

**УДК 159.9.**

## **МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ РЕГУЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Лобчук С. здобувач першого рівня освіти інженерно-енергетичного факультету  
Миколаївський національний аграрний університет, Україна  
Науковий керівник – асистент Тайхриб К.А.

Регуляція діяльності людини відбувається у двох принципово різних формах.

По-перше, діяльність може полягати в актуалізації певних реакцій у відповідь на сигнали, що надходять. У такому випадку поведінка носить реактивний характер.

По-друге, діяльність може полягати в актуалізації дій, спрямованих на досягнення певної мети. У такому випадку поведінка носитиме цілеспрямовану активність.

Таким чином, у поведінці людини можна виділити дві форми – реактивну (експресивну) та цілеспрямовану (мотиваційну).

Розглядаючи мотиваційні чинники, які впливали на продуктивність праці, представники школи наукового управління робили акцент на матеріальному заохоченні працюючих. Слід зазначити, що пропозиції щодо переходу на більш прогресивну форму оплати праці були значним досягненням та величезним кроком уперед.

Найбільший внесок у розвиток теорії мотивації на перших етапах зробили представники школи людських стосунків (Г. Мюнстенбергер, М.П. Фоллетт, Е. Мейо, Ч. Бернард, Г. Саймон, Д. Мак Грегор, А. Маслоу) та представники школи соціальних систем (К. Арджиріс, Р. Лайкерт, Ф. Селзник, Д. Марч та інші).

Наступним кроком у розвиток теорії мотивації стала теорія, в основу якої було покладено нейропсихологічні механізми регулювання людської поведінки. Розробляли цю теорію З. Фрейд, К. Юнг, А. Адлер, К. Хорні, Е. Еріксон, Е. Фромм та інші. Кожний із цих науковців зробив певний внесок у розуміння поведінки людини.

Наступним внеском у розвиток мотиваційних теорій стали розробки біхевіористів, представниками яких є: Г. Мюнстербергер, М.П. Фоллетт та Ф. Ротлісбергер. Розвиток біхевіоризму сприяв впровадженню в теорію менеджменту педагогіки, соціології, антропології тощо, які спрямовані на

психологізацію економічної науки. На основі цієї теорії розвивались філософія людських стосунків, яка ґрунтується на дослідженнях психологічних мотивів людей, а саме проблем їх групових відносин і норм ціннісних орієнтацій, проблем розвитку комунікацій, конфліктних ситуацій тощо. Ця теорія підпорядковує зовнішнє середовище потребам людини.

Досліджуючи мотиваційні чинники регуляційних процесів було проведено ряд експериментальних досліджень: феномен Б.В. Зейгарник: запам'ятовування завершених і незавершених дій; дослідження когнітивного дисонансу Л. Фестінгера; дослідження контролю за ситуацією; дослідження просоціальної поведінки Дж. Дарлі і Б. Латане; дослідження процесів каузальної атрибуції.

Розглянемо деякі експериментальні дослідження.

Б. В. Зейгарник, учениця К. Левіна. вивчала особливості запам'ятовування завершених і незавершених дій. Зейгарник віднайшла досконале знаряддя контролю для робітників, які схильні відкладати все на потім. Неочевидна та оригінальна порада – достатньо розпочати з найбільш легкого та приємного, а потім влаштувати собі перерву. Тут уже й ефект не забариться та змусить закінчити розпочате, аби лишень повернути відчуття спокою.

Однак варто розуміти межі своїх можливостей та не брати на себе багато завдань одночасно (мозок не зможе сконцентруватися на жодному з них) – замість очікуваного спокою ризикуєш отримати малоприємний сюрприз у вигляді розхитаної нервової системи. До речі, не варто списувати безсонні ночі, переповнені думками про важливу або незавершену справу, на власну гіпертрофовану відповідальність і перфекціонізм. Не варто лестити собі – досить часто це всього лише ефект Зейгарник.

Теорію когнітивного дисонансу розробив американський психолог Л. Фестінгер. Відповідно до цієї теорії логічно суперечливі знання про предмет мають мотиваційну функцію, викликають прагнення усунути ці суперечності за рахунок зміни знань або соціальних установок. Теорія стверджує, що існує комплекс знань про предмети та людей – когнітивна система, якій властиві складність, узгодженість та взаємозалежність. Складність когнітивної системи залежить від кількості та різноманітності знань, що її становлять. Поняття когнітивного дисонансу в науковий обіг увів Л. Фестінгер у 1956 р. Під ним розуміють стан зіткнення у свідомості індивіда суперечливих знань, переконань, поведінкових установок щодо якогось явища чи об'єкта, який викликає відчуття дискомфорту.

Л. Фестінгер та Дж. Карлсміт досліджували особливості поведінки людей у ситуації, коли ті були вимушені говорити та робити не те, що думають (ситуації когнітивного дисонансу)[6].

Когнітивний дисонанс - це негативний стан, при якому спостерігається у індивідів психічний дискомфорт, викликаний конфронтацією в їхній свідомості суперечать уявленням, цінностям, знанням, світоглядам, ідеям, віруванням, поведінкових установках або реакціях емоційного характеру.

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 рівноваженості. 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.

#### Список використаних джерел

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. Андреева Г.М. Психология социального познания: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів: Аспект Пресс, 2005, 303с.
4. Аткинсон Дж. В. Теория о развитии мотивации. Текст / Дж. В. Аткинсон. – М: Педагогика, 1996. – 235 с.
5. Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Ж. Нюттен / [Под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже]. – М.: Прогресс, 1975. Вып. 5. – С. 15-110.
6. Фестингер Л. Теория когнитивного дисонансу. СПб.: Ювента, 1999. 15-52 с.
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
8. Хелл Л. Теория личности / Л. Хелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 2001. – 608 с.