

# Motywacja do działania

Proces realizacji celu



# Motywacja

Co kieruje naszym zachowaniem? Z jakiego powodu pewne działania podejmujemy, a z innych rezygnujemy? W jaki sposób możemy wzbudzić w sobie chęć do podjęcia działania i później kontynuowania go? Motywacja jest procesem prowadzącym do realizacji określonego celu. W związku z tym, że jest to proces obejmujący cechy wewnętrzne osoby, przewidywania co do przyszłości (działamy teraz, żeby osiągnąć konkretny stan rzeczy w przyszłości) oraz kontekst sytuacyjny, trudno jest udzielić prostych odpowiedzi na postawione pytania. Przedstawione zatem zostaną zespoły czynników, które wpływają na naszą motywację do działania, a raczej motywację do osiągnięcia celów, rozumianą jako proces.



”

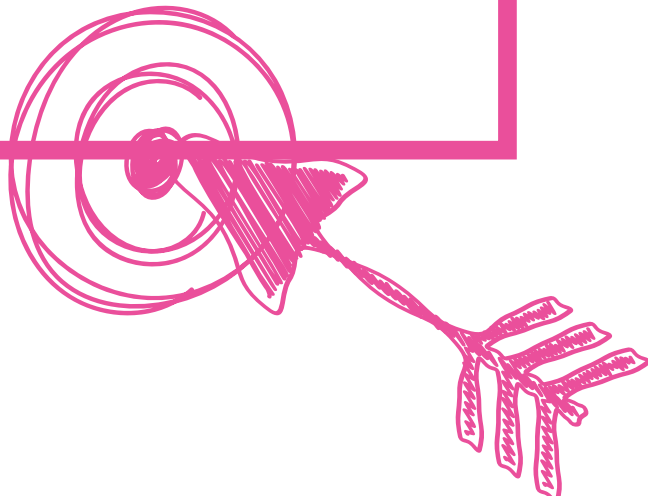
*Motywacja*  
jest tym,  
co pozwala Ci  
zacząć.  
Nawyk jest tym,  
co pozwala Ci  
wytrwać.

*Jim Ryun*

”

# Działania nakierowane na cel

W psychologii zagadnienie motywacji rozumiane jest bardzo szeroko. Teoria działań celowych człowieka, mieszcząca się w nurcie społeczno-poznawczym, ujmuje motywację jako proces realizacji celu<sup>1</sup>. Każde działanie, które podejmujemy, czemuś służy, zawiera w sobie określony cel. Począwszy od najprostszyc działań, rutynowych czynności dnia codziennego, po życie zawodowe czy rodzinne, zawsze towarzyszą nam bardziej lub mniej uświadomione i sprecyzowane cele. Może to być zaspokojenie głodu, ale też uzyskanie awansu w pracy, czy otrzymanie dobrej oceny z egzaminu.



## Cele

Źródeł motywacji powinno szukać się nie w przeszłości, ale w przyszłości, ponieważ ludzie mają możliwość decydowania o swoim działaniu. Badacz zachowań celowych człowieka, profesor Zbigniew Zaleski, w swoim opracowaniu dotyczącym celów, definiuje cel jako „kognitywnie reprezentowany, możliwy do osiągnięcia, mający wartość i siłę regulacyjną przyszły stan rzeczy, do którego człowiek dąży poprzez działanie”<sup>2</sup>.

**Cele odnoszą się zatem do szerokiej sfery przewidywania przyszłości i wzbudzenia motywacji do działań tu i teraz.** Jednocześnie, można powiedzieć, że **cele oddzielają człowieka od bezpośredniego wpływu sytuacji i umożliwiają kształtowanie przyszłości.** Kiedy celem jest zagraniczny wyjazd wakacyjny, już kilka miesięcy wcześniej zastanawiamy się nad destynacją, budżetem, rezerwujemy termin urlopu w pracy, zastanawiamy się, czy ma to być stacjonarny wypoczynek *all inclusive*, czy też samodzielnie zorganizowana przygoda. Biorąc pod uwagę niższe ceny biletów lotniczych kupowanych z wyprzedzeniem, część osób już w zimie dokonuje ich zakupu. Wszystko po to, aby osiągnąć określony stan rzeczy za kilka miesięcy: dla jednej osoby będzie to zorganizowana wycieczka skupiona wokół zwiedzania i poznawania zabytków kultury, dla innej samodzielne wędrowanie z mapą lub spędzanie czasu na plaży.



