

А. В. БАТАРШЕВ

УЧЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ МОЛОДЕЖИ

*Учебное пособие
для студентов высших учебных заведений*



Москва
Издательский центр «Академия»
2009

УДК 159.947.5(075.8)

ББК 88.5я73

Б28

Рецензенты:

доктор психологических наук, профессор *Е. П. Ильин*,
кандидат педагогических наук *Е. И. Соколова*,
доктор педагогических наук, профессор, член-корреспондент РАО
С. Н. Чистякова

Батаршев А. В.

Б28 Учебно-профессиональная мотивация молодежи : учеб.
пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. В. Батаршев. —
М. : Издательский центр «Академия», 2009. — 192 с.
ISBN 978-5-7695-3974-9

В учебном пособии рассматриваются теоретико-методологические аспекты мотивационной сферы учащихся базовой профессиональной школы, особенности и закономерности их мотивации. Для закрепления материала в пособии включен практикум, где представлены психодиагностические методики, позволяющие диагностировать уровни мотивационных и эмоциональных проявлений обучаемых с целью корректировки развивающих и обучающих программ.

Для студентов высшего образования. Может быть полезно преподавателям и инженерно-педагогическим работникам начального и среднего профессионального образования, психологам и другим специалистам школы, ответственным за профориентационную работу учащихся.

УДК 159.947.5(075.8)

ББК 88.5я73

*Оригинал-макет данного издания является собственностью
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом
без согласия правообладателя запрещается*

© Батаршев А. В., 2009

© Образовательно-издательский центр «Академия», 2009

© Оформление. Издательский центр «Академия», 2009

ISBN 978-5-7695-3974-9

ПРЕДИСЛОВИЕ

Понятие «мотивация» используется в психологии в двух значениях. Во-первых, оно обозначает систему факторов, стимулирующих поведение человека (потребности, мотивы, намерения, интересы, стремления, цели). Во-вторых, характеризует процесс, поддерживающий поведенческую активность человека на определенном уровне.

В поведении человека проявляются две функционально взаимосвязанные тенденции — побудительная и регулятивная. Побудительная обеспечивает активность и направленность поведения, регулятивная — регуляцию поведения индивида. Исходя из этого, *мотивацию* можно представить как *ведущий фактор регуляции активности личности, ее поведения и деятельности*.

Основополагающими понятиями в мотивационной сфере личности являются «мотив», «потребность», «активность», «направленность личности».

Мотив — это внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанное с удовлетворением определенной потребности. В качестве мотивов могут выступать идеалы, интересы, социальные установки, ценности и т. д. Совокупность стойких мотивов, составляющих определенную иерархию, выражает направленность личности, образует мотивационную сферу человека. Известный отечественный психолог В. Н. Мясищев считал, что результаты, которые человек достигает в своей жизни, лишь на 20—30 % зависят от интеллекта, а на 70—80 % — от мотивов, которыми он руководствуется.

Из всех понятий, связанных с мотивацией, наиболее важным является понятие *потребность*. В своих первичных биологических формах потребность выступает как состояние нужды, испытываемой организмом в чем-то, необходимом для его нормального развития и жизнедеятельности. Потребность активизирует организм, определяет поведение животного или человека на поиск того, что ему требуется. Это приводит в состояние повышенной возбудимости отдельные психические процессы и органы, поддерживая активность до тех пор, пока соответствующее состояние нужды не будет полностью удовлетворено. Такова упрощенная схема взаимосвязи активизации организма и потребности. В этой взаимосвязи мотивы выступают в качестве средств удовлетворения опреде-

ленных потребностей. Непосредственный ближайший результат деятельности человека представляет собой цель, к которой он стремится. Таким образом, строение мотивационной сферы человека можно представить как иерархию мотивационных понятий по цепочке: потребности — мотивы — цели — результат действий.

Процесс и результат учебной и учебно-профессиональной мотивации играет исключительно важную роль в профессиональном становлении и самоопределении будущих специалистов. Становление профессионала как субъекта деятельности предполагает решение профессионально-личностных проблем, связанных со специальной областью психологии труда, называемой *профессиографией*.

