I. Потребности как внутренние побудители активности человека

1. Какова связь между уровнем развития потребностей человека и уровнем развития его как личности?

Потребность – это нужда в чем-либо, объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом; внутренний побудитель активности. Потребности делятся на биологические, свойственные животным и человеку, и социальные, которые носят исторический характер, зависят от уровня экономики и культуры.

Осознанные обществом, социальными группами, общностями и индивидами потребности выступают как их интересы. Потребности динамичны, изменчивы, на базе удовлетворенных возникают новые, что связано с уровнем развития личности и её включением в различные сферы и формы деятельности. Потребности личности образуют как бы иерархию, в основе которой витальные, а последующие ее уровни - социальные потребности, высшее проявление которых - потребности в самореализации, самоутверждении, т. е. в творческой деятельности. За отправную точку при создании мотивационной теории обычно принимаются специфические потребности, которые принято называть физиологическими позывами.

Физиологические потребности – самые жизненноважные, самые мощные из всех потребностей, они обладают самой большой движущей силой по сравнению со всеми прочими потребностями. На практике это означает, что человек, живущий в крайней нужде, обделенный всеми радостями жизни, будет движим прежде всего потребностями физиологического уровня. При доминировании физиологических позывов, остальные потребности могут не ощущаться человеком.

В качестве еще одной специфической характеристики организма, подчиненного единственной потребности - специфическое изменение личной философии будущего. Человек, измученный голодом, жизнь он мыслит в терминах еды, все остальное, не имеющее отношения к предмету его вожделений, воспринимается им как несущественное, второстепенное. Он считает бессмыслицей такие вещи как любовь, свобода, братство, уважение, его философия предельно проста и выражается присказкой: "Любовью сыт не будешь". Но когда он сыт, обнаруживаются другие (более высокие) потребности, и уже эти потребности овладевают его сознанием, занимая место физического голода. Стоит ему удовлетворить эти потребности, их место тут же занимают новые (еще более высокие) потребности, и так далее до бесконечности.

После удовлетворения физиологических потребностей их место в мотивационной жизни индивидуума занимают потребности безопасности (в стабильности; в зависимости; в защите; в свободе от страха, тревоги и хаоса; потребность в структуре, порядке, законе, ограничениях; другие потребности). Подобно физиологическим потребностям, эти желания также могут доминировать в организме, узурпировать право на организацию поведения, подчинив своей воле все возможности организма и нацелив их на достижение безопасности, и в этом случае организм рассматривается как инструмент обеспечения безопасности. Так же, как в случае с физиологическим позывом, рецепторы, эффекторы, ум, память и все прочие способности индивидуума в данной ситуации превращаются в орудие обеспечения безопасности.

Потребность в безопасности здорового и удачливого представителя нашей культуры, как правило, удовлетворена. Люди, живущие в мирном, стабильном, отлажено функционирующем, хорошем обществе, могут не бояться хищников, жары, морозов, преступников, им не угрожает ни хаос, ни притеснения тиранов. В такой обстановке потребность в безопасности не оказывает существенного влияния на мотивацию. Точно так же, как насытившийся человек уже не испытывает голода, человек, живущий в безопасном обществе, не чувствует угрозы.

Для того, чтобы наблюдать потребности данного уровня в их активном состоянии, нам приходится обращаться к проблемам невротиков и невротизированных индивидуумов, к представителям социально и экономически обездоленных классов; массовые проявления активной работы этих потребностей наблюдаются в периоды социальных потрясений, революционных перемен. В нормальном же обществе, у здоровых людей потребность в безопасности проявляется только в мягких ормах, например, в виде желания устроиться на работу в компанию, которая предоставляет своим работникам социальные гарантии, в попытках откладывать деньги на "черный день", в самом существовании различных видов страхования (медицинское, страхование от потери работы или утраты трудоспособности, пенсионное страхование).

Тягой к безопасности в какой-то мере объясняется также исключительно человеческая потребность в религии, в мировоззрении, стремление человека объяснить принципы мироздания и определить свое место в универсуме. Можно предположить, что наука и философия как таковые в какой-то степени мотивированы потребностью в безопасности. Потребность в безопасности редко выступает как активная сила, она доминирует только в ситуациях критических, экстремальных, побуждая организм мобилизовать все силы для борьбы с угрозой. Критическими или экстремальными ситуациями мы называем войны, болезни, стихийные бедствия, вспышки преступности, социальные кризисы, неврозы, поражения мозга, а также ситуации, отличающиеся хронически неблагоприятными, угрожающими условиями.

Потребность в любви. После того, как потребности физиологического уровня и потребности уровня безопасности достаточно удовлетворены, актуализируется потребность в любви, привязанности, принадлежности, и мотивационная спираль начинает новый виток. Человек как никогда остро начинает ощущать нехватку друзей, отсутствие любимого, жены или детей. Он жаждет теплых, дружеских отношений, ему нужна социальная группа, которая обеспечила бы его такими отношениями, семья, которая приняла бы его как своего. Именно эта цель становится самой значимой и самой важной для человека, он может уже не помнить о том, что когда-то, когда он терпел нужду и был постоянно голоден, само понятие "любовь" не вызывало у него ничего, кроме презрительной усмешки. Теперь же он терзаем чувством одиночества, болезненно переживает свою отверженность, ищет свои корни, родственную душу, друга.

Невозможность удовлетворить потребность в любви и принадлежности приводит к дезадаптации, а порой и к более серьезной патологии. В нашем обществе сложилось амбивалентное отношение к любви и нежности, и особенно к сексуальным способам выражения этих чувств; почти всегда проявление любви и нежности наталкивается на то или иное табу или ограничение. Практически все теоретики психопатологии сходятся во мнении, что в основе нарушений адаптации лежит неудовлетворенная потребность в любви и привязанности.

Потребность в признании. Каждый человек (за редкими исключениями, связанными с патологией) постоянно нуждается в признании, в устойчивой и, как правило, высокой оценке собственных достоинств, каждому из нас необходимы и уважение окружающих нас людей, и возможность уважать самого себя. Потребности этого уровня подразделяются на два класса. В первый входят желания и стремления, связанные с понятием "достижение". Человеку необходимо ощущение собственного могущества, адекватности, компетентности, ему нужно чувство уверенности, независимости и свободы. Во второй класс потребностей мы включаем потребность в репутации или в престиже (мы определяем эти понятия как уважение окружающих), потребность в завоевании статуса, внимания, признания, славы.

Удовлетворение потребности в оценке, уважении порождает у индивидуума чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, адекватности, чувство, что он полезен и необходим в этом мире. Неудовлетворенная потребность, напротив, вызывает у него чувство униженности, слабости, беспомощности, которые, в свою очередь, служат почвой для уныния, запускают компенсаторные и невротические механизмы. Исследования тяжелых случаев посттравматических неврозов помогают нам понять, насколько необходимо человеку чувство уверенности в себе и насколько беспомощен человек, лишенный этого чувства.

Потребность в самоактуализации. Если все вышеперечисленные потребности человека удовлетворены, он вскоре вновь почувствует неудовлетворенность оттого, что занимается совсем не тем, к чему предрасположен. Говоря о самоактуализации, имеется в виду стремление человека к самоосуществлению, к воплощению в действительность потенциально присущих ему возможностей. Это стремление можно назвать стремлением к самотождественности, самобытности. У разных людей эта потребность выражается по-разному. Один желает стать идеальным родителем, другой стремится достичь спортивных высот, третий пытается творить или изобретать. Как правило, человек начинает ощущать потребность в самоакту-ализации только после того, как удовлетворит потребности нижележащих уровней.

2. Каковы сходства и различия в детерминации поведения человека и животных?

Для философов Древней Греции и Древнего Рима человек представлялся уникальным существом, не имеющим ничего общего с животными. Только он, наделенный разумом, мышлением и сознанием, обладает свободой выбора действий.

Мотивация, детерминация поведения с этик позиций связывалась только с разумом и волей. В отличие от объяснения поведения человека с позиций рационалистов как исключительно разумного, на поведение животных распространялись взгляды иррационалистов: оно несвободно, неразумно, управляется неосознаваемыми биологическими силами, проистекающими из органических потребностей. Неслучайно стоиками, представителями одного из философских течений введено понятие " инстинкт".

Различия в воззрениях на сущность и происхождение мотивации поведения человека и животных сохранялись вплоть до cepедины XIX века. Это было столкновение представлений о главенстве произвольного и непроизвольного, волюнтаризма и необходимости. Произвольность и волюнтаризм выражали связь с душой как психологическим механизмом управления поведением человека, а непроизвольность и необходимость - с материалистическим пониманием причинности, с рефлексами.

Постепенно произошло сближение позиций рационализма и иррационализма в изучении причин поведения человека и животных. И произошло это благодаря эволюционному учению Ч. Дарвина, позволившему ученым свести к минимуму различия между человеком и животными.

С одной стороны, стали изучаться разумные формы поведения у животных, с другой - инстинкты и рефлексы у человека, рассматривавшиеся в качестве мотивационных факторов. Сближение понимания механизмов поведения у животных и человека привело к тому, что, например, английский философ Джозеф Пристли (2 половина XVIII века) считал, что животные обладают зачатками всех способностей человека без исключения, причем отличие их от человека только «в степени, а не в роде». Он приписывал животным волю, рассудок и даже способность к абстрагированию.

