

Magdalena JANOWICZ

MOTYWACJA DO NAUKI A CECHY OSOBOWOŚCI STUDENTÓW

MOTIVATION TO LEARNING VERSUS STUDENTS' PERSONALITY TRAITS

Katedra Sprawozdawczości Finansowej i Audytu, Uniwersytet Szczeciński
ul. Adama Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin, e-mail: magdalena.janowicz@usz.edu.pl

Summary. Motivation to learning is an important element of the education process, and possess a dual character. On one hand, it depends on a student and their personal needs. On the other hand motivation might be the effect of activities carried out by the teacher. In an ideal situation external stimuli used by the teacher should increase the level of the internal motivation. It should be noted that motivation might be dependent on many factors. One of them is the students' personality. The purpose of the paper is to present the influence of the students' personality traits (introversion and extraversion) on their motivation to learn. The author presented theoretical basis of motivation as well as briefly characterised introverts and extroverts. These reflections were the basis for determining the influence of the personality type of students on their motivation. Subsequently, the author presented motivating activities which may be the most appropriate for each group of students. The research methods include literature analysis as well as inductive and deductive reasoning.

Słowa kluczowe: nauczanie, uczenie się, motywacja, introwersja, ekstrawersja.
Key words: teaching, learning, motivation, introversion, extraversion.

WSTĘP

Zmiany zachodzące w strukturach społecznych oraz w rządzących nimi prawach nie ominęły również edukacji. Na szczególną uwagę zasługuje rola nauczyciela w tym procesie. Obecnie jego zadaniem nie jest zwykle przekazywanie nauczanych treści, czyli bycie „źródłem wiedzy”. Wręcz przeciwnie: nauczyciel powinien wskazywać swoim podopiecznym, jak należy się uczyć samodzielnie. Jako przewodnik i mentor powinien inspirować studentów do samodzielnej pracy.

W tym kontekście nauczanie staje się wyzwaniem, wymagającym od nauczyciela zastosowania odpowiednich narzędzi, które umożliwią mu osiągnięcie założonych celów. Jednym z nich może być stosowanie odpowiednich bodźców motywacyjnych. Jednakże, aby ich wykorzystanie było skuteczne, należy wziąć pod uwagę wiele różnych czynników, obejmujących również aspekty psychologiczne.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wpływu na motywację do nauki cech osobowości studentów, ze szczególnym uwzględnieniem introwersji i ekstrawersji. Pierwsza część artykułu zawiera prezentację teoretycznych zagadnień związanych z motywacją. Następnie zostały zaprezentowane charakterystyczne cechy introwertyków oraz ekstrawertyków. Te zagadnienia stanowiły podstawę do rozważań zawartych w kolejnej części artykułu, dotyczących wpływu osobowości studenta na jego motywację do nauki.

MATERIAŁ I METODY

Na potrzeby napisania artykułu autorka zapoznała się z literaturą przedmiotu. Wykorzystane metody badawcze obejmują metodę indukcji, dedukcji oraz analizy porównawczej. W swoich rozważaniach autorka odwołała się też do własnego doświadczenia zawodowego w pracy ze studentami.

WYNIKI I DYSKUSJA

Motywacja – ujęcie teoretyczne

Motywacja może być różnie definiowana. Myers (2005) rozumie przez to pojęcie ukierunkowanie poglądów i potrzebę podjęcia określonego działania. Reykowski (1992) definiuje ją natomiast jako proces mający wpływ na kształtowanie dążeń, które regulują podejmowane przez człowieka działania, aby osiągnął zamierzony cel. Podobną definicję można znaleźć w Encyklopedii PWN (2015); zgodnie z nią motywacja jest to „[...] proces regulacji psychicznych, nadający energię zachowaniu człowieka i ukierunkowujący je, który może mieć charakter świadomy lub nieświadomy”.

