

ЛІНГВІСТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 378.014.25(477)

ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Наталія Гораль

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Січових Стрільців, 19, м. Львів, Україна, 79000, тел. 239-41-98,
e-mail: banakhg@ukr.net*

Розглянуто проблеми теорій мотивації. Подано визначення мотивації, розглянуто різновиди теорій мотивації. Мотивація притаманна людині у будь-якій сфері діяльності в суспільстві. Крім того, можна простежити мотивацію у психологічній, поведінковій та когнітивній сферах. Розрізняють також свідому та несвідому мотивації. Мотивація – це внутрішній поштовх для того, щоб поводитися або діяти певним чином. Ці внутрішні рушійні сили, такі як бажання, прагнення та цілі, спонукають рухатися в певному напрямі і поводитися певним чином.

Розглянуто такі теорії мотивації: інстинктивна, спонукальна, мотивація драйву, мотивація пробудження, гуманістична теорія, теорія А. Маслоу, теорія Ф. Герсберга, теорія Альдерферга, теорія самовизначення, мотивація досягнення, теорія бажань, мотивація заохочення, бізнес-мотивація.

Ключові слова: психологічна мотивація; поведінкова мотивація; когнітивна мотивація; соціальна мотивація; свідомі, несвідомі, емоційні мотивації.

Корені мотивації можна простежити у психологічній, поведінковій, когнітивній та соціальній сферах. Мотивація може бути головним імпульсом до покращення добробуту, зменшення фізичного болю і збільшення задоволення.

Мотивація – це внутрішній поштовх для того, щоб поводитися або діяти певним чином. Ці внутрішні рушійні сили, такі як бажання, прагнення та цілі, спонукають рухатися в певному напрямі і поводитися певним чином.

Деякі мотиваційні теорії вказують на розмежування між *свідомою* та *несвідомою* мотивацією. В еволюційній психології первинною, підсвідомою мотивацією може бути холодний розрахунок, а свідомі мотивація передбачає добродесні, позитивні емоції.

Мета статті полягає у визначенні мотивації як поняття та аналізі теорій мотивації, які існують сьогодні. Існує розмежування між свідомою та несвідомою мотивацією.

Мотивація, як термін, означає сукупність мотивів, доказів для обґрунтування будь-чого [1, с. 541]. Дослідники розробили різні теорії для пояснення мотивації. Кожна окрема теорія доволі обмежена у своїх рамках. Однак аналізуючи головну ідею кожної теорії, можна краще зрозуміти значення мотивації загалом. Мотивація – це рушійна сила, яка спрямовує нас на досягнення цілей. Це те, що змушує нас приймати рішення. Сили, які лежать в основі мотивації, можуть бути біологічні, соціальні, емоційні та когнітивні за своєю природою.

Інстинктивна теорія мотивації. Згідно з цією теорією, люди мотивовані у своїй поведінці певним чином тому, що вони запрограмовані на еволюцію, на розвиток. Прикладом цього в тваринному світі може бути сезонна міграція. Тварини не навчені так чинити, це їх вроджений інстинкт поведінки.

Уільям Джеймс описав людські інстинкти, наділені такими якостями як прив'язаність, гру, сором, страх, сором'язливість, скромність і любов. Головним недоліком цієї теорії є її описовість. Ця теорія не дає пояснення поведінки. У 1920-х роках теорію відкинули, її замінили інші теорії мотивації, однак сучасні психологи еволюціоністи все ще вивчають вплив генетики і спадковості на поведінку людини [2, с. 54–67].

Спонукальна теорія мотивації передбачає, що люди мотивовані до певної діяльності через зовнішні винагороди. Наприклад, ви можете мати мотивацію ходити на роботу кожен день через грошову винагороду. Концепції вивчення поведінкової реакції, такі як асоціації та посилення, відіграють важливу роль у цій теорії мотивації.

Теорія мотивації драйву. Згідно з теорією мотивації драйву, люди мотивовані до певних дій з метою знизити внутрішнє напруження, спричинене потребами, які не задовольняються. Наприклад, ви можете мати мотивацію випити склянку води з метою вгамувати внутрішній стан спраги. Ця теорія дає пояснення сильному фізичному компоненту, такому як спрага або голод. Проблемне питання теорії мотивації драйву полягає в тому, що така поведінка не завжди керується виключно фізіологічними потребами. Наприклад, люди інколи їдять навіть тоді, коли вони не голодні [6].

