

Marjaana Herlevi

Leena Ståhlberg

TUNNISTA MOTIIVISI

ENERGIAA

ELÄMÄÄN,

VIISAUTTA

VALINTOIHIN

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

Text and data mining prohibited.

© Marjaana Herlevi, Leena Ståhlberg ja Like Kustannus
/ Kustannusosakeyhtiö Otava 2026

Kustannusosakeyhtiö Otava
Uudenmaankatu 10, 00120 Helsinki
tuoteturvallisuus@otava.fi

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

ISBN 978-951-1-53568-3

OTAVA
KIRJAPAINO
Keuruu 2026



Sisällys

Johdanto	7
OSA 1: MOTIIVIT HALTUUN	13
Motivaation mysteeri	15
Mikä meitä motivoi?	
Steven Reissin teoria motivaatiosta	24
Steven Reissin 16 elämän perustarvetta	32
Yksilöllinen motivaatiokarttasi	106
OSA 2: TASAPAINOA MOTIIVEISTA	109
Motiivit ja elämän tasapaino	111
Motiivit ja itsetuntemus	111
Motiivit ja hyvinvointi	119
Ristiriidat motiiveissa	124
Motiivit vuorovaikutuksessa	128
Motiivit ja parisuhde	141
Motiivit ja perhe	145
Motiivit työelämässä	151
Nuorten motivaatiovalmennus	151
Mikä Z-sukupolvea motivoi?	155
Motiivit ammatinvalinnan ja	
urasuunnittelun pohjana	158
Motiivit ja työssä jaksaminen	165
Motiivit ja työn tuunaaminen	169
Motiivit ja työttömyys	176
Motiivit ja työnhaku	179
Motiivit tiimeissä ja työyhteisöissä	184
Motiivit ja johtaminen	191
Motiivit ja rekrytointi	198
Motiivit eläkeiässä	202
Lopuksi	207

Johdanto

*Mutta kun mulla ei ole mitään motivaatiota!
Motivaatio täysin kateissa!*

Edellisen kaltaiset huokailut saivat meidät tarttumaan tämän kirjan kirjoittamiseen. Ne eivät ole ohimeneviä toteamuksia, vaan monelle yllättävän tuttuja ajatuksia, ehkä juuri sinullekin tällä hetkellä. Motivaatio tuntuu usein arvaamattomalta: se tulee ja menee omia aikojaan, ja juuri silloin, kun sitä eniten tarvitsisi, siihen voi olla vaikea saada otetta. Viime vuosina tämä kadonneen motivaation perään huhuilu on kantautunut korviimme yhä useammin ja aina vain voimakkaampana.

Ei ole tavatonta tuntea ajoittain, että motivaatio on hukassa. Tavatonta ei tänä päivänä ole myöskään kokea merkityksettömyyden kokemuksia, tyhjyyttä tai aikaansaamattomuutta. Nyky-yhteiskunnassa ihannoidaan tehokkuutta, määrätietoisuutta ja motivoituneisuutta. Ihmisen odotetaan tarttuvan innokkaasti hommiin ja saavan paljon aikaiseksi. Ei tarvitse kuin selailla hetki työpaikkailmoituksia saadakseen kuvan siitä, millaista henkilöä työhön etsitään: osaavaa, määrätietoista ja ennen kaikkea motivoitunutta.

Mutta mitä se motivaatio oikein on? Onko se jotain, mitä voi oppia ja kehittää?

Ja entä jos ei tiedä, mitä haluaa? Jos ei tiedä, mikä kutsuu tai houkuttaa? Jos ei oikeasti osaa kertoa, mikä motivoi?

Voiko silloin löytää omaa paikkaansa tai ratkaisua tilanteeseensa?

Löytyykö motivaatiota kaikille jostain? Jos, niin millä keinoin kadonneen motivaation voisi saada palaamaan?

