**Содержание**

Введение 3

1. Мотивация достижения успеха и избегания неудач 4

2. Внутренние и внешние факторы в экономической деятельности 9

Заключение 12

Литература 14

**Введение.**

Отечественная экономическая психология еще не отрасль; это скорее молодая поросль, не имеющая утвердившейся проблематики, сформированного понятийного аппарата и вообще сколь - нибудь обозначенной парадигмы. Экономическая психология в основе своей предметна, и становление ее как самостоятельной отрасли научного знания связанно с именем Дж. Каттоны, который рассматривал экономическое поведение потребителей и предпринимателей.

Предметом экономической психологии является прежде всего экономическое сознание, понимаемое как высший уровень психического отражения экономических отношений общественно развитым человеком.

Один из важных вопросов экономической психологии является мотивация деятельности человека – причинное объяснение его поступков. Одно из направлений в исследованиях мотивации – попытка понять, каким образом человек мотивируется в деятельность, направленной на достижение успеха, и как он реагирует на постигающие его неудачи. Толчком к деятельности в равной степени могут стать и желание достичь успеха, и страх перед неудачей.

Мотивация деятельности в ходе ее развития не остается неизменной. Так, например, у трудовой или творческой деятельности со временем могут появиться другие мотивы, а прежние отойти на второй план.

Наша задача в данной контрольной работе рассмотреть психологические особенности мотивации достижения успеха и избегания неудач в контексте экономической деятельности, а так же проанализировать соотношение внутренних факторов и факторов среды в данном виде деятельности.

1. **Мотивация достижения успеха и избегания неудач**

Факты, полученные в психологии, говорят о том, что мотивации достижения успехов и избегания неудач являются важными и относительно независимыми видами человеческой мотивации. От них во многом зависит судьба и положение человека в обществе. Замечено, что люди с сильно выраженным стремлением к достижению успехов добиваются в жизни гораздо большего , чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует.

В психологии создана и детально разработана теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности.

У человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это – мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи. Поведение людей, мотивированных на достижение успеха и избегания неудачи, различается следующим образом. *Мотивация успеха.* Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия — ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внеш­него контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Склонны пла­нировать свое будущее на большие промежутки времени.

Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижи­мые цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех, существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обязательствах, так и от случайного везения при завышенных. Склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых ус­пехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не бесцельно текущего.

Привлекательность задачи возрастает пропорционально ее сложности. В осо­бенности это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обя­зательств. В случае же неудачного выполнения такого «навязанного» задания его привлекательность остается, тем не менее, на прежнем уровне.

Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей, деятельности, ищут такой деятельности, активно в нее включая, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей и их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т.е., берясь за какую-нибудь работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверенны в этом. Они рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели.

Совершенно иначе ведут себя индивиды, мотивированные на избегание неудачи. Они малоинициативные. Избегают ответственных за­даний, изыскивают причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат.

Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий.

При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита вре­мени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели (впрочем, нередки исключения).

Склонны к восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего» («Время — это постоянно струящийся поток»). Склонны планировать свое будущее на менее отдаленные промежутки времени. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготится ею. В результате он часто оказывается не победителем, а побежденным, в целом – жизненным неудачником.

Индивиды, ориентированные на достижение успеха, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи и обычно выбирают для себя профессии, соответствующие имеющимися у них у них знаниям, умениям и навыкам. Люди, ориентированные на неудачи, напротив, нередко характеризуются неадекватностью профессионального самоопределения, предпочитая для себя или слишком легкие, или слишком сложные виды профессий. При этом они нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют заниженную или завышенную самооценку, нереалистичный уровень притязаний.

Люди мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость в достижении поставленных целей. При слишком легких и очень трудных задачах они ведут себя иначе, чем те, кто мотивирован на неудачу. При доминировании мотивации достижения успеха человек предпочитает задачи средней или слегка повышенной степени трудности, а при преобладании мотивации избегания неудачи – задачи, наиболее легкие и наиболее трудные.