Во ВНИИ профессионально-технического образования под руководством Е. А. Климова еще в 70-е гг. XX в. была разработана и внедрена информационно-поисковая система «Профессиография», предназначенная для составления профессиограмм, конструирования видов профессиональной занятости с учетом психофизиологических возможностей человека.

С помощью этой системы стало возможно проведение качественного профессиографического анализа, установление требований профессии к работнику. Были исследованы проблемы профессионального отбора (подбора), профессиональной ориентации и индивидуального стиля деятельности. Выводы и рекомендации по этим исследованиям позволили разработать критерии по широкому кругу профессий и вплотную подойти к разработке интегративной системы профессиональной ориентации с использованием ЭВМ.

Профессиональное становление будущих специалистов предполагает наличие у них профессионально важных и социально значимых качеств личности, которые формируются и совершенствуются в процессе освоения социального опыта. Их наличие является неременным условием профессиональной пригодности специалиста.

Понятие «профессионально-личностное становление» формируется в рамках концепции личностно ориентированного профессионального образования, краеугольным камнем которого провозглашается профессиональное развитие обучаемого, его возможностей, максимальный учет его индивидуально-психологических и статусных особенностей.

В подростковом и юношеском возрасте максимальная эффективность процесса профессионального становления и самореализации личности достигается за счет рационального построения учебного процесса (применение активных методов обучения и воспитания, внедрения в практику инновационных педагогических технологий и т. п.), включения обучаемых в общественно полезный производительный труд и формирования у них *учебной* и

учебно-профессиональной мотивации. В данном учебном пособии раскрываются и по возможности решаются некоторые проблемы этой мотивации у учащихся базовой профессиональной школы.

Для закрепления учебного материала в психологическом практикуме приводятся психодиагностические методики и техники, позволяющие диагностировать индивидуально-психологические особенности обучаемых, уровни их мотивационных и эмоциональных проявлений. Результаты и интерпретация тестирования учащихся по этим методикам позволит педагогам-практикам определить при необходимости тактику применения коррекционных программ в обучении, воспитании и развитии обучаемых.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ

1.1. Мотивационная сфера. Основные понятия и определения

1.1.1. Основные категории мотивационной сферы личности

«Мотивация» является основным звеном мотивационной сферы личности. В современной психологии это понятие рассматривается в двойном значении. Первое значение определяет мотивацию как систему факторов, детерминирующих поведение человека (мотивы, намерения, интересы, потребности, цели). Во втором значении делается акцент на фактор, стимулирующий и поддерживающий поведенческую активность. Мы будем придерживаться первого значения этого понятия, поскольку оно принято большинством психологов.

К основным категориям, связанным с мотивационной сферой будущих специалистов, относятся «мотив», «мотивация», «потребность», «мотивировка», «направленность личности».

Мотив (от лат. *moveo* — побуждать, приводить в движение) — одно из понятий, описывающих сферу побуждения субъекта к деятельности наряду с потребностями, интересами, установками, эмоциями, инстинктами. Оно выражает тенденцию поддержания и возрастания индивидуального уровня деятельности в различных сферах активности человека. Мотив может пониматься как предмет, который побуждает и направляет деятельность и поступки, или как причина, лежащая в основе выбора действий и объясняющая их.

Таким образом, мотив — это повод, источник, внутренняя побудительная причина поведения человека. Мотивы поведения основаны на потребностях человека и в соответствии с ними могут быть самыми разными (биологическими, социальными, осознаваемыми и неосознаваемыми).

Мотивация — это активное состояние психики, побуждающее человека совершать определенные виды действий и определяющее его направленность¹. Это общее, широкое определение понятия «мо-

¹ Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. — Минск, 1999.

тивация». Более узкое понятие этого термина означает совокупность мотивов (факторов), влияющих на поведение человека¹. Среди многих мотивационных факторов, которые относятся к внутренним, побудительным силам поведения, наиболее важную роль играют потребности и мотивы.