Качественное отождествление психики животных и человека, побудительных причин их поведения, допускали многие передовые естествоиспытатели и философы-материалисты XVIII-XIX веков (Ж. Ламетри, Ч. Дарвин, Н. Г. Чернышевский и др.). Этот шаг в сторону антропоморфизма был в целом ошибочным, однако и до сих пор вопрос о том, каким образом развивалась в филогенезе мотивация поведения животных и человека, остается столь же актуальным, сколь и неясным.

До сих пор в философской, биологической и психологической литературе принято говорить о мотивации и мотивах не только человека, но и животных (Н. Ю. Войтонис (1935), В. К. Вилюнас (1986) и др.). При этом под мотивацией понимается любая причина, вызывающая ту или иную реакцию животных и человека. Например, II. Ю. Войтонис говорит о мотивации гнева, страха, П. В. Симонов (1975) принимает за мотивы животных их биологические потребности и т. д.

Предложенная П. К. Анохиным (1975) схема функциональной системы, в частности та ее часть, которая касается принятия решения, приложима как для произвольного, так и непроизвольного поведения, и это вроде бы дает основание сблизить мотивационные механизмы человека и животного. Действительно, у того и другого присутствует пусковая афферентация (стимул, сигнал, раздражитель), обстановочная афферентация (оценка и учет собственного состояния и ситуации), память (какая прежде была реакция на данный стимул) и потребность, называемая П. К. Анохиным мотивацией. У животных и у человека имеется предвосхищение будущих результатов, описываемых в различных схемах поведения как «акцептор действия», «установка», «ожидание», «экстраполяция», «антиципация».

Далее по аналогии. Так, у животных, как и у человека, при организации своего поведения проявляется избирательность (предпочтение). Далее: у животных диапазон объектов, выступающих в качестве удовлетворителей потребности, задан от природы, жестко ограничен специфичным для каждого биологического вида кругом приспособительных инстинктивных форм деятельности. У человека же круг этих объектов практически не ограничен, как не ограничены и формы деятельности по их добыче. Главное же в том, что поиск объектов удовлетворения потребности осуществляется человеком сознательно, с участием второй сигнальной системы. У животных же образ объекта (пищи, кормушки или хозяина) связан с работой первой сигнальной системы, которая обеспечивает им разумность поведения, но на более низком уровне. Проявляемая животными избирательность в выборе пищи осуществляется также на непроизвольном уровне. Поисковая активность и направленное побуждение хотя и целесообразны, но не обладают смыслообразующей функцией, как у человека. За животное «думают» условные рефлексы, инстинкты, а направленность и целесообразность реагирования определяются целью рефлекторно.

Правда, некоторые особенности поведения высокоразвитых животных заставляют думать о зачатках произвольности, а не сводить их поведение только к инстинктам и условным рефлексам, на что справедливо указывается в работах П. В. Симонова.

У высших животных возможна и «борьба мотивов», например потребности в пище с инстинктом самозащиты (животное хочет схватить пищу, но боится). Наконец, у них проявляется и сила воли: они настойчиво требуют от хозяина пищу, которую он ест (бьют его лапой), или не мочатся, находясь дома или в транспорте (при этом, как и люди, испытывают мучительные ощущения).

Таким образом, поведение животных может быть не только целесообразным, но в определенной степени разумным, произвольным. И если поставить вопрос о том, можно ли говорить о мотивации поведения животных, то ответ следует дать такой: это поведение в такой степени мотивированно, в какой оно носит произвольный характер. Такая позиция означает признание эволюционного развития мотивации как произвольного способа управления поведением.

Отсюда можно сделать два вывода: мотивация не сводится лишь к реагированию (безусловно- или условно-рефлекторному), так как подразумевает участие сознания и преднамеренность, а не просто инстинктивную экстраполяцию; мотивация поведения человека и животных не равнозначна. В основном поведение человека связано с произвольной регуляцией, а значит и с мотивацией, в которой ведущая роль принадлежит не физиологическим, а психологическим механизмам, так как сознательно осуществляются анализ ситуации, выбор цели и построение плана действия.

II. Психологические теории мотивации

1. Проблема мотивации в работах античных философов

Великие мыслители древности - Аристотель, Гераклит, Демокрит, Лукреций, Платон, Сократ, упоминавшие о нужде как учительнице жизни, положили начало научному изучению причин активности человека и животных, их детерминации. Демокрит рассматривал нужду (потребность) как основную движущую силу, которая не только привела в действие эмоциональные переживания, но сделала ум человека изощренным, позволила приобрести язык, речь и привычку к труду. Вне потребностей человек не смог бы выйти из дикого состояния.

Роль эволюционной теории Ч. Дарвина в развитии проблемы мотивации поведения человека.

Дарвин показал, что целесообразность поведения объясняется естественными причинами, эволюционно закреплёнными, и что в основе поведения человека и животного лежат одни и те же принципы. Учение Дарвина оказало существенное влияние на возникшие психологические школы, которые сосредоточились на изучении внесознательных детерминант поступков человека.

Поведенческая теория мотивации и теория высшей нервной деятельности.

В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся как вне так и внутри человека и заставляют его осознанно или не осознанно совершать определённые поступки.

В настоящее время выделяют два подхода к изучению мотивации. Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны теории мотивации. Такие теории базируются на изучении потребностей человека, которые и являются основными мотивом их проведения, а, следовательно, и деятельности. К сторонникам такого подхода можно отнести американских психологов А.Маслоу, Ф.Герцберга и Д.МакКлелланда, которые считали, что предметом психологии является поведение, а не сознание человека. В основе же поведения лежат потре6ности человека.

Среди отечественных психологов начала XX века, поднимавших вопросы о мотивации поведения человека, был А. Ф. Лазурский, опубликовавший в 1906 г. книгу «Очерк науки о характерах». В ней обсуждены вопросы, связанные с желаниями и влечениями, борьбой мотивов и принятием решений, устойчивостью решений (намерений) и способностью внутренней задержке побудительных импульсов. Вопросы мотивации поведения рассматривали В. М. Bopoвский (1927), Н. Ю. Войтонис (1929, 1935), стоявший на биологизаторских позициях. Л. С. Выготский в своих работах тоже рассматривал проблему детерминации и мотивации поведения человека.

Мотивационные концепции второй половины ХХ века.

Во второй половине XX века появились мотивационные концепции Дж. Роттера (1954), Г. Келли (1955), X. Хекхаузена (1955), Дж. Аткинсона (1964), Д. Макклелланда (1971), для которых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека. Когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход новых мотивационных понятий: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний. Р. Кеттелл (1957) построил «динамическую решетку устремлений». Он выделил мотивационные диспозиции типа «эргов» (от греч. ergon - энергия, работа), в которых видел биологически обусловленные влечения, и «энграммы», природа которых содержится не в биологической структуре, а в истории жизни субъекта.

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, становится принятие решения.

Теория деятельностного происхождения мотивационной сферы человека Леонтьева А.Н. А. Н. Леонтьев в 1956 году писал, что мотив побуждает отдельное, частное действие. В более поздних работах он утверждал, что мотивы относятся только к деятельности, а действие не имеет самостоятельного мотива. Если принять это как частный случай осуществления действий, то каждое действие в составе деятельности не имеет собственного мотива, но это не значит, что эти действия не мотивированны. Просто для деятельности и действий имеется общий мотив. Однако цели деятельности и каждого действия в ее составе не совпадают, хотя и те и другие обусловлены смыслом деятельности как своеобразным стержнем осуществляемой программы.

III .Мотивация и различные виды деятельности

1. Сила мотива и эффективность деятельности

Для того, чтобы осуществлялась деятельность, необходима достаточная мотивация. Однако, если мотивация слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения, вследствие чего в деятельности (и в поведении) наступают определенные разлады, т. е. эффективность работы ухудшается. В таком случае высокий уровень мотивации вызывает нежелательные эмоциональные реакции (напряжение, волнение, стресс и т. п.), что приводит к ухудшению деятельности.

Экспериментально установлено, что существует определенный оптимум (оптимальный уровень) мотивации, при котором деятельность выполняется лучше всего (для данного человека, в конкретной ситуации). Например, уровень мотивации, который условно можно оценить в семь баллов, будет наиболее благоприятным. Последующее увеличение мотивации (до 10 и более) приведет не к улучшению, а к ухудшению эффективности деятельности. Таким образом, очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определенная граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.

Такую зависимость называют -законом Йеркса Додсона. Эти ученые ещё в 1908 г. установили, что для того, чтобы научить животных проходить лабиринт, наиболее благоприятной является средняя интенсивность мотивации (она задавалась интенсивностью ударов тока).

2. Мотивация познавательной деятельности

Познавательные потребности рассматриваются как необходимость сознательного, активного, творческого познания окружающего мира, как интегративное свойство формирующейся личности младшего школьника, являющегося субъектом учебной деятельности. Специфика познавательных потребностей проявляется в понимании младшими школьниками необходимости: познавать новое; проявлять интеллектуальную, эмоциональную, социальную готовность к познавательной деятельности, регулярной умственной работе; принимать ролевую позицию школьника; активно проявлять в учебной деятельности качества личности (прилежание, трудолюбие, дисциплинированность, ответственность, настойчивость в преодолении трудностей, уверенность в себе), определяющие ученика как субъекта познания.

