|  |
| --- |
| Министерство образования РФГОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П.Огарёва»Контрольная работапо юридической психологииВариант №3. Выполнила: студентка 5 курса Юридического факультета Специальности «Юриспруденция» 502 группы, з /о Синидишкина О.И. Проверил: доцент, к.ю.н. Шляпников Ю.В. Саранск 2010 г. |

**Содержание**

Мотивация поведения личности………………………………………………....3

Поведение людей в социально неорганизованном обществе……………...…10

Задача…………………………………………………………………………….14

Список использованной литературы

**Мотивация поведения личности**

 **Мотивация – это обусловленное актуализированной потребностью возбуждение определенных нервных структур (функциональных систем), вызывающих направленную активность организма.** (Так, например, могут возникнуть пищевая, половая, познавательная, защитная и другие виды мотивации.)

 От мотивационного состояния зависит допуск в кору головного мозга тех или иных чувственных возбуждений, их усиление или ослабление. Эффективность внешнего стимула зависит не только от его объективных качеств, но и от мотивационного состояния организма. (Сытый организм не реагирует на самую привлекательную пищу.) Внешние раздражители становятся стимулами, т. е. сигналами к действию лишь при соответствующем мотивационном состоянии организма. Мозг при этом моделирует параметры объектов, которые необходимы для удовлетворения потребности, и схемы деятельности по овладению требуемым объектом. Эти схемы – программы поведения – могут быть или врожденными, инстинктивными, или основанными на индивидуальном опыте.

 Мотивация поведения всегда эмоционально насыщена. То, к чему мы стремимся, нас эмоционально волнует. При этом одни эмоции выполняют стратегическую функцию – являются индикатором потребностей, значимости определенного класса объектов, другие связаны с определением значимости отдельных условий, обеспечивающих достижение объекта потребности. Являясь непосредственным "определителем" значимости, полезности или вредности тех или иных явлений, эмоции обеспечивают соответствующую энергетическую мобилизацию организма на соответствующее взаимодействие индивида с этими объектами.

 Мотивационные состояния человека существенно отличаются от мотивационных состояний животных тем, что регулируются второй сигнальной, обобщенной системой ценностных ориентации личности. Все мотивационные состояния являются модификацией потребностных состояний.

 К мотивационным состояниям человека относятся **интересы, желания, стремления, намерения, влечения, страсти, установки.**

**Интерес – эмоционально насыщенная направленность на объекты, связанные со стабильными потребностями человека** (от лат. interest – имеет значение). Интерес проявляется в повышенном внимании к объекту, имеющему устойчивую значимость.

 Интерес – мотивационно-регуляционный механизм человеческого поведения, определяемый иерархией сформированных потребностей.

Однако связь интересов с потребностями не прямолинейна, иногда она не осознается. Интересы бывают прямые и опосредованные, возникающие в связи со средствами достижения целей.

 Интерес как психическое состояние существенно влияет на психические процессы, активизирует их. В соответствии с потребностями интересы подразделяются по **содержанию** (материальные и духовные), **широте** (ограниченные и разносторонние) и **устойчивости** (кратковременные и устойчивые).

 Удовлетворение интереса не только не погашает его, но формирует еще более разветвленную систему интересов.

 Выступая в качестве ориентационной основы поведения личности, интересы становятся основным психологическим механизмом поведения. Интересы не только стимулируют человека к деятельности, но и сами формируются в ней.

 Широта и глубина интересов человека определяют полноценность его жизни. Интересы асоциальной личности отличаются, как правило, узостью, эгоистической направленностью, меркантилизмом, утилитарностью. Характеристика личности включает в себя определение круга интересов данного человека. С интересами человека тесно связаны его желания, страсти и влечения.

 **Желание – мотивационное состояние, при котором потребности соотнесены с конкретным предметом их удовлетворения.** Желание представляет собой определенный этап вызревания потребности, соотнесение ее с целью и планом действий. Еще Эпикур подразделил все человеческие желания на три группы:

1) естественные и необходимые (желание еды, питья, сна, отдыха и т. п.),

2) естественные, но не необходимые,

3) желания ни естественные, ни необходимые.