Потребность — состояние нужды живого организма в чем-либо необходимом для его нормального существования и развития. В отличие от потребности мотивом поведения называют то, что в данный момент времени реально побуждает человека действовать определенным образом, делает его активность целенаправленной, придает его деятельности определенный смысл. Между потребностью и мотивом есть общее, а именно то, что и потребность, и мотив выступают как внутренние регуляторы поведения. Однако между ними есть и различия. Потребность является лишь потенциальным мотивом поведения, а мотив всегда является актуально действующим его побудителем и регулятором. Потребность порождает лишь общее, целенаправленное состояние активности, в то время как мотив делает активность человека целенаправленной. По выражению А. Н. Леонтьева, мотив представляет собой «определенную потребность», т. е. такую потребность, которая выражена в стремлении человека к вполне определенной цели. Таким образом, мотивы поведения, по Р. С. Немову, — это субъективные психологические состояния, иницирующие, регулирующие и поддерживающие деятельность человека, направленную на удовлетворение потребностей. Потребности, в свою очередь, — это объективно действующие энергетические первоисточники поведения. Потребности порождают желания, стремления, эмоции, чувства, побуждающие субъекта к активности для их удовлетворения.

Имеется множество классификаций для деления потребностей на виды по разным основаниям. Предлагалось делить потребности на материальные (пища, одежда, продолжение рода и т. п.) и духовные (музыка, дружба, труд, чтение книг и т. п.). Количественный набор потребностей А. Маслоу предлагал довести до 15, В. Мак-Дугалл — до 18, а польский психолог К. Обуховский — до 120. Однако, как показали М. И. Дьяченко и Л. А. Кандыбович (1998), все потребности можно свести к семи основным видам:

- 1) потребности физиологические (пища, сон, дыхание и т. д.);
- 2) потребности продолжения рода (рождение, воспитание, защита);
- 3) потребности в средствах существования (жилище, пища, одежда);
- 4) духовные потребности (запросы);

¹ Немов Р. С. Психология: словарь-справочник. — М., 2004. — Ч. 1.

5) потребности общения (обязанности, права, симпатии и т. п.);
6) потребности самовыражения (религия, спорт, искусство, наука и пр.);

7) потребности самоутверждения (уважение, признание, власть и т. п.).

Для того чтобы учитывать и использовать потенциальные возможности людей, активизировать их побудительные силы, руководитель, менеджер должен уметь проводить определенную работу по мотивированию и стимулированию работников. Под **мотивированием** понимается *создание у исполнителей внутренних психологических побуждений к трудовой деятельности*. Заинтересованность в труде, удовлетворенность трудом, потребность в труде — эти факторы являются основными мотиваторами исполнительской деятельности.

Стимулирование представляет собой *побуждения работников к труду, вызываемые внешними факторами*. Материальное стимулирование включает денежную компенсацию и систему льгот, которые предоставляет организация своим работникам. Нематериальное стимулирование обеспечивается системой мер для удовлетворения работников в социальных потребностях, потребностях в уважении и самовыражении.

Человек — существо социальное. В поведении он ориентируется на нормы, ценности и мнения реальной или воображаемой социальной общности, принимаемой им в качестве референтной группы. Одной из функций такой референтной группы является нормативная функция, проявляющаяся в мотивационной сфере, а именно в процессе мотивировки. Очень часто мотивировка сознательно используется человеком для маскировки действительных мотивов его поведения. В этом случае она служит для него своеобразной психологической защитой, когда с помощью этой мотивировки действия и поступки оправдываются, приводятся в соответствие с нормативно задаваемыми обществом нормами поведения в конкретной ситуации. Таким образом, мотивировка выступает в качестве рационального объяснения субъектом причин действий посредством указания на социально приемлемые для него и для его референтной группы обстоятельства, побудившие к выбору данных действий.

