

LIETUVOS SPORTO UNIVERISTETAS
SPORTO EDUKOLOGIJOS FAKULTETAS
SPORTINĖS REKREACIJOS IR TURIZMO STUDIJŲ PROGRAMA

EIMANTAS RINKŪNAS

ŽAIDĖJŲ MOTYVACIJOS INTERNETINIAM POKERIUI
VERTINIMAS

BAKALAURO BAIGIAMASIS DARBAS

Darbo vadovas: A. Alekrinskis

Baigiamąjį darbą rengė ____NSRTV____ studentas

Baigiamųjų darbų aprobavimo komisija ginti baigiamąjį darbą: *rekomenduoja/nerekomenduoja*

Baigiamųjų darbų aprobavimo pirmininkas:

Baigiamųjų darbų ir jų gynimo vertinimo komisijos įvertinimas:

Baigiamųjų darbų ir jų gynimo vertinimo komisijos sekretorė (-ius):

TURINYS

ĮVADAS	5
1. LITERATŪROS APŽVALGA	6
1.1. Veiksniai įtakoję vartotojų ir pokerio žaidėjų motyvaciją.....	6
1.2. Internetinio pokerio žaidėjų pasirinkimo charakteristikos teoriniai aspektai.....	10
1.3. Pokerio žaidėjų motyvacija žaisti internetinį pokerį.....	17
2. TYRIMO METODOLOGIJA IR ORGANIZAVIMAS	23
3. TYRIMO REZULTATAI IR JŲ APTARIMAS	28
IŠVADOS	32
LITERATŪRA	33
PRIEDAS	35

SANTRAUKA
Žaidėjų motyvacijos internetiniam pokeriui vertinimas
Players motivation's evaluation to online poker

Raktiniai žodžiai: internetinis pokeris, motyvacija, vidinė ir išorinė motyvacija.

Darbo objektas: internetinio pokerio žaidėjų motyvacija

Darbo tikslas: nustatyti kas lemia internetinio pokerio žaidėjų pasirinkimą žaisti internetinį pokerį.

Darbo uždaviniai:

1. Atskleisti veiksnius įtakančius vartotojų ir pokerio žaidėjų motyvaciją.
 2. Internetinio pokerio žaidėjų pasirinkimo charakteristikos teoriniai aspektai.
 3. Pokerio žaidėjų motyvacija žaisti internetinį pokerį.
-
1. Atlikus literatūros analizę, buvo nustatyta, kad motyvavimo, motyvacijos ir motyvo sąvokos yra susijusios. Motyvai dažnai būna neįsisąmoninti, jie yra kiekvieno individo veiklos stimulai, o toji veikla susijusi su jų poreikių tenkinimu. Bendrąją prasmę motyvai skirstomi į biologinius, psichologinius ir socialinius. Motyvacija yra energija, kylanti iš sąmoningų ir nesąmoningų jėgų ir kuri veikia individo ryšius su atliekama veikla ir sąlygoja jo elgesio orientaciją ir pokyčius.
 2. Išanalizavus internetio pokerio charakteristiką nustatyta, kad lošimas ir pokeris yra transistorinis ir tarpkultūrinis reiškinys egzistuojantis kartu su žmonija. Jis studijuojamas socialiniu, kultūriniu, ekonominiu, ir psichologiniu atžvilgiu, todėl turime daug teorijų kodėl žmonės žaidžia. Atliktų tyrimų įrodyta, kad žmogus modernioje visuomenėje ieško pabėgimo nuo rutinos, nuo išsekimo, nori užsimiršti ir pabūti aplinkoje kur viskas paprasta. Šioulaikinis lošimų pratęsimas elektroninės komunikacijos medijų pagalba yra internetiniai azartiniai žaidimai, kaip pokeris. Internetiniai azartiniai žaidimai neturėtų būti charakterizuojami, kaip nauja lošimų forma, o tiesiog tradicinių lošimų pratęsimu keičiant tiesioginę komunikaciją kibernetine.
 3. Atlikus tyrimą nustatyta internetinio pokerio žaidėjų motyvacija rinktis žaisti internetinį pokerį. Nustatyta, kad, respondentai pirmiausia yra veikiami išorinės motyvacijos, kuomet tikslas yra gauti materialios naudos iš užsiimamos veiklos. Išorinė motyvacija patirti, pajauti buvo mažiau reikšminga individų pasirinkime ir dalyvavo kaip papildoma emocinė nauda. Nustatyta, kad vidinė ir išorinė motyvacija yra glaudžiai susijusios ir pasirinkimo metu yra neatsiejamos.

SUMMARY

Žaidėjų motyvacijos internetiniam pokeriui vertinimas

Players motivation's evaluation to online poker

Key words: online poker, motives, intrinsic and extrinsic motivation.

Work subject: online poker players motivation.

Work object: find out online poker players motives to play poker online.

Work goals:

1. Reveal elements that influence consumers and poker players motivation.
2. Online pokers players, choosing characteristic, theoretical aspects.
3. Poker players motivation to play poker online.

Conclusions.

1. After literature analysis, it was found that motivation and motive concepts are related. The reasons are often not aware of, they are each individual's performance incentives, and that those activities related to such needs. Common sense reasoning are divided into biological, psychological and social. Motivation is the energy arising from the conscious and unconscious forces, and which operates an individual relationship to the job and determines the behavior and orientation changes.
2. Studies have shown that people in modern society are looking for escape from the routine, from exhaustion, want to forget and stay in the environment where everything is simple. Today gaming extension of electronic communication medias are online games like poker. Online poker should not be characterized as a new form of gambling, but simply changing the extension of the traditional gambling direct communication cyber.
3. Investigation revealed the motivation of online poker players choose to play online poker. We found that the respondents are primarily exposed to external motivation when the goal is to get material benefits from the course of action. External motivation to experience, and the feeling was less important in selection of individuals and participated as an extra emotional benefits. It was found that the internal and external motivation are closely related, and the choice is inseparable.

IVADAS

Aktualumas.. Naujų technologijų (kompiuterių, išmaniųjų telefonų ir kt.) atsiradimas sukėlė revoliuciją azartinių žaidimų rinkoje. Esminiai šios rinkos pokyčiai padarė poveikį daugybei skirtingų sektorių ir suinteresuotųjų grupių, pradedant nuo politikų, vyriausybių ir jų politikos, interneto ir mobilaus ryšio paslaugų operatorių, gydymo paslaugų tiekėjų, mokslininkų ir baigiant, žinoma, vartotojais. Nuo 2000 metų iki dabar interneto naudojimas pasaulyje išaugo maždaug 5 kartus, ir tai yra viena iš pagrindinių azartinių žaidimų populiarėjimo tinkle priežasčių. 2011 metų duomenimis, jau yra įkurta virš 2500 skirtingų internetinio lošimo svetainių. Atitinkamai pajamos iš šio verslo pasaulyje nuo 2000 metais buvusių 2,2 mlrd. JAV dolerių išaugo iki maždaug 33 mlrd. JAV dolerių 2011 metais (Gainsbury, 2011). Prognozuojamas ir tolimesnis internetinio lošimo verslo augimas. Lošimų internete plėtra įtakoja socialinį gyvenimą bei atveria naujas ekonomines perspektyvas, todėl šios plėtros priežastys ir jų analizė yra aktualios šiuolaikinei visuomenei.

Lietuvoje azartinių žaidimų tema moksliniame diskurse nėra populiari. Yra keletas straipsnių analizuojančių tradicinių lošimo namų veiklą, lošimų poveikį psichiniam ir socialiniam gyvenimui bei teisinę azartinių lošimų bazę Lietuvoje, tačiau nė vieno darbo nukreipto į internetinio pokerio žaidėjų motyvaciją. Norint išnaudoti šią tendenciją Lietuvoje reikalingi tyrimai, kurie atskleistų vartotojų motyvus ir lietuvių kalba atliktų tyrimų trūkumas šia tema yra problema.

Darbo tikslas – nustatyti pokerio žaidėjų motyvus renkantis žaisti internetinį pokerį.

Darbo uždaviniai:

1. Atskleisti veiksnius įtakančius vartotojų ir pokerio žaidėjų motyvaciją.
2. Internetinio pokerio žaidėjų, pasirinkimo charakteristikos teoriniai aspektai.
3. Pokerio žaidėjų motyvacija žaisti internetinį pokerį.

Darbo objektas: internetinio pokerio žaidėjų motyvacija.

Darbo metodai.

1. Mokslinės literatūros analizė
2. Anketinė apklausa
3. Aprašomoji statistinė analizė

1.LITERATŪROS APŽVALGA

1.1 Veiksniai įtakojantys vartotojų ir pokerio žaidėjų motyvaciją

Nuo seniausių laikų iki mūsų dienų lošimas labai pasikeitė (nuo primityvių lažybų senovėje iki dabartinių kazino, arklių lenktynių, įvairių loterijų) ir yra viena seniausių veiklų žmonijos istorijoje, kuri išaugo į milžinišką verslo sektorių. (Carey, 1984)

Kai kurie žmonės, lošimą mato, visų pirma, kaip priklausomybės formą, kitiems tai viena iš daugelio pramogų, treči lošimą mato kaip nelegalų būdą priversti žmones išleisti pinigus. Bet nepaisant visų kritikų ir argumentų apie lošimą yra įrodyta, jog tai labai sėkminga, milžiniška ir staigiai auganti industrija visame pasaulyje. (Drozd, 2010). Prieš dešimtmetį kazino, lošimų automatai ir hipodromai buvo nejudinami pastatai kuriuose žmonės galėjo atlikti statymus ir laimėti arba pralošti pinigus. Šiandienos technologinio proceso pažanga įnešė didelį indėlį vystydama skaitmenines paslaugas. Lošimas internete tampa vis populesnis ir plinta tarp žmonių visame pasaulyje. Dabar jis toje stadijoje, kai leidžia pasiekti lošimų namus neišeinant iš namų ir keičia juos. (Griffiths, 2003). 1990 Prasidėjus publikos ir komercinio interneto erai tapo įmanoma dižiulių lošimo namų paslaugas perkelti į internetą. To pasekoje 1995 lošimo internete galimybės buvo pristatytos plačiajai auditorijai (Williams, 2009). Šiandien internetinių lošimų industrija tapo žymiai populesnė. Šį augimą charakterizuoja vis didėjantis lošimo kambarių interente kūrimasis, jų siūlomų paslaugų spektro augimas ir santykinai laisvi ir palankūs įstatymų apribojimai taikomi daugumoje šalių visame pasaulyje. Dabar lošimas internete tapo stipria šiuolaikinės pramonės šaka generuojanti vis didėjančias pajamas.

Internetinis pokeris, yra viena internetinių kazino siūlomų pramogų savyje apjungianti įgūdžius ir žaidimą, kuris neabejotinai reikalauja talento, proto ir nuolatinio mokymosi. Šiuo metu yra siūlomos trys internetinio pokerio paslaugos:

- Žaidimas naršyklėje, kuris nereikalauja nieko siūstis į savo kompiuterį ir leidžia žaisti šį žaidimą naršyklėje.
- Parsisiunčiama programa, kuri leidžia žaisti nenaudojant interneto naršyklės.
- Siūlomas gyvas kortų dalinimas, kuris tampa įmanomas šiuolaikinių technologijų dėka, toks būdas yra realaus dalintojo ir interneto mišinys. Ši forma nėra labai populiari, bet tampa vis žinomesnė. (Drozd, 2010)

Šiandien žaidimas internete yra žaidžiamas dėl to, kad vartotojai turi daug lūkesčių, kuriuos dauguma atvejų patenkina internetinio pokerio kambariai. Žaidimas internete žymiai skiriasi nuo tradicinio pokerio, kai žaidžiama gyvai. Žaidimas internete vyksta daug greičiau, negaištamasis laikas kortų maišymui ir dalinimui. Taip pat žaidėjai nemato vienas kito, ko pasekoje negali nuspėti žaidėjo kortų iš jo elgesio, mimikos, veido reakcijų. Žaidėjai vienas kitą analizuoja atsižvelgdami į

kitus kriterijus: pagal tai kaip atliekami statymai, reakcijos laiką, greitį ir t.t. (Wood, 2007) Kasmė didėjanti interneto svarba ir internetiniai pardavimai verčia kompanijas ir prekyautojus suprasti interneto vartotojus ir asmenis perkančius internetu. (Donthu, Garcia, 1999). Internetas pašalino visas geografines sienas ir ribas tarp kompanijų ir jų klientų taip priversdamas kompanijas siūlyti geresnes ir labiau standartizuotas paslaugas. Šie produktai ir paslaugos yra teikiami globaliai visam pasauliui, ko pasekoje kompanijos gali susidurti su netikėtu kitų šalių žmonių elgesiu ir jų supratimu apie internetą. (Barnes, 2007). (Miller, 1999) viešai pareiškė būdą segmentuojantį interneto vartotojus teigdamas, kad vieni internetą naudoja mokymosi tikslais, kiti asmeniniais (pramogos, apsipirkimas, bendravimas ir tt.), verslui. Laikotarpis kuomet vartotojai susipažįsta su internetinėmis paslaugomis yra svarbus, nes tai padeda sužinoti ko individas nori iš interneto. Suprasti skirtingų segmentų charakteristikas ir kaip jos reiškiasi internete yra esminis internetinių verslų kūrėjams.

