

## КОГНІТИВНІ МЕХАНІЗМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ

У даній статті розглянуті основні теоретичні підходи та напрямки до проблеми мотивації досягнення успіху в межах атрибутивної та когнітивної теорії мотивації. Виявлені підходи до мотивації досягнення у зарубіжних дослідженнях. Проаналізовані зарубіжні теорії мотивації – теорія самодетермінації, атрибутивні теорії мотивації: теорія каузальної атрибуції, атрибутивних стилів, соціокогнітивна теорія та ін. Когнітивні теорії: очікуваної цінності, контролю, що сприймається, самоефективності, соціального навчання, когнітивного дисонансу, рівноваги та ін. Розглянуте місце мотивації досягнення в структурі особистості у межах когнітивного та атрибутивного підходів.

*Ключові слова:* мотивація досягнення, особистість, мотив, діяльність досягнення, когнітивні теорії, атрибутивні теорії.

**Э.Л. Скворчевская**

## КОГНИТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

В данной статье рассмотрены основные теоретические подходы и направления к проблеме мотивации достижения успеха в рамках атрибутивной и когнитивной теории мотивации. Выявлены подходы к мотивации достижения в зарубежных исследованиях. Проанализированы зарубежные теории мотивации – теория самодетерминации, атрибутивные теории: теория каузальной атрибуции, теория атрибутивных стилей, социокогнитивная теория и т.д. Когнитивные теории: ожидаемой ценности, воспринимаемого контроля, самоэффективности, социального научения, когнитивного диссонанса, равновесия и т.д. Рассмотрено место мотивации достижения в структуре личности в рамках когнитивного и атрибутивного подходов.

*Ключевые слова:* мотивация достижения, личность, мотив, деятельность достижения, когнитивные теории, атрибутивные теории.

**E.L. Skvorchevsky**

## COGNITIVE MECHANISMS OF MOTIVATION OF ACHIEVEMENT

This article describes the main theoretical approaches and directions to the problem of motivation to succeed in the attributive and cognitive theory of motivation. Identified approaches to achievement motivation in foreign studies. Analyzed foreign motivation theory – the theory of the self, attribute theory: the theory of causal attribution theory attributional style, sociocognitive theory, etc. Cognitive theory: the expected value, perceived control, self-efficacy, social learning, cognitive dissonance, balance, etc. Considered a place of achievement motivation in personality structure in the cognitive and attributional approach.

*Key words:* motivation of achievement, personality, reason, activity of achievement, cognitive theories, attributive theory.

**Постановка проблеми.** Зміни сучасної освіти та вимог ринку праці до спеціалістів обумовили нашу цікавість до даної проблеми, оскільки дані вимоги впливають на мотивацію студентів ВНЗ у досягненні успіху в майбутній професії.

Інтерес дослідників до проблеми мотивації досягнення, обумовлює різноманітні точки зору, які часто відрізняються та протистоять одна одній, з цього випливає складність дослідження даної проблеми. Сучасний етап професійного становлення характеризується стрімким зростанням вимог з боку роботодавців до молодих спеціалістів. Після закінчення ВНЗ молодий спеціаліст опиняється у складній ситуації професійної самореалізації, успішність якої залежить від сформованості таких когнітивних механізмів мотивації досягнення як: цілепокладання, особистісні конструкти (самооцінка, рівень домагань, впевненість у собі), смисложиттєві орієнтації, які являються основою успішної майбутньої професійної діяльності особистості. У зв'язку з цим виникає протиріччя між існуючим рівнем мотивації досягнення та сформованістю професійної самосвідомості у майбутніх інженерів-педагогів.

**Актуальність даної роботи.** Актуальність нашого дослідження полягає в тому, що проблемі мотивації досягнення успіху присвячено багато теоретичних та емпіричних досліджень, але немає єдиного визначення даного поняття. Мотивація досягнення передбачає визначення психологічних характеристик особистості, які обумовлюють її успішність та продуктивність. Діяльність пов'язана з досягненням успіху є частиною життя особистості та супроводжує її в продовж всього життя. Когнітивні процеси входять як складова частина в будь-яку людську діяльність і забезпечують ту або іншу її ефективність. Вони дозволяють особистості намічати заздалегідь мету, завдання і зміст майбутньої діяльності, планувати її хід, свої дії і поведінку, передбачати результати своїх дій і керувати ними по мірі виконання.