Совокупность побудительных источников представляет собой основное ядро мотивационной сферы индивида. К таким побудительным источникам относят потребности, мотивы, интересы, стремления, увлечения и т. п. От мотивов следует отличать мотивировку.

Мотивировка — *это сознательное, разумное (рациональное) объяснение поведения, которое предлагают люди*. В мотивировке отражено субъективное понимание людьми источников поведения, его мотивов, и это понимание может как соответствовать, так и не

соответствовать его действительным мотивам. Мотивировка, не совпадающая с действительным мотивом поведения, может быть обусловлена разными причинами. Одна из них — непонимание мотивов поведения, другая — желание скрыть эти мотивы от других людей, третья — нежелание признавать как реальный тот или иной актуально действующий мотив поведения.

***Направленность личности** представляет собой совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих человека на выполнение поставленных задач. Устойчивые мотивы относительно независимы от текущих ситуаций.*

В качестве устойчивых мотивов выступают интересы, склонности, убеждения и идеалы личности. В совокупности они выражают мировоззрение личности, проявляются в духовных потребностях и практических действиях индивида. Исследуя проблемы направленности, прежде всего выделяют динамические тенденции, которые в качестве мотивов определяют человеческую деятельность, ее цели и задачи. Направленность включает два тесно связанных между собой компонента: а) предметное содержание, поскольку она всегда нацелена на что-то, на какой-то предмет, и б) напряжение, которое при этом возникает.

В социуме человек выступает в качестве субъекта деятельности и социального действия. Здесь можно выделить следующие образующие: мотив, цель, планирование деятельности, переработка текущей информации, принятие решения, действия, проверка результатов, коррекция действий. Немотивированной и нецеленаправленной деятельности не существует. Цель конструирует конкретную деятельность, определяя ее характеристику и динамику. Таким образом, мотив относится к потребности, побуждающей к деятельности, цель — к предмету, на который деятельность направлена и который в ходе ее выполнения должен быть преобразован в продукт.

Предположим, человек поставил перед собой задачу создать новое предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции. Ведущими мотивами в этой деятельности могут быть, например, познавательные интересы к определенным видам сельскохозяйственной продукции и склонность к предприимчивости. Здесь вектор «мотив—цель» предпринимателя выступает в роли главного регулятора его деятельности, определяющего строение и динамику всех составляющих деятельности. В этом векторном поле развиваются способности бизнесмена, его интересы и морально-волевые качества.

Ранее было показано, что мотивы формируются на основе потребностей, необходимых для жизнедеятельности организма и развития личности. В свою очередь потребности порождают интересы, желания, стремления, побуждают индивида к активности для их удовлетворения. Не было бы потребностей, мотивирующих

поведение человека, не было бы и адекватных им интересов. Самыми существенными для физического выживания человека являются потребности в пище, питье, сне, физической активности, защите от экстремальных температур, в сенсорной стимуляции, т. е. физиологические потребности (по терминологии А. Маслоу в его концепции об иерархических уровнях потребностей).

В качестве примера того, как физиологические потребности, в частности в пище, могут влиять на поведение человека, приведем данные одного эксперимента. Группа мужчин, согласившись участвовать в эксперименте, была посажена на диету для изучения воздействия на поведение фактора пищевой депривации (депривация — продолжительное, почти полное лишение человека желаемого объекта). Испытуемые постоянно говорили о еде, чтение поваренных книг стало их любимым занятием, появилось безразличие ко всему, кроме еды.

Интерес представляет собой состояние человека, побуждающее его к познавательной или практической деятельности. При определении направленности той или иной личности следует учитывать устойчивые, преобладающие интересы, опосредованные избирательным отношением данной личности к объекту в силу жизненно важного значения этого объекта или его эмоциональной привлекательности.

Интересы людей чрезвычайно разнообразны и различны по содержанию, т. е. направленности. По направленности интересы подразделяют на материальные и духовные.

Материальные интересы являются мощным двигателем прогресса. Они проявляются в стремлении к жилищным удобствам, приобретению материальных ценностей (бытовой, аудио- и видеотехники, машин и механизмов, облегчающих труд человека, обеспечивающих комфорт).