Olet saattanut huomata, että joidenkin asioiden äärellä tekemisen kipinä syttyy helposti, lähes itsestään, kun taas toisten kohdalla sitä joutuu etsimään pitkään ennen kuin pääsee edes alkuun. Ilman motivaatiota energia hajaantuu helposti tai katoaa kokonaan. Kokemus motivaation puuttumisesta voi olla henkisesti uuvuttavaa. Ilman suuntaa, tavoitetta tai merkityksellisyyden kokemusta tekeminen tuntuu rasakalta ja tahmealta. Motivoituneena puolestaan tuntuu, että toiminnalla on selkeä syy ja tavoite, ja tekeminenkin on usein energistä, parhaassa tapauksessa jopa energisoivaa. Muistatko, milloin viimeksi olet kokenut hetken, jossa olet ollut niin sanotusti ”liekeissä”?

Meille tämän kirjan kirjoittajille motivaatiossa on ennen kaikkea kyse energiasta ja energisoitumisesta itseä motivoivalla tavalla. Lähestymme motivaatiota Steven Reisin motivaatioteorian mukaisesti tarkastelemalla sitä kuudentoista elämän perusmotiivin kautta. Sinultakin löytyvät nämä kaikki kuusitoista elämän perusmotiivia, mutta se, millä intensiteetillä ne ovat edustettuna omassa sisäisessä motivaatiokartassasi, tekee sinusta juuri sellaisen kuin olet. Voidaankin todeta, että motivaatiomaailmamme ovat yksilöllisiä kuin sormenjäljet. Aivan tismalleen samalla tavalla edustettua sisäistä motivaatiomaailmaa ja motiivien yhdistelmää tuskin löytyy, samankaltaisia toki.

Motiivit avaavatkin meille näkymiä ihmisten ainutlaatuisuuteen ja samalla opettavat suvaitsevaisuutta. Kun ymmärtää omia motiivejaan, ymmärtää paremmin myös ystävien,

perheenjäsenten, sukulaisten, työtovereiden ja kaukaisempienkin tuttavuuksien käyttäytymistä.

Tämän kirjan lähtökohtana on ajatus siitä, että motivaatio ei ole sattumaa. Se ei ole pelkkää ”filistä”, jota joko on tai ei ole. Sen sijaan motivaatio rakentuu tietyistä tekijöistä, joita voi tunnistaa, ymmärtää ja ottaa huomioon omassa elämässään. Kun opit näkemään, mistä oma tekemisesi saa voimansa – tai miksi se voima joskus tyrehtyy – voit alkaa vaikuttaa siihen tietoisemmin. Näin motivaatio pääsee toimimaan kimmokkeena tavoitteissasi.

Pitkän linjan opinto-ohjaajina ja uravalmentajina motivaatio on ollut keskeisessä roolissa auttaessamme ihmisiä tekemään omaa elämäänsä koskevia valintoja. Olemme saaneet tarkastella sitä eri-ikäisten ohjattaviemme elämäntilanteiden ja -tarinoiden kautta. Motivaatiovalmentajina olemme voineet syventyä perusteellisesti valmennettavien sisäisiin motivaatio-tekijöihin ja todeta, että jokainen ihminen on todellakin yksilö omine sisäisine tarpeineen ja motivaatiomaailmoineen. Siksi motiivien maailma niin kiehtova onkin. Ihmiset ovat itsekin usein yllättyneet siitä, kuinka konkreettisesti jokin heidän käyttäytymisensä tai toimintatapansa on ilmentänyt jotakin tiettyä motiivia. He eivät vain ole ennen motivaatiotietouteen tutustumista ymmärtäneet tarkastella asiaa motiivien näkökulmasta.

Kaikki tämän kirjan esimerkit ovat kohtaamiltamme ihmisiltä ja käymistämme motivaatiokeskusteluista. Olemme kuitenkin muuttaneet profileja tai lauseita sellaisiksi, ettei kyseisiä henkilöitä voi tunnistaa, ja yhdistelleet eräitä motiivien esimerkki-ilmentymiä toisiinsa. Ihmisten kommenteista ja oivalluksista lukija saa tarttumapintaa omia tärkeitä motiiveja miettiessään.

