**Мотивация и деятельность**

Один из важнейших вопросов мотивации деятельности человека — причинное объяснение его поступков. Такое объяснение в психологии называется каузальной атрибуцией.

*Каузальная атрибуция*представляет собой мотивированный процесс когнитивного плана, направленный на осмысление полученной информации о поведении человека, выяснение причин тех или иных его поступков, а главное — на развитие у человека способности предсказывать их. Если один человек знает причину поступка другого человека, то он не просто может его объяснить, но и предсказать, и это очень важно в общении и взаимодействии пациента и врача.

Каузальная атрибуция одновременно выступает как потребность человека в понимании причин наблюдаемых им явлений, как его способность к такому пониманию. Каузальная атрибуция непосредственно связана с регуляцией человеческих отношений и включает объяснение, оправдание или осуждение поступков людей.

Начало изучению каузальной атрибуции было положено работой Ф.Хайдера «Психология межличностных отношений», опубликованной в 1958 г. Одновременно в печати появились важные исследования по восприятию человека человеком, где были установлены эффекты влияния последовательности предъявления информации о человеке на его восприятие как личности. Существенный вклад в развитие этой области знаний внесли работы Г.Келли по теории личностных конструктов — устойчивых когнитивно-оценочных образований, представляющих собой систему понятий, сквозь призму которых человек воспринимает мир. Личностным конструктом называется пара противоположных оценочных понятий (например, «добрый — злой»; «хороший — плохой», «честный — нечестный»), часто встречающихся в характеристиках, которые данный человек дает другим людям и происходящим вокруг него событиям. Один предпочитает пользоваться одними определениями (конструктами), другой — иными; один склонен чаще обращаться к положительным характеристикам (положительным полюсам конструктов), другой — к отрицательным. Сквозь призму личностных конструктов, характерных для данного человека, может быть описан его особый взгляд на мир. Они же могут служить для предсказания поведения человека, его мотивационно-когнитивного объяснения (каузальная атрибуция).

Оказалось, что люди с большей готовностью приписывают причины наблюдаемых поступков личности того человека, который их совершает, чем независящим от человека внешним обстоятельствам. Эта закономерность получила название «фундаментальной ошибки атрибуции» (И.Джоунс, 1979).

Особым видом каузальной атрибуции является приписывание ответственности за те или иные поступки. При определении меры ответственности личности на результат каузальной атрибуции могут повлиять три фактора: (а) близость или удаленность субъекта, которому приписывается ответственность, от того места, где было совершено действие, за которое ему приписывается ответственность; (б) возможность субъекта предвидеть исход выполненного действия и предусмотреть заранее его возможные следствия; (в) преднамеренность (интенциональность) совершенного действия.

В исследованиях атрибуции ответственности среди прочих установлены следующие интересные психологические факты:

1. Индивиды, которые уже однажды были виновниками содеянного, склонны усматривать первопричину действий, подобных совершенным ими ранее и в аналогичных ситуациях, в личностных качествах людей, а не в складывающихся независимо от них обстоятельствах.
2. При невозможности отыскать рациональное объяснение случившемуся, исходя из сложившихся обстоятельств, человек проявляет склонность видеть эту причину в другом человеке.
3. Большинство людей проявляет явное нежелание признавать случай как причину их собственного поведения.
4. В случае тяжелых ударов судьбы, неудач и несчастий, затрагивающих кого-либо лично и касающихся значимых для него людей, человек не склонен искать причины этого только исключительно в сложившихся обстоятельствах; он обязательно винит себя или других в произошедшем или обвиняет саму жертву в случившемся. Так, например, родители обычно упрекают себя в несчастиях своих детей, выговаривают самим детям за тот вред, который был им причинен волей случая (упавший, ударившийся или порезавшийся чем-то ребенок).
5. Иногда жертвы насилия, будучи очень совестливыми и ответственными людьми, упрекают самих себя в том, что явились жертвами нападения, спровоцировали его. Они уверяют себя в том, что в будущем, ведя себя иначе, смогут оградить себя от нападений.
6. Имеется тенденция приписывать ответственность за несчастье тому человеку, которого оно постигло («сам виноват»).

Это касается не только самого субъекта действия, но и других людей и проявляется тем в большей степени, чем сильнее случившееся несчастье.

Одной из плодотворных концепций, с успехом применяемых для объяснения достижений в деятельности, является теория В.Вайнера. Согласно ей всевозможные причины успехов и неудач можно оценивать по двум параметрам: локализации и стабильности. Первый из названных параметров характеризует то, в чем человек усматривает причины своих успехов и неудач: в самом себе или в независимо от него сложившихся обстоятельствах. Стабильность рассматривается как постоянство или устойчивость действия соответствующей причины.

