**Введение**

В настоящее время активно возрастает интерес к психологии личности, а мотивационная сфера, безусловно, является ее ядром. Усложнение деятельности людей, их поступков, изменяющаяся социальная обстановка делают изучение мотивации поведения человека актуальной проблемой психологии.

Сложность и противоречивость изучения процесса мотивации объясняется тем, что каждый автор имеет свой взгляд на данную проблему, каждый по-своему трактует содержание данного процесса, структуру мотива.

Актуальность данной темы заключается в том, что, поняв механизм формирования мотивационной сферы человека, мы сможем целенаправленно влиять при помощи воспитательных воздействий на становление мотивации наших детей; руководители смогут эффективно управлять персоналом, повышая производительность предприятия при помощи мотивирования своих сотрудников; получив представление о том, что же такое мотивация и каковы наши истинные мотивы, каков собственно механизм мотивации, мы сможем эффективнее распоряжаться собственной жизнью, адекватно воспринимать не только окружающих нас людей, но и всю ситуацию взаимодействия, наслаждаться настоящим, прислушиваясь к своим потребностям и желаниям, строить планы на будущее, опираясь на свои истинные мотивы.

Итак, цель данной работы: проанализировать историческое изучение понятия мотивация.

Задачи: 1) теоретический анализ литературы по проблеме; 2) выявление различных позиций авторов на изучение понятия мотивация; 3) изучение современного исследования проблемы мотивации.

Объект исследования: понятие мотивации.

Предмет исследования: история изучения понятия мотивация.

Гипотеза исследования: существуют различные подходы в определении понятия мотивация.

**1. Понятие и сущность мотивации**

**1.1 Механизмы формирования мотивации в психике человека**

Термин «мотив» – русифицированное французское слово «motif», в буквальном смысле слова обозначает «побуждение», или от латинского слова «moveo» – двигаю.

Большая Советская Энциклопедия приводит следующее определение данному понятию: «Мотив в психологии – побудительная причина действий и поступков человека. Исходным побуждением человека к деятельности являются его стремления удовлетворить свои материальные и духовные потребности».

Какова же природа механизма мотивации в психике человека? В лабораторных условиях проводились опыты над животными, в которых пытались выявить, при помощи раздражения электрическим током отдельных участков коры головного мозга, те участки мозга, воздействие на которые, приводило бы к активизации поведения животного на удовлетворение своих биологических потребностей.

С помощью прямого раздражения мозга электрическим током, через заранее вживленные электроды, были найдены структуры, ответственные за эмоции, потребности и действия. В результате подобного рода исследований было обнаружено, что потребности (жажда, голод и т.п.), эмоции (ярость, страх и т.д.) и действие, как сложно организованные целенаправленные двигательные акты, репрезентированы в Головном мозгу тесно связанными между собой, но самостоятельными нервными образованиями. Мотивационные и подкрепляющие (эмоционально положительные) системы разделены в мозге, хотя при самостимуляции наблюдается их одновременное возбуждение. Таким образом, существует различие механизмов потребностей и эмоций, хотя полный комплекс морфофизиологической организации поведения включает в себя помимо потребности и мотивации также и эмоции.

Слабое раздражение током приводит к поисковому беспокойству. Происходит актуализация потребности. Система структур, необходимых и достаточных для актуализации потребности более проста, содержит в себе меньшее число компонентов. Усиление интенсивности тока ведет к началу действия у мотивированного животного. Это происходит воздействие на систему, обеспечивающую целенаправленное мотивирование животного. Дальнейшее усиление тока ведет к активизации структур эмоционально положительного подкрепления и животное переходит к самораздражению, то есть произошло подключение и нервного аппарата эмоций.

Этот опыт показывает не только тесную взаимосвязь между структурами, отвечающими за активизацию потребности и эмоционального фона удовлетворения этой потребности, но и то, что мотивация, как сложная структура, представлена в коре головного мозга самостоятельным нервным образованием.

Рассмотрим теперь структуру возникновения потребности и её актуализацию через действие, ведущее к её удовлетворению, то есть как происходит мотивация человека посредством следующей схемы: нужда – потребность – действие.

Нужда, как свойство жизни, является не усматриваемым, а реальным онтологическим состоянием организма, выражающим необходимость определенных изменений для своего носителя, а не для наблюдателя, то есть она всегда «нужда» для себя, а не только «нужда» для другого.

Компонент нужды – благо – это то, в чем организм нуждается, и что способно эту нужду устранить.

Но не все нужды живого организма способны привести его в состояние активности, направленной на их устранение. Для того, чтобы нужда была способной вызвать какие бы то ни было активные процессы, должны существовать специальные механизмы, способные эту нужду обнаружить до того, как наступают необратимые разрушительные ее последствия, то есть организм должен быть оснащен средствами выявления нужды. Также организм должен быть оснащен еще и механизмами, способными обеспечивать его необходимыми благами.

Потребность – представляет собой такую нужду живого организма, в отношении которой он вооружен специальными механизмами ее обнаружения и устранения. То есть потребность – это не только нужда, но и определенный закрепившийся (в фило-, и онтогинезе) способ ее удовлетворения.

Собственно потребность – это всегда потребность в чем-то, что на психологическом уровне потребности опосредованы психическим отражением, и при том двояко. С одной стороны предметы, отвечающие потребностям субъекта, выступают перед ним своими объективными сигнальными признаками. С другой стороны – сигнализируются, чувственно отражаются субъектом и сами потребностные состояния, в простейших случаях – в результате действия интероцептивных раздражителей. При этом важнейшее изменение, характеризующее переход на психологический уровень, состоит в возникновении подвижных связей потребностей с отвечающими им предметами. Дело в том, что в самом потребностном состоянии субъекта предмет, который способен удовлетворить потребность, жестко «не записан». До своего первого удовлетворения потребность «не знает» своего предмета, он еще должен быть обнаружен. Только в результате такого обнаружения потребность приобретает свою предметность, а воспринимаемый предмет – свою побудительную и направляющую деятельность функции, то есть становится мотивом.

Животные любого уровня развития – от простейших до человека, любого образа жизни в принципе одинаково успешно удовлетворяют свои биологические потребности, специфическими для каждого из них средствами. Скажем, образ жизни пчелы не требует повышения ее психических возможностей. Более того, это повышение было бы несовместимо с ее образом жизни и неминуемо привело бы ее к гибели. Необходимо было бы принципиально перестроить образ жизни, поведение, питание и т.д., причем, в процессе этой перестройки биологические потребности, как правило, страдают, а сам вид животного либо не выдерживает перестройки и вымирает, либо превращается в совершенно новый вид.

Принципиально новые мыслительные функциональные возможности, которые возникают со становлением человека, обслуживают те потребности, которые оказываются в данный момент его жизни наиболее актуальными. В условиях первобытнообщинного строя эти способности нередко направлялись в основном на удовлетворение жизненно важных потребностей, прежде всего потребности в пище. В этом случае удовлетворение элементов высших потребностей было как бы вплетено в единую деятельность; эти потребности еще не выступали как относительно самостоятельные. Но даже в тот период улучшение условий жизнедеятельности, связанное с высвобождением функциональных возможностей и времени, превращало высшие потребности из потенциальных, скрытых в актуальные, имеющие собственное проявление в деятельности.

Как это ни парадоксально звучит, на первый взгляд, но новые психические возможности никогда не возникают ради более высокого удовлетворения прежних потребностей животного – они всегда возникали, как средство удовлетворения существенно иных, более тонких, более богатых потребностей. Это касается и человека, у которого смысл жизни и потребности далеко не сводятся к чисто биологическим потребностям и даже эти последние имеют и социальную и эстетическую функции, т.е. не являются только и чисто биологическими.

Таким образом, высшие потребности и соответствующие функциональные возможности возникли не как средство более совершенного удовлетворения тех же биологических потребностей; скорее наоборот, новые функциональные возможности обусловили постепенное становление, как новых потребностей высшего порядка, так и новых уже человеческих биологических потребностей.

Следует различать два аспекта вопроса о «первичности» и «вторичности» биологических и духовных потребностей: аспект временной последовательности их оформления как относительно самостоятельных в филогенезе и онтогенезе и аспект их структурно-функционального взаимоотношения. В первом аспекте биологические потребности действительно первичны: духовные окончательно оформляются несколько позже. Но зато во втором, наоборот, духовные потребности являются первичными, поскольку выполняют важнейшую смыслообразующую функцию человеческого сознания в регулировании поведения, в управлении потребностями (в том числе и биологическими), создавая при определенных условиях принципиальную возможность пр0едпочесть духовные высшие потребности биологическим, пожертвовать последними и даже жизнью ради той из высших потребностей, которую человек считает смыслом своей жизни.