Для удовлетворения материальных потребностей многие просто зарабатывают деньги. Однако если зарабатывание денег становится у индивида повышенным материальным интересом, это говорит о вытеснении познавательного компонента деятельности. Примером тому может служить герой «Скупого рыцаря» А. С. Пушкина. Вся жизнь его была посвящена накоплению богатства и прошла под страхом утраты накопленного.

При удовлетворении материальных потребностей развивающаяся личность выходит за пределы материальных интересов, к интересам духовным.

Духовные интересы — это интересы роста. Они имеют отдаленные цели, связанные со стремлением обогатить и расширить жизненный опыт, актуализировать личностный потенциал: проявить свои способности, развить задатки, расширить кругозор, стать не только потребителем культуры человечества, но и носителем этой культуры.

Можно говорить о широких и глубоких духовных интересах. Для одних людей важно быть осведомленным в различных областях научного знания, культурной и общественной жизни. Это люди с широким кругозором, широкими духовными интересами. Для других более значимым является глубокое исследование той или иной проблемы, скрупулезное исследование какой-либо области научного знания для решения, например, технической или технологической задачи. У этих людей глубокие духовные интересы.

Убеждения — это система мотивов личности, побуждающих поступать в соответствии со своими взглядами, принципами и мировоззрением. Адекватное данному понятию особое качество личности, называемое убежденностью, определяет общую направленность всей деятельности такого индивида и его ценностных ориентаций, выступает регулятором сознания и поведения. Степень развития и характер направленности у людей различны. Рассогласованность знаний и потребностей иногда приводит индивида к «двойной морали». Действительные убеждения в этом случае существенно отличаются от тех, которые он провозглашает и демонстрирует окружающим.

Идеал — это образ, которым личность руководствуется в настоящем и которым определяет план своего самовоспитания. Нравственные идеалы выступают в качестве мотивов самовоспитания личности. В них отражаются убеждения человека, его жизненная позиция. *Мировоззрение* как система взглядов на мир, место в нем человека, отношение человека к окружающей его действительности и самому себе является важнейшей *формой направленности личности*.

Принято различать направленность по отношению к сферам жизнедеятельности человека.

Направленность на себя. Эта направленность формирует стремление индивида к личностному первенству и престижу. При положительном отношении к делу и хороших взаимоотношениях с коллегами такая направленность может сыграть положительную роль, но это бывает не всегда. Чаще всего у людей, направленность которых ориентирована на себя, проявляются такие черты характера, как зазнайство, эгоцентризм, раздражительность, склонность к соперничеству, а это чревато возникновением конфликтных ситуаций.

Направленность на взаимодействие и общение, ориентация на совместную деятельность и социальное одобрение. Для людей с такой направленностью характерны общительность, сопереживание, относительный конформизм, терпимость.

Направленность на задачу (дело). У людей с такой направленностью формируются заинтересованность в решении деловых проблем, бескорыстное стремление к познанию, овладению новыми навыками и умениями. Эти люди ориентируются на сотруди-

ство с коллегами, коллективом, стараются обоснованно доказывать точку зрения, которую считают полезной для выполнения задания.

В совокупности эти три формы направленности образуют *триаду личностной направленности*. В психологическом практикуме пособия представлен тест на определение триады личностной направленности.

Понятия «направленность личности» и «профессиональная направленность» не тождественны. Когда мы рассуждаем о направленности личности, то имеем в виду общую совокупность устойчивых мотивов и интересов человека, направленных на выполнение поставленных им задач, достижение целей его жизнедеятельности. Понятие же «профессиональная направленность» связано с профессиональной структурой мотивационной сферы личности, характеризует совокупность потребностей и интересов по отношению к профессиональному труду при выборе профессии, определяет поведение и активность человека при освоении конкретной профессии (специальности).