Мета даної статті – визначити основні теоретичні підходи та напрямки до проблеми мотивації досягнення успіху в зарубіжних психологічних дослідженнях в межах атрибутивної та когнітивної теорії.

**Постановка завдання:** проаналізувати основні теоретичні підходи та напрямки до проблеми мотивації досягнення у зарубіжних дослідженнях в межах атрибутивної та когнітивної теорії, знайти їх спільні та відмінні риси.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичне підґрунття склали науково-практичні дослідження теорії очікуваної цінності Дж. Аткинсона [3], сприймаємого контролю Б. Скіннера [1], соціально-когнітивна теорія самоефективності А. Бандури [6], соціального навчання Дж. Роттера [6], когнітивного дисонансу Л. Фестінгера [1], теорія рівноваги Ф. Хайдера [2] – в усіх цих теоріях підкреслюється провідна роль уявлень індивіда про свої здібності. У них розглядаються такі поняття, як “локус контролю”, “каузальні атрибуції”, “вивчена безпорадність”, “самоефективність”, “тип уявлень про здібності”, “когнітивний дисонанс” та “міжособистісні відносини”.

Атрибутивні теорії мотивації представлені наступними роботами: теорія каузальної атрибуції Б. Вайнера [1], теорія атрибутивних стилів А.М. Селигмана [1], соціокогнітивна теорія К. Двек [5], теорія самодетермінації американських авторів Е.Л. Десі і Р.М. Райана [14] та ін.

### **Виклад основного матеріалу.**

Мотивація досягнення в діяльності є чисто людським придбанням, оскільки вона передбачає прийняття зобов'язань відповідати стандартам якості виконання діяльності, а також самооцінювання після закінчення діяльності, прагнення робити щось якнайкраще, домогтися найвищого результату, вдосконалити свої уміння та здібності, тобто досягнення певного рівня, який суб'єкт вважає обов'язковим для себе.

Мотивація досягнення в діяльності ґрунтується на еволюційно-біологічних та еволюційно-психологічних передумовах. Вперше досягнення було представлене як джерело людських мотивацій у кінці 1930-х рр. у межах систематичного підходу Г. Мюреєм [5]. Згідно з яким мотивація досягнення проявляється у бажанні досягати чогось важкого, оволодівати, маніпулювати або організувати фізичні об'єкти, людей або ідеї, робити це якнайшвидше і/або краще. Долати перешкоди і досягати високих стандартів, перевершувати себе (у своїх досягненнях), змагатися з іншими і перевершувати їх. Піднімати свою самоповагу завдяки успішному розвитку свого таланту (здібностей) [5].

У роботах представників когнітивної психології проблематика мотивації досягнення отримала свій подальший теоретичний та експериментальний розвиток. У різних експериментах було показано, що уявлення про здібності, зусилля і можливості контролювати результат до якого прагне суб'єкт, впливають на результат його діяльності.

Когнітивними психологами мотивація розуміється як когнітивно-афективний процес, спрямований на стимулювання і підтримку поведінки, яка має мету. На відміну від біхевіоризму, в роботах когнітивного напрямку головний аспект досліджень знаходиться в області внутрішньої мотивації, яка є базовою. Інтерес дослідників когнітивного напрямку перемістився з зовнішніх поведінкових показників мотивації на її внутрішні показники, такі як: очікування і цінності та на їх пояснення.

Для більш повного аналізу досліджуваної проблеми розглянемо місце мотивації досягнення в структурі особистості у межах когнітивного та атрибутивного підходів.

Когнітивний підхід базується на висуненому Р. Стернбергом [1] положенні, що практично у будь-якому навколишньому оточенні мотивація відіграє не меншу роль в досягненні успіху, ніж розумові здібності.

