

## ДО ПИТАНЬ ФУНКЦІЇ МОТИВАЦІЇ ЛЮДИНИ ЯК ОСНОВНОГО ЧИННИКА ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Беспалько В.П. Образование и обучение с участием компьютеров / Беспалько В.П. – М.: МПСИ, 2002. – 352 с.
2. Биков В.М. Колп'ютеризація освіти / В.М. Биков // Педагогічна газета. – 2000. – № 5. – С. 8–13.
3. Гальперин П.Я. Формирование умственных действий и понятий / Гальперин П.Я. – М.: Педагогика, 1965. – 472 с.
4. Кареліна О.В. Формування умінь з інформаційних технологій у процесі дистанційного навчання студентів вищих економічних навчальних закладів: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Кареліна Олена Володимирівна. – Тернопіль, 2003. – 187 с.
5. Кедрович Г. Теория и практика использования компьютерных технологий в общеобразовательных и профессиональных учебных заведениях Польши / Г. Кедрович; [пер. с польск. И.А. Цисованой]. – К.: Вища школа, 2001. – 335 с.
6. Олександренко К.В. Розвиток іншомовної комунікативної компетентності як основне завдання формування конкурентоздатного фахівця / К.В. Олександренко // Формування професіоналізму майбутнього фахівця в контексті вимог болонського процесу: матер. міжнар. наук.-практ. конф., (Одеса, 22–23 трав. 2008р.). – Одеса: ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2008. – 329 с.
7. Роберт И.В. Современные информационные технологии в образовании: дидактические проблемы, перспективы использования / Роберт И.В. – М.: Школа-Пресс, 1994. – 254 с.
8. Талызина Н.Ф. Педагогическая психология: [учебник для сред. спец. учеб. завед.] / Талызина Н.Ф. – [3-е изд., стереотип.]. – М.: Академия, 2001. – 288 с.
9. Таушан Д. В. Інформаційно-комунікаційні технології як засіб індивідуалізації навчання курсантів вищих військових навчальних закладів: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Дмитро Вікторович Таушан. – Хмельницький, 2003. – 185 с.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2014

УДК 159.946.3

**Наталія Сорока**, кандидат психологічних наук, доцент  
Національного юридичного університету України імені Ярослава Мудрого

### ДО ПИТАНЬ ФУНКЦІЇ МОТИВАЦІЇ ЛЮДИНИ ЯК ОСНОВНОГО ЧИННИКА ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена аналізу поняття мотивації людини у суспільстві як основного чинника її діяльності у соціумі. Активність людини неможливо зрозуміти, якщо не виявити джерела, спонукальні сили, мотиви цього явища. Автором наведено огляд певних теорій соціально-психологічної активності особистості, виділені групи мотивів та їх вплив на регуляційну, емоційну, інтелектуальну та волюву реакцію, систему потреб потенціалів, відповідних дій людини. Запропоновано розгляд поняття "ризик" як мотив, та ієрархічна система підпорядкування мотивів.

**Ключові слова:** активність особистості, ієрархічна система мотивів, мотив, соціально-психологічна активність, співактивність.

**Лит. 8.**

**Наталія Сорока**, кандидат психологических наук, доцент  
Национального юридического университета Украины имени Ярослава Мудрого

### К ВОПРОСАМ ФУНКЦИИ МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕКА КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу понятия мотивации человека в обществе как основного фактора ее деятельности в социуме. Активность человека невозможно понять, если не выявят источники, побудительные силы, мотивы этого явления. Автором приводится обзор определенных теорий социально-психологической активности личности, выделены группы мотивов и их влияние на регуляционную, эмоциональную, интеллектуальную и волеву реакцию, систему потребностей потенциалов, соответствующих действий человека. Предложено рассмотрение понятия "риск" как мотив, и иерархическая система подчинения мотивов.

**Ключевые слова:** активность личности, иерархическая система мотивов, мотив, социально-психологическая активность, совместная деятельность.