# Określenie celów



Określanie celów zakłada uruchomienie całego szeregu procesów poznawczych, związanych z przewidywaniem rozwoju sytuacji i efektów działań alternatywnych, wartościowania tego, co może się wydarzyć, wyboru priorytetów, decyzji co do tego, kiedy i w jakich okolicznościach podjąć działanie. Określone cele, a raczej ustalone plany ich realizacji, porządkują nasze działania w czasie, pozwalają ustalić ich kolejność, czas potrzebny na zrealizowanie kolejnych etapów, listę priorytetów, a także umożliwiają w pewnym stopniu przewidzenie trudności, które mogą się pojawić oraz oszacowanie wyrzeczeń, które będziemy musieli ponieść, aby osiągnąć cel. Jeśli chcemy w następnym roku wyjechać na stypendium zagraniczne, gotowi jesteśmy zrezygnować z wydatków wakacyjnych w roku bieżącym, czy poświęcić popołudnia na naukę języka i nawet znosić kąśliwe uwagi lektora.

Aby cele dobrze pełniły swoją funkcję, czyli regulowania i kontroli zachowań, system celów powinien być uporządkowany hierarchicznie. Ustalanie systemu celów to proces poznawczy, wyrażający się okresami warunkowymi „jeśli... to”. W takiej formule osoba może ocenić, który cel jest w danym momencie priorytetowy i możliwy do realizacji, biorąc

pod uwagę własne kompetencje, przekonanie o tym, czy sobie poradzi oraz warunki sytuacyjne. Zatem odnosząc się do wcześniejszego przykładu wyjazdu na stypendium zagraniczne, proces poznawczy ustalania systemu celów mógłby wyglądać następująco: „**Jeśli** nauczę się płynnie mówić po angielsku, **jeśli** nie wyjadę na tegoroczne wakacje i zaoszczędzę pieniądze, **jeśli** sytuacja osobista mi na to pozwoli, **jeśli** złożę odpowiednie dokumenty w terminie, **to** mam szansę pojechać na stypendium do Londynu”.

System celów i działania, które realizujemy tu i teraz, aby osiągnąć założone cele, są plastyczne, zmieniają się nie tylko w toku życia, ale też są modyfikowane na bieżąco, w toku przebiegu działań. Jest to zrozumiałe w kontekście myślenia o celu jako o określonym, wartościowym stanie rzeczy w przyszłości, którą możemy przewidzieć jedynie w pewnym stopniu. Niespodziewane okoliczności czy czynniki z zewnątrz wpływają zarówno na proces realizacji określonego celu (nawet kiedy jesteśmy bardzo zajęci, rzadko odmawiamy pomocy), jak i na ewaluację celów we własnym systemie.

Cele stanowią wyraz tendencji człowieka do samostanowienia, kierowania swoim życiem. Definiowanie celu jako poznawczy obraz lub inna reprezentacja punktu końcowego, do którego mogą być skierowane działania, jest niewystarczające. Proces realizacji celu musi być powiązany z afektem, czyli emocjami osoby, musi być nie tylko zimną kalkulacją. Cele są nierozzerwalnie połączone z Ja – z jednej strony przyczyniają się do definiowania, samookreślenia Ja, natomiast z drugiej strony istniejące przekonania na własny temat mają wpływ na podejmowanie działań skierowanych na realizację celów<sup>3</sup>. Temat związany z przekonaniami na własny temat zostanie rozwinięty w dalszej części opracowania.

# Ćwiczenie #1

Warto na chwilę zatrzymać się i zastanowić, **jakie są Twoje cele?** Cele nadają kierunki naszym działaniom, wzbudzają motywację do działań tu i teraz, aby osiągnąć określony stan w przyszłości, co oznacza, że można je opisać na poziomie skonkretyzowanym.