Експериментальні дослідження Дж. Аткинсона [3] виявили, що досліджувані, які відрізняються високим рівнем потреби у досягненні, як правило, гордилися своїми успіхами. Навпаки, досліджувані з низьким рівнем цієї потреби були задоволені тим, що їм вдалося уникнути невдачі [3].

Біхевіористський аналіз описував лише зовнішні умови стимуляції поведінкових проявів мотивації, таких, як: наполегливість та готовність долати труднощі, і цей підхід досить скоро став недостатнім. Б. Скіннер [1] зробив значний внесок у вивчення процесів стимулювання зовнішньої мотивації досягнення.

Започаткував соціально-когнітивну теорію (від англ. cognitive – пізнавальний) А. Бандура [6], він ввів постулат когнітивного механізму самоефективності для пояснення особистісного функціонування і зміни. Концепція самоефективності відноситься до уміння людей усвідомлювати свої здібності, вибудовувати по-

ведінку, яка відповідає специфічному завданню або ситуації. Висока самоефективність, пов'язана з очікуваннями успіху, зазвичай призводить до гарного результату і, таким чином, сприяє самоповазі, а низька самоефективність, пов'язана з очікуванням провалу, зазвичай призводить до невдачі і, таким чином, знижує самоповагу [6].

Згідно соціально-когнітивної теорії, мотиваційні тенденції пояснюються переважно з точки зору людської здатності до передбачення. Поведінка особистості в ситуації “тут-і-тепер” залежить від її уявлень про майбутнє. У соціально-когнітивній теорії виділяється ряд мотиваційних механізмів, заснованих на передбаченні – очікуванні щодо результату наслідків своїх дій. Сприйняття власної ефективності – це уявлення особистості про те, чи зможе вона взагалі виконати необхідні дії. Особистість мотивує себе за допомогою критики своїх минулих дій і відчуттям самовдоволення при поліпшенні результатів [6].

Уявлення про самоефективність особливо важливі для психології мотивації з трьох причин. По-перше, сприйняття власної ефективності безпосередньо впливає на рішення, дії і переживання. Особистості, які сумніваються в своїй ефективності, намагаються уникати труднощів, залишають справу незакінченою, зіткнувшись з проблемами, відчувають тривогу [6]. По-друге, з точки зору Е.А. Локк, Г. П. Лесем [11] уявлення про самоефективність впливають на інші когнітивні та емоційні чинники, які, в свою чергу, впливають на рівень досягнень і поведінку особистості. Сприйняття власної ефективності впливає на очікування результату і вибір цілей. У особистостей, які переконані у власній ефективності, вище домагання, вони більш наполегливі в досягненні цілей [11]. Е. МакАулі [13] зауважує, що сприйняття ефективності впливає на каузальні атрибуції. Особистості з розвинутим почуттям самоефективності схильні пояснювати результати стабільними, контрольованими факторами [13]. Згідно Д. Елден [9] особистість отримуючи зворотний зв'язок, який не узгоджується з відчуттям самоефективності, схильна пояснювати ситуацію зовнішніми, а не особистісними причинами [9]. Згідно Д. Кервон, Н. Дживані, Р. Вуд [7] уявлення про ефективність також впливають на рівень тривоги, а переживання тривоги, в свою чергу, може перешкодити вирішен-

ню складних когнітивних завдань. Сприйняття самоефективності може опосередковувати вплив інших змінних, здатних підвищити рівень досягнення. Освоєння навичок і придбання знань підвищує рівень досягнення, але лише тоді, коли особистість не сумнівається у своїх можливостях настільки, що їй важко застосувати свої знання на практиці [7].

З іншого боку розглядається проблема саморегуляції у теорії контролю К.С. Карвер і М. Ф. Шейер [15]. В даній теорії розглядається походження емоцій. Автори вважають, що система саморегуляції контролює не тільки зменшення розбіжностей, але й те, наскільки швидко зменшуються ці розбіжності. Особистість переживає позитивні (або негативні) емоції, коли темпи зменшення розбіжності відповідають (або не відповідають) її стандартам прийнятних темпів зменшення розбіжності. Хоча ця модель пояснює походження емоцій, виявляється, що кінцевий емоційний стан не відіграє важливої ролі в саморегуляції поведінки. Автори вважають, що емоційні самореакції не слід включати в перелік особистісних детермінант поведінки [15].