**Natalia Soroka, Ph.D. (Psychology) Docent**  
National Law University of Ukraine by Yaroslav the Wise

### TO THE PROBLEMS OF THE FUNCTION OF A PERSON'S MOTIVATION AS THE MAIN FACTOR OF HIS ACTIVITY

The article is devoted to the analysis of the term of a person's motivation in the society as the main factor of his activity. It's impossible to understand the reasons and the results of a human's activity without finding its sources and purposes. The author gives the review of certain social-psychological theories of human activity, determines some groups of motives and their influence on the regulatory, emotional, intellectual and willing reaction of a person. There was proposed the term "risk" as a motive and the hierarchical system of motive's correlation.

**Keywords:** common activity, hierarchical system of a motive, human's activity, motive, social-psychological activity.

**Актуальність та постановка проблеми.** Активність людини неможливо зрозуміти, якщо не виявити джерела, спонукальні сили, мотиви цього явища. Активність особистості у будь-якій сфері діяльності досягає найвищої ефективності лише

тоді, коли вона оптимально організована і цілеспрямована, що забезпечується принципом домінантності, ієрархією мотивів. Вона виступає саме тією якістю, що визначає її психічний склад, спрямованість, детермінує стиль, характер, особливості поведінки та діяльності особи. Однак це далеко не обмежує все різноманіття мотивації людей. Питанням мотивації та мотивації у психології приділялося чимало інтересу та було присвячено багато наукових досліджень та праць. Адже і на сьогоднішній час дана проблема залишається досить актуальною.

**Результати теоретичного аналізу.** Мотив виступає характеристикою, що стосується психічної діяльності. В ролі мотиву можуть виступати потреби, інтереси, емоції, звички, установи, ідеали і т.і. Це саме поширене визначення мотиву. Оскільки жодна активність не може існувати без будь-якої причини, то найбільш загальним терміном, який охоплює всі джерела активності людини, може бути термін “збуджувальна сила”. Такі збуджувальні сили активності тварини або людини, що не усвідомлюються, позначаються словом “драйв” (стимул). Саме існування психічних процесів може бути потребою, і, відповідно, збуджувальною силою, що призводить до активності.

С.Л. Рубінштейн вважав, що емоції виражають у своїй суб’єктивній, конкретній психічній формі активну сторону потреб, і в той же час самі спонукають до діяльності. Кожне психологічне явище виконує не лише саме мотиваційну роль [7].

Емоції збуджують, готують, орієнтують, прогнозують і передбачають активність людини. Досить часто переживання труднощів, відчуття очікування неминучих страждань, визваних уявленням людини, бувають більш сильними, ніж самі страждання. Ігри, ритуали, символи, слова та інші соціальні та особисто значущі сигнали та дії готують, мобілізують людину до діяльності, яку вона намагається здійснити, що і викликає відповідний емоційний фон або намір.

Характерною ознакою мотивів, за визначенням психолога В.С. Мерліна [5], є їхня цілеспрямованість, а задля того, щоб дія була цілеспрямованою, людина повинна усвідомлювати, що саме їй необхідно, чого їй не вистачає.

В ієрархії мотивів, яку було запропоновано психологом А. Маслоу [3], найвищий рівень займає потреба в самоактуалізації. Її сутність за своїм походженням соціальна, хоча автор і наводить думку про початковість, біологічну визначеність цієї потреби.

Надати повну, вичерпану типологію мотивів

вкрай важко, тому що їх існує така ж кількість, скільки існує можливих потреб, відносин між особистостями в умовах суспільства, яке постійно розвивається. Мотиви будь-якого походження починають діяти лише за умов взаємодії людини із середовищем. Виходячи із вище наведених класифікацій спробуємо об’єднати мотиви в три умовних групи.

