

Концептуалізація поняття «прокрастинація» з позиції теорії тимчасової мотивації

О. В. Журавльова, О. А. Журавльов

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, Україна
Corresponding author. E-mail: aln.frolova@gmail.com

Paper received 23.06.19; Accepted for publication 12.07.19.

<https://doi.org/10.31174/SEND-PP2019-201VII81-12>

Анотація. У статті розкрито сутність феномену прокрастинації. Обґрунтовано доцільність концептуалізації досліджуваного поняття в межах теорії тимчасової мотивації як першої спроби інтеграції розрізаних наукових поглядів щодо його тлумачення, зокрема, моделі гіперболічного дисконтування Дж. Ейнслі та Н. Хезлема, теорії очікувань В. Врума та теорії перспектив Канемана-Тверські.

Ключові слова: прокрастинація, мотивація, гіперболічне дисконтування, потреба, очікування.

Вступ. Оптимальна організація свого часу, впорядкування життя відповідно до власних пріоритетів є ключовими чинниками самореалізації особистості у сучасному суспільстві. Водночас, необхідність тривалої мобілізації в умовах багатозадачності для досягнення вагомих успіхів у різних сферах діяльності виступає стресогенним фактором і, в результаті, може спонукати особистість до уникнення чи відкладання важливих справ. Окреслене явище знайшло відображення у широковідомому сьогодні терміні «прокрастинація».

Короткий огляд публікацій з теми. Вперше у науковий обіг вказане поняття було введено у 1977 році американським вченим П. Ренгенбахом. Згодом вказана проблематика знайшла відображення у багатьох працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, зокрема, Н. Мілграма, Дж. Феррарі, К. Лея, Т. Пичила, Д. Тайса, Дж. Баторі, Дж. Харіота, А. Еліса, У. Кнауца, Б. Бурки, М. Юен, К. Марквіч, Т. Тронь, Я Варваричевої, М. Дворник, С. Татарінова та багатьох інших.

Попри наявність великої кількості підходів щодо тлумачення сутності прокрастинації, тривалий період запропоновані вченими концепції характеризувались фрагментарністю, охоплюючи лише окремі аспекти досліджуваного феномену. Відтак, особливої уваги у цьому контексті заслуговує Теорія тимчасової мотивації (ТТМ) П. Стіла та К. Дж. Кюніга, що стала першою спробою інтеграції різних наукових поглядів з метою глибшого розуміння сутності цього поняття [5].

Мета статті – визначення психологічного змісту феномену прокрастинації з точки зору основних положень ТМТ.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи широкий спектр наукових праць, зорієнтованих на пояснення схильності особистості до прояву прокрастинації, в якості одного з найважливіших недоліків представлених авторами положень, дослідники вказують нехтування параметром часу. Згідно з точкою зору П. Стіла та К. Дж. Кюніга, врахування вказаного фактора є необхідною умовою для створення динамічної моделі, здатної повноцінно пояснити причини вибору індивідом певної поведінкової лінії. З огляду на це, серед чотирьох вчень, що склали основу ТТМ, науковці відзначають особливе значення моделі гіперболічного дисконтування, адже в її межах час розглядається як одна з найбільш значимих детермінант активності людини [3, 5].

Основні постулати вказаної теорії сформульовано у

1992 році Дж. Ейнслі та Н. Хезлемом у праці «Hyperbolic Discounting». Вчені зазначають, що особистість перманентно перебуває у стані вибору між діями, які потребують виконання. Надаючи перевагу одному із завдань, вона часто демонструє схильність до надмірного знецінення вагомості майбутніх подій. Індивід прагне до відтермінування діяльності, винагорода за реалізацію якої є цінною для нього, однак віддаленою у часі на користь активності, що передбачає швидке задоволення, проте менш значимих потреб. Водночас, наближення подій супроводжується більш чітким розумінням їх цінності, що вказує на наявність гіперболічної залежності у такій поведінці. Усвідомлення особистістю втрати можливості досягнення вагомий цілі внаслідок нерационального відкладання діяльності породжує у неї деструктивні емоційні стани. Таким чином, одним із основних предикторів схильності до прокрастинації є імпульсивність та низький рівень самоконтролю [1].

