РЕФЕРАТ

по курсу «Психология»

по теме: «Направленность и мотивы деятельности личности»

**Содержание**

Введение

1. Общая характеристика мотивационной сферы личности.
2. Потребности.
3. Мотивы и мотивационные системы.
4. Закономерности развития мотивационной сферы личности.

Заключение

**Введение**

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время, мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В первом случае — как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, то есть определяющих поведение (К. Мадсен, Ж. Годфруа), во втором случае — как совокупность мотивов (К. К. Платонов), в третьем — как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М. Ш. Магомед-Эминов), как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И. А. Джидарьян), как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В. К. Вилюнас).

Рассмотрению вопросов потребностно-мотивационной сферы личности и посвящена данный реферат.

**1. Общая характеристика мотивационной сферы личности**

Одним из важнейших понятий психологии мотивации является понятие «мотивационная сфера» личности (точнее — мотивационная система).

Мотивация—система факторов, определяющих поведение человека; характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Другими словами, мотивация — это совокупность причин психологического характера, вызывающих активность индивида, определяющих ее направленность и объясняющих поведение человека. Мотивацию можно рассматривать как циклический процесс непрерывного взаимного действия и преобразования индивидом ситуации, результатом которого является его реально наблюдаемое поведение как процесс непрерывного выбора и принятия решений.

Мотивация объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определенной цели.

Как и любая иная система, мотивационная сфера личности включает в себя определенную совокупность своих компонентов, а также закономерные и устойчивые связи между ними.

В качестве основных компонентов мотивационной сферы личности выступают следующие основные психологические образования и структуры: потребности, влечения, установки, собственно мотивы, интересы, идеалы, намерения, социальные нормы и роли, стереотипы и др.

Всем указанным компонентам присуща одна фундаментальная общая особенность: они имеют две основные стороны, два аспекта — содержательный и динамический.

Содержательный аспект заключается в той или иной репрезентации внешней — отражаемой реальности и выступает чаще всего в форме определенного знания.

Динамический аспект связан с тем, что любой из отмеченных компонентов мотивационной сферы обладает определенным потенциалом для инициации, поддержания и изменения активности субъекта. Именно на этой основе все указанные компоненты и объединяются в составе мотивационной сферы личности.

Мотивационную сферу человека, с точки зрения ее развитости, можно оценивать по следующим параметрам:

1) широта — параметр, отражающий разнообразие мотивационных факторов — мотивов, потребностей и целей. Чем больше у человека мотивов, потребностей, целей, тем больше развита его мотивационная сфера;

2) гибкость — более гибкой является та мотивационная сфера, в которой для удовлетворения потребности используется больше мотивационных побудителей (например, один человек учится только по телевидению, а другой — по книгам, телевидению, газетам);

3) иерархизированность — чем больше различий в силе и частоте актуализаций мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

Выделяют следующие 2 вида мотивации:

1) ситуационная мотивация — включает факторы мотивации, которые побуждают человека к действию из внешней среды. К этим факторам относят определенные ситуационные характеристики, поступки и действия окружающих человека людей, культуру, социальное положение, которое занимает человек и т.д.;

2) диспозиционная мотивация — внутренняя мотивация человека.

Она включает в себя цель — осознанный образ предвосхищаемого результата, на достижение которого направлено действие человека. Основой формирования цели у человека является его предметно-материальная, трудовая деятельность, направленная на преобразование окружающего мира. Процесс постановки и достижения цели включает следующие шаги:

а) образование цели;

б) осуществление действия, направленного на достижение цели;

в) эмоциональная и когнитивная (познавательная) оценка хода выполнения действия и его окончательного результата.

Образ предвосхищаемого результата приобретает побудительную силу, становится целью, начинает направлять действие и определять выбор возможных способов осуществления цели. Целеобразование, возникновение цели является центральным моментом в процессе осуществления действия и главным механизмом формирования новых действий человека. Психофизиологической основой цели является закодированный в мозгу «образ потребного будущего» (Н.А. Бернштейн), акцептор результатов действия (П.К. Анохин), регулирующий программу физиологической реализации действия посредством предвосхищаемых и санкционирующих (дающих информацию о соответствии достигнутого результата требуемому) команд.

**2. Потребности**

Одним из основных источников активности личности являются потребности. Потребность выражает зависимость личности от конкретных условий существования. Специфика человеческих потребностей определяется социальной природой деятельности человека, прежде всего трудом.

Потребность—состояние индивида, которое возникает в условиях переживания им нужды в объектах, необходимых для его существования и развития, и выступает источником его активности.

В связи с этим процесс удовлетворения потребностей выступает как активный, целенаправленный процесс овладения человеком такой формой деятельности, которая определяется уровнем общественного развития. Потребности человека имеют общественно-личный характер, что выражается в том, что для удовлетворения потребностей человек использует исторически сложившиеся в данной общественной среде способы и приемы и нуждается в определенных условиях.

Потребности могут приобретать разную форму.

Например, осознаваться человеком с разной степенью отчетливости. В этом случае они приобретают форму влечения. Это — побуждение к деятельности, представляющее собой недифференцированную, недостаточно осознанную потребность.

Влечение — первичное эмоциональное проявление потребности человека в чем-либо, побуждение, еще не опосредованное сознательным целеполаганием. В отечественной психологии влечение рассматривается как этап формирования мотива поведения, т.е. выступает как преходящее явление: представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается как конкретное желание. Таким образом, влечения обусловливаются не только биологическими, но и социальными факторами. Кроме того, в отечественной науке господствует мнение, что у человека с развитым сознанием влечения как мотивы поведения не играют ведущей роли, а выступают в виде «строительного материала» для осознанных побуждений. С другой стороны, влечение является одним из центральных понятий психоанализа, где ему придается ведущая роль в активности и регуляции поведения человека.

Другое неосознаваемое побуждение — установка. Это — неосознаваемое человеком состояние готовности к конкретной форме активности.

Это может быть и готовность к какой-либо деятельности, к поведению, и к пониманию, и к интерпретации чего-либо. Установка, если она проявляется в интерпретации каких-либо событий, явлений, фактов, может принимать форму предубеждений или стереотипов.

Установка чаще всего складывается в результате неоднократного повторения ситуаций, в которых человек реагировал определенным образом.