*Перша група.* Перша група мотивів відносно незалежна від середовища, його вимог, умов діяльності та взаємовідносин між людьми. Вони виникають з внутрішніх протиріччя людини, беруть свій початок в біологічних потенціалах, які передаються людині на генетичному рівні (конституція організму, тип нервової системи, особливості побудови і функціонування різних частин кори головного мозку). Ці джерела активності особистості позаситуативні, переважно орієнтовані на майбутнє.

*Друга група.* До другої групи мотивів ми можемо віднести соціогенні потреби, які сформовані та виховані середовищем, самою діяльністю людини в процесі спілкування та співробітництва з іншими людьми. Це звички, навички, стереотипи мислення та поведінки, ціннісні орієнтири та ідеали. Вони виступають результатом зовнішніх протиріччя, які відбуваються в природному та соціальному середовищі, і є відображеними, обміркованими та закріпленими у психіці конкретної особистості (умови життєдіяльності; стихійний або усвідомлений вплив на людину тих цілей та цінностей, взаємовідносин, традицій, правил, норм та принципів, які виникли між людьми в певному суспільстві). Ці мотиви позаситуативні, орієнтовані як на майбутнє, так і на минуле, в більшості на збереження та відтворення того, що необхідно індивіду для життя в суспільних умовах з урахуванням цінностей самого суспільства.

*Третя група.* Третя група мотивів виникає в процесі самої взаємодії людини із середовищем, з іншими людьми, коли стикаються зовнішні та внутрішні протиріччя, в результаті чого виникають нові, які можуть бути розв’язані в процесі взаємодії. До таких ми можемо віднести засоби досягнення мети, надання переваги тим чи іншим методам, формам діяльності, спілкування, взаємного сприйняття та впливу; такі ефекти дій, як вдача або невдача, почуття, визвані в процесі спілкування, спільної діяльності. Ці мотиви ситуативні, переважно спрямовані на теперішній час та стан, можуть бути умовно названі як “тепер і зараз”. Вони, безумовно, пов’язані з мотивами інших двох груп, сприяють або заважають їх актуалізації. Сюди ж відносяться і

такі соціальні потреби, як бажання бути в контакті з людьми, стати лідером.

Оскільки мотиви предметно орієнтовані, вони завжди виконують не лише збуджувальну, але і регулятивну функцію. Важливо підкреслити, що мотив може стати самоцінним, ціллю, засобом досягнення мети. Процес досягнення цілі, задоволення певних потреб може перетворитися на мотив і ціль активності (О.Н. Леонт'єв).

Таким чином, мотивація активності людини – це система збуджувальних сил. Вона підкоряється принципам домінанти, ієрархії структур та функцій, взаємодія особистості з людьми та природою. Змінення та функції даної системи залежать від здібності психіки опосередковувати, перетворювати та інтегрувати діяльність біологічних та соціальних детермінант життєдіяльності людини. Розрізняються потенційні та актуальні мотиви. В процесі спілкування, познання та праці людини потенційні мотиви її активності перетворюються на актуальні, призводять до появи нових. Потреба стає установкою, намір – діями, а відносини – вчинками.

Активність людини є настільки продуктивною та ефективною, наскільки сильно вона (людина) залучена до колективної діяльності, близька до оточуючих, залежить від них. Необхідно визначити, який саме мотив в системі збуджувальних сил домінує в кожній конкретній ситуації, мобілізує ті чи інші потенціали людини, регулює, обмежує їх. Це виступає одним з найголовніших завдань психодіагностики мотивації особистості.

Соціально-психологічна активність людини може бути викликана будь-якими мотивами, але вони неодмінно опосередковані соціальними відносинами. Справа в тому, що соціально-психологічна активність характерна особистості, групі, будь-якій спільноті і передбачає співактивність суб'єктів взаємодії. Для людини інша особа, група виступає в якості цілі або засобу задоволення своїх власних потреб. Присутність людей впливає певною мірою на фізичну, інтелектуальну активність особи, що було експериментально підтверджено ще сторіччя тому.