Интересным представляется еще одно психологическое различие в поведении людей, мотивированных на успех и неудачу. Для человека, стремящегося к успеху в деятельности, привлекательность некоторой задачи, интерес к ней после неудачи в ее решении возрастает, а для человека, ориентированного на неудачу, - падает. Иными словами, индивиды, мотивированные на успех, проявляют тенденцию возвращения к решению задачи, в которой они потерпели неудачу, а изначально мотивированные на неудачу – избегания ее, желание больше к ней никогда не возвращатся. Оказалось также, что люди, изначально настроенные на успех, после неудачи обычно добиваются лучших результатов, а те, кто был с самого начала настроен на нее, напротив, лучших результатов добиваются после успеха. Отсюда можно сделать вывод, что успех в учебной и других видах деятельности тех детей, которые имеют выраженные мотивы достижения успеха и избегания неудачи, может быть на практике обеспечен по-разному.

Значимая, отдаленная во времени цель в большей степени способна стимулировать деятельность человека с развитым мотивом достижения успеха, чем с выраженным мотивом избегания неудачи.

Рассмотренные факты показывают, что прямой корреляции между силой мотива достижения успехов и величиной мотива избегания неудачи ожидать не приходится, так как, кроме величины и характера мотива стремления к успехам, успехи в экономической деятельности зависят от сложности решаемых задач, от многих других причин. Кроме того, непосредственная зависимость между мотивацией и достижениями успехов деятельности, даже если она существует, не носит линейного характера, что особенно ярко проявляется в связи мотивации достижения успехов и качества работы. Качество работы является наилучшем при среднем уровне мотивации и, как правило, ухудшается при слишком низком или слишком высоком.

Индивиды, определенно ориентированные на успех, обычно стараются получить правильную информацию о результатах своей деятельности и поэтому предпочитают задачи средней степени трудности, так как при их решении старание и способности могут проявиться наилучшим образом. Избегающие неудачи, напротив, стремятся уклониться от такой информации и поэтому чаще выбирают или слишком легкие, или чересчур сложные задачи, которые практически не выполнимы.

Кроме мотива достижения на выбор задачи и результаты деятельности влияет представление человека о самом себе, которое в психологии именую по разному: «Я», «образ Я», «самосознание», «самооценка» и т.д. Люди, приписывающие себе такое качество личности, как ответственность, чаще предпочитают иметь

**2. Соотношение внутренних факторов и факторов среды в экономической деятельности.**

Понимая под экономической деятельностью деятельность основанную на потребности в самоактуализации, направленной на реализацию своего личностного потенциала, мы учитываем что на такую деятельность не могут не влиять внутренние факторы и факторы среды.

Любая деятельность человека проявляется и продолжается в творениях, она носит продуктивный, а не только потребительский характер.

Всякая человеческая деятельность имеет внешние и внутренние компоненты. К внутренним относятся анатомо-физиологические структуры и процессы, участвующие в управлении деятельностью со стороны центральной нервной системы, а так же психологические процессы и состояния включенные в регуляцию деятельности. К внешним компонентом можно отнести разнообразные движения, связанные с практическим выполнением деятельности.

Соотношение внутренних и внешних компонентов деятельности не является постоянным. По мере развития и преобразования деятельности осуществляется систематический переход внешних компонентов во внутренние. Он сопровождается их интериоризацией и автоматизацией. При возникновении каких-либо затруднений в деятельности, при ее восстановлении, связанном с нарушениями внутренних компонентов, происходит обратный переход – экстериоризация: сокращенные, автоматизированные компоненты деятельности разворачиваются, проявляются вовне, внутренние вновь становятся внешними, сознательно контролируемыми.

У современного человека имеется множество различных видов деятельности, число которых примерно соответствует количеству имеющихся потребностей.

Деятельность человека имеет следующие основные характеристики: мотив, цель, предмет, структуру и средства. Мотивом деятельности называется то, что побуждает ее, ради чего она осуществляется. В качестве мотива обычно выступает конкретная потребность, которая в ходе и с помощью данной деятельности удовлетворяется. Тип деятельности обычно определяется по ее доминирующему мотиву, доминирующему, потому, что всякая человеческая деятельность полимотивирована, т.е. побуждается несколькими различными мотивами. Экономической деятельностью занимаются люди, обладающие высоко развитой потребностью в достижениях, но если у них нет объективной возможности ее реализовать, она начинает постепенно угасать. Поэтому мотивом экономической деятельности является достижения удачи и боязнь неудачи. Так как если вторая превос­ходит первую, то человек вряд ли станет заниматься экономической деятельностью.

