Х. Хекхаузен. Экстринсивная и интринсивная мотивация

Совершенно очевидно, что поведение описывается как мотивированное либо "изнутри" (интринсивно), либо "извне" (экстринсивно). Это противопоставление почти столь же старо, как и сама экспериментальная психология мотивации. Оно становится актуальным во всех тех случаях, когда исследователи, с определенным успехом сосредоточив свои усилия на изучении таких видов поведения, которые служат удовлетворению физиологических потребностей или избеганию негативных физиологических состояний, стараются объяснить все поведение, его изменения (научение) и лежащую в его основе мотивацию посредством внешних играющих роль подкрепления следствий поведения – вознаграждения, отсутствия вознаграждения и наказания. Подобное чисто инструментальное понимание, сводящее в конечном счете поведение лишь к обслуживанию организма, вынужденного восстанавливать нарушенный гомеостаз, всегда вызывало возражение, особенно когда данные, полученные при работе с животными, целиком переносились на человека. По всей видимости, первое возражение принадлежит Вудвортсу [R. S. Woodworth, 1918], разработавшему теорию первичности поведения (behavior-primacy) с характерным для нее постулированием врожденных механизмов развития сенсорных, моторных и когнитивных способностей. Такого рода механизмы приводятся в действие влечениями типа любопытства или самоутверждения по мере их развития, активность уже сама по себе приносит субъекту удовлетворение. Развившаяся и мотивированная таким образом активность может служить удовлетворению физиологических влечений, но, только "побуждаемая собственным влечением,... она может протекать свободно и эффективно" [ibid., p. 70]. Достаточно близок к этому и оллпортовский принцип функциональной автономии [G. W. Allport, 1937], согласно которому первоначально инструментальные действия могут приобретать самостоятельную (интринсивную) привлекательность. Вторая атака, почти бунт, против указанного выше понимания последовала в 50-е гг., когда благодаря работам Халла и Скиннера объяснение поведения исключительно посредством внешних подкреплений достигло своего апогея. У крыс и у обезьян открывались все новые типы поведения, которые не служили редукции влечений, но явно подкрепляли сами себя, ибо, осуществляя их или ради получения возможности их осуществить, подопытное животное вполне успешно научалось достаточно сложным навыкам (см. гл. 4). В этой связи Харлоу [H. F. Harlow, 1950; 1953] постулировал, например, существование "манипулятивного влечения", Монтгомери [K. S. Montgomery, 1954; W. L. Welker, 1956] – "исследовательское влечение", а Батлер [R. A. Batler, 1953] – влечение к "зрительному обследованию". Никто, пожалуй, не связывал с этим прорывом психологии мотивации к внутренне регулируемому поведению столько многообещающих надежд, как Зигмунд Кох, великий методологический скептик психологии. В 1956 г. он писал: "По-видимому, наиболее привлекательной особенностью этих исследований является все нарастающий интерес к феноменам, явно принадлежащим к категории "в себе и для себя" или к существующему интринсивно многообразию, к феноменам, для объяснения которых не хватает ресурсов экстринсивной грамматики и которые могут быть отнесены к человеку, даже когда изучаются на животных. Конечно, я имею в виду работы по "исследовательским", "манипулятивным" влечениям и "познавательной

потребности"... Если бы меньше времени тратилось на постулирование новых влечений и больше, скажем, на сужение круга признаков, которые заставляют обезьян "решать" одни манипулятивные задачи и не "решать" другие, то это действительно привело бы нас к фактам, требующим "интринсивной грамматики". Если бы больше усилий тратилось на выяснение не того, может ли "подкреплять" рост стимуляции, а того, каковы конкретные свойства тех "стимулов", усиление которых действительно подкрепляет, то психология могла бы оказаться на пороге нового этапа своего развития" [S. Koch, 1956, p. 81, 82].

РАЗЛИЧНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТРИНСИВНОЙ И ЭКСТРИНСИВНОЙ МОТИВАЦИИ

Какого-либо единства взглядов по вопросу о том, чем различается интринсивно и экстринсивно мотивированное поведение, до сих пор не существует (что подтвердили, например, материалы опроса, проведенного среди специалистов по психологии труда [см.: L. Dayer, D. F. Perker, 1975]). Можно выделить, по меньшей мере, шесть различных концепций, выдвигающих на первый план разные аспекты различий или в поведенческих проявлениях, или в отношении основополагающих процессов. Общим для всех них является лишь понимание интринсивно мотивированного поведения как совершающегося ради себя самого или ради тесно с ним связанных целевых состояний, как не могущего быть лишь простым средством достижения инородной по отношению к такому поведению цели.

Влечения без редукции влечения

В первой концепции утверждается лишь то, что интринсивно мотивированное поведение не направлено на удовлетворение физических потребностей типа голода, жажды и избегания боли. Одновременно постулируются упомянутые выше дополнительные влечения типа исследовательских, манипулятивных и т. п., которые не подчинены восстановлению организмом нарушенного гомеостаза. Подобные влечения не связаны с редукцией влечения, а значит, им можно инструментально выучиться и без такой редукции, что делает возможным наблюдение их проявлений во внешнем поведении.

Свобода от цели

Вторая, родственная первой концепция рассматривает в качестве интринсивно мотивированной всякую представляющуюся бесцельной активность, не постулируя присущих только этой активности влечений или мотивов. Обширные области деятельности, особенно у подрастающего живого существа, создают впечатление "самоцельности" [E. Klinger, 1971], например игра. По мнению Уайта [R. W. White, 1959], активности, направленные на получение индивидом наибольших эффектов при взаимодействии с окружением, принадлежат основному потоку поведения, лишь по необходимости прерываемому редуцирующими влечения действиями.