Отже, виходячи з вищесказаного, можна сказати, що нам близьке поняття “самоефективності”, оскільки воно перетинається з поняттям “мотивації досягнення”, оскільки висока самоефективність, так само як і високий рівень мотивації досягнення, пов’язана з очікуваннями успіху, який зазвичай призводить до гарного результату і, таким чином, сприяє самоповазі, а низька самоефективність, так само як і низький рівень мотивації досягнення, пов’язана з очікуванням провалу, зазвичай призводить до невдачі і, таким чином, знижує самоповагу особистості.

У теорії соціального навчання Дж. Роттера [6], автор намагається пояснити, як особистості навчаються поведінці шляхом взаємодії з іншими людьми і елементами оточення (головним чи новим типам поведінки можна навчитися в соціальних ситуаціях). Концепцію внутрішнього та зовнішнього контролю підкріплення в середині 1960-х років автор назвав “локусом контролю”. Локус контроль – це показник, який відображає ступінь незалежності, активності, самостійності особистості в досягненні своїх цілей. Існує два типи локусу контролю: екстернальний – зовнішній та інтернальний – внутрішній [6].

Відповідно до теорії когнітивного дисонансу Л. Фестінгера [1], невідповідність знань, використовуваних суб'єктом, спонукає його ліквідувати дисонанс, тобто породжує мотивацію. Сутність теорій когнітивного дисонансу в наявність суперечностей між знаннями, які сприймаються суб'єктом, призводить до виникнення у нього мотиваційного стану, який викликає активність, спрямовану на усунення цієї суперечності [1].

Теорія рівноваги Ф. Хайдера [2] заснована на допущенні, що незбалансовані, суперечливі когнітивні системи автоматично прагнуть до досягнення більшої врівноваженості. Центральна ідея теорії: дисбаланс викликає в особистості напруженість і одночасно актуалізує сили для відновлення балансу [2].

Отже, на основі даних дослідників ми припускаємо, що у впливі когнітивних процесів на виникнення мотивації – підкреслюється мотивуюча, спонукальна функція знань: знання керують поведінкою за допомогою очікувань.

Мотивація досягнення успіху пов'язана зі здібностями, зусиллями докладеними для досягнення успіху, очікуванням успіху, яке призводить до гарного результату та почуття гордості за власні досягнення. Мотивація уникнення невдачі, навпаки – з легкістю завдання, везінням, тобто зовнішніми, а не внутрішніми причинами.

Атрибутивний підхід акцентує увагу на тому, як люди осмислюють те, що відбувається з ними, а саме як вони пояснюють речі, які вони спостерігають та переживають. Когнітивне пояснення причин є частиною процесу мотивації, воно робить вирішальний вплив на поведінку.

У моделі каузальних атрибутів Б. Вайнер [1] розширює розуміння причинності, додаючи до чотирьох каузальних чинників (зусилля, здібності, складність завдання та випадок) параметр контрольованості причини суб'єктом. Індивід з високою мотивацією досягнення успіху пов'язує із здібностями та зусиллями, а невдачу – з недостатніми зусиллями. Індивід з низькою мотивацією досягнення вважає, що причиною його успіху є легкість завдання або везіння, а причиною неуспіху – його недостатні здібності [1].

Іншої позиції дотримується К. Двек [5], з її точки зору реакція особистості на невдачу не пов'язана з рівнем її інтелекту (здібностей), а визначається її уявленнями (когніціями) про суть та природу інтелекту. Особистості, які вважають, що їх здібності стабільні та незмінні, схильні до постановки результативних цілей, прагнуть за всяку ціну отримати позитивну оцінку своїм умінням з боку оточення та уникнути негативної оцінки своєї компетентності. І навпаки особистості, які вважають, що їх здібності не стабільні, менш задоволені собою, а зусилля, які докладаються, розглядають як показник низьких здібностей [5].