Активность и направленность личности предполагают стремление к достижению личностных целей и целей организации. Достижение цели возможно при выполнении намеченных задач (личностных, корпоративных, общественных). Поэтому мотивацию иногда понимают как процесс побуждения себя и других к деятельности, как систему факторов, способствующих выполнению определенных задач, направленных на достижение личностных целей и целей организации.

1.1.2. Стрoение мотивационной сферы личности

Любая форма поведения может быть раскрыта как внутренними причинами (психологическими свойствами субъекта), так и внешними условиями и обстоятельствами. В первом случае, когда речь идет о мотивах, потребностях, намерениях, желаниях, интересах и т.д., мы говорим о *диспозиционной мотивации*. Во втором случае, когда речь идет о стимулах, исходящих из сложившихся ситуаций, мы имеем в виду *ситуационную диспозицию*.

Если рассматривать мотивы в качестве диспозиций, то эти мотивы можно разделить на виды, названия которых аналогичны названиям потребностей: органические, материальные, социальные и духовные (рис. 1).

Мотивационная сфера личности имеет иерархическую структуру: от диспозиций, основу которых составляют мотивы, желания, интересы, стремления и т.п., к потребностям и от потребностей — к целям.

В ситуационной диспозиции в качестве внешних мотиваторов выступают стимулы. В педагогической деятельности преподавате-

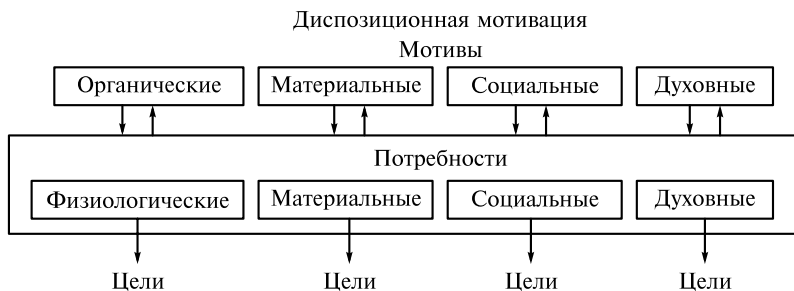


Рис. 1. Упрощенная схема мотивационной сферы

лей и мастеров производственного обучения это область мотивирования и стимулирования учащихся. Конечно, мотивирование и стимулирование наиболее эффективны для специалистов в процессе их профессиональной адаптации на производстве, но уже в условиях учебно-производственной деятельности лицеистов применение разнообразных видов мотивирования и стимулирования дает положительные результаты. У учащихся формируются внутренние психологические побуждения к трудовой деятельности: заинтересованность в труде, удовлетворенность трудом и т. д.

Заинтересованность в труде достигается за счет целого ряда мер административного характера (денежная компенсация, разнообразная система льгот, премирование и т. п.). Подробнее о методах мотивирования и стимулирования см. п. 3.2.2.

Исследования показали, что удовлетворенность трудом может быть обеспечена только на основе достигнутых результатов самого труда. Это означает, что усилия инженерно-педагогических работников профессиональных лицеев по формированию удовлетворенности трудом у учащихся должны быть направлены не на воспитание у них этого качества личности, а на создание условий достижения учащимися эффективных способов работы, высоких результатов в их учебно-производственной деятельности.

В психологическом практикуме приводятся психодиагностические методики по формированию у учащихся заинтересованности и удовлетворенности трудом.

Вопросы для повторения

1. Дайте определение понятий «мотив» и «мотивация».
2. Какова роль потребности в формировании мотивов личности?
3. Что мы понимаем под мотивированием?
4. От каких факторов зависит уровень активности человека?
5. Дайте определение понятия «стимулирование».
6. Что мы понимаем под мотивировкой?
7. Дайте краткую характеристику направленности личности в социуме.

8. Что понимается под триадой личности?

9. Расскажите о строении мотивационной сферы личности. Назовите основные составляющие иерархической структуры мотивационной сферы.

