši, vzgojitelji

in učitelji ne vidijo nič slabega v majhnih pozornostih in pohvalah, ki jih namenijo otroku za doseženo. Vendar pa se moramo zavedati, da lahko takšne drobne nagrade in pohvale (ne zanikamo, da so tudi pozitivne) zatirajo notranjo motivacijo in spodbujajo materializem, saj se lahko kaj hitro zgodi, da bonbončku sledi čokolada, pa igrača, nato kolo, avto, ...

Presenetili pa so nas odgovori, ki se nanašajo na tekmovalnost. Splošno mnenje dandanes je, da so dijaki, ki obiskujejo gimnazije, bolj tekmovalni glede ocen, kot dijaki, ki obiskujejo strokovne in poklicne srednje šole. Naša raziskava pa je pokazala ravno nasprotno. Kajti kar 73,03 % dijakov Gimnazije Celje – Center je odgovorilo, da se ne učijo zato, da bi bili boljši od drugih, na Poslovno-komercialni šoli pa je takšnega mnenja manj dijakov, in sicer 58,43 %.

6.4 Ovrednotenje hipotez

H1: Uspešni dijaki menijo, da so premalo nagrajeni

Na obeh šolah dijaki v večini menijo, da so za dobro oceno, ki jo dobijo v šoli pohvaljeni. Na Poslovno-komercialni šoli je teh dijakov 77,53 %, na Gimnaziji Celje-Center pa 79,78 %.

To nam dokazuje, da so dijaki za dobro oceno nagrajeni (s pohvalo), zato lahko to hipotezo ovržemo.

H2: Mlajši dijaki so za delo in učenje manj motivirani, kot starejši

Zaradi te hipoteze smo anketni vprašalnik razdelile med dijake prvih in četrtih letnikov. Na obeh šolah so dijaki prvih letnikov na to vprašanje odgovarjali zelo neresno. To je bilo pričakovano, saj dijaki prvih letnikov še nimajo načrtov za prihodnost, skrbijo jih drugi najstniški problemi.

Dijaki četrtih letnikov že razmišljajo o svoji prihodnosti. Odločajo se, kje bodo nadaljevali šolanje in kakšne posledice lahko nastanejo ob napačni izbiri. Zato lahko z gotovostjo potrdimo našo drugo hipotezo.

H3: Dijaki, ki so sami izbrali šolo (brez vplivov staršev, učiteljev, vrstnikov, ...), so bolj pozitivno motivirani

S to hipotezo smo želele izvedeti, kako okolje vpliva na odločitve dijakov. Na Poslovno-komercialno šolo Celje je večina dijakov vpisanih zaradi staršev (odgovori »da« in »predvsem zaradi« skupaj 97,76 %). Na Gimnaziji Celje-Center pa so dijaki na šoli predvsem zaradi bodoče zaposlitve in vpisa na fakulteto.

Glede na to, da smo ugotovile, da so dijaki, ki obiskujejo gimnazijo, bolj motivirani, in da so le-ti dijaki sami izbrali šolo, ki jo obiskujejo (brez vpliva staršev, vrstnikov, ...), lahko to hipotezo potrdimo.

H4: V šoli prevladuje zunanja motivacija

Glede na to, da so anketiranci podali večinski odgovor, da se učijo zaradi tega, da dobijo finančno nagrado (PKŠC 64,04 % in GCC 76,40 %), lahko to hipotezo potrdimo.

H5: Dijaki z osebnimi težavami so manj motivirani za učenje

Na obeh šolah je bilo to mnenje večine dijakov. Na Poslovno-komercialni šoli Celje 65 dijakov, kar predstavlja 73,03 %, na Gimnaziji Celje – Center pa 81 dijakov, to je 91,01 %. Iz tega lahko sklepamo, da učencem predstavljajo stresne socialne situacije, kot so konflikti in razočaranja, pri katerih učenec občuti jezo in žalost, velik demotivacijski faktor. Učni stres pa najpogosteje spodbudijo prezahtevne in preobsežne domače naloge, obseg in abstraktnost učne snovi, preveliki razredi, zunanja preverjanja in testiranja, učiteljev slab in neoseben odnos ter zasmehovanje in trpinčenje s strani sošolcev. Stres deluje izredno nemotivacijsko, saj spodbudi v učencu občutek strahu.