 Перечень этой, третьей, группы желаний необъятен: желания, связанные с честолюбием, жаждой славы, власти, лидерства, первенства, превосходства над другими людьми и т. п.

 Однако и первые две группы желаний человека не безупречны – они могут быть гипертрофированными, непомерно интенсивными, не знающими границ своего удовлетворения. Желание связано со **стремлением** – повышенным эмоциональным тяготением к объекту желания.

 **Страсть – очень стойкое аффективное стремление к определенному объекту, потребность в котором доминирует над всеми остальными потребностями и придает соответствующую направленность всей жизнедеятельности человека.**

 Страсть интегрирует волевые и эмоциональные побуждения; она может быть положительной и отрицательной в зависимости от общественной ценности того, к чему стремится человек. Многие отрицательные страсти (к стяжательству, азартным играм и т. п.) ведут к деградации личности и нередко являются предпосылкой преступного поведения. Положительные страсти мобилизуют силы человека на достижение социально значимых целей (например, страсть к искусству, науке, отдельным видам трудовой деятельности и т. п.).

 Состояние навязчивого тяготения к определенной группе объектов называется **влечением.** Влечения могут быть естественными и сформированными в социальных условиях.

 Естественные влечения не всегда осознаются. Они связаны с органическими процессами и лишь в незначительной мере могут регулироваться сознанием. Сами же влечения могут существенно влиять на организацию, направленность сознания. "Влечение ставит задачи интеллекту для своего удовлетворения и пользуется им как рабочим аппаратом. Оно давит на мышление, приковывает его к нахождению способов своего удовлетворения и заставляет его до тех пор работать в нужном направлении, пока не найден удачный исход".

 В ряду инстинктивных, органических влечений установлена следующая последовательность в порядке возрастания силы их напряженности:

1) ориентировочные реакции,

2) сексуальное влечение,

3) голод (пищевое влечение),

4) жажда,

5) влечение материнства.

 Влечения человека в отличие от инстинктов животных отличаются социальной обусловленностью. Чем более глубоко социализирован человек, тем более дисциплинированы его влечения. Ослабление психики, психическая деградация ведут к усилению инстинктивных побуждений. (Так, в структуре преступности значительное место занимают необузданные сексуальные влечения, удовлетворяемые преступным, насильственным способом.)

 Одна из основных особенностей развитого человеческого сознания – способность осуществлять разумный выбор среди собственных влечений. Для этого индивид должен подняться над своими влечениями и, отвлекаясь от них, произвести выбор между ними. Этот выбор осуществляется иерархически организованной ценностной системой личности.

 Мотивация человека может быть сознательной и подсознательной.

 Сознательная мотивация связана с намерением.

 **Намерение** (в юридической терминологии – "умысел") – **это сознательно принимаемое решение достичь определенной цели с отчетливым представлением средств и способов действия.**

 В намерении объединяются побуждение к действию и его сознательное планирование. Намерения, как и потребности, обладают динамическими свойствами – силой, напряженностью и др. Намерения организуют поведение человека, обеспечивают произвольность его действий, выступают как сознательный акт поведения. **Сознательным обоснованием намерения является мотив.**

 Термин "мотив" в переводе с латинского означает побуждение, однако не всякое побуждение является мотивом; поведение может побуждаться чувствами, установками. Одни побуждения осознаются, другие не осознаются. **Мотив – это осознанное побуждение к достижению конкретной цели, понимаемое индивидом как личностная необходимость.**

 Если понятие мотивации включает в себя все виды побуждений человеческого поведения (в том числе и малоосознанные и подсознательные), то мотив – сознательно сформированные, понятийно оформленные побуждения.

 Деятельность человека обычно побуждается несколькими мотивами – иерархией мотивов При этом определенные мотивы приобретают ведущее значение.

 Ведущие мотивы придают деятельности, ее объектам и условиям личностное значение – **смысл.**

 Мотивы могут вступать в противоречие с объективными возможностями их реализации, с социальной регламентированностью поведения. В таких случаях у социализированной личности происходит или подавление мотива, или его изменение – изыскание новых, социально допустимых целей деятельности. (Мотивы следует отличать от мотивировки – оправдательных высказываний по поводу совершенного действия. Они могут не совпадать с действительными мотивами, маскировать их.) Все малоосознанные импульсивные действия совершаются на основе установки (ошибочно иногда трактуемой как "бессознательные мотивы").

