

Хингкаи Хиу

магистрант

Киящук Тарас Васильевич

канд. психол. наук,

доцент, преподаватель

ФГАОУ ВО «Российский университет

дружбы народов»

г. Москва

МОТИВАЦИЯ

***Аннотация:** данная статья посвящена такому понятию в экономике, как «мотивация». Авторами рассмотрена внешняя и внутренняя мотивация, а также теории и модели мотивации.*

***Ключевые слова:** мотивация, конкуренция, теория, внешняя мотивация, внутренняя мотивация.*

Мотивация представляет собой теоретический конструкт, используемый для объяснения поведения. Она представляет причины действий людей, желаний и потребностей. Мотивация также может быть определена как направление в поведении, или то, что заставляет человека хотеть повторить поведение, и наоборот. Мотив – это то, что побуждает человека действовать определенным образом или по крайней мере развивать склонность к специфическому поведению. По словам Maehr и Мейер, «мотивация – это слово, которое является частью популярной культуры, как и несколько других психологических понятий».

Типы теорий и моделей.

Теории мотивации могут быть классифицированы по ряду оснований.

Естественное и рациональное, основываясь на том, лежащих в основе теории человеческого познания опирается на естественные силы (диски, потребности, желания) или какая-то рациональность (инструментальность, значимости, самореализации личности).

Процесс содержания и зависит ли внимание на содержание («что») процесс мотивирует против («как») мотивация проходит.

Психологические теории и модели.

Мотивация может рассматриваться как цикл, в котором мысли влияют на поведение, поведение, производительность, производительность влияет на мысли, и цикл начинается снова. Каждый этап цикла состоит из множества размеров, включая взгляды, убеждения, намерения, усилия, и вывод, который все это может повлиять на мотивацию, что индивидуальный опыт.

Рациональные мотивы.

Идея, что люди рациональны и человеческом поведении руководствуется разумом является одной из самых старых. Однако недавние исследования (на Satisficing, например) значительно подорвали идею homo economicus или совершенной рациональности в пользу более ограниченная рациональность. Области поведенческой экономики особенно касается границы рациональности экономических агентов.

Стимул теорий: внутренней и внешней мотивации.

Мотивация может быть разделена на две различные теории, известной как внутренней (внутренней) мотивации и внешней (внешней) мотивации.

Внутренняя мотивация.

Внутренняя мотивация изучалась с начала 1970-х годов. Внутренняя мотивация – это желание искать новые вещи и новые задачи, анализировать свои способности, чтобы наблюдать и получать знания. им движет интерес или удовольствие в самой задаче, и существует в рамках индивидуального, а не полагаться на внешнее давление или желание вознаграждения. Феномен внутренней мотивации был отмечен в экспериментальных исследованиях поведения животных. В этих исследованиях, было очевидно, что организмы будут заниматься игривый и любопытство гонят поведения в отсутствие вознаграждения. Внутренняя мотивация является естественным мотивационная тенденция и является важнейшим элементом познавательного, социального и физического развития. Студенты, которые внутренне мотивированы тем больше вероятность участия в задании

охотно, а также работать, чтобы улучшить свои навыки, которые увеличат их возможности. студенты, скорее всего, внутренне мотивированы, если они:

- атрибут их образовательных результатов, факторов, под свой контроль, также известный как автономия или локус контроля;

- считают, что они имеют навыки, чтобы быть эффективными проводниками в достижении желаемых целей, также известный как самоэффективность убеждения;

- заинтересованы в освоении темы, не только в достижении хороших оценок.

Пример внутренней мотивации, когда работник становится ИТ-специалистом, потому что он или она хочет узнать о том, как пользователи компьютера взаимодействовать с компьютерными сетями. Работник имеет внутренней мотивации, чтобы получить больше знаний

Традиционно ученые считали, что мотивации к использованию компьютерных систем было вызвано в первую очередь внешних целей; тем не менее, многие современные системы имеют свое использование в основном на внутренней мотивации. примерами таких систем используется в первую очередь для выполнения пользователей внутренняя мотивация, включать онлайн-игр, виртуальных миров, интернет-магазины, обучение/образование, знакомства, цифровых музыкальных хранилищ, социальных сетей, онлайн порнография, gamified системы, и общие геймификации. Будучи «демократизации» такие, что как внешняя и внутренняя мотивация должны все больше считаться даже традиционные информационные системы управления (например, ERP и CRM) являются.

Преимущества: внутренняя мотивация может быть длительным и самоподдерживающимся. Усилия по созданию такого рода мотивация, как правило, усилия, направленные на поощрение обучения студентов. Такие усилия зачастую направлены на предмет, а не награды или наказания.

Недостатки: усилия на развитие внутренней мотивации может быть медленным, чтобы повлиять на поведение, и требовать специальной и длительной под-

готовки. Студенты являются физические лица, поэтому различные подходы могут быть необходимы, чтобы мотивировать студентов разных. Это часто бывает полезно знать, какие интересы учеников, чтобы связать эти интересы с предметом. Это требует знакомство учащихся. Кроме того, он помогает если инструктор заинтересован в теме.

