

Potrzeby i motywacje a manipulacja

Autor tekstu: **Jacek Kamieniak**

Podstawowe czynniki psychologiczne i reguły zachowań ludzkich w aspekcie możliwości ich wykorzystywania w manipulacjach

Aby spróbować zrozumieć zachowania ludzi i podejmowane przez nich decyzje, wydaje się zasadne, aby zacząć od określenia powodów tych działań. W literaturze przedmiotu powody te określane są zwykle przez twierdzenia o przypuszczalnych przyczynach zachowań ludzkich. Źródła nie są zgodne co do tych przyczyn, zarówno w aspekcie merytorycznym, jak i w warstwie pojęciowej. Najczęściej używa się określeń takich jak: cel, zamiar, intencja, ukierunkowanie na cel, potrzeba, brak, popęd, motyw na określenie stanów wewnętrznych człowieka, odpowiadających pewnej ogólnej zmiennej pośredniczącej, która wiąże bodźce (zewnątrzne bądź wewnętrzne) z odpowiadającymi im różnymi aspektami reakcji. Terminu „popęd” używa się zwykle, gdy przyjmuje się, że źródło motywacji ma przede wszystkim charakter biologiczny. Terminy „motyw” i „potrzeba” stosuje się częściej dla określenia motywacji psychologicznej i społecznej. [1]

Rodzaje i hierarchie potrzeb i wartości

Istnieje wiele definicji, klasyfikacji i hierarchizacji potrzeb i motywacji. Najczęściej definiuje się potrzeby jako pewne procesy powstające pod wpływem zakłócenia wewnętrznej równowagi organizmu (fizjologicznej bądź psychicznej). Procesy te ukierunkowują i popychają od wewnątrz ustrój do wykonania działań, które przywracają tę równowagę zwaną homeostazą. [2] Jej zadaniem jest utrzymanie stałości środowiska wewnętrznego we wszystkich zmiennych okolicznościach zewnętrznych.

Motyw można zdefiniować jako „zwerbalizowanie celu i programu umożliwiające danej osobie podjęcie określonej czynności”. [3]

K. Obuchowski pisze, że jeśli dana forma zachowania się nie jest regulowana przez motyw, należy mówić o działaniu nieświadomym, niemotywowanym.

Niektórzy psycholodzy w ogóle rezygnują z definiowania motywu i używają jedynie terminu „motywacja”, przez którą rozumieją powody, dla których osobnik jest „raczej aktywny niż nieaktywny”, lub że jedna forma aktywności dominuje nad drugą. Można się również spotkać z używaniem terminu „motywacja” wyłącznie w odniesieniu do siły, jaka cechuje działanie - mówi się wówczas o motywacji wysokiej lub niskiej. [4] W literaturze spotka się również zamienne używanie określenia motywu i motywacja.

Dokładne rozpatrzenie powyższych różnic terminologicznych i poglądowych z ich zaszłościami historycznymi i innymi wykracza poza obszar niniejszej pracy. Dla jej potrzeb przyjęto, że motywacje charakteryzuje: „wzbudzanie energii, ukierunkowanie wysiłku na określony cel, selektywne zwracanie uwagi na istotne bodźce (przy zmniejszonej wrażliwości na bodźce nieistotne), zorganizowanie reakcji w zintegrowany wzorzec czy sekwencje oraz wytrwałe kontynuowanie ukształtowanej w ten sposób czynności, dopóki nie zostaną zmienione warunki, które ją zapoczątkowały”. [5]

Ludzie zaspokajają swoje potrzeby w różnych warunkach i przy różnych własnych umiejętnościach — stosują więc różne techniki działań, aby osiągnąć zamierzony cel. Zjawisko to nazywane jest indywidualizacją sposobów zaspokajania potrzeb. O jego przebiegu decydują: konkretyzacja, mentalizacja i socjalizacja. [6]

Na decyzje jednostki dotyczące dokonywanych przez nią działań mają wpływ m.in. takie czynniki psychologiczne jak: motywacje, percepcja, proces uczenia się, przekonania oraz postawy. Punktem wyjścia dla pierwszego z nich są potrzeby.