Bez względu na sposób zdefiniowania motywacji nie da się zaprzeczyć, że odnosi się ona do czynników, które wyjaśniają, określają i regulują indywidualne zachowania. Jej powiązanie z potrzebami tworzy bezpośrednio odniesienie do piramidy Masłowa. W takim kontekście można rozpatrywać motywację jako podstawę podejmowania określonych działań, które umożliwią osiągnięcie założonego celu (realizacja potrzeby). Na jej wystąpienie wskazuje łączne spełnienie następujących warunków (Ciżkowicz, cyt. za: Morańska 2007):

- wystąpienie napięcia motywacyjnego (motywu), np. niezaspokojonej potrzeby;
- oczekiwanie gratyfikacji (odniesienia korzyści);
- prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje motywacji – wewnętrzną i zewnętrzną (Dembo 1997). Pierwsza z nich ma związek z czynnościami, które wykonuje się dla własnej satysfakcji. Wynika ona z czynników osobistych, takich jak zadowolenie czy przyjemność. W przypadku motywacji związanej z uczeniem się można do nich zaliczyć również chęć poszerzania własnej wiedzy.

Motywacja zewnętrzna wiąże się natomiast z zachowaniami będącymi rezultatem działania czynników zewnętrznych (efekt działania osób trzecich). W tej grupie można wymienić pochwały, nagany, nagrody lub oceny szkolne.

W nauczaniu bardziej pożądana jest wewnętrzna motywacja studenta. W związku z tym nauczyciel w ramach motywacji zewnętrznej powinien stosować takie bodźce, które spowodują pobudzenie / rozwój motywacji wewnętrznej oraz zmianę nastawienia studenta do nauki (por. Nowacka i Gmoch 2014). Bodźce wewnętrzne (ambicja, zainteresowania, plany na przyszłość) powinny być wzmacniane bodźcami zewnętrznymi (ocenami, nagrodami, pochwałami).

Motywacja jest ściśle powiązana z wieloma czynnikami; można spośród nich wymienić (por. Pawlak 2009):

- zainteresowania studenta;
- jego nastawienie do nauki, nauczyciela lub / oraz konkretnego przedmiotu;
- cechy osobowości nauczyciela,
- doświadczenie studenta.

Zdaniem McLeana (2009) typ osobowości studenta, z uwagi na jego skłonność do introwersji albo ekstrawersji, również wpływa na motywację, ale czynnik ten często jest pomijany w literaturze.

Charakterystyczne cechy introwertyków i ekstrawertyków

Twórcą oraz popularyzatorem pojęcia introwersji i ekstrawersji był K. Jung, który w książce „Typy psychologiczne” jako pierwszy użył tych terminów już w 1921 r. Ich znaczenie było nieco inne, niż przyjęte obecnie, i koncentrowało się przede wszystkim na określonych typach zachowań w kontaktach z innymi ludźmi (Jung 1946).