Tudi to hipotezo smo s pomočjo odgovorov potrdile.

H6: Slaba ocena je dobra motivacija za učenje

S to hipotezo smo želele dokazati, da se dijaki po tem, ko dobijo slabo oceno bolj potrudijo in se potrebno snov naučijo.

Glede na odgovore, ki smo jih pridobile, smo to hipotezo potrdile. Na Poslovno-komercialni šoli Celje je takšnega mnenja 53 dijakov, kar je 55,59 %. Na Gimnaziji Celje-Center pa 50 dijakov, kar predstavlja 56,18 %. Razlika med odgovoroma na obeh šolah je bila zelo majhna.

Preverjanje in ocenjevanje sta močni zunanji spodbudi za učenje. Rezultati preverjanja so povratna informacija učencem, predstavljajo informacijo o dosežkih ali neuspehih in

močno vplivajo na učenčev občutek lastne zmožnosti. Tako so povratne informacije v obliki ocen merilo uspeha in ena od osnov za samopotrjevanje oz. za oblikovanje samopodobe.

H7: Dijaki, ki obiskujejo gimnazije, so bolj motivirani za učenje

Ta hipoteza nam je bila zelo zanimiva. Na Gimnaziji Celje-Center so dijaki takšnega mnenja kar v 60,67 % (54 dijakov). Na Poslovno-komercialni šoli Celje pa je bilo takšnega mnenja 68 dijakov, kar predstavlja delež v višini 76,40 %.

Zato smo to hipotezo potrdile.

H8: Dijaki so bolj motivirani za učenje predmetov, ki se jim zdijo zanimivi

Na obeh šolah je bilo to mnenje večine dijakov. Na Poslovno – komercialni šoli je z odgovorom to potrdilo 87 dijakov, kar predstavlja 97,75%, na Gimnaziji Celje – Center pa so bili takšnega mnenja vsi dijaki. S temi odgovori lahko z gotovostjo potrdimo tudi to hipotezo.

H9: Menimo, da so dijaki, ki imajo zastavljene cilje za prihodnost, bolj motivirani za učenje

Večina dijakov (75,28 %), ki obiskujejo gimnazije (sploh zadnji letnik), že ima zastavljene cilje za prihodnost. Medtem ko se dijaki, ki obiskujejo poklicno šolo s svojo prihodnostjo soočajo v manjšem odstotku (51,69 %). Glede na to, da smo z anketo ugotovile, da so dijaki, ki obiskujejo gimnazije, bolj motivirani za učenje in da imajo gimnazijci v večjem številu že zastavljene cilje za prihodnost, lahko tudi to hipotezo potrdimo.

H10: Dijaki, ki obiskujejo gimnazijo, porabijo več časa za učenje

Dijaki, ki obiskujejo gimnazije, so bolj motivirani za učenje in tudi porabijo več časa za učenje, saj so na gimnazijah učni programi zahtevnejši, zahtevani nivo znanja pa višji.

Vendar pa je veliko dijakov, ki obiskujejo poklicne šole, takšnih z zmanjšanimi sposobnostmi za učenje in takšnih, ki izhajajo iz socialno ogroženih družin. Ti zato potrebujejo več časa, da osvojijo neko snov.

Glede na rezultate raziskave smo bile pri potrjevanju te hipoteze v dilemi. Kajti na Poslovno-komercialni šoli je bilo nekaj malega več dijakov, ki so odgovorili, da se učijo več kot tri ure na dan (PKŠC – 10,11 %, GCC – 9,48 %). Glede na to, da pa je odstotek

tistih, ki se učijo od 1 do 2 uri na dan, na gimnaziji za približno 5 % višji in da je na gimnaziji tistih, ki so odgovorili, da se ne učijo nič, za 4 % manj, lahko tudi to hipotezo potrdimo.