И духовные, и биологические потребности имеют как минимальный, жизненно необходимый для человека уровень удовлетворения, так и более высокие, жизненно не необходимые, например «эстетические», уровни. Последние являются, так сказать, роскошью для человека, они возникают только при наиболее благоприятных обстоятельствах жизни. Но было бы неверным считать, что человек может позволить удовлетворение духовных потребностей только после значительного или полного удовлетворения биологических. В минимальной степени те и другие, по-видимому, являются совершенно необходимыми для существования человека. Но их содержательная роль, их функция в жизни человека и в его деятельности совершенно различны. Те и другие одинаково важны, в конечном счете, в масштабе всей жизнедеятельности человека, но в зависимости от конкретных обстоятельств, от ситуации эти потенциально одинаково существенные потребности актуально могут проявляться совершенно по-разному: в одних случаях духовные отодвигаются на задний план, уступая место биологическим, в других – биологические уступают место духовным, причем это может наблюдаться не только в узких ситуативных рамках, но и в более широких масштабах жизнедеятельности, на протяжении длительного времени.

Неправомерно также умозаключение по аналогии следующего вида: поскольку общественно-экономические факторы являются первичными по отношению к духовным, то и материально-биологические потребности являются первичными и определяющими по отношению к духовным. В этой формулировке принижается регулирующая роль человеческого сознания. Бытие человека, взятое в психологическом, а не в общесоциальном аспекте, нельзя приравнивать к одному из видов мотивации, материально-биологическим потребностям, и считать последние первичными и определяющими.

Было бы неверным абсолютизировать процессы формирования «от внешнего к внутреннему», так же как и механизм «от внутреннего к внешнему». Нельзя преувеличивать значение внешне развернутой деятельности, принижая роль внутренне развернутой, т.е. специфически психической деятельности. Определенным образом сложившаяся или специально организованная структура внешне развернутой деятельности способствует формированию тех или иных психических образований (мыслительных, мотивационных); в этом плане такая структура деятельности является мощным средством активного формирования личности. Однако, она создает лишь потенциальные условия формирования, которые могут не превратиться в актуальные без определенной внутренней организации, без динамической и содержательно-смысловой перестройки внутренних психических образований.

Внутреннее и внешнее идут вместе, в единстве, и их роль в процессах формирования личности в принципе равноценна, но функционально различна. Процесс формирования идет по уровням, в каждом из которых внешнее и внутреннее проявляются во все более совершенной форме. Одна из важнейших особенностей детерминации развития личности состоит в том, что примитивная внешняя деятельность раннего этапа, регулируемая столь же примитивным психическим механизмом, уже содержит в себе нечто большее, чем отраженное в этом механизме, поскольку через деятельность осуществляется контакт с действительностью; осмысление нового материала, получаемого в процессе деятельности, приводит к формированию нового психического механизма, регулирующего деятельность более высокого уровня и более широкой сферы, и т.д.

Аналогично этому и перспективные в смысле возможностей развития внутренние психические образования, и человеческое мышление, и мотивация и т.д. уже с самого начала содержат в себе гораздо более богатое потенциальное содержание по сравнению с узко, избирательно отражаемыми ими сторонами действительности и регулируемой ими деятельностью. Именно благодаря этому психические механизмы могут включать в себя новый материал, сложившийся в действительности (как побочный результат деятельности). Сфера деятельности расширяется, она поднимается на более высокий уровень, реализуются потенциальные возможности развития благодаря уже имеющимся внутренним психическим механизмам или совершившейся их перестройке. Ни внутренние, ни внешние образования в этой диалектически противоречивой и вместе с тем целостной детерминации нельзя объявить первичными или вторичными, хотя в отдельных отношениях то внутреннее, то внешнее оказывается первичным (например, в развитии ребенка содержательная сторона психического формируется в основном через внешнее, а динамическая – через внутреннее).

Мы подчеркиваем, что формирование личности в содержательном плане определяется окружающей действительностью. Однако это иногда неверно понимается как результат влияния только внешней по отношению к человеку действительности, т.е. в него не включается сам человек с его биологическими и психическими, в том числе специфически человеческими, особенностями, требованиями, потенциями развития. Между тем при выяснении истоков и детерминации процесса развития человеческой мотивации эти два полюса детерминации – внутренний и внешний – в принципе представляются двумя одинаково необходимыми и важными моментами диалектически единой структуры.

Многие считают, что у человека в отличие от животных в связи с почти полным отсутствием наследственных и вообще врожденных форм поведения уменьшается роль внутренних биопсихических факторов и в огромной степени возрастает роль внешних, в частности социальных. Такой вывод представляется не совсем правильным. Расширение сферы внешней, в особенности социальной, детерминации стало возможным только благодаря соответствующему усложнению физического строения человека и столь же значительному совершенствованию и расширению детерминирующего влияния внутренних психических образований. То, что ребенок в отличие от детеныша животных рождается без готовых форм поведения, вовсе не значит, что он появляется на свет с функционально бедной, чистой, «пустой» психикой и все должен усвоить в результате внешних влияний. Напротив, он рождается в отличие от животного с функционально сложной и лишь постепенно развертывающейся психической системой, которая как раз и позволяет ему в избирательных взаимодействиях с миром черпать из него во много раз больше, чем любое животное.

Бедность психики животного объясняется как генетической ограниченностью внутренних факторов детерминации поведения, так и узостью сферы внешней детерминации развития и функционирования. Богатство человеческой психики, человеческой мотивации определяется сложностью и богатством как внутренних функциональных потенций развития и функционирования, так и сферы внешних взаимодействий с действительностью и в процессе развития, и в процессе зрелой регуляции поведения.

Интересно отметить, что формирование динамики человеческой мотивации начинается как бы с двух полюсов, соответствующих по степени обобщенности динамических характеристик философским категориям всеобщего и единичного. Дело в том, что для детей раннего возраста основными регулирующими, факторами динамики выступают, с одной стороны, общие, высокогенерализованные особенности нервной системы (например, свойства темперамента), с другой – ситуативно складывающиеся динамические состояния, определяемые одним или несколькими ведущими факторами. Почему именно эти крайние факторы являются генетически первичными в детерминации динамики мотивации поведения? В основном, по-видимому, потому, что оба они относительно просты в том смысле, что менее всего связаны с содержательной характеристикой мотивации. Эти факторы в «идеальном виде» представляются как чисто динамические. Конечно, реально они очень рано связываются с содержательной стороной мотивации; темперамент никогда не окрашивает в свой динамический «цвет» все поведение, а ситуативные состояния не меняются под влиянием любого внешнего воздействия, но они сохраняют эти особенности как преобладающие.

Темперамент и ситуативные изменения, как «внешнего», так и «внутреннего» происхождения, оказываются «внешними» по отношению к формирующимся действительно «внутренним» механизмам личности, как целостного образования, как «я».

Таким образом, развитие динамической стороны мотивации – это, с одной стороны, процесс «конкретизации» высокогенерализованных динамических особенностей (свойств нервной системы, темперамента);

с другой – это обобщение и расширение сферы временной действительности ситуативных, процессуальных динамических состояний.

По-видимому, развитие содержательной стороны мотивации приводит к конкретизации динамики, к появлению ряда новых, более конкретных уровней динамической регуляции поведения. Развитие же динамической структуры регуляции приводит к обобщению конкретных содержательно-смысловых состояний в более устойчивые образования на основе учета энергетической стратегии. Но это только одна из многих основ содержательно-смыслового обобщения. Содержательная сторона имеет и свои собственные механизмы и основы обобщения ситуативных комплексов и создания новых, более высоких уровней содержательно-смысловой регуляции.

Оба этих исходных динамических образования имеют общую особенность. Они заданы ребенку в относительно готовом виде: особенности нервной системы – от врожденных факторов, а ситуативные динамические характеристики побуждений и соответствующих действий – от социальной среды. Однако по отношению к собственно-личностной мотивационной системе как активному механизму саморегуляции поведения оба эти фактора выступают как внешние, внешне заданные. Этих действительно внутренних по отношению к личности механизмов у ребенка раннего возраста еще нет или почти нет – они еще должны сформироваться, в частности на основе как биологически, так и ситуативно-заданных динамических характеристик мотивации.