Człowiek w każdym momencie ma wiele potrzeb. Potrzeby biologiczne wynikają z fizjologicznych stanów napięcia takich jak głód, pragnienie, niewygodność. Potrzeby psychologiczne zaś, wynikają ze stanów napięcia psychicznego - przykładowo potrzeby uznania, szacunku, przynależności. Większość potrzeb psychologicznych nie jest na tyle silna, aby motywować jednostkę do natychmiastowego działania. Potrzeba staje się motywem wtedy, gdy intensywność jej odczuwania osiąga dostatecznie wysoki poziom. Zaspokojenie jej obniża odczuwane napięcie. Właściwości te wykorzystywane są w międzyludzkich oddziaływaniach

manipulacyjnych. Manipulatorzy wykorzystują wiedzę o potrzebach człowieka i sposobach wpływania na jego motywacje, aby przy pomocy technik manipulacyjnych i wykorzystania reguł ludzkiego zachowania wpływać na tworzenie się postaw, przekonań i zachowań obiektu manipulacji. R. Cialdini tak to ujmuje:

„Również i w obrębie własnego gatunku napotkać można bezwzględnych wyzyskiwaczy żerujących dzięki mimikrze na ludzkich automatyzmach, choć, co prawda, automatyzmy te mają charakter niewrodzonych sekwencji zachowań, lecz reguł i stereotypów, w które nauczyliśmy się wierzyć. Niektóre z nich są słabsze, inne silniejsze, jednak wiele z nich w ogromnym stopniu steruje przebiegiem naszego zachowania. Jesteśmy poddani ich oddziaływaniu od wczesnego dzieciństwa i są one dla nas taką oczywistością, że rzadko je w ogóle zauważamy. A jednak te reguły rządzące naszym zachowaniem mogą zostać łatwo zaobserwowane z zewnątrz i równie łatwo stać się niezwykle skutecznym narzędziem, za pomocą którego można na nas wpływać. Niektórzy ludzie są doskonale świadomi siły tych narzędzi i wykorzystują je z wielkim znanstwem i regularnością. (...) Sekret skuteczności działań tych ludzi leży w sposobie wyrażania swojego zadania i wykorzystania narzędzia wpływu społecznego już tkwiącego w naszym otoczeniu społecznym. Czasami wystarczy nie więcej niż jedno słowo odwołujące się do silnego mechanizmu psychologicznego”. [7]

Jak już wspomniano — w psychologii funkcjonuje wiele teorii ludzkich potrzeb i motywacji. Do najbardziej rozpowszechnionych i najszerzej znanych można zaliczyć teorię psychoanalizy Zygmunta Freuda i teorię samorealizacji Abrahama Masłowa.

Teoria motywacji oparta na psychoanalizie Freuda zakłada, że realne siły psychologiczne, które kształtują zachowania ludzi, są w dużym stopniu siłami podświadomymi. Jednostka uczy się skrywać wiele pragnień w procesie dorastania i akceptowania ról społecznych, czyli w procesie socjalizacji. Te pragnienia nigdy nie są do końca wyeliminowane ani kontrolowane w doskonały sposób, dlatego też jednostka nie może w pełni zrozumieć swoich motywacji. „Zrepresjonowane” instynkty nigdy nie giną, a utrzymywane są w nieświadomości przez *superego* — zinternalizowaną wiedzę o żądaniach i naciskach grupy. [8] „*Superego* jest składem wartości” danej jednostki, łącznie z postawami moralnymi wpojonymi przez społeczność. (...) *Superego* obejmuje także **ja** idealne, które rozwija się, gdy dziecko internalizuje poglądy innych ludzi dotyczące tego jakiego rodzaju osobą powinno ono starać się, zostać. Toteż *superego*, reprezentacja społeczeństwa w jednostce, często jest w konflikcie z *id* — reprezentującym dążenie do przetrwania”. [9]

“*Id* uważa się za pierwotną, nieświadomą część osobowości, magazyn podstawowych popędów. *Id* działa w sposób irracjonalny — impulsy domagają się wyrażenia i zaspokojenia — bez względu na to, czy to co pożądanego, jest możliwe do uzyskania lub moralnie akceptowane”. [10]

W takim konflikcie *ego* odgrywa rolę rozjemcy. Reprezentuje ono posiadany przez daną osobę obraz rzeczywistości fizycznej i społecznej, posiada wiedzę o tym, co do czego prowadzi i co jest możliwe w takim świecie, jaki jest przez nią postrzegany. Gdy *id* i *superego* są w konflikcie, *ego* szuka kompromisów, które są w stanie zadowolić na jakiejś części obydwie struktury.

W tym celu może się posłużyć nieświadomymi mechanizmami obronnymi; każdy z tych mechanizmów zapewnia znalezienie jakiegoś wyjścia dla energii związanej z niemożliwym dla zaspokojenia popędem. [11] Ich działanie przejawia się przykładowo w nieświadomym tamowaniu, przemieszczaniu i zniekształcaniu schematów i tendencji reagowania.

Istnieją znaczne możliwości wykorzystania mechanizmów obronnych *ego* w oddziaływaniu manipulacyjnym. Poniżej zostaną wymienione najczęściej wyodrębniane mechanizmy obronne. [12]

Fantazjowanie - jest zaspokajaniem sfrustrowanych pragnień w wyobraźni (często spotykaną formą jest „marzenie na jawie”).