Соціально-психологічні мотиви є відносно самостійними, але вони не відірвані від інших мотивів, а опосередковують, трансформують їх. Потреба в іншій людині є первинною за умов біологічної та психічної залежності дитини від батьків. Потреба ж в матеріальному, предметному та духовному спілкуванні розвивається у зв'язку із задоволенням інших потреб.

У відповідності до висновків психолога М.І. Лисиної [2], головними мотивами спілкування дітей з людьми навколо виступають пізнавальні (потреба у нових враженнях), ділові (потреба в активній діяльності), особові (потреба у визнанні як особи та підтримці). Саме потреба у спілкуванні як самоцінність, ціль, а не засіб задоволення інших потреб безпосередньо пов'язаний із останнім, особистісним мотивом соціально-психологічної активності.

Виходячи із принципу ієрархічної структури комунікативних потреб, психолог Л.І. Марисова в дослідженні мотиваційно-потребнової основи спілкування [4] визначила дев'ять груп комунікативних потреб:

1. Потреба в іншій особі та взаємовідносини з нею;
2. У належності до соціальної спільноти;
3. Потреба у співчутті;
4. Потреба в турботі, допомозі та підтримці;
5. Потреба надавати людям допомогу турботу та підтримку;
6. Потреба у встановленні ділових стосунків задля здійснення спільної діяльності у співробітництві;
7. Потреба в постійному обміні досвідом, знаннями, інформацією;
8. Престижного характеру – в оцінюванні з боку інших людей, у повазі, авторитеті, самовизначенні;
9. Потреба в процесі визначення і створення загальної з іншими людьми основної орієнтації, стійкого способу сприйняття, порозуміння та пояснення об'єктивного світу та всього, що в ньому відбувається.

Ризик як мотив – ще одна наукова проблема. Активність людини в ситуації ризику мотивується як об'єктивними факторами, так і індивідуальними якостями суб'єкта. У протиріч концепціям активності людини, відповідно до яких діяльність організму, особистості спрямована на збереження цілісності, здобуття максимального задоволення, на оптимальну "економію сил" шляхом застосування до середовища, встановлення рівноваги сил, взаємодії та впливу (гомеостатична, гедонистична та прагматична теорії), висувуються інші гіпотези стосовно форм активності людини неадаптивної мотивації.

Такого роду активність визначається В.А. Петровським як діяльність над порогом ситуативної необхідності [6]. Вивчаючи експериментально феномен тяги людини до небезпеки, до немотивованого ризику, він пропонує три можливих пояснення наведеному факту.

Перша гіпотеза гностична: тяга до ризику

походить з бажання визначити міру “сумісності” об’єкта і суб’єкта шляхом символічного подолання небезпеки як форми, не схожої з агресією та втечею. Друга гіпотеза динамічна: зближення з небезпекою – це активність однієї з відносно автономних мотивуючих підсистем організму, зазначена для підготовки, мобілізації його у випадку небезпеки, що наближається до тлумачення синдрому стресу.

Відомо, що сила неприємної емоції при очікуванні події часто набагато більше підвищує силу емоції в момент зіткнення із самою подією. Теж саме можна сказати і про вегетативну підготовку до зустрічі з можливим неблагоприємним впливом. Тривожність розуміється як узагальнена неконтрольована пошукова діяльність суб’єкта, яка створює “психологічну залежність” до небезпеки. Все це пояснюється “зацікавленістю” підсистем людського організму у підтримці оптимуму своєї активності. Така гіпотеза скоріш підпорядковується геомеостагічній концепції мотивації активності.

Головна ж гіпотеза визначається як ціннісно-соціально орієнтована: з’являється потреба реалізувати себе як особистість, ідентифікуючи себе із суспільством, його цінностями і цілями, подолати обмеженість свого особистого “Я”. Таким чином, немотивований ризик насправді має мотивації особистого характеру, де певною мірою є присутнім порівняльний момент, хоча і не обов’язково ситуативного походження, тобто працюють мотиви, які ми відносимо до першої групи мотивів особистого, понад ситуативного характеру.