Экономическая деятельность сопряжена с принятием ответственных решений, решений которые влияют не только на субъект деятельности, но и на того кого касается конечный результат принятого решения. При такого рода деятельности субъект должен принимать во внимание не только внутренние факторы влияющие на принятие решения, но и на факторы среды. Принятие ответ­ственных решений зависит от этих факторов, и от соотношения этих мотиваций. Когда обстановка в обществе слишком нестабильна или острота конкуренции очень велика, и, следовательно, в обоих случаях риск неудачи весьма высок, то от такого вида деятельности могут отказаться люди даже с высокой мотивацией достижения и умеренной боязнью неудач. Поэтому важнейшим фактором среды, влияющим на вовлечение в экономическую деятельность, является обста­новка стабильности в обществе и, в первую очередь, политика государства по отношению к экономике. Внутренними факторами влияющими на экономическую деятельность могут быть анатомо-физиологические структуры и процессы, участвующие в управлении деятельностью со стороны центральной нервной системы, а так же психологические процессы и состояния включенные в регуляцию деятельности.

Естественно, что от соотношения внутренних факторов и факторов среды имеются определенные различия в объяснениях своих успехов и неудач людьми с выраженными мотивами достижения успеха и избегания неудачи. В то время как стремящиеся к успеху чаще приписывают свой успех имеющимся у них способностям, избегающие неудач обращаются к анализу способностей как раз в противоположном случае – в случае неудачи. Наоборот, опасающийся неудачи свой успех скорее склонны объяснять случайным стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют свою неудачу. Таким образом, в зависимости от доминирующего мотива, связанного с деятельностью, направленной на достижение успехов, результаты этой деятельности люди с мотивами достижения успехов и избегания неудачи склонны объяснять по-разному. Стремящиеся к успеху свои достижения приписывают внутриличностным факторам (способностям, старанию и т.п.). Вместе с тем люди, имеющие сильно выраженный мотив избегания неудачи, склонны недооценивать свои возможности, быстро расстраиваются при неудачах, снижают самооценку, а те, кто ориентирован на успех, ведут себя противоположным образом: правильно оценивают свои способности, мобилизуются при неудачах, не расстраиваются.

Таким образом соотношение внутренних факторов и факторов среды в экономической деятельности не является постоянным. Иногда факторы среды требуют от человека определенной мобилизации своих внутренних состояний, а иногда и внутренние состояния оказывают влияние на внешнюю среду в экономической деятельности.

**Заключение**

Итак, мы очертили кон­туры двух важных типов мотивации — мотивации успеха и мотивации боязни неудачи. *Мотивация успеха,* несомненно, носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот *мотивация боязни неудачи* относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится, прежде всего, избежать порицания, наказа­ния. Ожидание неприятных последствий — вот что определяет его деятель­ность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Анализ многочисленных экспериментов, касающихся этой проблемы, позво­ляет нарисовать обобщенный портрет этих двух типов мотивации, ориентиро­ванных, соответственно, на успех и на неудачу.

Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от 3-х факторов:

степени предполагаемого риска;

преобладающей мотивации;

опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два об­стоятельства:

первое, когда без риска удается получить желаемый ре­зультат;

второе, когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю. Достижение же безопасного результата при рис­кованном поведении, наоборот, ослабляет установку на за­щиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач.

В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается. Причем это будет происходить независимо от того, «навязано» ли задание извне или выбрано самим субъектом, хотя в количественном отношении снижение притягательности во втором случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в первом (навязано кем-то).

Принятие ответственных решений характерных для экономической деятельности зависит от соотношении внутренних факторов и факторов среды. Так актуальное поведение человека следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного взаимодействия его с диспозицией и ситуацией.

Это предполагает рассмотрение мотивации как циклического процесса непрерывно взаимного действия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация (фактор среды) взаимно влияют друг на друга, и результатом является реально наблюдаемое поведения. Мотивация в данном случае мыслится как процесс непрерывного выбора и принятия решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив.

**Литература**

1. Столяренко Л.Д. Основы психологии. 8-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. (Серия «высшее образование».) – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.
2. Немов Р.С. Психология: учеб. Для студ. высш. пед. учеб. заведений: в 3 кн. – 4-е изд. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – кн.1
3. Аксененко Ю.Н., Каспарян В.Н., Самыгин С.И. Суханов И.О. Социология и психология управления. «Учебники и учебные пособия» Ростов-на-Дону, Феникс, 2001.
4. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: уч. Пособие для вузов \ пер. с англ. Под ред. проф. Е.А. Климова, М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004.