

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ. ЗАКОН ЄРКСА–ДОДСОНА. МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ

Кулаксіз В. І.

студентка 3 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальність 053 «Психологія», ФПСР

Керівник: Гудімова А. Х.

доктор філософії зі спеціальності 053 Психологія,
доцент кафедри соціальної психології ФПСР

Мотивація – сукупність причин, які визначають, підтримують, задають поведінку. На успішність діяльності впливають сила та структура мотивації. Якщо особистості діяльність важлива як така (знання – є мета) – внутрішня мотивація, якщо значні інші потреби – зовнішня мотивація. Відомо, що для того, щоб здійснювалася діяльність, потрібна достатня мотивація. Однак, якщо мотивація занадто сильна, збільшується рівень активності та напруги, внаслідок чого в діяльності (і в поведінці) настають певні розлади, тобто ефективність погіршується. У разі високий рівень мотивації викликає небажані емоційні реакції (напруга, хвилювання, стрес тощо), що зумовлює погіршення діяльності.

Експериментально встановлено, що є певний оптимум (оптимальний рівень) мотивації, у якому діяльність виконується найкраще (для даної людини, у конкретній ситуації). Наприклад, рівень мотивації, який умовно можна оцінити у сім балів, буде найсприятливішим. Подальше збільшення мотивації (до 10 і більше) призведе не до покращення, а до погіршення ефективності діяльності. Таким чином, дуже високий рівень мотивації не завжди є найкращим. Існує певна межа, за якою подальше збільшення

мотивації призводить до погіршення результатів. Такий характер взаємодії продуктивності діяльності та мотивації описаний законами вчених Р. М. Єрксом та Дж. Д. Додсон.

Єркс і Додсон провели в 1908 р. важливий експеримент, який дав однакові результати на тваринах (щурах, курчатах, кішках), і з'ясували [1, С.480], що інтенсивна стимуляція негативно позначається на нашій ефективності, адаптації до завдань, які ставлять людині. Завдання полягало в розрізненні двох яскравостей, при цьому складність завдання варіювалася: всього передбачалося три рівні труднощів розрізнення і передбачалися три рівні мотивації (інтенсивність струму): слабкий, середній або сильний електричний удар як покарання за помилки. У кожному випадку є оптимум мотивації, у якому навчання є найшвидшим. Оптимум залежить від труднощів завдання, тому закон Єрка-Додсона можна сформулювати в такий спосіб: «Зі збільшенням проблеми завдання інтенсивність покарання, визначальна оптимальна швидкість навчання, має наближатися до порогової величини». Тобто у разі важкого завдання оптимум досягається за слабкої мотивації, тоді як за легкої задачі він відповідає сильній мотивації. Очевидно, що за легкої задачі надмірна мотивація не викликає порушень поведінки, але така можливість виникає при важких завданнях.

Теорія мотивації досягнення розроблена американським дослідником Д. Макклелландом (1953) [2]. Відповідно до цієї теорії, мотивація досягнення формується прижиттєво у досвіді раннього дитинства під впливом виховання дитини в сім'ї. Її внутрішню спонукальну основу становлять афективно забарвлені емоційні асоціації, пов'язані з успіхами та підкріплені відповідними діями з боку батьків. Якщо підкріплення асоціюються з успіхами, а покарання з невдачами у діях, вкладених у досягнення певного результату у роботі й грі, то в дитини виникає мотив досягнення.

Під мотивацією досягнення розуміється прагнення людини виконати справу добре, якісно, покращити результати своєї діяльності. Люди з високим рівнем

мотивації досягнення зазвичай реалістично оцінюють свої можливості при постановці цілей і завдань, прагнуть подолати труднощі, досягають великих результатів у діяльності. Аналіз робіт Х. Хекхаузена [3], дозволяє припустити, що однією з центральних особистісних утворень, пов'язаних із мотивацією досягнення, є наполегливість – «доцільна завзятість». Наполегливість може виявлятися у таких формах, як тривала безперервна робота над завданням, відновлення перерваної роботи або чергова спроба вирішити невирішене, тривале прагнення до досягнення певної мети.

Література

1. Yerkes R. M., Dodson J. D. The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation. *Journal of comparative neurology and psychology*. 1908. Vol. 18. P. 459–482.
2. McClelland's. Three Needs Theory: Power, Achievement, And Affiliation. URL: <https://educationlibrary.org/mcclellands-three-needs-theory-power-achievement-and-affiliation/>
3. Brunstein J. C. Achievement motivation (H. Heckhausen, Ed.). In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and action*. Cambridge University Press. 2008. P. 137–183. URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511499821.007>