 **Установка –** состояние готовности к определенному способу поведения в определенных ситуациях; это нейродинамически закодированная устойчивая модель поведения. Установка – наиболее константная, устойчивая основа поведения человека.

 Различаются два вида установки – **общая и дифференцированная** (фиксированная). Общая установка возникает в отношении больших классов явлений; дифференцированная – по отношению к индивидуализированным объектам.

 Установка лежит в основе целостности и последовательности поведения человека, объединяет его сознательную и подсознательную сферы, определяет меру возможного поведения человека в различных жизненных ситуациях, "норму его реакции".

 Установка лежит в основе поведенческих стереотипов, стабилизирующих поведение индивида, освобождающих его от необходимости принимать решения и произвольно контролировать осуществление деятельности в стандартных для него (обобщенных в опыте данного индивида) ситуациях В ряде случаев (при низком уровне критичности индивида) установки обусловливают инертность поведения, не учитывая изменения в обстановке, люди действуют шаблонно.

 Установки могут быть связаны с различными компонентами деятельности. Различаются смысловые, целевые и операционные установки.

 **Смысловые установки** определяют личностный смысл конкретных объектов, явлений, готовность действовать по отношению к значимому объекту определенным образом. Смысловые установки индивида особенно интенсивно формируются в референтной (значимой) для него микросреде. В напряженных ситуациях установки начинают доминировать.

Возникнув в рамках одной деятельности, установки переходят и в другие сферы деятельности, обусловливают взаимодействие субъектов со сходными объектами в широком спектре однотипных ситуаций.

 **Целевые установки** обеспечивают устойчивую направленность действий, они выражаются в тенденции к завершению действия при любых обстоятельствах, что иногда ведет к ригидности, негибкости поведения.

 **Операционные установки** обеспечивают психофизиологическую преднастройку индивида на совершение действия определенными способами, последовательной системой привычных операций с использованием привычных для индивида средств.

 В сложном механизме регуляции поведения сознательные его компоненты (цели, мотив, решения, программирование, выбор средств реализации) непрерывно взаимодействуют с подсознательными, установочно стереотипными компонентами.

 Итак, побудительный и целеобразующий механизм человеческого поведения состоит из сложного комплекса взаимосвязанных личностных факторов – направленности личности, ее потребностей, модификацией которых являются интересы, желания, стремления, страсти, влечения и подсознательные установки Сознательным же компонентом волевого, целенаправленного поведения являются мотивы поведенческих актов, интегрирующие в себе общую направленность личности

 Направленность личности в значительной мере определяет ее способности и характер.

**Поведение людей в социально неорганизованной общности.**

 Рассмотрим существенные особенности неорганизованной социальной общности. Разновидность такой общности – толпа.

 **Толпа – временное неорганизованное скопление людей, непосредственно контактирующих между собой на ситуативной основе и идентично реагирующих на определенные воздействия на основе психического заражения.**

 Поведение людей в условиях толпы отличается рядом психических особенностей:

* происходит некоторая деиндивидуализация личности;
* доминирует примитивная эмоционально-импульсивная реакция;
* резко активизируется подражательная деятельность людей;
* снижается предвидение возможных последствий их действий.

 В условиях толпы люди преувеличивают правомерность своих действий, снижается их критическая оценка, притупляется чувство ответственности, доминирует чувство анонимности. На фоне общего эмоционального напряжения, вызванного той или иной ситуацией, люди, входящие в толпу, быстро поддаются **психическому заражению.**

 Человек в толпе приобретает чувство анонимности, самовысвобождения из-под социального контроля. Наряду с этим в условиях толпы резко возрастает конформность индивидов, их уступчивость предлагаемым толпе моделям поведения. В случайную толпу легко входят лица, испытывающие потребность в острых ощущениях. В так называемую экспрессивную толпу легко входят люди с определенными этнокультурными особенностями, импульсивные и эмоционально лабильные. Такая толпа легко увлекается ритмическими воздействиями – маршами, речевками, скандированием лозунгов, ритмичной жестикуляцией. Экспрессивная толпа легко перерастает в действующую толпу агрессивного типа. Ее поведение определяется ненавистью к объекту агрессии и направляется случайными зачинщиками.