7 SKLEP

Ob pisanju raziskovalne naloge smo ugotovile, da obstaja veliko število različnih motivacijskih teorij, različnih pristopov k nagrajevanju, ... Zelo zanimiva pa je ugotovitev, da finančne nagrade ljudi sicer res motivirajo, predvsem tiste ljudi, ki takšno nagrado pričakujejo, obstaja pa mnogo ljudi, ki delajo zelo intenzivno in kvalitetno, pa kljub temu ne pričakujejo finančnih nagrad. Mnogokrat ne pričakujejo niti zahvale, torej so vzroki za njihovo motiviranje drugje. Winston Churchill je dejal, da skrivnost uspeha ni v tem, da delamo to, kar imamo radi, ampak da imamo radi to, kar delamo. Učitelji morajo znati v razredu ustvariti vzdušje, v katerem bodo učenci motivirani z ocenami, s pohvalami in z zadovoljstvom ob doseganju ciljev, z lastnim delom. Pouk je potrebno narediti čim bolj zanimiv in ga osmisliti. K vzdušju pa pripomorejo tudi dobri odnosi med učenci, zaposlenimi, predvsem pa odnosi učitelj-učenec.

Ker se potrebe dijakov, njihovi cilji in želje nenehno spreminjajo, je potrebno tudi nenehno prilagajanje različnih oblik poučevanja, nagrajevanja, ... da bi dosegli zadovoljivo motiviranost dijakov in s tem preprečili prevelik osip. Zato smo prepričane, da je uspešno motiviranje dijakov eden bistvenih elementov zagotavljanja uspešnosti šole, izbira najboljših načinov za motiviranje pa eden najtežjih problemov učiteljev tudi v prihodnje.

8 VIRI IN LITERATURA

8.1 Elektronski viri

1. <http://www2.arnes.si/~skunci1/motivacija.htm#motivacija> (12.2.2008 ob 10.35)
2. <http://www.viva.si/clanek.asp?arhiv=1&id=1757> (14.2.2008 ob 9.45)
3. <http://www.educa.fmf.unilj.si/izodel/sola/2001/ura/tomas/teoreticni%20uvod.htm>
(22.2.2008 ob 8.05)
4. <http://www.angelfire.com/folk/navali/letnik4/Didaktika2003.rtf> (24.2.2008 ob 12.30)

8.2 Literatura

1. Denny, Richard. 1993. *O motivaciji za uspeh*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
2. Hoy, Anita Woolfolk. 2002. *Pedagoška psihologija*. Ljubljana: Educy.
3. Jezernik, Mišo. 1977. *Hierarhija motivacijskih faktorjev*. Ljubljana: RSS.
4. Krajnc, Maja. 1982. *Nekaj vidikov odgovornosti v procesu vzgoje in izobraževanja*. Ljubljana: Fakulteta za sociologijo, politične vede in novinarstvo.
5. Krajnc, Ana. 1982. *Motivacija za izobraževanje*. Ljubljana: Delavska enotnost.
6. Lipičnik, Bogdan, in Stane Možina. 1993. *Psihologija v podjetjih*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
7. Lipičnik, Bogdan. 1996. *Človeški viri in ravnanje z njimi*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
8. Lipovec, Filip. 1987. *Razvita teorija organizacije*. Maribor: Obzorje.
9. Marentič-Požarnik, Barica. 1988. *Dejavniki in metode uspešnega učenja*. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze v Ljubljani.
10. Marentič-Požarnik, Barica. 2000. *Ocenjevanje učenja ali ocenjevanje za (uspešno) učenje. Vzgoja in izobraževanje*.
11. Možina, Stane. 1994. *Osnove vodenja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
12. Musek, Janek. 1986. *Psihologija*. Ljubljana: RSS.
13. Pečjak, Vid. 1986. *Poti do znanja: Metode uspešnega učenja*. Ljubljana: Cankarjeva založba.