Вагомим внеском у розвиток ТТМ послугувала інтеграція П. Стілом та К. Дж. Кюнігом у власну концепцію основних ідей теорії очікувань, запропонованої В. Врумом.

Згідно з ключовим положенням вказаного підходу, мотивація особистості визначається рівнем впевненості в тому, що прикладені нею зусилля для виконання певного завдання складуть основу для досягнення бажаного результату. Таким чином, науковець виокремив три змінні, взаємодія між якими породжує мотивацію, а, відтак, і активність відповідного рівня. Серед них:

- очікування щодо оптимального співвідношення власних зусиль та кінцевих результатів;
- переконаність у тому, що успішне завершення завдання передбачає отримання винагороди;
- валентність, тобто передбачувана міра задоволеності або ж незадоволеності особистісною цінністю отриманої винагороди.

Отже, у разі негативної оцінки індивідом хоча б одного із вказаних параметрів, рівень його мотивації та загальної продуктивності розмістяться у діапазоні низьких показників, що детермінує розвиток прокрастинації.

Особливої уваги заслуговує той факт, що на думку П. Стіла, одним із найважливіших недоліків Теорії очікування є нездатність прогнозувати зміну поведінки людини у контексті часової перспективи. Водночас

вчений стверджує, що саме її поєднання із моделлю гіперболічного дисконтування дає змогу ефективно заповнити вказану прогалину [3].

Істотною роллю в межах ТТМ відіграють положення теорії перспектив, представлені Д. Канеманом та А. Тверські, що описують особливості прийняття рішень людьми у невизначених ситуаціях, які передбачають наявність ризику. Особливий акцент в межах цієї концепції зосереджений на суб'єктивізмі. Так, результати низки реалізованих науковцями досліджень склали підґрунтя для спростування ідеї щодо позиціонування людини як «раціонально інформованого індивіда», зорієнтованого на вибір найкращої, оптимальної стратегії поведінки. Автори представили аргументи, згідно з якими у процесі ухвалення рішень переважна більшість осіб, спираючись виключно на власний досвід та емоції, керується ірраціональними та інтуїтивними міркуваннями – «поведінковими евристичними». Таким чином, відповідно до одного з найважливіших висновків, що випливають з теорії перспектив, існує суттєва відмінність індивідуальної оцінки корисності рівних значень виграшу та втрати. Тобто особистість, як правило, більш чутлива до втрати, ніж до виграшу еквівалентної величини. До вказаного узагальнення Д. Канеман та А. Тверські дійшли, зауваживши, що більшість людей відмовляється від привабливої перспективи, оскільки у разі невдачі негативні почуття будуть значно перевищувати потенційне задоволення від успішного завершення справи. Відтак, у ситуації ризику, люди більш схильні до збереження досягнутого рівня благополуччя, ніж до його підвищення. Можливість навіть невеликих втрат стримує особистість значно сильніше, ніж її мотивує ймовірність отримання значної винагороди [6].

Важливими у контексті розробки ТТМ, на думку її авторів, виявилися ідеї представлені в межах теорії потреб. Хоча у сучасній науковій літературі існує думка, згідно з якою погляди цієї концепції, що бере свій початок ще з праць Г. Мюррея, у зв'язку із тривалою історією існування є дещо застарілими, однак П. Стіл вказує, що її ключові положення успішно модифікуються та використовуються у більшості сучасних мотиваційних моделей. Так, слідуючи за відомими представниками вказаного вчення Д. МакКлелландом, Дж. Доллардом і Н. Міллером доречним і у власній теорії дослідник вважає використання тлумачення, відповідно до якого мотивація є внутрішньою рушійною силою, що спрямовує поведінку особистості на задоволення певної потреби та звільнення від неї [3].