Identyfikacja - mechanizm ten polega na zwiększaniu poczucia własnej wartości przez utożsamianie się z jakąś wybitną osobą lub instytucją, nieświadomym przypisywaniu sobie ich cech. Identyfikacja różni się od ulegania tym, że dana jednostka rzeczywiście zaczyna wierzyć w opinie i wartości, które od nich przyjmuje.

Projekcja — jest w pewnym sensie odwrotnością identyfikacji, polega na przypisywaniu własnych tłumionych popędów i nieetycznych pragnień innej osobie.

Introjekcja - polega na włączeniu zewnętrznych wartości i standardów w strukturę *ego*, dzięki czemu przestają być one dla jednostki zagrożeniem zewnętrznym.

Izolowanie - tłumaczy się, jako oddzielenie ładunku emocjonalnego od sytuacji urazowych lub rozdzielenie niezgodnych postaw za pomocą „odpornych na logikę” przegródek (oddzielających sprzeczne ze sobą postawy, o których nigdy nie myśli się jednocześnie ani we wzajemnych relacjach); zwane jest także pod nazwą „szufladkowania”. Odłącza niepożądane uczucia od percepcji, wspomnień, myśli.

Kompensacja - ukrywanie słabych stron przez podkreślanie cechy pożądanej lub powetowanie sobie frustracji w jednej dziedzinie zaspokojeniem zawiązką w innej.

Odizolowanie emocjonalne - to wycofanie się w bierność, aby uchronić swe uczucia przed urażaniem.

Odkupienie - jest zadośćuczynieniem za niemoralne pragnienia lub czyny i w ten sposób przeciwdziałaniem im.

Przemieszczenie - polega na wyładowaniu tłumionych uczuć, zwykle wrogości na obiektach mniej niebezpiecznych niż te, które początkowo wzbudziły te uczucia.

Racjonalizacja - jest próbą udowodnienia, że własne zachowanie jest racjonalne i uzasadnione, a zatem godne aprobaty własnej i innych. Mechanizm ten polega na wynajdywaniu teorii, czasem zupełnie nielogicznych, bardzo pokrętnych treściowo. Rezultatem racjonalizacji jest nieświadome przekształcenie przez daną jednostkę jej własnych uczuć, pragnień i motywów, które są dla niej nie do przyjęcia na takie, które mogą być świadomie zaakceptowane i tolerowane.

Reakcja upozorowana (zw. też reakcją przestawiania znaków) — w tym mechanizmie obronnym tłumiony popęd zmienia się we własne przeciwieństwo. Jeśli z jakichś względów uzewnętrznienie pozytywnych lub negatywnych uczuć wobec innych osób okazuje się niemożliwe tłumienie może przybrać postać wzmocnienia uczucia przeciwnego. Może zapobiegać ujawnianiu się niebezpiecznych pragnień przez demonstrowanie przeciwnych postaw i typów zachowania i przez użycie ich jako barier.

Regresja - istotą jej jest cofnięcie się do wcześniejszego stadium rozwoju osobowości, związanego z mniej dojrzałymi reakcjami i sposobami zachowań i zwykle niższym poziomem aspiracji, często powrót ten jest nieświadomy. Zjawisko to jest często wykorzystywane jako chwyt reklamowy.

Sublimacja - polega na tym, że zaspokojenie lub pozbycie się sfrustrowanych pragnień seksualnych ma miejsce w zastępczych, nieseksualnych czynnościach, akceptowanych społecznie w danej kulturze.

Wyparcie - jest niedopuszczeniem do świadomości przykrych lub niebezpiecznych myśli, utrzymywaniem ich w nieświadomości; uważane jest za najbardziej podstawowy z mechanizmów obronnych.

Zaprzeczenie, unieważnienie rzeczywistości, mechanizm obronny zaprzeczenia polega na całkowitym nieuznawaniu faktów, które kolidują z wyobrażeniami o rzeczywistości, broni się przed nieprzyjemną rzeczywistością przez niedostrzeganie jej.