Można inaczej zapytać: Do jakich działań masz motywację? Lub: Do czego dążysz?

Pomyśl przez chwilę o swoich celach, tych bliższych i tych dalszych, z różnych obszarów życia. Mogą one być krótkoterminowe, na przykład na nadchodzący tydzień, miesiąc oraz bardziej długoterminowe, na najbliższe miesiące czy lata.

#1 .....

.....

#2 .....

.....

#3 .....

.....

#4 .....

.....

#5 .....

.....

.....

Postaraj się wypisać przynajmniej **5 własnych celów**.

Przyjrzyj się teraz stworzonej liście. Możesz się zastanowić, jakie cele wypisałaby osoba z Twojej rodziny czy najbliższy przyjaciel. Ta lista na pewno będzie się różnić u każdego z nas, w zależności od etapu życia, bieżącej sytuacji. Prawdopodobnie jednak będą istnieć pewne cechy wspólne tych list. Dodatkowo, poszczególne cele z listy motywują w większym lub mniejszym stopniu. Od czego zatem zależy wybór celów oraz ich „siła motywująca”?

# Cele które są Moje

W ujęciu poznawczym mówi się o **dwóch wymiarach oceny celu**:

ocena jego subiektywnej wartości dla osoby oraz prawdopodobieństwo osiągnięcia tego celu (inaczej szanse realizacji celu)<sup>4</sup>. W koncepcji zachowań celowych Juliana B. Rottera przyjmuje się, że człowiek aktywnie konstruuje rzeczywistość, uczy się przewidywać skutki swoich reakcji, jest w stanie zaplanować swoją przyszłość, opierając się na własnych doświadczeniach. W różnych sytuacjach życiowych człowiek ma do wyboru kilka możliwych zachowań. Każde z nich wywołuje określony skutek, a ten z kolei ma pewną, mniejszą lub większą, wartość wzmacniającą oraz prawdopodobieństwo wystąpienia. Wzmocnienia, inaczej nagrody, stanowią kluczowe informacje zwrotne dotyczące tego, jakie zachowania z jakim prawdopodobieństwem mogą przynieść pożądane rezultaty. Indywidualne doświadczenie uczy nas, jakie są najkrótsze możliwe drogi do osiągnięcia pożądanego wzmocnienia.

Drugim wymiarem oceny celu jest subiektywna ocena jego wartości, inaczej atrakcyjność danego celu dla osoby. Warto podkreślić, że nie chodzi o obiektywną wartość danego celu, ale o jej ocenę przez konkretną osobę. I tak dla jednej osoby cel, jakim jest założenie własnej firmy, będzie niezwykle atrakcyjny ze względu na poczucie niezależności, emocje związane z dynamiką zmian, braniem odpowiedzialności za całość funkcjonowania organizacji, możliwość realizowania własnych pomysłów. Z kolei dla innej osoby funkcjonowanie w roli przedsiębiorcy będzie raczej uciążliwe i może wiązać się jedynie z wyrzeczeniem, brakiem poczucia bezpieczeństwa czy trudnościami w realizowaniu hobby po pracy. Realnie motywujące są cele o dużej wartości i atrakcyjności dla Ja.





wartość celu



szanse realizacji



**motywacja do działania**



Należy zwrócić tu uwagę na społeczną hierarchię wartości i konformizm danej osoby, które mogą skutkować chęcią realizacji celów uznanych za ważne przez innych, nie przez daną osobę. Czasami dzieje się tak w przypadku młodzieży wybierającej przyszły zawód i podejmującej studia. Może zdarzyć się tak, że decyzja o podjęciu studiów wyższych po maturze jest podyktowana bardziej naciskami rodziców czy znajomych, być może poczuciem winy wiążącym się z ewentualną rezygnacją, zgodnie ze stwierdzeniem „wszyscy teraz studiują”. W sytuacji, gdy świeżo upieczony student nie dostrzega wartości kształcenia akademickiego oraz nie dostrzega w związku z tym korzyści dla siebie, jego motywacja do działania i tym samym radzenia sobie z trudnościami wiążącymi się ze studium będzie bardzo mała.