Експериментальні дослідження, які проводилися В.А. Петровським, показали неоднозначність залежності мотивів самоствердження від типу небезпеки та соціального середовища. Так, особи, які брали участь в експерименті, були ближчі до вибору ризику, але досить далекі від ризикових дій безпосередньо. “Соціальні” санкції (погроза бути знятим із змагань, присутність спостерігачів) вносили корективи: люди ставали більш обережними. Можливо, такі психічні стани, як нервовість, гострі відчуття та полегшення стають звичними та набувають домінуючої ролі, тобто стають мотивом, який підштовхує до ризику. До них можна віднести радощі подолання труднощів, небезпеки, відчуття перемоги над собою.

Готовність до ризику значно залежить від дії соціально-психологічних факторів.

Соціальна взаємодія – це джерело різноманітних мотивів активності людини. В процесі спілкування у людей формуються їх відносини, ціннісні орієнтації, уміння, навички,

стиль мислення та поведінки. Набуваючи повсякденного характеру, вони мотивують активність людини, організують, спрямовують її діяльність, мобілізують сили. Що стосується терміна “активізація”, то він має більш загальне значення, ніж термін “актуалізація”, залучаючи до себе і реалізацію потенціалу людини, і її розвиток.

В процесі взаємовідносин людей не тільки актуалізуються мотиви, які з’явилися раніше, але народжуються і нові. Активність однієї людини спонукається активністю іншої, а їх обох підштовхує до активності особливості спільної діяльності: відношення кожного з них до своєї діяльності та діяльності іншого, та їх взаємовідносини.

Різноманітними є мотиви та їх ефективність в ситуації взаємодії та конкуренції, дії та протидії, ворожих та дружніх відносин, в комфортних або екстремальних умовах, в критичних ділових або життєвих ситуаціях (стрес, фрустрація, конфлікт, криза).

Мотивація активності особи самоорганізується таким чином, що створюється система мотивів, з яких в кожен момент домінує лише один, або відбувається їх боротьба під впливом ситуації, взаємодії людини з іншими людьми, та різноманітних внутріособистісних факторів ситуативного та позаситуативного походження (симпатія, антипатія та ін.).

Дія мотиву залежить від об’єктивних закономірностей взаємодії людей з об’єктом впливу.

Різноманітною є і активність людини, яка виступає результатом мотивації досягнення мети, націленості на успіх або спробою запобігти невдачі. Психолог Х. Вандер-Меєр (1967) установив закономірність: чим вище рівень мотивації індивіда у процесі досягнення мети, тим нижче його готовність до ризику. Людина зацікавлена досягти найкращого результату найбільш легким шляхом. У творчій праці, грі крім результату основним мотивом виступає дуже часто і сам процес.

Без системного, цілісного розуміння особистості та її взаємодії із середовищем, з людьми неможливо визначити мотивацію її активності. Одним із найважливіших принципів такого підходу є принцип домінанти. Пошук відповіді на питання “Якими ж є мотиви, що визначають в житті рішучість та відвагу?” привів психолога Ухтомського до вивчення нейрофізіологічної основи психіки, феномена зосередженості фізіологічних та психічних процесів, зусиль організму на будь-якому предметі, явищі, в той час коли зовнішні подразники, залишаючись поза

зором чіткого сприйняття, ще більш загострюють увагу на певному, головному на даний час, об'єкті [8].

Домінанта на фізіологічному рівні – це тимчасово лідируючий рефлекс, на рівні поведінки – певний вектор поведінки, на психологічному – увага, установка на щось особливе, на соціально-психологічному – взаємовідносини, націленість, позиція особистості, її авторитети ідеали, ціннісні орієнтації, соціальні установки, на соціальному – превалюючи інтереси груп, спільнот, класів, суспільств, політичні, естетичні та інші погляди та позиція особистості.