Zwolennicy teorii Freuda twierdzą, że do skłonienia ludzi do pewnych pożądanych działań, lub też do ich zaniechania mogą być wykorzystywane czynniki słuchowe, wizualne bądź dotykowe, a także wytwarzanie odpowiedniego nastroju, które wpływają na podświadomość. Przykładowo J. Vicary twierdzi, że kobiety w czasie zakupów w wielkich samoobsługowych domach towarowych popadają w stan szczególnej hipnozy, która zmniejsza ich krytycyzm i powoduje poważny wzrost sprzedaży. Aby sprawdzić swą hipotezę rejestrował przy pomocy kamer liczbę mrugnięć powiekami u klientów wielkich sklepów, co jest stosunkowo dobrym wskaźnikiem stanu napięcia psychicznego danej osoby. Przeciętna ilość mrugnięć wynosi ok. 32 razy na minutę. Przy większym napięciu ich liczba wzrasta do 50 lub 60 na minutę. Człowiek spokojny mruga ok. 20 razy na minutę lub mniej. Wynik obserwacji był zaskakujący - liczba ta spadła do 14 na minutę. W oparciu o jego spostrzeżenia zreorganizowano w innych domach towarowych urządzenie wnętrza na wzór poprzednich, co zaowocowało wzrostem wartości zakupów o 35% w stosunku do wartości zamierzonej przez klientów. Poznanie wpływu atmosfery domów towarowych na klientów pozwoliło na takie manipulowanie ich urządzeniem, że doprowadziło do celów zamierzonych. [13]

Teoria samorealizacji A. Maslowa daje odpowiedzi na pytanie, dlaczego określone potrzeby pojawiają się u człowieka w określonym momencie, zwana jest również teorią hierarchii potrzeb. Potrzeby popychają ludzi do ich zaspokojenia przez określone działania, przy czym proces ten nie ma końca. [14]

Maslow rozróżnił motywację wynikającą z niedoboru, przy której jednostka stara się przywrócić swą fizyczną czy psychiczną równowagę, oraz motywację wzrostu, przy której jednostka stara się wyjść poza to, co zrobiła i czym była w przeszłości. Ludzie mogą powitać z radością niepewność, wzrost napięcia a nawet cierpienie jeśli uważają, że są drogą wiodącą do spełnienia. [15]

„Gdy potrzeby na jednym poziomie są zaspokojone, wówczas zaczynają dominować potrzeby znajdujące się na poziomie następnych. Jeśli zatem zaspokojone są potrzeby fizjologiczne, takie jak głód i pragnienie, to wówczas zaspokojenia żądają potrzeby należące do następnego poziomu — potrzeby bezpieczeństwa. Po nich idą w kolejności potrzeby przynależności i miłości, potrzeby szacunku i potrzeby samorealizacji”. Na szczycie tej hierarchii Maslow dodał siódmy poziom — potrzebę „transcendencji” — najwyższa z ludzkich potrzeb. [16]

Przed omówieniem wykorzystania manipulacyjnego wybranych potrzeb, warto przedstawić ciekawą próbę eksperymentalnego ustalenia liczby potrzeb człowieka. Dokonał tego H. A. Murray, który sporządził ich drobiazgową listę i po wielu modyfikacjach wyróżnił 20 potrzeb psychicznych.

Zdaniem Murraya każda ludzka potrzeba charakteryzuje się pięcioma cechami i typowym trendem zachowania, zmierzającym do osiągnięcia jakiegoś efektu działania, hipotetycznej siły definiującej potrzebę, typowymi schematami zachowania, wzmożeniem wrażliwości i selekcja uwagi, która zmierza bądź do uniknięcia działania jakiegoś bodźca na organizm, bądź do szukania bodźców i obiektów, które rozładują napięcie, uzewnętrznianiem charakterystycznej emocji lub uczucia oraz ujawnianiem zadowolenia kiedy potrzeba zostaje zaspokojona i niezadowolenia, gdy do tego nie dojdzie. Zestawiając podstawowe potrzeby psychiczne Murray dążył do jak najpełniejszego przedstawienia motywacyjnego aspektu osobowości. Według Murray'a:

Potrzeba seksualna - objawia się w dążeniu do realizacji marzeń seksualnych, czyli do wszelkiego typu kontaktów erotycznych i seksualnych. Najczęściej łączy się z potrzebami stowarzyszenia, agresywności i ekshibicjonizmu. W konflikty popada z potrzebami odrzucenia i autonomii.

Potrzeba wrażeń zmysłowych — objawia się w czerpaniu przyjemnych doznań dochodzących z różnych organów zmysłowych.

Jednostkę opanowaną tą potrzebą cechuje wrażliwość i dobry smak estetyczny, „woli sztukę niż naukę, (...) lubi piękne dekoracje, powieść czy poemat mogą przejąć go głęboko swoim pięknem, może się nimi wzruszyć tak, jak rzeczywistymi przeżyciami”. Potrzeba ta łączy się zwykle z potrzebami: seksualną i ekshibicjonizmu, przeciwstawna jest potrzebom izolacji i odrzucenia.