Теорія мотивації пробудження передбачає ситуацію, коли люди приймають певні дії з метою зменшення або збільшення рівня пробудження. Коли рівень пробудження високий, наприклад, людина може дивитись захоплюючий фільм або зайнятись легким бігом. Коли рівень пробудження низький, навпаки, людина хоче розслабитись, зайнятись медитацією або читати книжку. Згідно з цією теорією, ми маємо мотивацію зберігати оптимальний рівень пробудження, хоча цей рівень може залежати від особистості або ситуації.

Гуманістична теорія мотивації базується на ідеї, що люди також мають сильні когнітивні, тобто пізнавальні, потреби. Це яскраво проілюстровано в теорії Абрахама Маслоу «ієрархія потреб», яка розкриває мотиви на різних рівнях. Спочатку в людей виникає мотивація у задоволенні основних біологічних потреб у їжі та притулку, а також безпеці, любові та самооцінці. Як тільки нижчі рівні потреб задоволені, на перший план постає потреба у *самореалізації*, тобто потреба розкрити свій індивідуальний потенціал.

До перелічених вище теорій слід додати поведінкову модель **ескапізму** (від англ. слова «escape» – втеча). **Ескапізм – дихотомічна (подвійна) модель** передбачає зміну діяльності, втечу від щоденної рутини. Обидві моделі містять міжособистісний та особистісний аспект. Наприклад, особа має потребу втекти від родинних проблем (особистісний аспект) або від проблем на роботі (міжособистісний аспект). Цю модель можна застосовувати до різних ситуацій [5, с. 497–529].

Суть усіх цих теорій зводиться до аналізу найбільш всебічної теорії американського психолога Абрахама Маслоу «ієрархія потреб». Згідно з цією теорією, існує п'ять ієрархічних класів. Люди мають мотивацію щодо певної поведінки через незадоволення своїх потреб. Це своєрідна піраміда, яка має таку структуру:

- фізіологічний рівень (голод, спрага, сон тощо);
- притулок (безпека, здоров'я тощо);
- приналежності (відданість, любов, дружба тощо);
- самооцінка (визнання, досягнення тощо);
- самореалізація (розвиток свого потенціалу тощо).

Основа цієї піраміди – фізіологічний рівень. Дефіцит потреб на цьому рівні (наприклад, недостатня кількість їжі або сну) унеможливорює перехід на інший рівень. Людина не може думати про постановку цілей або самореалізацію без задоволення потреб першого рівня. Чим дальший прогрес в ієрархії, тим більше індивідуальності, гуманності та психологічного здоров'я демонструє людина [6].

Теорія двох факторів Фредеріка Герсберга. Поряд з теорією потреб Абрахама Маслоу слід розглянути теорію Фредеріка Герсберга, в основі якої лежать два фактори:

- мотиватори (цікава робота, визнання, відповідальність), які несуть позитив, задоволення;
- фактор гігієни (статус, безпека праці, оплата праці, додаткові вигоди), які не мотивують, коли присутні, проте демотивують, коли відсутні.

Фактори, які мотивують людей, можуть змінюватись протягом життя, проте фактор «поваги до себе як особистості» є одним з найвищих на будь-якій стадії життя.

Теорія Ф. Герсберга знайшла своє застосування у таких сферах, як інформаційні системи та комп'ютерні технології.

Теорія Альдерферга (ERG). Розвинена на основі теорії потреб А. Маслоу теорія ERG Альдерферга позиціонує три основні групи потреб – буття, приналежності і зростання (ERG – existence, relatedness and growth). Група екзистенціалізму передбачає задоволення наших основних матеріальних потреб. Вона об'єднує фізіологічний рівень і рівень безпеки. Друга група потреб приналежності – бажання належати до і зберігати певні особистісні зв'язки. Ці соціальні і статусні потреби вимагають взаємодії з іншими та поєднані з рівнем соціальних потреб і рівнем самооцінки відповідно до класифікації А. Маслоу. Альдерферг виокремлює групу зростання як внутрішнє бажання до особистого розвитку [6].

Теорія самовизначення. З початку 70-х років Едвард Л. Десі та Ричард М. Раєн виконали дослідження, які привели їх до теорії самовизначення (SDT – self determination theory). Ця теорія базується на степені, до якого поведінка людини є самомотивована та самовизначена. Self-determination theory розпізнає три вроджені потреби, при задоволенні яких настають оптимальні функції зростання: компетенція, приналежність, автономія. Ці три психологічні потреби мотивують особистість до певної поведінки і ментального живлення,

які є необхідними для психологічного здоров'я, зростання, коли люди є мотивовані, продуктивні та щасливі.