Käytämme termiä *motivaatioymmärrys* puhuessamme motiivien vaikutuksesta ihmisessä. Tietous omista sisäisistä motivaatiotekijöistä on mitä parhaita itseymmärrystä. Sitä voi hyödyntää kaikissa elämän valintatilanteissa ja ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa. Olemme kirjoittaneet tämän kirjan auttaaksemme sinua kasvattamaan tätä itseymmärrystä motivaatiotekijöiden avulla sekä tunnistamaan ja ymmärtämään omia sisäisiä voimavarojasi. Toivomme sinun löytävän kirjan avulla motivaatiopohjastasi oivalluksen siemeniä elämänvalintojesi ja arkesi tueksi.

Jo pelkkä tietoisuus motivaatiotekijöistä oman käyttäytymisen taustavaikuttajina saattaa sujuvoittaa elämää ja tehdä siitä stressittömämpää. Tämän olemme saaneet lukuisia kertoja todistaa käytännössä. Ihmiset ovat huojentuneet opittuaan motiivien avulla ymmärtämään paremmin ajatuksiaan, tuntemuksiaan ja toimintaansa. Useimmiten huojennus johtuu siitä, että he ymmärtävät omien motiiviensa yksilöllisyyden ja motiivien rikauden: mikään motiivitekijä ei ole ”oikein” tai ”väärin”, mikään motivaatioprofiili ei ole ”hyvä” tai ”huono”.

Olemme halunneet kirjoittaa voimauttavan ja eteenpäin kannustavan kirjan sinulle, jotta voisit elää hyvää elämää ja kokea elämäniloa, onnellisuutta, innostusta ja motivaatiota. Jokaiselle meistä tämä kokemus syntyy hieman eri asioista. Niitä asioita on hyvä pysähtyä perkaamaan omasta sisimmästä, koska saatuaasi tuntumaa sinulle merkittäviin motivaatiotekijöihin osaat kulkea paremmin kohti juuri sinua houkuttavia ja omalta tuntuvia mahdollisuuksia ja vaihtoehtoja.

Kirjan ensimmäinen osa perehdyttää sinut kattavasti Steven Reissin motivaatioteoriaan ja sen sisältämään ajatukseen ihmi-

sen kuudestatoista elämän perustarpeesta. Saat tutustua jokaiseen tarpeeseen ja pohtia kunkin tarpeen intensiteettiä omalla kohdallasi. Suosittelemmekin, että hankit motivaatiomatkasi varten vihkon (esim. A5-kokoa), johon voit tehdä kirjasta löytyviä tehtäviä. Vihko kulkee kätevästi kirjan välissä tehdesäsi havaintoja ja muistiinpanoja omista motivaatiotekijöistäsi. Suosittelemme myös hyödyntämään sivulta 31 löytyvää itsearviointikaaviota oman motivaatiokarttasi laatimisessa. Tulet hyötymään tästä itsearvioinnista monessa kohtaa myöhemmin, kun syvennymme kirjan toisessa osassa motiivien tarkasteluun elämän eri osa-alueilla.

Kirjan toinen osa tarjoileekin sinulle konkreettisia ohjeita motivaatiokarttasi ja motivaatietietouden hyödyntämiseen. Motivaatioymmärryksestä on hyötyä niin ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa vaikkapa perheiden tai työyhteisöjen sisällä kuin oman hyvinvoinnin ylläpitämisessä ja oman uran edistämisesäkin.

Iloitsemme jo etukäteen, jos tämän kirjan luettuasi koet saaneesi uudenlaista tuntumaa omaan motivaatioosi tai olet saanut hieman raotettua itsellesi oman motivaatiopohjasi mysteerii. Hienointa on, jos pystyt hyödyntämään tätä kirjaa monipuolisesti vielä useaan otteeseen eri elämäntilanteissasi! Omien sisäisten motivaatiomaailmojemme tarkastelu herättää meissä kirjoittajissakin vuodesta toiseen innostuneita oivalluksia ja syventää omiin henkilökohtaisiin valintoihimme ja tuntemuksiimme liittyvää ymmärrystämme.

Tämä kirja ei lupaa jatkuvaa innostuksen tilaa tai loputonta tehokkuutta. Sen sijaan se kutsuu sinut tutkimaan omaa motivaatiotasi uteliaasti ja rehellisesti. Kirjan luettuasi olet todennäköisesti voinut avata itsellesi täysin uudenlaisen tavan tarkastella itseäsi – ja muita. Ehkä huomaat, ettei motivaatio olekaan hukassa, se on vain ollut piilossa väärässä paikassa. Henkilö-

kohtaisen motivaatiokarttasi avulla sinun on helpompi navigoida elämäsi matkalla kaikissa sen mutkissa ja risteyskohdissa, ja todennäköisesti ymmärrät itsesi lisäksi paremmin myös kanssakulkijoitasi. Mukavaa matkaa!

OSA 1:

MOTIIVIT HALTUUN

Motivaation mysteeri

Ei mulla vaan oo motii!

Se projekti kaatui motivaation puutteeseen.

Jos olisikin motivaatiota, saisin paljon aikaiseksi!

Oletko joskus laushtanut jotain edeltävän kaltaista? Oletko tuskaillut motivaation puutetta tai peräti syyttänyt sen vähyyttä epäonnistuttuasi jossakin tehtävässä?

Motivaation puutetta on helppo syyttää, mutta itse motivaatioilmiön määrittelemisen onkin sitten vaikeampaa. Mitä se motivaatio oikein on? Jos sinulta on puuttunut motivaatiota, niin tarkalleen ottaen *mitä* sinulta on puuttunut? Jos sinulla on ollut motivaatiota, niin *miten* se on näkynyt toiminnassasi?

Wikipedia määrittelee motivaation ”käyttäytymistä virittävien ja ohjaavien tekijöiden järjestelmäksi”. Kuulostaa kiehtovalta, mutta samaan aikaan myös monimutkaiselta!

Meillä on siis sisällämme jokin järjestelmä, joka vaikuttaa siihen, millä vireydellä ja aktiivisuudella suuntaamme toimintaamme tavoitteita kohti. Tuo järjestelmä on monisyinen, ja erityisen vaikeaksi sen määrittelemisen tekee tieto siitä, että motivaation kokemus on hyvin yksilökohtaista ja tilannesidonnaista. Tämän lisäksi harva edes on tietoinen oman käyttäytymisensä syistä – toimintamme voi hyvin usein kummuta meille itsellemekin tiedostamattomista vaikuttimista – ja vielä harvempi on pysähtynyt asiaa edes tietoisesti pohtimaan.

”Motivaatio on jotakin, joka saa työhaalarit hikoamaan”, toteaa Lasse Seppänen kirjassaan *Motivaatio. Perseelle potkimisen käsi-kirja* (s. 15, 2019). Mielenkiintoista työhaalarit hikiseksi huhkivan toiminnassa on se, että ulkopuolisena emme voi tietää, *miksi* hän niin huhkii. Mikä on se häntä liikuttava motiivi, joka saa hänet pilkkomaan mottitolkulla halkoja tai kolaamaan oman pihansa lisäksi myös naapureiden pihat lumesta?

Epäilemättä motivaatio liittyy jollakin tavalla toimintatarmoon, innostukseen, aloitteiden tekemiseen, nautintoonkin. Jos työskentelet motivoituneena, tunnet todennäköisesti jotakin edellä mainituista tuntemuksista. Motivaatio vaikuttaisi olevan eräänlainen polttoaine, joka sytyttää meidät tarpeen tullen liekkeihin. Mutta miksi se kohdistuu toiminnassamme vain tiettyihin asioihin? Entä miksi se on joskus kateissa, ja mistä sitä polttoainetta löytäisi lisää? Mystiseksi motivaation tarkastelun tekee se seikka, että tämän polttoaineen laatu näyttäisi olevan meillä ihmisillä hyvin erilainen ja määräkin vaikeasti mitattavissa.