Основною функцією домінанти виступає організація та спрямованість активності, векторна сила. Домінанта інтегрує інформаційні та енергетичні процеси у єдине загально спрямоване ціле, створює самостійно розвинуту активність людини. Домінанта виникає в процесі діяльності, відображення та впливу на навколишнє середовище на відмінність від спонукальної сили інстинктів, орієнтованих на підтримку рівноваги, гомеостазу, пристосування до середовища, для задоволення уроджених біологічних потреб. Саме в цьому процесі виникає розвиток потреб, утворення нової домінанти.

Домінанта – це внутрішній стан взаємодії процесів збудження та гальмування, які народжуються у результаті взаємовідносин людини із середовищем, їх конфлікт. Вона визначає чіткість, сконцентрованість, інтенсивність свідомості людини, її почуттів та думок. Домінанта завжди пов'язана із зовнішнім миром, спрямована на певний об'єкт пізнання та впливу, сортирує інформацію, інтегрує багато чисельні подразники в цілісні образи.

Суттєвою ознакою домінанти, згідно теорії Ухтомського, служить стан оперативного спокою, який можна спостерігати зовні, – стан, подібний до установи. Він не протиставляє збудження та гальмування фізіологічних процесів та відповідних їм психічних процесів. Гальмування – це найбільш високо та безперервно зростаюча форма активності. Оперативний спокій, що спостерігається, – форма внутрішньої активності психіки, організму, підготовка до готовності, установка до певної дії, умова найбільш ефективного пізнання миру, перетворення у свідомості людини, яка отримує інформацію.

Але принцип домінанти не діє сам по собі. Окрім фактора взаємодії організму, особистості із середовищем, домінанта зумовлена іншими принципами, закономірностями. Один із них –

принцип ієрархічного спів підпорядкування різних структурно-функціональних підсистем цілого. Він полягає в тому, що більш високо організовані підсистеми, відповідні процеси та закономірності, мають якість підкорятися, управляти та цілеспрямовано регулювати менш організованими та складними.

Психіка у своєму розвитку набуває більшої здібності підкоряти собі, в певних межах, фізіологічні процеси в організмі, поведінку, соціальну активність людини. Розвиток особистості – це розвиток її домінант, їх якості, змісту направленості, її інтересів, ідеалів, тощо. О.О. Ухтомський поширював принцип домінанти на мотиви поведінки, відношення людини до інших людей, а точніше – однієї особистості до іншої.

**Висновок.** Підбиваючи підсумки проведеному теоретичному аналізу із зазначеної проблеми, очевидно, що потреба спілкуватися, бути лідером, авторитетом, переможцем у змаганнях, конфлікті набувають домінуючої ролі у мотивації соціально-психологічної активності особистості на підставі та в ситуаціях спільної діяльності, спілкування в сфері, найбільш значущої для основних інтересів суб'єкта, тобто там, де в більшій мірі реалізуються здібності та досягаються стратегічні цілі особистості. Існують три сфери застосування сил людини: техніка, природа та сама людина. В будь-якому випадку ієрархія мотивів на рівні особистості актуалізується у тому випадку, коли спрямованість та здібності організуються, підкріплюються загальним інтересом людей.

1. Ершов А.А. *Взгляд психолога на активность человека.* – М. – 1991. – С. 38 – 48.

2. Лисина М.И. *Проблемы онтогенеза общения.* – М. – 1986. – С. 50

3. Маслоу А. *Самоактуализация// Психология личности: Тесты.* – М. – 1970. – С. 12.

4. Марисова Л.И. *О мотивационно-потребностной основе общения.* – Берлин. – 1978. – С. 69.

5. Мерлин В.С. *Лекции по психологии мотивов человека.* – Пермь. – 1971. – С. 9.

6. Петровский В.А. *К психологии активности личности// Вопросы психологии.* – 1975. – № 3. – С. 33.

7. Рубинштейн С.Л. *Основы общей психологии.* – М. – 1946. – 460 с.

8. Ухтомский А.А. *Собрание сочинений в 3 томах. Т. 1.* – Л. – 1950 – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014