



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi

Studenters mål och motivation: En kvantitativ studie baserad på Expectancy Theory och Self-Determination Theory

Victor Rognstad & Nathan Wenze

Kandidatuppsats i psykologi, 15 hp, höstterminen 2014

Handledare: Jean-Christophe Rohner

Examinator: Sverker Sikström

Abstract

This study is conducted with the help of 58 students in our Social Sciences department examined the relationship between student valuations of academic outcomes and the perceived likelihood of these within the framework of Expectancy Theory. Furthermore, students current motivation was gauged using a SIMS test developed in accordance to Self-determination theory. The above mentioned tests were performed with an structured survey administered on campus. Goals were combined with perceived likelihood to produce products for each overarching goal. The following goals were examined: Economic goals, Self-realizing goals, Social status related goals, Love and family related goals and Academic goals. Bivariate correlational analysis was performed to examine the relationship between the products and various instances of motivation. The results found that students were mostly motivated by self-realizing goals, in addition, to academic goals and the most salient types of motivation for these were intrinsic motivation and identified regulation.

Nyckelord: Motivation, Expectancy Theory, Self-Determination Theory, Värderade mål, Förväntade mål, Situational motivation scale

Innehållsförteckning

ABSTRACT	0
INLEDNING.....	3
<i>BAKGRUND</i>	<i>4</i>
<i>EXPECTANCY THEORY</i>	<i>4</i>
<i>SELF DETERMINATION THEORY</i>	<i>6</i>
<i>TIDIGARE FORSKNING</i>	<i>8</i>
<i>RELEVANSEN AV ET OCH SDT FÖR DENNA STUDIE</i>	<i>10</i>
<i>ET SOM PRODUKT</i>	<i>10</i>
<i>FRÅGESTÄLLNINGAR</i>	<i>11</i>
METOD.....	12
<i>DELTAGARE</i>	<i>12</i>
<i>VAL AV INSTRUMENT</i>	<i>12</i>
<i>PROCEDUR</i>	<i>14</i>
<i>DATAANALYS.....</i>	<i>14</i>
<i>ETIK</i>	<i>15</i>
<i>VALIDITET</i>	<i>15</i>
<i>RELIABILITET</i>	<i>15</i>
RESULTAT	16
<i>DESKRIPTIV STATISTIK.....</i>	<i>17</i>
<i>EXEMPEL AV PRODUKTEN VF</i>	<i>20</i>
DISKUSSION	22
<i>DESKRIPTIV STATISTIK.....</i>	<i>22</i>
<i>BIVARIAT KORRELATIONSANALYS.....</i>	<i>23</i>
<i>FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING.....</i>	<i>25</i>
REFERENSLISTA.....	25

Inledning

Att vara motiverad kan vara en extremt positiv upplevelse och kan ge mening till långa nätters studerande. Likaså kan avsaknaden av motivation ge upphov till otillfredsställande studieresultat och frustration. Många studenter upplever under sin studietid både med- och motgångar. En bakomliggande faktor till detta kan vara hur pass motiverade studenterna är till just den aktivitet som de utför i.e. universitetsstudier. Då resultaten i den svenska skolan de senaste åren har varit allt annat än positiva (Skolverket, 2014) har författarna valt att se på vad som egentligen motiverar studenter.

Ämnet motivation är något som psykologer inom många olika psykologiska fält har varit intresserade av, inte minst inom socialpsykologi och arbete & organisationspsykologi. Således finns en rad olika teoritiska ramverk som behandlar motivation. Författarna till denna studie har valt att undersöka studenters motivation enligt Vrooms *Expectancy Theory* (ET) (1964) och Deci och Ryans *Self Determination Theory* (SDT) (2000). Studiens syfte är att på ett explorativt stadie se på hur studenter värdesätter möjliga utfall som deras studier skulle kunna leda till, samt hur pass sannolikt det är att dessa önskade utfallen infrias. Detta via en survey där respondenterna har fått skatta hur pass värdefulla de anser att de olika utfallen är, samt hur pass sannolikt respondenterna uppfattar att dessa önskade utfallen kommer infrias. Vidare mäts respondenternas motivation enligt *Situational Motivation Scale* (SIMS), Blanchard, Guay och Vallerand (2000) som är utvecklat inom SDT (Deci & Ryan, 2000).

Författarna tror att resultatet från den här studien kan vara av intresse för personer som arbetar inom skolväsendet e.g. lärare, studie & yrkesvägledare och skolpsykologer. Att synliggöra de bakomliggande mål som driver studenters motivation skulle kunna ligga till grund för potentiella framtida interventioner som ämnar främja mer positiva resultat inom skolan. Det svenska skolväsendet har som tidigare nämnts tappat rejält på rankingen enligt de senaste årens PISA mätningar (Skolverket, 2014). Att mer konkret se på vad som motiverar studenter kan vara ett sätt att vända de dalande resultaten inom den svenska skolan. Resultatet som presenteras i den här uppsatsen kan därför ses som det första steget till en bättre förståelse för denna problematik.

Bakgrund

Motivation är ett diffust begrepp, ett sätt att se på det är att motivation beskriver de faktorer som riktar, formar och väcker en individs beteende mot olika mål. Det finns inom psykologin många olika teorier som ämnar förklara motivation. Två teorier som författarna till denna studie har valt att fokusera på är Vrooms *Expectancy Theory* (1964) och Deci och Ryans *Self Determination theory* (2000). Det är även värt att notera att de flesta teorier som behandlar motivation bottenar i eller refererar till Maslows arbete om behov och motivation som presenterades i "*A theory of human motivation*" (1943).

Expectancy Theory (ET), är en erkänd teori inom motivationspsykologin och har blivit använd inom många olika vetenskapliga inriktningar. Ursprungligen var den mest riktad åt Arbete & Organisationspsykologi (Vroom, 1964) men har sedan dess varit mycket användbar inom många andra olika samhällsområden, e.g. den akademiska världen.

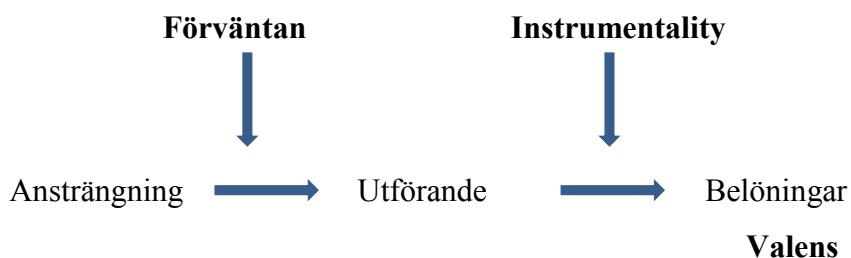
Self Determination Theory (SDT) (Deci & Ryan, 2000) är även den en erkänd motivationsteori som har använts till att förklara psykologiska processer inom många fält som idrottpsychologi, arbetes & organisationspsykologi och akademisk motivation (Vallerand, Koestner & Pelletier, 2008). Teorin har sitt ursprung från att Edward Deci (1971) genom en rad olika laboratorium-experiment samt fältexperiment undersökte hur externa belöningar påverkar inre motivation. Detta efter att ha Vroom och Deci, 1970 undersökt externa belöningar för aktiviteter som drivs av inre motivation (Deci, 1972). Med detta i åtanke anser författarna till denna studie att det finns en tydlig koppling mellan de båda teorierna. I följande avsnitt skall författarna redogöra för viktiga beståndsdelar inom de båda teorierna som kan knytas till denna studie.