Аналогично этому и содержательная сторона человеческой мотивации также начинает формироваться на основе двух первично заданных полюсов – источников конкретных побуждений: биологических потребностей и актуализируемых, воспитываемых взрослыми специфически человеческих эмоциональных, познавательных, моторных и рецепторных потребностей. Содержание своих побуждений ребенок также вначале «берет» из этих двух готовых областей, истоков мотивации. И лишь постепенно, хотя и с самого начала, с первых недель жизни, у ребенка начинается формирование собственно-личностных мотивационных образований, содержательная сторона которых уже не отражает прямо биологических нужд организма или влияния непосредственной социальной среды, а представляет собой достаточно сложное преломление, опосредование, смысловую переработку, интегративную перестройку этих двух влияний.

Рефлекторная реакция у простейших (допсихических организмов) связана с отражением лишь раздражающего сигнала. Особенностью психики является отражение совокупности свойств и что в условиях необходимости действовать в изменчивой среде ведет к способности целенаправленного поведения.

Целеаполагание, такая способность организма активно преследовать цели средствами гибкого приспособления к ситуации, стала возможной благодаря наличию плана предвосхещаемого будущего, так как иначе, чем в этом плане, цель (в строгом смысле слова) просто не может быть задана.

Таким образом, мотивационный аспект психического отражения касается движущих сил и содержательной направленности психических процессов. Возникновение целей – есть основной феномен мотивации.

Генетически исходным для человеческой деятельности является несовпадение мотивов и целей. Напротив, их совпадение есть вторичное явление: либо результат приобретения целью самостоятельно побудительной силы, либо результат осознания мотивов, превращающего их в мотивы-цели.

В отличие от целей, мотивы актуально не осознаются субъектом: когда мы совершаем те или иные действия, то в этот момент мы обычно не отдаем себе отчета в мотивах, которые их побуждают. (Правда, нам не трудно привести их мотивировку, но она вовсе не всегда содержит в себе указание на их действительный мотив).

Мотивы, однако, не отделены от сознания. Даже когда мотивы не сознаются, то есть когда человек не отдает себе отчета в том, что побуждает совершать его те или иные действия, они все же находят свое психическое отражение, но особой форме – в форме эмоциональной окраски действий. Эта эмоциональная окраска, интенсивность, ее знак и ее качественная характеристика выполняет специфическую функцию, что и требует различать понятие эмоции и понятие личностного смысла. Их несовпадение не является, однако, изначальным: по-видимому, на более низких уровнях предметы потребности как раз непосредственно «метятся» эмоцией. Несовпадение это возникает лишь в результате происходящего в ходе развития человеческой деятельности раздвоения функций мотивов.

Такое раздвоение возникает вследствие того, что деятельность необходимо становится полимотивированной, т.е. одновременно отвечающей двум или нескольким мотивам. Ведь действия человека объективно всегда реализуют некоторую совокупность отношений: к предметному миру, к окружающим людям, к обществу, к самому себе. Так, трудовая деятельность общественно мотивирована, но она управляется и такими мотивами, как, скажем, материальное вознаграждение. Оба эти мотива хотя и сосуществуют, но лежат как бы в разных плоскостях.

Таким образом, одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл; мы будем называть их смыслообразующими мотивами. Другие, сосуществующие с ними, выполняя роль побудительных факторов (положительных или отрицательных) – порой остро эмоциональных, аффективных, – лишены смыслообразующей функции; мы будем условно называть такие мотивы мотивами-стимулами*.* Характерная черта: когда важная по своему личностному смыслу для человека деятельность сталкивается в ходе своего осуществления с негативной стимуляцией, вызывающей даже сильное эмоциональное переживание, то личностный смысл ее от этого не меняется; чаще происходит другое, а именно своеобразная, быстро нарастающая психологическая дискредитация возникшей эмоции. Это хорошо известное явление заставляет еще раз задуматься над вопросом об отношении эмоционального переживания к личностному смыслу.

Распределение функций смыслообразования и только побуждения между мотивами одной и той же деятельности позволяет попять главные отношения, характеризующие мотивационную сферу личности: отношения иерархии мотивов. Эти отношения определяются складывающимися связями деятельности субъекта, их опосредствованиями и поэтому являются релятивными. Это относится и к главному соотношению – к соотношению смыслообразующнх мотивов и мотивов-стимулов. В структуре одной деятельности данный мотив может выполнять функцию смыслообразования, в другой – функцию дополнительной стимуляции. Однако смыслообразующие мотивы всегда занимают более высокое иерархическое место, даже если они не обладают прямой аффектогенностью. Являясь ведущими в жизни личности, для самого субъекта они могут оставаться «за занавесом» – и со стороны сознания, и со стороны своей непосредственной аффективностн.

Факт существования актуально несознаваемых мотивов вовсе не выражает собой особого начала, таящегося в глубинах психики. Несознаваемые мотивы имеют ту же детерминацию, что и всякое психическое отражение: реальное бытие, деятельность человека в объективном мире. Несознаваемое и сознаваемое не противостоят друг другу; это лишь разные формы и уровни психического отражения, находящегося в строгой соотнесенности с тем местом, которое занимает отражаемое в структуре деятельности, в движении ее системы. Если цели и отвечающие им действия необходимо сознаются, то иначе обстоит дело с осознанием их мотива – того, ради чего ставятся и достигаются данные цели. Предметное содержание мотивов всегда так или иначе воспринимается, представляется. В этом отношении объект, побуждающий действовать, и объект, выступающий в качестве орудия или преграды, так сказать, равноправны. Другое дело – осознание объекта в качестве мотива. Парадокс состоит в том, что мотивы открываются сознанию только объективно, путем анализа деятельности, ее динамики. Субъективно же они выступают только в своем косвенном выражении – в форме переживания желания, хотения, стремления к цели. Специфика мотивации в структуре психики человека заключается в опосредованности интеллектом, речью и сознанием и в отличие от животных осуществляется при помощи волевых процессов.

Итак, мотивационная структура человека представлена в коре головного мозга отдельным нервным образованием. Она имеет сложную структуру и двойственную природу. С одной стороны, выделяют биологические потребности, с другой – социальные. Совокупность этих двух уровней и составляет, собственно, мотивационную сферу человека. Структура мотивации человека имеет сложную систему, которая характеризуется иерархической соподчиненностью, полимотивированным характером, поливолентностью мотивов по отношению к потребностям и взаимозаменяемостью. Она складывается под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. И в целом, мотивационная сфера индивида определяет общую направленность личности.

**2. Историческое изучение понятия мотивация**

**2.1 Первые теории мотивации**

Многочисленные теории мотивации стали появляться ещё в работах древних философов. В настоящее время таких теорий насчитывается уже не один десяток. Чтобы их понять, важно знать предпосылки и историю их возникновения.

Истоки современных теорий мотивации следует искать там, где впервые зародились сами психологические знания.

Взгляды на сущность и происхождение мотивации человека на протяжении всего времени исследования этой проблемы неоднократно менялись, но неизменно располагались между двумя философскими течениями: рационализмом и иррационализмом. Согласно рационалистической позиции, а она особенно отчетливо выступала в работах древних философов и теологов вплоть до середины 19 века, человек представляет собой уникальное существо особого рода, не имеющее ничего общего с животными. Считалось, что он, и только он, наделен разумом, мышлением и сознанием, обладает волей и свободой выбора действий. Мотивационный источник человеческого поведения усматривается исключительно в разуме, сознании и воле человека.

Иррационализм как учение распространяется в основном на животных. В нем утверждалось, что поведение животного в отличие от человека несвободно, неразумно, управляется темными, неосознаваемыми силами биологического плана, имеющими свои истоки в органических потребностях.

Первыми собственно мотивационными, психологическими теориями, вобравшими в себя рационалистические и иррационалистические идеи, следует считать возникшие в 17–18 вв. теорию принятия решений,объясняющую на рационалистической основе поведение человека, и теорию автомата,объясняющую на иррационалистической основе поведение животного. Первая появилась в экономике и была связана с внедрением математических знаний в объяснение поведения человека, связанного с экономическим выбором. Затем была перенесена на понимание человеческих поступков и в других сферах его деятельности, отличных от экономики.