Мотивація досягнення може вимірюватись трьома факторами (в рамках 17-ти рівнів) відповідно до успіху у професійній сфері та сфері покликання. Ця мотивація тісно пов'язана зі схемою мотивації адаптації, яка охоплює наполегливу працю, бажання обирати важкі для вивчення завдання, закладаючи успіх до зусиль.

Мотивація досягнення інтенсивно вивчали Девід МакКлеланд, Джон Аткинсон та їхні колеги на початку 1950-х років. Їхні дослідження засвідчили, що менеджери бізнесу демонстрували високу потребу у досягненні успіху. Ці особистості характеризувалися такими потребами:

1. вони надавали перевагу роботі, в якій мали змогу брати відповідальність за розв'язання проблем;
2. вони розраховували ризик і встановлювали можливі цілі;
3. вони хотіли чути постійне визнання, а також зворотній зв'язок, щоб розуміти, наскільки правильно вони працюють.

Внутрішня мотивація (мотивація бажань). На основі досліджень, які охопили понад 6 000 осіб, професор Стівен Рейс запропонував теорію, яка базується на 16-ти основних бажаннях і керує майже всією людською поведінкою. Бажання, які мотивують нашу поведінку і визначають нашу особистість, такі:

- прийняття – потреба у схваленні;
- цікавість – потреба у навчанні;
- їжа – потреба у поживі;
- родина – потреба у вихованні дітей;
- гонір – потреба бути лояльним до традиційних цінностей будь-якої етнічної групи;
- ідеалізм – потреба у соціальній справедливості;
- незалежність – потреба в індивідуальності;
- порядок – потреба в організованому, стабільному, передбачуваному оточенні;
- фізична активність – потреба у вправах;
- влада – потреба у впливі сили волі;
- романтика – потреба у стосунках;
- заощадження – потреба у збереженні;
- соціальні контакти – потреба у друзях;
- соціальний статус – потреба у соціальній важливості;
- спокій – потреба у безпеці.

Мотивація заохочення до роботи. Теорія Хакмана і Олдхема (Job characteristics model – JCM) вказує на п'ять основних характеристик, які мотивують людей до роботи:

1. різноманітність умінь і навичок (*Skill Variety*) – використання умінь і здібностей для вибору роду занять;
2. постановка завдання (*Task Identity*) – чітка постановка мети завдання;

3. важливість завдання (*Task Significance*) – степінь важливості завдання;
4. автономія (*Autonomy*) – свобода вибору і незалежність у процесі виконання завдання;
5. зворотній зв'язок (*Task Feedback*) – чітка, специфічна, детальна інформація про ефективність виконання завдання.

Ця модель заохочення до роботи (JCM) складає основу «зростаючого потенціалу» виконавця і може поєднуватись з єдиним предикативним індексом, що називається Шкала мотивації потенціалу (*Motivation Potential Score*) [4, с. 9–26].

Освіта. Мотивація особливо важлива в освітній психології через вирішальну роль, яку вона відіграє у навчанні студентів. Однак специфічний вид мотивації, яку вивчають на спеціалізованих навчальних курсах, значно відрізняється від загальних форм мотивації, яку вивчають психологи в інших галузях. Мотивація в освіті може мати певний вплив на те, як студенти навчаються і як вони ставляться до предмета. Мотивація сприяє:

1. прямому руху у напрямі до певної мети;
2. сприяє посиленню зусиль та енергії;
3. збільшує ініціативу та наполегливість;
4. збільшує пізнавальні процеси;
5. визначає, які наслідки необхідно зміцнити;
6. приводить до удосконаленої дії.

оскільки студенти не завжди внутрішньо мотивовані, вони інколи потребують ситуативної мотивації, яку знаходять у довколишньому середовищі, що створює викладач.

Фізична активність і освіта. Фізична активність і рух тіла, який тренує м'язи, вимагає більше енергії, ніж відпочинок. Згідно з блогом Американського міжконтинентального університету (АМУ), студенти коледжу повинні мати час на спорт, щоб зберігати і збільшувати мотивацію. АМУ стверджує, що регулярні вправи мають збуджуючий вплив на мозок. Щоденна рутинна складно впливає на зв'язки між нейронами, а це означає, що фізичні вправи сприяють доступу кисню до клітин мозку. Перебуваючи у хорошій фізичній формі, ми збільшуємо мотивацію до навчання, адже мозок працює справно. Крім того, вправи можуть зменшити стрес. Вправи можуть полегшити неспокій і зменшити негативний вплив стресу на тіло. Позитивне сприйняття допомагає краще й ефективніше долати стрес. Це допоможе студентам бути більш мотивованими до навчання. Вправи збільшують концентрацію і допомагають зосередитись на навчанні.

Бізнес мотивація. В Основах поведінки організаційної структури Робінс і Джадж дослідили програму визнання, як фактор мотивації, і визначили п'ять принципів, що додають до програми успіху найманих працівників:

- визнання індивідуальних відмінностей і чіткої ідентифікації поведінки, вартої уваги;
- можливість найманим працівникам проявляти себе;
- винагороди за участь;
- нагородження переможців;

– прозорість процесу визнання.

Програми визнання – це не лише подарунки і нагороди. Вони змінюють корпоративну культуру, щоб досягти цілей та розвинути ініціативи, а також залучити працівників до розуміння основних цінностей компанії. Визнання досягнень працівників є важливою стратегією не лише для покращення їхньої мотивації, а й для позитивного впливу на фінансову ситуацію компанії. Різниця між традиційним підходом (подарунками) та стратегічним визнанням полягає у здатності застосовувати бізнес-чинники, які можуть покращити стратегічні цілі компанії значною мірою. «Більшість компаній хочуть бути інноваційними, пропонувати нові продукти, бізнес-моделі та сприяти кращому виробництву. Однак інновації не так легко досягти. Її не можна просто замовити. Вам слід ретельно і вміло займатись керівництвом організації, з тим, щоб з часом, з'явилися інноваційні ідеї» [3].

Існує багато теорій для пояснення мотивації. Мотивація, як термін, означає сукупність мотивів, доказів для обґрунтування чогось. Суть усіх теорій зводиться до аналізу найбільш всебічної теорії американського психолога Абрахама Маслоу «ієрархія потреб». Згідно з цією теорією існує п'ять ієрархічних класів: фізіологічний; безпеки; приналежності; самооцінки; самореалізації. Чим дальший прогрес в ієрархії, тим більше індивідуальності, гуманності та психологічного здоров'я демонструє людина.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : «Перун», 2004. – 1440 с.
2. *Ryan Richard*. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions / Ryan Richard, Edward L. Deci // *Contemporary Educational Psychology*. – 2000. – № 25.1. – P. 54–67.
3. Five mistaken beliefs business leaders have about innovation by Freek Vermeulen / *Forbes*. – May 2011.
4. *Barbara A. Marinak*. Intrinsic Motivation and Rewards: What Sustains Young Children's Engagement with Text? / Barbara A. Marinak, Linda B. Gambrell // *Literacy Research and Instruction*. – 2008. – № 47. – P. 9–26.
5. *Baumeister R.* The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation / Baumeister R., Leary M. R. // *Psychological Bulletin*. – 1995. – № 117. – P. 497–529.
6. <http://en.wikipedia.org/wiki/Motivation>.

Стаття надійшла до редколегії 21.04.2015

Прийнята до друку 15.05.2015

MOTIVATION THEORIES

Natalie Horal'

*Ivan Franko National University of Lviv,
19, Sichovykh Striltsiv Str., Lviv, Ukraine, 79000, tel. 239-41-98,
e-mail: banakhg@ukr.net*

The article deals with the problems of motivation. The definition of motivation is given, different kinds of motivation theories are carried out. Motivation is inherent to a person in any sphere of activity in

the society. Moreover, it is possible to trace motivation in psychological, behavioural and cognitive spheres. There is also distinction between conscious and unconscious motivation. Motivation is an inner impulse to behave in a certain way. These inner driving forces are: wishes, desires and aims, which imply moving in a certain direction and behaving in a certain way.

Motivation is a driving force, which directs us to achieving goals. This is something that encourages us to take decisions. Forces which make the basis of motivation may be biological, social, emotional and cognitive by its nature.

The article gives the analysis of the following motivation theories: instinct theory, incentive theory, drive theory, arousal theory, humanistic theory, theory of A. Maslow, theory of F. Gersberg, theory of Alderferg, theory of self-determination, theory of achievements, theory of desires, theory of encouragement, business theory.

Key words: psychological motivation; behavioural motivation; cognitive motivation; social motivation; conscious, unconscious, emotional motivation.