Внешняя мотивация.

Внешняя мотивация относится к деятельности с целью достижения желаемого результата, и она противоположна внутренней мотивации. Внешняя мотивация исходит от воздействий внешней личности. Во внешней мотивации трудным вопросом является: Откуда люди получают мотивацию выполнять и продолжать настаивать с упорством? Обычно внешняя мотивация используется для достижения результатов, которые человек не от внутренней мотивации. Общие внешние мотивы вознаграждения (например, деньги или классы) для демонстрации желаемого поведения, и угроза наказания за плохое поведение. Конкуренция – это внешний мотиватор, потому что это стимулирует исполнителя к победе и победить других, а не просто наслаждаться внутренними выгоды, связанные с деятельностью. Ликующей толпы и желание выиграть трофей также материальных стимулов.

Социально-психологические исследования показали, что внешние награды могут привести к overjustification и последующее снижение внутренней мотивации. В одном из исследований, демонстрирующих этот эффект, дети, которые будут (и были) награждены лентой и золотой звездой для рисования потратили меньше времени, играя с материалами для рисования в последующих наблюдениях, чем дети, которые были отнесены к неожиданным условием вознаграждения. однако, другое исследование показало, что третьеклассники, которые были награждены книгу показали более поведения чтении в будущем, подразумевая, что некоторые награды не подорвать внутреннюю мотивацию. в то время как предоставление внешних вознаграждений может уменьшить желательность действия, использование внешних ограничений, таких, как угроза наказания, от выполнения деятельности на самом деле был найден, чтобы увеличить внутреннюю

заинтересованность в этой деятельности. В одном исследовании, когда детям давали мягкий угрозы против играть с привлекательной игрушкой, было установлено, что угроза на самом деле служил, чтобы увеличить интерес ребенка к игрушке, которая ранее была нежелательным ребенком в отсутствии угрозы.

Бихевиорист теории.

В то время как многие теории мотивации имеют перспективу mentalistic, бихевиористы сосредоточиться только на наблюдаемое поведение и теорий основана на экспериментальных данных. По мнению бихевиоризма, мотивация понимается как вопрос о том, какие факторы вызвать, предотвратить или задержать различные поведения, а вопрос, например, осознанные мотивы будут игнорироваться. Там, где другие бы рассуждать о таких вещах, как ценности, дисков, или потребности, которые не могут наблюдаться непосредственно, бихевиористы интересуются observable переменные, которые влияют на тип, интенсивность, частота и продолжительность наблюдаемого поведения. Через фундаментальные исследования таких ученых, как Павлов, Уотсон и Скиннер, несколько основных механизмов, которые регулируют поведение не выявлено. Наиболее важными из них являются классическое обусловливание и оперантное кондиционирование.

Классическое и инструментальное обусловливание.

В классической (или ответчика) кондиционер, поведение понимается как реакции вызваны определенные экологические или физические раздражители. Они могут быть безусловные, такие, как врожденные рефлекс, или узнали через пару безусловный стимул с другим стимулом, который затем становится стимулом кухни. По отношению к мотивации, классическое обусловливание может рассматриваться как одно объяснение тому, почему индивид выполняет определенные реакции и модели поведения в определенных ситуациях. например, стоматолог может спросить, зачем пациент, кажется, не мотивированы, чтобы явиться на встречу, с объяснением, что у пациента, связанные стоматолога (условный раздражитель) с болью (безусловный раздражитель), что вызывает реакцию страха (обусловленной реакции), что приводит к пациент неохотно посещают стоматолога.

В оперантного кондиционирования, тип и частота поведения определяется главным образом его последствия. Если определенное поведение, при наличии определенного стимула, сопровождается желательным следствием (подкрепление), испускаемого поведения, возрастет частота в будущее, в присутствии стимулов, которые предшествовали поведению (или аналогичного). И наоборот, если поведение сопровождается чем-то нежелательным (Каратель), поведение, менее вероятно, чтобы произойти в настоящем раздражителя. Аналогичным образом, удаление стимула непосредственно следующее поведение может либо увеличить, либо уменьшить частоту этого поведения в будущем (негативное подкрепление или наказание). например, студент, который заработал похвалу и хорошую оценку после сдачи работы, может показаться более мотивированным в письменном виде, документы в будущем (положительное подкрепление); если же ученик много работать над задачей, не получая никаких похвал за это, он или она могут казаться менее мотивированы, чтобы сделать работу школы в будущем (отрицательное наказание). Если студент начинает вызывать проблемы в классе получает наказание то, что он или она не любит, таких, как задержание (положительное наказание), что поведение в будущем сократится. Студенту может показаться более мотивированы, чтобы вести себя в классе, надо полагать, чтобы избежать дальнейшего содержания под стражей (отрицательное подкрепление).