Tabela 1. Cechy charakterystyczne introwertyków i ekstrawertyków

Introwertycy	Ekstrawertycy
<ul style="list-style-type: none"> – mało mówią i dłużej zastanawiają się przed podjęciem konkretnych działań – lepiej radzą sobie z refleksyjnym rozwiązywaniem problemów i działaniami wymagającymi zaangażowania pamięci długotrwałej – lubią pracować samodzielnie lub w małych grupach (2–3 osoby) – preferują wolniejsze, bardziej dokładne podejście do problemu – mogą mieć problemy w utrzymywaniu dobrych stosunków z innymi osobami – są zorientowani na wewnętrzny świat pomysłów i uczuć – preferują mniejszą aktywność – są lepsi w koncentracji przez dłuższy czas w sytuacjach, gdy nic nie rozprasza ich uwagi – mają niezwykle bogaty „świat wewnętrzny” – potrzebują przestrzeni prywatnej i czasu tylko dla siebie – cieszą się samotnością – mogą czuć się samotni nawet w tłumie – nie lubią przyjęć, czują się wyczerpani, przebywając w dużych grupach – potrzebują czasu spędzonego w samotności, aby uzupełnić energię – zachowują ostrożność w trakcie spotkań z innymi ludźmi – są cisi, powściągliwi i rozważni – nie lubią być w centrum uwagi – nie dzielą prywatnych myśli z innymi ludźmi – nawiązują jedynie kilka głębokich więzi – głęboko myślą, zanim zdecydują się przemówić – uważają, że refleksja jest ważna – koncentrują się na myślach i pomysłach – najlepiej komunikują się w sytuacji jeden na jednego – mogą się irytować, jeśli nie mogą spędzić wystarczająco dużo czasu w samotności – ograniczają swoje zainteresowania, ale jednocześnie głęboko w nie wnikają 	<ul style="list-style-type: none"> – więcej mówią i mają tendencję do działania poprzedzonego jedynie krótkim zastanawianiem się – lepiej pracują w grupie – dobrze interpretują mowę ciała i odczytują wyraz twarzy innych osób – najlepsze wyniki osiągają w trakcie zajęć charakteryzujących się wysokim poziomem aktywności – dobrze reagują na pochwały i rywalizację – preferują szybkie, mniej dokładne podejście do problemu – dobrze sobie radzą z zadaniami wymagającymi zaangażowania pamięci krótkotrwałej – są odporni na czynniki powodujące rozproszenie uwagi, cechują się również podzielną uwagą – preferują jasne kolory, głośną muzykę oraz podekscytowanie – są towarzyscy – potrzebują towarzystwa innych ludzi – demonstrują wysoki poziom energii, są hałaśliwi – komunikują się, okazując entuzjazm i podekscytowanie – czerpią energię z towarzystwa innych ludzi, kochają przyjęcia – utrzymują wiele luźnych znajomości – angażują się w wiele czynności i wykazują zainteresowanie wieloma dziedzinami – mają wielu „najlepszych przyjaciół” i długo z nimi rozmawiają – są zainteresowani tym, co dzieje się wokół nich – preferują komunikację werbalną („twarzą w twarz”) – łatwo dzielą się informacjami osobistymi – szybko odpowiadają na pytania

Źródło: Janowicz (2008).

Jung zdefiniował introwersję jako ukierunkowanie osobowości „do wewnątrz”, zaś ekstrawersję – „na zewnątrz” (Jung 1995). Pewną zbieżność z tak zaprezentowanymi pojęciami można zauważyć w definicji podanej w Słowniku języka polskiego (1998). Zgodnie z nią introwersja jest cechą osobowości, która polega na braku zainteresowania światem zewnętrznym

i praktyczną działalnością, na skupianiu się na własnych przeżyciach wewnętrznych, zamykaniu się w sobie i niechęci do nawiązywania kontaktu z innymi ludźmi. Natomiast ekstrawersja jest rozumiana jako skłonność do kierowania uwagi i zainteresowań na świat zewnętrzny oraz jako łatwe nawiązywanie kontaktu z ludźmi. Nietrudno zauważyć, że takie zdefiniowanie introwersji wskazuje na raczej negatywne postrzeganie tej cechy osobowości.

Odmienne podejście do omawianych pojęć zaprezentowały K. Briggs i I. Myers. Wywodzi się ono z klasycznej teorii K. Junga, ale nie nadaje negatywnego znaczenia introwersji, która polega na czerpaniu energii z własnego wnętrza oraz z refleksji i samotności. Ekstrawersja natomiast wiąże się z pozyskiwaniem energii z przebywania z innymi ludźmi (por. Kise 2006; Nelson 2006). W związku z tym, wiążąc to podejście z klasyczną teorią Junga, można również powiedzieć, że introwertyk jest osobą skoncentrowaną na świecie wewnętrznym, ideach / pomysłach i uczuciach, a ekstrawertyk – to osoba skoncentrowana na świecie zewnętrznym, przedmiotach oraz działaniach (por. Dewar i Whittington 2000). Przykładowe cechy introwertyków i ekstrawertyków prezentuje tab. 1.

Warto zaznaczyć, że każda osoba wykazuje zarówno cechy introwertyczne, jak i ekstrawertyczne (Laney 2008). W związku z tym należy oczekiwać, że introwertyk będzie się zachowywał jak ekstrawertyk i *vice versa*. O dominacji określonej cechy decydują wrodzone preferencje danej osoby.