14. Razdevšek-Pučko, Cveta. 1999. *Motivacija in učenje*. Teze predavanj Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Pedagoška fakulteta.
15. Razdevšek-Pučko, Cveta. 2000. *Pedagoška psihologija – predavanja*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta v Ljubljani.
16. Razdevšek-Pučko, Cveta. 2001. *Motivacija in učenje – predavanja*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta v Ljubljani.
17. Stipek, Deborah. 2002. *Motivation to learn*. Boston: Allyn & Bacon.
18. Zupan, Nada. 2001. *Nagradite uspešne*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

9 PRILOGE

9.1 Tabele

1. Spol

	Število dijakov - PKŠC	% - PKŠC	Število GCC	% - GCC
Ženske:	59	66,29 %	83	93,33 %
Moški:	30	33,71 %	6	6,74 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

2. Starost

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
14-15 let	48	53,93 %	44	49,44 %
18-19 let	41	46,07 %	45	50,56 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

3. Kateri letnik obiskuješ?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
1. letnik	48	53,93 %	44	49,44 %
4. letnik	41	46,07 %	45	50,56 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

4. Ali vam je slaba ocena, ki jo dobite pri predmetu, motivacija za učenje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	53	59,55 %	50	56,18 %
Ne	36	40,45 %	39	43,82 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

5. Če ste odgovorili z DA, razložite, zakaj vas slaba ocena motivira za učenje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Bolj se potrudiš	9	10,11 %	5	5,62 %
Ne znaš še dovolj dobro snov	1	1,12 %	0	0,00 %
Popraviti oceno	20	22,47 %	20	22,47 %
Več učiš	5	5,62 %	9	10,11 %
Zaradi NMS	1	1,12 %	1	1,12 %
Boljšo ali lepšo oceno	10	11,24 %	15	16,85 %
Nič	5	5,62 %	4	4,49 %
Nezadovoljstvo pri oceni	1	1,12 %	2	2,25 %
SKUPAJ	52	47,18 %	56	62,91 %

6. Na katerih šolah so po vašem mnenju dijaki bolj motivirani za učenje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Srednje tehniških in poklicnih šolah	21	23,60 %	35	39,33 %
Gimnazijah	68	76,40 %	54	60,67 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

7. Ali se vam je lažje učiti predmete, ki vas zanimajo?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	87	97,75%	89	100,00%
Ne	2	2,25%	0	0,00%
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

8. Koliko časa porabite na dan za učenje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Nič	12	13,48 %	10	11,24 %
Pol ure	24	26,97 %	30	33,71 %
1 – 2 uri	44	49,44 %	43	48,31 %
Več kot 3 ure	9	10,11 %	6	6,74 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

9. Katere predmete se najraje učite?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Nobenega	19	21,35 %	6	6,74 %
Fizika	2	2,25 %	1	1,12 %
Kemija	3	3,37 %	3	3,37 %
Psihologija	2	2,25 %	19	21,35 %
Geografija	9	10,11 %	19	21,35 %
Slovenščina	6	6,74 %	11	12,36 %
Angleščina	17	19,10 %	10	11,24 %
Matematika	13	14,61 %	11	12,36 %
SKUPAJ	71	79,78 %	80	89,89 %

10. Katero preverjanje znanja v šoli imate raje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Ustno	41	46,07 %	30	33,71 %
Pisno	41	46,07 %	51	57,30 %
Drugo	7	7,87 %	8	8,99 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

11. Ali že imate zastavljene cilje za prihodnost? Če ste odgovorili z DA, odgovorite na 12 vprašanje.

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	46	51,69 %	67	75,28 %
Ne	43	48,31 %	22	24,72 %
SKUPAJ	89	100 %	67	100 %