Основой мотивации познавательной деятельности является процесс формирования у младших школьников *внутренней позиции ученика*, которую Л.И. Божович определяет как систему установок, мотивов, связанных с актуальными потребностями ребенка и определяющих собой основное содержание и направленность его деятельности в данный период жизни. Опираясь на данное положение, формирование у младших школьников внутренней позиции ученика обеспечивается становлением мотивов их познавательной деятельности, проявляющихся в их познавательных потребностях.

Комплекс принципов формирования познавательных потребностей младших школьников включает: осознание школьниками ценности учения; учет потенциальных возможностей ребенка, его субъектного опыта; познавательную активность; готовность к ответственным действиям в учении; самореализацию в творческом познании.

3. Мотивация учебной деятельности школьников и студентов

Для мотивации учебной деятельности предложил свою классификацию П. М. Якобсон (1969). Первый вид мотивов он называл «отрицательными». Под этими мотивами он понимал побуждения учащегося, вызванные осознанием определенных неудобств и неприятностей, которые могут возникнуть в том случае, если он не будет учиться: выговоры, угрозы родителей и т. п. По существу, при таком мотиве - это обучение без всякой охоты, без интереса и к получению образования, и к посещению учебного заведения. Здесь мотивация осуществляется по принципу «из двух зол выбрать меньшее». Мотив посещения учебного заведения не связан с потребностью получения знаний или с целью повысить личностный престиж. Этот мотив необходимости, присущий некоторым учащимся, не может привести к успехам в учении, и его осуществление требует насилия над собой, что при слабом развитии волевой сферы отсутствует у этих учеников из учебного заведения.

Вторая разновидность мотивов учебной деятельности, по П.М. Якобсону, тоже связана с внеучебной ситуацией, имеющей, однако, положительное влияние на учебу. Воздействия со стороны общества формируют у учащегося чувство долга, которое обязывает его получить образование, в том числе и профессиональное, и стать полноценным гражданином, полезным для страны, для своей семьи. Такая установка на учение, если она устойчива и занимает существенное место в направленности личности учащегося, делает учение не просто нужным, но и привлекательным, дает силы для преодоления затруднений, для проявления терпения, усидчивости, настойчивости.

В эту же группу мотивов П. М. Якобсон относит и те, которые связаны с узколичностными интересами. Процесс учения при этом воспринимается как путь к личному благополучию, как средство продвижения по жизненной лестнице.

Третий вид мотивации, по П. М. Якобсону, связан с самим процессом учебной деятельности. Побуждают учиться потребность в знаниях, любознательность, стремление познавать новое. Учащийся получает удовлетворение от роста своих знаний при освоении нового материала; мотивация учения отражает устойчивые познавательные интересы. Специфика мотивации учебной деятельности зависит, как отмечает П. М. Якобсон, от личностных особенностей учащихся: от потребности в достижении успеха или, наоборот, от лени, пассивности, нежелания совершать усилия над собой, устойчивости к неудачам (фрустрации) и т. п.

Ведущими учебными мотивами у студентов являются «профессиональные» и «личного престижа», менее значимы «прагматические» (получить диплом о высшем образовании) и «познавательные» (А. Н. Печников, Г. А. Мухина, 1996). Правда, на разных курсах роль доминирующих мотивов меняется. На первом курсе ведущий мотив – «профессиональный», на втором – «личного престижа», на третьем и четвертом курсах - оба этих мотива, на четвертом - еще и «прагматический». На успешность обучения в большей степени влияли «профессиональный» и «познавательный» мотивы. «Прагматические» мотивы были в основном характерны для слабоуспевающих студентов.

4. Мотивация трудовой и различных видов деятельности

Мотивы, связанные с трудовой деятельностью человека, можно разделить на три группы: мотивы трудовой деятельности, мотивы выбора профессии и мотивы выбора места работы; конкретная деятельность определяется в конечном итоге всеми этими мотивами (мотивы трудовой деятельности ведут к формированию мотивов выбора профессии, а последние ведут к мотивам выбора места работы).

Мотивы трудовой деятельности. Побудительные причины, которые заставляют человека заниматься трудом: Первая группа причин - побуждения общественного характера. Это и осознание необходимости приносить пользу обществу, и желание оказывать помощь другим людям (что может проявляться в обучении детей, в лечении больных, в защите отечества и т. д.), это и общественная установка на необходимость трудовой деятельности («кто не работает - тот не ест»), и нежелание прослыть тунеядцем. Вторая группа - получение определенных материальных благ для себя и семьи: зарабатывание денег для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Третья группа - удовлетворение потребности в самоактуализации, самовыражении, самореализации: человек не может быть бездеятельным по своей природе, а природа его такова, что он - не только потребитель, но и созидатель. В процессе созидания он получает удовлетворение от творчества, оправдывает смысл своего существования. К этой же группе относится и мотив, связанный с удовлетворением потребности в общественном признании, в уважении со стороны других.

IV. Мотивации и общение

1. Составить 5 отрицательных и 5 положительных качеств застенчивости

Отрицательные качества застенчивости.

1) Застенчивые люди считают себя менее привлекательными, менее умными, слабыми, то есть воспринимают себя как "менее популярных", чем не застенчивые. Это говорит о том, что они чувствуют себя не соответствующим неким стандартам.

2) Застенчивость имеет отрицательные последствия не только в социальном плане, но и негативно воздействует на мыслительные процессы. Застенчивость повергает человека в такое состояние, которое характеризуется обострением самосознания и специфическими чертами восприятия себя. Человек кажется себе маленьким, беспомощным, скованным, эмоционально расстроенным, глупым, никуда не годным и т. д. Застенчивость сопровождается временной неспособностью мыслить логично и эффективно, а нередко ощущением неудачи, поражения. В какой-то степени можно сказать, что человек сходит с ума. После того, как включается самоконтроль и повышается тревожность, застенчивые все меньше внимания уделяют поступающей информации.

3) Агония застенчивости убивает память, искажается восприятие. Застенчивость лишает человека не только дара речи, но так же памяти и ясного восприятия. Застенчивость заставляет человека испытывать повышенные чувства самосознания, самопонимания и самоконтроля. При этом все сознание человека заполняется им самим, и он осознает только те черты, которые кажутся ему сейчас неадекватными, неприличными.

4) Застенчивый человек страдает низкой самооценкой и самоуважением, он превращает себя в объект самонаблюдения и самоанализа. Низкое самоуважение предполагает чувство неполноценности, ущербности, недостойности, что оказывает отрицательное воздействие на психическое самочувствие и социальное поведение личности. Для людей с пониженным самоуважением характерна общая неустойчивость "образов Я" и мнений о себе.

5) Такие источники застенчивости, как неуважение к себе, низкая самооценка, повышенный самоконтроль и самоанализ могут привести к необратимым последствиям. В лучшем случае это могут быть замкнутость, ощущение одиночества, а в худшем случае - алкоголизм, различные виды агрессий или застенчивость принимает форму невроза - паралич сознания, которое выражается в депрессии и порой может привести к самоубийству. Может быть легкий дискомфорт, необъяснимый страх, и даже глубокий невроз, внутренние ощущения неловкости и смущения.

Положительные качества застенчивости.

1) Застенчивость способствует мысленному "проигрыванию" трудных ситуаций, что приводит к усилению "Я" и уменьшению уязвимости личности.

2) "Сдержанный", "серьезный", "непритязательный", "скромный" – такие положительные оценки обычно дают застенчивым людям. Более того, в изысканной форме их манеры могут рассматриваться как "утонченные" и "светские".

3) Застенчивость вызывает большее, чем другие эмоции, осознание собственного тела. Возникающая при застенчивости чувствительность к себе и к своему телу может выполнять определенные полезные функции, как биологические, так и психологические по своей природе; она может выразиться в более тщательной выполнении правил гигиены, в действиях, направленных на улучшение внешности, что способствует повышению общительности и т. д.

4) Застенчивость усиливает самокритику и временное ощущение бессилия. Это способствует формированию более адекватной "Я"-концепции. Объективно осознающий себя человек становится более самокритичным, фиксация внимания на себе заставляет индивида осознать собственные внутренние противоречия. Кроме того, человек начинает лучше понимать, как он выглядит в глазах других.

5) Усиленное противоборство переживанию застенчивости может облегчить развитие самостоятельности, индивидуальности и взаимную любовь.

Социальные влияния как мотиваторы поведения людей

На мотивацию поведения индивида часто оказывают воздействие социальное влияние - неравновесное, несимметричное отношение и взаимосвязь индивидов, а также малых социальных групп, в границах которого одна сторона (субъект социального влияния) способна навязывать другой стороне (объекту социального влияния) собственные убеждения, социальные установки, побуждения и мотивации к мышлению и действию.

В современной социальной психологии социальное влияние традиционно подразделяется на вознаграждающее и принуждающее (технология "кнута и пряника"), легитимное (инициированное государством и его органами), а также экспертное (основанное на знании в той его версии, которая санкционирована властью). Изучение влияния социального контекста на поведение индивида требовало постепенного перехода от минимального уровня "социальности" (изолированного индивида) к постепенному обогащению этого контекста (присутствие одного, двух и более наблюдателей или людей, выполняющих совместную деятельность)

Классическими темами в исследованиях социального влияния в 20 в. были фасилитация, процессы убеждения, взаимный обмен, конформность и социальное давление, влияние меньшинства.