Основополагающей для такого рода активности он считает "мотивацию действенностью" (effectance motivation). При этом мотивирующим является ощущение эффективности (feeling of efficacy), а результатом активности- возрастание разного рода компетентности. Из общей мотивации действенностью позднее выделяются более конкретные мотивы, такие, как достижения или самоутверждения. Такому пониманию соответствует и классификация Мак-Рейнолдса [P. McReynolds, 1971], в которой инструментальность поведения еще более кардинально используется в качестве критерия для различения. Согласно этой классификации интринсивно мотивированными являются лишь такие формы поведения, которые осуществляются только ради протекания самой деятельности. Экстринсивно же мотивированным оказывается все,

что направлено на достижение какого-либо конечного состояния или цели. Тем самым почти все виды действий, рассматриваемые в данной книге, всякая деятельность, связанная с достижениями, властью, аффилиацией, оказанием помощи, агрессией или с какими-то целями, должны считаться внешне мотивированными. В качестве интринсивно мотивированных, несущих удовлетворение в самих себе остаются лишь "развлекательные" виды активности типа игры и эстетического переживания.

Оптимальный уровень активации или рассогласования

Согласно третьей концепции, то или иное поведение считается интринсивно мотивированным в том случае, когда наличествует регуляция, направленная на поддержание или восстановление некоторого оптимального уровня функционирования. Разрабатываемые в этом русле отдельные теоретические подходы различаются между собой по их связи с исследовательскими традициями. Так, работа Хебба [D. O. Hebb, 1955] и более поздняя работа Фиске и Мадди [D. W. Fiske, S. R. Maddi, 1961], выполненные в русле теории активации центральных нервных процессов, выдвигают положения об "оптимальном возбуждении (активации)". В работах Ханта [J. McV. Hunt, 1965; 1971], выполненных в Духе теории когнитивного развития Пиаже, анализируются психологические процессы и постулируются положения об "оптимальной рассогласованности" между текущим потоком информации и каким-либо стандартом (схемой, ожиданием, уровнем адаптации). И наконец, работы Берлайна [D. E. Berlyne, 1960; 1967; 1971] с их объяснительным понятием "потенциал возбуждения" объединяют в себе оба подхода и обращают внимание как на физиологические, так и на психологические процессы.

<...> Если Хебб определяет преследуемое поведением оптимальное состояние на нейрофизиологическом уровне посредством понятия среднего уровня активации, то Берлайн делает это на психологическом уровне через понятие "средний потенциал возбуждения", т. е. через средний уровень рассогласованности входящего потока информации, что соответствует не среднему уровню активации (как у Хебба), а низкому. Когда оптимальная величина рассогласования превзойдена, то, с точки зрения Берлайна, степень рассогласования, а тем самым и повышенный уровень активации регулируются в сторону понижения посредством специфического обследования; когда же она не достигается, то для повышения рассогласованности включается варьирующее обследование. Оптимальное рассогласование как принцип интринсивной мотивации фигурирует не только в подходах Берлайна и Ханта, но и в близких им концепциях, авторы которых вместо рассогласования говорят о сложности в смысле отклонения потока стимуляции от ожидаемого, как, например, это делается в работах Дембера, Ирла [W. N. Dember, R. W. Earl, 1957] и Уолкера [E. L. Walker, 1973]. Близкие положения можно найти даже в первоначальном варианте теории мотивации Мак-Клелланда и его коллег [D. C. McClelland et al., 1953], согласно которой малые отклонения "восстановленных" ключевых стимулов от некоторого релевантного им уровня адаптации [H. Nelson, 1964] приводят к положительным эмоциям и, следовательно, к поисковому поведению, а сильные отклонения – к отрицательным эмоциям и тем самым к поведению избегания.

Помимо Берлайна свой вклад в разработку теории интринсивной мотивации сделал Хант [J. McV. Hunt, 1965], привлекая большое количество данных, прежде всего из психологической теории Пиаже. Хант рассматривает человека как систему по переработке информации, для наиболее продуктивного функционирования которой

требуется наличие некоторого оптимального уровня рассогласования. Внутренняя мотивация возбуждается в том случае, когда рассогласование между воспринимаемой информацией и некоторым внутренним стандартом (в форме уровня адаптации или ожидания) оказывается не слишком большим и не слишком малым. Актуализованная посредством такого рассогласования внутренняя мотивация должна запускать редуцирующее это рассогласование поведение и поддерживать активность до тех пор, пока рассогласование не будет ликвидировано. Как указал Деси [E. L. Deci, 1975, p. 40 и далее], концепция Ханта недостаточно последовательна и закончена. Поскольку Хант постулировал потребность в рассогласовании, должна существовать не только мотивация к снижению обнаруженного рассогласования, но и мотивация к поиску или восстановлению оптимальной величины такого рассогласования (которое затем снова будет преодолеваться в ходе компенсаторной активности).

Самоутверждение

Четвертая концепция представлена работой де Чармса [R. DeCharms, 1968]. Подобно Уайту [R. W. White, 1959], он видит первичную мотивацию в том, чтобы чувствовать свою эффективность, ощущать себя источником изменений в окружающем мире. Это стремление быть причиной собственных действий представляет собой не какой-либо особый мотив, а некоторый руководящий принцип, который пронизывает различные мотивы. Требования окружения, обещанные вознаграждения и возможные наказания, внешнее давление – все это может снижать уровень переживаемого самоутверждения, вплоть до появления ощущения полной зависимости (ощущения себя пешкой). Человек стремится противостоять этому, и чем лучше ему это в конкретном случае удастся, тем сильнее он ощущает себя хозяином положения, тем больше он получает радости от своей деятельности и тем значительнее его интринсивная мотивация; но чем хуже ему это удастся, тем сильнее он ощущает себя игрушкой внешних обстоятельств, тем больше он воспринимает свою деятельность (даже и успешную с внешней стороны) как обесцененную и мотивированную лишь внешне. Отсюда де Чармс делает два кажущихся парадоксальными вывода о воздействии внешних подкреплений. Как мы увидим ниже, эти выводы решающим образом повлияли на дальнейшие исследования и в основных своих чертах подтвердились. Первый вывод гласит: если человек вознаграждается за нечто, что он делает или сделал по собственному желанию, то такое вознаграждение будет способствовать ослаблению интринсивной мотивации. Второй вывод гласит: если человек не вознаграждается за неинтересную, предпринятую им только ради вознаграждения деятельность, то интринсивная мотивация к ней может усилиться. Инициаторами экспериментальных исследований в этой области были прежде всего Липпер [M. R. Lepper, D. Greene, R. E. Nisbett, 1973; D. Greene, M. R. Lepper, 1974] и Деси [E. L. Deci, 1975], развившие концепцию де Чармса в теоретико-атрибутивном духе. Липпер исходил из бемовской теории восприятия себя [D. J. Bern, 1972; см. также гл. 9]. Если за некоторую активность, которую человек и так охотно проявляет, он получает дополнительное вознаграждение, то свое действие он воспринимает как "сверхподтвержденное" и начинает сомневаться: совершил бы он его по одной только доброй воле? Второй вывод де Чармса (о повышении интринсивной мотивации после несостоявшегося вознаграждения) можно получить как следствие из объяснительных возможностей теории недостаточного подтверждения, разработанной в русле исследований когнитивного диссонанса. Для характеристики интринсивной мотивации действия Деси использовал два вида переживаний, которые Уайт [R. W. White, 1959] и