Potrzeba ekshibicjonizmu — jednostka odczuwająca silnie tę potrzebę lubi wystawiać się na pokaz, skupiać na sobie ogólną uwagę. „Chętnie też wykonuje przy ludziach to, co mu się zazwyczaj udaje, aby wzbudzić zainteresowanie i podziw, zwłaszcza jeżeli towarzystwo jest mieszane, a więc jeśli znajdują się w nim również kobiety”. Odczuwaniu tej potrzeby towarzyszy próżność; przekonanie o własnej unikalności. Potrzeba ekshibicjonizmu łączy się z potrzebami wyczynu, zabawy, dominowania i seksualną. Konflikty występują z potrzebami poniżania się i uległości.

Potrzeba bezpieczeństwa, która występuje w trzech odmianach:

a) Potrzeba unikania urazu fizycznego. Człowieka, u którego potrzeba ta dominuje „prześladuje obawa przed bólem fizycznym, wypadkiem (...), chorobą czy nawet śmiercią”. Odczuwa on lęki, obawy, trwogę przed ciemnością, burzą, zwierzętami, agresją innych ludzi i wieloma innymi zjawiskami i sytuacjami. Często lęki i obawy są nieuświadomione do końca, nieokreślone, można je raczej nazwać przecuciami. Potrzeba ta wyraża się w wykonaniu tzw. czynności profilaktycznych, dążeniem do zabezpieczenia się, przesadną ostrożnością w momentach planowania czegokolwiek. Wówczas człowiek wycofuje się z potencjalnie niebezpiecznych sytuacji, unika wrogów (często wyimaginowanych), chce być niezauważony. Dużo czasu przeznaczają na sen i wypoczynek — unika większych wysiłków.

Potrzeba unikania urazu fizycznego występuje często razem z potrzebami usprawiedliwiania się i unikania konfliktów. Kontrastuje ona z potrzebami wyczynu, dominacji i stowarzyszenia.

b) Potrzeba unikania urazu psychicznego ze strony innych. Człowiekowi ogarniętemu tą potrzebą każda krytyka i nagana sprawia przykrość. Wstrzymuje się on przed wypowiedaniem poglądów, które nie są powszechnie aprobowane. Unika wrogów, za wszelką cenę stara się

utrzymać dobre stosunki z innymi ludźmi, robiąc maksymalnie wiele rzeczy tylko po to, „aby uniknąć krytyki, aby nikt o nim nie powiedział, że zachowuje się egoistycznie”. Potrzeba ta skierowana do wewnątrz „przejawia się w intensywnym przeżywaniu poczucia winy, tłumieniu myśli, wspomnień budzących takie uczucie”. Potrzeba unikania urazu psychicznego łączy się najczęściej z potrzebami żywienia i opiekowania się lub stowarzyszania, zaś w najostrejsze konflikty popada z potrzebami ekshibicjonizmu, nabywania, dominacji i autonomii.

c) Potrzeba unikania urazu psychicznego we własnych oczach. Zwana jest ona również potrzebą unikania niższości. Typowe uczucia charakterystyczne dla tej potrzeby to poczucie niższości, niepokój, zakłopotanie — nerwowość, przeżywanie wstydu i upokorzenia po nieudanym działaniu. Człowiek boi się wszelkich sytuacji, w których powinien wykazać się jakimikolwiek zdolnościami czy umiejętnościami. Z tego powodu unika działania w obawie przed niepowodzeniami. Często ucieka w chorobę i stara się za wszelką cenę zapomnieć o doznaniach z przeszłości. Potrzeba ta łączy się z potrzebami usprawiedliwiania się, ekshibicjonizmu i poniżania się. Konflikty podobne jak w poprzednim przypadku, czyli unikanie urazu psychicznego ze strony innych.

Potrzeba poniżania. Człowiek opanowany tą potrzebą jest zazwyczaj "pokorny, skłonny w niepowodzeniach do obwiniania siebie (...). w walce gotów do poddania się; w obecności ludzi, których uważa za ważniejszych od siebie onieśmielony, zdenerwowany i niespokojny (...) czuje się winien w najrozmaitszych sprawach i wtedy skłonny jest do przeproszenia i poddawania się. Jednym słowem jest to jednostka skłonna do poniżania się, wciąż pomniejszająca swoje zalety i zasługi; nie mająca nadziei na lepszą przyszłość; rezygnująca ze zmiany tej sytuacji. Jest zdominowana przez inne, bardziej agresywne jednostki, zmuszana przez nie do określonych zachowań i działań. Potrzeba ta wchodzi w fuzję z potrzebami opieki i oparcia, ekshibicjonizmu, seksualną. Konflikty tworzy najczęściej z potrzebami bezpieczeństwa i stowarzyszania.