Expectancy Theory

Enligt Vroom (1964) finns det fyra grundliga antaganden för Expectancy Theory. (1) Det första antagandet är att en människas engagemang i förhållande till en viss aktivitet som arbete eller studier är kopplade till förväntningar angående dennes personliga behov, motivation samt tidigare erfarenheter. Detta påverkar hur individen reagerar på aktiviteten som hen har valt att utföra. Individens engagemang bottenar alltså i att aktiviteten som utförs uppfyller ett personligt behov. E.g. att plugga hårt inför en tenta som kommer leda till ett önskat betyg i en delkurs och med hjälp av tidigare erfarenheter veta hur hen skall gå till väga och motivera sig för att klara den annalkande tentan. (2) Det andra antagandet är att en individs beteende är resultatet av ett medvetet val, i.e. att individen väljer att ta sig an en viss aktivitet baserat på dennes förväntningar på vad beteendet kan leda till. E.g. en individ

som arbetar hårt för att ta sig igenom en svår utbildning som senare kan leda till ett yrke som individen värdesätter högt. (3) Det tredje antagandet är att olika individer utför en aktivitet av olika anledningar e.g. för att få ett välbetalt jobb, för att utveckla sig själv som person eller för att framstå som socialt önskvärd i förhållande till sin omgivning. Människor värderar olika saker, men människor i allmänhet värderar alltid något högre än det andra e.g. hög lön, familj eller ett utvecklande arbete. (4) Det fjärde antagandet är att människor kommer att välja en aktivitet utifrån hur pass sannolikt det är att aktiviteten kommer att leda till att deras förväntningar infrias.

Utöver dessa fyra antaganden finns tre nyckelelement i Expectancy Theory. (1) *Förväntan*; att en person tror att dennes framtida insats har en chans att uppnå en tillräcklig performance nivå för att komma i betraktning för en belöning. (2) *Instrumentality*; att det finns ett samband mellan en viss nivå av performance och en belöning. E.g. goda studieresultat vid uthålligt studerande. (3) *Valens*; huruvida belöningen anses attraktiv. I.e. att beteendet i slutändan verkligen leder till något som hen anser vara positivt och önskvärdt. E.g. En utbildning kan i slutändan leda till ett önskat arbete. På arbetsplatsen kan arbetsuppgifterna leda till en känsla av att ha uträttat något betydelsefullt och värdefullt. Nedan visas en enkel bild för att illustrera hur byggstenarna för Expectancy Theory ser ut. (Se figur 1.)



Figur 1.

$Motivation = Förväntan * Instrumentality * Valens$ (Lunenburg, 2011).

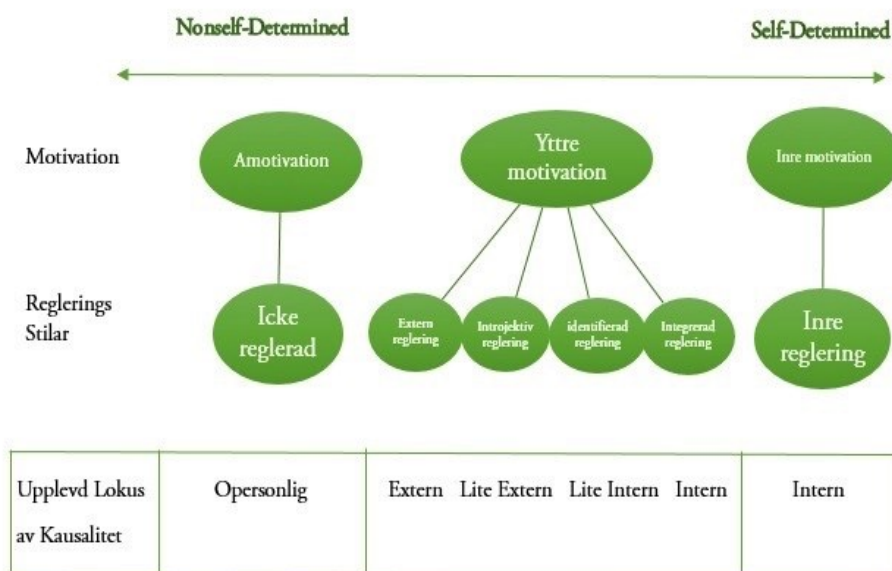
Self Determination Theory

Enligt Deci och Ryan (2000) finns det tre grundläggande psykologiska behov som måste infrias för att en individ skall kunna känna en positiv motivation. Dessa psykologiska behov undersöktes experimentellt av Deci och Ryan 1985 och resultatet blev en grundläggande sub-teori för att förklara SDT (Deci & Ryan, 2000). Teorin kallas för *Cognitive Evaluation Theory* (CET). Enligt CET finns en rad förhållanden som måste infrias innan en individ kan uppleva positiv motivation. Dessa är följande; En individ måste uppleva *samhörighet* med andra människor inom den aktiviteten som denne utför. En individ måste känna att hen har *kompetens* inom den aktiviteten som utförs. Vidare måste en person uppleva *autonomi* eller självständighet i aktiviteten som utförs. Med detta menas att individen som utför aktiviteten känner sig självständig i utförandet av aktiviteten samt att hen har en uppfattning av att det var dennes beslut att välja ovanstående aktivitet. I.e. att individen inte kontrolleras av andra människor. Om dessa grundläggande behov infrias kan en individ enligt Deci och Ryan känna positiv motivation till aktiviteten som utförs.

Inom SDT fokuseras det primärt på två olika motivationer, *intrinsic* (inre) och *extrinsic* (yttre) motivation samt negativ motivation som benämns enligt termen *amotivation*. Om en individ är inre motiverad så betyder det att personen utför en aktivitet på grund av ett genuint intresse, motivationen kommer inifrån och de psykologiska behoven samhörighet, kompetens och autonomi är helt uppfyllda. Yttre motivation kännetecknas av att motivation kommer utifrån, i.e. yttre mål samt belöningar och en rädsla för att misslyckas driver motivationen. Vid yttre motivation infrias de grundläggande psykologiska behoven till viss del men är inte helt och hållet uppfyllda.

När de psykologiska behoven inte infrias överhuvudtaget är en individ amotiverad, i.e. det finns då ingen motivation till aktiviteten som utförs.

För att förklara förhållandet mellan yttre och inre motivation samt amotivation presenterade Deci och Ryan (1985) ännu en sub-teori som kallas *Organismic Integration Theory* (OIT). Nedan visas en figur för att illustrera hur de olika motivationstyperna regleras och integrerar med varandra. (Se figur 2.)