Эффективность процесса убеждения зависит не только от ряда характеристик источника, получателя и способа передачи информации, от использованных риторических стратегий и ситуации. Важной переменной, опосредующей изменение аттитюдов адресата, является его вовлеченность в предмет обсуждения и наличие когнитивных ресурсов. Существенную роль играют социальные соглашения о доверии публичным источникам и стремление адресата быть понятым и предсказуемым для других, высказывая мнения и поступая в соответствии с принятыми на себя обязательствами (ранее декларированной позицией). Задача предсказания эффекта убеждающего воздействия еще более усложняется, как только исследователь принимает во внимание существующее поле мнений и процессы группового обсуждения, которые, как правило, приводят к поляризации, т.е. усилению первоначально доминировавших мнений. В зависимости от типа решаемой задачи группа может выбрать разные схемы принятия решений (побеждают "факты", побеждает большинство и т.д.). В другой экспериментальной парадигме, связанной с изучением конформности (С. Аш), была показана зависимость эффективности влияния от количества воздействующих индивидов, единства мнений в лагере большинства и отсутствия единомышленников в лагере меньшинства. Влияние большинства оказалось непрочным и относительно поверхностным. В свете недавних работ по каузальной атрибуции показатель конформности в экспериментах Аша, равный 37% и трактовавшийся ранее как нижний возможный уровень, теперь интерпретируется как сильно завышенный. В экспериментах С. Московичи и его школы исследовался другой уровень социального воздействия - влияние меньшинства. В отличие от большинства меньшинство инициирует не социальный, а содержательный конфликт по поводу обсуждаемого вопроса; его влияние менее значительно, но более продолжительно и креативно; успех воздействия зависит от того, насколько осмысленно и гибко ведет себя меньшинство. Исследования С. Московичи частично объясняли масштабные социальные реформы, инициированные небольшой группой единомышленников. Делались попытки объединить конформность и влияние меньшинства в единую модель (напр., теория социального воздействия Б. Латане), однако они столкнулись с невозможностью учесть большое количество релевантных переменных в одноуровневых теориях среднего ранга.

В последние годы растущую роль в исследованиях социального влияния играют когнитивные понятия, переосмысливаются идеи групповой динамики, используются более поздние модели групповой продуктивности. В информационном обществе социальное влияние становится все более невидимым и аппелирует к нетрадиционным формам власти (экспертной и информационной), к дискурсивному конструированию реальности, системам классификаций. Основным уроком исследований социального влияния является признание необходимости упорядочения микротеорий в иерархические или гетерархические концепции.

2. Убеждение. Подчинение. Конформизм

**Убеждение** - осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями. Содержание потребностей, выступающих в форме убеждения, отражает определенное понимание природы и общества. Образуя упорядоченную систему взглядов (политических, философских, эстетических, естественнонаучных и др.), совокупность убеждений выступает как мировоззрение человека. Наличие устойчивых убеждений, включающих в себя компоненты коммунистического мировоззрения, свидетельствует о высоком уровне активности личности в условиях социалистического строя, мерилом которой является органическое единство знаний, убеждений и практического действия. Под убеждением понимают также используемый в коммуникации метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основу метода убеждения. составляет отбор, логическое упорядочение фактов и выводов согласно единой функциональной задаче. Метод убеждения считается основным в научной полемике, а также в коммунистическом воспитании и в советской педагогике, ведущим к формированию научного, материалистического мировоззрения.

Конформизм характеризует людей, которые уступают реальному или воображаемому социальному давлению.

Уступчивость в целом определяется как подчинение человека социальному давлению в своем публичном поведении, даже когда его собственные убеждения не изменяются. Подчинение - это форма уступчивости, возникающая, когда люди уступают разным требованиям, как правило, кого-то с позиции власти. Независимо от того, нравится нам это или нет, эти вопросы часто возникают в нашей повседневной жизни. Исследование этих тем в США показало, что такие явления, как конформизм, уступчивость и подчинение, не только существуют, но и постоянно влияют на человека.

3. Коммуникативные потребности и мотивы

Основные функции коммуникационного процесса состоят в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого ее элемента.

Общение – взаимодействие субъектов, при котором происходит обмен информацией, опытом, знаниями, навыками, умениями, а также результатами деятельности. Необходимым фактором для возникновения общения является потребность в высказывании, так как мотивированность является характерной чертой этого процесса.

П.К. Бабиская и И.М. Андреасян (2003) указывают, что в основе мотивации, лежит потребность. В основе коммуникативной мотивации лежит потребность двух видов: потребность в общении как таковая, свойственная человеку как существу социальному и потребность в совершении данного конкретного речевого поступка, потребность включиться в данную речевую ситуацию. Оба эти вида взаимосвязаны. Первый вид можно назвать общей коммуникативной мотивацией, он является фоном для второго вида мотивации – ситуативной мотивации, уровень которой определяется тем, как мы создаем речевые ситуации, какие используем приемы и т.д. Ситуативная мотивация воспитывает у человека потребность в общении, создает постоянную мотивационную готовность – очень важный фактор успешного участия в общении и, следовательно, важный для установления речевого партнерства.

Коммуникативная мотивация - это способ обеспечения инициативного участия в общении. Объективная действительность служит той основой, которая вызывает потребность в общении. Обучать говорению, не обучая общению, не создавая на условий речевого общения, нельзя. Общение – это сложный и многогранный процесс, который может выступать в одно и то же время как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс их взаимовлияния, и взаимопонимания. Выделяют три функции общения: познавательные, эмоциональные и воспитательные. Развитие навыков общения лежит через аудирование, говорение, чтение, письмо.

Г.М. Коджаспирова (2001) описывает общение как взаимодействие двух и более людей, состоящее в обмене между ними познавательной или эмоциональной информацией, опытом, знаниями, умениями, навыками. Б.Д. Парыгин (1999) отмечает, что общение – это сложный и многогранный процесс, который может выступать в одно и то же время как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс их взаимовлияния, и как процесс сопереживания и взаимного понимания друг друга. Стремление к общению часто занимает ведущее место среди мотивов человека, побуждающих его к совместной практической деятельности. Иногда общение может обособляться от других форм деятельности и приобретать относительную самостоятельность, когда общаются просто потому, что хочется общаться с человеком.

Коммуникация – это специфический вид деятельности, содержанием которого является обмен информацией между членами одного языкового сообщества для достижения взаимопонимания и взаимодействия. Коммуникация всегда целенаправленна. Ее цель – обмен информацией, а также сообщение и выявление коммуникативных намерений, т.е. выполнение коммуникативных задач. В процессе обмена информацией у участников общения возникает побуждение к высказыванию. При искусственно созданном общении возникает понятие - коммуникативная мотивация. Мотивация – необходимое условие для развертывания актуальной мыслительной деятельности по решению конкретно установленных задач. Мотив – фактор, влияющий на продуктивную мыслительную деятельность. Е.И. Пассов (1991) определяет, что коммуникативная мотивация - это способ обеспечения инициативного участия ученика в общении как на уроке, так и вне его. Известно, что коммуникативная мотивация возникает на основе взаимодействия субъекта с объективной действительностью. Именно объективная действительность и служит той основой, которая вызывает потребность в общении. Мотивация к высказыванию возникает при условии, если есть потребность высказать мысль. Следовательно, коммуникативная мотивация зависит от содержания мыслительной деятельности. Чем интенсивнее это содержание, тем интенсивнее потребность в его выражения.

4. Самоуважение, самооценка и мотивация социального поведения

Самоуважение является эмоциональной компонентой Я-концепции, как целостного представления человека о себе как о личности, биологическом организме, члене общества, работнике, профессионале и т.д. Я-концепция выступает как установка по отношению к самому себе.

Самооценка – это оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Относясь к ядру личности, самооценка является важнейшим регулятором её поведения. От самооценки зависят взаимоотношения человека с окружающими, его критичность, требовательность к себе, отношение к успехам и неудачам. Самооценка связана с уровнем притязаний человека, т. е. степенью трудности достижения целей, которые он ставит перед собой. Расхождение между притязаниями человека и его реальными возможностями ведёт к неправильной самооцценке, вследствие чего поведение личности становится неадекватным (возникают эмоциональные срывы, повышенная тревожность и т. д.).

Самооценка получает объективное выражение и в том, как человек оценивает возможности и результаты деятельности других людей.

Социальным называют поведение человека в обществе, рассчитанное на оказание определенного воздействия на общество и на окружающих людей. Такое поведение регулируется особыми мотивами, которые называют мотивами социального поведения.

К видам социального поведения, управляемого соответствующими мотивами и потребностями, относят: поведение, направленное на достижение успехов или избежание неудач, поведение типа привязанности, агрессивность, стремление к власти, аффилиацию (стремление к людям и боязнь быть отвергнутым), помогающее поведение (helping behavior - англ.), поведение по типу А, поведение по типу В, альтруизм, беспомощное и девиантное поведение. Все разновидности социального поведения в зависимости от того, что они собой представляют, и какую пользу приносят людям, делятся на три основные группы: просоциальное, асоциальное и антисоциальное поведение.