Различные сочетания этих двух параметров определяют следующую классификацию возможных причин успехов и неудач:

1. Сложность выполняемого задания (внешний, устойчивый фактор успеха).
2. Старание (внутренний, изменчивый фактор успеха).
3. Случайное стечение обстоятельств (внешний, неустойчивый фактор успеха).
4. Способности (внутренний, устойчивый фактор успеха). Люди склонны объяснять свои успехи и неудачи в выгодном для сохранения и поддержания высокой самооценки свете. Р.Де-чармс сделал два интересных вывода относительно влияния награды за успехи на мотивацию деятельности. Первый выглядит следующим образом: если человек награждается за нечто такое, что он делает или уже сделал по собственному желанию, то такое вознаграждение ведет к уменьшению внутренних стимулов к соответствующей деятельности. Если человек не получает вознаграждения за неинтересную, выполненную только ради вознаграждения работу, то, напротив, внутренняя мотивация к ней может усилиться.

Чисто когнитивное представление о каузальной атрибуции основано на не всегда оправданном предположении о том, что человек во всех без исключения случаях жизни действует только разумно и, принимая решение, обязательно основывает его на всей имеющейся в его распоряжении информации. Так ли это на самом деле?

Оказалось, что не так. Люди далеко не всегда ощущают необходимость и испытывают потребность разобраться в причинах своих действий, выяснить их. Чаще они совершают поступки, заранее их не обдумывая, по крайней мере — до конца, и впоследствии не оценивая. Атрибуция в сознательно-когнитивном ее понимании возникает в основном лишь тогда, когда человеку во что бы то ни стало требуется что-то понять и объяснить в своем поведении или в поступках, совершаемых другими людьми. Подобные ситуации в жизни встречаются не так уж часто. В большинстве других реальных жизненных ситуаций мотивация действий индивида, по-видимому, мало или почти не связана с атрибутивными процессами, тем более что мотивация во многом осуществляется вообще на подсознательном уровне.

В объяснении поведения индивида нередко вполне удовлетворяет первая пришедшая ему в голову разумная мысль, он довольствуется ею и не ищет другой причины до тех пор, пока сам или кто-либо другой не усомнится в правильности найденного объяснения. Тогда человек находит другое, более обоснованное, с его точки зрения, и довольствуется им, если его никто не оспаривает. Данный процесс, циклически повторяясь, может продолжаться довольно долго. Но где же истина? На этот вопрос удовлетворительного ответа пока не получено.

Рассмотрим еще одно направление в исследованиях мотивации. Оно связано с попыткой понять, каким образом человек мотивируется в деятельности, направленной на достижение успехов, и как он реагирует на постигающие его неудачи. Факты, полученные в психологии, говорят о том, что мотийации достижения успехов и избегания неудач являются важными и относительно независимыми видами человеческой мотивации. От них во многом зависит судьба и положение человека в обществе. Замечено, что люди с сильно выраженным стремлением к достижению успехов добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует.

В психологии создана и детально разработана *теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности.*Основателями этой теории считаются американские ученые Д.Мак-клелланд, ДАткинсон и немецкий ученый Х.Хекхаузен. Рассмотрим основные положения данной теории.

У человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это — *мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи.*Поведение людей, мотивированных на достижение успеха и на избегание неудачи, различается следующим образом. Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей деятельности, ищут такой деятельности, активно в нее включаются, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т.е., берясь за какую-нибудь работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверены в этом. Они рассчитывают Получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели.

Совершенно иначе ведут себя индивиды, мотивированные на избегание неудачи. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготится ею. В результате он часто оказывается не победителем, а побежденным, в целом — жизненным неудачником.

Индивиды, ориентированные на достижение успеха, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи и обычно выбирают для себя профессии, соответствующие имеющимся у них знаниям, умениям и навыкам. Люди, ориентированные на неудачи, напротив, нередко характеризуются неадекватностью профессионального самоопределения, предпочитая для себя или слишком легкие, или слишком сложные виды профессий. При этом они нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний.

Люди, мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость в достижении поставленных целей. При слишком легких и очень трудных задачах они ведут себя иначе, чем те, кто мотивирован на неудачу. При доминировании мотивации достижения успеха человек предпочитает задачи средней или слегка повышенной степени трудности, а при преобладании мотивации избегания неудачи — задачи, наиболее легкие и наиболее трудные.

Интересным представляется еще одно психологическое различие в поведении людей, мотивированных на успех и неудачу.