Figur 2. Self Determination skala som visar olika motivationstyper med reglerings- stilar samt lokus av kontroll för motsvarande processer (Deci & Ryan, 2000).

Som figur 2 illustrerar kan vi se de olika typerna av motivation och hur de olika regleringsstilarna hänger samman. I OIT talar Deci och Ryan (1985) om den så kallade internaliseringsprocessen. Detta kan enklast beskrivas som de olika typerna av yttre motivation och hur de gradvis närmar sig inre motivation. För att göra internaliseringsprocessen mer begriplig så vill författarna redogöra för alla regleringsstilar. *Amotivation* är alltså ett tillstånd av total avsaknad av motivation, det är då inget som reglerar motivationen då det helt enkelt inte existerar någon motivation till aktiviteten som utförs. Den första yttre motivationstypen är (1) *extern reglering* och beskriver en motivation som helt drivs av yttre faktorer som belöningar eller en känsla av att delta i en aktivitet enbart för att det är vad ens närmaste omgivning förväntar sig av en. Nästa motivationstyp kallas (2) *introjektiv reglering*, även denna typ av motivation drivs av yttre mål som e.g. rädsla för skadad självkänsla eller dåligt samvete över att en uppgift/aktivitet inte utförs. Den tredje typen av yttre motivation kallas (3) *identifierad reglering*. En individ som upplever denna typ av motivation är fortfarande motiverad av yttre faktorer men har börjat identifiera sig med aktiviteten som utförs, detta är alltså i synnerhet en positiv motivation även om den anses som en typ av yttre motivation. Den sista typen av yttre motivation är (4) *integrerad reglering*.

Individen som upplever denna typ av motivation har helt tagit aktiviteten som den utför till sig och drivs nu mer av inre mål. Individen utför helt enkelt aktiviteten eftersom hen är genuint intresserad av denna. Den slutgiltiga punkten på internaliseringsprocessen är alltså *inre motivation*, motivationen är då helt och hållet inre reglerad och individen motiveras till aktiviteter på grund av ett genuint intresse.

Tidigare forskning

Enligt Deci, Lens & Vansteenkiste, (2006) är kombinationen av ET och SDT ett effektivt sätt att se på akademisk motivation. Genom att se på olika mål med studier samt mål som studierna leder till kan dessa mål operationaliseras inom inre och yttre motivation. Deci *et al.*, (2004), Vansteenkiste *et al.*, (2005) undersökte genom en rad olika experiment i laboratorium miljö, fältexperiment samt surveys från grundskola till universitetsutbildningar hur samhörighet, kompetens och framförallt autonomi samverkar med i vilken grad en individ är inre eller yttre motiverad. Resultaten i dessa studier visade att individer som känner sig självständiga tenderar att driva mot akademiska mål genom inre motivationsfaktorer. Inom SDT har det dessutom utvecklats många instrument för att mäta motivation inom många olika aspekter. I denna studie har *Situational Motivation Scale* (SIMS) varit högst relevant då den mäter inre motivation, identifierad reglering, extern reglering och amotivation (Guay, Vallerand & Blanchard, 2000). Testet är framtaget i en rad olika miljöer e.g. fysiska aktiviteter (idrott) och akademiska miljöer. Testet har hög konstrukt validitet. SIMS är applicerbart för att mäta motivation inom många olika aktiviteter e.g. akademisk motivation.

Inom Expectancy Theory förekommer även termen *Expectancy Value Theory* (EVT). Detta är även fallet när motivation inom den akademiska världen undersöks. Eccles och Wigfield (2001) förklarar i den här artikeln hur modern EVT fungerar jämfört med äldre teorier, de ger även om god förklaring till andra moderna motivationsteorier. EVT liknar Vrooms (1964) teori, skillnaden är dock att ET till skillnad från EVT ofta används för olika interventioner som ämnar förändra de anställdas attityder till förväntan och värderingar av mål och på så sätt förhöja deras motivation (Lunenbergh, 2011). En annan skillnad är att EVT tar hänsyn till kulturella skillnader i den sociala miljö samt individuella skillnader e.g. idealjag och lokus av kontroll. Se (Wigfield & Eccles, 2000) för en mer ingående presentation av EVT modellen. Det är viktigt att understryka att båda teorierna är kognitivt inriktade och behandlar hur vissa mentala processer påverkar motivation.

Tidigare forskning inom EVT ser på hur individer motiveras genom hur värdefulla vissa mål är för dem relaterat till hur pass sannolikt de tror att målen kommer att infrias. Detta är relevant för författarnas grundläggande antaganden med hänsyn till att olika instanser av motivation kan påverkas av förhållandet mellan *Värdering* av mål och *Förväntan*.

Eccles och Wigfield, (2000); Eccles *et al.*, (2002) undersökte bl.a. hur förväntan och värderingar av mål hänger samman med hur de presterar. Som ett exempel på forskning med EVT som teoretiskt ramverk vill författarna i korthet återge resultatet för Fan (2010). Fan undersökte de strukturella funktionerna bl.a för sociala influenser, syn på ens egen förmåga, förväntningar på ens utbildning och akademisk aktivitet hos pojkar och flickor. Kortfattat visade resultatet att det fanns skillnader mellan könen, men framförallt likheter i hur pojkar och flickor i skolan tar sig an dessa strukturella funktioner. Se (Fan, 2010) för mer konkreta forskningsresultat. Annan tidigare forskning som har varit av relevans för denna studie är Caulfields (2007) forskning på vad som motiverar studenter till att delge anonym feedback till sina lärare från kurser de har läst med Expectancy Theory som teoretiskt ramverk. Studien visade att studenter ger anonym feedback på undervisningen för att förbättra undervisningen för sina kurskamrater och framtida studenter. Deras förväntningar var att deras formativa feedback skulle vara av värde för dem själva, sina kurskamrater och framtida studenter. Caulfields slutsats var att det är viktigt att lärarna informerar studenterna om att deras anonyma feedback ligger till grund för att i framtiden förbättra undervisningen. En annan intressant artikel är Van den Broeck *et al.*, (2010) där både Expectancy Theory och Self Determination Theory har använts som teoretiskt ramverk för att undersöka hur flexibilitet, jobpträning, lön och understimulerade jobb korrelerar med inre och yttre arbetsmotivation. Resultaten visade i enlighet med ET att flexibilitet relaterade till att värdesätta en anställning på många olika sätt såsom; flexibilitet till lön, flexibilitet till arbetets träning samt flexibilitet till ett jobb som en egentligen är överkvalificerad för. Resultat i enlighet med SDT visade att individer som drivs av en inre motivation var mer positivt inställda till flexibilitet till sin lön och flexibilitet till arbetets träning samtidigt som individer med en yttre motivation var negativt inställda till bl.a. löneflexibilitet, i.e. att de kunde tänka sig ostimulerande arbetsuppgifter så länge det gav bra betalt.