Мотивы, как и само социальное поведение, могут быть позитивными и негативными. Позитивные - это такие мотивы социального поведения, которые стимулируют просоциальное поведение человека, направленное на оказание помощи и психологическое развитие других людей.

Мотивация социального поведения - это динамическая, ситуационно меняющаяся система факторов, которые в едином пространстве и времени действуют на социальное поведение человека, мотивируя его на совершение определенных дел и поступков. Кроме самого мотива такого поведения к мотивационным факторам можно также отнести ценность цели, вероятность ее достижения в сложившейся ситуации, оценку человеком своих способностей и возможностей, разделение в его сознании и точное определение того, что зависит от удачи (стечения обстоятельств) и от прилагаемых усилий. Мотивы и факторы мотивации социального поведения представляют собой единую систему, в которой они функционально связаны друг с другом как в плане влияния на социальное поведение, так и в динамике развития

5. Мотивация асоциального поведения

Асоциальное поведение - поведение, противоречащее общественно-принятым нормам и принципам, выступающее в форме безнравственных или противоправных норм. Оно проявляется в мелких проступках, поведении, не представляющих социальной опасности и не требует административных воздействий. Оценка его осуществляется на микросредовом и личностном уровнях в формах коммуникативного, психологического и поведенческого проявления.

При таком поведении человек не отдает себе отчета в наносимом обществу ущербе, не осознает негативной направленности своих действий. Примерами асоциального поведения могут быть инфантильность, действия лиц психически невменяемых, т. е. те случаи, когда люди неспособны понимать социальный смысл своих поступков. Асоциальное или антисоциальное поведение порождают негативные мотивы, стимулируя виды деятельности, которые препятствуют психологическому росту человека и наносят вред людям.

Причиной различных форм асоциального поведения и личностных нарушений могут стать закономерно возникающие на разных этапах жизненного пути человека кризисы. Трудности и вызываемые ими стрессовые состояния, с которыми сталкивается человек, требуют определенных стратегий преодоления препятствий Человек либо формирует эффективное адаптивное поведение, что соответствует поступательному движению личности, либо претерпевает дезадаптацию и находит выход в различных формах неоптимального поведения.

Наркомания и алкоголизм, вандализм, хулиганство, уход от реальности, тунеядство, отсутствие интереса к учебе, членство в сектах не являются неврозами в строгом смысле слова, но представляют собой проблему для общества и для тех его институтов, которые включены в процесс социализации новых поколении граждан

Источником асоциального поведения может быть неотреагированный негативный опыт разных периодов жизни, неспособность противостоять неудачам и трудностям, отсутствие четких ориентиров, неумение принимать ответственность за свою жизнь и другие причины. Каждая из них может привести к запечатлению неадекватной формы защиты личности

V. Мотивация и здоровье

1. Реакции личности на неудовлетворение потребностей и мотивов

Результатом острого неудовлетворения глубоких и актуальных мотивов и потребностей личности» является, как считает В.Мерлин, внутриличностный конфликт, который характеризуется длительной и устойчивой дезинтеграцией приспособительной деятельности. В зависимости от того, какие ценностно-мотивационные составляющие личности вступают во взаимное противоречие, выделяют шесть основных видов внутриличностного конфликта.

Мотивационный конфликт - между «Я хочу» и «Я хочу», столкновение двух различных желаний, мотивов, потребностей, одинаково привлекательных для личности. «Не хочу - не хочу» - выбор между двумя равно нежелательными возможностями на фоне стремления к избежанию каждой из альтернатив. «Из двух зол выбираю меньшее».

Нравственный конфликт - между «Я хочу» и «Надо», между желанием и долгом, моральными принципами и желаниями, между долгом и сомнением в необходимости ему следовать.

Конфликт нереализованного желания, между «Хочу» и «Могу», между желанием и невозможностью его удовлетворения в силу различных субъективных и объективных причин (физические и психические особенности человека, временные и пространственные ограничения). «Хочу - не могу» - от достижения цели удерживает страх, страх ассоциирующийся с ее достижением, либо с самой целью, либо с процессом ее достижения.

Ролевой конфликт - между «Надо» и «Надо», между двумя значимыми для личности ценностями, принципами, стратегиями поведения при невозможности одновременно сочетать несколько социально-психологических ролей, либо связанный с различными требованиями, предъявляемыми личностью к данной роли.

Адаптационный конфликт - между «Надо» и «Могу», несоответствие между психическими, физическими, профессиональными и иными возможностями человека и предъявляемыми к нему требованиями.

Конфликт в результате неадекватной самооценки, - между «Могу» и «Могу». Самооценка зависит от степени критичности личности к себе, к своим удачам и неудачам, реальным и потенциальным возможностям, способности к самоанализу. Она может быть субъективно завышена или занижена при сопоставлении ее с оценкой окружающих.

Как реакция на затруднения при разрешении внутренних противоречий, на невозможность достижения значимой цели, на обман ожидания, у человека может возникнуть фрустрация. Она сочетает в себе весь диапазон негативных эмоции и способов поведения от депрессии до агрессии. Если препятствие, вызвавшие фрустрацию, преодолеть не удалось, то необходимо найти другой способ разрешения проблемы, например: заменить средства достижения цели; заменить цели; потерять интерес к цели на основание новой информации.

2. Мотивация и аномалии личности

Аномалия личности относится к расстройствам личности - стойкие аномалии характера, складывающиеся из совокупности генетических и приобретенных свойств, которые приводят к социальной дезадаптации. Большинство аномалий личности связано с задержкой развития и искажением стадий психосексуальности, в то время как приобретенные аномальные черты чаще являются результатом регресса.

К примеру, такой вид аномалий, как алкоголизм, остается уникальной в научном плане моделью, изучая которую можно увидеть грани перехода от практически здорового состояния в глубокую психическую болезнь и деградацию, причем переход этот свершается в отличие от всех других психозов во многом по воле самого пьющего, что оправдывает древнее определение пьянства как «добровольного сумасшествия».

Сказанное может быть отнесено по сути к любым наркоманиям. Как показал В. П. Чемиков в исследовании, выполненном под нашим с Н. И. Евсиковой руководством, эйфория сама по себе часто не является первоначальным мотивом, непосредственным побудителем и причиной наркотизации. Это состояние необходимо научиться достигать, пройдя через овладение техническими приемами и через создание образа желаемого результата, который задается извне, путем обучения новичка опытным наркоманом. Разумеется, этот задаваемый извне образ не является сугубо произвольным, отделенным от способа действия самого наркотика. Хорошо известно, что каждому виду наркотика приписывается по преимуществу и свой особый вид галлюцинаторных образов. Речь идет лишь о том, что это действие, сводимое по сути к изменению психофизиологических систем, специфическим искажениям ощущения и восприятия, само по себе не способно породить все те подчас чрезвычайно сложные и тонкие состояния сознания, которые возникают в наркотизации. Между изменениями психофизиологии и этими состояниями лежит развернутая иллюзорно-компенсаторная деятельность — деятельность иллюзорного переживания, имеющая свою технику, свои средства и цели.

3. Особенности мотивации и мотивов при различных заболеваниях

Нервно-психические расстройства объединяемые под названием неврозы, вызываются различными психотравмирующими факторами, в том числе и препятствиями в удовлетворении потребностей влечении, желании человека Клинически выделяют основные формы неврозов: неврастению, истерию и невроз навязчивых состояний.

Неврастения возникает преимущественно при длительно действующих психотравмирующих факторах Для человека с неврастенией характерны легкая возбуди ость при быстрой истощаемости, изменчивость эмоции, неустойчивое, часто пониженное настроение. Изменяется и вегетативная сфера вследствие разнообразных нарушении нервной системы. Нарушается сон, в некоторых случаях появляются тревога или страх.

Истерия разнообразна по формам своего проявления. Наиболее часты двигательные расстройства (нарушения координации движении, параличи), и др. расстройства чувствительности, сенсорики (истерическая слепота, глухота) речи и пр.

Часто неудовлетворение потребностей, влечении и желании вызывает у человека сильное психическое напряжение. В этом случае для уменьшении го и снятия излишнего потребностного возбуждения человек использует ряд физических и психологических защитных механизмов саморегуляции

Вытеснение представляет собой процесс изгнания из сознания и перевода в сферу бессознательного неприемлемых для индивида мыслей, воспоминаний, переживании, которые все равно продолжают оказывать влияние на его поведение, проявляясь в форме тревоги, страха и т п.

Проекция - осознанное или бессознательное перенесение субъектом собственных свойств, состоянии на внешние объекты, она осуществляется под влиянием доминирующих потребностей и ценностей индивида.