12. Ali ste zato bolj motivirani za učenje?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	31	34,83 %	51	57,30 %
Ne	15	16,85 %	16	17,98 %
SKUPAJ	46	51,69 %	67	75,28 %

13. Ali menite, da so dijaki z osebnimi težavami manj motivirani pri učenju?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	65	73,03 %	81	91,01 %
Ne	24	26,97 %	8	8,99 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

14. Ali ste za dobro oceno, ki jo dobite v šoli, deležni kakšne pohvale s strani učitelja ali staršev?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	69	77,53 %	71	79,78 %
Ne	20	22,47 %	18	20,22 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

15. Kaj vas najbolj spodbudi k učenju?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Slaba ocena	25	28,09 %	22	24,72 %
Vpis za naprej	32	35,96 %	37	41,57 %
Reakcija staršev ob slabi oceni	20	22,47 %	11	12,36 %
Drugo	12	13,48 %	19	21,35 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

16. Ali se vam zdi, da dijake bolj motivira učenje v skupinah?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
Da	40	44,94 %	56	62,92 %
Ne	49	55,06 %	33	37,08 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

17. Zakaj si se odločil/-a da postaneš dijak/-inja šole, ki jo obiskuješ?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZARADI STARŠEV				
a) ne	66	74,16 %	83	93,26 %
b) malo zaradi tega	21	23,60 %	5	5,62 %
c) predvsem zaradi tega	2	2,25 %	1	1,12 %
d) da	0	0,00 %	0	0,00 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZARADI PRIJATELJEV				
a) ne	58	65,17 %	80	89,89 %
b) malo zaradi tega	25	28,09 %	9	10,11 %
c) Predvsem zaradi tega	2	2,25%	0	0,00 %
d) da	4	4,49 %	0	0,00 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
KER ŽELIM PRIDOBITI EKONOMSKA ZNAJANJA				
a) ne	20	22,47 %	63	70,79 %
b) malo zaradi tega	22	24,72 %	17	19,10 %
c) predvsem zaradi tega	19	21,35 %	4	4,49 %
d) da	28	31,46 %	5	5,62 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

18. Učim se zaradi?

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
DA ME STRAŠI POHVALIJO				
a) ne	47	52,81 %	47	52,81 %
b) malo zaradi tega	33	37,08 %	38	42,70 %
c) predvsem zaradi tega	4	4,49 %	1	1,12 %
d) da	5	5,62 %	3	3,37 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100%

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
DA ME UČITELJ POHVALI				
a) ne	62	66,69 %	69	77,53 %
b) malo zaradi tega	21	23,60 %	20	22,47 %
c) predvsem zaradi tega	2	2,25 %	0	0,00 %
d) da	4	4,49 %	0	0,00 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
DA DOBIM NAGRADO S STRANI STRAŠEV				
a) ne	57	64,04 %	68	76,40 %
b) malo zaradi tega	22	24,72 %	19	21,35 %
c) predvsem zaradi tega	4	4,49 %	1	1,12 %
d) da	6	6,74 %	1	1,12 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZARADI DOBRE OCENE				
a) ne	7	7,87 %	2	2,25 %
b) malo zaradi tega	8	8,99 %	14	15,37 %
c) predvsem zaradi tega	21	23,60 %	19	21,35 %
d) da	52	58,43 %	54	60,67 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZATO, DA BOM BOLJŠI OD DRUGIH				
a) ne	52	58,43 %	65	73,03 %
b) malo zaradi tega	26	29,21 %	19	20,22 %
c) predvsem zaradi tega	3	3,37 %	3	3,37 %
d) da	8	8,99 %	3	3,37 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZATO, DA SI PRIDOBIM DOLOČENA ZNANJA				
a) ne	6	6,74 %	4	4,49 %
b) malo zaradi tega	17	19,10 %	17	19,10 %
c) predvsem zaradi tega	24	26,97 %	34	38,20 %
d) da	42	47,19 %	34	38,20 %
SKUPAJ	89	100%	89	100 %