Zatem aby przewidzieć prawdopodobieństwo zachowania skierowanego na realizację celu, trzeba wziąć pod uwagę przewidywane szanse na jego osiągnięcie oraz subiektywną wartość tego celu dla konkretnej osoby. Nawiązując do poprzedniego przykładu wyjazdu na stypendium zagraniczne, jeśli dana osoba nisko ocenia swoje szanse dostania się na takie stypendium, a dodatkowo cel ten nie ma dla niej dużej wartości, jest mało prawdopodobne, by zdecydowała się podjąć działania dążące do jego realizacji. I odwrotnie, student ceniący sobie możliwość zdobycia doświadczenia nauki czy odbycia stażu w Londynie, i własne szanse dostania się na taki wyjazd oceniający wysoko, prawdopodobnie będzie skłonny podjąć działania w teraźniejszości, aby w kolejnym roku móc wziąć udział w tymże stypendium.

Warto także wspomnieć o sytuacji, której być może doświadczył każdy z nas: doświadczenie niskiej oceny własnych szans czy możliwości realizacji celu, który jednocześnie wysoko cenimy. Taka sytuacja może być źródłem cierpienia, jednak w pewnych przypadkach posiadamy możliwości jej modyfikacji, o czym w dalszej części opracowania.

# Ćwiczenie #2

Wróćmy teraz do ćwiczenia z listą własnych celów. Poświęć chwilę na zastanowienie się nad każdym z nich i ocenę w dwóch wymiarach: szans realizacji oraz wartości, przypisując ocenę od 1 do 5, gdzie 5 to ocena najwyższa. Możesz także od razu uporządkować listę według ważności celów.

Które z Twoich celów mają największą siłę motywującą do działania? W przypadku których celów posiadasz już plan działań i pojawia się większa chęć do realizacji? Czy są wśród nich takie, które są dla Ciebie ważne, jednak znajdują się bardziej w sferze marzeń czy ogólnych zamyśleń?

 cel

 wartość

 szansa realizacji

#1



#2



#3



#4



#5



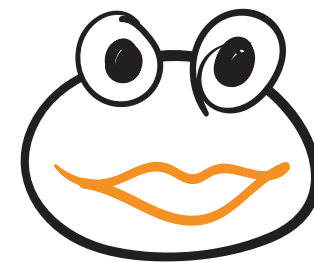
#6





Najczęściej jest tak, że cele ważne dla nas, spójne z naszymi wartościami, te będące na szczycie w systemie celów i jednocześnie oceniane jako możliwe do realizacji, mają największą siłę motywującą. Są to zatem prawdopodobnie te, które otrzymały najwyższe noty w kategoriach atrakcyjności oraz szans na realizację. Tak jak zostało wspomniane, posiadanie ważnych celów z subiektywnym poczuciem braku możliwości ich realizacji, wywołuje cierpienie. Czasami jest to sytuacja bez wyjścia ze względu na sztywne zewnętrzne okoliczności. Czasami jednak jest tak, że poczucie braku szans na realizację danego celu jest subiektywnym przekonaniem, nie do końca adekwatnym do rzeczywistości. Mówimy wtedy potocznie o braku wiary we własne siły, formułujemy komunikaty „Nie poradzę sobie”, „Nie uda mi się to”, jednocześnie dostrzegając inne osoby, które skutecznie osiągają cele podobne do naszych w podobnie niesprzyjających okolicznościach. Taki stan rzeczy może wynikać właśnie nie z tego, co zewnętrzne i na co faktycznie nie mamy wpływu, ale z wewnętrznych przekonań na własny temat.