Д.Н. Узнадзе разработал теорию, согласно которой возникающие при встрече потребности и ситуации установки определяют направленность поведения субъекта до тех пор, пока поведение не наталкивается на те или иные препятствия. В этих случаях неосознанное поведение прерывается и начинают действовать сознательные механизмы объективизации. Возникшие затруднения привлекают внимание и осознаются. После сознательного нахождения нового режима регуляции управление поведением вновь осуществляется подсознательными установками. Эта непрерывная передача управления обеспечивает гармоничное и более экономное взаимодействие сознания и бессознательного.

Классификация потребностей

В истории психологии были попытки свести все потребности человека к одной - первичной и основной (так в работах Фрейда и Адлера - это, соответственно, либидо и «стремление к власти»).

В то же время в классификации потребностей Мюррея насчитывается более 140 потребностей человека.

Томас в 1924 г. задался вопросом: каково минимальное число потребностей человека? Отвечая на свой вопрос, он назвал 4: потребность в безопасности, признании, дружбе, новом опыте (ответ им был дан на основании изучения проституции среди молодежи).

Ю. Петер (1938) утверждал, что в ходе истории наиболее часто у людей вызывали соперничество следующие причины: средства к существованию, свобода, сексуальный партнер, вера (убеждения, идеалы).

Потребности различают по происхождению (естественные и культурные) и по предмету (материальные и духовные). А.Н. Леонтьев разделяет потребности на низшие (органические, или биологические) и высшие - материальные и духовные (познавательные, эстетические, потребности в общении, труде).

Проф. Бестужев-Лада рассматривает несколько направлений классификации потребностей:

- генетическое (потребности природные, природно-приобретенные, социогенные);

- по сферам жизнедеятельности общества (потребности материальные, духовные, социальные, политические);

- по объекту удовлетворения (потребности институциональные, личностные);

- по субъекту удовлетворения (потребности общечеловеческие, групповые, индивидуальные);

- по сферам жизнедеятельности личности (потребности физиологические, интеллектуальные, психологические);

- по циклам (потребности суточные, годовые).

Среди потребностей индивида проф. Бестужев-Лада выделяет следующие:

1) самосохранения (питание, одежда, жилище, здоровье, секс);

2) самосоциализации (принятый высший стандарт питания, одежды, жилища, сексуальной жизни, моды, комфорта, физической привлекательности, принадлежности к определенной группе привычного образа жизни);

3) самоутверждения (коммуникация, социальные гарантии, статус, обеспечение, эффективность социальных институтов, дружба, любовь);

4) саморазвития (научно-техническое, общественно-политическое, художественно-эстетическое);

5) самовыражения (творчество, активность, деятельность).

Польский психолог К. Обуховский рассматривает следующие потребности человека:

- биологические (обеспечивают физиологическое функционирование организма);

- личностные (обеспечивают правильное развитие личности и полную ее реализацию в зрелой жизни): познавательные, эмоционального контакта, смысла жизни;

- индивидуальные (отражают личностные особенности отдельного человека, его личный опыт, отражают зависимость человека от определенных условий): привычные (динамические стереотипы), наркоманические болезненные, концептуальные (идеологический строй мысли).

Выраженность тех или иных потребностей личности позволяет говорить об ее потребностном профиле.

Иерархия потребностей

Потребности человека развиваются - расширяются, специализируются и гуманизируются. На развитие потребностей влияют характер производства, господствующий в данном обществе, способы удовлетворения потребностей, индивидуальный опыт.

Существует иерархия различных потребностей: от самых примитивных - до самых утонченных. Это показал Маслоу в своей иерархической теории потребностей. Причем высшие потребности, по мнению этого психолога, не могут проявиться, если более примитивные не были удовлетворены.

Развитие потребностей идет в следующей последовательности: физиологические, в безопасности (физиологической и психологической), в привязанностях (любви, принадлежности к группе), в уважении (одобрении, благодарности, признании, компетентности), когнитивные и эстетические (в порядке, справедливости, красоте, симметрии), в самореализации.

Рассмотрим некоторые из этих потребностей:

1) Стремление избежать боли.

Это одна из важнейших естественных (физиологических) потребностей человека.

Боль выполняет функцию сигнала (сообщает о повреждении или угрозе повреждения ткани). Однако мозг способен блокировать сигнал, идущий от поврежденной зоны. Это бывает в случаях: а) когда человек всецело сосредоточен на каком-то деле; б) при сильном стрессе; в) иногда после приема плацебо; г) в состоянии гипноза.

Боль так же является и стимулом поведения человека, создавая мотивационное состояние. Реакция на боль появилась в процессе эволюции относительно поздно и свойственна, в основном, млекопитающим. Интенсивность этой реакции в большей ступени зависит от болевых ощущений, пережитых данным индивидуумом в прошлом, и от сформированности реакции избавления от болевых раздражителей.

2) Потребность в уважении, самоуважении.

Эта потребность может выражаться по-разному (желание занять достойное место среди других, желание признания окружающих, желание быть независимым и пр.), поскольку связана с событиями, пережитыми в молодости.

В зависимости от того, как относились родители к проявлению самостоятельности у ребенка (поощряли или мешали), человек, став взрослым, либо достаточно уверен в себе, либо сильно зависит от мнения окружающих.

3) Потребность в самореализации.

По мнению Маслоу, врожденное стремление к развитию присуще каждому человеку, который старается применить свои потенциальные возможности. Эта основополагающая мотивация может проявиться у тех, кто уже достиг определенного уровня самоуважения.

Действительно, если удовлетворены физиологические потребности (есть, пить, спать, и т.п.), потребность в защищенности (укрыться в убежище, избежать опасности, обеспечить завтрашний день и т.п.), потребность в хорошем отношении (быть любимым, быть принятым в определенном обществе, принадлежность к группе, в которой с тобой считаются и т.п.), то в поведении человека могут возникнуть новые черты, невозможные прежде.

Тогда все больше человек начинает прислушиваться к собственным чувствам - вместо того, чтобы систематически подчиняться мнению большинства. У него может возникнуть сильное желание отказаться от рутины. Он будет принимать на себя все большую ответственность, избегая «разыгрывать комедию, чтобы спасти свое лицо». Все это способствует развитию самоуважения, превращению в творческую личность, способную заботиться о других. Так достигается стадия самореализации.