	Število - PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
KER ME SNOV ZANIMA				
a) ne	17	19,10 %	16	17,98 %
b) malo zaradi tega	33	37,08 %	32	35,96 %
c) predvsem zaradi tega	7	7,87 %	21	23,60 %
d) da	32	35,96 %	20	22,47 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

	Število PKŠC	% - PKŠC	Število - GCC	% - GCC
ZARADI ZADOVOLJSTVA OB DOSEŽENIH CILJIH				
a) ne	9	10,11 %	2	2,25 %
b) malo zaradi tega	15	16,85 %	10	11,24 %
c) predvsem zaradi tega	16	17,98 %	15	16,85 %
d) da	49	55,06 %	62	69,99 %
SKUPAJ	89	100 %	89	100 %

9.2 Anketa

Smo dijakinje 2. C PTI Poslovno-komercialne šole Celje in delamo raziskovalno nalogo na temo motiviranost dijakov srednjih šol za učenje. Anketa je anonimna in podatki bodo uporabljeni le v korist naše naloge.

Hvala za iskrene odgovore!

Prosim obkrožite spol:

Starost: _____

a) Ž b) M

Katero srednjo šolo in kateri letnik obiskujete?

1. Kaj razumete pod pojmom motivacija?
2. Kakšna je razlika med zunanjo in notranjo motivacijo?
3. Ali vam je slaba ocena, ki jo dobite pri predmetu, motivacija za učenje?
 - a. Da
 - b. Ne
4. Če ste odgovorili z DA, razložite, zakaj vas slaba ocena motivira za učenje.
5. Na katerih šolah so po vašem mnenju dijaki bolj motivirani za učenje?
 - a. srednjih tehniških in poklicnih šolah
 - b. gimnazijah

6. Ali se vam je lažje učiti predmete, ki vas zanimajo?

- a. Da
- b. Ne

7. Če ste odgovorili z ne, napišite zakaj.

8. Koliko časa porabite na dan za učenje?

- a. nič
- b. pol ure
- c. 1-2 uri
- d. več kot 3 ure

9. Katere predmete se najraje učite?

10. Katero preverjanje znanja v šoli imate raje?

- a. ustno
- b. pisno
- c. drugo _____

11. Ali že imate zastavljene cilje za prihodnost? Če ste odgovorili z DA, odgovorite na 12. vprašanje!

- a. Da
- b. Ne

12. Ali ste zato bolj motivirani za učenje?

- a. Da
- b. Ne

13. Ali menite, da so dijaki z osebnimi težavami manj motivirani pri učenju?

- a. Da
- b. Ne

14. Ali ste za dobro oceno, ki jo dobite v šoli, deležni kakšne pohvale s strani učitelja ali staršev?

- a. Da
- b. Ne

15. Kaj vas najbolj spodbudi k učenju?

- a. slaba ocena
- b. vpis za naprej
- c. reakcija staršev ob slabi oceni
- d. drugo: _____

16. Ali se vam zdi, da dijake bolj motivira učenje v skupinah?

- a. Da
- b. Ne

17. Zakaj si se odločil/-a, da postaneš dijak/-inja šole, ki jo obiskuješ?

Razlog	ne	malo tudi zaradi	predvsem zaradi	da
Zaradi staršev				
Zaradi prijateljev				
Ker želim pridobiti ekonomska znanja				
Zaradi boljših možnosti pri vpisu na želeno fakulteto				
Zaradi bodoče zaposlitve				
Zaradi statusa				
Ker drugam nisem bil-a sprejeta				
Ker je to šolo možno končati z malo učenja				

18. Učim se zaradi ...?

Razlog	ne	malo tudi zaradi	predvsem zaradi	da
Da me starši pohvalijo				
Da me učitelj pohvali				
Da dobim nagrado s strani staršev				
Zaradi dobre ocene				
Zato, da bom boljši od drugih				
Zato, da si pridobim določena znanja				
Ker me snov zanima				
Zaradi zadovoljstva ob doseženih ciljih				