Vieningo atsakymo klausimą „kodėl žmonės lošia“ dar nerasta. Karlas Marksas savo teorijoje lošimus ir religiją klasifikavo vienodai – kaip masių opijatus (narkotikus, masių užvaldymo priemones). Zigmundas Froidas polinkį lošti aiškina kaip tam tikrą seksualinį – mazochistinį savęs baudimą, kurį sukelia edipo kompleksas (Griffiths, 2007). Ernstas Simmelis aiškino, jog polinkis lošti susijęs su lošėjo noru pasiekti autoerotinį pasitenkinimą.

Kiekviena žmogaus veikla, kiekvienas poelgis turi tam tikrą tikslumą, net kai mes jo pakankamai aiškiai nesuvokiame. Labai dažnai žmogaus veiksmų kryptį lemia sąmonės procesai, kurių viena svarbiausių dalių yra tam tikras rezultatas, tikslas arba motyvas. Veiklos tikslo buvimą, jo siekimą ir nusako motyvacijos sąvoka. Frazė „jis arba ji turi gabumų, tačiau jų nepanaudoja“ virto kliše ir nedaugelis individų visiškai arba iš dalies išnaudoja savo potencialą. Tomas Edisonas pabrėždavo atkaklaus darbo svarbą siekiant sėkmės, sakydamas: „Genijus yra vienas procentas įkvėpimo ir 99 procentai prakaito“. Tai, kad vieni žmonės dirba daugiau už kitus arba labiau stengiasi, yra faktas. Dėl to menkesnių gabumų žmonės gali pasiekti geresnių rezultatų nei jų labiau apdovanoti kolegos. Dėl šios priežasties žmogaus darbas priklauso ne tik nuo gebėjimų, bet ir nuo motyvacijos. Mus auklėja įvairi aplinka (mokykla, bažnyčia, šeima, darbas, organizuotas sportas), kur neįmanoma gerai jaustis, jei neturi motyvų (Stoner, 1999). Motyvacija jau seniai domisi vadovai ir vadybos teoretikai ir ją sieja su organizacijos tikslų pasiekimu, veikiant jos darbuotojus. Motyvų šaltiniai gali būti įvairūs, pradedant elementariais ir dažnai net neįsisamontais fiziologiniais poreikiais, geismais, norais ir baigiant sąmoningai suvokiamais interesais, vertybėmis bei įsitikinimais (Dialogas, 1999).

Motyvaciją galime apibrėžti, remdamiesi tam tikromis išorinio elgesio sąvokomis. Suinteresuoti žmonės labiau stengiasi pasiekti geresnių veiklos rezultatų nei nesuinteresuoti. Motyvacija yra noras kažką padaryti ir jį lemia veiksmo galimybė patenkinti poreikį (poreikis

reiškia fiziologinį ar psichologinį deficitą, dėl kurio tam tikri rezultatai ir atrodo patrauklūs). Nepatenkintas poreikis sukelia įtampą, kuri skatina tam tikras žmogaus paskatas. Šios paskatos sužadina konkrečius tikslus, kurie, jei įgyvendinami, patenkina poreikį ir sumažina įtampą (Robbins, 2003). Motyvaciją galima apibūdinti kaip „rezultatų iš žmonių gavimą“ arba kaip „išgavimą iš žmonių visa, kas įmanoma“ (Everard, Morris, 1997). Motyvacijos teorijos susiformavo XIX - XX amžiaus sandūroje. Pradininkas – F. Taylor’as, atlikęs bandymą, akcentavo darbo proceso ir poreikių svarbą (Jucevičienė, 1996). Filosofai Jeremy Bentham ir John Stewart Mill motyvaciją apibrėžė hedonistiniu požiūriu. Jie teigė, kad žmonės yra valdomi troškimo pasiekti malonumą ir išvengti skausmo. Psichologijos mokslui ši nuomonė davė pradžią požiūriui, jog įgimti instinktyvūs skirtumai motyvuoja individus elgtis skirtingai. Buvo tikėta, kad žmonės gimsta su unikaliais polinkiais į skirtingus motyvacinius veiksmus (Bennett, 1997). Savo knygoje „Motyvacija ir asmenybė“ Maslow, analizuodamas žmogaus elgseną, pažymi, kad „visas elgesys motyvuotas, o visą išmokimą skatina atlygis... dažnai elgesys gali atrodyti nemotyvuotas todėl, kad nepavyko konkrečiai nustatyti jį skatinančio poreikio ar tikslo“ (Maslow, 2006, p. 271).

Nedaug autorių gilinasi į motyvacijos definicijų esmę ir prigimtį, sutelkdami dėmesį į motyvacinio proceso vaidmens vertinimą renkantis, tačiau ir čia sutinkami skirtingi požiūriai. Mokslinėje literatūroje motyvas kaip conceptuali definicija svyruoja tarp naudingo konstrukto, apibrėžiamo kaip veiklos stimulus, siekiant patenkinti asmens poreikius, iki monistinio vertinimo asmens savybių ar tam tikros būsenos žmogaus aspektu. Nepaisant diskusijų ir mokslininkų individualių motyvo prigimties vertinimų, publikacijose skiriama nepakankamai dėmesio motyvo definicijai.

1 lentelė. Motyvo sampratos analizė

Motyvas kaip poreikis	• Poreikis yra motyvas (kovalev, 1969; Božovič, 1972; Platonov, 1986); • poreikis yra motyvo dalis (Ivannikov, 1985); • organizmo ryšiai su išorine aplinka – poreikių ryšiai (Kolesov, 1991); • poreikis inspiruoja motyvą (Iljin, 2000).
Motyvas kaip tikslas	• žmogaus veikloje įsisąmonintas motyvas virsta motyvu-tikslu (Leontjev, 1975).
Motyvas kaip paskata	• motyvas yra tik viena paskatų rūšių kartu su poreikiais bei interesais (Mahomed-Eminova, 1987) • motyvas – tai įsisąmoninta paskata (Kovaliov, 1988) • motyvas – viduje įsisąmoninta apskaita, rodanti žmogaus pasirengimą veiklai ar poelgiui (Il – jin, 2000)
Motyvas kaip ketinimas	• ketinimų nusilpimas pažeidžia motyvacinę sferą (Zeigarnik, 1969) • ketinimas yra valios aktas, kuris sukuria situacijas, kai išoriniai stimulai tampa sąlyginiais refleksais (Lewin, 1969) • ketinimai tampa elgesio paskatomis, kai priimami sprendimai (Božovič, 1972)
Motyvas kaip nuolatinė savybė	• nuolatinės asmenybės savybės lemia elgesį tokiu pat laipsniu, kaip išoriniai stimulai. Asmenybės savybės padeda suformuoti konkretų motyvą (Atkinson, 1964);

	• asmenybės savybės kartu su psichine būseną gali pasireikšti kaip motyvai (Platonov, 1986)
Motyvas kaip būseną	• motyvų yra bet kuri organizmo būseną, kuri turi įtakos elgesio pradžiui arba tęsiniui (Hilgard, 1957); • motyvų vadinama ypatinga žmogaus būseną, priverčianti jį veikti ar neveikti (Pilojan, 1986); • veiklos motyvas yra pageidaujamas būsenos modelis (Mejerovič, 1987).
Motyvas kaip formuluotė	• motyvas - tikslo ir priemonių formulavimas (Obuchovskij, 1972).
Motyvas kaip pasitenkinimas	• pasitenkinimas – emocinė būseną, kylanti motyvo realizavimo procese (Kovalev, 1969); • pasitenkinimas atliekama veikla, gyvenimo būdas (Jakobson, 1969); • pasitenkinimas – tikslo pasiekimo priemonė (Asejev, 1976).

Monistinis motyvo vertinimas rodo, kad daugelis mokslininkų motyvą aiškina kaip išskirtinai asmenišką individo veiksmų ir poelgių pasirinkimo priežastį. Tačiau daugeliu atveju monistiniai požiūriai pakankamai riboti ir savęs nepateisina. Kai motyvas lygus poreikiui, tada jis turi sužadinančiąją jėgą, bet neturi kryptingumo; kai motyvas suvokiamas kaip pasitenkinimo objektas, tada jis rodo veiklos kryptį, bet nepaaiškina priežasties. Jei motyvas prilyginamas tikslui, tada paaiškinama tik priežastis ir veiklos prasmė, bet nevykdoma skatinimo funkcija. Daugeliui autorių motyvas suprantamas kaip vienas paskatos tipų. Jų motyvo definicijos leidžia suprasti, kad tam tikru momentu žmogus pasirenka vieną ar kitą motyvą, bet nepaaiškina, kaip vyksta pasirinkimo procesas.

Kaip teigė Maslow (2006), nepatenkintas poreikis sukelia įtampą, kuri skatina tam tikras žmogaus paskatas. Šios paskatos sužadina konkrečius tikslus, kurie, jei yra įgyvendinami, patenkina poreikį ir sumažina įtampą. Kai poreikis patenkintas, jis daugiau nestimuliuoja veiklos, kol neatsiranda naujas deficitas.

(Fromm, 1998) iš kitų poreikių išskyrė socialinius poreikius: ryšiai su kitais žmonėmis, asmens statusas, priklausomybės poreikis, saviraiškos poreikis, kurie yra ne mažiau svarbūs už kitus išlikimą garantuojančius poreikius.

(Sakalas, 1998), analizuodamas motyvavimo galimybes, naudoja konstrukto motyvatorius. Tačiau jis nepateikia konkrečios definicijos, tik išskiria socialinius motyvatorius remdamasis Maslow hierarchine poreikių piramide. Socialinius motyvatorius mokslininkas klasifikuoja į tris grupes:

1. Socialiniai motyvai, kurie yra grįsti bendravimo galimybėmis, meile, priklausomybe;
2. Savęs išraiškos galimybės per pripažinimą, statusą, prestižą, dėmesį;
3. Savęs ugdymo motyvai kaip augimo motyvai (Sakalas, 1998, p. 238)

Tvirtinama, kad žodis motyvacija pirmą kartą pavartotas Schopenhauer straipsnyje „Pakankamos

priežasties keturi principai“ (1900–1910). Vėliau šis terminas tvirtai įsigalėjo psichologijoje, aiškinant tiek žmogaus, tiek gyvūnų elgesio priežastis (Iljin, 2000, p. 65).

Dabartinis motyvacijos terminas naudojamas remiantis prielaida, kad motyvacija yra nuolatinė, nesibaigianti, kintanti ir sudėtinga. Siekiant pagrįsti šį vertinimą, derėtų pacituoti tokį Maslow teiginį: „Pagrindinis žmogaus motyvacinio gyvenimo organizavimo principas yra pamatinių poreikių surikiavimas į hierarchiją pagal jų svarbumą arba intensyvumą“ (Maslow, 2006, p. 92).

(Maslow, 2006) naudojamas terminas motyvacinis gyvenimas akcentuoja tą ypatybę, kad visas sąmoningas žmogaus gyvenimas grindžiamas poreikiais ir motyvais. Būtent šia sąvoka mokslininkas įteisina poreikių vaidmenį žmogaus gyvenime.

(Maslow, 2006), analizuodamas poreikius savo knygoje „Motyvacija ir asmenybė“, naudoja konstrukto pamatiniai poreikiai. Poreikių apibūdinimą pamatiniais galima traktuoti ta prasme, kad poreikių amplitudės formavimas ir jų patenkinimo galimybių paieška žmogui tampa gyvenimo prasme, gyvenimo pamatu. Poreikiai lydi asmenį nuo pat gimimo iki jo egzistencijos pabaigos, todėl poreikių įvardijimas pamatiniais visai logiškas ir priimtinas. Šio konstrukto naudojimas tikėtų ir vartotojiškosios visuomenės požiūriu, nes motyvų formavimasis, siekiant patenkinti kintančius poreikius, tampa nenutrūkstamu sudėtingu procesu, paversdamas žmogaus gyvenimą motyvaciniu gyvenimu.

Gilinantį į motyvo vaidmenį motyvacijoje, nustatyta, kad motyvo definicija kaip konceptuali sąvoka svyruoja tarp naudingo konstrukto, apibrėžiamo kaip veiklos stimulus, siekiant patenkinti asmens poreikius, iki monistinio asmens savybių ar žmogaus tam tikros būsenos vertinimo aspekto.

1.2. Internetinio pokerio žaidėjų pasirinkimo charakteristikos teoriniai aspektai

(R. Brenner ir G.A. Brenner, 1990) teigimu, žmonės lošia dėl skirtingų priežasčių, iš kurių galima išskirti dvi pagrindines – galimybę išlošti, bei pramogą. Tačiau, kad ir kokių sąmoningų priežasčių būtų paskatintas pradėti lošti, lošdamas asmuo patiria psichologinį jaudulį. Šis, adrenalino ir kitų biocheminių medžiagų išsiskyrimo dėka atsiradęs jaudulys yra viena iš svarbiausių sąmoningų motyvacijų, skatinančių lošėjus grįžti į lošimo namus.

Pasirinkimo lošti internete priežastys skiriasi nuo tradicinių lošimų būdų. Sumažėja galimybės bendrauti su kitais žaidėjais, o ir žaidžiama paprastai ne kokioje specialioje vietoje, o įprastoje – savo namų aplinkoje. American Gaming Association įvardina tokias pasirinkimo lošti internete priežastis: užsimiršimas, įprasta bei rami namų aplinka, patogumas, žaidimų gausa bei didelė sparta, galimybė išlošti itin didelius piniginius prizus, galimybė lošti rizikuojant nedidelėmis sumomis, anonimiškumas, papildomų išlaidų (tokių kaip transportas) nebuvimas. Pasirinkimą kurioje interneto svetainėje lošti lemia jau kiek kitokios priežastys – tai premijų gausa ir dydis,

kompanijos patikimumas bei žinomumas, žemi lošimo antkainiai (kompanijos pelnas nuo tam tikro lošimo įvykio), paprastumas prisiregistruoti bei naudotis, žaidėjų gausa. Kaip gausiausia tikslinė grupė, lošimų pramonei, išskiriama jauno, bei vidutinio amžiaus karta, sportą mėgstantys, vieniši vyrai. Tačiau, ypač kalbant apie internetinius lošimus, tikslinių grupių gali būti labai įvairių, jos priklauso nuo įvairių faktorių. Skirtingoms lošimų rūšims galima priskirti visiškai skirtingas vartotojų grupes.