Однако, можно считать, что более 90% людей останавливаются на уровне поисков защищенности и хорошего отношения, поглощающих всю их энергию.

4) Потребность смысла жизни (высшее проявление когнитивных потребностей человека).

Понимание смысла своей жизни - необходимое условие концентрации всех способностей человека, максимального их использования. Если не видишь смысла в своих действиях, то быстро утомляешься, рождается равнодушие, чаще совершаешь ошибки и начинаешь испытывать неудовлетворенность судьбой.

Потребность смысла жизни не всегда бывает отчетливо осознанной, в этом она не отличается от других высших потребностей.

Факторы, влияющие на проявление потребности смысла жизни:

1) интропсихизация личности (Мазуркевич) - внешние раздражители перестают непосредственно вызывать реакции человека. При этом усложняется механизм опосредованных процессов (мышления, воображения и др.);

2) интроспективность личности - у нее появляется новый объект наблюдения (она сама, ее собственный субъективный мир). Это способность к самоанализу и рефлексии;

3) экспансивность, связанная с познавательной потребностью;

4) оценка, связанная с познанием. Это оценка того, что познается, в зависимости от его смысла.

1) и 2) создают условия для возникновения потребности в поиске смысла жизни, 3) и 4) непосредственно создают эту потребность.

Фазы развития способов удовлетворения потребности смысла жизни:

- идентификация с авторитетом, поиск в своем окружении готовых образцов и подражание этим образцам;

- познание самого себя, сравнение идеала с самим собой, туманные концепции о смысле жизни, скроенные по «космическим» масштабам;

- постановка конкретного вопроса: «В чем смысл жизни?» Реальный анализ действительности.

Концепцию жизни и собственной роли в мире, которую человек создает себе под влиянием этой потребности, иногда называют философией жизни.

Концепция смысла жизни должна быть приспособлена к возможностям человека и быть не слишком конкретной, чтобы ее можно было реализовать разными способами. Впрочем, слишком общая формулировка тоже опасна: например, «стать кем-то», «стать хорошим человеком» без уточнения, что под этим понимается.

Человечество решает эти проблемы с самого начала своего существования, что нашло отражение в мировых религиях (включающих не только мистическое чувство и жизненные нормативы, но и мировоззренческий компонент) и в философских концепциях.

В психотерапии в настоящее время активно разрабатывается такое ее направление, как логотерапия. Лидер этого направления В. Франкл утверждает, что человек стремится обрести смысл и ощущает фрустрацию, если это стремление остается нереализованным.

Индивидуализация способов удовлетворения потребностей.

Люди, удовлетворяя свои потребности в разных условиях и при разном личном опыте, учатся конкретным видам их удовлетворения. Так, капризы и даже отказ ребенка от пищи могут стать одним из способов удовлетворения потребности во внимании.

Способы удовлетворения потребности сами могут стать потребностями. Например, собирание книг как способ удовлетворения познавательной потребности может само стать потребностью, перейдя в библиофилию. Аналогичным образом в процессе индивидуализации на основе удовлетворения общих потребностей создаются новые потребности - индивидуальные, перечень которых бесконечно велик.

Факторы, определяющие ход индивидуализации потребностей.

1) Конкретизация способов удовлетворения потребностей. В ходе повседневной практики закрепляется один или несколько способов удовлетворения определенной потребности.

2) Ментализация основывается на способности отражать в сознании содержание потребностей или отдельных ее аспектов. Человек может сознательно искать и оценивать различные спсобы удовлетворения потребности, сознательно формулировать мотив своего поведения.

3) Социализация способов удовлетворения потребностей основывается на подчинении их определенным ценностям культуры, в рамках которой течет жизнь личности.

Конкретизация, ментализация, социализация способов удовлетворения потребностей определяют то, что называют индивидуальным стилем жизни.

Контроль потребностей.

Человек как субъект своей деятельности может не только свободно формулировать цель, программу своей деятельности, не только сознательно отрабатывать ее исполнительную часть и на основании полученного опыта управлять своим поведением, но также в состоянии контролировать и свои потребности. Такой контроль актуален не только в отношении пищевой, сексуальной потребностей, но и, например, потребности в общении.

Программа контроля потребности в общем виде включает следующие элементы:

- самопознание;

- контроль образов, соответствующих данной потребности;

- перестройка социальной микросреды (друзья, ритуалы, ситуации);

- упражнение, тренировка (действия, направленные на удовлетворение потребности, могут сами становиться новой потребностью);

- самопоощрение, самонаказание;

- переключение на удовлетворение других потребностей;

- учет биоритмов (периодичность возникновения потребности).

**3. Мотивы и мотивационные системы**

Мотив (от лат. Movere - «приводить в движение, толкать») - это:

1) фактор, побуждающий человека к деятельности и связанный с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность;

2) некий предмет (материальный или идеальный), побуждающий человека к деятельности и определяющий ее направленность;

3) осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности;

4) то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий;

5) психологические условия, которые характеризуют частное, изменчивое отношение человека к предметам или явлениям окружающей действительности.

Механизмом возникновения мотивов является реализация потребностей в ходе поисковой активности и тем самым превращение объектов этой активности в мотивы. Отсюда вытекает центральная закономерность: развитие мотивов происходит через изменение и расширение круга деятельности, преобразующей предметную действительность.

Мотивы отличаются друг от друга видом потребности, которая в них проявляется; формами, которые они принимают; широтой или узостью, конкретным содержанием деятельности, в которой они реализуются. Всякая деятельность человека побуждается не одним мотивом, а несколькими, т.е. деятельность обычно полимотивирована.

Совокупность устойчивых мотивов, определяющих избирательность отношений и активности человека и относительно независимых от наличных ситуаций, называется направленностью личности. Направленность как подструктура личности включает в себя различные побуждения: ее мотивы, потребности, диспозиции, интересы, стремления, намерения, идеалы, нормы, самооценки, оценки других людей, уровень притязаний, установки и т.п. Одни из ее компонентов являются доминирующими, другие выполняют второстепенную роль.

Сложные виды деятельности, как правило, отвечают не одному, а нескольким одновременно действующим и взаимодействующим мотивам.