 Стихийное поведение людей провоцируется в ряде случаев стихийной информацией – слухами. Слухи охватывают события, не освоенные средствами массовой информации, являются специфическим видом межличностной коммуникации, содержанием которой овладевает аудитория, подверженная определенным ситуативным ожиданиям и предрассудкам.

 Регулятивный механизм поведения толпы **– коллективная бессознательность** – особый класс психических явлений, в котором, по представлениям психоаналитика Карла Густава Юнга, заключен инстинктивный опыт человечества. Всеобщие априорные поведенческие, надличностные схемы поведения подавляют индивидуальное сознание людей и вызывают генетически архаичные поведенческие реакции, "коллективные рефлексы", по терминологии В. М. Бехтерева. Однородные, примитивные оценки и действия соединяют людей в монолитную массу и резко увеличивают энергию их одноактного импульсивного действия. Однако такие действия становятся неадаптивными в тех случаях, когда возникает необходимость сознательно организованного поведения.

 Феномен толпы, импульсивные стереотипы поведения широко используются тоталитарно ориентированными политиками, экстремистами и религиозными фанатиками.

 Возобладание в социальной общности одностороннего интереса может вызвать толпообразные схемы поведения, резкое размежевание на "мы" и "они", примитивизацию социальных отношений.

 По поведенческим особенностям различаются четыре вида толпы:

 1) **случайная** (оказиональная);

 2) **экспрессивная** (совместно выражающая общие аффективные чувства – ликования, страха, негодования, протеста);

 3) **конвенциональная** (основанная на некоторых стихийно сформулированных позициях);

 4) **действующая,** которая подразделяется на агрессивную, паническую (спасающуюся), стяжательскую, экстатическую (действующую в состоянии экстаза), повстанческую – возмущающуюся действиями властей.

 Любая толпа характеризуется общностью эмоционального состояния и спонтанно возникающей направленностью поведения. Ее поведение характеризуется нарастающим самоподкрепляющимся психическим заражением – распространением повышенного эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта.Отсутствие ясных целей и организационная диффузность толпы превращают ее в объект манипуляций. Толпа всегда находится в крайне возбужденном предстартовом, установочном состоянии; и для приведения ее в действие необходим лишь соответствующий пусковой сигнал.

 Одним из видов дезорганизованного поведения толпы является **паника** – групповое конфликтное эмоциональное состояние, возникающее на основе психического заражения в ситуации действительной или мнимой опасности, при дефиците информации, необходимой для разумного принятия решений.

 Термин "паника" происходит от имени греческого бога Пана – покровителя пастухов и стад. По-древнегреческому поверью, гнев бога Пана вызывает безумие в стаде: животные начинают метаться, бросаться в пропасть, огонь или воду.

 Паника блокирует способность адекватного отражения обстановки и ее рациональной оценки, действия людей приобретают оборонительно-хаотичный характер, сознание резко сужается, люди становятся способными на крайне эгоистичные, асоциальные поступки. Паника возникает в состоянии психической напряженности, в условиях повышенной тревожности, вызванной ожиданием крайне тяжелых событий (пожара, голода, землетрясений, затопления, вооруженного нападения), в условиях недостаточной информации об источниках опасности, времени ее возникновения и способах противодействия.

 Вывести толпу из панического состояния можно лишь очень сильным противодействующим раздражителем, целенаправленными, категорическими командами авторитетных лидеров, предъявлением краткой успокоительной информации и указанием на реальные возможности выхода из возникшей критической ситуации.

 Паника – это крайнее проявление стихийного, импульсивного поведения массы людей при отсутствии их социальной организации, состояние массового аффекта, возникающее в ответ на шокирующее обстоятельство. Кризисная ситуация создает потребность немедленных действий, а их сознательная организация невозможна из-за информационно-ориентировочной недостаточности.

 На примере поведения людей в условиях толпы видно, что отсутствие социальной организации, системы регламентированных норм и способов поведения ведет к резкому снижению уровня поведения людей. Поведение людей в этих условиях характеризуется повышенной импульсивностью, подчиненностью сознания одному актуализированному образу, сужением других сфер сознания.

**Задача.**

 30- летняя женщина, Кэтрин Дженовезе, была убита поздно ночью в марте 1964 г на своей улице, когда возвращалась домой с работы. Известие обубийстве не может не взволновать общественность, но в таком городе, как Нью- Йорк, газеты посвятили бы убийству Дженовезе лишь часть колонки, если бы не открывшиеся случайно подробности. Столичный редактор «Times» Э. М. Розенталь неделю назад спустя после этого убийства беседовал за ланчем с комиссаром полиции города. Розенталь спрашивал комиссара о различных убийствах в Квиксе, и комиссар, думая, что его спрашивают о случае с Дженовезе, раскрыл потрясающие факты. Кетрин Дженовезе умерла не быстрой смертью. Это была долгая, мучительная публичная смерть. Убийца гонялся за ней и атаковал ее на улице трижды. Все это время Кетрин громко кричала, пока бандитский нож не заставил ее замолчать навсегда. Невероятно, но тридцать восемь ее соседей наблюдали из своих окон, как разворачивались события, и никто даже пальцем не пошевелил, чтобы вызвать полицию.

 Объясните причину такого поведения соседей Кетрин Дженовезе?

**Ответ:**

 Психологи предпологают, что по крайней мере по двум причинам сторонний наблюдатель, скорее всего, не окажет помощи в критическом положении, если рядом находятся другие наблюдатели.

 *Первая причина.* В случае присутствия нескольких потенциальных помощников на месте происшествия личная ответственность каждого индивида снижается: «Возможно, кто-то другой поможет; наверное, кто-то уже это сделал». Так как все думают, что кто-то поможет или уже помог, никто не помогает.

 *Вторая причина* является психологически более тонкой; она включает в себя принцип социального доказательства и феномен плюралистического невежества.

 Согласно *принципу социального доказательства*, люди, для того чтобы решить, чему верить и как действовать в данной ситуации, ориентируются на то, чему верят и что делают в аналогичной ситуации другие люди. Склонность к подра­жанию обнаружена как у детей, так и у взрослых. Принцип социального доказательства может быть применен с целью побудить человека подчиниться тому или иному требованию; при этом данному человеку сообщают, что многие люди (чем больше, тем лучше) согла­шаются или согласились с этим требованием.

 Принцип социального доказательства является наиболее действенным при на­личии двух факторов. Одним из них является *неуверенность.* Когда люди со­мневаются, когда ситуация представляется им неопределенной, они в большей степени склонны обращать внимание на действия других и считать эти дей­ствия правильными.

 Второй фактор, при наличии которого принцип социального доказательства оказыва­ет наибольшее влияние, это *сходство.* Люди в большей степени склонны следо­вать примеру тех, кто на них похож.

 Очень часто критическое положение не выглядит таковым с полной очевидностью. Является ли человек, лежащий на дороге, жертвой сердечного приступа или горьким пьяницей? Крики у соседней двери - это шум драки, или «громкая» супружеская ссора, вмешательство в которую не всегда уместно? В подобных неопределенных случаях люди склонны по реакции других свидетелей узнать, является ли данная ситуация критической.

 Поэтому в трудных ситуациях все кажутся невозмутимыми и бездействующими. В результате, в соответствии с принципом социального доказательства, важным событиям часто не придается должного значения. В этом, как считают Латанэ и Дарлей, и заключается суть феномена плюралистического невежества: «Каждый человек решает, что, поскольку никто не озабочен, все в порядке. Тем временем опасность может достигнуть такой точки, в которой тот, кто не находится под влиянием спокойствия других, предпочтет реагировать».

**Список литературы.**

1. Авчиренко Л.К. Управление общением – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2003.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы – СПб.: Издательство “Питер”, 2000.
3. Еникеев М. И. Общая и социальная психология. Учебник для вузов.– М.: Изд. НОРМА–ИНФРА • М, 1999.
4. Роберт Б. Чалдини. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. — СПб.: Питер, 2001.