Хайнц Хекхаузен   
МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ[[1]](#footnote-1)

**Хекхаузен (Heckhausen) Хайнц** – немецкий психолог, специалист в области психологии мотивации, автор исследований мотивации достижения. С 1983 по 1988 год руководил отделением психологии мотивации Института психологических исследований Макса Планка в Мюнихе. Именем Х. Хекхаузена названа премия, ежегодно вручаемая выдающимся молодым ученым в области психологии Немецким Психологическим Обществом.

Сочинения: The anatomy of achievement motivation (1967) и др. В рус. пер.: Мотивация и деятельность, в 2 томах (1986); Психология мотивации достижения (2001).

Проблемы психологии мотивации выводят нас за традиционные рамки, разделяющие такие психические про­цессы и функции, как восприятие, память, мышление и обучаемость. Эти проблемы предполагают гораздо боль­шую взаимосвязь этих функций, чем может показаться, судя по многочис­ленным психическим явлениям, ко­торые они представляют. Более того, психология мотивации становится все в большей степени эксперименталь­ной. Исследования мотивации дости­жения, проводимые в последнее де­сятилетие, как будет показано, явля­ются очевидным доказательством это­го факта.

Мотивация ориентированного на достижение поведения определенно заслуживает внимания. С одной сто­роны, она исторически связана с ис­следованиями мотивации, проводи­мыми двумя пионерами немецкой психологии – Нарциссом Ахом [1] и Куртом Левиным [7][[2]](#footnote-2). У первого попытки объяснения направленного на достижение, поведения испытуемых его лаборатории, были связаны с концепцией «де­терминирующей тенденции», у второго – с использова­нием понятия «квазипотребности». С другой стороны, и психологи-экспериментаторы, проводившие психодиагно­стические процедуры, полагались на мотивацию дости­жения испытуемых в гораздо большей степени, чем на любой другой вид мотивации, при получении ответов в процессе эксперимента. Все это время они провоциро­вали ее, не учитывая ее собственное влияние, просто со­ответствующим образом давая инструкцию. Не учитыва­ли они и индивидуальные различия в мотивации дости­жения, несмотря на очевидность факта, что подобные различия должны существовать. Вместо этого экспери­ментаторы и психодиагносты, должно быть, посчитали их несущественными или неприемлемыми в качестве пе­ременной, которая *может* повлиять на поведение испы­туемого.

Именно поэтому методика измерения мотивации дос­тижения, разработанная исследовательской группой Дэ­вида С. Мак-Клелланда, – это «прорыв», значение кото­рого для будущей работы психологов значительно превы­шает узкую область исследования мотивации достиже­ния [8, 2].

В данной работе мы сосредоточили наше внимание толь­ко на том типе взаимодействий личности со средой, который включает в себя идею достижения. В эту область входит все, что можно представить как «соревнование с установленными критериями наивысшего качества»[[3]](#footnote-3) [8].

Нечто подобное происходит, когда действие, его ре­зультат или способность выполнить его, рассматривается, переживается или судится на основе оценок, соотносимых с более или менее жесткими критериями «лучше» — «хуже». Эта область оценок определена различными критериями успеш­ности: от самых общих и абстрактных до конкретных специ­фических. В своей самой простой форме критерий успешно­сти представляет собой пару противоположностей: успех-неудача; хорошо-плохо. Чаще всего подобная классифика­ция используется только на самых ранних стадиях, поскольку критерии успешности удивительно дифференцируются, если определенное взаимодействие со средой остается ориентиро­ванным на достижение в течение достаточно длительного времени. Психология формирования подобных стандартов – критериев успешности – еще не исследована. Бо­лее того, критерии успешности могут быть ориентированы на задачу (например, уровень мастерства как результат дея­тельности), или на человека (например, по сравнению с собственными прошлыми достижениями), или быть ориен­тированными на других (например, сравнение с достижени­ями других, как в ситуации соревнования).

*Мотивация дос­тижения,* таким образом, может быть определена как по­пытка увеличить или сохранить максимально высокими спо­собности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполне­ние подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче.

В конечном счете успех или неудача в ориентирован­ном на достижение взаимодействии человека со средой всегда случайны и таким образом являются всего лишь преходящими периодическими состояниями по отношению к мотивации достижения. И вне зависимости от того, на­сколько дифференцированы критерии успешности, эта шкала состоит из двух частей: одна из них символизирует успех (не важно, насколько ярко выраженный), а другая – неудачу; и эти части отделены друг от друга узкой погра­ничной областью, если не границей. В зависимости от до­стигнутых успехов эта граница может перемещаться вверх и вниз по шкале, смещая вместе с собой нулевую точку отсчета. Потому невозможно *объективно* определить для достаточно *длительного периода времени,* что именно для определенного человека будет являться успехом, а что – неудачей.

Совершенно другие вопросы возникают и в свя­зи с изменениями в структуре самих критериев успешнос­ти. Так, например, как это происходит с любой шкалой оценок, – количество градаций и их величина могут изме­няться со временем.