Для человека, стремящегося к успеху в деятельности, привлекательность некоторой задачи, интерес к ней после неудачи в ее решении возрастает, а для человека, ориентированного на неудачу, — падает. Иными словами, индивиды, мотивированные на успех, проявляют тенденцию возвращения к решению задачи, в которой они потерпели неудачу, а изначально мотивированные на неудачу — избегания ее, желание больше к ней никогда не возвращаться. Оказалось также, что люди, изначально настроенные на успех, после неудачи обычно добиваются лучших результатов, а те, кто был с самого начала настроен на нее, напротив, лучших результатов добиваются после успеха. Отсюда можно сделать вывод, что успех в учебной и других видах деятельности тех детей, которые имеют выраженные мотивы достижения успеха и избегания неудачи, может быть на практике обеспечен по-разному.

Значимая, отдаленная во времени цель в большей степени способна стимулировать деятельность человека с развитым мотивом достижения успеха, чем с выраженным мотивом избегания неудачи.

Рассмотренные факты показывают, что прямой корреляции между силой мотива достижения успехов и величиной мотива избегания неудачи ожидать не приходится, так как, кроме величины и характера мотива стремления к успехам, успехи в учебной деятельности зависят от сложности решаемых задач, от достижений или неудач, которые имели место в прошлом, от многих других причин. Кроме того, непосредственная зависимость между мотивацией и достижениями успехов в деятельности, даже если она существует (при нейтрализации действий многих других значимых факторов), не носит линейного характера. Особенно это касается связи мотивации достижения успехов с качеством работы. Наилучшим оно является при среднем уровне мотивированности и обычно ухудшается при слишком слабом и слишком сильном.

Имеются определенные различия в объяснениях своих успехов и неудач людьми с выраженными мотивами достижения успеха и избегания неудачи. В то время как стремящиеся к успеху чаще приписывают свой успех имеющимся у них способностям, избегающие неудач обращаются к анализу способностей как раз в противоположном случае — в случае неудачи. Наоборот, опасающиеся неудачи свой успех скорее склонны объяснять случайным стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют свою неудачу. Таким образом, в зависимости от доминирующего мотива, связанного с деятельностью, направленной на достижение успехов, результаты этой деятельности люди с мотивами достижения успехов и избегания неудачи склонны объяснять по-разному. Стремящиеся к успеху свои достижения приписывают внутриличностным факторам (способностям, старанию и т.п.), а стремящиеся к неудаче — внешним факторам (легкости или трудности выполняемой задачи, везению и т.п.). Вместе с тем люди, имеющие сильно выраженный мотив избегания неудачи, склонны недооценивать свои возможности, быстро расстраиваются при неудачах, снижают самооценку, а те, кто ориентирован на успех, ведут себя противоположным образом: правильно оценивают свои способности, мобилизуются при неудачах, не расстраиваются.

Индивиды, определенно ориентированные на успех, обычно стараются получить правильную, достоверную информацию о результатах своей деятельности и поэтому предпочитают задачи средней степени трудности, так как при их решении старание и способности могут проявиться наилучшим образом. Избегающие неудачи, напротив, стремятся уклониться от такой информации и поэтому чаще выбирают или слишком легкие, или чересчур сложные задачи, которые практически невыполнимы.

Кроме мотива достижения на выбор задачи и результаты деятельности влияет представление человека о самом себе, которое в психологии именуют по-разному: «Я», «образ Я», «самосознание», «самооценка» и т.д. Люди, приписывающие себе такое качество личности, как ответственность, чаще предпочитают иметь дело с решением задач средней, а не низкой или высокой степени трудности. Они же, как правило, обладают и более соответствующим действительным успехам уровнем притязаний.

Другой важной психологической особенностью, влияющей на достижения успехов и самооценку человека, являются требования, предъявляемые им к самому себе. Тот, кто предъявляет к себе повышенные требования, в большей мере старается добиться успеха, чем тот, чьи требования к себе невысоки.

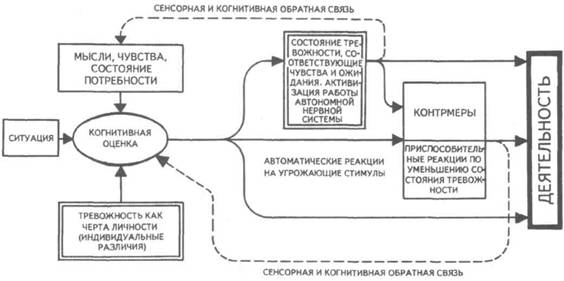
Немаловажное значение для достижения успеха и оценки результатов деятельности имеет представление человека о присущих ему способностях, необходимых для решаемой задачи. Установлено, например, что те индивиды, которые имеют высокое мнение о наличии у них таких способностей, в случае неудачи в деятельности меньше переживают, чем те, кто считает, что соответствующие способности у них развиты слабо.