Мотивы могут быть осознанными и неосознанными.

Выделяют следующие функции мотивов:

1) побудительная;

2) направляющая;

3) функция смыслообразования, которая заключается в том, что мотивы придают отражаемой в индивидуальном сознании действительности личностный смысл;

4) функция контроля над направленностью деятельности личности —эта функция осуществляется мотивами не непосредственно, а через механизм «эмоциональной коррекции» поведения (А.В. Запорожец). Эта «эмоциональная коррекция» поведения происходит следующим образом: с помощью эмоций человек оценивает личностный смысл происходящих событий и в случае несоответствия этого смысла собственным мотивам изменяет общую направленность своей деятельности.

Леонтьев выделяет главным образом две функции мотивов: побуждения и смыслообразования. Смыслообразующие мотивы придают деятельности личностный смысл, другие, сопутствующие им мотивы выполняют роль побудительных факторов (положительных или отрицательных) — порой остро эмоциональных, аффективных, лишенных смыслообразующей функции. Это — мотивы-стимулы. В то же время различение обоих видов мотивов относительно. В одной иерархической структуре данный мотив может выполнять смыслообразующую функцию, а другой — функцию дополнительной стимуляции. Слияние обеих функций мотива — побуждающей и смыслообразующей — придает деятельности человека характер сознательно регулируемой деятельности. Если ослабевает смыслообразующая функция мотива, то он может стать только понимаемым. И наоборот, если мотив «только понимаемый», то можно предполагать, что его смыслообразующая функция ослаблена.

X. Хекхаузен рассматривает функции мотива только в связи с этапами действия — началом, выполнением, завершением. На начальной стадии мотив инициирует действие, стимулирует, побуждает его. Актуализация мотива на стадии выполнения обеспечивает постоянно высокий уровень активности действия. Поддержание мотивации на стадии завершения действия связано с оценкой результатов, с успехом, что способствует подкреплению мотивов.

Многие из мотивационных факторов со временем становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. К ним можно отнести мотив достижения успеха, мотив избегания неудачи, тревожность. Кроме них, личностно характеризуют человека потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи и агрессивность.

Мотивы классифицируются по различным основаниям:

— По отношению мотивов к самой деятельности. Если мотивы, побуждающие данную деятельность, не связаны с ней, то их называют внешними по отношению к этой деятельности. Если же мотивы непосредственно связаны с самой деятельностью, то их называют внутренними.

— По степени осознаваемости: осознаваемые и неосознаваемые мотивы.

— По степени действенности: понимаемые мотивы; действующие, т.е. те, ради которых он действительно осуществляет данную деятельность.

Внешние мотивы делятся, в свою очередь, на общественные, альтруистические (делать добро людям), мотивы долга и обязанности (перед Родиной, перед своими родными и т.п.) и на личностные, мотивы оценки, успеха, благополучия, самоутверждения.

Внутренние мотивы делятся на процессуальные (интерес к процессу деятельности); результативные (интерес к результату деятельности, в том числе познавательный); саморазвития (ради развития каких-либо своих качеств, способностей).

Сложность выявления мотивов деятельности связана с тем, что всякая деятельность побуждается не одним мотивом, а несколькими, т.е. деятельность обычно полимотивирована. Совокупность всех мотивов к данной деятельности называется мотивацией деятельности данного индивида. Мотивация — это процесс, увязывающий воедино личностные и ситуационные параметры на пути регуляции деятельности, направленной на преобразование предметной ситуации для реализации релевантного мотива, для осуществления определенного предметного отношения личности к окружающей ситуации. Можно говорить не только о мотивации какой-либо деятельности, но и об общей мотивации, характерной для данного человека, имея в виду совокупность стойких мотивов, соответствующих направленности его личности и определяющих видов его основных деятельностей. Система всех побуждений — мотивов, потребностей, диспозиций, интересов, стремлений, намерений, идеалов, норм, самооценок, оценок других людей, уровня притязаний, установок и т.п. — называется мотивационной сферой личности. При этом они являются мотивационными переменными, или детерминантами, входящими в структуру мотивации.

Желание — мотив, в основе которого лежит осознанная по содержанию потребность, но она не выступает еще в качестве сильного побуждения к действию. Другими словами, желание — это переживание, отражающее потребность человека и перешедшее в действенную мысль о возможности чем-либо обладать или что-либо осуществить.

Имея побуждающую силу, желание обостряет осознание цели будущего действия и построение его плана. Желание как мотив деятельности характеризуется достаточно отчетливой осознанностью потребности. При этом осознаются не только ее объекты, но и возможные пути ее удовлетворения.

При невозможности удовлетворить желание возникает состояние фрустрации, которое сопровождается разочарованием, тревогой, раздражением, отчаянием и др.

Интерес — форма проявления потребности человека в познавательной деятельности, которая направляет личность на осознание цели деятельности и тем самым способствует ориентировке, ознакомлению с новыми фактами, более полному и глубокому отражению действительности. Интерес можно также определить как избирательное отношение личности к объекту в силу его жизненного значения и эмоциональной привлекательности. Субъективно интерес проявляется в эмоциональном тоне, который приобретает процесс познания, во внимании к объекту интереса. Удовлетворение интереса не ведет к его угасанию, а вызывает новые интересы, отвечающие более высокому уровню познавательной деятельности.

Интерес в динамике своего развития может превращаться в склонность как проявление потребности в осуществлении деятельности, вызывающей интерес.

Устойчивость интереса выражается в длительности его сохранения и в его интенсивности. Об устойчивости интереса свидетельствует преодоление трудностей в осуществлении деятельности, которая сама по себе интереса не вызывает, но выполнение которой является условием осуществления интересующей человека деятельности. Оценка широты или узости интереса в конечном счете определяется его содержательностью и значимостью для личности.