# Ja o sobie



Pojawienie się motywacji do działania poprzez li tylko powtarzanie sobie „Uda mi się, uda mi się”, aby zwiększyć postrzegane szanse na realizację ważnego celu jest co najmniej wątpliwe. Chodzi raczej o zestaw przekonań na własny temat, postrzeganie siebie, jako osoby radzącej sobie w wielu sytuacjach, zdolnej do kierowania swoim zachowaniem i mogącej w dużym stopniu wpływać na własną przyszłość. W nurcie poznawczym są to także ogólne wzorce zachowań, nabyte poprzez uczenie się w toku życia.

Subiektywna ocena szans na uzyskanie nagrody, czyli realizację celu w opisanym wcześniej modelu szansę – wartość, łączy się z koncepcją przekonania o własnej skuteczności Alberta Bandury. Przekonanie o własnej skuteczności to inaczej przeświadczenie osoby o posiadaniu wystarczających umiejętności poradenia sobie w danej sytuacji, wizualizacja własnych możliwości<sup>5</sup>. Teoria ta odnosi się do procesów poznawczych, decydujących o obrazie samego siebie, które wpływają z kolei na wybór sytuacji, w które osoba się angażuje, wielkość wysiłku wkładanego w swoje działania, stopień wytrwałości w dążeniu do celu, a nawet na reakcje emocjonalne i skuteczność działania. Przekonanie o własnej skuteczności utrzymuje się na stałym poziomie w dłuższych przedziałach czasu, ale nie jest takie same w różnych sytuacjach – dotyczy się konkretnych zadań. Im bardziej ambitny cel osoba sobie wyznaczy, tym wyższe poczucie własnej skuteczności posiada<sup>6</sup>.

# Skuteczność

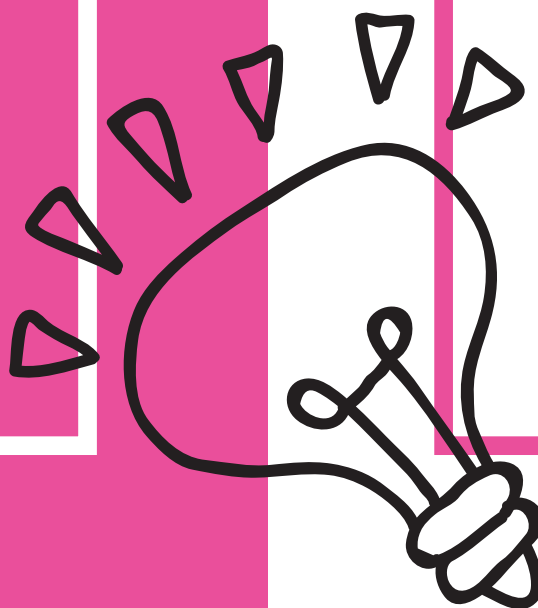
Przekonanie o własnej skuteczności według Alberta Bandury to przekonanie osoby o tym, że jest w stanie prowadzić skuteczne działanie w nowych, niejednoznacznych, nieprzewidywalnych, a nawet stresujących sytuacjach. Innymi słowy, jest to wiara w siebie, uogólniony sąd typu „poradzę sobie”, dotyczący umiejętności działania w trudnych warunkach, sytuacji niepewności. Przekonanie o własnej skuteczności nie jest zatem jedynie pozytywną myślą w danych okolicznościach, ale raczej zmienną wchodzącą w skład osobowości i oddziałującą na zachowanie jednostki.

Najważniejsza wiadomość to ta, że istnieje sprzężenie zwrotne między doświadczeniem życiowym osoby i jej przekonaniem o własnej skuteczności. Odnoszenie sukcesów sprzyja zwiększeniu przekonania o własnej skuteczności, zwiększa naszą wiarę we własne siły. I odwrotnie – podejmowanie wielu prób kończących się fiaskiem prowadzi do zwątpienia. Efekt polegający na zmianie przekonania o własnej skuteczności ulega generalizacji, co oznacza, że sukcesy osiągnięte w jednej dziedzinie życia mogą „napędzać” motywację do działania w innych dziedzinach życia, zwiększając subiektywną ocenę szans na realizację celu. Student, który zwiększył swoje przekonanie o własnej skuteczności poprzez uzyskanie dobrych ocen w czasie sesji, prawdopodobnie będzie miał też większą wiarę w to, że poradzi sobie w pierwszej pracy i zmniejszy się jego lęk przed szukaniem jej już teraz.