Важную роль в понимании того, как человек будет выполнять ту или иную деятельность, особенно в том случае, когда рядом с ним кто-то еще занимается тем же самым делом, кроме мотива достижения играет *тревожность.*Проявления тревожности в различных ситуациях не одинаковы. В одних случаях люди склонны вести себя тревожно всегда и везде, в других они обнаруживают свою тревожность лишь время от времени, в зависимости от складывающихся обстоятельств. Ситуативно устойчивые проявления тревожности принято называть личностными и связывать с наличием у человека соответствующей личностной черты (так называемая «личностная тревожность»). Ситуативно изменчивые проявления тревожности именуют ситуативными, а особенность личности, проявляющей такого рода тревожность, обозначают как *«ситуационная тревожность».*Далее для сокращения личностную тревожность будем обозначать сочетанием букв ЛТ, а ситуационную — СТ.

Поведение повышенно тревожных людей в деятельности, направленной на достижение успехов, имеет следующие особенности:

1. Высокотревожные индивиды эмоционально острее, чем низкотревожные, реагируют на сообщения о неудаче.
2. Высокотревожные люди хуже, чем низкотревожные, работают в стрессовых ситуациях или в условиях дефицита времени, отведенного на решение задачи.
3. Боязнь неудачи — характерная черта высокотревожных людей. Эта боязнь у них доминирует над стремлением к достижению успеха.
4. Мотивация достижения успехов преобладает у низкотревожных людей. Обычно она перевешивает опасение возможной неудачи.
5. Для высокотревожных людей большей стимулирующей силой обладает сообщение об успехе, чем о неудаче.
6. Низкотревожных людей больше стимулирует сообщение о неудаче.
7. ЛТ предрасполагает индивида к восприятию и оценке многих, объективно безопасных ситуаций как таких, которые несут в себе угрозу.

Один из наиболее известных исследователей явления тревожности К.Спилбергер совместно с Г.О'Нейлом, Д.Хансеном предложил следующую модель (рис. 68), показывающую основные социально-психологические факторы, влияющие на состояние тревожности у человека, на результаты его деятельности.



*Рис. 68. Схематическая модель влияния тревожности на деятельность человека в напряженных ситуациях, несущих в себе угрозу*

В этой модели учтены перечисленные выше особенности поведения высокотревожных и низкотревожных людей.

Деятельность человека в конкретной ситуации согласно этой модели зависит не только от самой ситуации, от наличия или отсутствия у индивида ЛТ, но и от СТ, возникающей у данного человека в данной ситуации под влиянием складывающихся обстоятельств. Воздействие сложившейся ситуации, собственные потребности, мысли и чувства человека, особенности его тревожности как ЛТ определяют когнитивную оценку им возникшей ситуации. Эта оценка, в свою очередь, вызывает определенные эмоции (активизация работы автономной нервной системы и усиление состояния СТ вместе с ожиданиями возможной неудачи). Информация обо всем этом через нервные механизмы обратной связи передается в кору головного мозга человека, воздействуя на его мысли, потребности и чувства.

Та же когнитивная оценка ситуации одновременно и автоматически вызывает реакцию организма на угрожающие стимулы, что приводит к появлению контрмер и соответствующих ответных реакций, направленных на понижение возникшей СТ. Итог всего этого непосредственно сказывается на выполняемой деятельности. Эта деятельность находится в непосредственной зависимости от состояния тревожности, которое не удалось преодолеть с помощью предпринятых ответных реакций и контрмер, а также адекватной когнитивной оценки ситуации.

Таким образом, деятельность человека в порождающей тревожность ситуации непосредственно зависит от силы СТ, действенности контрмер, предпринятых для ее снижения, точности когнитивной оценки ситуации.

Особый интерес у исследователей тревожности вызвало психологическое изучение поведения людей во время экзаменационных испытаний, влияние возникающей при этом СТ на результаты экзаменов. Оказалось, что многие высокотревожные люди терпят неудачи во время экзаменационных сессий не потому, что им недостает способностей, знаний или умений, а по причине стрессовых состояний, возникающих в это время. У них появляется ощущение некомпетентности, беспомощности, беспокойства, причем все эти блокирующие успешную деятельность состояния чаще возникают у людей с высокими показателями ЛТ. Сообщение о том, что им предстоит пройти испытание, нередко вызывает у таких людей сильнейшее беспокойство, которое мешает им нормально думать, вызывает множество не имеющих отношение к делу аффективно окрашенных мыслей, которые мешают сосредоточить внимание и блокируют извлечение нужной информации из долговременной памяти. Высокотревожными людьми ситуации экзаменационных испытаний обычно воспринимаются и переживаются как угроза их «Я», порождают серьезные сомнения в себе, излишнюю эмоциональную напряженность, которая согласно известному уже нам закону Йеркса—Додсона отрицательно сказывается на результатах.