Motivaation mysteeriä ovat halunneet selvittää myös monet tutkijat, onhan motivaatio yksi psykologiatieteen keskeinen osa-alue. Motivaatioteorioissa tutkimuksen kohteena on yleensä ollut se, miksi ihmiset toimivat tietyllä tavalla tietyissä tilanteissa ja mikä saa heidät liikkeelle toimissaan. Koska ihminen on harvoin tietoinen kaikista toimintaansa vaikuttavista motiiveistaan, on niiden tutkiminen haastavaa.

Motivaatiota tutkittaessa on saatettu tehdä fysiologisia mitauksia pyrkimyksenä selvittää ihmisen eri asioihin liittyviä aktiivisuustason tai vireystilan muutoksia. Aivostimulaatiokokeilla on pyritty kartoittamaan etenkin eläinten tarvekäyttäytymistä, ja tätä tietoa on sovellettu myös ihmiseen. Perinteisissä psykologisissa motivaatioon kohdistuneissa tutkimuksissa on käy-

tetty erilaisia kysely- ja tarkkailumenetelmiä, joiden pohjalta on pyritty hahmottamaan ihmisen motiiveja ja tarpeita. Myös motiivien voimakkuutta eli intensiteettiä on arvioitu niin kutsutun deprivaation kautta: on tutkittu sitä, kuinka kauan motiivi on ollut tyydyttymättä ja miten se ilmenee deprivaation (vaja-tilan) jälkeen. Tällaiset deprivaatiot ovat saattaneet kohdentua esimerkiksi ravintoon tai sosiaalisiin kontakteihin. (Vilkko-Riihelä, 1999, 447.)

Yksilön motivoituneisuus voidaan nähdä persoonallisuuden yhtenä ominaisuutena. Tästä näkökulmasta käsin voidaan ajatella, että kaikki, mitä teemme ja mihin toimiin ryhdymme, on jollakin tavalla motivoitua, johonkin päämäärään suuntautuvaa. Tämän motivoitun toiminnan ulkopuolelle jäävät vain refleksit, automatisoituneet toiminnot ja alkeelliset ehdollistumat. (Vilkko-Riihelä, 1999, 447.) Motivoituneessa toiminnassa on siis jokin psyykinen syy, vaikutin, toimintaa ohjaava voima. Eipä yllätäkään yhtään, että latinassa verbi *movere* tarkoittaa liikkumista. Jokin motiivi siis saa ihmisen kanavoimaan energiansa jonkinlaiseen toimintaan.

Modernin motivaatiopsykologian asiantuntijat Katariina Salmela-Aro ja Jan-Erik Nurmi ovat määritelleet motivaation nykykäsityksen mukaan koostuvan niistä merkityksistä, joita ihminen asettaa elinympäristölleen ulkomaailman houkuttavuudesta, ja niistä tavoista, joilla ihminen pyrkii toteuttamaan halujaan. Yksittäisen henkilön motivaatiota voidaan heidän mukaansa selittää yhtäältä hänen synnynnäisillä taipumuksillaan ja toisaalta hänen elinympäristönsä mahdollisuuksilla. (Salmela-Aro & Nurmi, 2017.)

Tällaiseen halujen toteuttamista sekä merkityksellisyyttä painottavaan ajatukseen on päädytty perinteikkäämpien, itseohjautuvuutta korostavien teorioiden kautta.

Ehkä tunnetuimpia motivaatioteorioita kautta aikojen ovat Abraham Maslow'n tarvehierarkia (1943) sekä Edward Decin ja Richard Ryanin itseohjautuvuuden teoria (Self-Determination Theory, SDT). Maslow'n teoriassa keskeisen sijan saavat ihmisen fysiologiset perustarpeet, kuten syöminen ja juominen. Vasta niiden täytyttyä ihminen voi tavoitella korkeampia tarpeita, kuten turvallisuutta, yhteenkuuluvuutta, rakkautta ja korkeimpana tarpeena itsensä toteuttamista. Maslow'n teorian vaikutus oli suurimmillaan 1950–1970-luvuilla varsinkin psykologiassa, kasvatuksessa ja työelämän johtamisessa. Tämä tarpeiden pyramidimalli on edelleen erittäin tunnettu, viitattu ja hyödynnetty teoria, vaikka se on saanut myös paljon kritiikkiä osakseen, etenkin liittyen sen esittämään tarpeiden hierarkisuuteen ja tieteellisen todennettavuuden puutteeseen. Steven Reiss itse kritisoi Maslow'n teoriaa muun muassa siitä, että se aliarvioi yksilöllisyyttä. Universaalin tarpeiden pyramidin sijaan Reiss halusi itse korostaa jokaisen ihmisen tarpeiden yksilöllisyyttä ja monipuolisuutta kehittämällään 16 elämän perustarpeen teorialla.

Kun Maslow'n motivaatioteorian keskiössä on se, millaisia tarpeita ihmisellä on ja missä järjestyksessä ne täyttyvät, niin Edward Decin ja Richard Ryanin itseohjautuvuusteoriassa psykologisia perustarpeita on vain kolme: autonomia, kyvykkyys ja yhteisöllisyys. Ollakseen onnellinen ihmisen tulee päästä toteuttamaan näitä tarpeita tasaisesti. Jotta voisit tuntea itsesi tyytyväiseksi ja motivoituneeksi, sinun tulee siis itseohjautuvuusteorian mukaan saada kokea tekeväsi asioita vapaasti ja itsenäisesti, omaa osaamistasi ja kyvykkyyttäsi hyödyntäen sekä muilta ihmisiltä sosiaalista tukea ja läheisyyttä saaden. Teorian perusajatukset kehitettiin 1970-luvulla, ja se vahvisti asemaansa yhtenä vaikutusvaltaisimmista motivaatioteorioista 2000-luvulla erityisesti työelämän, kasvatuksen ja hyvinvointiin liittyvän tutkimuksen

saralla. Edelleen tänä päivänä itseohjautuvuusteoria on aktiivinen osa nykypsykologiaa ja työelämä tutkimusta, vaikka se onkin saanut osakseen myös kritiikkiä länsimaisen yksilöllisyyden korostamisesta ja liian optimistisesta ihmiskuvastaan.

Decin ja Ryanin teoria toi kuitenkin uutta näkökulmaa motivaation tarkasteluun pysyvästi: teoria teki näkyväksi sen, että ihmiset eivät toimi vain palkkioiden, rangaistusten tai ulkoisen kontrollin takia. Itseohjautuvuusteoriassa motivaatio jaetaan kahteen pääläjiin: sisäiseen ja ulkoiseen motivaatioon. Sisäistä motivaatiota ruokkivat ihmisessä puhdas kiinnostus ja intohimo tekemiseen, ulkoisessa motivaatiossa toiminnan ruokkijoina ovat ulkoiset palkinnot, kuten raha, sosiaalinen hyväksyntä tai tunnustus. Jos olet joskus käynyt vaeltamassa, maalannut taulun, opiskellut historiaa tai siivonnut vaatekaapin pelkästään kiinnostuksesta ja tekemisen ilosta, omasta tahdostasi, olet todennäköisesti ollut sisäisesti motivoitunut. Jos taas olet tehnyt edellä mainittuja asioita vaikkapa palkkion toivossa, saadaksesi arvostusta tai rahaa, tai peräti pakotettuna, on toiminnan vaikuttimena ollut tällöin ulkoinen motivaatio.

Anneli Vilkkö-Riihelä kuvaa kirjassaan *PSYYKE – Psykologian käsikirja* (1999) ulkoista motivaatiota oivalla kuvitteellisella tarinalla kiusatusta pojasta, joka muutti uudelle paikkakunnalle. Kiusaajajoukko haukkui poikaa rumin sanoin, mutta tämä yllättikin kiusaajat pyytämällä näitä haukkumaan häntä niin pahasti kuin vain osaisivat. Jokainen saisi viitosen. Kiusaajat haukkuvat innoissaan. Seuraavana päivänä hinta putosi markkaan. Kiusaajat ryöpyttivät häntä edelleen. Sitten kiusattu totesi kiusaajilleen, että hän pystyisi maksamaan vain 50 penniä. Kiusaajat puhisivat aikansa, lopettivat haukkumisen ja läksivät tiehensä.

Lukuisissa tutkimuksissa on osoitettu sisäisen motivaation olevan toiminnassamme ulkoista motivaatiota kestävämpää,

vaikuttavampaa ja syvällisempää. Kun toiminta on sisäisen motivaation ohjaamaa, on tekeminen usein mielekästä ja jopa nautintoa tuottavaa. Viime vuosina on psykologian, kasvatus-tieteen ja työelämä tutkimuksen saralla korostettu entisestään sisäisen motivaation merkitystä niin oppimisessa kuin työhyvinvoinnissakin. Sisäinen motivaatio ja sen hyödyntäminen vaikuttavat merkittävästi positiivisiin oppimiskokemuksiin ja oppimistuloksiin sekä työn mielekkyyteen, merkityksellisyyden kokemukseen ja hyvinvointiin, ja sitä kautta työn tehokkuuteen ja tuloksiin. Sisäinen motivaatio ei tarvitse jatkuvaa ulkoista vahvistusta tai palkintoja, vaan se perustuu itse tekojen ja saavutusten tuomaan tyydytykseen. Jos olet joskus työskennellyt intohimoisesti jonkin asian parissa ulkoisista olosuhteista riippumatta, omaehtoisesti ja aiheeseen uppoutuen, olet todennäköisesti ollut sisäisesti motivoitunut. Eikö ala väkisin vähän hymyilyttää, kun muistelet tuohon tekemiseen liittyntä tunnetilaa?

Joskus motivaatiota koskevilla koulutuksissamme ihmiset ovat saattaneet odottaa, että tarjoaisimme heille ratkaisun vaikeasta siihen, miten ”kaataa” motivaatiota toiseen ihmiseen, esimerkiksi opintoihinsa motivoitumattomaan nuoreen. He ovat saattaneet odottaa, että voisimme tarjota heille jonkinlaisen konkreettisen kaavan motivaation lisäämiseen toisessa ihmisessä tai itsessä. Sellaista kaavaa meillä ei valitettavasti ole tarjota. Sen sijaan olemme perehdyttäneet heidät Steven Reissin motivaatioteoriaan ihmisen yksilöllisistä perustarpeista ja niiden hyödyntämisestä motivoimisessa.

Kyseinen Steven Reissin teoria yksilön sisäisistä motivaatio-tekijöistä on saanut viime vuosina enenevässä määrin jalansijaa motivaatiota tarkastellessa. Tämä teoria eroaa sekä Abraham Maslow’n tarvehierarkiasta että Edward Decin ja Richard Ryanin

itseohjautuvuusteoriasta erityisesti siinä, että Reiss halusi kohdentaa katseet yksilöllisiin motiivieroihin. Reissin teoriassa motivaatio nähdään kuudentoista elämän perustarpeen kokonaisuutena, joista jokainen voi olla edustettuna yksilössä erilaisin intensiteetein. Kaikki ihmiset eivät painota näitä tarpeita samalla tavoin, koska motiivien voimakkuus vaihtelee yksilöittäin. Ihmiset ovat aidosti erilaisia motiiveiltaan, eikä 16 perustarpeen teoriassa ole erotettavissa mitään ”korkeinta” tarvetta. Voi siis ajatella, että kaksi ihmistä on yhtä motivoituneita, mutta täysin eri syistä, riippuen siitä, mitkä tarpeet ovat yksilöllisesti korostuneita hänen omassa motivaatiopohjassaan.