1.2. Закономерности учебной и учебно-профессиональной мотивации

Решающее значение в формировании успешности учебной и учебно-профессиональной деятельности учащихся профессиональных лицеев и колледжей имеют мотивационные процессы, обуславливающие их поведение и поступки. Для подтверждения этого положения обратимся к классическому закону Йеркса — Додсона, устанавливающего зависимость эффективности деятельности от силы мотивации. Закон гласит: чем выше сила мотивации, тем выше результативность деятельности. Однако прямая связь в данном случае сохраняется до определенного предела, достигается некоторый оптимальный уровень. При дальнейшем повышении величины силы мотивации наблюдается падение эффективности деятельности.

Однако это правило распространяется только на такую деятельность, которая инициируется внешними мотивами (например, стремлением занять определенное место в социальной структуре общества, добиться достойной оплаты труда и т. д.). На учебную же деятельность, которая опосредована в основном внутренней мотивацией, желанием в процессе учения удовлетворить свои познавательные потребности, этот закон не распространяется. При нарастании силы познавательной (внутренней) мотивации снижения результативности учебной деятельности не происходит. Педагоги-практики в своей деятельности по подготовке будущих специалистов должны учитывать эту закономерность, формируя положительную мотивацию учения. Нарастание мотивации учения по своей силе и продолжительности безусловно ведет к повышению успешности учения.

Можно выделить другую закономерность, относящуюся к учебно-профессиональной мотивации специалистов-профессионалов. Обратимся к теории Дж. Аткинсона и Д. Мак-Клелланда о субъективно приемлемом риске. Согласно этой теории мотивация достижений и мотивация избегания неудач определяют приемлемый для человека уровень рискованности поведения. Максимальному значению мотивации достижений соответствует лишь среднее значение рискованности, а не максимальное ее значение. По этой причине люди с высокой мотивацией достижений предпочитают не высокие и не низкие уровни риска, а некоторый средний его уровень. Они избегают слишком рискованных ситуаций, так как

эти ситуации содержат большую вероятность неуспеха. В то же время они избегают и ситуации с минимальным риском, так как в этом случае нет возможности получить ощутимые результаты своей работы.

Вопросы для повторения

1. В чем заключается сущность закона Йеркса — Додсона?
2. Какова взаимосвязь результативности учебной деятельности и силы познавательной мотивации?
3. В чем заключается сущность теории Дж. Аткинсона и Д. Мак-Клелланда о субъективно приемлемом риске?
4. Каковы различия в рискованном поведении лиц с высоким уровнем мотивации достижений от поведения лиц с высоким уровнем избегания неудач?

1.3. Количественная и качественная характеристики мотивации

Количественная характеристика мотивации. Мотивация характеризуется двумя основными показателями: количественным и качественным. Количественный показатель определяет степень проявления мотива по типу «слабый — сильный». Если тот или иной мотив будет слабым, то и результативность деятельности, проявляющаяся на основе этого мотива, будет незначительной. При сильной мотивации результативность увеличивается до определенного предела. Эта зависимость отражена в законе Йеркса — Додсона: чем выше мотивация, тем выше результативность деятельности (рис. 2). Однако прямая связь здесь сохраняется до определенного предела (при $M_{\text{опт}}$ эффективность деятельности максимальна). В дальнейшем при увеличении силы мотивации эффективность деятельности падает. Закон Йеркса — Додсона применим

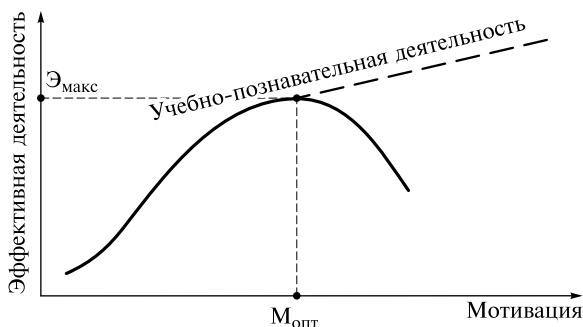


Рис. 2. Зависимость эффективности деятельности от силы мотивации