Развитие теории автомата, стимулированное успехами механики в 17–18 вв., далее соединилось с идеей рефлекса как механического, автоматического, врожденного ответа живого организма на внешние воздействия. Раздельное, независимое существование двух мотивационных теорий: одной – для человека, другой – для животных, поддержанное теологией и разделением философии на два противоборствующих лагеря – материализм и идеализм, – продолжалось вплоть до конца 19 века.

Вторая половина 19 века ознаменовалась рядом выдающихся открытий в разных науках, в том числе в биологии – появлением эволюционной теорииЧ. Дарвина. Она оказала влияние не только на природоведение, но и на медицину, психологию и другие гуманитарные науки. Своим учением Дарвин как бы перекинул мостик над пропастью, многие столетия разделявшей человека и животных на две несовместимые в анатомо-физиологическом и психологическом отношениях группы. Он же сделал первый решительный шаг вперед и в поведенческом и мотивационном сближении этих живых существ, показав, что у человека и животных имеется немало общих форм поведения, в частности эмоционально-экспрессивных выражений, потребностей и инстинктов.

Под влиянием теории эволюции Дарвина в психологии началось интенсивное изучение разумных форм поведения у животных (В. Келер, Э. Торндайк и др.) и инстинктов у человека (З. Фрейд, У. Макдугалл, И.П. Павлов и др.).

Если раньше понятие потребности, ассоциированное с нуждами организма, применялось только для объяснения поведения животных, то теперь его стали использовать и для объяснения поведения человека, соответственно изменив и расширив применительно к нему состав самих потребностей. Принципиальные отличия человека от животных на этом этапе развития психологических знаний и мотивационной теории старались свести к минимуму.

Человеку в качестве мотивационных факторов стали приписывать те же органические потребности, которыми раньше наделяли только животных, в том числе и инстинкты. Одним из первых проявлений такой крайней, иррационалистической, по существу биологизаторской точки зрения на поведение человека стали теории инстинктов З. Фрейда и У. Макдугалла, предложенные в конце 19в. и разработанные в начале 20в.

**2.2 Психоаналитический подход к мотивации**

Психоаналитическая теория З. Фрейда основывается на представлении, согласно которому люди являются сложными энергетическими системами. Сообразуясь с достижениями физики и физиологии 19 века, Фрейд считал, что поведение человека активируется единой энергией, согласно закону сохранения энергии (то есть она может переходить из одного состояния в другое, но количество её остается при этом тем же самым). Фрейд взял этот общий принцип природы, перевел его на язык психологических терминов и заключил, что источником психической энергии является нейрофизиологическое состояние возбуждения. Далее он постулировал: у каждого человека имеется определенное ограниченное количество энергии, питающей психическую активность; цель любой формы поведения индивидуума состоит в уменьшении напряжения, вызываемого неприятным для него скоплением этой энергии.

Таким образом, согласно теории Фрейда, мотивация человека полностью основана на энергии возбуждения, производимого телесными потребностями. По его убеждению, основное количество психической энергии, вырабатываемой организмом, направляется на умственную деятельность, которая позволяет снижать уровень возбуждения, вызываемого потребностью. По Фрейду, психические образы телесных потребностей, выраженные в виде желаний, называются инстинктами. В инстинктах проявляются врожденные состояния возбуждения на уровне организма, требующие выхода и разрядки. Фрейд утверждал, что любая активность человека (мышление, восприятие, память и воображение) определяется инстинктами. Влияние последних на поведение может быть как прямым, так и косвенным, замаскированным. Люди ведут себя так или иначе потому, что их побуждает бессознательное напряжение – их действия служат цели уменьшения этого напряжения. Инстинкты как таковые являются «конечной целью любой активности».

Хотя количество инстинктов может быть неограниченным, Фрейд признавал существование двух основных групп: инстинктов жизни и смерти. Первая группа (под общим названием Эрос) включает все силы, служащие цели поддержания жизненно важных процессов и обеспечивающие размножение вида. Признавая большое значение инстинктов жизни в физической организации индивидуумов, наиболее существенными для развития личности Фрейд считал сексуальные инстинкты. Энергия сексуальных инстинктов получила название либидо (от латинского – хотеть или желать), или энергия либидо – термин, употребляющийся в значении энергии жизненных инстинктов в целом. Либидо – это определенное количество психической энергии, которая находит разрядку исключительно в сексуальном поведении.

Фрейд полагал, что существует не один сексуальный инстинкт, а несколько. Каждый из них связан с определенным участком тела, называемым эрогенной зоной. В каком-то смысле все тело представляет собой одну большую эрогенную зону, но психоаналитическая теория особо выделяет рот, анус и половые органы. Фрейд был убежден в том, что эрогенные зоны являются потенциальными источниками напряжения, и что манипуляции в области этих зон ведут к снижению напряжения и вызывают приятные ощущения. Так, кусание или сосание вызывает оральное удовольствие, опорожнение кишечника ведет к анальному удовлетворению, а мастурбация дает генитальное удовлетворение.

Вторая группа – инстинкты смерти, называемые танатос, – лежит в основе всех проявлений жестокости, агрессии, самоубийств и убийств. В отличие от энергии либидо, как энергии инстинктов жизни, энергия инстинктов смерти не получила особого наименования. Однако Фрейд считал их биологически обусловленными и такими же важными в регуляции человеческого поведения, как и инстинкты жизни. Он полагал, что инстинкты смерти подчиняются принципу энтропии, (то есть закону термодинамики, согласно которому любая энергетическая система стремится к сохранению динамического равновесия). Ссылаясь на Шопенгауэра, Фрейд утверждал: «Целью жизни является смерть». Тем самым он хотел сказать, что всем живым организмам присуще компульсивное стремление вернуться в неопределенное состояние, из которого они вышли. То есть Фрейд верил в то, что людям присуще стремление к смерти. Острота данного утверждения, однако, несколько смягчается тем фактом, что современные психоаналитики не уделяют такого внимания инстинкту смерти. Вероятно, это наиболее спорный и наименее разделяемый другими аспект теории Фрейда.

Что же представляют собой инстинкты в действительности? Любой инстинкт имеет четыре характеристики: источник, цель, объект и стимул. Источник инстинкта – состояние организма или потребность, вызывающая это состояние. Источники инстинктов жизни описывает нейрофизиология (например, голод и жажда). Четкого определения инстинктов смерти Фрейд не дал. Цель инстинкта всегда состоит в устранении или редукции возбуждения, вызванного потребностью. Если цель достигнута, человек испытывает кратковременное состояние блаженства. Хотя существует много способов достижения инстинктивной цели, наблюдается тенденция к поддержанию состояния возбуждения на некоем минимальном уровне (согласно принципу удовольствия).

Объект означает любого человека, предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивидуума, обеспечивающее удовлетворение (то есть цель) инстинкта. Действия, ведущие к инстинктивному удовлетворению, не обязательно всегда одни и те же. Фактически, объект может меняться на протяжении жизни. Кроме гибкости в выборе объектов, индивидуумы способны откладывать разрядку энергии инстинкта на продолжительные отрезки времени.

Практически любой поведенческий процесс в психоаналитической теории может быть описан в терминах:

1. привязки, или направления энергии на объект (катексис);
2. препятствия, мешающего удовлетворению инстинкта (антикатексис).

Примером катексиса может служить эмоциональная привязанность к другим людям, (то есть перенос на них энергии), увлеченность чьими-то мыслями или идеалами.

Антикатексис проявляется во внешних или внутренних барьерах, препятствующих немедленному ослаблению инстинктивных потребностей. Таким образом, взаимодействие между выражением инстинкта и его торможением, между катексисом и антикатексисом составляет главный бастион психоаналитического построения системы мотивации.

Наконец, стимул представляет собой количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения инстинкта. Оно может быть оценено косвенным образом путем наблюдения количества и видов препятствий, которые предстоит преодолеть человеку в поисках конкретной цели.

Ключом к пониманию динамики энергии инстинктов и её выражения в выборе объектов является понятие смещенной активности. Согласно этой концепции, высвобождение энергии и ослабление напряжения происходит благодаря смене поведенческой активности. Смещенная активность имеет место тогда, когда по каким-то причинам выбор нужного объекта для удовлетворения инстинкта невозможен. В подобных случаях инстинкт может сместиться и, таким образом, сфокусировать свою энергию на каком-нибудь другом объекте.

Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно понять в контексте смещения двух первичных инстинктов: сексуального и агрессивного. Например, социализацию ребенка можно частично объяснить как результат последовательного смещения сексуальной потребности от одного объекта к другому, как того требуют родители и общество. Сходным образом расовые предрассудки и войны могут быть объяснены смещением агрессивных побуждений. Согласно Фрейду, все устройство современной цивилизации (искусство, музыка, литература) является продуктом смещения сексуально и агрессивной энергии. Не имея возможности получать удовольствие прямо и немедленно, люди научились смещать свою инстинктивную энергию на других людей, другие предметы и другую деятельность, вместо тех, которые предназначались для прямой разрядки напряжения. Таким образом, появляются сложные религиозные, политические, экономические и другие институты.

У. Макдуголл расширил рамки, установленные Фрейдом относительно количества основных инстинктов, и предложил набор из десяти инстинктов: инстинкт изобретательства, инстинкт строительства, инстинкт любопытства, инстинкт бегства, инстинкт стадности, инстинкт драчливости, репродуктивный (родительский) инстинкт, инстинкт отвращения, инстинкт самоунижения, инстинкт самоутверждения. В более поздних работах У. Макдауголл добавил к перечисленным – еще восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям. Не смотря на такое увеличение числа предлагаемых инстинктов, в целом, суть его теории сводилась так же к проведению аналогии с поведением животных.

В 20-е годы текущего столетия на смену теории инстинктов пришла концепция, опирающаяся в объяснении поведения человека на биологические потребности. В этой концепции утверждалось, что у человека и животных есть общие органические потребности, которые оказывают одинаковое влияние на их поведение. Периодически возникающие органические потребности вызывают состояние возбуждения и напряжения в организме, а удовлетворение потребности ведет к снижению (редукции) напряжения.

Принципиальных различий между понятиями инстинкта и потребности не было, за исключением того, что инстинкты являются врожденными, неизменными, а потребности могут приобретаться и меняться в течение жизни, особенно у человека. Оба понятия – «инстинкт» и «потребность» – обладали одним существенным недостатком: их использование не предполагало наличия психологических когнитивных факторов, связанных с сознанием, с субъективным состояниями организма, которые называются психическими. В силу данного обстоятельства эти два понятия были заменены понятием влечения – драйва. Влечение – стремление организма к какому-то конечному результату, субъективно представленное в виде некоторой цели, ожидания, намерения, сопровождающееся соответствующими эмоциональными переживаниями.

Американский исследователь мотивации Г. Маррей наряду с перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным инстинктам, выделенным У. Макдуголлом, предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Это – потребности достижения успехов, аффилиация, агрессия, потребности независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избежания вредных воздействий, избежания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Кроме этих двух десятков потребностей автор приписал человеку и следующие шесть: приобретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения признания и бережливости.

Кроме теорий биологических потребностей человека, инстинктов и влечений, в эти же годы возникли еще два новых направления, стимулированные не только эволюционным учением Дарвина, но так же открытиями Павлова.

* 1. **Поведенческая теория мотивации и теория высшей нервной деятельности**

Поведенческая (бихевиористская) концепция мотивации развивалась как логическое продолжение идей Д. Уотсона в теории, объясняющей поведение. Кроме Д. Уотсона и Э. Толмена, среди представителей этого направления, получивших наибольшую известность, можно назвать, К. Халла и Б. Скинера. Все они пытались детерминистически объяснить поведение в рамках исходной стимульнореактивной схемы. В более современных ее вариантах (а эта теория продолжает развиваться почти в том же виде) рассматриваемая концепция включает новейшие достижения в области физиологии организма, кибернетики и психологии поведения.

При рассмотрении бихевиористского подхода к личности следует различать две разновидности поведения: респондентное и оперантное. Чтоб лучше понять принципы оперантного научения, мы сначала обсудим респондентное поведение. Респондентное поведение подразумевает характерную реакцию, вызываемую известным стимулом, последний всегда предшествует первой во времени. Хорошо знакомые примеры – это сужение или расширение зрачка в ответ на световую стимуляцию, подергивание колена при ударе молоточком по коленному сухожилию и дрожь при холоде. В каждом из этих примеров взаимоотношение между стимулом (уменьшение световой стимуляции) и реакцией (расширение зрачка) невольное и спонтанное происходит всегда. Также респондентное поведение влечет за собой рефлексы, включающие автономную нервную систему. Однако респондентному поведению можно и научить. Для того, чтобы понять то или иное респондентное повндение, полезно познакомиться с трудами И.П. Павлова – первого ученного, чье имя связывают с бихевиоризмом.

Павлов – русский физиолог, первым при изучении физиологии пищеварения открыл, что респондентное поведение может быть классически обусловленным. Он наблюдал, что пища, помещенная в рот голодной собаки автоматически вызывает слюноотделение. В таком случае слюноотделение – это безусловная реакция или, как Павлов назвал это, безусловный рефлекс (БР). Он вызывается пищей, которая является безусловным стимулом (БС). Великое открытие Павлова состояло в том, что если ранее нейтральный стимул многократно объединялся с БС, то, в конце концов, нейтральный стимул приобретал способность вызывать БР и в тех случаях, когда он предъявлялся и без БС. Например, если колокольчик звонит перед тем, как пища оказывается в пасти у собаки, постепенно у нее начнет выделяться слюна при звуке колокольчика даже если нет пищи. Новая реакция (слюноотделение на звук колокольчика) называется условным рефлексом (УР), а ранее нейтральный вызывающий ее стимул (звук колокольчика) получил название условный стимул (УС).

В более поздних трудах Павлов отмечал, что если он переставал давать пищу после звука колокольчика, у собаки, в конце концов, прекращалось слюноотделение на этот звук. Этот процесс называется угасанием и демонстрирует, что значим как для приобретения так и для сохранения респондентного научения. Павлов также обнаружил, что если собаке дают длительный отдых в период угасания, то слюноотделение будет повторяться при звуке колокольчика. Это явление соответственно называется самопроизвольное восстановление.

Исследования, начатые И.П. Павловым, были предложены, углублены, расширены не только его непосредственными учениками и последователями, но также другими физиологами и психологами. Среди них можно назвать Н.А. Бернштейна, автора оригинальной теории психофизиологической регуляции движений, П.К. Анохина, предложившего модель функциональной системы, на современном уровне описывающую и объясняющую динамику поведенческого акта, и Е.Н. Соколова, который открыл и исследовал ориентировочный рефлекс, имеющий большое значение для понимания психофизиологических механизмов восприятия, внимания и мотивации, предложил модель концептуальной рефлекторной дуги.

Несмотря на то, что Павлов проводил эксперименты на животных, другие исследователи начали изучать основные процессы классического обусловлевания на людях. Эксперимент, который провели Уотсон и Рейнер, иллюстрирует ключевую роль классического обусловливания в формировании таких эмоциональных реакций как страх и тревога.

Респондентное поведение – это скиннеровская версия павловского, или классического обусловлевания. Он также называл его обусловливанием типа С, чтобы подчеркнуть важность стимула, который появляется до реакции и выявляет её. Однако Скинер полагал, что в целом поведение животных и человека нельзя объяснять в терминах классического обусловливания. Напротив, он делал акцент на поведении, не связанном с какими-либо известными стимулами. Тип поведения, который предполагает, что организм активно воздействует на окружение с целью изменить события каким-то образом, Скинер определил, как оперантное поведение. Он также назвал его обусловливание типа Р, чтобы подчеркнуть воздействие реакции на будущее поведение.

Оперантное поведение (вызванное оперантным научением) определяется событиями, которые следуют за реакцией. То есть за поведением идет следствие, и природа этого следствия изменяет тенденцию организма повторять данное поведение в будущем. Например, катание на роликах, игра на фортепиано, написание своего собственного имени – это образцы оперантной реакции, или операнты, контролируемые результатами, следующими за соответствующим поведением. Это произвольные приобретенные реакции, для которых не существует стимула, поддающегося распознаванию. Скинер понимал, что бессмысленно рассуждать о происхождении оперантного поведения, так как нам неизвестны стимул или внутренняя причина, ответственная за его появление. Оно происходит спонтанно.

Если последствия благоприятны для организма, тогда вероятность повторения операнта в будущем усиливается. Когда это происходит, говорят, что последствия подкрепляются, и оперантные реакции, полученные в результате подкрепления (в смысле высокой вероятности его появления) обусловились. Сила позитивного подкрепляющего стимула, таким образом, определяется в соответствии с его воздействием на последующую частоту реакций, которые непосредственно предшествовали ему.