Wpływ introwersji i ekstrawersji na motywację

Jak wynika z przedstawionych rozważań, introwertycy i ekstrawertycy znacznie się różnią. W rezultacie ich potrzeby, a w konsekwencji i czynniki motywujące też będą odmienne. Przed nauczycielem staje więc wyzwanie takiego zorganizowania procesu nauczania, aby prowadzone przez niego zajęcia były uznane za interesujące i ciekawe, aby zachęcały studentów do aktywnego uczestnictwa i samodzielnego pogłębiania wiedzy. Pozytywny stosunek studentów do uczenia się (poprzez pobudzenie motywacji wewnętrznej) pojawia się, gdy mają oni poczucie komfortu psychicznego oraz gdy są odpowiednio stymulowani i zachęceni do rozwijania własnego potencjału (por. Berenicki 2007). W związku z tym niezbędne staje się zidentyfikowanie przez nauczyciela typu osobowości studenta, a następnie odpowiednie dobranie bodźców motywujących.

Studenci introwertyczni wykazują dużą motywację wewnętrzną, ale jednocześnie uczą się tylko tego, co ich interesuje. Studiowanie przedmiotów, które według nich nie są interesujące, wymaga od nich dużego wysiłku. Introwertycy najlepiej uczą się poprzez cichą refleksję, a ich uwaga kieruje się naturalnie w kierunku ich własnego wnętrza, myśli, uczuć, wrażeń i pomysłów. Preferują pracę w samotności, czerpiąc radość i zadowolenie z samodzielnego rozwiązania problemu. W konsekwencji nauczyciel staje się dla introwertyków jedynie dodatkowym źródłem wiedzy. Jeśli zostanie on uznany za niekompetentnego, nie będzie ceniony przez introwertycznego studenta (Nelson 2006).

Mimo iż bodźce zewnętrzne mają mniejsze znaczenie w motywacji introwertyków, nie oznacza to, że w ogóle nie wpływają one na ich zachowania. Paradoksalnie, w przypadku introwertyków jako czynnik motywujący kara może być bardziej skuteczna niż nagroda (Szczechowiak 2013). Zdaniem autorki wiąże się to z dużą motywacją wewnętrzną, która umożliwia introwertykowi osiągnięcie zamierzonych rezultatów w nauce, niezależnie od

pozytywnych bodźców zewnętrznych (pochwał). Nie oznacza to, że studenta introwertycznego należy częściej karać; należałoby to raczej interpretować jako umiejętność uczenia się na błędach, kara (np. ocena negatywna) stanowi w tym kontekście wyznacznik działań, których należy unikać jako działań nieprzynoszących satysfakcji.

Równie ważne z punktu widzenia motywacji jest zrozumienie sposobu, w jaki introwertycy reagują na otoczenie. Preferują oni słuchanie, obserwację oraz zastanawianie się nad problemem. Mają tendencję do obserwowania, jak inni wykorzystują nowe umiejętności w praktyce, zanim sami odważą się je wypróbować (Jungian learning styles 2008). Niechętnie uczestniczą w dyskusjach i wahają się przed zabraniem w nich głosu, ale jednocześnie lubią słuchać wypowiedzi innych, analizując je w trakcie słuchania. Wyzwaniem dla nich będzie również praca w dużej grupie.

Introwertycy potrzebują czasu na przetworzenie informacji, muszą się również zastanowić przed udzieleniem odpowiedzi. Nauczyciel powinien więc im ten czas zapewnić. Ponadto, biorąc po uwagę niechęć introwertyków do wypowiadania się, zamiast zmuszać studentów do odpowiedzi, warto pozwolić im na dobrowolny udział w dyskusjach prowadzonych w trakcie zajęć. W miarę możliwości należałoby również pozwolić im na pracę w mniejszych grupach (2–3 osoby) oraz pozwolić, aby sami wybrali członków swojej grupy. Przejawianie zachowań ekstrawertycznych może być korzystne dla introwertyków (Reeve 2014). Jednakże nie można od nich wymagać pełnej zmiany osobowości. Nieuwzględnianie preferencji introwertyków oraz zmuszanie ich do ciągłego wykonywania czynności sprzecznych z ich naturą może w skrajnych przypadkach doprowadzić do frustracji i całkowitego zniechęcenia się do nauki danego przedmiotu.