Часто человек, попадая в такие жизненные ситуации, где он в состоянии справиться с неожиданно возникшей проблемой, тем не менее оказывается практически беспомощным. Почему? Посмотрим, что по этому поводу говорят данные психологических исследований.

Первые результаты, связанные с психологическим изучением состояния беспомощности, причин его возникновения, были получены на животных. Оказалось, что если собаку некоторое время силой удерживать на привязи в станке и давать ей умеренные удары электрическим током после того, как зажигается световой сигнал, то, будучи свободной от сдерживающих ее пут, она поначалу ведет себя довольно странно. Имея возможность выпрыгнуть из станка и убежать после того, как очередной раз зажигается световой сигнал, она тем не менее покорно стоит на месте и дожидается удара электрическим током. Животное оказывается беспомощным, хотя на самом деле вполне в состоянии избежать беды.

В противоположность этому собаки, которые не подвергались подобного рода процедуре в физически стесненных обстоятельствах, ведут себя иначе: как только зажигается световой сигнал, они моментально выпрыгивают из станка и убегают.

Почему в первом эксперименте собаки не вели себя иначе? Дальнейшие исследования позволили получить ответ на этот вопрос. Оказалось, что беспомощным собаку делает прежний печальный опыт поведения в подобного рода ситуациях.

Аналогичные реакции нередко наблюдаются и у людей, причем наибольшую беспомощность демонстрируют те, кто характеризуется сильно выраженной ЛТ, т.е. люди, неуверенные в себе и полагающие, что от них в жизни мало что зависит.

Еще более интересные результаты дали непосредственно проведенные на человеке эксперименты по возбуждению и выяснению причин так называемой когнитивной беспомощности, когда, взявшись за решение некоторой задачи и имея необходимые для нее знания, умения и навыки, человек оказывается не в состоянии применить их на практике. Чтобы опытным путем исследовать когнитивную беспомощность, необходимо было поставить человека в такую ситуацию, где он, успешно решая одни задачи, не справлялся бы с другими и был не в состоянии объяснить, почему в одних случаях он добивается успеха, а в других его постигает неудача. Такого рода ситуация должна была сделать его усилия, направленные на управление успехами, практически бессмысленными. Именно так соответствующие исследования проводились.

Было установлено, что чувство беспомощности чаще всего возникает у человека тогда, когда многочисленные неудачи в его сознании ассоциируются с отсутствием у него способностей, необходимых для успешной деятельности. В этом случае у человека пропадает желание предпринимать попытки и прилагать усилия дальше, ибо вследствие многочисленных и неконтролируемых неудач они теряют смысл.

Наряду со снижением мотивации в этих случаях обычно ощущается нехватка знаний, а также эмоционально-положительной стимуляции деятельности. Подобные психологические явления чаще всего наблюдаются при выполнении задач средней степени сложности, а не особо трудных (при последних неудачу можно объяснить трудностью самой задачи, а не отсутствием необходимых способностей у субъекта).

Выявлены особенности людей, способствующие и препятствующие появлению у них чувства когнитивной беспомощности. Оказалось, что при сильно выраженной мотивации достижения успехов и уверенности в том, что многое зависит от самого действующего лица, чувство беспомощности, его отрицательные следствия возникают реже, чем при наличии мотивации избегания неудач и неуверенности. Более всего поддаются такому чувству люди, которые слишком поспешно и неоправданно часто объясняют свои неудачи отсутствием у них необходимых способностей и имеют заниженную самооценку.

Есть данные, свидетельствующие о том, что девочки в школьном возрасте более склонны поддаваться этому чувству, чем мальчики, но это случается с ними тогда, когда оценка их деятельности и способностей исходит от значимых взрослых людей, а не от сверстников. Аналогичную тенденцию проявляют люди, склонные к депрессии, т.е. имеющие благоприятствующие ей акцентуации характера.

Оказалось, что состояние беспомощности, порожденное искусственно создаваемой в эксперименте случайностью и необъяснимостью для индивида его успехов и неудач, пропадает, как только ему дают понять, что результаты деятельности от него фактически не зависят. Поэтому главное для человека, чтобы он не попадал в ситуацию когнитивной беспомощности, состоит в том, чтобы его не покидало чувство подконтрольности складывающейся ситуации.