И напротив, если последствия реакции не благоприятны и не подкреплены, тогда вероятность получить оперант уменьшается.

Скинер полагал, что, следовательно, оперантное поведение контролируется негативными последствиями. По определению, негативные, или аверсивные последствия ослабляют поведение, порождающее их, и усиливают поведение, устраняющее их.

Для того, чтобы изучать оперантное поведение в лаборатории, Скинер придумал на первый взгляд простую процедуру, названную свободным оперантным методом. Полуголодную крысу поместили в пустую «свободно-оперантную камеру» (известную как «ящик Скинера», где был только рычаг и миска для еды. Сначала крыса демонстрировала множество оперантов: ходила, принюхивалась, почесывалась, чистила себя и мочилась. Такие реакции не вызывались никакими узнаваемыми стимулами; они были спонтанны. В конце концов, в ходе своей ознакомительной деятельности крыса нажимала на рычаг, тем самым получая шарик пищи, автоматически доставляемый в миску под рычагом. Так как реакция нажатия рычага первоначально имела низкую вероятность возникновения, ее следует считать чисто случайной по отношению к питанию; то есть мы не можем предсказать, когда крыса будет нажимать на рычаг, и не можем заставить ее делать это. Однако лишая ее пищи, скажем, на 24 часа, мы можем убедиться, что реакция нажима на рычаг приобретет, в конце концов, высокую вероятность в такой особой ситуации. Это делается при помощи метода, называющегося научение через кормушку, посредством которого экспериментатор дает шарик пищи каждый раз, когда крыса нажимает на рычаг. Потом можно увидеть, что крыса проводит все больше времени рядом с рычагом и миской для пищи, а через соответствующий промежуток времени она начнет нажимать на рычаг все быстрее и быстрее. Таким образом, нажатие рычага постепенно становится наиболее частой реакцией крысы на условие пищевой дипревации. В ситуации оперантного научения поведение крысы является инструментальным, то есть оно действует на окружающую среду, порождая подкрепление (пищу). Если далее идут неподкрепляемые опыты, то есть если пища не появляется постоянно вслед за реакцией нажатия рычага, крыса, в конце концов, перестанет нажимать его, и произойдет экспериментальное угасание.

Суть оперантного научения состоит в том, что подкрепленное поведение стремится повториться, а поведение, не подкрепленное или наказуемое, имеет тенденцию не повторяться или подавляться. Следовательно, концепция подкрепления играет ключевую роль в теории Скиннера.

Скорость, с которой оперантное поведение приобретается и сохраняется, зависит от режима применяемого подкрепления. Режим подкрепления – правило, устанавливающее вероятность, с которой подкрепление будет происходить. Самым простым правилом является предъявление подкрепления каждый раз, когда субъект дает желаемую реакцию. Это называется режимом непрерывного подкрепления и обычно используется на начальном этапе любого оперантного научения, когда организм учится производить правильную реакцию. В большинстве ситуаций повседневной жизни, однако, это либо не осуществимо, либо не экономично для сохранения желаемой реакции, так как подкрепление поведения бывает не всегда одинаковым и регулярным. В большинстве случаев социальное поведение человека подкрепляется только иногда.

Скинер тщательно изучал, как режим прерывистого, или частичного, подкрепления влияет на оперантное поведение. Хотя возможны многие различные режимы подкрепления, их все можно классифицировать в соответствии с двумя основными параметрами:

1. Подкрепление может иметь место только после того, как истек определенный или случайный временной интервал с момента предыдущего подкрепления (так называемый режим временного подкрепления)
2. Подкрепление может иметь место только после того, как с

момента подкрепления было получено определенное или случайное количество реакций (режим пропорционального подкрепления).

В соответствии с этими двумя параметрами выделяют четыре основных режима подкрепления:

1. режим подкрепления с постоянным соотношением
2. режим подкрепления с постоянным интервалом
3. режим подкрепления с вариотивным соотношением
4. режим подкрепления с вариотивным интервалом

Теоретики, занимающиеся научением, признавали два типа подкрепления – первичное и вторичное. Первичное подкрепление – это любое событие или объект, сами по себе обладающие подкрепляющими свойствами. Таким образом, они не требуют предварительной ассоциации с другими подкреплениями, чтобы удовлетворить биологическую потребность. Первичные подкрепляющие стимулы для людей – это пища, вода, физический комфорт и секс. Их ценностные значения для организма не зависит от научения. Вторичное или условное подкрепление, с другой стороны, – это любое событие или объект, которые приобретают свойство осуществлять подкрепление посредством тесной ассоциации с первичным подкреплением, обусловленным прошлым опытом организма. Примерами общих вторичных подкрепляющих стимулов у людей являются деньги, внимание, привязанности и хорошие оценки.

Небольшое изменение в стандартной процедуре опернтного научения демонстрирует, как нейтральный стимул может приобрести подкрепляющую силу для поведения. Когда крыса научилась нажимать на рычаг «в ящике Скиннера» сразу же ввели звуковой сигнал (сразу после осуществления реакции), за которым следовал шарик еды. В этом случае звук действовал как различительный стимул, то есть животное учится реагировать только при наличии звукового сигнала, так как он сообщает о пищевом вознаграждении). После того, как эта специфическая оперантная реакция устанавливается, начинается угасание: когда крыса нажимает на рычаг не появляется ни пища, ни звуковой сигнал. Через какое то время крыса перестает нажимать на рычаг. Затем звуковой сигнал повторяется каждый раз, когда животное нажимает на рычаг, но шарик пищи не появляется. Несмотря на отсутствие первоначального подкрепляющего стимула, животное понимает, что нажатие на рычаг вызывает звуковой сигнал, поэтому оно продолжает настойчиво реагировать, тем самым, ослабляя угасание. Другими словами установленная скорость нажатия на рычаг отражает тот факт, что звуковой сигнал теперь действует как условный подкрепляющий фактор. Точная скорость реагирования зависит от силы звукового сигнала как условного подкрепляющего стимула. Скиннер доказывал, что фактически любой нейтральный стимул может стать подкрепляющим, если он ассоциируется с другими стимулами ранее имевшими подкрепляющие свойства.

Таким образом, феномен условного подкрепления в значительной степени увеличивает сферу возможного оперантного научения, особенно если это касается социального поведения человека. Иначе говоря, если бы все, чему мы научились, было пропорционально первичному подкреплению, то возможности для научения были бы очень ограничены, и деятельность человека не была бы столь разнообразной.

Характерным для условного подкрепления является то, что оно генерализуется, если объединяется с более чем одним первичным подкреплением. Деньги – особенно показательный пример. Очевидно, что деньги не могут удовлетворить какое-либо из наших первичных влечений. Все же благодаря системе культурного обмена деньги являются мощным и сильным фактором для получения удовольствия. Например, деньги позволяют нам иметь модную одежду, яркие машины, медицинская помощь и образование. Иные виды генерализованных условных подкрепляющих стимулов – это лесть, похвала, привязанности и подчинение себе других. Эти так называемые социально подкрепляющие стимулы (включающие в себя поведение других людей) часто действуют очень сложно и едва уловимо, но они существенны для нашего поведения в разнообразных ситуациях. Внимание – простой случай. Все знают, что ребенок может получить внимание, когда претворяется больным или плохо себя ведет. Часто дети назойливы, задают нелепые вопросы, вмешиваются в разговор взрослых, рисуются, подразнивают младших сестер или братьев и мочатся в постель – и все это для привлечения внимания. Внимание значимого другого – родителей, учителя, возлюбленного – особенно эффективны генерализованный условный стимул, который может содействовать ярко выраженному поведению привлечения внимания.

Еще более сильный генерализованный условный стимул – это социальное одобрение.

Скиннер полагал, что условные подкрепляющие стимулы очень важны в контроле поведения человека. Он также отмечал, что каждый человек проходит уникальную науку научения, и вряд ли всеми людьми управляют одни и те же подкрепляющие стимулы. Например, для кого-то очень сильным подкрепляющим стимулом является успех, в качестве антрепренира; для других важно выражение нежности; а иные, находят подкрепляющий стимул в спорте, академических или музыкальных занятиях. Возможные вариации в поведении, поддержанные условными подкрепляющими стимулами бесконечны. Следовательно, понять условные подкрепляющие стимулы у человека намного сложнее, чем понять, почему крыса, лишенная пищи, нажимает рычаг, получая в качестве подкрепления только звуковой сигнал.