Ekstrawertycy zaś mogą mieć wiele zainteresowań, ale każdą dziedziną zajmują się jedynie powierzchownie. Zdarza się, że decydują się studiować te dziedziny nauki, które wybrali ich znajomi lub przyjaciele, mimo że wcale nie są nimi zainteresowani (Nelson 2006). W ich przypadku znacznie większe znaczenie odgrywa motywacja zewnętrzna. Pracują lepiej, jeśli są chwaleni, zaś lepszą motywacją do nauki jest dla nich nagroda niż kara (Szczechowiak 2013). Brak widocznego doceniania ich wysiłku może skutkować zniechęceniem do dalszej nauki.

Należy pamiętać, że ekstrawertycy chętnie uczą się w grupie oraz uczą siebie nawzajem. Ich sukces osobisty bardzo często wynika z wpływu grupy, w której przebywają. Studenci ekstrawertyczni muszą rozmawiać o tym, czego się uczą, aby lepiej dany materiał zrozumieć. Ich uwaga kieruje się bowiem ku temu, co jest na zewnątrz nich. Ekstrawertycy uczą się przez bezpośrednie doświadczanie czegoś, a biorąc udział w różnych działaniach, nie korzystają z przewodnictwa innych. Ponadto chętnie obejmują przywództwo, uczestniczą w czymś lub – w przeciwieństwie do introwertyków – chętnie wyrażają swoją opinię (Jungian learning styles 2008).

Odpowiednia motywacja zewnętrzna musi więc uwzględniać cechy ekstrawertyków. Umożliwienie im robienia tego, w czym czują się najlepiej (dyskusja, praca w grupie), zwiększa ich zadowolenie i satysfakcję z uczestniczenia w zajęciach, a w rezultacie może ich motywować do nauki. Jednocześnie należy pamiętać o kontroli poziomu entuzjazmu ekstrawertyków do wykonywanego działania, gdyż mogą oni w pracy grupowej za bardzo koncentrować się na rywalizacji z innymi członkami grupy.

Można zatem stwierdzić, że rodzaj bodźców motywacyjnych dobranych przez nauczyciela musi odpowiadać potrzebom poszczególnych studentów i być na tyle elastyczny, aby uwzględniał różnorodną strukturę psychologiczną grupy. Takie podejście do motywacji będzie wymagać od nauczyciela nie tylko znajomości i zrozumienia potrzeb introwertyków i ekstrawertyków, ale również kreatywności. Jedynie uwzględnienie wszystkich aspektów, które mogą wpływać na poziom motywacji, umożliwi takie skonstruowanie systemu bodźców motywacji zewnętrznej, które pobudzi motywację wewnętrzną.

PODSUMOWANIE

Podstawowym zadaniem nauczyciela jest zachęcanie studentów do pogłębiania wiedzy. W związku z tym powinien on mieć świadomość, że jego studenci, w zależności od typu osobowości, różnie będą reagować na zastosowane przez niego bodźce motywacyjne. Przykładowo: otrzymana ocena negatywna będzie miała inny skutek w przypadku introwertyka, a inny w przypadku ekstrawertyka. Z tego powodu ważne jest zrozumienie przez nauczyciela preferencji studentów.