Для описання відмінностей в атрибуції досягнень А. М. Селигман [1] використовує поняття “стиль пояснення” або “стиль атрибуції”. Атрибутивні стилі А. М. Селигмана описуються за допомогою трьох параметрів: постійність, широта (глобальність) та персоналізація, які лежать в основі оптимістичного або песимістичного стилів пояснення як сприятливих, так і несприятливих подій [1].

Отже, отримані результати досліджень у межах атрибутивних теорій А. Бандури [6], Б. Вайнера [1], К. Двек [5] та А. М. Селигмана [1] свідчать, про те що каузальна атрибуція успіхів і невдач робить вплив на успішність діяльності, на мотивацію досягнення і емоційні стани суб'єкта діяльності. Проте ці дослідження не говорять про вплив атрибутивних процесів на результативні, мотиваційні і емоційні компоненти в цілісному і взаємопов'язаному їх розгляданні.

Соціокогнітивні теорії продовжують традицію пов'язування мотивації з атрибуційними процесами. Однак, сучасні роботи Р. Карніол, М. Росс [10] в цьому напрямку відрізняються від атрибуційних підходів тим, що в них більше уваги приділяється уявленням особистості про майбутнє, а не роздумам про минуле [10]. Як показали дослідження, психічні репрезентації майбутнього, включаючи образи бажаного і небажаного “Я” в майбутньому Х. Маркус, П. Нуріс [12], володіють значною мотиваційною силою [12].

Розглянемо теорію самодетермінації американських авторів Е. Л. Десі і Р.М. Райана [14]. Ця теорія зачіпає одну зі складних проблем, недостатньо широко представлену в зарубіжній, а тим більше у вітчизняній психології, – проблему самодетермінації. Самодетермінацією називається здатність вибирати і мати вибір,



на відміну від підкріплюваних реакцій, задоволення потягів і дій під впливом інших сил, які теж можуть розглядатися як детермінанти поведінки людини. Психологічним критерієм самодетермінації є гнучкість особистості в управлінні власними взаємодіями із середовищем. Будучи самодетермінованою, особистість діє на основі власного вибору, а не на основі зобов'язань або примусів, і цей вибір базується на усвідомленні своїх потреб і зіставленні їх із зовнішніми умовами. Самодетермінована поведінка включає в себе рішення особистості про те, як себе поводити, яке базується на припущенні про те, як домогтися задоволення своїх потреб. Несамодетермінована поведінка – проявляється тоді, коли поведінка особистості повністю детермінована фізичними, фізіологічними причинами або середовищем. Автори виділяють два типи такої поведінки, причому обидва типи можуть бути і адаптивними і неадаптивними в залежності від конкретної ситуації: автоматична поведінка, важко піддається перепрограмуванню, оскільки вона задовольняє неусвідомлювані мотиви, які змінити важко; автоматизована поведінка, більш гнучка, тому може бути неадаптивна тільки протягом короткого часу, її можна легше перепрограмувати на самодетерміновану поведінку [14].

Згідно Е.Л. Десі [8] типи поведінки, які містять нагороду в собі самих (такі як гра, дослідження) об'єднуються поняттям “компетентності”, яке пов'язане, в свою чергу, з поняттям “внутрішньої мотивації”. Одним з типів мотивації, необхідних для здійснення особистісного розвитку є внутрішня мотивація. Її можна визначити як вільну участь в діяльності за відсутності зовнішніх вимог або підкріплень. Переживання компетентності розуміється як один з типів внутрішньої задоволеності, яка досягається особистістю і забезпечує її розвиток. Компетентність і самодетермінація (автономія) – це ті першочергові психологічні потреби, які лежать в основі внутрішньо мотивованої активності особистості [8].

Таким чином, виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що когнітивні та атрибутивні теорії мають схожі та відмінні риси.

Схожість даних підходів проявляється у тому, що вони пояснюють причини поведінки та дій особистості завдяки її власним зусиллям в одному випадку через пізнання, а в іншому – передбачення та пояснення власних дій та вчинків.