# Znaczenia

Warto jeszcze zwrócić uwagę na kwestię języka i przypisywanie znaczeń poszczególnym wyrażeniom. Nie bez powodu dotychczas w tekście używane było stwierdzenie „**poradzę sobie**” zamiast „uda mi się”. Myślenie czy mówienie o sobie w kontekście mniejszych lub większych dokonań sprzyja temu, aby dostrzegać swój własny wpływ na sytuację. Kiedy „coś mi się udało”, oznacza, że było to raczej zrzędzenie losu, przypadek, że akurat w tej sytuacji sprawy ułożyły się (same) pomyślnie. Słowa: „**poradziłem/am sobie**”, „**było trudno, ale zrobiliśmy/am to**” wskazują na sprawczą rolę podmiotu w podejmowanych działaniach, budują poczucie kompetencji.



Drugim słowem, którego używanie może prowadzić do zwątpienia, zamiast motywacji, jest „**sukces**”. Odniesienie sukcesu można rozumieć tylko jako sytuację wielkiej wygranej, osiągnięcie, które zdarza się raz w ciągu życia lub też moment bycia lepszym od innych – sukcesem jest np. wygranie z rywalami. Faktycznie, są to sukcesy, jednak takie, których świętowanie może wydarzyć się raz na kilka lat. Czy to oznacza jednocześnie, że w codzienności odnosimy same porażki lub nie dzieje się zupełnie nic? Lepiej, a na pewno o wiele przyjemniej, jest postrzegać sukces w kategorii osiągnięcia własnego celu. Podobnie jak cele są mniejsze i większe, krótko i długoterminowe, sukcesy także mogą być bardziej codzienne i te bardziej szczególne. Świętowanie, czyli zatrzymanie się na moment, aby poczuć satysfakcję z sukcesu, inaczej osiągnięcia własnego celu, daje nie tylko radość, ale też buduje wiarę w siebie opartą na realnych dowodach „poradzenia sobie” w trudnej sytuacji.

# Ćwiczenie #3



Wróć jeszcze raz do swojej listy celów z **Ćwiczenia 2**. Na pewno znalazły się tam cele ważne dla Ciebie, ale ocenione niżej w kategorii szans realizacji. **Wybierz jeden z nich**. Zastanów się, co Cię ogranicza w osiągnięciu tego celu, jakie są przeszkody, które zmniejszają szanse na realizację. **Wypisz 3 główne przeszkody**.

*Mój cel:*

.....

przeszkoda

#1

\_\_\_\_\_

przeszkoda

#2

\_\_\_\_\_

przeszkoda

#3

\_\_\_\_\_

Przyjrzyj się teraz samym przeszkodom. Przypomnij sobie sytuacje, w których pojawiły się podobne problemy, a jednak poradziłeś/aś sobie. Co Ci wtedy pomogło? Jakie sprawdzone umiejętności posiadasz? Które Twoje działania sprawiły, że „misja” zakończyła się sukcesem mimo trudności?

**Doświadczenie poradzenia sobie  
– co wtedy zrobiłem/am?**

przeszkoda

#1

\_\_\_\_\_

przeszkoda

#2

\_\_\_\_\_

przeszkoda

#3

\_\_\_\_\_

Jak teraz oceniasz swoje szanse na realizację celu? Jeśli ocena szans na osiągnięcie sukcesu w tym obszarze się zwiększyła, czy wzrosła także Twoja motywacja?