Potrzeba dokonania polega w dużej mierze na perfekcjonizmie, czyli robieniu wszystkiego jak najszybciej i jak najlepiej oraz ambicji, żeby pokonywać coraz to nowe trudności, stawiać coraz wyżej poprzeczkę, przyjmować i wygrywać rywalizację. Człowiek taki „spędza wiele czasu na tworzeniu projektów własnej wielkiej kariery. Podnieca go i zagrzewa do działania nadzieja przyszłych wielkich sukcesów”.

Potrzeba ta łączy się z „każdą inną potrzebą, która daje treści mające być przedmiotem wyczynu. Wchodzi w konflikty z potrzebą poniżania się, bezpieczeństwa, zabawy, stowarzyszania, ekshibicjonizmu”.

Potrzeba stowarzyszania (przyłączania się). Człowiek potrzebuje do życia innych ludzi — to stwierdzenie jest rodzajem motto życiowego dla ludzi kierujących się potrzebą stowarzyszania. Starają się oni spędzać maksimum czasu w towarzystwie innych: pracują w grupie, bawią się i smucą, przeżywają cudze troski i radości, łatwo zjednują sobie przyjaciół, bowiem są w stanie dla nich poświęcić swoje plany; zawsze unikają zranienia innych, często przejmują ich punkt widzenia. Są zawsze w towarzystwie pogodni i uprzejmi. Prawdziwym nieszczęściem są dla nich rozstania. W życiu codziennym potrzeba stowarzyszania może być zaspokajana za pomocą takich gestów jak: podawanie ręki, stawanie blisko innej osoby, całowanie, obejmowanie. Potrzeba ta wchodzi najczęściej w fuzję z potrzebą nabywania, seksualną, opieki i oparcia. W konflikty natomiast — z potrzebą wyczynu, odrzucania, agresywności, dominowania, autonomii.

Potrzeba agresywności. Cechy dominujące jednostki opanowanej potrzebą agresji to: wojowniczość, nieustępliwość, zacepność, chęć do walki, także fizycznej. Dominujące uczucia takiego człowieka to: irytacja, złość, wściekłość, zemsta, zazdrość i nienawiść. Potrzeba ta wchodzi w fuzję z potrzebą dominacji, seksualną, ekshibicjonizmu, autonomii, w konflikty zaś z potrzebą bezpieczeństwa, poniżania się, uległości.

Potrzeba autonomii. Człowiek posiadający w silnym stopniu potrzebę autonomii nie znosi sytuacji zależności. Sprzeciwia się wtedy ludziom narzucającym mu swoją wolę. Jest zbuntowany i uparty. Nie uznaje autorytetów. Najwyżej ceni sobie wolność i niezależność. „Pragnie zawsze iść własną drogą (...) postępując często niezgodnie z utartymi zwyczajami, (...) nie szanuje przepisów, które w jego mniemaniu ograniczają mu swobodę”. Potrzeba ta na co dzień wyraża się w zamiłowaniu do przygód, zmian, otwartych przestrzeni czy wyznawaniu oryginalnych i rewolucyjnych teorii lub w przyjęciu postawy kpiarza jako reakcji na próby podporządkowania i zaszufładowania.

Potrzeba autonomii występuje wraz z potrzebą agresywności, izolacji i zabawy (robię to, Racjonalista.pl

na co mam ochotę, nie biorę za to odpowiedzialności). W konflikty wchodzi z potrzebami stowarzyszenia i bezpieczeństwa.

Potrzeba kompensacji. Potrzeba ta polega na przezwyciężaniu niepowodzeń, słabości, pokonywaniu trudności przez podejmowanie działań, których celem jest utrzymanie szacunku dla siebie. Zostaje ona wyzwolona przez frustracje wywołane przez różnego typu trudności, jakie spotykają jednostkę. Uczucia powodujące potrzebę kompensacji to wstyd po niepowodzeniu życiowym, ale też zapał, duma, zdecydowanie, upór, ryzykanctwo i zawziętość. Wywołuje potrzebę wyczynu, agresywności, autonomii, usprawiedliwiania się i seksualną. W konflikty zaś wchodzi z potrzebami uległości, poniżenia i bezpieczeństwa.

Potrzeba poddania się. Jednostka, która opanowana jest potrzebą poddania się (zwana też potrzebą uległości) jest „zdolna do pozostawiania na dalszym planie, jak również do tego, aby z zapałem pracować dla kogoś, kogo podziwia (...) Nie upiera się przy słuszności swego zdania, przyjmując dość łatwo czyjeś sugestie”. Zazwyczaj jest też konformistą i podporządkowuje się osobom w swoim mniemaniu ważniejszym. Uczucia cechujące tę potrzebę to respekt, admiracja, zdumienie, szacunek. Skierowana do wewnątrz potrzeba ta wyraża się jako poświęcenie dla ideału. Wchodzi w fuzję z potrzebą doznawania opieki i oparcia oraz potrzebą poznawczą, w konflikt zaś z potrzebami autonomii, dominacji, agresywności.