Слід зауважити, що попри належність до біхевіорального напрямку психології, Н. Міллер та Дж. Доллар поділяють думку представників психоаналітичної школи, зокрема її засновника З. Фрейда, щодо детермінації поведінки людини двома типами потреб: вродженими (спрага, голод, біль та ін.) та вторинними (почуття провини, прагнення до влади, сексуальні уподобання тощо). Характеристиками вказаних потреб є нестабільними: може змінюватись їх інтенсивність, що зумовлює підвищення чи ж зниження активності індивіда, спрямованої на досягнення конкретної цілі. Особливого значення у цьому контексті набуває специфіка зовнішнього впливу на індивіда, оскільки, у випадку виникнення сприятливих умов для реалізації цілі, його

потреба стає більш виразною. Подібне підвищення інтенсивності потреби у разі наближення до точки її задоволення пояснюється одним із принципів біхевіоризму – градієнтом підкріплення – чим швидше відбувається винагорода чи покарання, тим сильнішим є їх ефект. Так, наприклад, у межах своїх експериментів К. Халл вказав на пришвидшення бігу тварин при наближенні до цілі. Таким чином, утворення стимульно-реактивних зв'язків та закріплення звичок детермінується наближеністю до мети, оскільки у цьому разі підкріплення не є відтермінованим у часі.

Отже, узагальнюючи вказані аспекти теорії потреб П. Стіл акцентує увагу на їх схожості із вищенаведеними положеннями моделі гіперболічного дисконтування, теорії перспектив і теорії очікувань, відтак їх інтеграція лише посилить консистентність представленій ним з колегою ТТМ. Поєднання вказаних концепцій, на думку автора, дає змогу не лише поглибити уявлення щодо сутності феномену прокрастинації, а і розробити інструментарій оцінки схильності особистості до відкладання важливих справ. У якості такого інструменту П. Стіл представляє наступну формулу:

$$Utility = \sum_{i=1}^k \frac{E_{CPT}^+ \times V_{CPT}^+}{Z + \Gamma^+(T-t)} + \sum_{i=k+1}^n \frac{E_{CPT}^- \times V_{CPT}^-}{Z + \Gamma^-(T-t)}$$

де, Utility – суб'єктивна корисність дії (мотивація);
E – впевненість у досягненні успіху (expectancy);
V – очікувана цінність результату (value);
cpt – теорія перспектив (cumulative prospect theory);
(T-t) – затримка винагороди;
T – термін винагороди;
t – час в даний момент (точка у якій людина знаходиться);

k – кількість очікуваних «бонусів»;
E+cpt – очікуваний успіх справи у перспективі часу;
V+cpt – очікувана цінність у перспективі часу;
Z – константа, яка вираховується для того, щоб суб'єктивна корисність не прямувала до нуля (є певним варіантом при якому нагорода отримана у даний момент);

Г – чутливість до відтермінування;
Г+ – контрольоване відтермінування (усвідомлене відкладання справи з метою отримати задоволення від її успішного виконання в останній момент);

Г- – неконтрольоване відтермінування (імпульсивність, відкладання справ заради миттєвого задоволення);

n – кількість можливих несприятливих наслідків;
E-cpt – очікувана невдача в перспективі часу;
V-cpt – очікувані втрати у перспективі часу [4, 7].

Висновки. Отже, зростання впевненості індивіда щодо успішного завершення діяльності та отримання в результаті її виконання особистісно значущої винагороди у максимально короткий часовий проміжок супроводжується зниженням ймовірності прояву прокрастинації. Водночас, оцінка задачі як позбавленої особистісної цінності, як правило, призводить до ігнорування можливості майбутніх досягнень та надання переваги активності, що дає змогу отримати миттєве задоволення [3].