Выделяют следующие основания для классификации видов интереса:

1) по содержанию интересы делят на:

а) материальные (стремление к жилищным удобствам, красивой одежде, к накоплению имущества и т.д.);

б) духовные, характеризующие уровень развития личности, ее общественную ценность. Духовные интересы в свою очередь подразделяются на профессиональные, общественно-политические, познавательные, эстетические;

2) по объему интересы делятся на:

а) широкие, которые предполагают наличие у человека большого разнообразия потребностей в познавательной деятельности;

б) узкие. Под узостью интересов понимают наличие у человека одного-двух интересов при полном равнодушии ко всему остальному;

3) по глубине различают интересы:

а) глубокие, наличие которых вызывает у человека потребность основательно изучить объект во всех деталях и взаимосвязях;

б) поверхностные —- когда человек не стремится разобраться во всех тонкостях вопроса, в его сущности, а скользит по поверхности явления;

4) по степени устойчивости различают:

а) устойчивые интересы — это интересы, которые длительно сохраняются, являясь закрепленными чертами личности.

Устойчивый интерес является одним из свидетельств пробуждающихся способностей человека и в этом отношении имеет определенную диагностическую ценность. Таким образом, устойчивыми будут интересы, которые наиболее полно выявляют основные потребности личности и поэтому становятся существенными чертами ее психологического склада;

 б) неустойчивые интересы—это интересы, которые сравнительно кратковременны, быстро возникают и быстро угасают;

5) по признаку цели различают:

а) непосредственные интересы — интересы к самому процессу деятельности, которые вызываются эмоциональной привлекательностью значимого объекта;

б) опосредованные интересы — интересы к результатам деятельности. Опосредованный интерес имеет место тогда, когда реальное значение объекта и значимость его для личности совпадают;

6) по уровню действенности различают:

а) пассивные интересы — это созерцательные интересы, при которых человек ограничивается восприятием интересующего объекта;

б) активные интересы — это интересы действенные, когда человек не ограничивается созерцанием, а действует, овладевает объектом интереса. Таким образом, активные интересы являются одним из побудителей развития личности, формирования знаний и навыков, способностей и характера.

Склонность — избирательная направленность субъекта на определенную деятельность. В ее основе лежит глубокая и устойчивая потребность в этой деятельности, стремление в ней совершенствоваться. Склонности обычно являются предпосылкой развития соответствующих способностей, хотя возможны случаи несовпадения склонностей и способностей.

Идеал — важная цель личных стремлений человека, своеобразный пример, эмоционально окрашенный эталон действия.

Мировоззрение представляет собой систему взглядов человека на мир и его закономерности. Мировоззрение служит высшим регулятором поведения личности, определяя не только общую направленность личности, но и ее целеустремленность. Идеалы и мировоззрение формируются у человека на основе его интересов и склонностей.

Исследование мотивационной сферы личности. Познание психологических закономерностей мотивационной сферы личности имеет не только большое теоретическое значение, но и очень важно в практическом отношении. В силу этого необходимо иметь представление о том, какими же конкретными методами и на основе каких общих подходов следует изучать мотивационную сферу личности. Эти подходы и методы положены в основу подавляющего большинства эмпирических исследований мотивации.

В современной психологии выделяют три основных методических подхода к изучению мотивационной сферы личности (и мотивации в целом) - прямой, косвенный и проективный.

Прямой подход основан на собственных суждениях испытуемого. При этом он имеет представление об истинной цели исследования, т.е. сама процедура исследования является для него «разгаданной в отношении ее диагностического замысла». Вопросы имеют прямой, непосредственный характер, а их суть сводится к тому, чтобы субъект оценил наличие (или отсутствие) того или иного мотива в своем поведении, а также степень его интенсивности. Данный подход имеет свои преимущества и недостатки.

Основные достоинства: простота его реализации и обработки результатов, а также стандартизированность процедуры исследования и его воспроизводимости.

Недостатки: он требует достаточно развитой рефлексии, что наблюдается отнюдь не у всех испытуемых; он открывает широкие возможности для намеренной фальсификации данных и формулировке социально одобряемых ответов; он допускает и хаотичные ответы, что имеет место в случае низкой заинтересованности испытуемого в процедуре исследования.

Косвенный подход основан на заданиях, которые остаются для обследуемого неразгаданными в отношении их диагностического смысла. При этом испытуемый выполняет какое-либо задание, а исследователь судит о его мотивации по разного рода косвенным характеристикам. Например, широкое распространение получил способ «альтернативного выбора». Испытуемому ставится вопрос: какой бы работой он хотел заняться, причем дается два варианта ответа, один из которых предполагает индивидуальную, а второй — совместную работу. По характеру ответа можно сделать косвенный вывод о степени развития у субъекта социальных мотивов.

При проективном подходе испытуемому предъявляется неопределенный, многосмысловой материал и предлагается дать ему интерпретацию. По характеру последней судят о содержании, направленности и степени выраженности. Человек, стремясь восполнить неопределенность интерпретируемого материала, осмыслить его, как бы «проецирует» на него особенности своей психики в целом и мотивации в особенности.

Для диагностики мотивации используют следующие методики:

1) «Список личностных предпочтений» Эдвардса — методика, измеряющая силу потребностей; представляет собой анкету содержащую ряд утверждений, которые надо подтвердить или опровергнуть и которые являются в свою очередь индикаторами потребностей человека. Итоговый индекс выражает относительную силу потребности по отношению к другим потребностям;

2) «Опросник для измерения аффелятивной тенденции и чувствительности к отвержению» Мехрабиан — методика, измеряющая 2 мотива: страх отвержения и стремление к принятию; включает 2 вида шкал: позитивные ожидания при установлении контактов и негативные ожидания;

3) «Опросник измерения мотивации достижения»—методика, рассматривающая эмоциональную реакцию людей на успех и неудачу, различия в ориентации на будущее; диагностирует мотивы людей, побуждающие их к действию. Так, для одних людей мотивом к действию является стремление к успеху, а для других — избегание неудач;

4) «Тематический апперцептивный тест» — проективный метод диагностики мотивации подростков, выявляющий потребность в эмоциональных контактах, достижениях, повиновении, избегании наказания, агрессии;

5) «Тест юмористических фраз» А.Г. Шмелева — проективный метод, в котором в качестве стимульного материала выступают 80 юмористических фраз. Метод позволяет быстро определить наиболее напряженные и фрустрированные потребности человека, которые являются источником его нервно-психического неблагополучия, и выбрать адекватное направление психотерапевтического воздействия;

6) «Психосемантическая диагностика скрытой мотивации» — методика, позволяющая выявить отношение человека к профессиям и структуру трудовой мотивации; не только осознанные, но и неосознаваемые, а также сознательно скрываемые мотивы, потребности, ценности и побуждения человека;

7) методика рисуночных метафор «Жизненный путь» — методика, диагностирующая специфику представлений человека о своей жизни и отношение к ней, позволяющая формулировать цели и планировать пути их достижения, а также выявить эмоциональное состояние человека, особенности его темперамента и характера, личностные проблемы;

8) «Hand-тест»—проективная методика, предназначенная для диагностики индивидуальных особенностей, потребностей и мотивов поведения.