* 1. **Взгляды гуманистической психологии на мотивацию**

Еще одно направление исследований личности известно как «третья сила», наряду с психоаналитической теорией и бихевиоризмом, и называется «Теория роста» или (в отечественной психологии) это направление получило название «гуманистическая психология». Это направление представлено такими психологами, как Маслоу, Роджерс и Голдштейн. Теория роста подчеркивает стремление человека к совершенствованию, реализации своего потенциала, самовыражению.

Создатель теории самоактуализации Курт Голдштейн развивал это представление: будучи нейрофизиологом, занимающимся в основном пациентами с поврежденным мозгом, он рассматривал самоактуализацию как фундаментальный процесс в каждом организме, который может иметь как позитивные, так и негативные последствия для индивидуума. Голдштейн писал, что «организм управляется тенденцией актуализировать в наибольшей возможной степени свои индивидуальные способности, свою природу в мире». Голдштейн утверждает, что ослабление напряжения является сильным побуждением только у больных организмов. Для здорового организма первичной целью является «формирование определенного уровня напряжения, такого, который сделает возможной дальнейшую упорядоченную деятельность». Такое влечение, как голод, – это особый случай самоактуализации, в котором напряжение-разрешение ищется для того, чтобы возвратить организм к оптимальному состоянию для дальнейшего выражения его способностей. Однако лишь в ненормальных случаях это влечение становится слишком настоятельным. Голдштейн утверждает, что нормальный организм может временно отложить еду, секс, сон и т.д., если другие мотивы, такие как любопытство или желание игры, вызывают это. По Голдштейну, успешное обращение со средой часто включает определенную долю неуверенности и шока. Здоровый самоактуализирующийся организм часто вызывает такой шок, входя в новые ситуации ради использования своих возможностей. Для Голдштейна (как и для Маслоу) самоактуализация не означает конца проблемам и трудностям, напротив, рост часто может принести определенную долю боли и страданий. Голдштейн писал, что способности организма определяют его потребности.

Будучи последователем Голдштейна, представления Маслоу, однако, существенно отличаются от первых разработок Голдштейна в данном направлении, хотя и сохраняют общую концепцию. Маслоу начал исследовать самоактуализацию более формализовано, изучая жизнь, ценности и отношения людей, которые казались ему наиболее душевно здоровыми и творческими, тех, кто казался ему в высшей степени самоактуализированными, то есть достиг более оптимального, эффективного и здорового уровня функционирования, чем средние люди. Маслоу утверждает, что более резонно строить обобщения относительно человеческой природы, изучая лучших ее представителей, каких только удается найти, а не каталогизируя трудности и ошибки средних и невротических индивидуумов. Маслоу определяет невроз и психологическую неприспособленность как «болезни лишенности», то есть считает, что они вызываются лишением удовлетворения определенных фундаментальных потребностей. Примерами фундаментальных потребностей могут служить физиологические потребности, такие как голод, жажда или потребность во сне. Неудовлетворение этих потребностей определенно ведет, в конце концов, к болезни, которая может быть излечена только их удовлетворением. Фундаментальные потребности присущи всем индивидуумам. Объем и способ их удовлетворения различен в различных обществах, но никогда фундаментальные потребности не могут полностью игнорироваться. Для сохранения здоровья должны удовлетворяться также и определенные психологические потребности. Маслоу перечисляет следующие фундаментальные потребности: потребность в безопасности, обеспеченности и стабильности; потребность в любви и чувстве принадлежности; потребность в самоуважении и уважении и других. Кроме того каждый индивидуум имеет потребности роста, то есть потребности развивать свои задатки и способности и потребность в самоактуализации. Таким образом, Маслоу, изучая лучших представителей человеческого рода, косвенно изучал тех индивидуумов, у которых удовлетворенны все вышеперечисленные фундаментальные потребности.

Классифицируя человеческие потребности по иерархически построенным группам, последовательность которых указывает на порядок появления потребностей в процессе индивидуального развития, а также указывая на развитость в целом мотивационной сферы, А. Маслоу приводит следующую концепции, согласно которой, у человека с рождения последовательно появляются и сопровождают личностное взросление следующие 7 классов потребностей:

1. Потребности физиологические (органические)
2. Потребности в безопасности.
3. Потребности в принадлежности и любви.
4. Потребности уважения (почитания).
5. Познавательные потребности.
6. Эстетические потребности.
7. Потребности в самоактуализации.

По Маслоу, ранее называемые потребности доминируют, то есть должны удовлетворяться прежде называемых позже. Когда удовлетворены более низкие потребности, сразу же появляются другие более широкие потребности и начинают доминировать в организме. Когда и они удовлетворяются, новые, еще более высокие потребности выходят на сцену и так далее.

Во второй половине 20 века теории потребностей человека были дополнены рядом специальных мотивационных концепций, представленных в трудах Д. Макклелланда, Д. Аткинсона, Г. Хекхаузена, Г. Келли, Ю. Роттера и др.

* 1. **Понятие мотивации в отечественной психологии**

В отечественной психологии можно выделить теорию деятельности происхождения мотивационной сферы человека, созданную А.Н. Леонтьевым и продолженную в работах его учеников и последователей.

Согласно концепции А.Н. Леонтьева, мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности. В самой деятельности можно обнаружить те составляющие, которые соответствуют элементам мотивационной сферы, функционально и генетически связаны с ними. Поведению в целом, например, соответствует потребности человека; в системе деятельности, из которых оно складывается, – разнообразие мотивов; множество действий, формирующихся деятельность, – упорядоченный набор целей. Таким образом, между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существует отношение изоморфизма, т.е. взаимного соответствия.

В основе динамических изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит развитие системы деятельности, которое, в свою очередь, подчиняется объективным социальным законам.

Таким образом, данная концепция представляет собой объяснение происхождения и динамики мотивационной сферы человека. Она показывает, как может измениться система деятельности, как преобразуется её иерархизированность, каким образом возникают и исчезают отдельные виды деятельности и операции, какие модификации происходят с действиями. Из этой картины развития деятельностей далее выводятся законы, согласно которым происходят изменения и в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей мотивов и целей.

**2.6 Когнитивный подход к мотивации**

В новейших психологических концепциях мотивации, претендующих на объяснение поведения человека, преобладающим в настоящее время является когнитивный подход к мотивации, в русле которого особое значение придаётся феноменам, связанным с сознанием и знаниями человека. Наиболее часто употребляемыми в соответствующих теориях являются понятия когнитивного диссонанса, ожидания успеха, ценности (привлекательности) успеха, боязни возможной неудачи, уровня притязаний.

Чаще всего эти когнитивные переменные используются не в отдельности, а комплексно. Между ними устанавливаются определенные взаимосвязи, зависимости, выражаемые при помощи разнообразных символических записей с использованием элементарных арифметических операций. Нередко подобная символика и форма записей употребляется в теориях мотивации, где центральным психическим процессом, объясняющим поведение, является принятие решения.

Побуждение к действию может возникать у человека не только под влиянием эмоций, но также под воздействием знаний (когниций), в частности, согласованности или противоречивости. Одним из первых обратил свое внимание на данный фактор и исследовал его, разработав соответствующую теорию, Л. Фестингер. Основным постулатом его теории когнитивного диссонанса является утверждение о том, что система знаний человека о мире и о себе стремится к согласованию. При возникновении рассогласованности, или дисбаланса, индивид стремится снять или уменьшить его, и такое стремление само по себе может стать сильным мотивом его поведения. Вместе с попытками редуцировать уже возникший дисбаланс субъект активно избегает ситуаций, способных его породить.

Уменьшить возникший диссонанс можно одним из трех способов:

1. изменить один из элементов системы знаний таким образом, чтобы он не противоречил другому;
2. добавить новые элементы в противоречивую структуру знаний, сделав ее менее противоречивой и более согласованной;
3. уменьшить значимость для человека не согласующихся между

собой знаний.

Наиболее выраженное мотивационное влияние на человека когнитивный диссонанс оказывает в следующих жизненных ситуациях: при принятии жизненно важных решений, преодоление сопровождающих их конфликтов; при вынужденном совершении неприятных, нравственно неприемлемых поступков; при отборе информации; при согласовании мнения индивида с мнением членов значимой для него социальной группы; при получении неожиданных результатов, противоречивости их последствий.