Відмінність теорії проявляється у тому, що у когнітивних теоріях питання про природу сенсу ставилося на високому, майже філософському рівні, тут же підкреслювалося, що не вирішуючи філософських проблем, треба намагатися вирішити питання про те, чим керується особистість при вирішенні проблеми. А теорії атрибуції включають аналіз мотивації особистості, виявляють причини і наслідки відносин, потреби особистостей зрозуміти характер оточуючого для орієнтації в ньому і для можливості побудувати передбачення подій і вчинків. У особистості завжди присутня як потреба зрозуміти міжособистісні відносини, так і потреба передбачити подальший хід цих відносин. На відміну від когнітивних теорій в теорії каузальної атрибуції досягнення когнітивної відповідності не є необхідний і бажаний результат. Причина, яку особистість приписує явищу (або людині), має важливі наслідки для неї самої, для її почуттів і поведінки. Значення події і реакція особистості на неї детерміновані більшою мірою приписаною причиною. Тому сам пошук причин, їх адекватний вибір у різних ситуаціях є найважливіша умова орієнтації особистості в навколишньому соціальному світі.

Отже, на основі проведеного теоретичного аналізу підходів до проблеми мотивації досягнення у зарубіжній психології в межах теорії атрибуції та когнітивної теорії можна зробити висновок, що існують різні точки зору щодо мотивації досягнення. В наш час відсутнє чітке та єдине визначення мотивації досягнення. З одного боку її розглядають як функціональну систему інтегрованих воєдино афективних та когнітивних процесів, яка регулює процес діяльності в ситуації досягнення за усім ходом її здійснення. З іншого боку, мотивація досягнення розуміється як процес, який динамічно розгортається, а не як фактор спрямовуючий та динамізуючий діяльність.

Перспективами нашого дослідження в даній області є розробка та апробація методики спрямованої на визначення мотивації досягнення у навчанні у студентів інженерно-педагогічного ВНЗ.

#### Список літератури:

1. Андерсон Джон Р. Когнитивная психология. / Джон Р. Андерсон. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.

2. Андреева Г.М. Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 287 с.
3. Аткинсон Дж.В. Теория о развитии мотивации. Текст / Дж.В. Аткинсон. – М: Педагогика, 1996. – 235 с.
4. Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Ж. Нюттен / [Под ред. П.Фресса и Ж. Пиаже]. – М.: Прогресс, 1975. Вып. 5. – С. 15-110.
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
6. Хьелл Л. Теори личности / Л. Хелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 2001. – 608 с.
7. Cervone D. Goal setting and the differential influence of self-regulatory process on complex decision making performance / D. Cervone, N. Jiwani, R. Wood. // Journal of Personality and Social Psychology. –1991. № 61. – P. 257-266.
8. Deci E.L. The psychology of self-determination. Lexington books / E.L. Deci. – Toronto. 1980. – P. 240.
9. Eden D. Pygmalion, goal setting, and expectancy: compatible ways to boost productivity / D. Eden // Academy of Management Review. – 1988. – № 13. – P. 639-652.
10. Karniol R. The Motivational Impact of Temporal Focus: Thinking about the Future and the Past, Annual Review of Psychology / R. Karniol, M. Ross. – 1996. – № 47. – P. 593.
11. Locke E. A. What should we do about motivation theory? Six recommendations for the twenty-first century / E.A. Locke, G.P. Latham. // Academy of Management Review. – 2004. – № 29. – P. 388-403
12. Markus H.R. Possible selves / H.R. Markus, P. Nurius. // American Psychologist. – 1986. – № 41. – P. 954-969.
13. McAuley E. Self-referent thought in exercise: The Self-perception in exercise questionnaire. / E. McAuley // Marit European Journal of Psychological Assessment. – Sorensen – 1997. – № 13(3). – P. 195-205.
14. Ryan R.M. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being / R.M. Ryan and E.L. Deci. // American psychologist. – 2000. – vol. 55. – № 1. – P. 68-78.
15. Scheier M.F. Optimism, pessimism, and psychological well-being. In E.C. Chang (Ed.) / M.F. Scheier, C.S. Carver, M.W. Bridges // Optimism and pessimism: Implications for theory, research, and practice. – 2001. – P. 189-216.