M. D. Griffiths (2002) išskyrė skirtumus tarp tradicinių ir internete lošiančių lošėjų: Finansinis stabilumas. Daugelis internete lošiančių žmonių planuoja savo azartiniam žaidimams skiriamas lėšas, ir jas pralošę nustoja lošti iki kito laikotarpio, kai gali savo pomėgiui skirti daugiau lėšų. Tarp tradicinių lošėjų einančių į kazino, labiau paplitęs nevaldomas lošimas ir pralošiamos neplanuotai didelės sumos.

- Motyvacija. Tradiciniai lošėjai dažniau lošia veikiami poreikio save išreikšti, pabėgti ir užsimiršti nuo kasdienybės bei kitų sąmoninių impulsų. Internetiniai lošėjai į azartinius lošimus žiūri racionaliau ir šį pomėgį geriau kontroliuoja.
- Fiziniai bei psichofiziniai simptomai. Tradiciniai lošėjai dažniau ir stipriau patiria šalutines reakcijas lošiant, tokias kaip sustiprėjusį širdies plakimą, užsimiršimo būseną, pykinimą, galvos svaigimą ar skrandžio spazmus. Tai galima paaiškinti didesniu tradicinių lošėjų impulsyvumu, ir tuo kad jie dažniau susivilioja lošti iš sumų, kurių pralošti negali sau leisti.
- Konkurencija. Internetiniai lošėjai labiau konkuruoja tarpusavyje. Lošimo namuose dauguma žaidimų vyksta lošėjas prieš lošimo namus, kai tuo tarpu internete gausu žaidimų kuriuose žaidėjas varžosi su žaidėju, o lošimų organizatoriui sumoka tik nedidelį mokestį nuo laimėjimo (pvz. internetiniame pokeryje).
- Socializacija. Nuo pat atsiradimo azartiniai žaidimai buvo socializuota veikla, kurios metu žmonės ne tik konkuruoja lošdami, bet ir bendrauja. Tradiciniai lošėjai yra labiau veikiami socialumo įtakos, kadangi internetiniuose lošimuose bendravimas yra labiau apribotas.

Vartotojų elgesio teorija yra pagrįsta trimis pagrindinėmis kategorijomis – motyvacija, pažinimu ir mokymusi. Motyvacija galima sakyti yra fundamentali šioje trijų komponentų sekoje. Motyvaciją kitais žodžiais tariant sudaro visa eilė varomųjų paskatų, norai, potraukiai ir troškimai gulintys giliai vartotojo sąmoniniame elgesyje. Gebėjimas pažinti ir mokymasis yra protinis fenomenas, kuris laikui bėgant gali keistis atsakydamas į išorinius veiksnius. (Bayton, 1958) Svarbus dalykas kalbant apie motyvacijos prigimtį yra tai, kad ji yra sunkiai klasifikuojama, kaip vienietinis reiškiny. Žmonės turi skirtingus kiekius ir skirtingos rūšies motyvacijų, tai netik motyvacijos stadija, bet ir jos rūšis (Ryan, Deci, 2000)

Inkstinktų teorija. Mūsų elgesį valdo įgimti biologiniai instinktai. McDougall, 1988 vienas pirmųjų ėmė vardinti ir įrodinėti žmonių elgesį paaiškinančius instinktus. Jis rado 18, bet jų „pritrūko“ žmogaus elgesio paaiškinimui, todėl vėliau rasta net iki 10000 instinktų. Ir vis tiek nepaaiškino viso žmogaus elgesio, ypač fakto, kad vis tiek egzistuoja išmokimas. Kai kurių instinktų buvimą, žinoma irgi sunku paneigti (Legauskas, 2003).

Potraukių mažinimo teorija. Homeostazė – gyvų būtybių tendencija palaikyti fiziologines sistemas pastoviam pusiausvyros lygįje. Motyvai kyla iš homeostazės sutrikimo. Atsiranda kokia nors reikmė, poreikis – biologinis poreikis gerovės atstatymui. Būdai kaip sumažinti potraukį, yra paprastai išmokti. Ši teorija nepaaiškina smalsumo ir kitokio elgesio, kuris kaip tik griauja homeostazę (motyvacijos ardyti homeostazę) (Legauskas, 2003).

Sužadavimo teorija. Kiekvienas žmogus turi optimalų fiziologinio sužadavimo lygį, kurį nori palaikyti. Sužadavimo būseną būdinga visai žmogaus veiklai. Per mažas sužadavimas – apatija, per didelis – šokas, stresas. Sužadavimo lygis didinamas arba mažinamas. Ši teorija nurodo motyvacijos ir emocijų sąryšį. (Legauskas, 2003).

Paskatų teorija. Tos trys teorijos nurodo tik vidinius elgesio „variklius“, o paskatų teorija pabrėžia išorinius veiksnius, kurie motyvuoja elgesį. Veiksmai nukreipiami teigiamų paskatų gavimui, neigiamų vengimui (Legauskas, 2003)

Priešingo proceso teorija. Dviejų pastarųjų teorijų kombinacija. Kiekviena reakcija į stimulą automatiškai sąlygoja ir priešingos reakcijos (krūptelėję nuo didelio garso, tuoj pat atsipalaiduojame). Po keleto to paties stimulo pakartojimų pirminė reakcija susilpnėja ir priešingas procesas sustiprėja. Ši teorija iš dalies paaiškina emocinius pasikeitimus, priklausomai nuo aktyvumo rūšies. Vartojant narkotikus, pirminė reakcija – malonumas, priešingas procesas nemalonumas, blogumas. Vėliau sustiprėja tik priešinga reakcija. Šokant parašiotu – atvirkščiai (Legauskas, 2003)

Struktūrinis funkcionalizmas. Struktūrinis funkcionalizmas yra makro teorija pagrįsta prielaida, kad visuomenėje dominuoja komponentai lemiantys charakteringas jos funkcijas. Kai esminiai visuomenės komponentai pradeda konfliktuoti, susikerta - visuomenė kuria mechanizmus, kurie suvaldytų konfliktus ir integruotųsi į sistemą. Visuomenė kaip didelė save reguliuojanti mašina ar organizmas, kuris bėgant laikui palaiko pusiausvyrą.

Dvi pagrindinės lošimo sociologijos studijos yra paremtos struktūrinio funkcionalizmo teorija: Edward Devereuxo Lošimas ir Socialinės Struktūros: Sociologinės Studijos apie Loterijas ir Arklių Lenktynes Dabartinėje Amerikoje. Ir NecamaTec Lošimas Švedijoje.

Deje struktūrinio funkcionalizmo perspektyvos tyrinėjant lošimus yra senos ir negali adekvačiai pretenduoti spręsti socialinius pokyčius ir konfliktus. Nors teorija identifikuoja tikėtinas

motyvą – norą atitrūkti nuo socialinės frustracijos, įsitraukimas ir noras žaisti gali būti tiesiogiai matuojamas nuo to kiek stipri žmogaus frustracija.

Socialinės frustracijos ir pabėgimo teorijos. Žmonės lošia dėl daugybės priežasčių, ir kai kuriems socialinis nusivylimas yra motyvas. (Zola, 1967). Lošimas bendruomenėje gali būti paprastai aiškinamas, kaip laisvalaikio veikla galinti tapti pelningu verslu privačioms kompanijoms ar biudžeto pildymo šaltiniu šaliai. Didelė dalis studijų palaiko bendrą nuostatą, kad pabėgimas nuo rutiniško gyvenimo modernioje visuomenėje yra motyvas lošti. Žmonės siekia pabėgimo ne tik nuo frustracijos - susidariusios dėl jų pozicijos socialinėse struktūrose, bet ir dėl asmenybės skilimo ir susvetimėjimo, ir visokiausių veiksnių kurie jų gyvenimuose pasireiškia, kaip nuobodulys ar varginimas (CharlesC, 1976.). Psichologiniu požiūriu problematiškas lošėjas siekia atsipalaidavimo ar jaudulio ir naudoja lošimą kaip savigydos priemonę savo psichopatologinės būsenos samonei palaikyti ramiai (Jacobs, 1986).

“Tėkmės teorija” užima vietą tarp socialinės ir psichologinės teorijų susikoncentruodama ties žaidimo patrauklumu ir gražumu jį žaidiant, bet visa tai taikant laisvalaikio žaidėjui o ne probleminei lošėjui. Tėkmės teorija sujungia sociologines, psichosociologines ir kultūrines perspektyvas, kurios buvo per keletą dešimčių suformuluotos psichologo Flow (Csikszentmihalyi, 1990).

“Tėkmė” yra apibūdinama kaip malonumo būseną sukelta atitinkamų veiklų: aktorius yra visiškai įsitraukęs į veiklą, jaučiasi patenkintas ir pilnavertis ko pasekoje pamiršta apie laikus ir žemiškus dalykus. Daugelis sporto žaidimų visomis prasmėmis yra praktikuojami dėl jausmų antplūdžio. Norint asmeniui patirti jausmų antplūdį veikla turėtų būti, nei per daug sudėtinga, nei per daug paprasta. Realiam gyvenime žmonės dažniausiai lieka už savo tėkmės kanalo ribų. Ten per daug sudėtingų apsisprendimų, arba veikla per daug monotoniška kas veda prie nuobodulio. Todėl žmonės kuria ir nori tokių veiklų, kad būtų optimaliai subalansuota galimybė pasirinkimas, kur jie galėtų patirti jausmų antplūdį. (Csikszentmihalyi, Bennet, 1971 45-48p).

Teorijos besiremiančios frustracija ir noru pabėgti - kaip motyvu lošiančiajam tikina jog yra dvi atskiros aktyvios veiklos sferos: kasdienis pasaulis ir lošimų pasaulis: lošėjas pabėga (nuo kasdienybės). Teorija taip pat teigia, kad lošimų tiekėjai naudoja “pull” stumimo taktiką, lošėjams siūlydami didelius galimus prizus ir jaudinančias patirtis. Į jas yra žvelgiama kaip palengvėjimą po kasdienės frustracijos, išsekimo (Csikszentmihalyi. Flow, 1990).

Azartinių žaidimų socialinis atlygis. Turbūt labiausiai paplitusi socialinio atlygio teorija yra suformuluota Ervingo Goffman, kuris dirbo krupjė ir kortų dalintoju kazino Nevadoje. Jis stebėjo ir tyrinėjo socialines sąveikas tarp žaidėjų ir socialinio atlygio, kurį jie gauna žaisdami. Goffmanas iškėlė koncepciją, kad socialinis gyvenimas apskritai yra kaip žaidimas (Goffman E. Frame Analysis. Harmondsworth: Penguin; 1975) Šis požiūris detaliam apžvelgtas jo apybraižoje „Ten kur

veiksmas vyksta“, kur veiksmas charakterizuojamas kaip veiklos, kurios būna, („svarbios, probleminės ir reikalaujančios priimti sprendimus, noras jausti jausmą, kad tai ką darai priklauso nuo tavęs“ p. 136). Tokių užsiėmimų pavyzdžiai tai konkurencinis sportas, dalyvavimas politiniuose debatuose, ir naktinių barų lankymas, lošimas yra šių veiklų prototipas (p. 138). Veiksmas visada yra viešas ir svarbus – prieš gaunant kortas niekas nežino kokia bus įvykio baigtis ir kaip viskas pakrips. Veiksmas tokiu būdu sukelia individui spaudimą atitinkamai pasielgti stresinėje situacijoje ir tas poelgis, atskleidžia individo charakterį. Stiprus asmenybės charakteris turi daug teigiamų savybių, tai: drąsa, mokėjimas nugalėti, integralumas, narsumas, šaltakraujiškumas, blaivaus proto suvaldymas, orumas, pasitikėjimas savimi. Stipri asmenybė yra visų žmonių trokšamas savęs apibūdinimas, kuris pasireiškia socialiniuose kontekstuose ir socialinėse grupėse. Gofmanas į lošimą žiūri kaip motyvaciją žaidėjams būti geriems ir susidaryti palankų įvaizdį prieš kitus – žaidimo metu rodant įgūdžius ir šaltakraujiškumą nepriklausant nuo to tu laimi ar paralaimi kartu didinant asmeninį prestižą. Šis požiūris yra nagrinėjamas daugelyje sociologinių ir kultūrinių analizių darbuose apie lošimą (McGurkin, 1992).

(Binde, 2005) Pastebi įdomų pastebėjimą, jog keletoje etnografinių ir istorinių studijų lošimas tarp individų atspindi jų charakterių dvikovą, ir lošimas žmonių grupėse, modernioje visuomenėje yra dvikovo pakaitalas vidinėj nesantikai išsiaiškinti. Toks ekstremalus lošimas dažniausiai baigiasi tik tada, kai vienas lošėjų pralošia visus savo pinigus arba asmenybę.

