

### **Х. Хекхаузен. Мотивация достижения**

Проблемы психологии мотивации выводят нас за традиционные рамки, разделяющие такие психические процессы и функции, как восприятие, память, мышление и обучаемость. Эти проблемы предполагают гораздо большую взаимосвязь этих функций, чем может показаться, судя по многочисленным психическим явлениям, которые они представляют. Более того, психология мотивации становится все в большей степени экспериментальной. Исследования мотивации достижения, проводимые в последнее десятилетие, как будет показано, являются очевидным доказательством этого факта. Мотивация ориентированного на достижение поведения определенно заслуживает внимания. С одной стороны, она исторически связана с исследованиями мотивации, проводимыми двумя пионерами немецкой психологии – Нарциссом Ахом [1] и Куртом Левиным [7]. У первого попытки объяснения направленного на достижение, поведения испытуемых его лаборатории, были связаны с концепцией «детерминирующей тенденции», у второго – с использованием понятия «квазипотребности». С другой стороны, и психологи-экспериментаторы, проводившие психодиагностические процедуры, полагались на мотивацию достижения испытуемых в гораздо большей степени, чем на любой другой вид мотивации, при получении ответов в процессе эксперимента. Все это время они провоцировали ее, не учитывая ее собственное влияние, просто соответствующим образом давая инструкцию. Не учитывали они и индивидуальные различия в мотивации достижения, несмотря на очевидность факта, что подобные различия должны существовать. Вместо этого экспериментаторы и психодиагностисты, должно быть, посчитали их несущественными или неприемлемыми в качестве переменной, которая может повлиять на поведение испытуемого.

Именно поэтому методика измерения мотивации достижения, разработанная исследовательской группой Дэвида С. Мак-Келланда, – это «прорыв», значение которого для будущей работы психологов значительно превышает узкую область исследования мотивации достижения [8, 2].

В данной работе мы сосредоточили наше внимание только на том типе взаимодействий личности со средой, который включает в себя идею достижения. В эту область входит все, что можно представить как «соревнование с установленными критериями наивысшего качества» [8].

Нечто подобное происходит, когда действие, его результат или способность выполнить его, рассматривается, переживается или судится на основе оценок, соотносимых с более или менее жесткими критериями «лучше» — «хуже». Эта область оценок определена различными критериями успешности: от самых общих и абстрактных до конкретных специфических. В своей самой простой форме критерий успешности представляет собой пару противоположностей: успех-неудача; хорошо-плохо. Чаще всего подобная классификация используется только на самых ранних стадиях, поскольку критерии успешности удивительно дифференцируются, если определенное взаимодействие со средой остается ориентированным на достижение в течение достаточно длительного времени. Психология формирования подобных стандартов – критериев успешности – еще не исследована. Более того, критерии успешности могут быть ориентированы на задачу (например, уровень мастерства как результат

деятельности), или на человека (например, по сравнению с собственными прошлыми достижениями), или быть ориентированными на других (например, сравнение с достижениями других, как в ситуации соревнования).

Мотивация достижения, таким образом, может быть определена как попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче. В конечном счете успех или неудача в ориентированном на достижение взаимодействии человека со средой всегда случайны и таким образом являются всего лишь преходящими периодическими состояниями по отношению к мотивации достижения. И вне зависимости от того, насколько дифференцированы критерии успешности, эта шкала состоит из двух частей: одна из них символизирует успех (не важно, насколько ярко выраженный), а другая – неудачу; эти части отделены друг от друга узкой пограничной областью, если не границей. В зависимости от достигнутых успехов эта граница может перемещаться вверх и вниз по шкале, смешая вместе с собой нулевую точку отсчета. Потому невозможно объективно определить для достаточно длительного периода времени, что именно для определенного человека будет являться успехом, а что – неудачей.

Совершенно другие вопросы возникают и в связи с изменениями в структуре самих критериев успешности. Так, например, как это происходит с любой шкалой оценок, – количество градаций и их величина могут изменяться со временем.

Из исследования уровня притязаний [6] мы знаем, что успех и неудача расцениваются как таковые только в области задач средней сложности; достижение чего-то, что является слишком простым, не рассматривается как успех, а неудача в достижении слишком сложного не переживается как неудача. Если достижение цели становится со временем все проще, то стимул к достижению постепенно уменьшается, пока совсем не исчезнет, хотя внешние условия среды остаются неизменными. То же самое происходит, если что-либо остается недостижимым.

Успех и неудача присутствуют и во взаимодействиях личности со средой, не имеющих никакого отношения к достижениям. Но для экономии времени в дальнейшем изложении понятия успеха и неудачи будут использоваться только в контексте ориентации на достижение. Идея достижения сконцентрирована вокруг двух возможностей: достижения успеха или избегания неудачи. Соответственно, в мотивации достижения присутствуют две тенденции, собственно достижения и избегания: «надежда на успех» и «боязнь неудачи».

### ОБЩАЯ СТРУКТУРА ЦЕЛЕЙ И ДЕЙСТВИЙ

Мотивация достижения направлена на определенный конечный результат, получаемый благодаря собственным способностям человека, а именно: на достижение успеха или избегание неудачи. Мотивация достижения, таким образом, по сути своей ориентирована на цель. Она подталкивает человека к «естественному» результату ряда связанных друг с другом действий. Предполагается четкая последовательность серии действий, производимых одно за другим. Однако существуют специфические формы активности, не связанные напрямую с целью таким образом. Относящаяся к достижению деятельность иногда выполняется сама по себе и не имеет своей целью завершение по

Добавил(а) Социология

16.02.11 16:41 -

---

достижении цели или какой-либо другой внешней причины. С такого рода проявлениями мы встречаемся, например, при решении интеллектуальных заданий (кроссворды, головоломки) или в ручной работе, требующей определенных навыков (вышивка, вязание). Различные сложности, с которыми люди сталкиваются в процессе решения задач такого рода, воспринимаются как приятный и даже стимулирующий опыт.

Слишком быстрое достижение цели и успеха может даже разочаровывать [5].

Подобного рода организация целей, связанная с достижением, как и игра, относится к категории «нечелевой активности» [3, 4].

Для мотивации достижения характерен постоянный пересмотр целей. Если посмотреть на последовательность действий, важность постоянного пересмотра целей с течением времени становится очевидной, поскольку цепь действий может прерываться на часы, дни, недели, месяцы или даже годы. Еще одной характеристикой мотивации достижения является постоянное возвращение к прерванному заданию, к чему-то прежде оставленному, возобновление основной направленности действий. Так, создаются сложные и долгое время существующие структуры из основной, побочной и входящей в их состав деятельности, которые ведут посредством достижения серии «субцелей» к главной, пусть даже очень отдаленной. Планирование становится необходимым для достижения упорядоченной последовательности и функциональной организации цепи действий. Этот временнойхват ряда действий, которые Мюррей [9] называет «серией» актов, и отличает мотивацию достижения от множества других мотивов.

### Литература

1. Ach, N. Über den Willensakt und das Temperament. Leipzig: Quelle and Meyer, 1910.
2. Atkinson, J.W. Towards experimental analysis of human motivation in terms of motives, expectancies, and incentives. 1958.
3. Berlyne, D.E. Conflict, arousal, and curiosity. New York: McGraw-Hill, 1960.
4. Heckhausen, H. Entwurf einer Psychologie des Spielens. Psychol. Forsch., 1964, 27, 225-243.
5. Henle, Mary. An activity in the goal region. Psychol. Rev., 1956, 63, 299–302.
6. Hoppe, F. Erfolg und Misserfolg. Psychol. Forsch., 1930, 14, 1–62.
7. Lewin, K. Vorsatz, Wille und Bedürfnis. Psychol. Forsch., 1926, 7, 294–385.
8. McClelland,D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., and Lowell, E.L. The achievement motive. New York: Appleton, 1953.
9. Murray, H.A. Toward a classification of interactions. In T. Parsons and E. A. Shils (Eds.). Toward a general theory of action. Cambridge, Mass.: Harvard Univer. Press, 1951. Pp. 434–464.