**4. Закономерности развития мотивационной сферы личности**

Основные закономерности развития мотивационной сферы человека состоят в следующем:

1. Взаимосвязь и взаимодействие различных компонентов мотивационной сферы. Все составляющие мотивационной сферы личности представлены не хаотично, а целостно: они упорядочены и взаимосвязаны. Эта взаимосвязь проявляется, например, в соподчинении (иерархии) различных мотивационных компонентов. Так, на рубеже дошкольного и младшего школьного возрастов происходит, во-первых, значительное обогащение мотивационной сферы, что выражается в появлении новых, различных по характеру мотивов, во-вторых, переструктурирование мотивационной сферы детей, что проявляется в формировании ведущих мотивов, которые и определяют поведение ребенка, его направленность. Происходит смена относительной выраженности различных мотивов, их иерархизация, соподчинение мотивов и непосредственных побуждений. Таким образом, мотивационная сфера в этот возрастной период не просто усложняется (появляются новые мотивы), а возникают доминирующие мотивы, которые могут подчинять себе все иные побуждения.

2. Деятелъностный характер формирования мотивации. Мотивация не только побуждает человека к какой-либо деятельности, но и сама формируется в процессе деятельности. Например, человек может при выполнении какой-либо деятельности побуждаться социальными мотивами («пишу доклад, потому что поручили и не хочется никого подводить»). В процессе выполнения деятельности (в ходе подготовки доклада) может возникнуть интерес к ее содержанию (самому материалу), появляется другой мотив — познавательный. В этом случае речь идет о механизме «сдвига мотива на цель» (Ф. Олпорт, А.Н. Леонтьев), т.е. мотивация не только побуждает человека к какой-либо деятельности, но и сама формируется в ее процессе. Деятельностный характер формирования мотивации — одно из условий, способствующих рождению новых мотивов.

3. Тенденция переключения мотивации на успешные виды деятельности. Суть данной закономерности заключается в том, что человек часто неосознанно и неуклонно предпочитает заниматься тем, что у него лучше получается.

4. Смысловая интеграция как способ разрешения мотивационных конфликтов. Поведение человека носит полимотивированный характер. В силу этого часто возникает борьба мотивов. Способом разрешения мотивационных конфликтов является так называемая смысловая интеграция. Когда сталкиваются два мотива — сильный, но узкоситуативный и относительно слабый в данный момент, но согласующийся с общими интересами и личности, и общественными нормами, то конфликт между ними разрешается путем сравнения смысла, значения тех последствий, к которым приведет следование тому или иному. Чаще всего побеждает второй мотив.

5. Развитие динамики мотивов. Различают развитие мотивов как таковых и возрастные особенности развития мотивов. С возрастом мотивы меняются, преобразуются, изменяются. В процессе жизни у человека постепенно формируются и становятся устойчивыми определенные мотивы его поведения и деятельности. Устойчиво доминирующие мотивы поведения приобретают для человека ведущее значение и тем самым подчиняют себе все иные его мотивы. Развитие мотивов как таковых заключается в усилении или ослаблении существующих; в появлении новых и устранении существующих; в появлении синтетических мотивов.

6. Развитие систем внешней и внутренней мотивации.

Внутренняя мотивация — это та, которая лежит внутри деятельности, непосредственно связана с ее содержанием. Она имеет место, когда деятельность выполняется ради самой себя, ради удовлетворения от ее процесса, а не от ее результата. Побудительная сила к такой деятельности и называется внутренней мотивацией.

Существует пять основных свойств внутренней мотивации: стремление к новизне, стремление к двигательной активности, стремление к умелому и эффективному освоению мира (это постулируется как потребность, от удовлетворения которой человек получает удовольствие). Эти стремления лежат в основе мотивации обучения. Четвертым свойством является стремление к самодетерминации: человек стремится быть причиной своего поведения, стремится быть самостоятельным. Пятое свойство — стремление к самоактуализации, к самоосуществлению: стремление осуществить то, что ты способен осуществить.

Внешняя мотивация — это та, которая лежит вне деятельности. Например, «учусь для того, чтобы получать пятерки» — это внешняя мотивация. «Учусь, так как нравится учиться» — пример внутренней мотивации.

Интенсивность мотивации и эффективность деятельности.

Закон Йеркса — Додсона о наличии оптимума мотивации

Как соотносятся сила мотива и результат деятельности при его реализации? Всегда ли мы лучше осуществляем деятельность, которая определяется наиболее интенсивным мотивом? Зависит ли это соотношение от сложности самой деятельности? Первые попытки найти ответ на эти вопросы были предприняты в начале XX в. Р. Йерксом и Дж. Додсоном (R. Yerkes, J. Dodson, 1908). Авторы провели серию экспериментов, которые дали сопоставимые результаты, когда испытуемыми являлись крысы, цыплята, кошки и люди. Испытуемые выполняли задание на различение двух яркостей. Варьировался уровень сложности задачи и степень мотивации. Степень мотивации определялась через силу наказания ударом электрического тока при неправильном ответе. На основании полученных данных (рис.) был сформулирован закон «оптимума мотивации», который связывает силу мотива достижения результата, сложность поставленной задачи и эффективность выполнения деятельности.