де Чармс [R. deCharms, 1968] поставили в центре своих теорий мотивации, – ощущение своих возможностей (Уайт) и самоутверждение (у де Чармса – субъектная каузальность). Чем выражено эти два переживания в сознании действующего субъекта, тем сильнее он внутренне мотивирован. Таким образом, решающей оказывается внутренняя локализация (в смысле теории атрибуции) тех причинных факторов, которые субъект считает ответственными за результат, к которому он стремится или которого он достиг. Внешней же мотивация является или становится тогда, когда достигнутый результат субъект приписывает внешним причинам (а не своим возможностям) и (или) когда он предпринимает действие не столько по своему собственному желанию, сколько в силу внешних последствий типа вознаграждения и наказания. Такое понимание интринсивной мотивации весьма близко концепции мотива как системы самооценки. В частности, деятельность достижения в этом случае оказывается тем сильнее мотивированной интринсивно, чем значительнее ее ориентированность на успех, т. е. чем больше она определяется внутренней локализацией причин результата действия, связанной с проверкой своих возможностей и не нуждающейся ни в каких внешних подкреплениях.

Радостная поглощенность действием

В пятой концепции еще более усиливается значимость сопровождающего действие переживания как критерия, причем -переживания, связанного не с "Я" (типа субъектной каузальности), а с действием. Интринсивная мотивация означает в этом случае, как отметил еще Вертхаймер [M. Wertheimer, 1945] в своем исследовании продуктивного мышления, что человек с радостью отдается данному делу, что он полностью погружен в переживание продвигающегося вперед действия.

Чиксентмихали [M. Csikszentmihalyi, 1975] в своей работе, озаглавленной "По ту сторону скуки и тревоги", предложил в качестве характеристики интринсивной мотивации определенное эмоциональное состояние – радость от активности. При этом он основывался не на теоретических объяснительных подходах с их искусственными конструктами, адекватность которых требует экспериментальной проверки, а на описательно-феноменологическом анализе, к которому в современной психологии мотивации относятся несколько пренебрежительно.

"Вместо отношения к радости как к чему-то, требующему объяснения в терминах каких-либо иных категориальных понятий,... мы попытались взглянуть на нее как на самостоятельную реальность, которая может быть понята на основе собственной терминологии" [ibid., p. 10].

Чиксентмихали попросил шахматистов, хирургов, танцоров и альпинистов описать свои профессиональную и осуществляемую на досуге деятельности и прошкалировать то радостное ощущение, которое они испытывают при этом. Выявившееся при опросе центральное описательное понятие он обозначил как "поток" (flow). "Поток" представляет собой радостное чувство активности, когда индивид как бы полностью растворяется в предмете, с которым имеет дело, когда внимание всецело сосредоточено на занятии, что заставляет забывать о собственном "Я"; "поток" есть "целостное ощущение, испытываемое людьми, когда они полностью отдаются своей деятельности" [ibid., p. 36].

В ходе описательно-феноменологического анализа переживания "потока" неожиданно возникли основные понятия хайдеровского "наивного анализа поведения", относящегося к "могу" [F. Heider, 1958]: соотношение возможностей субъекта и сложности задания.

Если возможности резко превышают сложность задания, то возникает скука, в противном случае появляется тревожность. Если же сложность задания превышает возможности субъекта лишь незначительно, то налицо условие для переживания "потока". Это условие соответствует предпочитаемому уровню притязаний ориентированных на успех людей, оно максимизирует внутреннюю локализацию причин достигнутого результата действия. Оно приводит также, если следовать логике Чиксентмихали, к размыванию различий между игрой и работой. Переживание "потока" не есть какое-либо исключительное событие, оно появляется также в форме "микротока", в различных мелких и незначительных повседневных эпизодах, таких, как мечтания (или фантазии), напевание, посвистывание и т. п. Чиксентмихали просил испытуемых в течение дня подавлять такого рода эпизодические активности и обнаружил, что депривация "потока" делала людей усталыми и утомленными, усиливала головные боли и раздражительность, мешала расслаблению и сосредоточению. Повседневная рутинная деятельность становилась человеку в тягость, а спонтанная творческая активность уменьшалась.

Однородность тематики (эндогенность) действия и его цели

Согласно последней, шестой концепции, вопрос заключается в том, переживает ли субъект, и если да, то в какой мере в этом переживании отражена содержательная и неотъемлемая взаимосвязь между действием и его целью, или основанием [Н. Heckhausen, 1976]. Таким образом, здесь ставится вопрос о самоатрибуции мотивации.