Из исследования уровня притязаний [6] мы знаем, что успех и неудача расцениваются как таковые только в области задач средней сложности; достижение чего-то, что является слишком простым, не рассматривается как успех, а неудача в достижении слишком сложного не пере­живается как неудача. Если достижение цели становится со временем все проще, то стимул к достижению постепен­но уменьшается, пока совсем не исчезнет, хотя внешние условия среды остаются неизменными. То же самое проис­ходит, если что-либо остается недостижимым.

Успех и неудача присутствуют и во взаимодействиях личности со средой, не имеющих никакого отношения к достижениям. Но для экономии времени в дальнейшем изложении понятия успеха и неудачи будут использовать­ся только в контексте ориентации на достижение. Идея достижения сконцентрирована вокруг двух возможностей: достижения успеха или избегания неудачи. Соответствен­но, в мотивации достижения присутствуют две тенденции, собственно достижения и избегания: «надежда на успех» и «боязнь неудачи».

ОБЩАЯ СТРУКТУРА ЦЕЛЕЙ И ДЕЙСТВИЙ

Мотивация достижения направле­на на определенный конечный резуль­тат, получаемый благодаря собствен­ным способностям человека, а имен­но: на достижение успеха или избега­ние неудачи. Мотивация достижения, таким образом, по сути своей ориен­тирована на цель. Она подталкивает человека к «естественному» результа­ту ряда связанных друг с другом дей­ствий. Предполагается четкая после­довательность серии действий, произ­водимых одно за другим. Однако су­ществуют специфические формы ак­тивности, не связанные напрямую с целью таким образом. Относящаяся к достижению деятельность иногда выполняется сама по себе и не имеет своей целью завершение по достиже­нии цели или какой-либо другой внешней причины. С такого рода про­явлениями мы встречаемся, напри­мер, при решении интеллектуальных заданий (кроссворды, голово­ломки) или в ручной работе, требую­щей определенных навыков (вышивка, вязание). Различные сложности, с которыми люди стал­киваются в процессе решения задач такого рода, воспри­нимаются как приятный и даже стимулирующий опыт. Слишком быстрое достижение цели и успеха может даже разочаровывать [5]. Подобного рода организа­ция целей, связанная с достижением, как и игра, относит­ся к категории «нецелевой активности»   
[3, 4].

Для мотивации достижения характерен постоянный пересмотр целей. Если посмот­реть на последовательность действий, важность постоян­ного пересмотра целей с течением времени становится оче­видной, поскольку цепь действий может прерываться на часы, дни, недели, месяцы или даже годы. Еще одной ха­рактеристикой мотивации достижения является постоян­ное возвращение к прерванному заданию, к чему-то преж­де оставленному, возобновление основной направленности действий. Так, создаются сложные и долгое время суще­ствующие структуры из основной, побочной и входящей в их состав деятельности, которые ведут посредством дости­жения серии «субцелей» к главной, пусть даже очень от­даленной. Планирование становится необходимым для до­стижения упорядоченной последовательности и функцио­нальной организации цепи действий. Этот временной ох­ват ряда действий, которые Мюррей [9] называет «серией» актов, и отличает мотивацию достиже­ния от множества других мотивов.

Литература

1. Ach, N. Über den Willensakt und das Temperament. Leipzig: Quelle and Meyer, 1910.
2. Atkinson, J.W. Towards experimental analysis of human motivation in terms of motives, expectancies, and incentives. 1958.
3. Berlyne, D.E. Conflict, arousal, and curiosity. New York: McGraw-Hill, 1960.
4. Heckhausen, H. Entwurf einer Psychologie des Spielens. Psychol. Forsch., 1964, 27, 225-243.
5. Henle, Mary. An activity in the goal region. Psychol. Rev., 1956, 63, 299–302.
6. Hoppe, F. Erfolg und Misserfolg. Psychol. Forsch., 1930, 14, 1–62.
7. Lewin, K. Vorsatz, Wille undBedurfnis. Psychol. Forsch., 1926, 7, 294–385.
8. McClelland,D.С., Atkinson, J.W., Clark, R.A., and Lowell, E.L. The achievement motive. New York: Appleton, 1953.
9. Murray, H.A. Toward a classification of interactions. In T. Parsons and E. A. Shils (Eds.). Toward a general theory of action. Cambridge, Mass.: Harvard Univer. Press, 1951. Pp. 434–464

1. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. С.17–23,   
   92–93 (с сокращ.) [↑](#footnote-ref-1)
2. Когда Боринг [Boring], историк нашей науки, несколько лет назад ввел в обиход широко известную аббревиатуру «n Ach» (need Achievement) – потребность в достижении, – он спросил себя, а какое отношение это могло бы иметь к N(arziss) Ach! – *Прим. авт*. [↑](#footnote-ref-2)
3. В некоторых наших изданиях использовалась формулировка «со­ревнование с заданными стандартами мастерства» (см.: *Общая психоди­агностика.* Под ред. Бодалева, Столина. М.: МГУ, 1987. – *Прим. пере­водчика).* [↑](#footnote-ref-3)