

# Indre og ydre motivation

*Giv dine børn penge for at lave deres hobby – så fjernes deres indre motivation*

***Når man stiller det forkerte spørgsmål. Får man det forkerte svar. Det interessante spørgsmål er ikke: "Hvordan man motiverer andre?" MEN Hvordan man får folk til at motivere sig selv. Folk skulle gerne være motiverede, også når lederen ikke er der"***

Edward Deci gennemførte i begyndelsen af 1970'erne nogle eksperimenter, der viste, at hvis man aflønner forsøgspersoner med nogle få dollars for at udføre en aktivitet, udviser de mindre interesse for aktiviteten, når belønningen hører op, end personer, der bare bliver bedt om at udføre aktiviteten uden betaling.

Du skal altså være varsom med at give dine børn kontante belønninger for gode karakterer i skolen. De to amerikanske psykologer Edward Deci og Richard Ryan forklarer det med, at ydre belønninger svækker menneskers indre motivation. Giver du 200 kr. for et 12-tal i religion, leder du barnets opmærksomhed væk fra det interessante i faget selv og over mod det ydre mål, at få 200 kr.

Denne sondring mellem ydre og indre motivation har Deci og Ryan i de sidste fire årtier udviklet til en vidtrækkende teori om menneskets psykologiske natur – "Self Determination Theory" (SDT). De hævder, at mennesker som bevidste, levende organismer har en spontan og medfødt trang til at undersøge omverdenen og sætte sig i relation til den, en trang der skal gives de bedste udfoldelsesmuligheder, hvis mennesker skal trives og blomstre op.

SDT beskriver de menneskelige behov for selvbestemmelse, samhørighed og kompetence. SDT omhandler også hvordan motivation og adfærd påvirkes af straf, belønning, værdier og identitet.

## De tre behov

I SDT mener Deci og Ryan at mennesker har tre grundlæggende behov, der er lige vigtige. Når mennesket får opfyldt disse psykologiske behov vil sandsynligheden for indre motivation øges. Disse tre behov kan minde om Maslow's behovspyramide. Deci og Ryan's SDT motivationsteori opfatter de tre behov som ligeværdige – og ikke som en pyramide. Selvaktualiseringsbehovet kunne ligne "indre motivation".



Selvbestemmelse

### Selvbestemmelse

SDT arbejder med den grundantagelse at individets motivation falder, hvis det er styret eller kontrolleret udefra, mens motivationen stiger, når individet får lov til at bestemme selv. Når et menneske selv kan bestemme, altså har indflydelse på egen tid og opgaveløsning, vil motivation for opgaven øges. Når et menneske selv har valgt opgave, tidspunkt for løsningen, metode for løsningen af opgaven øges sandsynligheden for indre motivation.



Kompetence

### Kompetence

Mennesket har et grundlæggende behov for at lære, at føle sig kompetent, at udvikle sig. Det betyder at opgaven må tilpasses den enkelte, så der skabes mulighed for succesoplevelser. Når et menneske oplever at kunne mestre en opgave øges sandsynligheden for indre motivation.



Samhørighed

### Samhørighed

Mennesker har et behov for at høre til, at være en del af noget, at føle samhørighed. Visse steder oversættes dette behov til mening andre steder til formål. Når mennesket får sit behov for samhørighed tilgodeset øges sandsynligheden for indre motivation. Læg mærke til, at et rengøringsjob sagtens kan være et kald. Det afhænger af, hvilken fortælling medarbejderne hører: "Hvis ikke lægens redskaber bliver gjort rene, så dør patienterne."

## Indre og ydre motivation

Ifølge Deci og Ryan er indre motivation en særdeles kraftig form for motivation. Mennesket vil udføre opgaver, blot for tilfredsstillelsen og nydelsen, som opgaven i sig selv giver. Penge, ros og anerkendelse har ikke betydning. Indre motivation sammenlignes ofte med den tilstand, der beskrives som Flow. Flow er betegnelse for at glemme tid og sted samt sig selv, mens man er opslugt af opgaveløsningen.

Ifølge Ryan & Deci er den *indre motivation* kendetegnet ved, at skoleeleven har en indre drivkraft og interesse for at lære, og derfor oplever en tilfredsstillelse ved at fordybe sig i et emne. Derimod er den *ydre motivation* betinget af elevens forventning om det, som eleven efterfølgende vil få ud af at udføre aktiviteten fx i form af ros, en god karakter, et job osv.

Ydre motivation – har forskellig karakter. Et menneske kan motiveres til en bestemt adfærd ved ydre påvirkning fx **pisk eller gulerod**. Når pishen stopper eller guleroden fjernes, vil adfærden også ophøre.