Данный закон формулируется так: для достижения оптимальной скорости обучения с увеличением трудности задачи интенсивность поощрения или наказания должна уменьшаться. Другими словами, если деятельность является относительно простой, лучше всего она будет выполняться при высоком уровне мотивации, а если сложной — при умеренной. Если субъект не мотивирован вовсе — не развернется и деятельность. А если имеет место гипермотивация, сложная деятельность распадается, ее качество снижается. Схожие данные были получены и в более поздних исследованиях, проведенных исключительно на людях. Например, в эксперименте Дж. Патрика (1934) испытуемого помещали в кабину с четырьмя дверьми, из которых лишь одна была выходом. Логического решения задачи не существовало, так как место искомой двери постоянно менялось, однако испытуемый мог выработать более или менее рациональную стратегию ее обнаружения. Патрик установил, что при усилении мотивации испытуемого немедленно покинуть кабину (на его голову сверху начинали сыпаться гвозди или через пол пропускали слабый, но неприятный разряд электрического тока), решения становились менее рациональными, стереотипными и малоэффективными.

Очевидно, что в описанном типе исследований экспериментаторы манипулировали внешней мотивацией испытуемых (удары током не относились к сути дела, например определению яркости пятен или поиску нужной двери). Учет внутренней мотивации субъекта приведет, безусловно, к значительному усложнению картины.

В зарубежной психологии имеется около 50 теорий мотивации. В связи с таким положением В К. Вилюнас (1990) высказывает сомнение в целесообразности обсуждения вопроса, что такое «мотив». Вместо этого он предлагает сосредоточить внимание на более отчетливом обозначении и описании отдельные феноменов, принимаемых в качестве побудителей активности. Другой подход предлагает В, А. Иванников (1985): нужно сузить содержание понятия «мотив» до какой-то одной реальности, а для обозначения других ввести новые понятия. Термин «мотив», по его мнению, нужно закрепить за устойчивыми образованиями мотивационной сферы в виде опредмеченных потребностей, а для обозначения конкретного ситуативного образования, непосредственно инициирующего деятельность, использовать термин «побуждение».

В ряде работ «мотив» рассматривается только как интеллектуальный продукт мозговой деятельности. Так, Ж. Годфруа (1994) пишет, что «мотив» — это соображение, по которому субъект должен действовать. Еще более резко говорит X. Хекхаузен (1986): это лишь «конструкт мышления», г. е, теоретическое построение, а не реально существующий психологический феномен. Он пишет, что в действительности никаких «мотивов» не существует, они не наблюдаемы непосредственно и поэтому не могут быть представлены как факты действительности. Они лишь условные, облегчающие понимание вспомогательные конструкты нашего мышления, вставляемые в схему объяснения действия между наблюдаемыми исходными обстоятельствами и последующими актами поведения. Неудивительно, что в его двухтомной монографии за «мотив» принимаются либо потребность (потребность во властвовании, называемая им «мотивом власти»: потребность в достижение — «мотив достижения»), либо личностные диспозиции (тревожность и другие), либо внешние и внутренние причины того или иного поведения (оказание помощи, проявление агрессии).

Не лучше обстоит дело и с другими понятиями, используемыми в мотивационных теориях, в частности — с понятием побуждение. Так, В. А. Иванников считает, что это понятие вводится как объяснительный конструкт, как нечто, что является необходимым и достаточным условием для начала и поддержания поведения, для достижения намеченной цели. Скептически относится к этому понятию и Р. Хайнд (1963). Он, в частности, пишет, что введение переменной «побуждение» уменьшает количество рассматриваемых связей между внешней и внутренней ситуацией и реакцией на них. Но если нас интересует степень независимости рассматриваемых параметров друг от друга, то это понятие может ввести в заблуждение и превращается в помеху. Отчасти можно согласиться с этими авторами, так как многие психологические понятия суть конструкты мышления, домыслы ученых. Но это не означает, что данное психологическое явление или образование не существует к действительности. Обозначение каких-то психологических явлений и феноменов — не плод воображения психологов, а результат анализа фактов.

Если же следовать за X. Хекхаузеном и некоторыми другими психологами, то надо признать, что нет и таких психологических феноменов, как воля, состояние, внимание, мышление и т. д., поскольку их тоже в руки не возьмешь и на приборах прямо не зафиксируешь. Из понимания этого факта следует лишь то, что любое теоретическое построение (касающееся и психической деятельности, предстающей перед исследователем как «черный ящик») должно опираться на факты, логически увязанные друг с другом, а не быть плодом фантазии и волюнтаризма: как хочу, так и называю, куда хочу, туда и отношу. Например, в учебниках по психологии «мотиву» отводится различное место в структуре психологических знаний: то в разделе «Направленность личности», то а разделе «Воля», то и разделе «Деятельность».

Противоречия существуют и по такому вопросу, к чему относятся мотивы и мотивация — к действию, к деятельности? А. Н. Леонтьев в 1956 году писал, что мотив побуждает отдельное, частное действие. Однако в более поздних работах он утверждал, что мотивы относятся только к деятельности, а действие не имеет самостоятельного мотива. Если принять это как частный случай осуществления действий, то правомерность утверждения А. Н. Леонтьева становится очевидной — каждое действие в составе деятельности не имеет собственного мотива, но это не значит, что эти действия не мотивированны. Просто для деятельности и действий имеется общий мотив. Однако цели деятельности и каждого действия в ее составе не совпадают, хотя и те и другие обусловлены смыслом деятельности как своеобразным стержнем осуществляемой программы.

В то же время действия могут выступать в качестве поступков. Но может ли быть немотивированным сознательно совершаемый поступок? Ответ очевиден. Поэтому самостоятельные действия должны иметь мотив. Само действие может выступать и в качестве деятельности, если ее содержанием является только это действие. Впрочем, рассматривая подобные случаи, А. Н. Леонтьев (1972) пишет, что когда одни и те же действия становятся деятельностью, то она приобретает самостоятельный мотив. Подобные случаи он обозначает как «сдвиг мотива на цель». Согласно же представлениям Р. А. Пилояна (1984), мотив, наоборот, относится только к действиям, а деятельность он рассматривает в контексте понятия «мотивация». В этом он солидарен с М. Ш. Магомед-Эминовым (1987), который связывает мотивацию не только с подготовкой деятельности, но и с ее осуществлением.

Таким образом, проблема мотивации и мотивов остается остродискуссионной и, к сожалению, трудноизучаемой экспериментально. Многие зарубежные теории мотивации построены на основании экспериментов с животными, поэтому в ряде случаев прямая экстраполяция на человека невозможна. Кроме того, возникает вопрос: можно ли вообще эти теории рассматривать как истинно мотивационные? Не являются ли они биологическими теориями детерминации поведении?