Интринсивно мотивированным действие является в том случае, когда средство (действие) и его польза (цель действия) тематически связаны друг с другом; иными словами, когда цель тематически однородна с действием, так что последнее осуществляется ради своего собственного содержания. В частности, действие достижения будет интринсивно мотивированным, если оно предпринимается только ради результата, которого предстоит добиться, поскольку тем самым будет решена задача или произойдет оценка собственных возможностей. Тем самым результат действия – определенное достижение – не становится, в свою очередь, средством осуществления недостиженной по своей тематике цели (например, помощь другому человеку, стремление понравиться ему, получение определенной суммы денег, нужных для еще какой-либо цели), добиться (или добиться с меньшими затратами) которой иным способом субъект в данный момент не в состоянии. Если результат действия достижения является средством, то действие сохраняет интринсивно мотивированный характер лишь в том случае, когда результат оказывается средством в смысле необходимого промежуточного звена на пути к достигнутой по содержанию цели более высокого порядка [Н. Heckhausen, 1977a; b].

Вместе с тем действие будет мотивированным экстринсивно, если средство (действие) и его польза (цель действия) тематически не совпадают друг с другом, т. е. если цель и действие тематически разнородны, так что действие и его результат оказываются лишь средством на пути к некоторой тематически отличной от них цели. Этот характер средства является чисто внешним, он задается произвольно и может быть, по существу, любым. Например, агрессия будет экстринсивно мотивированной, если человек нападет на кого-то не для того, чтобы отомстить (это было бы интринсивной мотивацией), но для того, чтобы овладеть деньгами, которые этот другой держит при себе. Исследователи агрессии говорят в этом случае об "инструментальной" агрессии, которую не следует смешивать с собственно (т. е. в принятой здесь терминологии – интринсивно

мотивированной) агрессией.

То же различие проводит Круглянский [A. W. Kruglanski, 1975], противопоставляя друг другу эндогенные (внутренне мотивированные) и экзогенные (внешне мотивированные) действия. К этому различию он пришел на основе столь же остроумной, сколь и справедливой критики исходящих из теории атрибуции попыток разделить действия на имеющие внутренние и внешние причины [см.: Н. Н. Kelley, 1967] (сравни табл. 10.2, где на основе различных типов информации причины действия локализируются либо в предметных "обстоятельствах" действия, либо в "субъекте").

Однако на деле действия и лежащие в их основе намерения всегда обусловлены только внутренне. Это относится и к тем случаям, когда в соответствии с обоими различаемыми здесь параметрами ковариации – специфичностью и согласованностью-напрашивается внешняя локализация причин (свойства объекта или обстоятельства), т. е. когда наличествует высокая специфичность либо в отношении объекта действия (особые свойства), либо в отношении обстоятельств ситуации (например, назначенное за выполнение действия вознаграждение) или когда в данной ситуации все поступают таким образом (высокая согласованность).

Круглянский различает действия и события, подразумевая под последними фактические результаты действий. Теоретико-атрибутивное подразделение внутренних и внешних каузальных факторов уместно применять лишь в отношении результатов действия (событий) [см.: M. Zuckerman, 1978]. Действия и лежащие в их основе интенции могут, разумеется, осуществляться в расчете на внешние факторы, однако последние не являются их "побудителями". В отличие от них результат действия не полностью зависит от субъекта, так как его наступление всегда обусловлено отчасти внутренними (зависящими от субъекта) и отчасти внешними (зависящими от окружения) факторами. Действиям же может быть приписана только эндогенность или экзогенность. Действие эндогенно (или интринсивно мотивировано), если цель содержится в самом его осуществлении и результате. Действие экзогенно (или экстринсивно мотивировано), если его осуществление и результат являются средством к достижению некоторой другой цели, которая не имманентна действию, но соединена с результатом действия произвольно возникшим отношением инструментальности. Впрочем, уместнее было бы, как замечает Бассе [A. H. Buss, 1978], говорить не об эндогенных и экзогенных действиях, а об эндогенных и экзогенных основаниях действия.

До сих пор мы исходили из простейшего случая: существует лишь одна цель, которая тематически либо однородна (эндогенна), либо разнородна (экзогенна) действию, причем всегда можно однозначно определить, имеем ли мы дело с первым или со вторым вариантом. Однако в реальности сосуществует, как правило, не одна цель, а несколько, и квалификация их как эндо- или экзогенных не всегда, особенно при оценке действия другого человека, оказывается бесспорной. Кроме того, при понимании интринсивной мотивации в смысле 6-й из перечисленных концепций одна и та же цель может мотивироваться как внутренне, так и внешне, т. е. при атрибуции собственной мотивации цель может переживаться как отчасти эндогенная, а отчасти экзогенная. Что касается количества различных или предполагаемых целей действия, то здесь срабатывает келлиевский принцип обесценивания [Н. Н. Kelley, 1971; см. также гл. 10]. Чем в большей степени учитывается существование наряду с некоторой эндогенной целью других, экзогенных, тем сильнее атрибуция интринсивно мотивированного действия обесценивается за счет экстринсивно мотивированного [A. W. Kruglanski, A

Riter, D. Arazi, R. Agassi, J. Montequio, I. Peri, M. Peretz, 1975]. Вместе с тем уверенность в наличии в том или ином случае эндогенной цели и знание того, каковы экзогенные (дополнительные по отношению к эндогенной или замещающие ее) цели, могли быть подтверждены с помощью предложенного Келли различения ковариационной информации по параметрам стабильности, специфичности и согласованности.