Защитная проекция по Фрейду - это неосознаваемый механизм, с помощью которого чувства, неприемлемые для человека, приписываются внешнему объекту и пронзают в сознание как измененное восприятие мира

Сиблимация - снятие напряжения в ситуации конфликта путем трансформации инстинктивных форм психики в более приемлемые для индивида и общества, например переключение энергии полового влечения на процесс творчества и другие действия, вызывающие мгновенную разрядку напряжения в форме, санкционированной общественной моралью

Эти механизмы могут использоваться и при возникновении мотивационного напряжения, связанного с неудовлетворением потребностей и влечении

Речемыслительный канал разрядки задействован в таких способах, как фантазирование, проигрывание в уме желаемой ситуации с мнимым достижением цели, приносящим человеку удовлетворение и переживание положительных эмоций

Сюда можно отнести и сознательное изменение значимости недостигнутой цели, объект начинает убеждать себя в том, что не так уж мне этого хотелось, есть вещи и поважнее, «не так уж это было мне нужно» и т п Кроме того, может использоваться дискуссия «про себя» с сопровождающими эмоциональными переживаниями, как компенсация того чего не удалось достигнуть в реальном споре с оппонентом

Наконец как неадекватный и малоэффективный способ разрядки через мыслительный канал может использоваться ругань

Однако такое «выпускание пара» не может продолжаться долго и не решает главную проблему - удовлетворение потребности и реализацию намерения (мотива).

Следствием этого является невроз.

VI. Мотивация и личность

1. Мотивация и формирование личности

Формирование личности осуществляется в процессах социализации индивидов и направленного воспитания: освоения ими социальных норм и функций (социальных ролей) посредством овладения многообразными видами и формами деятельности, богатство которых определяет богатство личности. Отчуждение тех или иных присущих целостному родовому человеку видов и форм деятельности (вследствие общественного разделения труда, закрепляемого в классово-антагонистическом обществе его социальной структурой) обусловливает формирование односторонне развитой личности, которая воспринимает собственную деятельность как несвободную, навязанную извне, чуждую. Напротив, присвоение всей целостности исторически сложившихся видов и форм деятельности каждым индивидом в обществе, лишенном классово-антагонистических противоречий, - непременная предпосылка всестороннего и гармонического развития личности. Помимо общественных, личность приобретает черты, вытекающие из специфики условий жизнедеятельности особых социальных общностей, членами которых являются индивиды, т. е. классовых, социально-профессиональных, национально-этнических, социально-территориальных и половозрастных. Освоение черт, присущих этим многообразным общностям, а также социальных ролей, выполняемых индивидами в групповой и коллективной деятельности, с одной стороны, выражается в социально-типических проявлениях поведения и сознания, а с другой стороны, придает личности неповторимую индивидуальность, так как эти социально обусловленные качества структурируются в устойчивую целостность на основе психофизических свойств субъекта. В качестве субъекта социальных отношений личность характеризует активная творческая деятельность, которая, однако, становится возможной и продуктивной благодаря овладению унаследованной от предшествующих поколений культурой.

Для того чтобы личности достичь желаемых результатов необходимо, чтобы в образовательном процессе воплощалась "self концепция" ("Я-концепция"), были созданы психолого-педагогические условия для ее саморазвития, самосовершенствования, самореализации, самоактуализации и т. д.

"Глубинные" аспекты развития личности в процессе самообразования могут быть активизированы посредством механизмов, которые заключены в гуманистической психологии. Это особенно важно на этапах формирования личностью потребностей, мотивации своего образования, становления как профессионала более высокого уровня, соответствующего требованиям постоянно изменяющихся внешней и внутренней сред.

2. Мотивация и темперамент

Темперамент - это индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения. Под динамикой понимают темп, ритм, продолжительность, интенсивность психических процессов, в частности эмоциональных процессов, а также некоторые внешние особенности поведения человека - подвижность, активность, быстроту или замедленность реакций и т. д. Темперамент***http://hghltd.yandex.com/yandbtm?url=http%3A%2F%2Fwww.studik.ru%2Fpsychology%2F46636&text=%F2%E5%EC%EF%E5%F0%E0%EC%E5%ED%F2&reqtext=%F2%E5%EC%EF%E5%F0%E0%EC%E5%ED%F2%3A%3A235975&dsn=0&d=1481974&sh=2&sg=1&isu=1 - YANDEX\_12*** характеризует динамичность личности, но не характеризует ее убеждений, взглядов, интересов, не является показателем ценности или малоценности личности, не определяет ее возможности. Можно выделить следующие основные компоненты, определяющие темперамент:

1.Общая активность психической деятельности и поведения человека выражается в различной степени стремления активно действовать, осваивать и преобразовывать окружающую действительность, проявлять себя в разнообразной деятельности. Выражение общей активности у различных людей различно. Можно отметить две крайности: с одной стороны, вялость, инертность, пассивность, а с другой - большая энергия, активность, страстность и стремительность в деятельности. Между этими двумя полюсами располагаются представители различных темпераментов. Тем выше активность – тем сильнее мотивация.

2. Двигательная, или моторная, активность показывает состояние активности двигательного и речедвигательного аппарата. Выражается в быстроте, силе, резкости, интенсивности мышечных движений и речи человека, его внешней подвижности (или, наоборот, сдержанности ), говорливости (или молчаливости ).

3. Эмоциональная активность выражается в эмоциональной впечатлительности (восприимчивость и чуткость к эмоциональным воздействиям), импульсивности, эмоциональной подвижности (быстрота смены эмоциональных состояний, начала и прекращение их). Темперамент проявляется в деятельности, поведении и поступках человека и имеет внешнее выражение? Что в свою очередь влияет на уровень мотивации.

3. Характер и мотивация

Характер - совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, обусловливая типичные для нее способы поведения. Познание характера индивида позволяет со значительной долей вероятности предвидеть его поведение и тем самым корректировать ожидаемые действия и поступки.

Среди множества черт характера индивида некоторые выступают как ведущие, другие как второстепенные, обусловленные развитием ведущих свойств, при этом они могут и гармонировать, и резко контрастировать с ведущими свойствами, что образует цельные или более противоречивые характеры. Проявляясь в деятельности, характер в ней формируется, обнаруживая зависимость как от ее содержания и личностного смысла для индивида, так и от ее реальной, объективно оцениваемой успешности и от субъективного отношения индивида к своим успехам и неудачам.

Характер проявляется в системе отношений человека к окружающей действительности: в отношении к другим людям (общительность или замкнутость, правдивость или лживость, тактичность или грубость и т. д.); в отношении к делу (ответственность или недобросовестность, трудолюбие или леность и т. д.); в отношении к себе (скромность или самовлюбленность, самокритичность или самоуверенность, гордость или приниженность); в отношении к собственности (щедрость или жадность, бережливость или расточительность, аккуратность или неряшливость). Xарактер обнаруживает зависимость от мировоззрения личности, ее убеждений и моральных принципов. Так, честность, принципиальность, гуманность органически связаны с нравственными убеждениями, с которыми несовместимы лицемерие, беспринципность, бездушие. Однако сами по себе черты характера не определяют однозначно социальную позицию индивида: жизнерадостностью или тревожностью могут обладать люди, коренным образом отличающиеся друг от друга по своим взглядам и убеждениям. Относительная устойчивость черт характера не исключает его высокой пластичности. Для формирования характера решающее значение имеет социальное воспитание, включение личности в коллективы.

4. Мотивы и чувство

Чувства - одна из основных форм переживания человеком своего отношения к предметам и явлениям действительности, отличающаяся относительной устойчивостью. В отличие от ситуативных эмоций и аффектов, отражающих субъективное значение предметов в конкретных сложившихся условиях, чувства выделяют явления, имеющие стабильную мотивационную значимость. Открывая личности предметы, отвечающие ее потребностям, и побуждая к деятельности по их удовлетворению, чувства представляют собой конкретно-субъективную форму существования последних. Формирование чувств является необходимым условием развития человека как личности. Самого по себе знания мотивов, идеалов, норм поведения недостаточно для того, чтобы человек им руководился; только став предметом устойчивых чувств, эти знания становятся реальными побуждениями к деятельности чувств человека общественно обусловлены и историчны, как и сама человеческая личность, изменяющаяся в ходе развития общества. В онтогенезе чувства появляются позже, чем ситуативные эмоции; они формируются по мере развития индивидуального сознания под влиянием воспитательных воздействий семьи, школы, искусства и других общественных институтов. Предметами чувств становятся прежде всего те явления и условия, от которых зависит развитие событий, значимых для личности и поэтому воспринимаемых эмоционально. Возникая как результат обобщения эмоционального опыта, сформировавшиеся чувства становятся ведущими образованиями эмоциональной сферы человека и начинают, в свою очередь, определять динамику и содержание ситуативных эмоций: например, из чувства любви к близкому человеку в зависимости от обстоятельств могут развиться тревога за него, горе при разлуке, радость при встрече, гнев, если любимый человек не оправдал надежд, и т. п. Такие ситуативные эмоции уточняют содержание чувств в отношении сложившихся условий и, побуждая к определенным действиям, способствуют развитию вызываемой чувством деятельности. Иногда чувства и сопряженные с ними эмоции могут вызывать противоречивые отношения к их объекту.

В процессе формирования личности чувства организуются в иерархическую систему, в которой одни чувства занимают ведущее положение, другие же остаются потенциальными, нереализуемыми тенденциями. Содержание доминирующих чувств. определяет одну из важнейших характеристик направленности личности.

Наиболее распространенная классификация чувств выделяет отдельные их подвиды по сферам деятельности, в которых они проявляются. Особую группу составляют высшие чувства, в которых заключено все богатство эмоциональных отношений человека к социальной действительности.