Potrzeba usprawiedliwiania się. Człowiek, który odczuwa potrzebę usprawiedliwiania się, dąży tym samym do obrony siebie przed oskarżeniami — krytyką i naganą. Nie przyznaje się do winy, broni swoich poglądów odrzucając argumenty innych. Związane jest to z poczuciem niższości, niepokoju, złości na siebie. Potrzeba usprawiedliwiania prowokuje najczęściej potrzebę bezpieczeństwa, zaś wchodzi w konflikt z potrzebą poniżania się.

Potrzeba rządzenia (dominacji). Jednostka, odczuwająca silnie potrzebę rządzenia kocha władzę, lubi kontrolować innych ludzi, jak również swoje myśli i uczucia, uważa swój punkt widzenia za nieomylny — jednym słowem — jest to dowódca z urodzenia: pewny siebie, stanowczy, zdecydowany, autorytarny, zdyscyplinowany wewnętrznie. Potrzebę tę prowokuje uległość innych. Potrzeba rządzenia tworzy fuzję z potrzebą agresywności, wyczynu, ekshibicjonizmu. Konflikty natomiast — z potrzebami uległości oraz doznawania opieki i wsparcia.

Potrzeba żywienia i opiekowania się. Jednostka opanowana tą potrzebą jest zawsze gotowa do niesienia pomocy innym — ofiarowuje im swój czas, siły i uczucia. Jest przyjaźnie nastawiona do świata. Najczęściej potrzeba ta występuje razem z potrzebą stowarzyszenia, seksualną; rodzi konflikty z potrzebami odrzucania i agresywności.

Potrzeba porządku. Polega ona przede wszystkim na planowym działaniu, systematyczności w życiu codziennym, punktualności i metodyczności podejmowanych działań. Jednostki, u których ta potrzeba dominuje, mówią zwykle zwięźle i jasno, mają wstręt do bałaganu i braku czystości. Człowiek taki „stara się swoje życie urządzać tak, aby wypełnić przyjęte przez siebie obowiązki bez wywoływania zbytecznych konfliktów i nieporozumień”. Potrzeba porządku łączy się z potrzebami wyczynu oraz unikania urazów. Konflikty występują z potrzebami agresywności i odrzucania.

Potrzeba zabawy. Potrzebę tę najlepiej charakteryzuje hasło: „szukanie radości dla samej radości”. Człowiek odczuwający silnie tę potrzebę nawet w pracy myśli o byłych przyjemnościach i planuje sobie przyszłe rozrywki. Większość czasu w życiu spędza na prywatkach, w kinie lub teatrze. Przebywa często i chętnie w towarzystwie ludzi wesołych, beztroskich, często lekkomyślnych, sam takim pozostając. Często powodem tej potrzeby jest ucieczka od rzeczywistości. Potrzeba ta wchodzi w fuzję z potrzebami stowarzyszenia się, seksualną i dominacji, w konflikty zaś z potrzebami poniżania się, agresywności i izolacji.

Potrzeba izolacji. Jednostka postępująca zgodnie ze schematami reagowania charakterystycznymi dla tej potrzeby unika osób, które uważa za nieatrakcyjne i nie lubiane, jak również stojące niżej w hierarchiach wszelkiego typu. W kontaktach stara się nie dopuścić do poufałości, chce odróżniać się od pozostałych. Cechuje ją oziębłość, znudzenie i odraza. Potrzeba ta może występować razem z potrzebami autonomii, bezpieczeństwa i agresywności. Konflikty powstają z potrzebami doznawania opieki i wsparcia oraz ekshibicjonizmu.

Potrzeba ratunku (doznawania opieki i oparcia). Potrzebę tę odczuwają najczęściej osoby bezradne, osamotnione, poddające się zwątpieniu i rozpacz. Polega ona na szukaniu rady i towarzystwa osób starszych i bardziej doświadczonych, jednym słowem takich, na których wsparcie, zrozumienie i życzliwość można liczyć. Na ogół jednostki potrzebujące "ratunku" przyznają się do swoich trosk i niepowodzeń życiowych. „Za każdym razem, kiedy mają coś zrobić na własną odpowiedzialność, bez zasięgnięcia czyjejs rady, odczuwają jakies

niejasne wrażenie grożącego niebezpieczeństwa". W fuzje wchodzi z potrzebą żywienia i opiekowania się, bezpieczeństwa i stowarzyszenia, w konflikty — z potrzebą izolacji i odrzucenia.