Оценка различных концепций

Психологически наиболее ясной из новых концепций интринсивной мотивации представляется концепция эндогенности (однородности) действия. Она полностью совпадает с радостной поглощенностью деятельностью у Чиксентмихали [M. Csikszentmihalyi, 1975], если даже связанное с этим понятием переживание "потока" и оказалось бы лишь частным случаем. Деятельность самоутверждения в смысле де Чармса [P. deCharms, 1968] не всегда может служить признаком интринсивной мотивации, поскольку и экзогенные действия, например оказание помощи человеку с тем, чтобы поставить его в зависимость от себя, бывают целиком связаны с ощущением субъектной обусловленности. Предлагаемое Деси [E. L. Deci, 1975] соединение самоутверждения с переживанием компетентности этой опасности избегает, ибо эндогенность обеспечивается компетентностью, связанной с действием. Однако за это пришлось платить дорогой ценой: переживание компетентности оказалось тематически связанным исключительно с деятельностью достижения, а все прочие эндогенные действия остались за бортом. К концепции группы Липпера о сверхподтверждаемости последнее не относится, однако эта концепция еще недостаточно дифференцирована. Довод Круглянки и его коллег [A. W. Kruglanski et al., 1975] опровергает трактовку самоутверждения в смысле "внутренней" локализации причин, поскольку, скажем, денежное вознаграждение, которое в силу внешней локализации причины заведомо должно делать мотивацию экстринсивной, вполне может усиливать интринсивную мотивацию деятельности, будучи связанным с природой самого задания; деятельность оказывается, таким образом, денежно-эндогенной, как в случае азартной игры (например, типа орлянки). Примером денежно-экзогенной деятельности может служить игра в конструирование, осуществляемая совместно с экспериментатором. В указанном выше и в еще одном исследовании (в котором одна и та же игровая деятельность связывалась в одном случае денежно-эндогенно с фондовой биржей, а в другом денежно-экзогенно с руководством спортивной командой) выводы об интринсивной мотивации делались на основе самоотчетов об интересе к игре, предпочтении ее по сравнению с возможными альтернативными видами активности и чувства радости от выполняемой деятельности. Результаты оказались вполне однозначными: введение денежного вознаграждения повышало интринсивную мотивацию в случае денежно-эндогенной деятельности и снижало ее, если деятельность была денежно-экзогенной. Таким образом, не денежное вознаграждение само по себе ("внешняя" локализация причин) ослабляет интринсивную мотивацию, а лишь его применение в ситуации деятельности, внутренне с деньгами не связанных. Если же деятельность, напротив, по природе своей связана с деньгами, то вознаграждение увеличивает ее интринсивную мотивацию, т. е. интерес к ней, радость от нее и ее продолжительность.

Что касается трех более ранних концепций, то первая из них (влечение без редукции влечения) представляет чисто исторический интерес, ибо все охватываемые ею феномены попадают в класс эндогенных, т. е. интринсивно мотивированных, форм

поведения. Концепция свободы от цели, несомненно, чересчур узка, ибо интринсивно мотивированными оказываются в этом случае лишь содержащие цель в самих себе виды активности типа игры. Наконец, концепции оптимального уровня активации и рассогласования представляют собой процессуальные модели регуляции действия, подходящие как для содержащих цель в самих себе, так и для обычных целенаправленных активностей, которые не оставляют сомнений в их эндогенности. Однако активности, регулируемые в соответствии с принципом оптимального уровня, несомненно, являются лишь частным случаем всех внутренне мотивированных деятельностей, если решающим критерием для выделения последних считать эндогенность действий.

ОСЛАБЛЕНИЕ ИНТРИНСИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ВНЕШНЕГО ПОДКРЕПЛЕНИЯ

Различие между эндогенными и экзогенными действиями может быть сведено, если воспользоваться терминологией психологии мотивации, к различию весовых коэффициентов интринсивной (тематически однородных действию последствий его результата) и экстринсивной (разнородных действию последствий) привлекательности. Если бы оба вида привлекательности находились друг с другом в аддитивном отношении, их различие представляло бы чисто академический интерес и едва ли могло стимулировать дальнейшую разработку исследований. Однако с начала 70-х гг. стали появляться все новые данные, подтверждавшие справедливость первого из двух тезисов де Чармса [P. deCharms, 1968]: если к интринсивной привлекательности, достаточной для побуждения к деятельности по выполнению задания, добавляется еще и экстринсивная привлекательность и, таким образом, возникает "сверхподтверждаемость" некоторой нравящейся субъекту деятельности, то предрасположенность к ней, измеренная по ряду параметров, характерных для "внутренней" мотивации, снижается [см.: E. L. Deci, 1975; J. Condry, 1977; W. W. Notz, 1975]. Схема типичного эксперимента включала три стадии. На первой фиксировалось спонтанное обращение к обладавшему высокой притягательностью заданию и работа над ним. На второй индуцировалась "сверхподтверждаемость" той же деятельности: экспериментатор обещал и фактически вводил дополнительные внешние последствия результата. Последствия эти могли состоять в материальном, символическом или словесном поощрении (иногда и наказании) или же ограничиваться только информацией о достигнутом результате. Эта информация не всегда связывалась с достижениями, но могла просто относиться к участию в эксперименте в целом. Кроме того, испытуемым не всегда сообщалось заранее о таких последствиях, они могли вводиться неожиданно по окончании деятельности. Третья стадия – отсутствие последствий результата – следовала непосредственно после этого или через определенный (до нескольких недель) промежуток времени. На этой стадии испытуемые, не зная, что за ними наблюдают или что их к чему-то побуждают, получали возможность снова спонтанно обратиться к первоначальной деятельности или же делать что-нибудь другое. Помимо фиксации возобновления деятельности (в той форме, какая использовалась Овсянкиной еще в 1928 г.) фиксировались также объективные показатели типа продолжительности деятельности или латентного периода, а наряду с ними нередко еще и данные опроса испытуемых типа радости от работы над заданием. Эти показатели сопоставлялись с показателями контрольной группы (у которой на второй стадии "сверхподтверждаемость" не индуцировалась) или

же с исходными показателями первой стадии.