Relevansen av ET och SDT för denna studie

I denna studie har författarna valt att fokusera på hur olika individer värdesätter olika utfall som en universitetsutbildning kan leda till (*Värdering*) samt hur sannolikt personerna uppfattar det är att dessa mål infrias (*Förväntan*). Studien betonar således Vrooms (1964) Expectancy teoretiska ramverk; *Expectancy, Instrumentality* (Förväntan) samt *Valens* (Värdering). För att operationalisera detta i studiens survey som presenteras i nästa avsnitt har författarna presenterat utfall inom olika kategorier och bitt respondenterna skatta hur pass värdefulla dessa utfall är för dem samt om de tror att det är sannolikt att utfallen kommer att inträffa. Undersökningar som behandlar *utfall* utifrån ET kan utformas enligt två tillvägagångssätt. Det första är att låta respondenterna själva identifiera övergripande mål/utfall. Detta innebär att studien måste innehålla en semistrukturerad survey med öppna frågor. På så sätt kan forskaren se de specifika utfallen som just den populationen värderar högst. Enligt det andra tillvägagångssättet identifierar forskaren möjliga utfall (Caulfield, 2007).

Författarna till denna studie har valt att själva identifiera möjliga utfall utifrån fem övergripande mål som ämnar täcka in universellt önskvärda utfall, vilket i denna studies fall är *ekonomiska mål, självförverkligande mål, sociala förväntningar, kärleks- och familj relaterade mål (förhållande mål)* samt *akademiska mål*. Varje respondent evaluerade hur pass viktigt varje enskilt mål var för dem (Värdering) samt huruvida det var sannolikt att målet skulle infrias (Förväntan).

ET som produkt

Mot bakgrunden av Expectancy Theorys tre nyckelelement *Expectancy, Instrumentality* och *Valens* har författarna valt att använda sig av en produkt. Expectancy och Instrumentality behandlar huruvida det är sannolikt att ett visst utfall kommer att inträffa (*Förväntan*) medan Valens behandlar huruvida belöningen anses attraktiv (*Värdering*). Genom att multiplicera *Förväntan* och *Värdering* framställs en produkt som ger en mer precis bild av förhållandet mellan de oberoende variablerna och de olika instanser av motivation än vad *Förväntan* eller *Värdering* skulle kunna göra enskilt. Detta är i enlighet med ETs teori om att sambandet mellan Expectancy, Instrumentality samt Valens påverkar styrkan av motivation.

Värdering mål (valence) * Förväntan mål (Expectacy + instrumentality) = Produkt V*F

SDT har varit av relevans för denna studie då författarna har använt Situational Motivation Scale (SIMS), framtaget av Blanchard, Guay och Vallerand (2000) som är anpassat att mäta motivation inom olika aktiviteter, i denna studies fall akademiska åtaganden. Testet mäter amotivation, extern reglering, identifierad reglering och inre reglering som förklarades i presentationen av OIT. Testet ger en bild av vilken typ av motivation som är starkast för den enskilda respondenten.

Produkten VF av *värderat* utfall och *förväntan* att det infrias korrelerades sedan med den uppmätta motivationen i SIMS testet för att ge svar på författarnas frågeställningar.

Frågeställningar

- Hur värderar respondenterna utfallen och hur sannolikt uppfattar respondenterna det är att dessa infrias samt på vilket sätt är respondenterna motiverade?
- Hur korrelerar respondenternas skattningar av utfall * deras förväntan att dessa infrias (produkten VF) med olika motivationstyper?

Metod

I följande avsnitt kommer författarna att redogöra för studiens tillvägagångssätt gällande datainsamling, urval, administrering, val av instrument samt forskningskvalitet. Författarna har använt sig av en deduktiv forskningsmetod för att kunna besvara frågeställningarna i denna studie.

Deltagare

Då författarna till denna undersökning har gjort en explorativ studie resonerade de att det var av intresse att undersöka motivation på en liknande fakultet som den där de själva utför sina studier. Undersökningen har av den anledningen genomförts på en samhällsvetenskaplig fakultet i södra Sverige. Detta innebär att respondenterna i denna studie huvudsakligen utbildar sig till ett arbete inom en social kontext. Författarna vill av denna anledning vara tydliga med att urvalet inte är representativt för alla områden av akademisk utbildning. Undersökningen utfördes genom ett slumpmässigt bekvämlighetsurval. Det totala antalet respondenter för undersökningen var 58 personer (N=58). Av dessa 58 respondenter var 36 kvinnor (n=36) och 22 män (n=22). Medelåldern för respondenterna var M=22,5. Två manliga respondenter angav inte sin ålder.

Val av instrument

Datainsamlingen genomfördes som ovan nämnt av en enkät där respondenterna fick skatta olika påståenden på en sjugradig Likert skala. Enkäten var uppdelad i tre delar där de första 20 påståendena behandlade hur mycket respondenterna värdesatte vissa utfall som akademiska studier skulle kunna leda till. Författarna har identifierat olika övergripande mål som individer kan ha som grund för sina studier. Dessa mål är (1) *ekonomiska mål*, (2) *självförverkligande mål*, (3) *social status relaterade mål*, (4) *kärleks och familj relaterade mål*, (5) *akademiska mål*. För varje övergripande mål följde fyra olika utfall som deras studier skulle kunna leda till.

Första delen av enkätens frågeställning är: ”Nedan visas möjliga utfall som dina studier skulle kunna leda till. Vänligen skatta hur viktigt/oviktigt följande utfall är för just dig.” Påstående 1, 6, 11 och 16 behandlade *Ekonomiska mål*. E.g. påstående 11: ”Att få en tillräckligt god ekonomi för att kunna unna dig saker du egentligen inte behöver men som höjer din levnadsstandard. (resor, kläder, livsstils teknologi)”.

Påstående 2, 7, 12 och 17 behandlade *Självförverkligande mål*. Exempel påstående 12: ”Att få ett jobb där du kontinuerligt utvecklas som person”.

Påstående 3, 8, 13 och 18 behandlade *Status relaterade mål*. Exempel påstående

13: *"Att tillfredsställa din närmaste omgivnings förväntningar av dig"*.

Påstående 4, 9, 14 och 19 behandlade *Kärleks och relations relaterade mål*. Exempel påstående 14: *"Att hitta en attraktiv partner. (intellektuellt och utseendemässigt)"*.

Påstående 5, 10, 15 och 20 behandlade *Akademiska mål*. Exempel påstående 15: *"Att under din studietid skapa professionella kontakter som du kan få användning av i ditt framtida yrkesliv."*

Den andra delen av enkäten innehöll 20 påståenden om huruvida respondenterna trodde att de utfall som värdesatts i enkätens första del sannolikt skulle infrias. Andra delen av enkätens frågeställning började därför med inledningen: *"Tänk nu på din nuvarande utbildning. Mot bakgrund av utbildningen, hur sannolikt bedömer du att utfallen nedan kommer att inträffa?"*

Påstående 21, 26, 31 och 36 behandlade här *förväntan av ekonomiska mål*. Exempel påstående 31: *"Att få en tillräckligt god ekonomi för att kunna unna dig saker du egentligen inte behöver men som höjer din levnadsstandard. (resor, kläder, livsstils teknologi)"*.