W przypadku introwertyków motywacja zewnętrzna powinna być subtelna i koncentrować się, przede wszystkim, na podtrzymaniu relatywnie komfortowego środowiska uczenia się w dostępnych warunkach. Równie efektywne może być stosowanie bodźców, które umożliwią wydobyć bardziej ekstrawertycznych cech studenta introwertycznego. Praca z takimi studentami może być wyzwaniem ze względu na ich niechęć do przekazywania informacji zwrotnej na temat prezentowanych treści nauczania. Niemniej przyczynienie się do wzrostu motywacji wewnętrznej i ujawnianie potencjału takiego studenta, bez utraty jego szacunku, jest bardzo satysfakcjonujące dla nauczyciela.

Studenci ekstrawertyczni potrzebują bardziej bezpośrednich bodźców zewnętrznych o charakterze pozytywnym. Bez docenienia ich wysiłku ich motywacja znacznie spada. Są to więc studenci wymagający poświęcenia im większej uwagi. Jednocześnie motywowanie ekstrawertyków może być łatwiejsze ze względu na prostotę i bezpośredniość oddziaływania na nich.

Cechy osobowości są bez wątpienia istotnym czynnikiem wpływu na motywację w procesie nauczania. Powinny więc podlegać kolejnym analizom. Jest to temat, o którym warto pisać, uwzględniając praktyczny aspekt prezentowanych zagadnień.

PIŚMIENNICTWO

- Berenicki F.** 2007. *Dydaktyka kształcenia ogólnego*. Kraków, Oficyna Wydaw. Impuls, 406.
- Dembo M.H.** 1997. *Stosowana psychologia wychowawcza*. Warszawa, PWN, 142.
- Dewar T., Whittington D.** 2000. Online Learners and their Learning Strategies. *J. Educat. Comp. Res.* 23(4), 417.
- Encyklopedia PWN.** 2015, <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/motywacja;3943894.html>, dostęp: 17.11.2015.
- Janowicz M.** 2008. Introwersja i ekstrawersja w procesie nauczania, w: *Dydaktyka w naukach ekonomicznych*. Red. T. Kiziukiewicz. Szczecin, AR, 52.
- Jung C.** 1946. *Psychological types or the psychology of individuation*. London, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co. Ltd.

- Jung C.** 1995. *Memories. Dreams. Reflections.* London, Fontana Press, 414–415.
- Jungian learning styles.** 2015, <http://psychology.about.com/od/educationalpsychology/ss/jung-styles.htm>, dostęp: 17.11.2015.
- Kise J.A.G.** 2006. *Differentiated coaching: A framework for helping teachers change.* Thousand Oaks, Corwin Press, 88.
- Laney M.O.** 2008. *Introwertyzm to zaleta, czyli jak prosperować w ekstrawertycznym świecie.* Poznań, Rebis, 112.
- McLean A.** 2009. *Motivating every learner.* Londyn, SAGE, 35.
- Morańska D.** 2007. Kształtowanie motywacji do nauki w społeczeństwie informacyjnym – zarys problemu. *Chowanna* 2(29), 100.
- Myers D.G.** 2005. *Psychologie.* Heidelberg, Springer, 497.
- Nelson G.D.** 2006. *Breaking the learning barrier for underachieving students: Practical teaching strategies for dramatic results.* Thousand Oaks, Corwin Press, 33, 34.
- Nowacka U., Gmoch R.** 2014. Rola nauczyciela i motywacji w procesie kształcenia członków społeczeństwa informacyjnego. *Eduk. Tech. Informat.* 2, 57.
- Pawlak A.** 2009. *Tutoring dziecięcy w procesie nauczania – uczenie się dzieci siedmioletnich i ośmioletnich.* Lublin, Wydaw. UMCS, 19.
- Reeve J.** 2014. *Understanding motivation and emotion.* Hoboken, John Wiley & Sons, 432.
- Reykowski J.** 1992. Emocje, motywacje, osobowość, w: *Psychologia ogólna.* Red. T. Tomaszewski. Warszawa, PWN, 113.
- Słownik języka polskiego.** 1998. Warszawa, PWN, 495, 754.
- Szzechowiak A.** 2013. Ekstrawertyk i introwertyk – słabe i mocne strony obydwu, <http://www.edulandia.pl/edukacja/1,101856,6180471>, dostęp: 17.11.2015.