Один из типичных экспериментов осуществили Липпер, Грин и Нисбетт [M. R. Lepper, D. Greene, R. E. Nisbett, 1973]. Для участия в нем были отобраны дошкольники, проявлявшие заметный интерес к рисованию цветными фломастерами. Эксперимент проводился индивидуально, причем одним детям за рисование заранее обещалась награда (грамота с печатью и лента), другие вознаграждались неожиданно после рисования, а третьим не давалось ни обещаний, ни наград. Затем на протяжении двух недель снова, как и на начальной стадии, велось скрытое наблюдение за свободной игровой деятельностью детей в детском саду. Снижение длительности занятий рисованием произошло у тех детей, которые ожидали награду и получили ее; его не наблюдалось ни у контрольной группы, ни у тех, кто получил награду неожиданно. В ряде исследований проверялся ослабляющий эффект сверхподтверждаемости в зависимости от различных факторов, особенно вида последствий результата, их сопряженности, ожидаемости и выделенности. В отношении вида последствий результата обнаружено, что материальное поощрение сильнее снижает показатели интринсивной мотивации, чем символическое или вербальное [R. Anderson, S. T. Manoogian, J. S. Reznick, 1976; S. J. Dollinger, M. H. Thelen, 1978], похвала стимулирует [R. Anderson et al., 1976; E. L. Deci, 1971], однако это не относится к женщинам [E. L. Deci, 1972a; E. L. Deci, W. F. Cascio, J. Krusell, 1975], а порицание ослабляет мотивацию. Вопрос о том, более ли ослабляет интринсивную мотивацию соразмерность награды достигнутому результату или же просто вознаграждение за участие в эксперименте в целом, остается открытым. До сих пор в исследованиях, где применялся либо тот, либо другой вариант поощрения, наличие этого эффекта подтверждалось, и лишь Деси [E. L. Deci, 1972b] не обнаружил при недифференцированном вознаграждении какого-либо эффекта; однако он, несомненно, получен, например в исследовании Круглянский и его коллег [A. W. Kruglanski, I. Freedman, G. Zeev, 1971]. Ожидаемые награды оказывают более сильное ослабляющее влияние, чем неожиданные [M. R. Lepper et al., 1973; исключение: A. W. Kruglanski, S. Alon, T. Lewis, 1972]. Выделенность соответствия вознаграждения достижениям сильнее ослабляла интринсивную мотивацию, чем отсутствие такой выделенности [M. Ross, 1975]. Все эти данные справедливы при условии, что деятельность изначально вызывала у испытуемых высокий интерес. Кэлдер и Стоу [B. J. Calder, B. M. Staw, 1975] предлагали испытуемым одну и ту же деятельность (задание типа решения ребусов) в двух вариантах: более и менее интересном (с картинками-иллюстрациями или без них); они обнаружили, что, во-первых, как и предполагалось, вознаграждение снижало удовольствие от интересного задания и что, во-вторых, оно при этом настолько усиливало удовольствие от неинтересного задания, что работа над последним начинала приносить большую радость, чем выполнение первого. Деси [E. L. Deci, 1975] независимо от бихевиористско ориентированной бемовской концепции самовосприятия разработал теорию когнитивной оценки, сходную с теоретическим подходом липперовской группы, но позволяющую осуществить более дифференцированный анализ. Согласно Деси, обещанное вознаграждение ведет к "осознанию возможного удовлетворения". Если при этом возникает ощущение снижения компетентности и уменьшения самоутверждения, то интринсивная мотивация ослабляется. Однако вознаграждение и обратная связь о результате обычно по-разному соотносятся с двумя из всех рассматриваемых аспектов – контролирующим и информирующим. Первый из них способствует внешней мотивации, второй – внутренней.

Если, например, применение власти состоит в контроле над другим человеком, то оно разрушает внутреннюю мотивацию последнего [см. гл. 7; а также: D. Kipnis, 1972]. Липпер и Грин [M. R. Lepper, D. Greene, 1975] расширили эксперимент с дошкольниками (интересные задания -загадки, ожидаемое или неожиданное поощрение привлекательной игрушкой, возобновление деятельности по выполнению задания как критерий мотивации), введя в качестве особого условия надзор за ребенком. На испытуемого направлялась телекамера, а ему сообщалось, что всякий раз, когда вспыхивает свет, экспериментатор контролирует с помощью камеры, насколько хорошо он работает. Как видно из рис. 12.14, в этом случае происходит суммирование независимых друг от друга ослабляющих мотивацию эффектов вознаграждения и надзора.

Помимо наблюдения за деятельностью существенным также является и контекст, в котором происходит оценка полученного результата. Тот факт, что испытуемые с высоким мотивом достижения сильнее мотивируются интринсивной привлекательностью самооценки в случае трудного, а не легкого задания, подтвердили данные Мейхра и Столлинга [M. L. Maehr, W. M. Stallings, 1972]. Эти авторы установили, что сильно мотивированные испытуемые склонны вызываться работать с трудными заданиями в ситуации, требующей внутренней оценки, и с легкими, когда оценка осуществляется извне [см.: J. W. Atkinson, W. R. Reitman, 1956].

Ослабляет ли внутреннюю мотивацию регулярное подкрепление?

Еще вначале изучения ослабляющих мотивацию эффектов было высказано предположение, что весьма разработанная психологическая методика "жетонов" [1] (Token Economy Programs), нашедшая применение прежде всего в школьной практике, может ослаблять интринсивную мотивацию индивидов, к которым она применяется [F. Levine, G. Fasnacht, 1974]. Сомнительность такого рода средств поощрения связана не только с тем, что при снятии подкрепления желательный способ поведения возвращается, как правило, к исходному уровню, в результате чего режим внешнего подкрепления приходится сохранять довольно долго [A. E. Kazdin, 1973; A. E. Kazdin, R. R. Bootzin, 1972]. Будучи применимым к школьникам, которые уже ведут себя желательным образом, они должны приводить к ослаблению их внутренней мотивации. Это предположение попытались опровергнуть Рейсе и Сушински [S. Reiss, L. W. Sushinsky, 1975; 1976], объяснив эффект ослабления особыми условиями, индуцируемыми направленной на его обнаружение экспериментальной процедурой. Поскольку подкрепление дается лишь один раз, в конце эксперимента, а не многократно по окончании следующих друг за другом попыток и поскольку об этом однократном вознаграждении испытуемый заранее ставится в известность, причем это даже подчеркивается, оно вызывает, по мнению Рейсса и Сушински конкурирующие реакции, нарушающие протекание деятельности по выполнению задания, так что при последующей (неподкрепляемой) возможности возобновления этой деятельности она кажется менее привлекательной. При многократном подкреплении такого рода интерференция, основанная на эффекте новизны однократного подкрепления, должна исчезать. Проведенный Рейссом и Сушински эксперимент, в котором дети-дошкольники подкреплялись за предпочтение прослушивания одной из трех предлагаемых песен (что, впрочем, представляет собой лишь пассивную, а не активную деятельность), подтвердил объяснения, данные этими авторами: при однократном подкреплении предпочтение одной из песен в соответствии с эффектом ослабления мотивации падало при

многократном, – напротив, повышалось [см. критику в: M. R. Lepper, D. Greene, 1976]. Фейнголд и Мэхони [B. D. Feingold, M. J. Mahoney, 1975] в ходе 7-недельной программы подкрепления, когда второклассники набирали очки за количественные достижения в срисовывании и могли их обменивать на игрушки, не обнаружили после снятия подкрепления какого-либо снижения суммарных достижений, напротив, было зафиксировано их увеличение.

Вопрос о том, наступает ли ослабление мотивации, как это следует из теории интерференции, лишь после однократного подкрепления и отсутствует ли оно в случае многократного подкрепления, Грин, Стернберг и Липпер [D. Greene, B. Sternberg, M. R. Lepper, 1976] попытались решить в широко задуманном эксперименте по типу программ с использованием жетонов, продолжавшемся в течение 9 нед. Учащиеся начальной школы могли индивидуально заниматься с учебным материалом четырех различных типов по математике. По предпочтениям, проявившимся в первые 19 дней, школьники были разделены на четыре группы, в соответствии с тем, что именно подкреплялось на следующей фазе эксперимента: (1) два наиболее предпочитаемых типа материала (высокий интерес), (2) два наименее предпочитаемых (низкий интерес), (3) два типа материала по выбору самих школьников (группа выбора) и (4) материал любого типа (недифференцированное подкрепление как контрольное условие – условие, которое при исследованиях эффективности программ подкрепления, как правило, упускается из виду).

Как показали данные исследования, при многократном подкреплении вопреки теории интерференции ослабление мотивации также может наступать. Особенно это относится к испытуемым группы выбора (рис: 12.15): по прекращении подкрепления они значительно меньше работали с типами материала, выбиравшимися ими ранее, по сравнению с начальной фазой эксперимента и контрольной группой (т. е. со школьниками с теми же предпочтениями, но получавшими недифференцированные подкрепления). В группе с низким интересом эффект ослабления относительно исходного уровня наблюдался по сравнению с контрольной группой и группой с высоким интересом. Эти данные опровергают объяснение эффекта ослабления с помощью интерференции. Они означают, что программы подкрепления посредством жетонов могут, но не обязательно уменьшать внутренний интерес к подкрепляемой деятельности по выполнению заданий. Уточнение условий, приводящих к благоприятным или неблагоприятным последствиям использования программ, остается пока делом будущего.

Экстринсивная и интринсивная привлекательность в моделях "ожидаемой ценности" Еще в гл. 9 отмечалось, что модель выбора риска учитывает исключительно самооценочные последствия, т. е. значения только интринсивной привлекательности. За отклоняющиеся от модели данные ответственность при случае возлагалась на экстринсивную привлекательность (например, желание помочь экспериментатору); при этом расширения модели за счет включения в нее привлекательности последнего типа до сих пор не приводилось. На выполнение этой задачи претендует модель инструментальности Вроома [V. H. Vroom, 1964; см. также гл. 5], поскольку в ней общая валентность результата действия аддитивно объединяет различные последствия результата действия (т. е. произведения привлекательности каждого последствия на соответствующее значение инструментальности). Иными словами, модель Вроома подразумевает аддитивность интринсивных и экстринсивных привлекательностей, что явно противоречит рассмотренному выше ослабляющему влиянию экстринсивной

привлекательности. К настоящему времени было предпринято лишь несколько робких попыток проверить аддитивность привлекательности обоих видов [см.: J. P. Campbell et al., 1970]. Фактически, чтобы более дифференцированно, чем это делалось до сих пор, различать действенность интринсивной привлекательности при столкновении с экстринсивной, следовало бы обратиться к новой области исследований, ведущихся в рамках модели "ожидаемой ценности" и не пренебрегающих учетом индивидуальных различий в мотивах, определяющих интринсивную привлекательность. Первый шаг в этом направлении сделал Шапира [Z. Shapira, 1976]. Он предлагал испытуемым выбрать для выполнения какую-либо одну из семи задач возрастающей сложности на конструирование блоков (сложность задавалась с помощью социальной относительной нормы), причем в одном из использовавшихся условий за правильное решение испытуемые получали денежное вознаграждение в 2,5 доллара независимо от того, было ли решенное задание легким или сложным. Как и ожидалось, при отсутствии обещания оплаты выбор испытуемых отвечал модели выбора риска (ее левоасимметричной модификации, согласно которой, как предложил, в частности, Вендт [H. W. Wendt, 1967], привлекательность представляет собой степенную функцию вероятности успеха) и допущению, что предвосхищаемая привлекательность самооценки в целом позитивна, а не негативна, как у испытуемых, ориентированных на неудачу. Большинство испытуемых предпочитали вторую по сложности задачу, которой приписывалась вероятность успеха 0,18.

В случае оплаты большинство испытуемых, напротив, выбирали вторую по легкости задачу ($We=0,82$), что соответствует модели Вроома; поскольку внешняя привлекательность успеха одинакова для всех степеней сложности (2,5 доллара), сила мотивации должна повышаться с увеличением вероятности успеха. То обстоятельство, что предпочиталось не самое легкое задание (дававшее наибольшую уверенность в получении вознаграждения), может быть объяснено влиянием интринсивной привлекательности самооценки, которая все-таки не возобладала над внешней привлекательностью. Если бы при этом учитывались индивидуальные показатели мотивов, то на сильномотивированных и ориентированных на успех из-за более высоких значений интринсивной привлекательности самооценки привлекательность вознаграждения должна оказывать меньшее воздействие, чем на низкомотивированных и ориентированных на неудачу, и они должны выбирать по сравнению с последними менее легкие задания. Именно это связанное с мотивами различие значений внутренней привлекательности было зафиксировано автором этой книги [H. Heckhausen, 1968, S. 165 и далее] при выборе заданий в ситуации, когда независимо от сложности всегда можно было набрать одно и то же количество очков.