Förväntan av självförverkligande mål mättes via påstående 22, 27, 32 och 37. Exempel påstående 32: *"Att få ett jobb där du kontinuerligt utvecklas som person"*.

Förväntan av (social) status relaterade mål behandlades av påstående 23, 28, 33 och 38. Exempel påstående 33: *"Att tillfredsställa din närmaste omgivnings förväntningar av dig"*.

Förväntan av familj och kärleks relaterade mål mättes via påstående 24, 29, 34 och 39. Exempel påstående 34: *"Att hitta en attraktiv partner. (intellektuellt och utseendemässigt)"*.

Förväntan av akademiska mål mättes via påstående 25, 30, 35 och 40. Exempel påstående 35: *"Att under din studietid skapa professionella kontakter som du kan få användning av i ditt framtida yrkesliv"*.

Dessa 20 påståenden har blivit framtagna av författarna till denna studie med ET (Vroom, 1964) som teoretiskt ramverk. För att tydliggöra så har författarna alltså använt samma frågeställningar i enkätens första och andra del men frågeställningarna har sett annorlunda ut i del ett och del två. Den första delen mätte *värdering* av mål och den andra delen mätte upplevd sannolikhet (*förväntan*) av att målen kommer att uppfyllas med hänsyn till utbildningen. Detta för att komma åt respondenternas värderingar om hur viktiga/oviktiga

utfallen är samt att mäta deltagarnas förväntan i förhållande till hur sannolikt de uppfattar att det är att dessa inträffar.

Enkätens tredje del ämnade mäta respondenternas nuvarande motivation och detta har möjliggjorts genom att använda det standardiserade SIMS testet (Blanchard, Guay och Vallerand, 2000). SIMS testet är framtaget för att mäta motivation enligt SDT och de olika motivationerna som mäts är (1) *inre motivation*, (2) *identifierad reglering*, (3) *extern reglering* och (4) *amotivation*.

Testet består av 16 påståenden där påstående 1, 5, 9 och 13 behandlar *inre motivation*. Exempel påstående 1: ”För att jag tycker att studier på högskola/universitet är intressanta”.

Påstående 2, 6, 10 och 14 behandlar *identifierad reglering*. Exempel påstående 2: ”Jag studerar på högskola/universitet för mitt eget bästa”.

Påstående 3, 7, 11 och 15 behandlar *extern reglering*. Exempel påstående 3: ”För att studera på högskola/universitet är något man bara ska göra”.

Påstående 4, 8, 12 och 16 behandlar *amotivation*. Exempel påstående 4: ”Det kan finnas goda skäl till att studera på högskola/universitet, men personligen kan jag inte förstå vilka dessa skulle vara”.

Författarna har översatt SIMS testet från engelska till svenska och fått godkännande av handledare att använda den översatta enkäten i studien.

Procedur

Datansamlingen har utförts på en samhällsvetenskaplig fakultet i södra Sverige. Respondenterna som deltagit har blivit informerade om att deltagandet är frivilligt och att de när som helst kunde avbryta enkäten samt att alla svar behandlas anonymt. Efter att de godkänt sitt deltagande i studien blev de tilldelade enkäten i pappersformat samt en penna och fick en kort förklaring om de skulle delta i en undersökning om motivation. Efter det lämnades de ensamma att fylla i enkäten som tog mellan 10-15 minuter att genomföra.

Dataanalys

Som ett led av vår analysprocess har vi använt oss av en rad olika funktioner inom SPSS. Codebook funktionen användes för att få fram deskriptiv statistik om studiens population (könsfördelning och medelålder). One sample T- test användes för att identifiera t värde, medelvärde och standardavvikelse. Bivariat korrelationsanalys användes primärt för att undersöka förekomsten av samband mellan produkten; våra två oberoende variabler

(skattning av övergripande mål * sannolikhet för att målen ska infrias) och våra beroende variabler (inre motivation, identifierad reglering, extern reglering samt amotivation). För en djupare överblick över statistiskt signifikanta resultat angående korrelationsanalysen se resultat avsnittet.

Etik

Som tidigare nämnt har respondenterna som deltagit i studien blivit informerade om deras uppgift i undersökningen samt att deltagande var frivilligt och att de när som helst kunde avbryta enkäten. Deltagarna blev även informerade om studiens övergripande syfte samt att undersökningens resultat var anonymt och inte kunde spåras till individuella deltagare. Detta i enlighet med de etiska direktiv som publicerats i Codex rapporten *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning* (2002) samt APAs etiska riktlinjer (2010).

Validitet

Författarna anser att det finns en hög innehållsvaliditet och konstruktvaliditet då vi utfört en pilotstudie för att se om vissa frågor/påståenden i enkäten inte passade in i undersökningen. Efter pilotstudien och i samråd med handledare omformulerades vissa frågor för att testet skulle mäta rätt saker. Författarna anser även att det finns en hög kriterievaliditet då resultaten i denna studie stämmer väl överens med valda teoretiska ramverk. Även den kommunikativa validiteten kan anses som god då författarna har redogjort för bortfall samt undersökt och tagit bort outliers i enlighet med vad som ansågs som outliers i SPSS explore funktion. Även det välskrivna metodavsnittet garanterar en god kommunikativ validitet.

Reliabilitet

Författarna menar att testet är fritt från research expectancy bias då vi använt oss av öppna forskningsfrågor istället för hypoteser, detta av den enkla anledningen att vi inte förutspått ett resultat som vi ville besvara. Utöver detta har författarna genomfört Chronbach's alfa tester på enkäten för att garantera att den interna konsistensen är tillfredsställande. Enkätens alfavärden samt de ursprungliga alfavärdena för SIMS orginaltest (Blanchard, Guay & Vallerand, 2000) presenteras nedan i löpande text.

Chronbach's alfa för hela testet var $\alpha = 0,73$. Chronbach's alfa för enkätens första del (värderade utfall) var $\alpha = 0,69$. Chronbach's alfa för enkätens andra del (förväntade utfall) var $\alpha = 0,76$. Det totala Chronbach's alfa värdet för SIMS testet var endast $\alpha = 0,39$. Detta kan förklaras genom att inre motivation, identifierad reglering och extern reglering är olika typer av motivation medan amotivation är motsatsen till motivation. Detta leder till det

låga alfa värdet på det totala SIMS testet då 4 av 16 items i SIMS testet faktiskt inte mäter motivation. Istället har författarna tagit ut alfavärden för de olika motivationstyperna samt amotivation var för sig. Detta gav följande alfavärden; inre motivation $\alpha = 0,82$, identifierad reglering $\alpha = 0,71$, extern reglering $\alpha = 0,78$ samt amotivation $\alpha = 0,77$. SIMS testets ursprungliga alfavärden för originalet var; inre motivation $\alpha = 0,95$, identifierad reglering $\alpha = 0,80$, extern reglering $\alpha = 0,86$ samt amotivation $\alpha = 0,77$ (Blanchard, Guay & Vallerand, 2000).