Potrzeba rozumienia. Jednostka działająca zgodnie z tą potrzebą myśli logicznie i zwięźle, kieruje się w życiu rozumem, lubi uczyć się i pouczać innych. Jest dociekliwy, dużą wagę przywiązuje do słów i pojęć. „Rozmyślanie nad różnymi sprawami, dociekanie ich najdalszych i najbardziej ogólnych przyczyn jest właściwym żywiołem jego myśli. Sam uważa, że ma zacięcie filozoficzne". Potrzeba ta wchodzi w fuzje z potrzebami porządku, dokonania i dominacji, w konflikty zaś z potrzebami wrażeń zmysłowych i poniżenia.

Potrzeba twórczości. Oprócz uprawiania z upodobaniem „twórczości" w ścisłym tego słowa znaczeniu jednostka ogarnięta tą potrzebą wykazuje się pomysłowością, szybko się uczy, intuicyjnie przystosowuje się do nowych warunków. Potrzeba ta najczęściej wchodzi w fuzje z potrzebami wyczynu i ekshibicjonizmu. Konflikty tworzy z potrzebami poniżenia się i odrzucenia.

Oprócz omówionych potrzeb Murray wyróżnia również potrzebę poznawczą (rozumianą jako popęd ciekawości lub pragnienie, by przyjść i zbadać), potrzebę informowania oraz potrzebę nabywania i zatrzymywania. [17]

Innym, bardzo ważnym składnikiem osobowości wpływającym na motywacje człowieka są wartości. Wartości kształtują się pod wpływem oddziaływań, a po ich zaakceptowaniu i uznaniu za istotny składnik własnej osobowości, stają się stymulatorem ludzkiego działania.

„Wartości cechuje subiektywizm. Przejawia się on w tym, że to co dla jednej osoby jest szczególnie cenne i godne uzyskania dla drugiej nie ma żadnej wartości". [18]

„Miernikiem wartości jest natężenie pragnienia posiadania jakiegoś przedmiotu lub osiągnięcia upragnionego stanu. Im bardziej są one pożądane, tym większa jest dla nas ich wartość". [19]

Wartości tworzą system określany mianem sieci wartości. Jeśli niektóre z nich są szczególnie preferowane i wysoko cenione, tworzą (podobnie jak w przypadku potrzeb) hierarchię wartości danej jednostki. Wysokie miejsce w niej zajmują wartości, które dana osoba bardzo chciałaby zrealizować. W sytuacji wyboru są preferowane te spośród nich, które zajmują wyższe miejsca w hierarchii. [20]

Do głównych rodzajów wartości można zaliczyć: wartości konsumpcyjne, prestiżowe, zdrowie, atrakcyjny wygląd, udane życie rodzinne, wartości intelektualne i kulturalne. [21]

Zobacz także te strony:

[Od perswazji do manipulacji](#)

[Preferowane style myślenia - metaprogramy](#)

[Zastępowanie domniemań presupozycyjnych przez zwroty kategorię jednoznaczne](#)

Przypisy:

[1] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 313.

[2] Zob. K. Obuchowski, *Psychologia dążeń ludzkich*, Warszawa 1967, s. 85 i s. 88.

[3] K. Obuchowski, *Psychologia dążeń ludzkich*, Warszawa 1967, s. 25 i dalsze.

[4] Zob. tamże s. 29.

[5] P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 313.

[6] Zob. K. Obuchowski, *Psychologia dążeń ludzkich*, Warszawa 1967, s. 107.

[7] Z. Bauman, *Socjologia*, Poznań 1996, s. 37.

[8] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 397.

[9] Tamże s. 397.

[10] Tamże s. 398.

[11] Zob. tamże s. 398.

[12] Zob. R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 1994.

[13] Zob. A. Podgórecki, *Zasady socjotechniki*, Warszawa 1966, s.16.

[14] Zob. A. Bańka, *Psychologia organizacji w: Psychologia t. 3.* pod red. J. Strelau, s. 333.

- [15] Zob. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch *Psychologia i życie*, Warszawa 1997, s. 404.
[16] Zob. tamże s. 404.
[17] Zob. J. Reutt, N. Reuttowa, *Badania osobowości metodą T.A.T. Murraya*, Warszawa 1960, s. 86-103.
[18] Z. Skorny: *Wartości a jakość życia* w: "Oświata dorosłych" nr 6/1990, s. 185.
[19] Tamże s. 185.
[20] Zob. tamże s. 186.
[21] Zob. tamże s. 186-187.

Jacek Kamieniak

Ur. 1973. Ukończył Wydział Pedagogiczny Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie. Pracuje w energetyce, mieszka w Radomsku. Główne zainteresowania: świecki humanizm, psychologia, socjologia, filozofia, antropologia, historia, technika, militaria i turystyka.



[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 15-03-2006)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4651) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4651>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz
Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.
Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl