



TEORIJE OSEBNOSTI

1. Konfliktne teorije:

- a) psihosocialni konflikt (Freud, Murray, Erickson)
- b) interpsihičnikonflikt (Rank, Jung)

2. Teorije rasti:

- a) samoaktualizacijske teorije (Maslow, Rogers)
- b) perfekcijske teorije (Adler, Fromm)

3. Teorije konsistentnosti:

- a) kognitivna teorija (Kelly, McClelland)
- b) aktivacijska teorija (Madi, Fiske)

1. KONFLIKTNE TEORIJE

a) Psihosocialni konflikt

FREUD

Jedro osebnosti [1] je teženje organizma, da maksimalno zadovolji svoje instinkte [2], ter pri tem zmanjša vse oblike kazni in občutkov krivde. Osnovna gonilna sila so **instinkti**. Instinkt je prirojeno vedenje, ki je značilen za vse ljudi (dihanje, jedenje...). Imajo določeno energijo, ki se zaradi delovanja mišljenja pretvarja v mišljenje ali duševnost. Instinkti imajo tudi določen izvor in cilj. To pomeni, da instinkt zadovoljimo z nekim objektom (če sem žejen pijem vodo...). Drugi element teorije predpostavlja izvor kazni. Za **občutek krivde** je potrebna kazen. Z **obrambnim vedenjem** zmanjšujemo občutja krivde in hkrati dosegamo svoj cilj zadovoljitve. Ločimo tri skupine instinktov:

1. fiziološki (kisik, hrana...)

Fiziološki instinkti nimajo bistvenega vpliva na oblikovanje osebnosti.

2. eros (seksualni ali življenjski instinkt)

Eros je bistveni del pri oblikovanju osebnosti. Energijo dobiva iz **libida** (spolnega nagona).

3. tanatos (instinkt smrti)

Vsi instinkti so združeni v podzavestni obliki kot **id**. Učenje veščin, kako zadovoljiti instinkte imenuje **katheksa**. Katheksa oblikuje del osebnosti, ki skrbi za zadovoljevanje instinktov. Ta del osebnosti imenuje **ego** (jaz). **Ego** je tisti, ki skuša potrebe **id**-a uravnati in zadovoljiti. Instinkti so skrajno sebični. Organizem želi ne glede na obstoj vrste zadovoljiti vse svoje

instinkte.

Zaradi tega se v družbi pojavijo **moralna pravila**, s katerimi se skušajo instinkti usmerjati tako, da jih lahko vsakdo zadovolji do neke mere. Moralna pravila se preko vzgoje prenašajo na otroke. Skupek moralnih pravil je združen v **super ego**. **Ego** skuša posredovati med željami **id**-a (podzavestna libidalna energija), ki se želi uresničiti in **super ega**, ki vsebuje moralna pravila. Iz tega sledi **obrambno vedenje**, ki ga imajo vsi ljudje. Lahko razvijemo boljše ali slabše (primitivne) oblike obrambnega vedenja [3]. Id, ego in super ego imamo vsi ljudje in oblikujejo jedro osebnosti. Id je prirojen, ego in super ego pa pridobimo pod vplivom okolice in vzgoje (katheksa).

Osebnostni tipi:

V vsakem obdobju je objekt zadovoljitve različen. Organizem se maksimalno trudi za doseg svojega objekta in zadovoljitev. Okolje mu lahko nudi preveč ali premalo zadovoljitve. Če mu nudi preveč zadovoljitve bo organizem ostal na tej razvojni fazi (fiksacija [4]). Ohranil bo vedenje in obrambne mehanizme značilne za to razvojno fazo. Enako velja, če mu okolje nudi premalo zadovoljitve. Pogoj za napredovanje v naslednjo fazo je optimalna [5] zadovoljitev. Vsaka razvojna stopnja je določena z značilnimi oblikami obrambnega vedenja.

1. oralna faza (1 leto)

V oralni fazi se zadovoljitev vedno nanaša na usta (prsna bradavica, dajanje predmetov v usta, prve oblike govora - beblanje, kajenje, pretirano jedenje in pitje...).

Razvijeta se dva tipa oralne fiksacije:

- spreminjajoči tip (preveč zadovoljén, pasiven)
- agresivni tip (premalo zadovoljén)

Značilne oblike obrambnega vedenja so:

- projekcija [6] (na sebi svojih lastnosti ne vidim, ampak samo na drugih ljudeh)
- zanikanje (zanikamo, da je neka lastnost značilna za nas)
- introjeksija [7] (prevzememo lastnosti drugih ljudi)

Značilnosti oralno fiksiranih osebnostnih tipov:

- optimističen - pesimističen
- zaupljiv
- nezaupljiv, sumničav
- nastopaški
- sam sebe pomiluje

2. analna faza (2 leto)

Objekt zadovoljevanja v analni fazi je zadrževanje ali praznjenje blata. S tem kontroliramo okolje.

Razvijeta se dva tipa analne fiksacije:

- zadrževalni tip
- razdajalni tip

Značilne oblike obrambnega vedenja so:

- intelektualizacija (kadar želimo razumsko in logično pojasnjevati lastno vedenje)
- oblikovanje reakcije (kadar zanikamo lastne težnje in trdimo ravno obratno)
- izolacija (neprijeten občutek ločimo od dejanja)

- izničenje (kadar želimo izničiti slaba dejanja)

3. falična faza (3-5 leta)

V falični fazi otrok spozna veselje v tem ko se igra s svojimi spolnimi organi in ob tem občuti neko zadovoljstvo. V tem obdobju otrok razvije spolno identifikacijo. Freud razvije dva principa spolne identifikacije, različna za dečke in deklice:

- Ojdipov kompleks

Osnovni princip je, da si deček zaželi mamo, oče pa mu predstavlja oviro. Ker je oče premočen nasprotnik, otrok razvije strah pred kastracijo. Zaradi strahu pred kastracijo, otrok razvije obrambno vedenje potlačevanja in izbere introjekcijo (prevzame očetove lastnosti, da bi zmanjšal nevarnost).

- Elektrin kompleks

Osnovni princip je enak kot pri dečkih, le da ni strahu pred kastracijo, ker so deklice že "kastriirane". Zato Freud namesto strahu pred kastracijo, uvede strah pred *izgubo ljubezni*. Meni, da ženske občutijo zavidanje penisa moškemu. Zavidanje penisa lahko uresničijo samo s tem, da moškemu rodijo moškega potomca. Pri tem je nevarnost, da moškega potomca zamenjajo za partnerja. Če se to zgodi, postane otrok "mamin sin" in ima v življenju lahko veliko problemov (homoseksualnost, impotenca, prezgodnja ejakulacija).

4. latentna [8] faza (latenca)

Obdobje latence nima nobenih oblik vedenja in fiksacij.

5. genitalna faza (9 leto)

Objekti zadovoljitve v genitalni fazi so spolni organi. Oblika obrambnega vedenja se imenuje *sublimacija* (sprememba, preusmeritev nagnenj, teženj).

Freud je močno oblikoval pojmovanje psihologije. Največ zaslug mu pripisujejo proučevanju podzavesti in njene razgibanosti. To je močno vplivalo na razvojne teorije in psihoanalitsko terapijo. Pomanjkljivost Freudove teorije je, da se človekova osebnost oblikuje samo v prvih letih življenja. Vprašljivo je tudi, ali res samo spolni nagon oblikuje človekovo osebnost.

MURRAY

V jedru osebnosti pri Murrayju in Ericksonu ni bistvenih razlik. Razlika je v osebnostnih tipih. Murray je skušal najti človekove osnovne **potrebe** (instinkte, ki imajo dednostni značaj je zamenjal za potrebe) in ugotoviti, kakšni pritiski v okolju (vzgoja, problemi...) povzročajo, da se pri nekom bolj javljajo potrebe, pri drugem pa manj. Razlikoval je 20 potreb:

1. dosežek
2. bližina drugega (socialni motiv)
3. agresivnost
4. neodvisnost(avtonomnost)
5. prevlada (dominantnost)
6. razkazovanje
7. zaščitništvo
8. red
9. zabava,igra
10. spolnost
11. razumevanje...

Prevlada določenih potreb je odvisna od **pritiskev** v okolju. Pritiske deli na:

- alfa

(dejanski pritiski)

- beta

(namišljeni pritiski)

Dalje razlikuje pritiske, ki so vezani na:

1. družino (kulturna neuskklajenost npr. Romi, družinsko nesoglasje, ločitev, disciplina, odsotnost starešev, smrt, manjvrednost, revščina...)
2. nesreče, nevarnosti (travmatsko doživetje npr. z živaljo, požar, poplava, potres...)
3. izgube (prijateljev, imetja, ljubezni, sprememba okolja...)
4. rojstvo otrok
5. agresivnost
6. zlorabe
7. manjvrednost...

ERICKSON

Erickson trdi, da se razvoj človekove osebnosti ne konča v obdobju pubertete, ampak kasneje. Zato 5 Freudovih faz razširi na 8 faz. Ugotovi, da optimalna zadovoljitev izoblikuje bolj prilagojenega posameznika. Razvije 8 faz:

1. zaupanje / nezaupanje
2. samostojnost / sram, dvom
3. odgovornost / krivda
4. delavnost / manjvrednost
5. identiteta / razdeljenost vlog
6. intimnost / izolacija
7. generativnost / stagnacija
8. egointegriteta / strah, obup

b) Interpsihični konflikt (nastane v človeku, zaradi nasprotno težnj)

RANK

Po Ranku na oblikovanje osebnosti vpliva težnja zmanjševati strah pred življenjem in smrtjo. Življenje pomeni **ločevanje** od ustaljenih oblik. Smrt pomeni **neločevanje**. Strah pred življenjem premagujemo z **močjo volje**.

Osebnostni tipi:

1. **umetnik** (premaga strah pred življenjem in smrtjo in je sposoben živeti samostojno; zmožen je sodelovati z drugimi ljudmi in z njimi imeti intimen odnos)
2. **nevrotik** (premaga strah pred življenjem in smrtjo, vendar nima sposobnosti sodelovanja)
3. **povprečen posameznik** (ne premaga strahu pred življenjem in smrtjo; odloči se za neločevanje)

JUNG

Po Jungu človek teži k **uresničenju svojega jaza**. Z Freudom se ni strinjal glede podzavesti. Freud je menil, da imamo osebno podzavest, ki jo potlačujemo. V njej so skriti nagoni in obrambni mehanizmi. Če vse to pride v zavest, lahko doživimo "živčni zlom". Jung meni, da obstaja **osebna** in **kolektivna** podzavest. Kolektivno zavest sestavljajo **arhetipi**. Arhetip predstavlja odraz dogodkov iz preteklosti. Tipična arhetipa sta **anima** (ženska v moškem) in **animus** (moški v ženski). Jung razvije tudi nekaj fizikalnih principov:

- ekvivalenca [\[9\]](#)

Ekvivalenca pomeni enakomerno razporejanje energij. Imam veliko željo igrati nogomet, včasih pa imam željo igrati tudi tenis. Če se želja po igranju nogometa zmanjša, se bo ekvivalentno povečala želja po igranju tenisa.

- entropija [\[10\]](#)

Močna prepričanja in ideje se nagibajo k temu, da se zmanjšajo, šibka pa povečajo. Če skupaj pomešamo liter mrzle in vrele vode, potem iz te mešanice ne moremo več izločiti vrele vode.

- transcendentna funkcija

Pomeni, da se nasprotna čustva v svojih ekstremih združijo (ljubezen / sovraštvo); združevanje nasprotnosti (simbol je mandala).

- sinhronost (sočasnost)

Pomeni, da se v istem trenutku na različnih krajih, zaradi kolektivne zavesti, pojavijo iste ideje.

Osebnostni tipi:

1. introvertiran tip

Posameznik je usmerjen vase. Uresničuje se z razmišljanjem v svoji notranjosti, samoti.

2. ekstrovertiran tip

Posameznik je usmerjen v okolje. Uresničuje se v skupini z drugimi.

Po Jungu človek **doživlja okolje** na 4 načine:

- razmišljanje (racionalni pristop)
- emocionalno (racionalni pristop)
- zaznavno (iracionalni pristop)
- intuitivno (iracionalni pristop)

Racionalno predstavlja vse kar lahko vrednotimo. Pri razmišljanju lahko vrednotimo kaj je dobro in kaj slabo. Emocije imajo vedno vrednostni predznak; nekaj nam je všeč, nekaj ne. Pri zaznavah ni vrednostnega predznaka, ampak gre samo za zaznave. Intuicija pomeni zaznavno razmišljanje. Preden nekoga ovrednotimo ali analiziramo, imamo občutek, kakšen je človek. Pri introvertiranih in ekstrovertiranih osebnostnih tipih lahko prevladujejo, bodisi racionalni ali iracionalni elementi. Racionalni osebnostni tipi so lahko razmišljujoči ali emocionalni. Če prevladuje razmišljanje, se mu emocije podredijo in obratno. Iracionalni osebnostni tipi pa so lahko zaznavni ali intuitivni. Če prevladuje zaznava, se ji podredi intuicija in obratno.

Tako dobimo različne osebnostne tipe z prevlado različnih načinov, kako doživljamo, spoznavamo okolje.

2. TEORIJE RASTI

a) *Samoaktualizacijske teorije* (teženje k uresničiti samopotencialov)
ROGERS

Osnovna težnja organizma po Rogersu je **aktualiziranje samega sebe**. Biološko (genetsko) osnovo, ki jo imamo, realiziramo v odnosu do okolja. Ta značilnost velja za vsa živa bitja. Pri Freudu je sebični *jaz* tisti, ki želi zadovoljiti svoje potrebe. Pri Rogersu pa je **okolje** tisto, ki posamezniku omogoča realizacijo lastnih potencialov. Iz tega sledi, da prilagojeno vedenje ni dobro. Če želimo realizirati lastne potenciale moramo okolje prilagajati nam samim. V tem kontekstu je za Rogersa človek dober in ga ni potrebno kaznovati in usmerjati. Njegova teorija se imenuje tudi humanistična psihologija, ker v ospredje postavlja human pristop do človeka. Kritika te teorije je bil holokavst in koncentracijska taborišča med drugo svetovno vojno. Ideja je bila, da bi morali nekaj v vzgoji spremeniti, da do tega ne bi več prihajalo.

Rogersova teorija na vzgojnem področju izpostavlja **brezpogojno pozitivno sprejemanje**. To pomeni, da posameznika sprejemaš ne glede na to, ali on naredi to kar ti od njega pričakuješ. Enostavno ga sprejemaš, ker mora tudi on realizirati svoje potenciale. Če otroku postaviš pogoj, da bo za odličen uspeh dobil mobitel, gre za pogojno sprejemanje. Iz tega sledi, da otrok samega sebe ne bo cenil brezpogojno (da je dober človek), ampak se bo cenil samo v neki pogojni vrednosti (če bom imel odlične ocene bom dober in sprejet). Pogojno sprejemanje v človeku razvije prilagojeno vedenje, ki ne vodi do realizacije lastnih potencialov.

Bistvo te teorije je, da je človek v svojem bistvu **dober** (njegove težnje so pozitivne), okolje pa iz teh pozitivnih teženj naredi deviacije, ker te ne sprejema takega kakršen si. Tako okolje zahteva nekaj, kar ni v skladu s tvojimi potenciali (npr. postaneš ekonomist, rad pa bi postal filozof). Rogersova teorija je imela velik vpliv na odnosni vidik izobraževanja (danes je telesna kazen v šolah odpravljena).

Rogers je avtor **nedirektivne psihoterapije**. Bistvo nedirektivne psihoterapije je aktivno poslušanje. To pomeni, da posamezniku skušamo pokazati, da smo razumeli kar nam je želel povedati (Gordonova metoda [\[11\]](#)).

Osebnostni tipi:

1. **samoaktualizirani** (ustvarjalni, samostojni, sposobni ljubezni...)
2. **neaktualizirani**

MASLOW

Maslow je znan po **hierahiji potreb**. Tudi on zagovarja samoaktualiziranje človek, vendar je bolj v ospredju psihološki moment. Samoaktualizacija je postopna. Najprej moraš imeti zadovoljene osnovne potrebe. Hierarhiji potreb so:

1. biološke potrebe (hrana, voda, zrak...)

2. potrebe po varnosti
3. ljubezni
4. spoštovanju, moči (da te drugi cenijo, spoštujejo)
5. samoaktualizacija

Višja potreb se javi samo takrat, kadar je bila zadovoljena nižja potreba (ni preskakovanja). Vendar se tudi v ekstremnih življenjskih pogojih (koncentracijska taborišča) dogaja, da se javlja potreba po umetnosti, čeprav nižje potrebe niso bile zadovoljene. Humanistična psihologija postavlja človeka v središče življenja (človek je svoje sreče kovač). Kar človek naredi iz svojega življenja je odvisno od njega samega in ne toliko od usode. Najbolj ekstremno se to kaže v eksistencialistični filozofiji.

Osebnostni tipi:

1. samoaktualizirani
2. neaktualizirani

b) Perfekcijske teorije (perfekcijo skušamo doseči z odpravo pomankljivosti, ki jih vidimo na sebi)

ADLER

Adler je menil, da ima vsak organizem organ, ki je šibek in bo prvi odpovedal (slabo srce, kosti, želodec...). To pojmovanje prenese tudi na psihološko področje. Pravi, da človek vidi svoje pomankljivosti ter hkrati teži k popolnosti (kompenzacija / nadkompenzacija) s pomočjo **volje**. Za primer navaja Demostena (največji govornik antike), ki je imel govorno napako. S pomočjo kamnov v ustih in govornih vaj je izboljšal svoj govor. Drug primer je, da nekateri majhni ljudje postanejo veliki voditelji (Napoleon, Hitler, Kučan...). V družini posameznik izoblikuje **način reševanja problemov**, ki je lahko:

- | | |
|--------------------------|--|
| 1. konstruktivni pristop | (reševanje problemov...) |
| 2. destruktivni pristop | (pomilovanje, pijančevanje...) |
| 3. aktiven | (problema se lotiš sam) |
| 4. pasiven | (čakaš da se stvari izboljšajo same od sebe) |

Osebnostni tipi:

Bistvena značilnost, ki vpliva na osebnostni tip posameznika je **vrstni red rojstev** v družini:

1. prvorojenci

Prvorojenci na začetku nimajo konkurence, kasneje pa morajo *deliti* z drugorojenci, kar je za njih velik šok. Na prvorojenci starši prenašajo svoje ambicije.

2. drugorojenci

Za drugorojence *delitev* z najmlajšim ni več tako velik šok, ker že od rojstva deli stvari in pozornost z prvorojencem. Drugorojenci imajo ponavadi več pravic in možnosti pri enaki starosti kot prvorojenci.

3. najmlajši

Najmlajši nikoli ne odraste, ker ima veliko ljudi, ki za njega skrbijo (oba starejša brata ali sestra, mati, oče...).

Večina znanstvenikov je prvorojencev, večina pisateljev pa drugorojencev. Na osebnostin tip človeka vpliva tudi **spolna struktura** v družini. Če živi v družini ena deklica s štirimi brati, se bo njena osebnost drugače razvijala, kot če bi imela manj bratov ali pa samo sestre ali če bi bila edinka.

FROMM

Fromm je bil pri nas priljubljen, ker je sistem domneval, da uporablja marksistične ideje na področju psihologije. Po Frommu skuša posameznik doseči **humano, človeško identičnost**. Njegova teorija vsebuje del teorije rasti (samoaktualizacija) in del konfliktne teorije (animalična / humana narava). Humana, človeška narava nam omogoča, da smo **neodvisni** od narave (znanost, tehnologija...). Odvisni postanemo v primeru naravnih nesreč. Človeška neodvisnost lahko privede do **alienacije** (odtujitev od narave). Posledica alienacije je nespoštovanje narave (potrošniški odnos do narave).

Osebnostni tipi:

1. receptivni (sprejemalni) tip (neprudoktiven)

Podoben je oralno psivnemu tipu (Freud). Posameznik pričakuje, da bo okolje za njega poskrbelo (hrana, ljubezen...). Od okolja samo sprejema, ni pa sposoben dajati. Lahko je dobrodušen, umirjen, intelektualističen, optimističen. Ni agresiven. Depresije rešuje z prekomernim jedenjem in pitjem. Osebnostne značilnosti Fromm označuje bipolarno (dvojno), ki vedno vsebujejo pozitivni in negativni vidik:

- sprejemajoč / pasiven, brez iniciative
- odzva se ne zahteve / nima karakterja, mnenja
- predan / podredljiv
- prijazen, skromen / brez ponosa
- očarljiv / parazitski
- socialno prilagodljiv / brez principov, samozaupanja
- idealist / ni realen
- občutljiv / strahopeten
- vljuden / nima hrbtenice
- blag / sentimental

2. izkoriščevalec (neproduktiven)

Podoben je oralno agresivnemu tipu (Freud). Posameznik ne čaka, da mu bo okolje kaj dalo, ampak si kar sam vzame. Si ne dela skrbi če stvari, ideje... pripadajo drugim. Osebnostne značilnosti so:

- aktiven / izkoriščevalski
- sposoben prevzemati iniciativo / agresiven
- impulziven, neučakan / aroganten

3. zbiralec (neproduktiven)

Podoben je analno zadržujočemu tipu (Freud). Posameznik si ogradi nek življenjski prostor v katerega nosi (zbira) stvari. Vse je njegovo. Ima posesiven odnos do žene, otrok, drugih ljudi... Nič ne spreminja. Vse kar je novo je slabo. Živi v preteklosti (dobri stari časi). Svoj intimen prostor izolira pred neprijetnimi vplivi okolja. Je perfekcionista, natančen, čist, vzdržuje red. Lahko razvije stopnjo kompulzivnosti (rituali, ki jih mora narediti, da "preživi").

Osebnostne značilnosti so:

- praktičen / nima domišljije
- razmišlja ekonomsko / skop
- previden / sumničav
- potrpežljiv / letargičen
- redoljuben / pedanten
- metodičen / obsesiven
- lojalen / posesiven

4. tržna usmeritev (neproduktiven)

Posameznik svojo osebnost prilagaja ponudbi in povpraševanju (če se zahteva lojalnost si lojalen, če je v psihologiji v modi čustvena inteligenca jo zagovarjaš...). Pogosta je v potrošniški družbi. Osebnostne značilnosti so:

- namenski / oportunist
- sposoben se je spremeniti / ni konsistenten, v svojih pogledih mladosten, otročji
- gleda v prihodnosti / nima preteklosti niti prihodnosti
- odprtega duha / brez principov in vrednot
- socialen / ni sposoben biti sam
- dejaven / hiperaktiven
- radoveden / nima takta
- inteligenten / intelektualističen
- prilagodljiv / ne diskriminira
- duhovit / neumen, norčav

5. produktiven posameznik (produktiven)

Posameznik je sposoben ljubezni, urejen, kreativen, inteligenten, samostojen...

Fromm je domneval, da družbeni red oblikuje stil vzgoje. Stil vzgoje pa oblikuje osebni tip. Ločil je tri načine **vzgoje**:

1. simbiotični odnos

V simbiotičnem odnosu posameznik živi v sožitju z nekom. Če je posameznik otrok lahko on "požre" družino ali pa družina "požre" njega. Če družina "požre" njega se razvije *pasivni sprejemalec* (družina vse naredi za njega, otrok pa nič ne naredi za sebe - krščanstvo). Če otrok "požre" družino se razvije *agresivni sprejemalec* (otrok je središče dogajanja, kar kasneje prenese tudi na druge ljudi in okolico).

2. odklonilno destruktiven odnos

Odklonilno destruktiven odnos razvije zbirateljski in tržno usmerjen osebni tip (zgodnji kapitalizem, protestantizem).

3. ljubezen

Vzgoja, ki vsebuje ljubezen razvije produktivnega posameznika.

3. TEORIJE KONSISTENTNOSTI

Zagovorniki teorije konsistentnosti trdijo, da je osnova razvoja nekega organizma iskanje med pričakovanji in okoljem.

a) *Kognitivna teorija* (skuša doseči kognitivno skladnost)

KELLY

Kelly je mnenja, da smo ljudje neke vrste znanstveniki. Tako kot znanstveniki postavljajo razne hipoteze, tako tudi mi postavljamo hipoteze o našem okolju in jih nato preverjamo ali so ustrezne. Na tak način si izoblikujemo sliko okolja ali **kognitivne konstrukte** [12]. Kognitivni konstrukti so vodilo našega delovanja. Konstrukt na konstrukt pomeni konstrukcijski sistem. Učitelj ima konstrukcijski sistem o poučevanju učencev v razredu, ki si ga je pridobil s prakso. Na začetku je bolj pomankljiv in slab, z leti pa postane relativno trden. Osnovna ideja kognitivnih konstruktov je, da zna organizem **napovedovati** (predikcija) in **kontrolirati okolje**. Pomankanje konstrukcijskega sistema, nezmožnost napovedovanja in kontrole okolja pomeni za organizem strah, negotovost, neprijeten občutek. Pri kognitivni teoriji je osnovni princip **primerjanje elementov**. Primerjamo svoj konstrukcijski sistem in situacijo, ter ugotovljamo medsebojno skladnost. Če želimo narediti konstrukt, moramo nujno imeti tudi njegovo nasprotje. Ne moremo imeti konstrukt dobrega, če nimamo konstrukt slabega.

1. nastajanje, razvijanje konstrukcijskega sistema

Konstrukcijski sistem nastaja hierahično. Pri vrhu so bazične stvari, ki so najbolj pomembne (prijetno / neprijetno), ki se nato delijo na bolj elementarne stvari. Če nekdo še nima konstrukcijskega sistema o zmenkih z nasprotnim spolom, potem mu prvi zmenek zgradi konstrukcijski sistem, ki je lahko zadovoljiv (če se uresničijo njegova pričakovanja) ali pa ne (pozitiven / negativen). Nadalje lahko ugotavlja ali je bil prvi zmenek ustvarjalen ali banalen.

2. uporaba konstrukcijskega sistema (izdelana odločitev)

Izbor konstrukcijskega sistema je določen z njegovo trdnostjo. Če imamo zelo dobro zgrajen konstrukcijski sistem, potem je lahko naš izbor v določenih situacijah tvegan. Vendar nam bodo tvegani izbori dali dodatne informacije v konstrukcijskem sistemu. Če imamo slabo zgrajen konstrukcijski sistem, po se ne odločamo za tvegane izbore, ampak preverjene rešitve. Če gre učitelj začetnik prvič z razredom na končni izlet, se bo verjetno odločil za preverjene postopke (več kontrole...). Če pa ima učitelj več izkušenj, potem glede na svoje izkušnje lahko uporabi tvegane izbore (dobimo se ob določeni uri; če bo kaj razbito boste sami plačali...). Iz tveganih izborov se lahko nekaj naučimo in popravljamo svoj konstrukcijski sistem. Popolna kontrola povzroča dolgočasje. Če za vse vemo kaj se bo zgodilo, potem bodo takšne okoliščine za nas dolgočasne.

3. spreminjanje konstrukcijskega sistema

Pri Kellyju je v ospredju popolna **racionalnost**. Če nek konstrukcijski sistem ni ustrezen, potem ga spremeniš. Če je predavanje dolgočasno, ga popestrimo... V življenju pa nismo vedno tako racionalni. Ker Kellyjeva teorija ne upošteva čustev, ni zanesljiva.

Kellyjeva teorija nima osebnostnih tipov. Če upoštevamo teorijo konstruktov, je skoraj nemogoče najti nek osebnostni tip, ki bi bil značilen za nekaj. Vsaka osebnost je unikat, ker ima svoje izkušnje, svoj konstrukcijski sistem.

FESTINGER

Kognitivna disonanca (spoznavno neskladje)

Neskladje med tem kar pričakujemo in okoliščinami, povzročajo v nas neprijeten občutek. Po Kellyju neprijeten občutek odpravimo tako, da spremenimo konstrukt. Festinger pa trdi, da

velikokrat spremenimo **realnost** in ohranimo konstrukt (stvari vidimo drugače). Npr. Kristus je Bog in Bog je nesmrten. Če je Kristus umrl, potem ni Bog. Zato spremenimo realnost in pravimo, da je Kristus vstal od mrtvih. Realnost spremenimo, da nas naš konstrukcijski sistem (disonanca) ne bi motil. Npr. žena, ki verjame v stavek "dokler vaju smrt ne loči" in zvestobo. Čeprav ima občutek, da jo mož vara, bo še naprej spregledovala vse znake njegove nezvestobe in si poiskala izgovore zakaj ne more zapustiti zakona (zaradi otrok, premoženja, stanovanja...). Spreminja realnost namesto da bi spremenila svoj konstrukcijski sistem.

MCCLELLAND

Posameznik skuša zmanjšati velike razlike, ki so med situacijo in pričakovanjem. Če je situacija zelo različna od tega kar pričakujem, potem skušamo to razliko zmanjšati. Majhne razlike pa skušamo povečati. Npr. otrok se nekaj časa igra z avtomobilčkom, ko se bo začel dolgočasiti, pa ga bo razstavil na posamezne dele. Uporabljati ga začne na drugačen način. Stvar, ki je namenjena za igro, bo uporabljal na različne načine (majhne razlike poveča).

Osebnostni tipi (loči tri elemente, ki oblikujejo našo osebnost):

1. motiv

Motiv je povezava med pričakovanjem, ki temelji na načinu kako so bili posamezni dogodki nagrajeni ali kaznovani (motiv približevanja in izogibanja). Npr. če se z nekom dobro razumemo, imamo željo biti v njegovi družbi (motiv približevanja). Če se z nekom ne razumemo, se ga bomo izogibali (motiv izogibanja). Naša pričakovanja in izkušnje oblikujejo načine približevanja ali izogibanja neki situaciji. V življenju se naučimo določenih vedenjskih motivov. McClelland izpostavi naslednje motive:

- dosežek

Z dosežkom bomo razvili motiv približevanja takrat, kadar smo v preteklosti že imeli uspehe na nekem področju. Če jih nismo imeli, razvijemo motiv izogibanja (strah pred neuspehom). Strah pred neuspehom nas lahko vodi celo v samohendikepiranje [13]. Če imamo do otroka prevelika pričakovanja, ki niso v skladu z njegovimi sposobnostmi ali starostjo (prezahtene igranje, igre), bo v taki situaciji vedno doživljal neuspeh. Zato se bo iz takih situacij vedno umikal. Ker se bo umikal, bo še manj vedel o tej situaciji in bo doživljal vedno večje neuspehe. Zahteve in pričakovanja naj bodo vedno usmerjena malo nad otrokovimi zmogljivostmi. To pomeni, da otrok take naloge sam ne zna rešiti, zlahka pa jo reši v sodelovanju s starši. Take zahteve in pričakovanja pripomorejo k večji socialnosti (sodelovanju) in oblikovanju samopodobe (otrok se zna spoprijeti s težkimi nalogami). Otroka bodo zaradi tega težke naloge vedno pritegnile (občutek dosežka). Motivacija ima v organizmu zelo močno vlogo. Če smo za neko stvar motivirani, potem vso energijo in vire moči usmerimo v uresničitev tega cilja.

Motivacija ima vpliv tudi na **zaznavo**, kako vidimo stvari v okolju. Npr. nekdo ima občutek, da ne zna matematike. Če se mu učitelj matematike nasmehne, si bo misli, da se mu posmehuje. Če pa se učitelj nasmehne komu, ki zna matematika, pa si bo mislil, rad me ima, prav delami in sem na dobri poti. En in isti dražljaj okolja vidimo zaradi različne motiviranosti različno.

Šola naj bi težila k oblikovanju notranje motivacije (izvira iz človekovih interesov) in ne zunanji motivaciji (nagrade, ocene, obveznosti...). V nekaterih situacijah lahko zunanja

motivacija uniči notranjo motivacijo (predvsem kadar gre za materialne vire).

- ljubezen, socialnost
- moč

2. poteze

Poteze so naučena dejanja, ki jih izpeljemo iz neke situacije.

3. sheme

V shemah se izraža vpliv kulture in civilizacije. Sestavna dela teh shem sta:

- vloge:

- socialne (bogati, revni, izobraženi...)
- starostne (otroci, mladostniki, starejši...)
- spolne (moški, ženske)
- družinske (oče, mati, otroci, stari starši)
- poklicne (učitelj, zdravnik, politik...)
- organizacijske (društva, zavodi, razne organizacije, podjetja...)

- vrednote, ideje:

- ekonomske (kdor ceni denar, varnost...)
- estetske (lepota, urejenost...)
- socialne (človekoljubje...)
- politične (vodenje...)
- religiozne (vera...)
- bivanjske (različni pogledi na svet)

b) Aktivacijske teorije

Aktivacijska teorija skuša osebni razvoj razložiti z **delovanjem možganov**. Delovanje možganov lahko merimo z osciloskopom [14] (merimo valovanje; sinusoida). Sinusoida izvira iz delovanja nevronov. Glavni izvor električnih impulzov je talamus, ki je nameščen na možganskem deblu. Poznamo različne ritme:

- alfa 7-13 Hz (stanje sprostitve)
- beta
- gama 40 Hz (stanje povezovanja informacij)

Iz teh domnev sledi, da je za vsakega posameznika značilna stopnja aktivacije, ki določa osebni tip človeka. Organizem skuša svojo aktivacijo v okolju prilagajati osnovni aktivaciji vsakega posameznika (3,14 Hz). Previsoka ali prenizka aktivacija ima negativen vpliv na naše dosežke. Visoka aktivacija ima dober vpliv na enostavne naloge, nižja aktivacija pa na zahtevne naloge.

Posameznik A skuša dvigniti aktivacijo v okolju z nekimi posegi, posameznik B pa skuša znižati

aktivacijo v okolju z nekimi posegi. Kakšna je aktivacijska krivulja posameznika je veliko odvisno od okolja. Ljudje, ki prebivajo v odmaknjenih krajih so bolj umirjeni (nizka aktivacija). Ljudje, ki prebivajo v prenaseljenih krajih pa imajo visoko aktivacijo.

FISKE in MADI

Aktivacijo lahko spremenimo z:

- **intenzivnostjo dražljaja** (tišina, hrup...)
- **spremenbo pomena** (humoristična serija, resnične zgodbe...)
- **variranjem dražljajev** (novost, presenečenje...)
- **izvorom aktivacije** (notranja, zunanja)
- **kortikalna ali možganska aktivacija** (na to nimamo vpliva)