Resultat

I detta avsnitt redogör författarna för resultaten i den utförda studien. Resultatet är indelat i två delar där författarna besvarar studiens två frågeställningar. Den första resultatdelen behandlar deskriptiv statistik och visar respondenternas medelvärden och standardavvikelser gällande deras skattningar angående möjliga utfall, hur sannolikt utfallen kommer att infrias samt deras nuvarande motivation. Den andra resultatdelen visar resultaten av bivariata korrelationsanalyser mellan (1) värderade mål samt (2) förväntan att utfallen kommer att infrias multiplicerat till produkten VF (värderade mål * förväntade mål) och nuvarande motivation.

Deskriptiv statistik

I enkäten användes en sjugradig Likert skala för att respondenterna skulle kunna skatta de olika påståenden som presenterades. I del ett av enkäten fick respondenterna skatta om de olika utfallen var 1 extremt oviktiga – 7 extremt viktiga, testets mittpunktsvärde av skattningsskalan var 4, varken eller. I enkätens andra del fick respondenterna skatta hur pass sannolikt utfallen som de skattade i del skulle infrias. Skattningsskalan gick från 1 extremt osannolikt – 7 extremt sannolikt, enkätens mittpunktsvärde var 4, varken eller. I enkätens tredje del mättes respondenternas nuvarande motivation genom att påståenden som beskriver olika motivationstyper ställdes. Påståendena sträckte sig från 1 stämmer inte alls – 7 stämmer helt, mittpunktsvärdet av skattningsskalan var 4, stämmer måttligt.

Författarna genomförde ett One Sample T-test för att jämföra gruppens medelvärden och standardavvikelser mot testets mittpunktsvärde 4, (varken eller/varken eller/stämmer måttligt). Resultatet från One Sample T-test analysen är uppdelad i tre tabeller som visar respondenternas medelvärden, standardavvikelser och t-värden. Tabell 1 visar resultatet för hur viktiga/oviktiga de olika utfallen är (se tabell 1), tabell 2 visar resultatet för hur sannolika/osannolika utfallen är, (se tabell 2) och tabell tre visar om påståenden angående deras nuvarande motivation stämmer helt/stämmer inte alls (se tabell 3).

Resultatet visade att det fanns signifikanta skillnader mellan testvärdet 4 och respondenternas medelvärden inom alla variabler som mättes i författarnas enkät. Respondenterna värderade alla mål högre än enkätens neutrala värde av 4 (varken eller) i den första delen av enkäten. Respondenterna skattade att sannolikheten av alla de värderade målen var högre än enkätens neutrala värde av 4 (varken eller) i den andra delen av enkäten. Respondenterna hade ett högre värde av inre motivation och identifierad reglering än enkätens

neutrala värde av 4 (stämmer måttligt) i den tredje delen av enkäten. Respondenterna hade ett lägre värde av extern reglering och amotivation än enkätens neutrala värde av 4 (stämmer måttligt) i den tredje delen av enkäten. (se tabell 1,2 och 3).

Tabell 1.

Medelvärden, standardavvikelser, t-värden samt degrees of freedom för respondenternas värderingar av mål.

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>df</i>
Ekonomiska utfall	5,33	0,70	14,38*	56
Självförverkligande utfall	5,59	0,53	22,70*	56
Status relaterade utfall	4,50	0,91	4,28*	57
Relations relaterade utfall	5,30	0,65	14,90*	55
Akademiska utfall	4,96	0,66	11,00*	57

*) $p < 0,01$

Tabell 2.

Medelvärden, standardavvikelser, t-värden samt degrees of freedom för respondenternas förväntade mål.

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>df</i>
Ekonomiska utfall	5,17	0,51	16,91*	53
Självförverkligande utfall	5,22	0,51	18,18*	57
Status relaterade utfall	4,87	0,70	9,46*	57
Relations relaterade utfall	5,04	0,68	11,46*	55
Akademiska utfall	5,14	0,59	14,46*	55

*) $p < 0,01$

Tabell 3.

Medelvärden, standardavvikelser, t-värden samt degrees of freedom för motivationspoäng uppdelade på olika motivationstyper.

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>df</i>
Intrinsic motivation	5,44	0,89	12,31*	57
Identifierad reglering	5,99	0,73	20,69*	57
Extern reglering	3,22	1,35	-4,35*	56
Amotivation	1,58	0,59	-30,52*	55

*) $p < 0,01$

Korrelationsanalyser

Nedan (se tabell 4) presenteras resultatet för studiens korrelationsanalys av produkterna VF i förhållande till dem olika instanser av motivation. Bemärk att resultatet visar ett signifikant positivt samband mellan *inre motivation* och den självförverkligande produkten. Samma produkt har också en signifikant relation med motivationen; *Identifierad reglering*. Den självförverkligande produkten korrelerar även negativt med *Amotivation*.

Vidare pekar resultatet på att den akademiska produkten har studiens starkaste samvariation med inre motivation. Detta gäller även för produktens förhållande med *Identifierad reglering* som ligger på studiens högsta $r = 0,49^{**}$. Produkten har även studiens starkaste negativa korrelation som synliggörs när den ställs i relation till motivationstypen; *Amotivation* (se tabell 4).

Tabell 4.

*Korrelationsmatris för produkter av F*V och motivationstyper.*

	Produkt F*V				
	Ekonomiska	Självförverkligande	Status	Relationer	Akademiska
Inre Motivation	0,10	0,34*	0,03	- 0,01	0,43**
Identifierad reglering	0,19	0,34**	- 0,05	- 0,02	0,49**
Extern reglering	0,6	- 0,15	- 0,04	- 0,08	- 0,02
Amotivation	- 0,19	- 0,35**	- 0,00	- 0,18	- 0,37**

*) $p < 0,05$. **) $p < 0,01$.

Exempel av Produkten VF

För att bättre förklara sambandet mellan olika typer av motivation och våra oberoende variabler har vi valt att använda oss av en rad produkter. Produkterna består av skattningar eller värderingar av mål multiplicerat med sannolikheten eller förväntan av att dessa mål uppfylls. E.g. värdering ekonomiska mål * förväntan för ekonomiska mål gav upphov till en ekonomisk produkt. Denna ämnar ge en bättre bild av förhållandet mellan motivation och de oberoende variablerna än vad e.g. värderingar av ekonomiska mål eller förväntan för dessa kunde göra enskilt. Detta förhållande kan även konkretiseras med hjälp av studiens resultat. Ponera följande exempel. Värdering av självförverkligande mål och inre motivation har en korrelationskoefficient på $r = 0,26^*$. Förväntan av självförverkligande mål och inre motivation har ett r-värde som är lika med $r = 0,31^*$. Produkt VF av dessa oberoende variabler. I.e. Produkt självförverkligande har en korrelationskoefficient på $r = 0,34^*$ Det vill säga att tillsammans ger produkten en bättre beskrivning av förhållandet mellan de oberoende variablerna och den beroende variabeln; inre motivation

För att tydliggöra produkten VF's inverkan för det totala förhållandet mellan värde och förväntan så har författarna även bifogat en tabell där de signifikanta resultaten från

den bivariata korrelationsanalysen jämförs med värderade utfall och förväntade utfall var för sig (se tabell 5).

Tabell 5.

Korrelationsmatrias som visar signifikanta förhållanden mellan produkten och motivationstyper, att jämföra med förhållandena mellan värderade utfall och förväntade utfall och motivationstyper var för sig. Bemärk skillnaderna mellan Värdering och Förväntan enskilt och produkten VF.

	Inre Motivation	Identifierad reglering	Amotivation
Värderat utfall självförverkligande	0,26*	0,30*	– 0,31*
Förväntat utfall självförverkligande	0,31*	0,23	– 0,27*
Produkt VF självförverkligande	0,34*	0,34**	– 0,35**
Värderat utfall akademiska	0,27*	0,29*	– 0,26
Förväntat utfall akademiska	0,48**	0,55**	– 0,40**
Produkt VF akademiska	0,43**	0,49**	– 0,37**

*) $p < 0,05$. **) $p < 0,01$.

Diskussion

Författarna till den här studien har undersökt studenters mål med deras akademiska åtaganden samt sett på hur och i vilken grad de är motiverade. Nedan följer en diskussion av resultaten som studien visade. Författarna kommer först att diskutera resultatet mot bakgrund av relevant empiri i samband med resultaten från den deskriptiva statistiken som utförts med independent sample t-test samt en bivariat korrelationsanalys. Ytterligare kopplas ETs grundläggande antaganden till studien och diskuteras mot bakgrund av författarnas resultat. Vidare presenteras även förslag till potentiella interventioner samt vidare forskning inom ämnet. Författarna valde att utforma studiens survey efter ET och SDT för att samla in data från respondenterna. På detta sätt har författarna kunnat besvara sina forskningsfrågor. Enkätens två första delar var utformade efter ET för att se på olika utfall som individer kan ha med sina akademiska studier. Enkätens tredje del var det standardiserade SIMS testet (Blanchard, Guay & Vallerand, 2000) som mäter inre motivation, identifierad reglering, extern reglering samt amotivation.

Deskriptiv statistik

Enkätens första del ämnade mäta hur respondenterna värderade en rad olika utfall. Utfallen kan delas in i följande övergripande mål; ekonomiska mål, självförverkligande mål, status relaterade mål, kärleks- och familje relaterade mål (förhållande) samt akademiska mål. Samtliga mål värderades högre än testets mittpunkts värde på 4 (varken eller) vilket kan tyda på att respondenterna över lag uppfattade dessa mål som mer viktiga än oviktiga (se tabell 1). Detta stämmer överens med ET's grundantagande för att en individ skall kunna känna en positiv motivation.

Enkätens andra del mätte huruvida respondenterna uppfattade det som sannolikt att målen de värderade i enkätens första del skulle infrias. Även här tycks resultatet peka på att respondenterna har ett högre medelvärde än testets mittpunkt 4 (varken eller) vilket betyder att de uppfattar det som sannolikt att målen med deras akademiska karriär kommer att infrias (se tabell 2).

Enkätens tredje del mätte respondenternas nuvarande motivation med hjälp av ett SIMS test (Blanchard, Guay & Vallerand, 2000). Testet visade att respondenterna hade värden som var högre än testets mittpunkts värde 4 (stämmer måttligt) inom inre motivation och identifierad reglering samt lägre värden än 4 på extern reglering och amotivation. Detta betyder enligt SDT att respondenterna drivs av en positiv yttre motivation (identifierad reglering) och inre

motivation, respondenterna är alltså i högsta grad motiverade. Vidare menar Deci & Ryan (2000) att en individs grundläggande psykologiska behov av kompetens, samhörighet och autonomi måste vara uppfyllda för att en positiv motivation skall kunna infinna sig. Testets höga värden på inre motivation och identifierad reglering tyder alltså enligt SDT på att respondenterna känner sig självständiga samt att de har kontroll över sina studieliv. Alltså tycks författarnas resultat tyda på att dessa tre grundantaganden för SDT infrias.

Vidare är ET baserat på antagandet att en människas engagemang i förhållande till en viss aktivitet är kopplade till förväntningar angående dennes personliga behov. Författarnas resultat pekar på att det utmärkande behovet för vår population är självuppfyllande- samt ekonomiska mål. Vidare i enlighet med ET anses en individs beteende vara ett medvetet val. Detta överensstämmer med vårt resultat som pekar på att de flesta som läser på universitetsnivå har höga nivåer av inre motivation samt identifierad reglering och låga nivåer av extern reglering och amotivation. Vilket betyder att respondenterna i stor grad själva identifierar sig med aktiviteten i.e. finner det intressant att studera per se. Detta är utmärkande för beteenden som är autonoma i.e. självvalda. Ytterligare grundantaganden är att olika människor värderar olika saker olika högt, i.e. har olika värden på *Valens*. Även detta antagande stämmer överens med vår studies resultat då *Värderingen* av utfall mellan respondenter skiljt sig åt avsevärt. Det fjärde antagandet är att människor kommer att välja en aktivitet utifrån hur pass sannolikt det är att aktiviteten kommer att leda till att deras förväntningar infrias. Detta är i enlighet med våra fynd då båda våra oberoende variabler måste vara höga för att generera en produkt med en högre nivå av samvariation med motivation ($V \cdot F$). Om ett värde e.g. *Förväntan* är lågt blir förhållandet mellan produkten och de olika instanserna av motivation således lägre.

Bivariat korrelationsanalys

I studiens andra resultatdel gjordes en bivariat korrelationsanalys mellan produkten VF och de olika motivationstyperna. Precis som författarna tog upp i föregående avsnitt av uppsatsen förklarar *Värdering * Förväntan* av mål bättre respondenternas totala motivation än vad *värdering* eller *förväntan* enskilt tycks göra. Produkten VF korrelerades sedan med de olika motivationstyperna som mättes med SIMS testet i enkätens tredje del. Resultatet visade att det fanns positiva samband mellan den självförverkligande produkten och inre motivation samt identifierad reglering. Samtidigt fanns det ett negativt samband med amotivation vilket tycks konsekvent. Det fanns även positiva samband mellan den

akademiska produkten och inre motivation samt identifierad reglering samtidigt som det fanns ett negativt samband med amotivation. Av dessa resultat kan vi dra slutsatsen att respondenternas förväntade utfall inom självförverkligande mål och akademiska mål samvarierade positivt med deras nuvarande motivation och hade således negativa samband med amotivation. Detta är ett intressant resultat med hänsyn till våra forskningsfrågor och skulle kunna tyda på att självförverkligande och akademiska åtaganden hänger tätt samman. Studenter i studiens population tycks således överlag vara mer motiverade av självförverkligande mål samt akademiska mål. Dessa utfall inkluderar en önskan att bli mer allmänbildad, att förvärva sig mer kunskap, samt att utvecklas som person.

Utan att gå in för mycket på en ny teori som endast nämns kort i den teoretiska bakgrunden så faller ändå författarnas tankar till Maslows behovstrappa. Författarna vill påpeka att Maslows teori numera är så allmänt känd att den skulle kunna användas som en metafor. Som bekant har behovspyramiden fem steg, där självförverkligande är trappans femte och översta nivå. Att förvärva sig en akademisk utbildning kan enligt våra resultat vara just en sådan typ av självförverkligande process. Detta är intressant just för att i enlighet med Maslow så måste alla fyra steg vara mer eller mindre uppfyllda innan det femte behovet aktualiseras i större utsträckning. Detta skulle kunna tyda på att populationen för vår studie har ett förhållandevis välställt liv eftersom de fyra andra behoven tycks vara av mindre vikt i hänsyn till respondenternas skattningar av de övergripande målen. Denna trend tycks styrkas av vårt resultat i enkätens andra del som behandlar förväntan i förhållande till utfall. Nästan alla respondenterna fann det mycket sannolikt att de genom sina akademiska förfarande kommer få ett jobb som tillgodoser deras ekonomiska behov. Att respondenterna redan uppfattar att deras ekonomiska framtid är förhållandevis säker skulle kunna vara en av grunderna till att andra behov högre på Maslows behovspyramid aktualiseras. Speciellt då respondenternas nuvarande ekonomiska behov redan kan tänkas delvis uppfyllda via CSN, som säkrar studenter en viss grad av ekonomisk frihet. Det kan tänkas att studiens resultat skulle bli annorlunda om den företagits i länder som saknar denna ekonomiska trygghet.

En annan anledning till att signifikanta samband enbart kan ses mellan motivationstyperna och självförverkligande mål samt akademiska mål kan vara att dessa likt studenternas nuvarande motivation är något som pågår i nuet. Social status, familje- och kärleks relaterade mål samt ekonomiska mål är utfall som ligger längre fram i tiden vilket kan göra dessa mål mindre konkreta och således svårare att relatera till. Denna företeelse kan tyckas ännu mer relevant eftersom människor är varelser med en viss tendens till att föredra instant gratifikation och kan således påverkas av fenomen som present- bias. Som visades i

den deskriptiva resultatsdelen så har respondenterna även högre värden än testets mittpunktsvärde på social status, kärleks- och familje relaterade mål samt ekonomiska mål även om det inte fanns några signifikanta samband med deras nuvarande motivation. Detta är i enlighet med Maslows slutsatser om att flera behov kan vara aktiva samtidigt.

Förslag till vidare forskning

Det hade varit av intresse för vidare forskning att undersöka möjligheter för att knyta an ytterligare mål till skolgången. Föreslagsvis genom ett tätare samarbete med arbetsmarknaden. På detta vis skulle en kunna konkretisera vissa mer abstrakta och långsiktiga mål med ändamålet att stärka och intensifiera studenternas motivation till deras studier. Detta genom att aktualisera andra övergripande mål än just självförverkligande samt ekonomiska utfall. Detta resonemang är i enlighet med ETs grundantagande om att människor motiveras av olika mål baserat på deras bakgrund i.e. olika människor värderar olika saker olika högt. Utöver att potentiellt öka studenternas positiva motivation hade en sådan intervention även kunnat leda till att utbildningens möjlighet till att attrahera och vidhålla studenter från en bredare socioekonomisk bakgrund ökat.

Referenslista

The American Psychological Association's (APA) Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct (2010). Hämtat den 3 december, 2014 från: <http://www.apa.org/ethics/code/>

Blanchard, C., Guay, F. & Vallerand, R. J., (2000). On the Assessment of Situational Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Situational Motivation Scale (SIMS). *Motivation and Emotion*, 24(3), 175-213

Caulfield, J., (2007). What Motivates Students to Provide Feedback to Teachers About Teaching and Learning? An Expectancy Theory Perspective. *Marquette University*

Codex. Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning (u.å) Hämtat den 3 december, 2014 från: <http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf>

Deci, E. L., (1971). Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivation. *Journal of Personality and Social psychology*, 18(1), 105.

Deci, E.L., (1972). The Effects of Contingent and Noncontingent Rewards and Controls on Intrinsic Motivation. *Organizational Behaviour and Human Performance* 8, 217-229 (1972).

Deci, E. L., Lens, W. & Vansteenkiste, M., (2006). Intrinsic versus Extrinsic Goal contents in Self-Determination Theory: Another Look at the Quality of Academic Motivation. *Educational Psychologist*, 41(1), 19-31.

Deci, E. L. & Ryan, R. M., (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25(1), 54-67.

De Witte, H., Lens, W., Van Den Broeck, A. & Vansteenkiste, M., (2010). Unemployed Individuals Work Values and Job Flexibility: An Explanation from Expectancy-Value Theory and Self-Determination Theory. *Applied Psychology: An International Review*, 2010, 59(2), 296-317.

Eccles, J. S. & Wigfield, A., (2002). Motivational Beliefs, Values and Goals. *Annu. Rev. Psychol.* 2002. 53:109–32.

Eccles, J. S. & Wigfield, A., (2000). Expectancy-Value Theory of Achievement Motivation. *Contemporary Educational Psychology*, 2000.

Eccles, J. S., Wigfield, A., Jacobs, J. E., Lanza, S. & Osgood, W., (2002). Changes in Children's Self-Competence and Values: Gender and Domain Differences across Grades One through Twelve. *Child Development*, March/April 2002, Volume 73, Number 2, Pages 509-527.

Fan, W., (2010). Social influences, school motivation and gender differences: an application of the expectancy-value theory. *Educational Psychology*

Vol. 31, No. 2, March 2011, 157–175

Lunenburg, C. F., (2011). Expectancy Theory of Motivation: Motivating by Altering Expectations. *International Journal of Management, Business, and Administration*, volume 15, number 1, 2011

Maslow, A. H., (1943). A Theory of Human Motivation. Originally Published in *Psychological Review*, 50, 370-396. Hämtat den 6 januari, 2015 från: <http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm>

Skolverket, (2014). Svaga resultat i ny PISA rapport. Hämtat den 3 december, 2014 från: <http://www.skolverket.se/press/pressmeddelanden/2014/svaga-resultat-i-ny-pisa-rapport-1.217275>

Vallerand, R. J., Koestner, R. & Pelletier, L. G., (2008). Reflections on Self-Determination Theory. *Canadian Psychology* 2008, Vol. 49, No. 3, 257-262.

Vansteenkiste, M., Zhou, M., Lens, W., & Soenens, B. (2005). Experiences of Autonomy and Control Among Chinese Learners: Vitalizing or Immobilizing?. *Journal of Educational Psychology*, 97, 468-483.

Vansteenkiste, M., Simons, J., Lens, W., Sheldon, K. M., & Deci, E. L. (2004). Motivating learning, performance, and persistence: The synergistic role of intrinsic goals and autonomy-support. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 246-260.

Vroom, V., (1964). Work and Motivation. *Lånad bok från SamBib*.