Усиление интринсивной мотивации после снятия внешнего поощрения

Нам еще остается рассмотреть вопрос о том, удалось ли подтвердить второй из тезисов де Чармса [R. de-Charms, 1968]. Если человек предпринимает некоторую деятельность, главным образом, из-за внешнего вознаграждения, а оно отменяется, то мы имеем дело с описываемой в теории диссонанса ситуацией недостаточной подтверждаемости.

Возможное уменьшение диссонанса происходит в этом случае за счет того, что человек начинает ценить теперь эту деятельность ради нее самой, т. е. за счет усиления ее интринсивной мотивированности. Однозначным подтверждением тому служит исследование Уейка [K. E. Weick, 1964], выполненное в русле теории диссонанса.

Учащимся, участвовавшим в эксперименте ради получения необходимой для занятий

справки, недружелюбным тоном сообщалось, что они этой справки не получат. После созданной таким образом недостаточной внешней мотивации к участию в эксперименте эти испытуемые, по сравнению с контрольной группой, получавшей справку и не сталкивавшейся с недружелюбным обращением, демонстрировали более сильную внутреннюю мотивацию, которая измерялась с помощью десяти индикаторов экспериментальной деятельности (задание на образование понятий) типа степень прилагаемых усилий, достижения, постановка целей, интерес к заданию.

Заключительные замечания

Итак, круг проблем, намеченных обоими выводами де Чармса [R. de-Charms, 1968], замкнулся. В них речь идет о влияниях, оказываемых на мотивацию, когда в результате ее атрибуции субъект приходит к выводу, что относительно значений внешней привлекательности его действие является либо "сверх", либо "недостаточно оправданным". В обоих случаях атрибуция мотивации, очевидно, строится на соотношении данного значения экстринсивной привлекательности к значению уже имеющейся интринсивной привлекательности. Если величина экстринсивной привлекательности чрезмерно высока, то происходит обесценивание интринсивной привлекательности: если же значения экстринсивной привлекательности не достигают необходимого порога, то происходит усиление интринсивной привлекательности со всеми вытекающими отсюда и противоположными для сверх- или недостаточной оправданности изменениями в переживаниях (типа радости от деятельности) и в действии (например, его продолжительности и настойчивости). Поскольку при подсчете весовых коэффициентов значения экстринсивной привлекательности определяют через обесценивание или повышение ценности величины интринсивной, а не наоборот, то процессуальная модель Деси [E. L. Deci, 1975], согласно которой поиск ситуационно индуцируемых интенций предшествует поиску интенций самоутверждения, получает свое подтверждение.

Одновременно с этим становится ясным, что проведенные до сих пор исследования по изучению интринсивной мотивации всегда исходили из несоотносимости внутренней и внешней составляющих мотивации. Однако, несомненно, это экстремальные случаи одного мотивационного процесса. В обычных случаях между обеими составляющими существует определенное равновесие, так что действие представляется вполне, а не чрезмерно или недостаточно оправданным. В связи с обычными случаями следует поставить вопрос о том, каковы будут последствия различных соотношений интринсивной и экстринсивной мотивации. Разработка такого рода вопросов еще только предстоит. В методическом отношении она более сложна, чем проблемы, анализировавшиеся до сих пор, ибо предполагает измерение субъективных значений интринсивной и экстринсивной привлекательности и связанных с ней индивидуальных различий. Подходящую для этого теоретическую основу расширенной модели мотивации мы обсудим ниже.

Далее, особого интереса исследователей заслуживает вопрос об отличии действий, направленных на достижение одной и той же цели, при преобладании интринсивной или экстринсивной мотивации. Примечательные наблюдения по этому поводу приводит Гарбарино [J. Garbarino, 1975]. В одной из школ было принято, чтобы ученики IV и V классов помогали в занятиях учащимся I и II классов; в описываемом случае речь шла о помощи в выполнении задания на классификацию. Одна группа "наставников" не получала за это какого-либо вознаграждения, другая же получала билеты в кино.

Между обеими группами наблюдались определенные различия во взаимодействии со своими младшими товарищами. Вознаграждаемые "наставники" по сравнению с не вознаграждаемыми были менее дружелюбны, а их требования – более жесткими. Они, очевидно, рассматривали свою деятельность не только как помощь другому, но и как средство для получения вознаграждения, так что в случае неудачи своих подопечных они испытывали фрустрацию и становились нетерпеливыми.

Как следствие, ученики вознаграждавшихся "наставников" демонстрировали худшие достижения, чем ученики оказавшихся более дружелюбными и терпеливыми не вознаграждавшихся "наставников".

В этой связи заслуживают внимания также некоторые из уже полученных данных по изменению достижений. Обнаружено, что после введения внешнего вознаграждения происходит количественное улучшение результатов за счет снижения их качества [D. Greene, M. R. Lepper, 1974; A. W. Kruglanski et al., 1971]. В этих случаях экстринсивная привлекательность, по-видимому, не снижала мотивацию в смысле прилагаемых усилий, но, напротив, повышала ее. Однако при этом изменялась сама стратегия работы над заданием. Инструментальность достигаемого результата с точки зрения внешнего последствия, очевидно, приводила к первоочередному учету таких аспектов результата, которые прежде всего бросаются в глаза, т. е. к предпочтению количества качеству, и делала субъекта менее чувствительным к менее очевидным и вытекающим из природы самого задания требованиям, т. е. к качеству решений задания.

[1] В зарубежной педагогике бихевиористского толка методика "жетонов" используется как один из основных приемов в программах по модификации поведения. Жетоны в виде звездочек, кружочков, счетных палочек и т. д. выдаются детям в знак поощрения их достижений. В конце дня (или недели - порядок устанавливается учителем) детям, набравшим определенное число жетонов, выдается в обмен на них материальное вознаграждение (скажем, карандаши или тетрадь), служащее подтверждением более высокого уровня достижений. (Прим. ред.)