(Zola, 1967) Gofmans orientavosi į socialinio žaidimo kontekstą, kuris buvo matuojamas konfrontacija, antagonizmu, ir atvira agresija. Daugelis mokslinių darbų apie lošimą akcentuoja socialinį atlygį kuomet tai yra būdas susieiti kartu su kitais individais ir būti drauge linksmais. Žmonės lošia, nes lošimas yra dalis to kas juos susieja su kitais.

Lošimas kaip taupymo forma. Šioje teorijoje lošimas atlieka tokią pačią funkciją kaip taupymas, kur daug mažų statymų ar investicijų į žaidimą leidžia pasisekus pasiimti didelę sumą pinigų iš karto. Atliktas tyrimas apie lošimus tarp vargšų amerikiečių 1970 m. Parodė, jog loterijos bilieto pirkimas yra savotiškas taupymo forma (Light, 1977) nors ir su beprocentinėmis garantijomis. Mažos sumos buvo reguliariai skiriamos loterijos bilietams. Taupymas banke tokiomis mažomis sumomis buvo neįmanomas o taupymas namuose negalėdavo vykti, nes būdavo pastovus poreikis pinigams kasdieniams reikmenims. Kartą per atitinkamą laiką būdavo laimiama suma šimtą kartų didesnę už bilieto kainą. Tai leisdavo lošėjui įpirkti daug brangesnius daiktus, kurių jis paprastai nebūtų įpirkęs. Panašūs pastebėjimai buvo pastebėti Didžiojoje Britanijoje ir Italijoje (McKibbin, 1979)

Laisvalaikio žaidėjas. Laisvalaikio tyrimai apima sritis: ekonomikos, sociologijos, psichologijos ir žmonių geografijos. Šių sričių moksliniuose tyrimuose daugiausia dėmesio skiriama žmonių laisvalaikio pasirinkimui ir elgsenai. Kuomet žmonės užsiima daugeliu skirtingų dalykų

savo laisvalaikio atitinkamai tyrimų kryptys buvo skirtingos, kaip sportas, turizmas, kelionės gamtoje ir įvairios lošimo formos. Šios veiklos teorijoje ir praktiškai gali būti viena kitos substitutu ryšyje su laisvalaikio: individai laisvalaikio laiką išnaudoja pasirinkdami įvairias prieinamas veiklas. Laisvalaikio tyrimai gali būti apibūdinami, taip: kodėl žmonės paskirsto ribotus išteklius: laiko ir pinigų, struktūrinėms veikloms, kurios nėra privalomos, tačiau angažuojamos laisva individo valia.

Rekreacinių lošimų tyrimai pažymi, kad asmenys turi ne vieną motyvą išleisti savo pinigus lošimams. Skirtingi žaidimai pasirenkami dėl skirtingų motyvų, ir tam tikros žmonių grupės yra labiau įsitraukusios į šią veiklą, nei kitos. (Neal, 2005)

Tyrimuose atskleisti motyvai, kuomet lošimas yra pasirenkamas, kaip savanoriška rekreacinė laisvalaikio forma, individui siūlo tokias teigiamas emocijas: linksmumas, susitikimai su kitais žmonėmis, naujų vietų pamatymas nauji (kazino), jaudulys, galimybė laimėti, intelektinė stimuliacija statymų žaidimuose, pertrauka nuo kasdienio gyvenimo rutinos. Pateiktas sąrašas atspindi bendras atrastas žaidėjų motyvacias (Cotte, 1997).

1. Lošimas kaip mokymasis ir vertinimas
2. Lošimas kaip „rush – jausmų antplūdis“
3. Lošimas kaip savęs apibrėžimas
4. Lošimas kaip rizikavimas
5. Lošimas kaip kognityvus savęs klasifikavimas
6. Lošimas kaip emocinis savęs klasifikavimas
7. Lošimas kaip konkuravimas
8. Lošimas kaip bendravimas

Laisvalaikio perspektyva remiasi prielaida, kad azartiniai žaidimai ekonomine prasme vykstant procesui turi naudos. Žmonės paprastai tiki, kad jie ilgu laiko tarpu nelaimės pinigų. Jie žino, kad greičiausiai pralaimės, bet nepaisant to vistiek žaidžia, nes tikis, jog už sumokėta kainą jie gaus malonumą ir išgyvenimus kurių tikisi. Kai tuo tarpu ekonomika tyrinėja naudą ir lošimų funkcijas abstrakčiai, laisvalaikio tyrimai koncentruojasi ties lošėjų motyvais ir jų pasirinkimu lošti vietoj kitos rekreacinės veiklos. Ši perspektyva pristatoma daugelyje kultūrinių tyrimų, kur į komercinį lošimą žiūrima kaip amžininką poindustrinės visuomenės, su išryškintu patirties dėmesiu, vaizduote ir savita simbolika (Smith, 1985).

1952 metais du amerikiečių antropologai sudarė 164 apibūdinimų sąrašą sąvokai kultūra. Šiandien šis sąrašas gali būti pratęstas, nes atsairanda naujų idėjų ypač pažinimo antropologijoje. Pagrindinis kultūros apibrėžimas sako: kultūra yra per amžius visuomenės sukauptos žinios, kurių perdavimas iš kartos į kartą įjungia sudėtingus visuomenės koordinavimo mechanizmus ir labai įvairias socialines sistemas (Fiske, 2000).

Žaidimai ir lošimas. Antropologijos ir etnologijos literatūros žaidimų tema yra daug. Žaidimai yra ir dalis pedagogikos. Pagrindinis aspektas yra tas, kad žaidimai stimuliuoja intelektualinį ir fizinį vystymąsi, padeda mokytis bendrauti, pažinti kultūrą, stiprina grupės ryšį, dovanoja džiaugsmą ir gerą savijautą. Geriausiai žinomas traktatas apie žaidimus yra „Homo Ludens: A Study of the Play Element in Culture“ olandų istoriko Johan Huizinga. Jis kalba apie žaidimus, kaip vieną svarbiausių civilizacijos komponentų jos susikūrimo, su žaidimais visuomenė gyvena jau dešimtis tūkstančių metų.

Kalbant apie lošimą Homo Ludens pasako labai mažai. „lošimas yra neproduktyvus visuomenės ir kultūros vystimuisi yra beavisis produktas nesuteikiantis nieko žmogaus gyvenimui ir protui. Kitas autorius Huizinga teigia „ žaidime nėra materialaus intereso ir lošimas yra žaidimo egzistensijos dejonė, kitaip tariant „neteisingas žaidimas (lošimas)“ kas parodo, kad lošimas nėra autentiškas žaidimas (Anchor, 1978).

Bendruomenėse kur žmonės turi daug laisvo laiko, lošimas dažnai paveikia jų kultūrinę aplinką, menus, etiką, ekonomiką, ir gyvenimo patirtį. Šis lošimo poveikis nėra teigiamas. Dažnai atsitinka, kad šanso žaidimai turi tendenciją pakeisti darbą ir tam atsidavę žmonės žaidžia tuo būdu tapdami abejingais priklausomais lošėjais ir amžiniais vaikais. Taip pat struktūrinė tokių žaidimų funkcija gali sugriauti asmenybės moralinius pagrindus ir ambicijas (Caillois, 1961).

Religiniai ir egzistensiniai lošimo aspektai. Religijoje lošimas yra priimamas kaip materializmo siekimas ir visiškai nesiderina su bažnyčios propaguojamomis idėjomis apie dvasines vertybes. Tikima, kad jėga slypinti už lošimo yra alkis pinigams ir materialinėms vertybėms, kurias jie gali nupirkti. Arba kitaip žiūrint lošimas yra matomas, kaip paviršutiniška ir lėkšta linksmybių forma praktikuojama nekultūringų siaurapročių. Šis požiūris populiarus tarp krikščionių, kultūros elito ir kitų kairiųjų bei dešiniųjų pažiūrų žmonių (Abbot, 1995)

Darbe „Gambling and Religion: Histories of Concord and Conflict“ autorius M.Abbot paaiškina iš pirmo žvilgsnio sunkiai pamatomą ryšį tarp lošimo ir religijos įvairiose visuomenėse skirtingais laikotarpiais:

„Yra prieštaraujama, jog lošimas ir religija turi bendrų elementų, bet supratimas, kad nežinojimas, paslaptis, ir lemtis, kaip ir įsivaizdavimas, kad netikėtai gausi kažką didelio kas pakeis tavo gyvenimą į gerąją pusę daro religiją ir lošimą panašius. Daugelyje tradicinių kultūrų lošimas egzistavo santarvėje su politeistinėmis ir animistinėmis religijomis. Religija ir lošimasėjo išvien, dėl juos vienijančių elementų. Monoteistinės religijos kurios dominuoja šiandienos pasaulyje turi tendenciją smerkti lošimą ir teigia, jog tai yra pikta alternatyva tam tikriems religijų suvokimams ir patirtims. Elementai kuriais senovėje religija ir lošimas dalinosi šiandien yra tapę jų konflikto šaltiniu.(Abbot, 1995)

Loterijos ir lošimas praktiškai yra pastangos kovoti su likimu, egzistencinio optimizmo rūšis (Sutton, 1997).

Specifinės amžiaus grupės. Yra atlikta keletas tyrimų kurie tyrinėja lošimo socialinius ir kultūrinius aspektus senyvo amžiaus žmonių gyvenimuose. Atlikti tyrimai parodė, kad lošimas turi teigiamos naudos senyvo amžiaus gyventojams. Lošimas siūlo lengvai prieinamą, saugią ir santikinei nebrangią pramogą, kuri gerina gyvenimo kokybę, gali padėti pralaužti socialinę izoliaciją ir turėti teigiamą poveikį sveikatai (Hope, 2002)

Akivaizdžių poreikių teorija. 1938m. Murray pristatė akivaizdžių poreikių teoriją. Ši teorija apibrėžia poreikius kaip pasikartojančius interesus. Kiekvienas poreikis susideda iš kelių komponentų. Pirmiausia matoma, kuris poreikis yra pagrindinis (pvz. Vadovavimo, autonomijos), antra – apibūdinamas poreikio intensyvumas, stiprumas. Buvo išskirta daugiau nei 20 poreikių: Murray teorija teigia, kad reikalingos tam tikros aplinkos sąlygos, kad poreikis taptų akivaizdžiu (Cherrington, 1994). Pavyzdžiui, poreikis „suprasti“ bus aktyvizuotas, kai to pareikalaus situacija. Murray nuomone, poreikiai nėra griežtai hierarchiniai, todėl teorijai būdingas lankstumas: žmogus tuo pačiu metu gali būti motyvuojamas daugiau nei vieno poreikio, poreikiai gali kirstis vienas su kitu. Praktikoje šia teorija naudotis nelengva, nes dėl poreikių gausos ji sunkiai pritaikoma.

Taigi elgesys valdomas fizinių, psichologinių ir emocinių malonumo ir diskomforto modelių. Turėdami psichiką ir samonę galime orientuotis aplinkoje ir derindami savo poreikius bei galimybes su aplinkos keliama reikalavimais ir teikiamomis galimybėmis, galime kelti ir realizuoti elgesio tikslus ir taip prisitaikyti bei išlikti kintančioje aplinkoje. Tačiau psichika nėra pagal nekintamą algoritmą veikiantis homeostazės palaikymo aparatas. Priešingai, ji yra labai šališka ir subjektyvi. Tai aparatas, kuris sugeba sukurti aktyvų santykį su objektu. Taigi apibūdinant žmogaus prisitaikymą prie kintančių aplinkos sąlygų motyvacinių procesų analizei tenka centrinė vieta (Seligman ir Csikszentmihalyi, 2000).

1.3 Pokrio žaidėjų motyvacija žaisti internetinį pokerį

Mokslininkai (Vallerand, 1992) išskiria trijų tipų vidinės motyvacijos taksonomiją – vidinė motyvacija sužinoti, vidinė motyvacija siekti tobulumo ir vidinė motyvacija patirti.

Vidinė motyvacija sužinoti pasireiškia asmens įtraukimu į veiklą dėl malonumo ir pasitenkinimo, kurį jis patiria besimokydamas, tyrinėdamas, bandydamas suprasti kažką naujo – jo pažintinė veikla yra suijusi su smalsumu ir noru suprasti. Vidinė motyvacija siekti tobulumo apibūdina asmens įsitraukimą į veiklą dėl patiriamo malonumo ir noro sukurti ką nors naujo, tobulėti. Asmenys, kuriems būdinga ši motyvacijos rūšis, koncentruojasi į patį procesą, o ne veiklos rezultatus ir siekia elgtis kūrybingai. Vidinės motyvacijos patirties vedamas žmogus įsitraukia į

veiklą dėl noro patirti malonumą, jaudinančius pojūčius ir teigiamas emocijas.

Vidinė motyvacija būdinga tiems asmenims, kurie dalyvauja veikloje dėl noro patirti malonumą, sužinoti ką nors naujo bei siekia tobulumo. Asmenys, kuriems būdingos anksčiau minėtos vidinės motyvacijos rūšys, suvokia, kad jie daro tai, kas jiems patinka, todėl jaučiasi atsakingi už savo veiklos rezultatus, patiria kompetencijos ir meistriškumo augimo jausmus. Išoriniai apdovanojimai jiems nėra svarbūs. Veikla, sąlygota vidinės motyvacijos, asmeniui yra įdomesnė, teikia daugiau pasitikėjimo savimi ir džiaugsmo. Šie emociniai veiksniai skatina atkaklumą ir kūrybiškumą, todėl darbai atliekami kokybiškiau (Ryan, Deci, 2000).

Dalyvavimas veikloje dėl išorinio atlygio arba išorinio spaudimo laikomas išorinės motyvacijos forma. Tokiais atvejais asmens elgesys tampa priemone tikslui pasiekti (Deci, Ryan ir kt., 1992).

Apsisprendimo teorijoje išorinė motyvacija skirstoma į keturis lygius: išorinis reguliavimas, introjekcinis reguliavimas, identifikacinis reguliavimas ir integruotas reguliavimas (Ryan, Deci, 2007). Išorinis reguliavimas pasireiškia tada, kai sportuojama siekiant tik išorinio atlygio arba vengiant bausmės. Introjekcinis reguliavimas pasireiškia, kai asmuo nesąmoningai priima kito žmogaus ar žmonių grupės elgesio standartus ir vertybes. Identifikacinis reguliavimas nuo introjekcinio skiriasi tuo, kad asmuo sąmoningai priima referentinės grupės vertybes kaip savas (pasiekia aukštesnį vertybių internalizavimo lygį) ir susitapatina su ta grupe. Vyksmas, kurio metu asmuo įsisavina naują elgesį ir padaro jį savu, vadinamas internalizacija. Esant integruotam reguliavimui, sujungiančiam vidinę ir išorinę motyvacijas, siekiama patenkinti autonomijos, kompetencijos ir santykių poreikius.

E. Deci, R. Ryan, 2000, aiškindami apsisprendimo teorijos kontinuumą, akcentuoja, kad vidinė motyvacija rodo aukštą apsisprendimo lygį, o išorinė motyvacija vidutinį. Tuo tarpu amotyvacija liudija apie žemą asmens apsisprendimo lygį.

Žvelgiant iš psichologinės perspektyvos motyvacija yra koombinacija išorinių ir vidinių veiksnių lemiančių vartotojo elgseną. Versle socialinės aplinkos motyvacija žaidžia lemtingą rolę, kuri lemia vartotojų elgseną. Taigi yra didelė svarba koompanijoms užsiiminėjančioms produktų ir paslaugų prekyba internete, suprasti esmines priežastis lemiančias tai, kodėl žmonės leidžia arba ne, savo pinigus jų siūlomai paslaugai. Šito suvokimas yra labai svarbus kuomet koompanija mėgina sumaniai paveikti klientų mases jų koompanijos naudai. Remiantis keletu studijų apie lošimą ir motyvus esančius už jo pastebėta, kad vidinės motyvacijos faktoriai yra būdingesni tiems pokerio žaidėjams ir lošėjams, kurie siekia socializuotis, pasilinksinti ir nėra priklausomi nuo lošimo. Kai tuo tarpu išorinės motyvacijos atveju reiškiasi materialūs poreikiai verčiantys žmones beviltiškai trokšti laimėti ir tai dažnai pasireiškia tarp žaidėjų turinčių problemų su lošimu. (Lee, 2007). Kitais žodžiais tariant vidinės motyvacijos motyvai yra vidiniai, pagrįsti asmeniniais poreikiais, pažinimo

ir emocijų aplinkybėmis. Individas tam tikra veikla užsiima ne dėl „išskirtinių priežasčių“, bet dėl savigarbos ir vidinio pasitenkinimo. Kai tuo tarpu išorinės motyvacijos veiksniai vartotojui yra tie išoriniai dirgikliai sukelti, socialinės ir kultūrinės vartotojo aplinkos (Ryan, Deci, 2000). (Deci ir Ryan, 2000) teigia, kad motyvacija siejama su energija, tikslu (kryptingumu ir atkaklumu. Deci ir Ryan laikė, kad motyvacija gali būti skirstoma pagal priklausymą tam tikram laipsniui, su kuriuo motyvas gali būti suderintas išoriškai (pvz.: asmens elgesys priklauso nuo kitų ir jis ar ji jaučia išorinį spaudimą), arba suderintas iš vidaus (pvz.: žmogus pats lemia savo elgesį, todėl nutaria taip elgtis savo valia ir pasirinkimu)

2 letelė. Apsisprendimo motyvacijos modelis

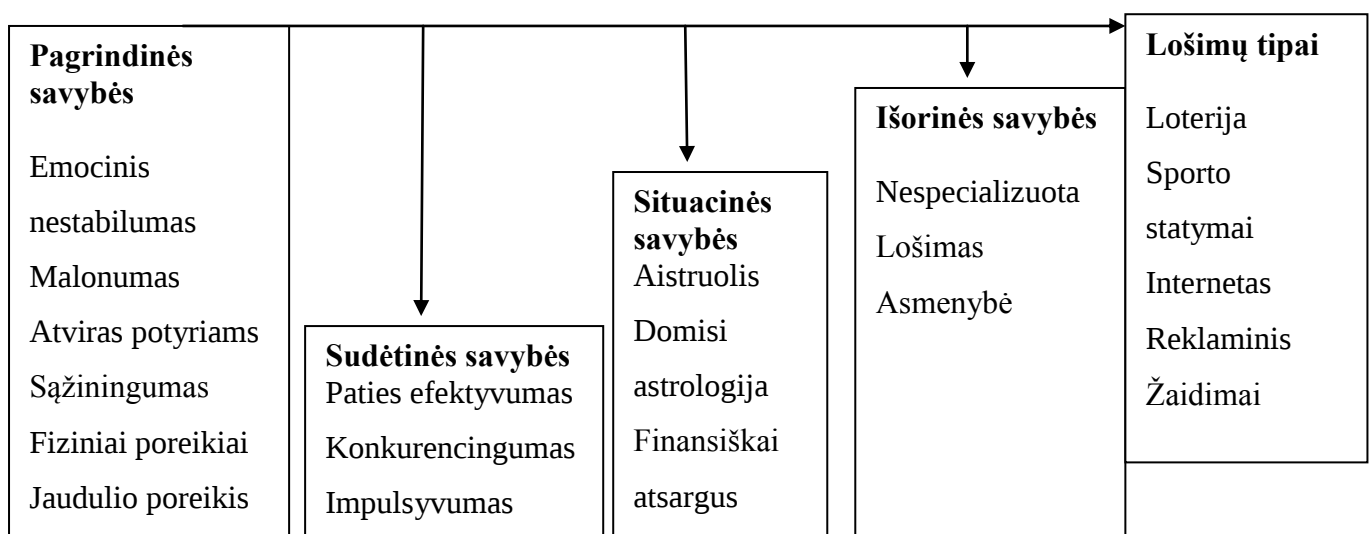
IŠORINĖ MOTYVACIJA			VIDINĖ MOTYVACIJA		
Išorinė reguliacija	Išorinė motyvacija	Išorinė motyvacija identifikuoti	Vidinė motyvacija žinoti	Vidinė motyvacija atlikti	Vidinė motyvacija patirti stimulą
Veikla užsiimama norint gauti išorinį atpildą arba išvengti išorinės bausmės	Veikla užsiimama norint pasiekti vidinį atpildą arba išvengti vidinių bausmių	Veikla užsiimama išskylus svarbiam asmeniniam uždaviniui	Įdomu žinoti kaip veikla atliekama	Malonumą teikia pats veiklos atlikimas	Patyrimas tampa malonumo šaltiniu
Išoriniai	Iš dalies išoriniai	Iš dalies vidiniai	Vidiniai	Vidiniai	Vidiniai

Šiame teoriniame apsisprendimo motyvacijos modelyje matome dvi grupes. Pirmoji amotyvacija tai vidinės ir išorinės motyvacijos stoka. Išorinė reguliacija yra daugiausiai kitų asmenų nulemiama motyvacija. Išorinė motyvacija perkelti yra skirta vidinio pasitenkinimo pasiekimui arba vidinių bausmių išvengimui. Išorinė motyvacija identifikuoti priverčia tave sureikšminti veiklą iki tokio lygio, kad patikėtum, jog tai vienintelis būdas ką nors pasiekti. Vidinė motyvacija apima interesus, mėgavimąsi bei įsipareigojimą veiklai, kuri atliekama savo labui pats procesas teikia malonumą. Vidinė motyvacija žinoti yra stimulus suidomėti veikla ir pradėti ją užsiiminėti.

Apsisprendimo motyvacijos teorija aiškina kokybiškai skirtingas išorinės motyvacijos formas, supriešinant savarankiškus ir nepriklausomus elgesio nuostatų tipus. Apsisprendimo motyvacijos teorijos struktūra, kad žmogaus motyvacija eina išvien su visuma, kuri parodo

nepriklausomybės laipsnius. Nepriklausomybė (Ryan ir Deci, 1985) teigimu apsisprendimo elgesys, kurį galima laisvai įvykdyti. Apsisprendimo motyvacijos teorijos visuma yra sudaryta iš vidinių ir išorinių elementų. Vidinė motyvacija užima labiausiai apsisprendusią pusę – ši motyvacija, gaunama iš malonumo atliekant patinkančią veiklą. Svarbus apsisprendimo motyvacijos bruožas yra tai, kad išoriniai nuostatai yra sunkiau ir mažiau pritaikomi aplinkoje, o tuo tarpu vidinė motyvacija apima teigiamas motyvacinės pasekmes. Šį požiūrį patvirtino (Ryan, Deci, 2000) tyrimais. Kai nemotyvuotumas buvo susietas su elgesio laisvumu ir neigiama psichologine būsena, o tuo tarpu vidinė motyvacija susieta su atkaklumu atliekant užduotį, bei psichologine sveikata ir gerove.

Lošėjų elgesio, jų motyvų suvokimas yra pirmutinis pardavėjo siekis, kuris nori vartotojus sudominti (Mowen, 2009). Motyvai ir priežastys žaisti pokerį yra skirtingi žvelgiant iš skirtingų perspektyvų. Akivaizdu dažniausia priežastis lošti yra „laimėti“ arba „laimėti pinigų“. Visgi abu motyvai yra labai susiję, jie apima platų spektrą asmeninių savybių ir svarbiausias aplinkybes. Švedijos Nacionalinis Visuomeninės Sveikatos Institutas atskleidė tris skirtingus būdus tirdamas motyvaciją lošti ir įsitraukimą į tai: tai buvo sociologinis suartėjimas, ekonominis ir kultūriniai lošėjų elgesio aspektai. (Binde, 2009). Savo tyrime apie lošimo savybes Mowen (2009) pritaikė hierarchinį asmenybės modelį, kad sudarytų tarpusavio ryšio prielaidą tarp asmeninių savybių ir polinkio lošti naudojantintis interneto siūlomomis paslaugomis. Buvo atrasta, kad finansinis konservatizmas yra neigiamai veritnamas lyginant su internetinio lošimo formomis, kuomet pinigai yra uždirbami nesaugiai juos išlošiant. Tuo pačiu metu buvo nustatyta, kad susikaupimas yra teigiamai suijęs mažesniu stresu patirimai žaidžiant internete. Atvirumas patirymams taip pat buvo apsvarstytas kaip svarbi internetinių lošėjų charakteristika.

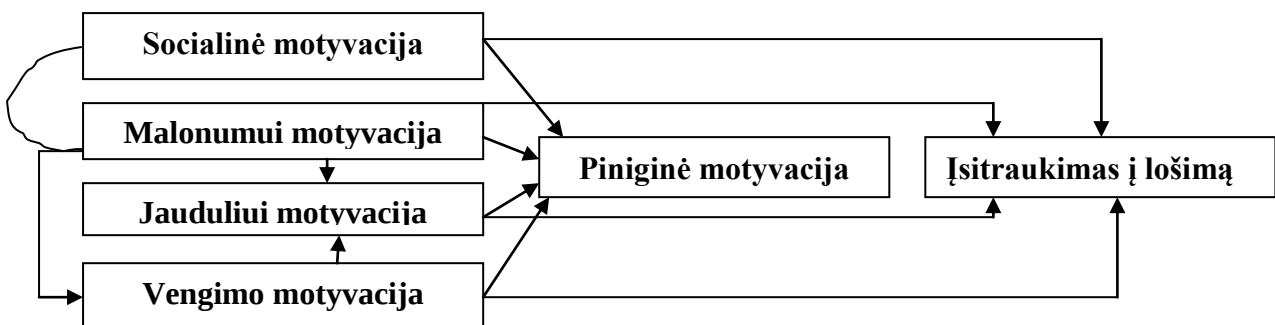


3 pav. Hierarchinis modelis(Mowen, 2009)

Šis modelis reprezentuoja motyvacinį bruožų pasiskirstymą hierarchijomis lošiant ir žaidžiant internetinį pokerį. (Mowen, 2009)

(Mowen, 2009) ir (Hong, Jung 2004) atlikti moksliniai darbai pasiūlė atsižvelgti į daugumos lošėjų grupių impulsyvumą ir emocinį nestabilumą. Tyrimųjų grupė pabrėžė, jog jiems yra neišvengiamai svarbu jausti emocines motyvacijas, kai jie žaidžia iš pinigų. Tai įdomus pastebėjimas, nes buvo atrasta, kad pojūčių siekimas nebuvo statistiškai reikšmingas veiksnys lemiantis potencialaus lošėjo motyvą žaisti.

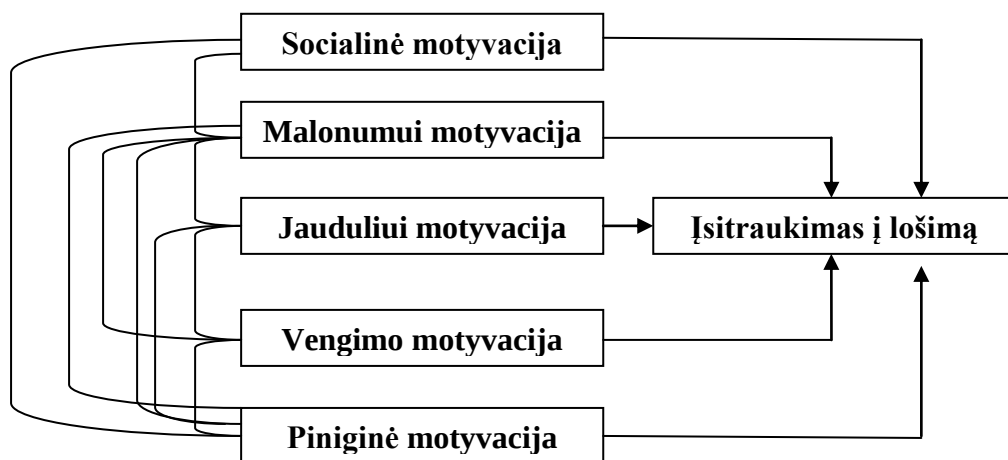
Savo darbe lošimo problemą ir psichologines motyvacijas (Lee, 2007) pateikė dviem *Penkių lošimo faktorių motyvacijos modeliais*. Pirmasis (3 lentelė) išryškina piniginių poveikį žmogui ir azartinių lošimų pasekmes.



4 pav. Penkių motyvacijos veiksnių modelis lošti (Lee, 2007)

Šis modelis tinkamai parodo psichologinių ir emocinių bruožų svarbą, kurie stovi už ekonominio veiksnio, *piniginės motyvacijos*. Ši pinigine/išorinė motyvacija ryškiai atitinka aukščiau aptartą (Ryan ir Deci 2000) *2 lentelė* motyvacinį modelį, kur „išorinė motyvacija“ susilieja su vidiniais ir išoriniais motyvais pabrėždama jų tarpusavio ryšį ir suvokimą.

Antroji schema 4 pav. yra paralelinis *Penkių lošimo faktorių motyvacijos modelis* ir aptaria nepriklausomą penkių lošimo faktorių įtaką.



5 pav. Paralelinis penkių motyvacijos veiksnių modelis lošti (Lee, 2007)

Paralelinis modelis akcentuoja visų faktorių nepriklausomybę nuo lošimo intensyvumo. Remiantis penkių motyvacijos veiksnių modelio tyrimu, buvo nustatyta, kad piniginė motyvacija turi tiesioginį efektą įsitraukimui į lošimą, kai tuo tarpu tokie faktoriai kaip jaudulys, vengimas veikia lošimą tik per piniginius motyvus. Įvairūs kiti faktoriai galėtų tapti paskata žmonėms lošti. Jonsson ir Ronberg (2009) savo darbe „Lošimas Švedijoje“ apsvairstė tokius faktorius, kaip pozityvus ir negatyvus emocinis individo stovis, įvairūs pakitimai lošimų rinkoje ir neteisingi įsitikinimai, bei lūkesčiai iš lošimo.

2. TYRIMO METODOLOGIJA IR ORGANIZAVIMAS

Tyriamųjų kontingentas: 64 individai žaidžiantys pokerį internete. 60 vaikinų ir 4 merginos.

Tyrimo organizavimas: Savo baigiamajame darbe taikiau šiuos tyrimo metodus:

1. Mokslinės literatūros analizė. Ji naudota su tikslu atskleisti internetinio pokerio žaidėjų pasirinkimo motyvus, parodyti jų įvairovę ir įvardinti juos. Taip pat analizė naudota norint patikslinti pagrindines sąvokas susijusias su motyvacija, poreikiais ir pasirinkimu, pagrįsti temos aktualumą, jos naujumą, atskleisti, kaip mokslškai aiškinta tiriamoji tema kitų šios srities specialistų. Šios mokslinės literatūros analizės dėka taip pat aptariami tyrimo rezultatai ir išvados.
2. Šiame darbe taip pat naudotas anketinės apklausos metodas. Tyrimas buvo pradėtas gegužės mėnesio 4 dieną, šeštadienį, kai sportinio pokerio klube vyksta sportinis pokeris. Kiekvienam žaidžiančiam pokerį ir internetu buvo pateikta anketa į jų elektroninį paštą. Atsiųsti užpildytą anketa buvo para laiko. Anketa sudaryta remiantis (Pelletier ir kt., 1991) klausimynu „lošimo motyvacijos skalė, visuomenė ir laisvalaikis). Anketoje pateikiama 16 klausimų, kurie gali būti priskiriami tam tikrai klausimų grupei (žr. 3 lentelė). Į juos respondentai turėjo atsakyti pažymėdami jiems tinkamiausią atsakymą. Visi anketos klausimai suformuluoti taip, kad užtektų pažymėti atitinkamą skaičių, kaip jie sutinka su pateiktu teiginiu.

5 lentelė. Anketos klausimų grupės (sudaryta autoriaus)

2, 3, 10 klausimai	Atskleidžia emocinius motyvus kodėl respondentai žaidžia pokerį. Matuoja vidinę motyvaciją.
4, 7, 13 klausimas	Atskleidžia respondentų nuomonę, kaip aplinka juos įtakoja žaisti. Vidinė motyvacija
5, 9, 11 klausimas	Atskleidžia kaip prieinamumas įtakoja respondentus žaisti Išorinė motyvacija.
6, 8, 12, klausimas	Atskleidžia kaip materialinė motyvacija veikia respondentų pasirinkimą žaisti. Išorinė motyvacija.

Tyrimo imtis siekian užsibrėžto tikslo, tyrimo metu buvo sudaryta nepriklausoma imtis. Tyrimui atlikti pasirinkti internetinio pokerio žaidėjai iš sportinio pokerio klubo „Jackset“. Tyrimo Siekiant išsiaiškinti, kiek internetinio pokerio žaidėjų reikia apklausti, buvo taikoma matematinė analizė. Respondentai

anketas pildė internetu. Visi atsakiusieji duomenis turėjo supildyti per vieną dieną.. Respondentų imtis apskaičiuota pagal V. I. Panioto formulę.

$$n = \frac{1}{\Delta^2 + \frac{1}{N}}$$

n – imties dydis (reikiamas apklausti respondentų skaičius;

Δ - leidžiamas paklaidos dydis (socialinių mokslų tyrimuose standartine paklaida laikoma 5 proc. ,kurią gauname su 0,95 tikimybe);

N – tiriamos visumos dydis.

$$n = \frac{1}{0.05^2 + \frac{1}{64}} = 62$$

Apskaičiavus imtį nustatyta, kad reikia apklausti 62 žaidėjus, tačiau tyrimo metu apklausti 64 respondentai.

3. Trečias metodas aprašomoji statistinė analizė. Šis metodas naudotas visiems anketinės apklausos metu surinkitiems duomenims analizuoti ir tyrimo imčiai nustatyti. Surinkta informacija buvo analizuojama su MS Excel programa. Rezultatai pateikiami paveiksluose. Analizuojant anketos klausimus buvo taikomas „kryžminimo“ būdas, kai respondentų atsakymai iš kelių klausimų filtruojami, ir viskas pateikiama viename paveiksle, šito tikslas yra geriau suprasti, kodėl respondentai pasirinko vieną ar kitą atsakymo variantą, bei palyginti jį su kitais. „Kryžminimo būdas taip pat padeda gauti netikėtus rezultatus, kurie galbūt gali padėti nustatyti internetio pokerio žaidėjų motyvaciją. Tyrime pasirinkti individai žino kas yra internetinis pokeris, naudojami šia paslauga ir mano tyrimo atveju yra geriausi subjektai nustatant internetinio pokerio žaidėjų motyvacijos vidinius ir išorinius motyvus.

Rezultatai atskleidė kad emocinė ir piniginė motyvacija taip pat kaip ir prieinamumo ir aplinkos faktoriai tarpusavy turi tiesioginį poveikį žaidėjams. Tyrimo metu išsiaiškinta kad respondentams didžiausią stimulą lošti internete, žaisti internetinį pokerį darė.

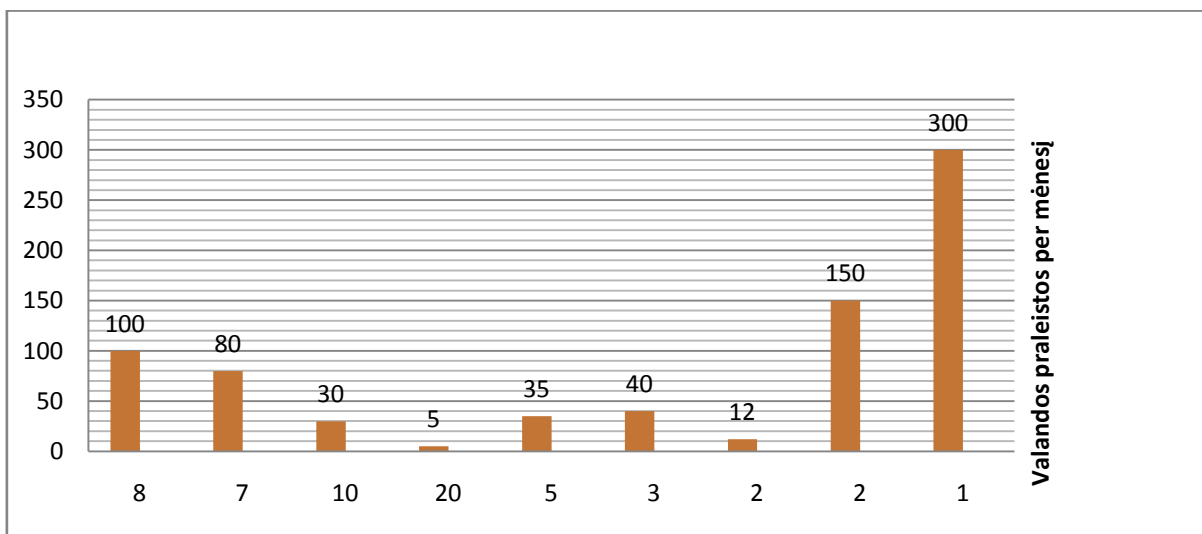
- Materialinė motyvacija (laimėti pinigų)
- Emocinė motyvacija (patirti džiaugsmą, jaudulį adrenalina)
- Prieinamumas (galimybė žaisti visur kur yra internetas)
- Aplinka (pažįstama, privati aplinka žaidžiant savo kompiuteriu)

Žvelgiant į išvardintus stimulus iš teorinės ir psichologinės perspektyvos, galima šiuos motyvatorius padalinti į dvi grupes – išorinę ir vidinę motyvaciją kur emociniai ir aplinkos motyvai yra vidiniai, kai tuo tarpu pinigų siekimas ir prieinamumas yra priskirti išoriniams faktoriams (Ryan2000, Deci, 2000). Kuomet žaidžiant yra galimybė laimėti pinigų , piniginės motyvacijos

faktorius negali būti paneigtas, kodėl kitaip išvis rinktis šią veiklą. Šiuo atveju pagrindinis aspektas yra prioritetų nusistatymas emocinių ir materialių, kurie priklauso nuo žmogaus. Šiuo tyrimu nustatyta, kad lietuvių, internetinio pokerio žaidėjų motyvaciją pirmiausiai lemia išoriniai piniginiai motyvai o tik po to vidiniai emociniai. Taip pat tam įtakos turi išsilavinimas ir amžius kuomet kalbame apie internetinio pokerio pasirinkimo motyvus.

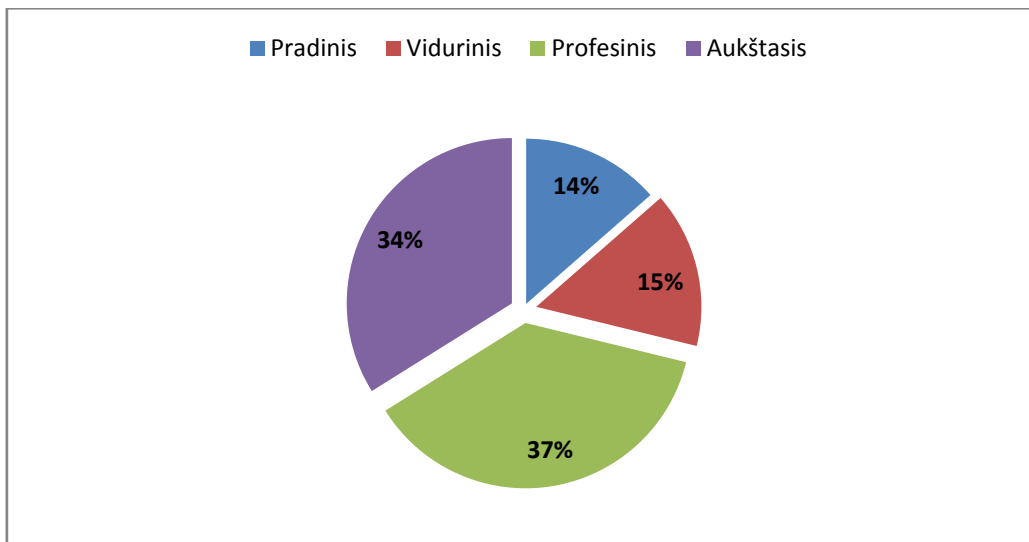
Pirmuose trijuose paveiksluose pateikti demografiniai duomenys: laikas praleidžiamas žaidžiant internetinį pokerį, respondentų išsilavinimo ir amžiaus skirstinys. Šie paveikslai identifikuoja ryšį tarp išsilavinimo, amžiaus ir praleidžiamo laiko per mėnesį žaidžiant internetinį pokerį ir yra tikslinės vartotojų grupės skirstinys.

Klausimyne 16 klausimas buvo atviras ir juo buvo klausiama, kiek valandų per mėnesį respondentai praleidžia žaisdami internetinį pokerį. Atsakymai variavo tarp 2 ir 300 valandų žaidimo per mėnesį. Dažniausiai varijuojantys skaičiai buvo 12 valandų 2 respondentai, 20 po 5 valandos 7 respondentai 80, 2 respondentai atitinkamai 30 ir 12 valandų, 7 respondentai 80 valandų, 8 respondentai 100 valandų, 2 respondentai 150 valandų, ir vienas pareiškė praleidžiąs po 300 valandų į mėnesį.

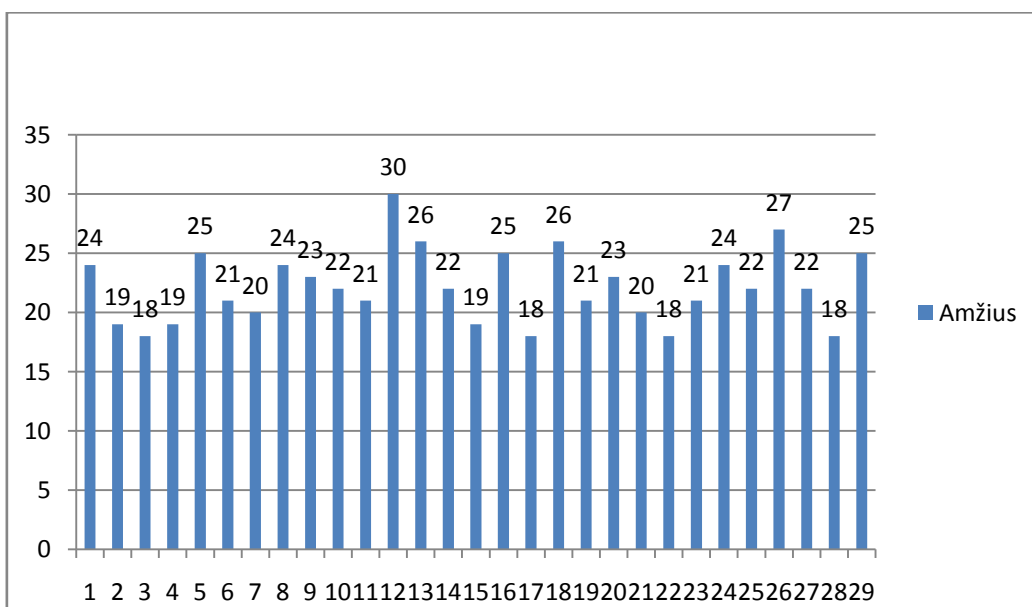


10 pav. Žaidėjų praleisto laiko per mėnesį žaidžiant pokerį internete pasiskirstymas

11 paveikslas mums rodo internetinio pokerio žaidėjų išsilavinimą. apklausoje buvo galima rinktis iš keturių variantų: vidurinis išsilavinimas, nebaigtas aukštesnysis, bakalauro laipsnis. Iš 64 respondentų 14 proc. buvo įgiję pradinį išsilavinimą, 15 proc. vidurinį, 37 proc. profesinį, 34 proc. Aukštąjį. Didžioji dalis respondentų turi vidurinį ar profesinį išsilavinimą. Yra stabilias pajamas gaunantys piliečiai.



11 pav. Internetinio pokerio žaidėjų išsilavinimo skirstinys



12 pav. Žaidėjų amžiaus skirstinys

Respondentų, užpildžiusių anketą amžius svyruoja nuo 18 iki 30 metų o vidutinis jų amžius bendrai 22,6 metų. Gauti duomenys rodo jaunųjų individų susidomėjimą šia veikla. Tai atspindi ir American Gaming Association tyrimus kurių metu ištirta, kad vidutinis lošiantis žmogus yra jaunosios kartos atstovas nuo 22 iki 30 metų.

Rezultatai atskleidė kad emocinė ir pinigine motyvacija taip pat kaip ir prieinamumo ir aplinkos faktoriai tarpusavy turi tiesioginį poveikį žaidėjams. Tyrimo metu išsiaiškinta kad respondentams didžiausią stimulą lošti internete, žaisti internetinį pokerį dėl pinigų lėmė:

- Materialinė motyvacija (laimėti pinigų)
- Emocinė motyvacija (patirti džiaugsmą, jaudulį adrenalina)

- Prieinamumas (galimybė žaisti visur kur yra internetas)
- Aplinka (pažįstama, privati aplinka žaidžiant savo kompiuteriu)

Žvelgiant į išvardintus stimulus iš teorinės ir psichologinės perspektyvos, galima šiuos motyvatorius padalinti į dvi grupes – išorinę ir vidinę motyvaciją kur emociniai ir aplinkos motyvai yra vidiniai, kai tuo tarpu pinigų siekimas ir prieinamumas yra priskirti išoriniams faktoriams (Ryan , Deci, 2000).

Kuomet žaidžiama dėl pinigų , piniginės motyvacijos faktorius negali būti paneigtas, kodėl kitaip išvis rinktis šią veiklą. Šiuo atveju pagrindinis aspektas yra prioritetų nusistatymas emocinių ir materialių, kurie priklauso nuo žmogaus. Šiuo tyrimu nustatyta, kad lietuvių, internetinio pokerio žaidėjų motyvaciją pirmiausiai lemia išoriniai piniginiai motyvai o tik po to vidiniai emociniai. Taip pat tam įtakos turi išsilavinimas ir amžius kuomet kalbame apie internetinio pokerio pasirinkimo motyvus.

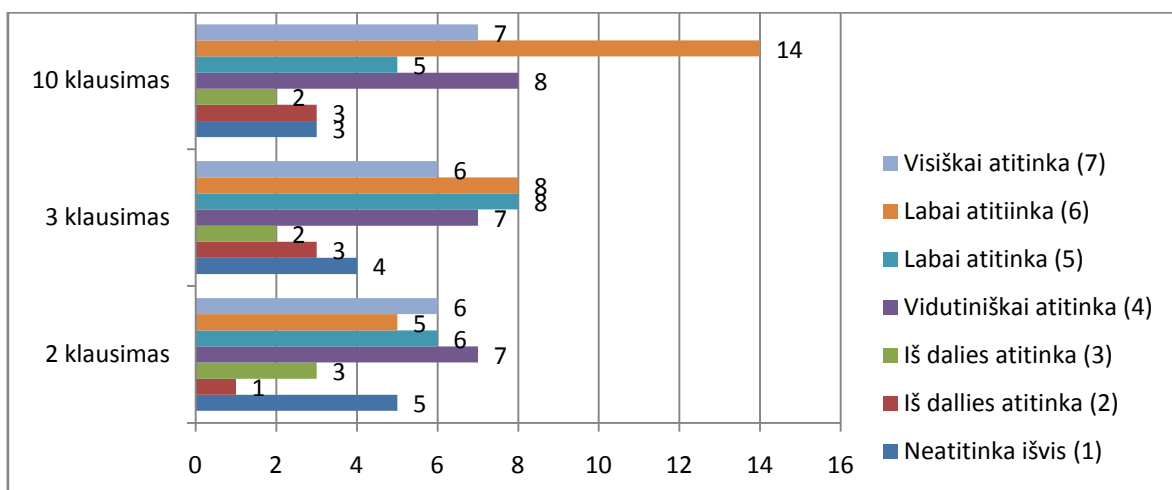
3. TYRIMO REZULTATAI IR JŲ APTARIMAS

Medžiaga yra pateikta pagal motyvacinius faktorius - emocinį, aplinkos, prieinamumo, ir pinigų o likusių klausimų duomenys pateikti atskirai.

Emocinis poveikis.

Emocinės motyvacijos grafikas atspindi emocinius individų motyvus žaisti internetinį pokerį. Klausimai 2, 3 ir 10 yra tie, kurių pasirinkimas mums atskleidžia vidinės motyvacijos priežastis kodėl respondentai žaidžia internetinį pokerį.

- 2 klausimas - nes žaidimas dėl pinigų jaudina.
- 3 klausimas nes tai man leidžia mėgautis savimi.
- 10 klausimas nes kai žaidžiu jaučiu jaudulį ir adrenalina.



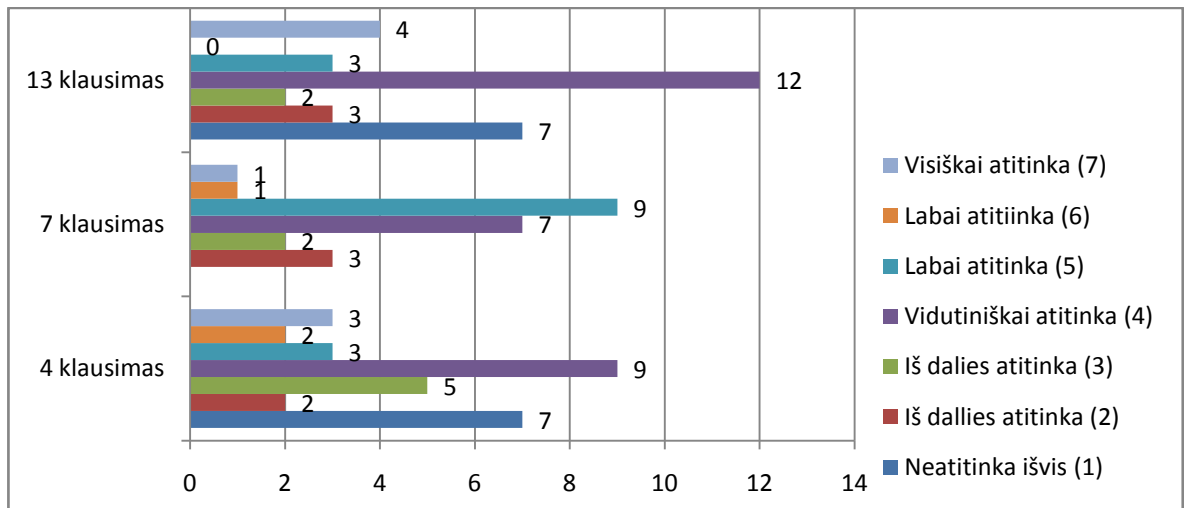
6 pav. Emocinio poveikio skirstinys

Dauguma respondentų trijose klausimų kategorijose apie vidinę motyvaciją atsakė, kad tokios emocijos, kaip jaudulys, mėgavimasis ir adrenalinas labai atitinka tuos dirgiklius dėl kurių jie žaidžia, bet antras populiariausias atsakymas buvo visiškai atitinka (7) tai atspindi ir (Hong, Jung, 2004) atlikti moksliniai darbai, kurie pasiūlė atsižvelgti į daugumos lošėjų grupių impulsyvumą ir emocinį nestabilumą. Tyriamųjų grupė pabrėžė, jog jiems yra neišvengiamai svarbu jausti emocines motyvacijas, kai jie žaidžia.

Aplinkos poveikis

9 grafikas rodo respondentų nuomonę apie aplinkos svarbumą žaidžiant internetinį pokerį. Klausimų 4, 7 ir 13 tikslas buvo išmatuoti vidinę motyvaciją internetinį pokerį žaidžiančių respondentų

- 4 klausimas -Nes žaidimo atmosfera yra atpalaiduojanti
- 7 klausimas – Nes žaisdamas galiu neatskleisti savo tapatybės.
- 13 klausimas Nes žaisdamas internete labiau savimi pasitikiu.



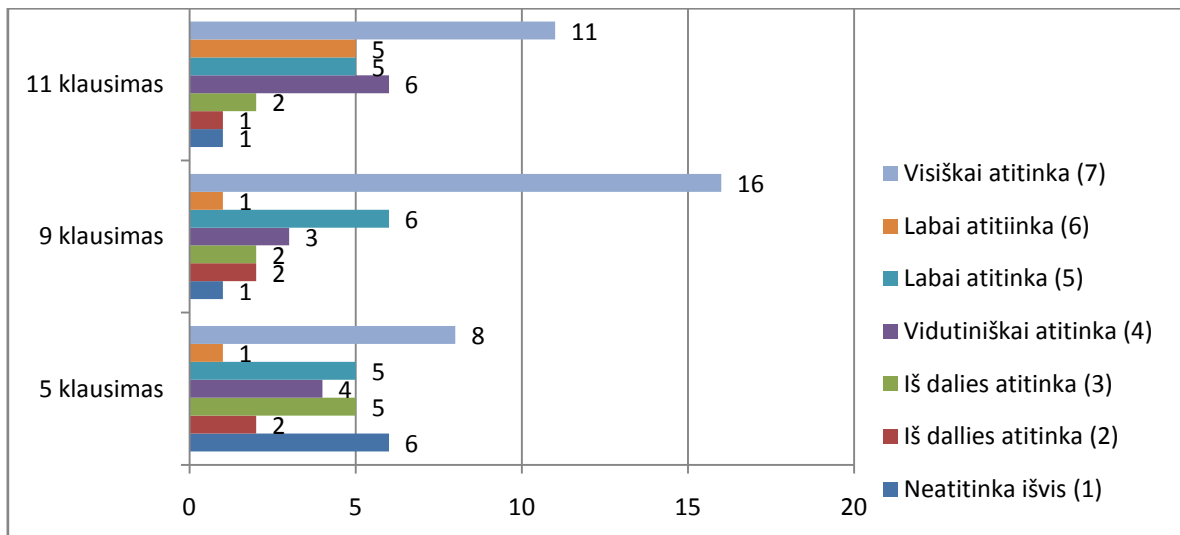
7 pav. Aplinkos poveikio skirstinys

Daugiausia atsakymų, kaip aplinka lemia internetinio pokerio žaidėjų motyvaciją buvo atitinka vidutiniškai (4), antroje vietoje atsakymas labai atitinka (5) American Gaming Association taip pat teigia, kad „užsimiršimas, įprasta bei rami namų aplinka, patogumas, žaidimų gausa bei didelė sparta, galimybė išlošti itin didelius piniginius prizus, galimybė lošti rizikuojant nedidelėmis sumomis, anonimiškumas, papildomų išlaidų (tokių kaip transportas) nebuvimas, aplinkos poveikį vertiną kaip visiškai atitinkančią priežastį individo pasirinkime“, trečioje vietoje atsakymas neatitinka išvis (1) ketvirtoje labai atitinka (6) ir paskutinėje iš dalies atitinka (3,2).

Prieinamumas

Respondentai atskleidė klausimus, kaip prieinamumas prie internetinio pokerio veikia juos žaisti internete 8 grafike. Klausimai 5, 9 ir 11 buvo suprojektuoti pamatuoti išorinę respondentų motyvaciją žaisti pokerį internete.

- 5 klausimas - Nes galiu žaisti bet kur, kur yra internetas.
- 9 klausimas – Nes galiu žaisti kada noriu.
- 11 klausimas – Nes žaisti yra patogiu.



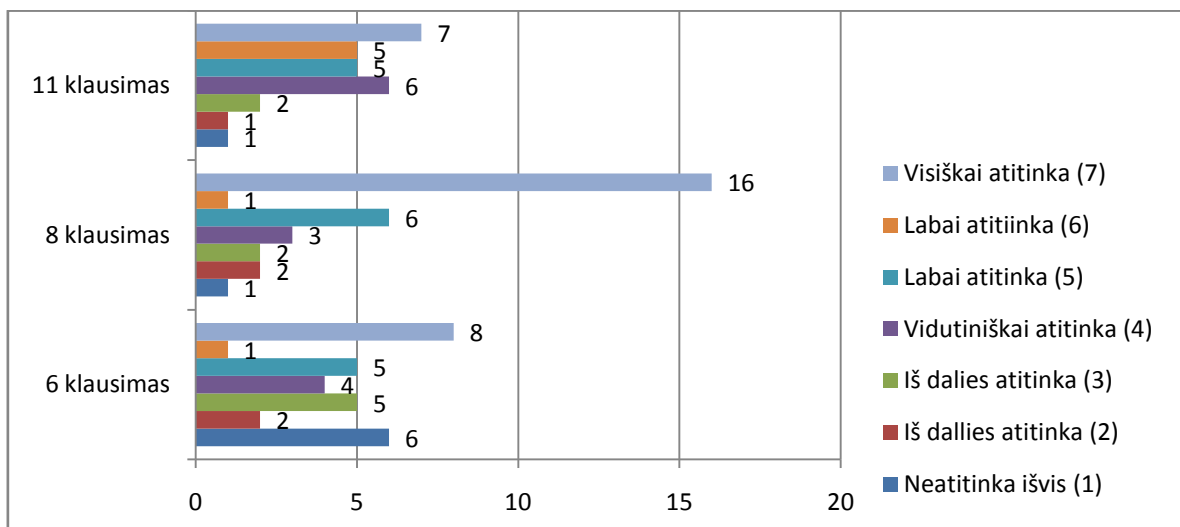
8pav. Prieinamumo prie internetinio pokerio skirstinys

Visiškai atitinka (7) buvo labiausiai pasirenkamas respondentų atsakymas. Antroje vietoje atsakymas, kad labai atitinka (5,6), taip pat atitinka iš dalies ir neatitinka išvis surinko mažiausiai balsų. Toks respondentų atsakymų pasiskirstymas reiškia, jog veikia „pull“ traukimo teorija, kuomet žaidimas tampa ranka pasiekiamas visur kur yra internetas.

Materialinė motyvacija

Atsakymai kaip piniginė motyvacija atspindi kodėl individa i žaidžia internetinį pokerį yra pavaizduota dešimtame grafike. Klausimai 6, 8 ir 12 yra sudaryti taip, kad galėtume sužinoti išorines motyvacijas slypinčias už respondentų žaidžiančių internetinį pokerį.

- Klausimas 6 – Nes tai man leidžia lengvai ir greitai daryti pinigus.
- Klausimas 8 – Nes man tai leidžia poilsiaujant uždirbti pinigų.
- Klausimas 12 – Nes jaučiu poreikį gauti daugiau pinigų.



9 pav. Materialinė motyvacija

Atitinka visiškai (7) surinko absoliučią daugumą visose trijose skalėse (7, 16 ir 8 respondentai) . Antroje vietoje liko labai atitinka (5, 6). Vidutinškai atitinka (4) buvo trečias paklausias variantas, Iš dalies atitinka (3, 2) liko ketvirtu pasirinkimu, o neatitinka išvis (1) pasirinko 8 respondentai ir liko paskutinėje vietoje, kaip neįtakojantis pasirinkimo faktorius.

IŠVADOS

1. Atlikus literatūros analizę, buvo nustatyta, kad motyvavimo, motyvacijos ir motyvo sąvokos yra susijusios. Motyvai dažnai būna neįsisąmoninti, jie yra kiekvieno individo veiklos stimulai, o toji veikla susijusi su jų poreikių tenkinimu. Bendrąja prasme motyvai skirstomi į biologinius, psichologinius ir socialinius. Motyvacija yra energija, kylanti iš sąmoningų ir nesąmoningų jėgų, ir kuri veikia individo ryšius su atliekama veikla ir sąlygoja jo elgesio orientaciją ir pokyčius.
2. Išanalizavus internetio pokerio charakteristiką nustatyta, kad lošimas ir pokeris yra transistorinis ir tarpkultūrinis reiškinys egzistuojantis kartu su žmonija. Jis studijuojamas socialiniu, kultūriniu, ekonominu, ir psichologiniu atžvilgiu, todėl turime daug teorijų kodėl žmonės žaidžia. Atliktų tyrimų įrodyta, kad žmogus modernioje visuomenėje ieško pabėgimo nuo rutinos, nuo išsekimo, nori užsimiršti ir pabūti aplinkoje kur viskas paprasta. Šioulaiikinis lošimų pratęsimas elektroninės komunikacijos medijų pagalba yra internetiniai azartiniai žaidimai, kaip pokeris. Internetiniai azartiniai žaidimai neturėtų būti charakterizuojami, kaip nauja lošimų forma, o tiesiog tradicinių lošimų pratęsimu keičiant tiesioginę komunikaciją kibernetine.
3. Atlikus tyrimą nustatyta internetinio pokerio žaidėjų motyvacija rinktis žaisti internetinį pokerį. Nustatyta, kad, respondentai pirmiausia yra veikiami išorinės motyvacijos, kuomet tikslas yra gauti materialios naudos iš užsiimamos veiklos. Išorinė motyvacija patirti, pajauti buvo mažiau reikšminga individų pasirinkime ir dalyvavo kaip papildoma emocinė nauda. Nustatyta, kad vidinė ir išorinė motyvacija yra glaudžiai susijusios ir pasirinkimo metu yra neatsiejamos.

LITERATŪRA

1. Carey, A.E., Carey K.R. (1984) Gambling. Reference Services Review, pp.49-61
2. Drozd, A. (2010) *The future of digital gambling*. Business insights
3. Griffiths, M. D., Parke, A., Wood, R. T. A., & Parke, J. (2006). Internet gambling: An overview of psychosocial impacts. *Gaming Research and Review Journal*, 27(1), pp. 27–39.
4. Monaghan, S. MacCallum, B. (2006) Internet and Wireless Gambling – A Current Profile. *Australasian Gaming Council*
5. Donthu, N., Garcia, A. (1999) The internet shopper. *Journal of Advertising Research*, 39(3), pp. 52-58.
6. Barnes, S. T., Bauer, H. H., Neumann, M. M., Huber, F. (2007) "Segmenting cyberspace: a customer typology for the internet", *European Journal of Marketing*, 41(1/2), pp.71 – 93
7. Miller, T.E. (1996), "Segmenting the internet", *American Demographics*, 18(7), pp. 48-52.
8. Abraham H. Maslow Motyvacija ir asmenybė (2006) Vilnius
9. Bayton J.A., (1958) Motivation, cognition, learning – basic factors in consumer behavior. *Journal of Marketing* 22 (3).
10. Lee H.P., Chae P.K., Lee H.S., Kim Y.K. (2007) The five- factor gambling motivation model. *Psychiatry Research* 150(1), pp. 21-32 Lloyd, J., Doll, H., Hawton, K., Dutton, W.H., Geddes, J. R. Goodwin, G.M., Rogers, R.D. (2010)
11. Internet Gamblers: A Latent Class Analysis of Their Behaviours and Health Experiences. *Journal Of Gambling Studies*, 26(3), pp. 387-39
12. Ryan R.M., Deci E.L. (2000) Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology* 25, pp.54-67
13. Mowen J.C., Fang, X., Scott, K. (2009) A hierarchical model approach for identifying the trait antecedents of general gambling propensity and of four gambling-related genres. *Journal of Business Research*, 62, pp. 1262-1268
14. Hong, S.-K., Jang, H. (2004) Segmentation of early casino markets: an exploratory study. *Tourism Management* 25, pp. 801-805
15. Legauskas, V. (2003). Individo sąmonė ir motyvacija. (Paskaitų konspektai). Kaunas: VDU.
16. Seligman, M.E.P., Csikszentmihalyi M. (2000). Special issue on happiness, excellence and optimal human functioning. *American Psychologist*, 1, p. 55.
17. Vallerand, R. J., Bissonnette, R. (1992). Intrinsic, Extrinsic, and Amotivational Styles as Predictors of Behavior: A Prospective Study. *Journal of Personality* 60, 599 -620.
18. Ryan, R.M., Bernstein, J.H., & Brown, K.W. (2010). Weekends, Work, and Wellbeing.

19. Psychological Need Satisfactions and Day of the Week Effects on Mood, Vitality, and Physical Symptoms *Journal Of Social And Clinical Psychology*, 29, 95-122.
20. Devereux EC Jr. *Gambling and the Social Structure: A Sociological Study of Lotteries and Horseracing in Contemporary America*. New York: Arno Press; 1980.
21. Tec N. *Gambling in Sweden*. Totowa, NJ: Bedminster Press; 1964.
22. Zola IK. Observations on gambling in a lower-class setting. In: Herman RD, ed. *Gambling*. New York: Harper & Row; 1967. p. 19-32.
23. Campbell F. Gambling: A positive view. In: Eadington WR, ed. *Gambling and Society: Interdisciplinary Studies on the Subject of Gambling*. Springfield, IL: CharlesC. Thomas; 1976. p. 218-28
24. Jacobs DF. A general theory of addictions: A new theoretical model. *Journal of Gambling Behavior* 1986;2(1):15-31.
25. Csikszentmihalyi, M. *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper & Row; 1990.
26. Goffman, E. *Frame Analysis*. Harmondsworth: Penguin; 1975
27. Abt, V, McGurrian MC. Commercial gambling and values in American society: The social construction of risk. *Journal of Gambling Studies* 1992;8(4):413-20
28. Binde, P. Gambling, exchange systems, and moralities. *Journal of Gambling Studies* 2005;21(4):445-79.
29. Zola, Observations on gambling in a lower-class setting. In: Herman RD, ed. *Gambling*. New York: Harper & Row; 1967. p. 19-32.
30. Light, I. Numbers gambling among Blacks: A financial institution. *American Sociological Review* 1977;42(6):892-904.

PRIEDAI

KODĖL ŽAIDŽIATE INTERNETINĮ POKERĮ ?

Sveiki aš esu Eimantas Rinkūnas ir atlieku tyrimą apie internetio pokerio žaidėjų motyvaciją. Ačiū už geranoriškus atsakymus.

Pažymėkite 1 jei į klausimą atsakote neigiamai, 2;3 jei sutinkate truputį, 4 jei iš dalies sutinkate, 5;6 jei sutinkate labai ir 7 jei sutinkate visiškai.

Kodėl žaidžiate pokerį internete ?

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Nes galimybė laimėti pinigų jaudina. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2. Nes tai man leidžia nepaprastai mėgautis savimi. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3. Nes žaidimo atmosfera yra atpalaiduojanti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4. Nes galiu žaisti bet kurioje vietoje kur yra internetas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5. Nes tai man leidžia greitai ir lengvai uždirbti pinigų. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6. Nes nenoriu atskleisti savo tapatybės. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7. Nes tai leidžia man uždirbti daug pinigų. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8. Nes galiu žaisti kada noriu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 9. Nes kai žaidžiu jaučiu jaudulį ir adrenalina. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10. Nes patogiu žaisti. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 11. Nes jaučiu poreikį gauti daugiau pinigų | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12. Nes žaisdamas internete labiau savimi pasitikiu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 13. Nes galiu neatskleisti savo tapatybės. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 14. Kiek jums metų? _____ | | | | | | | |
| 15. Kiek valandų per mėnesį žaidžiate? _____ | | | | | | | |
| 16. Jūsų išsilavinimas : | | | | | | | |
| ☐ Aukštasis | | | | | | | |
| ☐ Profesinis | | | | | | | |
| ☐ Nebaigtas aukštasis/profesinis | | | | | | | |
| ☐ Nė vienas | | | | | | | |