К области нравственных чувств относится все то, что определяет отношение человека к социальным учреждениям, к государству, к определенному классу, партии, к другим людям, к самому себе. Познавательная деятельность порождает у человека познавательные, или интеллектуальные чувства. Их предметом является как сам процесс приобретения знаний, так и его результат; вершиной интеллектуальных чувств является обобщенное чувство любви к истине. Среди высших чувств важное место занимают практические чувства, связанные с деятельностью: трудом, учением, спортом. К высшим чувствам относятся также эстетические чувства, предполагающие осознанную или неосознанную способность при восприятии явлений окружающей действительности руководствоваться понятиями прекрасного. Интеллектуальные, практические, эстетические чувства возникают в единстве с нравственными чувствами и обогащаются в связи с ними.

5. Мотивы и воля

Воля - способность человека, проявляющаяся в самодетерминации и саморегуляции им своей деятельности и различных психических процессов. В качестве основных функций воли выделяют: выбор мотивов и целей, регуляцию побуждения к действиям при недостаточной или избыточной их мотивации, организацию психических процессов в адекватную выполняемой человеком деятельности систему, мобилизацию физических и психических возможностей в ситуации преодоления препятствий при достижении поставленных целей. Понятие "Воля" было первоначально введено для объяснения побуждений к действиям, осуществляемым по собственным решениям человека, но не отвечающим его желаниям. Затем оно стало использоваться для объяснения возможности свободного выбора при конфликте желаний человека, связанного с постановкой проблем "свободы воли". Возможность произвольно регулировать действия и психические процессы, подчиняя их своим сознательным решениям, также объясняется наличием Воли, как и проявление в действиях человека таких качеств, как настойчивость, решительность, выдержка, смелость и т. д. Многообразие всех ситуаций, требующих срочной волевой регуляции (преодоление препятствий, направленность действия в будущее, конфликт мотивов, конфликт между требованием подчинения социальным нормам и имеющимся у человека желанием и т. д.), можно свести к трем реальностям, в основе которых лежит необходимость: восполнения дефицита побуждения к действиям при отсутствии их достаточной мотивации; выбора мотивов, целей, видов действия при их конфликте; произвольной регуляции внешних и внутренних действий и психических процессов.

Как социальное новообразование психики, обусловленное развитием трудовой деятельности, воля может быть представлена как система различных психических процессов или как особое внутреннее действие, включающее различные внешние и внутренние средства. Участие мышления, воображения, эмоций, мотивов и т. д. в волевой регуляции приводило в истории науки к преувеличенной оценке либо интеллектуальных процессов (интеллектуалистические теории воли), либо аффективных процессов (эмоциональные теории воли). Были созданы теории, в которых В. рассматривалась как первичная способность души. Волевая регуляция поведения и действий является произвольной регуляцией активности человека. Она формируется и развивается под воздействием контроля за его поведением со стороны общества, а затем самоконтроля личности. Волевая регуляция проявляется как личностный уровень произвольной регуляции, отличающийся тем, что решение о волевой регуляции исходит от личности и при регуляции используются личностные средства. Одним из таких средств личностной регуляции является намеренное изменение смысла действия, приводящее к изменению побуждения, может достигаться через переоценку значимости мотива, через привлечение дополнительных мотивов, через предвидение и переживание последствий действия, через актуализацию мотивов посредством воображаемой ситуации и т. д. Развитие волевой регуляции связано прежде всего с формированием богатой мотивационно-смысловой сферы, стойкого мировоззрения и убеждений человека, а также способности к волевым усилиям в особых ситуациях действия. Развитие этой способности связано с переходом от внешних способов изменения смысла действия к внутренним.

VII. Самосознание и мотивация в онтогенезе

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, этап развития | Ведущая деятельность | Ведущая сторона социализации | Референтное окружение | Интеграция /отторжение личности | Особенности мотивации и самосознания |
| 1. Младенчество (0-1). Этап доверия к миру | Непосред-ственно-эмоциональное общение | стадия адаптации | взрослые | + | рефлексия |
| 2. Ранний возраст (1-3г.). Этап состоятельности. | предметная манипуляция | усвоение общественно выработанных способов деятельности с предметами | взрослые, сверстники | + | мотив достижения,мотивы поведения не осознаны и не выстроены в систему по степени значимости. |
| 3. Дошкольный возраст (3-6). Этап выбора инициативы. | сюжетно-ролевая игра | освоение социальных ролей взаимоотношений между людьми | сверстники взрослые, социум | + | притязания на признание, развитие самоуважения, чувства гордости и стыда, познание себя как субъекта действия |
| 4. Младший школьный возраст (6-12). Этап мастерства. | учебная деятельность | освоение знаний, развитие интеллектуально-познавательной сферы личности | учителя, сверстники социум родители | + | потребность ребенка как общественного существа в общении и совместной жизни со взрослыми |
| 5-а. Подростковый возраст. | нтимно-личностное общение | стадия индивидуализации, самоопределения | сверстники учителя социум | + | рефлексии на другого человека, потребность в любви и одобрении, эмоционально положительное отношение к самому себе |
| 5-б. Юношеский возраст. Этап самоопределения. | учебно-профессион. деятельность | устойчиво концептуальнаясоциализация | сверстники социум | + | мотивация учебной деятельности |
| Молодость (20-25). Этап человеческой близости | профессиональная учеба | стадия интеграции устойчиво концептуальнаясоциализация | социум коллеги семьядети  | + | осознанные мотивы, представляют систему,мотивация профессиональной деятельности |
| Этап человеческой зрелости (до 64). | трудовая деятельность | трудовая стадия социализации | социум, семья | + | мотивация трудовой деятельности |
| .Поздняя зрелость (65 и более) | - | послетрудовая стадия социализации | семья | - | мотивация общения  |

Выводы: Основным механизмом и первым толчком к развитию мотивации на каждом возрастном этапе является изменение объективных условий жизни ребенка, системы его отношений с окружающими людьми, обозначенное в литературе как рассогласование между реально занимаемым местом в системе общественных отношений и стремлением ребенка изменить это место.

Этапы развития личности носят закономерный характер и могут быть поняты как результат перестройки психических процессов ребенка под влиянием его социального опыта. Возрастной этап характеризуется не простой совокупностью отдельных психологических особенностей, а своеобразием некоторой целостной структуры личности ребенка, которая определяется направленностью. Потребность в новых впечатлениях является ведущей для психического развития в онтогенезе, на основе которой развиваются другие потребности - в общении, в деятельности и т. д.

Внутренняя позиция, определяемая как система потребностей и стремлений ребенка, подвергается изменению под влиянием конкретных обстоятельств жизни.

Внутренняя позиция выражает отношение ребенка к тому объективному положению, которое он занимает, и к тому положению, на которое он претендует. Стремление ребенка сохранить или изменить как объективно занимаемое положение, так и свою внутреннюю позицию, определяет реальное состояние мотивационно-потребностной сферы.

Интенсивное развитие всей мотивационной сферы характерно, по периодизации Д.Б. Эльконина, для младенчества, дошкольного возраста, подросткового возраста, где происходит преимущественное овладение ребенком нормами межчеловеческих отношений, задач и мотивов деятельности. Отмечено, что могут быть сензитивные этапы для отдельных сторон мотивационной сферы - целеполагания, социальных и познавательных мотивов и др.

Итак, теоретическое понимание процесса возникновения и усиления мотивации основано на знании и учете всего набора потребностей и организации условий по удовлетворению этих потребностей с учетом возрастных особенностей.

VIII. Самосознание личности как социального субъекта

1. Социальные детерминанты самосознания

Самосознание - относительно устойчивая, более или менее осознанная структура представлений индивида о самом себе, включающая изначальные основы самосознания (притязания на признание своего «Я», своего имени, своей внутренней психической сущности и внешних физических данных; притязания на социальное признание; притязания на признание своей сущности как представителя пола); историю их развития во времени (прошлое, настоящее, будущее) и существование в социальном пространстве (самость личности, долг перед людьми, права среди других) .

Наиболее близкими к понятию «самосознание» являются понятия «Я -концепция», «Я - эго», «Я - образ». Термин «Я - эго», «Я - образ» чаще трактуется как результат выделения человеком самого себя из среды, позволяющий ему ощущать себя субъектом своих физических и психических состояний, действий, процессов, переживать свою целостность и тождественность с самим собой в отношении прошлого, настоящего и будущего. Понятие «Я» всегда соотносится и нередко даже сливается, с одной стороны, с понятием личности, а с другой - с понятием самосознания. «Я» - не просто индивидуальность, личность, а личность, рассматриваемая изнутри. В тоже время самосознание может быть не только индивидуальным, но и коллективным, групповым.

Самое общее значение термина «Я» - самость, т.е. интегральная целостность, «одноличность», «подлинность» индивида, на основании которой он отличает себя от внешнего мира и от остальных людей. Самость - это единство «реальной» идентичности индивида и его самосознания. Понятие идентичности, широко употребляемое в психологической и социологической литературе, обозначает не формальное тождество субъекта самому себе («Я»=«Я»), а его осознанную принадлежность к определенной категории людей («социальная идентичность», «половая идентичность» и т.п.), т.е. некоторый аспект личности и ее самосознания.