# Model osobowości

W poznawczym modelu osobowości przekonania na własny temat oraz cele nadające kierunek działaniom stanowią oś funkcjonowania człowieka, pozwalają nabywać kolejne umiejętności i kompetencje, które z kolei przekładają się na lepsze radzenie sobie z trudnościami. Takie podejście podkreśla dynamikę rozwoju i możliwość wprowadzania zmian, uczenia się opierając na własnym doświadczeniu. Motywacja do działania nie jest obszarem wyizolowanym z osobowości, a raczej wynika z niej. Koncepcja motywacji do działania jako procesu realizacji celu uwidacznia aspekty, na które możemy mieć bezpośredni wpływ:

- 🌀 To my wybieramy własne cele, które są dla nas ważne, atrakcyjne, wzbudzają emocje, są spójne z hierarchią wartości, układają się w pewien indywidualny system, nie są narzucone z zewnątrz.
- 🌀 Nasze przekonania na własny temat mogą się zmieniać nie tylko pod wpływem doświadczeń życiowych czy opinii innych, ale także w odpowiedzi na naszą pracę nad sobą, uświadamianie własnych ograniczeń i możliwości, popartych dowodami na podstawie konkretnych sytuacji.

Z przedstawionej koncepcji wprost wynikają wskazówki praktyczne dotyczące wzbudzania i wzmacniania motywacji. W sytuacjach zwątpienia, braku chęci do działania, warto wrócić myślami do celu i zastanowić się, na ile on jest dla mnie wartościowy. Na ile to, do czego dążę, ten określony stan rzeczy w przyszłości, jest dla mnie atrakcyjny i ekscytujący oraz spójny z innymi moimi celami w szerokim kontekście. Czy osiągnięcie go da mi satysfakcję i jak dużą? Innymi słowy, czy warto..? Po drugie, czy faktycznie wierzę, że posiadam wystarczające kompetencje i umiejętności, żeby ten cel osiągnąć? Na ile mam przekonanie, że moje działania będą skuteczne i mogę osiągnąć sukces, czyli zrealizować cel? Jeśli nie, czy są na to dowody?

**I, co ważniejsze, czy są dowody na to, że mogę sobie poradzić?**

# Do poczytania:

- Czapiński, J., (1994). *Psychologia szczęścia. Przegląd badań i zarys teorii cebulowej*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych. Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Franken, E. R. (2005). *Psychologia motywacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Łąguna, M. (2010). *Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Seligman, M., E., P. (2010). *Optyzmu można się nauczyć. Jak zmienić swoje myślenie i swoje życie*. Poznań: Media Rodzina.
- Trzebińska, E. (2008). *Psychologia pozytywna*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Zaleski, Z. (1991). *Psychologia zachowań celowych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

# Bibliografia:

<sup>1</sup>Przegląd badań: Oleś, P. (2003). Wprowadzenie do psychologii osobowości. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

<sup>2</sup>Zaleski, Z. (1991). Psychologia zachowań celowych. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 60.

<sup>3</sup>Pervin, L.A. (1989). Goals concepts: Themes, issues and questions. W: L.A. Pervin (red.), Goal concepts in personality and social psychology (s. 473-479). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Ass.

<sup>4</sup>Rotter, J. B. (1960). Some implications of a social learning theory for the prediction of goal directed behavior from testing procedures. *Psychological Review*, 67, 301-316, za: Łąguna, M. (2010). *Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

<sup>5</sup>Bandura A. (1999). Self-efficacy. Toward a unifying theory of behavioral change, w: R. F. Baumeister (red.), *The Self in Social Psychology* (s. 285-297). Ann Arbor: Psychology Press. Za: Łąguna, M. (2010). *Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

<sup>6</sup>Bandura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman. W: Pervin, L. A. (2005). *Psychologia osobowości*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

## Opracowanie merytoryczne:

**MAŁGORZATA KRYSA** - psycholog, seksuolog, andragog, psychoterapeuta w trakcie szkolenia. Zawodowo zajmuje się prowadzeniem szkoleń, warsztatów oraz wsparciem indywidualnym. Prywatnie uwielbia poznawanie świata i ludzi, ma bżika na punkcie kotów.

Zadanie finansowane ze środków  
Narodowego Programu Zdrowia na lata 2016-2020



Zadanie finansowane ze środków  
Narodowego Programu Zdrowia na lata 2016-2020



[www.pozytywnyrozwoj.org](http://www.pozytywnyrozwoj.org)  
[www.mz.gov.pl](http://www.mz.gov.pl)