Lohdullinen tieto siis kadonneen motivaation perään haikailijoille: meiltä kaikilta löytyvät nämä 16 perustarvetta edustettuna tietyin, yksilöllisin voimakkuuksin omassa sisäisessä motivaatiokartassamme. Näitä motivaatiotekijöitä voimme käyttää vipuvoimana asioiden aikaansaamiseksi.

Reissin teoriassa on muiden motivaatioteorioiden tavoin kyse tyytyväisyydestä ja onnellisuudesta. Silloin, kun henkilö voi elää omien sisäisten motivaatiotekijöidensä eli tarpeidensa mukaista elämää, hän voi kokea arvopohjaista onnellisuutta. Arvopohjainen onnellisuus liittyy siihen, että henkilö kokee suurinta tyytyväisyyttä ja onnellisuutta silloin, kun hänen elämänsä on linjassa hänen tärkeimpien arvojensa ja motiivivetoisten tarpeidensa kanssa.

Palatkaamme luvun alun työhaalareissa hikoilijaan. Meidän on vaikea päätellä ulospäin näkyvän käyttäytymisen pohjalta oikeaa vastausta hänen toimintansa vaikuttamista. Mutta voimme Reissin teoriaan pohjautuvalla motivaatiotietämyksellämme arvella, että taustalla voisi vaikuttaa useampikin motiivi.

Ehkä huhkijalla on korkea fyysisen aktiivisuuden tarve? Hänestä on vain mukavaa tehdä fyysistä työtä ja olla liikkeessä:

liike lataa ja energisoi hänen akkujaan vaikkapa rankan työpäivän päätteeksi. Voi myös olla, että hän kolaa oman pihan lisäksi myös naapurin lumet korkean idealismin liikuttamana: hänellä on tarve tehdä hyvää ja auttaa pyyteettömästi muita. Myös korkea hyväksynnän tarve on saattanut saada hänet rehkimään. Hän toivoo, että hänen tekemänsä työ noteerattaisiin ja hän saisi siitä hyvää palautetta vaikkapa esihenkilöltään, puolisoiltaan tai naapuriltaan. Korkea mielenrauhan tarve puolestaan saattaa saada hänet huhkimaan perusteellisesti esimerkiksi lumenluonnin yhteydessä: hän haluaa varmistaa, että pääsee auton kanssa seuraavana päivänä töihin, ja hiekoittaessaan pihan hän ennakoi myös mahdolliset kaatumiset liukkaalla pihalla.

Esimerkki osoittaa, kuinka yksilöllisesti eri motiivit vaikuttavat toiminnassamme ja kuinka monen eri motiivin kautta voimme samaan toimintaan päätyä. Ulospäin samanlaiselta näyttävä toiminta voi siis olla eri vaikuttamista lähtöisin olevaa ja johtuu sisällämme vaikuttavien elämän perustarpeiden ainutlaatuisesta kudelma.

Seuraavissa luvuissa keskitymme kuvaamaan perusteellisesti näitä motiivivetoisia elämän perustarpeita ja haastamme sinut pohtimaan yksityiskohtaisemmin omaa sisäistä motivaatiomaailmaasi sekä siellä vaikuttavia motivaatiotekijöitä.

Tässä kohtaa voimme jo kuitenkin houkutella sinut hieman virittäytymään aiheeseen. Oma henkilökohtaista motivaatiopohjaa selvitettyä on nimittäin olennaista pohtia perusteellisesti vastausta seuraaviin kysymyksiin:

- Mitä ovat ne asiat, jotka saavat sinut motivoitumaan?
- Ja mitkä seikat puolestaan saavat motivaatiosi laskemaan?