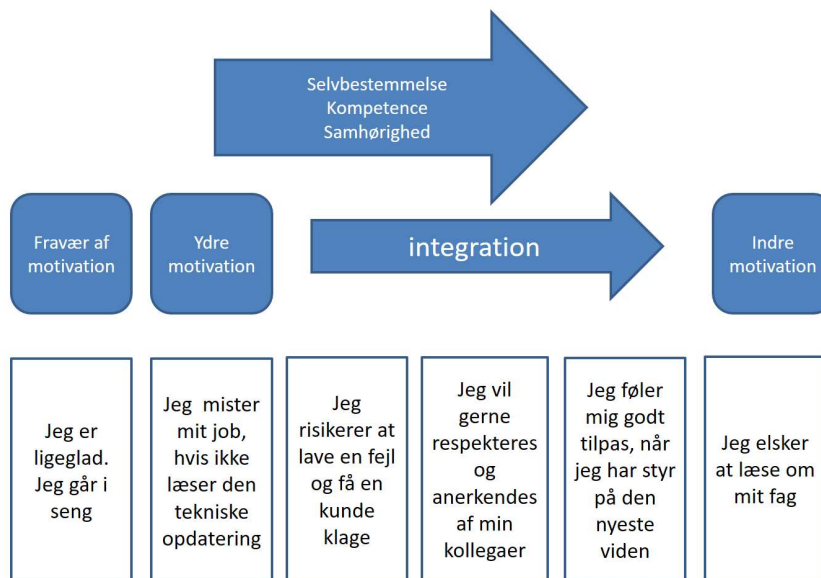
Ydre motivation kan også påvirke et menneskes motivation og adfærd, via **værdier og holdninger**. Når hele samfundet taler om, at man ikke bør køre bil med spiritus i blodet, vil disse værdier og holdninger påvirke borgerens adfærd. Når alle taler om, at man bør købe æg, fra høns der er fritgående, vil kundens adfærd blive påvirket.

**Egne værdier og holdninger** opstår i et samspil med omgivelserne. Når samfundet, forældre, lærere, kollegaer eller naboer har talt om, at man bør gå i skole og få sig en uddannelse, vil der langsomt opstå en adfærd, der kan føles som selvbestemt, men som er påvirket udefra. Ikke at køre spirituspåvirket er højest sandsynligt blevet til din egen værdi og holdning. Nu påpeger du også dette overfor andre.

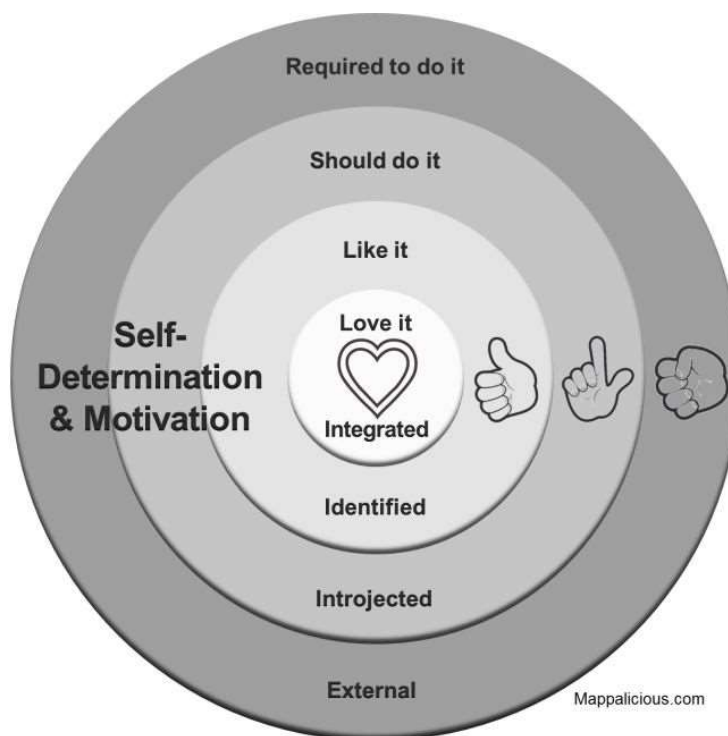
Din **identitet** formes også af ydre påvirkninger. Når du identificerer dig med rollen/jobbet. Når du identificerer dig med de værdier og holdninger, der knytter sig til opgaveløsningen. Jeg går ikke til spejder – jeg er spejder.

## Motivationspektret

I figuren nedenfor beskrives graden af motivation. En bevægelse fra "jeg gider ikke", til jeg skal, jeg bør, jeg vil og jeg har lyst til. Jo mere selvbestemmelse, kompetence og samhørighed – jo mere vil personen kunne bevæge til i retning af indre motivation.



Samme udvikling af graden af motivation ses i denne figur:



## Motivation smitter

Vi ved fra forskning i følelser, at følelser smitter – både positive og negative. Der er ligeledes lavet undersøgelser af om motivation smitter. I en undersøgelse bad man nogle passionerede frivillige undervise nogle elever og en professionel lærer undervise nogle elever. Dem der blev undervist af en passionerede frivillig var mere motiverede end dem, der blev undervist af en lærer.

### MOTIVATE YOURSELF FIRST

If you can't motivate yourself –  
how can you ever expect to motivate others?

Motivation is contagious

If you don't LOVE what you do –  
go do what you LOVE

## Se og læs mere

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68.

Pink, D. H. (2011). *Drive: The surprising truth about what motivates us*. Penguin.

<https://www.youtube.com/watch?v=u6XAPnuFjJc&t=2s> RSA ANIMATE: Drive: The surprising truth about what motivates us.

<https://www.youtube.com/watch?v=BmHdTC36N4> DRIVE by Daniel Pink | Animated Core Message.

<http://ibravn.blogspot.dk/> - Ib Ravn's Blog, hvor han skriver om Selvbestemmelsesteorien.