Исходя из анализа понятийного ряда, выделяют следующие функциональные характеристики феномена «самосознания»: осознание представлений о самом себе; понимание самого себя; образ себя; отношение к себе; признание себя на индивидном, субъектном, личностном уровнях; ощущение себя, своих состояний; приобретение жизненного опыта; переосмысление жизни; определение мотивов действий, новых связей между различными функциями.

Другое условие взаимосвязи всех компонентов самосознания есть познание внешнего мира. При этом самосознание развивается и наиболее полно и адекватно осуществляется в процессе активного воздействия на внешний мир и его познания. Лишь в процессе осознания внешнего мира и, прежде всего, социального мира и в меру этого осознания осуществляется наиболее полное и адекватное самосознание. По мнению Мерлина, благодаря обусловленности самосознания коллективной деятельностью и познанием внешнего мира, отдельные его компоненты в большей или меньшей степени соответствуют друг другу, согласуются друг с другом, образуют органическое единство, целостность самосознания. Взаимная связь компонентов самосознания определяется их взаимным влиянием друг на друга, при этом нарушение одного из компонентов может сопровождаться нарушением других. Самосознание становится определяющим фактором развития личности только тогда и только в той степени, в какой оно совпадает с направлением общественного сознания.

2. Фрустрация и компенсаторные реакции

Фрустрация - состояние человека, выражающееся в характерных особенностях переживаний и поведения и вызываемое объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению цели или к решению задачи. В применении к животным определение таково: фрустрация - состояние животного, выражающееся в характерных реакциях и вызываемое трудностями, которые возникают на пути к удовлетворению биологических потребностей. Необходимость двух определений диктуется тем, что животное - биологическое существо, а человек - общественное, и фрустрация имеет разную значимость и разные причины у человека и животного, хотя есть и много общего в этом состоянии, как провоцируемом „барьерами“, которые блокируют деятельность. Имеются попытки возвести явление фрустрации в ранг совершенно закономерных явлений, необходимо возникающих в жизнедеятельности организма и личности. Так, Майер считает, что поведение животного или человека зависит от двух потенциалов. К первому из них относится «репертуар поведения», определяемый наследственностью, условиями развития и жизненным опытом. Второй потенциал составляют избирательные или отборочные процессы и механизмы. Они, в свою очередь, подразделяются на действующие при мотивированной деятельности и возникающие при фрустрации. Первые функционируют, когда деятельность направлена на достижение цели на основе соответствующих мотивов, одним из которых (весьма важным) является удовлетворение потребностей. В таких случаях поведение всегда есть путь к решению задачи. Совсем другие избирательные процессы и механизмы имеют место при фрустрации: в то время как мотивированное и целенаправленное поведение отличается вариабельностью, конструктивностью или зрелостью и «упражнениями в свободе выбора», нецеленаправленное поведение, характерное для фрустрации, отличается чертами деструктивности, ригидности и незрелости. Возникает сомнение по поводу того, можно ли считать фрустрацию ничем не мотивированной. Если под ней понимать, как этого хотят, например, Чайльд и Уотерхауз, внешнюю причину (барьер или обструкцию), то возможно одно из двух: или этот барьер преодолевается, и в таком случае поведение будет не просто мотивированным, но и мотивированным разумно, или же барьер вызывает нецелесообразное, а иногда и, действительно, деструктивное поведение. Но и тогда нельзя сказать, что поведение ничем не мотивировано и никакой цели не преследует. Уже одно то, что оно отнесено к избирательным формам поведения, свидетельствует, что в нем имеется своя мотивировка.

3. Самоконтроль и согласованные действия

Самоконтроль - осознание и оценка субъектом собственных действий, психических процессов и состояний. Появление и развитие самоконтроля определяется требованиями общества к поведению человека. Формирование произвольной саморегуляции предполагает возможность человека осознавать и контролировать ситуацию, процесс. Самоконтроль предполагает наличие эталона и возможности получения сведений о контролируемых действиях и состояниях. Волевая регуляция основана на самоконтроле человека, как компонента саморегуляции, в то же время самоконтроль может быть объектом волевой регуляции, например в стрессовых ситуациях.

Согласованные действия - организованная система активности взаимодействующих индивидов, направленная на достижение общей цели.

Согласованные действия предполагают: 1) пространственное и временное соприсутствие участников, создающее возможность непосредственного личного контакта между ними, в том числе обмена действиями, обмена информацией, а также взаимной перцепции; 2) наличие единой цели - предвосхищаемого результата согласованного действия, отвечающего общим интересам и способствующего реализации потребностей каждого из включенных в согласованные действия индивидов, 3) наличие органов организации и руководства, которые воплощены в лице одного из участников, наделенного особыми полномочиями, либо распределены между ними; 4) разделение процесса согласованных действий между участниками, обусловленное характером цели, средств и условий ее достижения, составом и уровнем квалификации исполнителей. Это предполагает взаимозависимость индивидов, проявляющуюся либо в конечном продукте согласованного действия, либо в самом процессе.

4.Самосознание «Я»-роли и социальный статус

Социальный статус - это положение, занимаемое личностью в обществе и связанное с определёнными правами и обязанностями. Отношение к своему статусу играет важную роль в самооценке человека. Различают прирождённый статус, обусловленный полом, этнической принадлежностью, местом рождения, фамилией семьи, и приобретённый статус, определяющийся тем, чего достиг человек в своей жизни благодаря собственным усилиям в различных сферах жизнедеятельности. Человек может иметь несколько статусов, но чаще всего только один из них определяет его место в обществе. Этот статус называется главным или интегральным, он определяется в основном должностью человека. С социальным статусом тесно связана социальная роль.

Социальная роль - это ожидаемое окружающими людьми поведение, обусловленное статусом человека. Для характеристики особенностей ролевого поведения социологи используют два взаимосвязанных понятия ролевые ожидания и ролевые требования. Под ролевыми ожиданиями принято понимать реакцию со стороны окружающих людей, которые ожидают от исполнителя роли действий, соответствующих ролевым требованиям. Под ролевыми требованиями понимаются обязательные и необходимые действия, вытекающие из принятой личностью роли. Каждый, выполняя какую-либо роль, чётко представляет соответствующий круг обязанностей. В формальных группах обычно строго определены ролевые требования, в первичных - ролевые требования не всегда чётко и однозначно определяются. Если по каким - либо причинам человек не выполняет действий, предписываемых ему данной ролью, то ожидания окружающих не оправдываются. В одних случаях это может вызвать недоумение, в других - привести к формальным санкциям.

Через социальные роли субъекты непосредственно включаются в жизнедеятельность различных социальных групп. Социальная роль является важнейшим средством реализации творческих способностей личности. Исполнение социальной роли для человека, как субъекта, обусловлено определённым объёмом знаний, навыков, умений, выражающих его потребности и интересы. Ролевое поведение всегда есть единство объективного, представленного в виде ролевых требований, и субъективного, выражающего степень освоения роли, обусловленную личностными качествами человека. Если личность вкладывает всю свою энергию и талант в выполнение социальной роли, действует целеустремлённо и ответственно, то, вероятнее всего, выполнение данной роли реализует его сущностное «Я». Если же человек относится к выполняемой роли пассивно и безучастно, то несомненно, что его интересы и направленность его «Я» не совпадают с данной ролью. Противоречивые требования, предъявляемые одной и той же ролью, могут стать причиной ролевой напряжённости. Когда человек сталкивается с противоборствующими требованиями двух или более ролей, возникает ролевой конфликт. Один из способов преодоления конфликта заключается в том, что некоторые роли признаются более важными, чем другие. Когда ролевые требования не отвечают внутренним устремлениям личности, то срабатывают иные защитные механизмы. Так происходит вытеснение из сферы сознания в область бессознательного неприятных переживаний и оценок, связанных с выполнением роли и, Таким образом, индивид адаптируется к ней. Другой защитный механизм - рационализация, когда человек стремится разумно уговорить сам себя в том, что нет ничего неприятного в навязываемой ему роли. Если всё-таки защитные механизмы не срабатывают, то это может привести к эмоциональному срыву. Конфликт между ролью и личностью может закончиться отказом человека выполнять данную роль. Ролевые требования вместе с ролевыми ожиданиями определяются социальными нормами, которые координируют и регулируют поведение людей.

Литература

1 Божович Л. И. Изучение мтивации поведения детей и подростков. – М., 1972.

2.Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. – М., 1968.

3. Венгер Л. А. Мухина В.С. Психология. - М., 1988.

4. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. - М., 1990.

5. Занюк С. Психология мотивации. - К., 2002.

6. Ильин Е. П. Мотивы человека. - Киев, 1978.

7. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. - СПб., 2000.

8. Ковалев В. И. Мотивы поведения и деятельность. - М., 1988.

9. Кон И. С. Открытие «Я». – М., 1978.

10. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. - М., 1971.

11. Леонтьав А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1975.

12. Маклаков А. Г. Общая психология. – М., 2001.

13. Марищук В. П. Евдокимов В. И. Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса. - СПб., 2001.

14. Немов Р. С. Общая психология. – М., 2001.

15. Психология самосознания. Хрестоматия. – Самара, 2003

16. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – СПб., 1999.

17. Семиченко В. А Психология личности. - К., 2001.

18. Сидоренко Е. Мотивационный тренинг. - СПб., 2001.

19. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – М., 1986.

20. Хекхаузен Х. Психология мотивации и достижения. - СПб., 2001.