Было установлено, что после принятия решения диссонанс, сопровождающий процесс его принятия, обычно редуцируется. Это происходит за счет придания большой ценности тому решению, которое принято, а не тому, которое отвергнуто. В этом просматривается действие своеобразного психологического механизма оправдания человеком сделанного им выбора уже после того, как он совершен. Установлено также, что после принятия решения человек невольно начинает искать дополнительное, его оправдывающие аргументы и тем самым искусственно повышает для самого себя ценность избранной альтернативы. Одновременно с этим он обнаруживает склонность игнорировать неприятную для него информацию, говорящую о том, что он принял не самое лучшее из решений.

Иногда происходит и обратное: уже после осуществления выбора и принятия решения повышается ценность не той альтернативы, которая избрана, а той, которая оказалась отвергнутой. В результате диссонанс не уменьшается, а еще больше увеличивается.

Оказалось, что в тех случаях, когда силой обстоятельств человек бывает вынужден совершить действие, повлекшее за собой нежелательный результат, он стремиться задним числом повысить ценность данного результата для того, чтобы уменьшить возникший в результате диссонанс.

Во всех описанных случаях в действие вступают психологические защитные механизмы, которые были описаны З. Фрейдом.

Замечено, что состояние когнитивного диссонанса при наличии несогласованности в знаниях возникает не всегда, а лишь тогда, когда субъект воспринимает себя самого в качестве наиболее вероятной причины несогласованности, т.е. переживает действия, приведшие к ней, как свои собственные, за которые он несет персональную ответственность.

Таковы основные положения теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера.

Американский ученный Д. Аткинсон одним из первых предложил общую теорию мотивации, объясняющую поведение человека, направленное на достижение определенной цели. В его теории нашли отражение моменты инициации, ориентации и поддержки поведенческой активности человека на определенном уровне. Эта же теория явила собой один из первых примеров символического представления мотивации. Сила стремления человека к достижению поставленной цели (М) по Аткинсону, может быть установлена при помощи следующей формулы:

М = Пду \* Вдц \* Здц,

Где М – сила мотивации (стремление); Пду – сила мотива достижения успехов как личностной диспозиции; Вдц – субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели; Здц – личностное значение достижения данной цели для человека.

Если каким-то способом измерить перечисленные переменные и подставить их значения в правую часть формулы, то можно вычислить силу внутреннего стремления человека к достижению соответствующей цели.

Большую роль в современных теориях мотивации играет понятие инструментального действия. Чем больше некоторое действие служит средством для достижения поставленной цели, тем выше его инструментальность для данной цели. С учетом этого понятия было предложено определять стремление человека к успеху в том или ином виде деятельности. Это стремление зависит от сочетания вероятности достижения привлекательных целей в заданной ситуации и ожидания того, что предпринятое действие на самом деле приведет к достижению поставленной цели.

Поскольку в каждой ситуации для человека существует несколько привлекательных целей, к достижению которых с разной степенью вероятности могут привести различные действия, то общий итог будет выглядеть как сумма произведений привлекательности целей на инструментальность ведущих к ним действий. Чем выше этот итог или результат, тем сильнее мотивация, направленная на достижение цели. Нам дополнительно понадобится ввести понятие валентности действия. С помощью данного понятия мы будем обозначать тот факт, что одно действие может выполнять инструментальную роль по отношению к цели другого действия, т.е. служить средством для ее достижения. В отличие от этого под валентностью результата действия будем понимать его привлекательность как возможного средства для достижения других целей. Человек обычно предпочитает выполнять такие действия, валентность результата которых в указанном смысле слова является наивысшей.

В соответствии с рассмотренной моделью мотивации, для того чтобы предсказать, как поведет себя человек в той или иной ситуации, важно знать:

– какое значение лично для него имеет достижение поставленной цели

*–* как он оценивает свои шансы на успех с точки зрения:

(а) инструментальности тех или иных, возможных для него в данной ситуации действий;

(б) своих способностей, связанных с выполнением данных действий*.*

Максимальной сила мотивации будет в том случае, если положительными и высокими окажутся все перечисленные переменные.

Итак, к середине текущего столетия в психологии мотивации выделились и до сих пор продолжают разрабатываться, как относительно самостоятельные, по меньшей мере 10 теорий. Только интеграция всех теорий с глубоким анализом и вычленением всего того положительного, что в них содержится, способно дать нам более или менее полную картину детерминации человеческого поведения. Однако такое сближение серьезно затрудняется из-за несогласованности исходных позиций, различай в методах исследований, терминологии и из-за недостатка твердо установленных фактов о мотивации человека.

**Заключение**

В результате проведенного теоретического исследования, на основе анализа различных теорий по изучению мотивации, можно заключить, что мотивационная сфера человека очень сложна и неоднородна.

Итак, мотивационная структура человека представлена в коре головного мозга отдельным нервным образованием. Она имеет сложную структуру и двойственную природу. С одной стороны, выделяют биологические потребности, с другой – социальные. Совокупность этих двух уровней и составляет, собственно, мотивационную сферу человека. Структура мотивации человека имеет сложную систему, которая характеризуется иерархической соподчиненностью, полимотивированным характером, поливолентностью мотивов по отношению к потребностям и взаимозаменяемостью. Она складывается под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. И в целом, мотивационная сфера индивида определяет общую направленность личности.

К середине текущего столетия в психологии мотивации выделились и до сих пор продолжают разрабатываться, как относительно самостоятельные, по меньшей мере 10 теорий. Только интеграция всех теорий с глубоким анализом и вычленением всего того положительного, что в них содержится, способно дать нам более или менее полную картину детерминации человеческого поведения. Однако такое сближение серьезно затрудняется из-за несогласованности исходных позиций, различий в методах исследований, терминологии и из-за недостатка твердо установленных фактов о мотивации человека.

Таким образом, гипотеза, поставленная в начале работы: существуют различные подходы в определении понятия мотивация, подтвердилась. В современной психологии в настоящее время существует множество различных теорий, подходы которых изучению проблемы мотивации настолько различны, что порой их можно назвать диаметрально противоположными. Тем не менее мы не ставили перед собой задачи привести качественный анализ отдельных теорий, мы лишь пытались рассмотреть основные направления в современных исследованиях. Нам кажется, что сама сложность данного понятия, многоуровневая организация мотивационной сферы человека, сложность структуры и механизмов ее формирования, открывает широкие возможности для применения всех упомянутых нами теорий. То есть утверждения отдельных теорий могут направляться на различные элементы мотивационной структуры и именно в этих направлениях будут наиболее компетентными и валидными. Целостная картина может сложиться только при интегрированном подходе к изучению проблемы мотивации на современном этапе развития психологической мысли, с учетом прогрессивных идей различных теорий.

**Список использованной литературы**

1. Абульханова – Славская, К.А. Стратегии жизни/К.А. Абульханова-Славская. – М.: Педагогика, 1991 – 247 с.
2. Асеев, В.Г. Мотивация поведения и формирование личности/В.Г. Асеев. – М., 1976 – 147 с.
3. Божович, Л.И. Изучение мотивации поведения детей и подростков/Л.И. Божович. – М., 1972 – 112 с.
4. Вилюнас, В.К. Психологические механизмы мотивации человека/В.К. Вилюнас. – М., 1990 – 178 с.
5. Зейгарник, Б.В. Теории личности в зарубежной психологии/Б.В. Зейгарник. – М.: Просвещение, 1982 – 287 с.
6. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы/Е.П. Ильин. – СПб., 2000 – 307 с.
7. Ильин, Е.П. Психология воли/Е.П. Ильин. – СПб, 2000 – 256 с.
8. Ковалев, В.И. Мотивы поведения и деятельности/В.И. Ковалёв. – М., 1988.
9. Конюхов, Н.И. Словарь-справочник практического психолога/Н.И. Конюхов. – Воронеж, 1999
10. Майерс, Д. Социальная психология/Д. Майерс. – СПб, 2000
11. Маслоу, А. Мотивация и личность/А. Маслоу. – СПб, 1999
12. Немов, Р.С. Психология/Р.С. Немов, т. 1. М., 1999
13. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии/С.Л. Рубинштейн. – СПб., 1999
14. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность/Х. Хекхаузен., т. 2. – М., 1986
15. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения/ Х. Хекхаузен. – СПб, 2001
16. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность/ Х. Хекхаузен. – М., 1986.
17. Хьелл, Л. Теории личности/Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб, 2000 – 378 с.
18. Чирков, В.И. Мотивация учебной деятельности/В.И. Чирков. – Ярославль: Ярсовет, 1991–154 с.