Попри наявність значної кількості прихильників

представленої теорії у науковій літературі зустрічаються і критичні зауваження щодо її положень. Згодом і сам П. Стіл визнав наявність одного із недоліків власної концепції, вказавши, що вона пояснює чому людина намагається уникнути певного завдання, але при цьому не містить обґрунтування причин його відкладання [4].

Цілком логічно здається думка відповідно до якої причиною прокрастинації є схильність людини до надання переваги приємним стимулам невідтермінованим у часі, на противагу потенційним значущим майбутнім досягненням. Однак, при цьому вказаний підхід

не пояснює протилежне явище, зокрема, чому деякі особи, навпаки, обирають діяльність із низьким рівнем привабливості та ймовірністю на в той час, як існують альтернативні більш приємні варіанти [2].

Чимало науковців висловлюють сумніви щодо можливості однією формулою охопити усі грані людської поведінки, а особливо несвідомі психічні процеси, що детермінують її зміну. Проте саме теорія тимчасової мотивації, як спроба уніфікації різних поглядів на сутність прокрастинації, все ж часто складає основу для подальшого емпіричного вивчення змістового навантаження цього феномену.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ainslie, G., Haslam, N. Hyperbolic Discounting. In G. Loewenstein & J. Elster (Eds.) *Choice over Time*. New York: Russell Sage Foundation, 1992, P. 57-92.
2. Siaputra, I. B. (2010). Temporal Motivation Theory: Best Theory (yet) to Explain Procrastination // *Anima Indonesian Psychological Journal*, 25 (3), P. 206-214
3. Steel, P. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential selfregulatory failure // *Psychological Bulletin*, 2007, 133, P. 65-94. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.65
4. Steel, P. *The Procrastination Equation*. Harlow: Pearson Education Limited. 2011
5. Steel, P., Konig, C.J. Integrating Theories of Motivation // *Academy of Management Review*, 2006. 31(4), P. 889-913.
6. Tversky, A., Kahneman, D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992, 5, P. 297-323.
7. Шамшикова, О. А., Кормачева, И. Н. К вопросу о психологическом феномене «прокрастинация» // *Развитие человека в современном мире*, 2014, № V-1 (V), С. 253-270.

REFERENCES

1. Ainslie, G., Haslam, N. Hyperbolic Discounting. In G. Loewenstein & J. Elster (Eds.) *Choice over Time*. New York: Russell Sage Foundation, 1992, P. 57-92.
2. Siaputra, I. B. (2010). Temporal Motivation Theory: Best Theory (yet) to Explain Procrastination // *Anima Indonesian Psychological Journal*, 25 (3), P. 206-214
3. Steel, P. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential selfregulatory failure // *Psychological Bulletin*, 2007, 133, P. 65-94. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.65
4. Steel, P. *The Procrastination Equation*. Harlow: Pearson Education Limited. 2011
5. Steel, P., Konig, C.J. Integrating Theories of Motivation // *Academy of Management Review*, 2006. 31(4), P. 889-913.
6. Tversky, A., Kahneman, D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992, 5, P. 297-323.
7. Shamshikova, O. A., Kormacheva, I. N. On the Question of the Psychological Phenomenon "Procrastination" // *Human Development in the Modern World*, 2014, V-1(V), P. 253-270.

Conceptualizational meaning of "procrastination" from the standpoint of the theory of temporary motivation

O. V. Zhuravlova, O. A. Zhuravlov

The essence of the phenomenon of procrastination is revealed in this article. Also proved expediency of the conceptualizational meaning bases of the research concept within the theory of temporal motivation as the first attempt to integrate disparate scientific views is justified concerning his interpretation, in particular, the model of hyperbolic discounting by Ainslie and Haslam, Vruma's theory of expectations, and Kaneman-Tversky's theory of perspectives.

Keywords: *procrastination, motivation, hyperbolic discounting, need, expectations.*