В то же время, как отмечает П. М. Якобсон (1969), растущий интерес к психологии личности (а мотивационная сфера, без сомнения, является ее ядром), к сложным динамическим переменам в ее деятельности и поступках делает изучение мотивации поведения человека насущной задачей психологической науки.

Очевидно, что требуются критическое рассмотрение существующих точек зрения на проблему и поиск нового подхода к ее решению.

Три направления исследования мотивации в психологии.

Истоки основных направлений исследования мотивации в зарубежной психологии в целом берут начало в теории эволюции Ч. Дарвина. Эта теория нанесла существенный удар по существовавшим представлениям об источниках человеческой активности, выводимых главным образом из его сознания и разума. Причем приписывание человеку разумности, рациональности, свободы воли еще более усиливалось за счет признания машинообразности, инстинктивности поведения животных. Эти идеи брали свое начало еще у Платона в принципе гедонизма при объяснении человеческого поведения. Этот подход нашел довольно яркое подтверждение в сформулированной И. Бентамом теории утилитаризма, утверждавшей стремление к максимизации пользы главным двигателем человеческих поступков. Это учение имело отзвук и в экономических теориях того времени.

Теория эволюции серьезным образом пересмотрела противопоставление разумности, свободы воли, приписываемой человеку, и машинообразности, инстинктивности поведения животных, утвердив наличие исторической связи между развитием человека и животных. Теория Ч. Дарвина стала основанием развития трех линий разработки проблемы мотивации.

Первый подход трактовал человека как высшее животное. Отсюда показывалось, что развитие интеллекта у человека имеет предпосылки у животных, что свидетельствовало о зачаточных формах интеллекта у последних. Таким образом, были начаты исследования поведения животных.

И. П. Павлов и Э. Торндайк оказали наибольшее влияние на разработку данного подхода. Одно из основных направлений, сложившихся в рамках данного подхода, — это психология научения, которая представлена работами К. Халла, О. Маурера, К. Спенса, а также Э. Толмена. Взгляды Толмена, касающиеся теории ожидания, противоположны принципу «драйв — навык» Халла. В этом отношении работы Толмена надо отнести к линии исследования мотивации, представленной в работах К. Левина (см. ниже).

Второй подход. Если между человеком и животным имеются общие биологические корни, то инстинктивные тенденции, обычно приписываемые животным, имеют место и у человека.

Данное положение было реализовано в двух направлениях. Одно направление — это теория инстинкта В. Макдаугала, который при изучении человеческого поведения во главу угла поставил понятие «инстинкт» (данное понятие вводил еще У. Джеймс). Однако он рассматривал инстинкт узко, не включая эмоциональные проявления, а механизм функционирования сводил к автоматическому типу поведения. Макдаугал стал толковать инстинкт расширительно и включил познавательные, эмоциональные, поведенческие, побудительные компоненты в его структуру. Кроме того, позже он стал понимать инстинкт (уже под названием «склонность») как форму целенаправленной активности. Взгляды Макдаугала об инстинкте нашли свое развитие в «психогидравлических» моделях мотивации этологов (К. Лоренц, Н. Тинберген и др.).

Второе направление, принадлежащее рассматриваемому подходу, — это исследование собственно человеческой мотивации (динамические теории мотивации). На разработку этого направления оказали влияние взгляды 3. Фрейда, который искал источники человеческой активности в бессознательных влечениях. Кроме Фрейда, Н. Ах и К. Левин внесли заметный вклад в разработку данной проблемы. Если Ах постулировал влияние неосознаваемых «детерминирующих тенденций» на мыслительный процесс, то Левин обосновывает наличие мотивационных тенденций, детерминирующих актуальное поведение. В рамках этого направления сложились три основные линии исследований человеческой мотивации:

1) исследование мотивации в рамках теории личности,

2) ориентация на факторы ситуации при исследовании мотивации,

3) исследование мотивации как взаимодействия «личность— ситуация».

Все эти линии претерпели влияние взглядов Левина. Однако исследование мотивации как взаимодействия «личность— окружение» является непосредственным развитием динамической теории мотивации К. Левина.

Третий подход — наличие внутривидовой изменчивости как фактора, способствующего приспособлению к среде, — положение, которое подтолкнуло к исследованию индивидуальных различий. Вначале это были исследования, проведенные для измерения индивидуальных различий у людей Ф. Гальтоном, А. Бине, Л. Терменом и др. При исследовании мотивации это положение было реализовано в трудах Г. Мюррея (1938), Д. М. Кеттелла (1950) и др. Однако теоретические позиции, из которых исходят эти авторы, в целом относятся к направлению исследования человеческой мотивации, к примеру теория мотивации Мюррея имеет истоки во взглядах Фрейда и Левина.

Изучении мотивации в отечественной психологии.

Эти представления имеют в своем развитии два качественно разнородных периода.

Первый период — естественнонатуралистическая трактовка человека. Основное влияние на исследования детерминации поведения оказали работы И. М. Сеченова, И. П. Павлова, В. М. Бехтерева, А. Ф. Лазурского. При разработке этой проблемы в данном направлении был реализован принцип материалистического мировоззрения. Сеченов в своем учении о сигнальной регуляции объяснил совершение организмом приспособительных действий в связи с изменением внешних условий. Другая сторона, важная для объяснения детерминации поведения, — это способность организма усваивать и сохранять выработанные действия. Эта идея была разработана в учении И. П. Павлова, В. М. Бехтерева.

Следует заметить, что учение Павлова оказало существенное влияние на развитие исследований по психологии научения. Однако та сторона его учения, которая касается ВНД, являющейся физиологической основой психической деятельности, осталась вытесненной в указанном направлении зарубежной психологии.

Влияние, которое Павлов оказал на теорию научения, все же не позволило ей выйти за рамки биологического детерминизма, в связи с ее односторонностью. Но основная его заслуга заключается в том, что он исследовал ВНД, которая является основой психической деятельности. Эта сторона его воззрений оказала влияние на те психологические теории, которые будут рассмотрены ниже.

Второй период — это развитие отечественной психологии в рамках марксистской методологии.

При разработке проблемы психологического детерминизма человеческой деятельности было использован принцип о социально-исторической детерминации психики, тем самым была преодолена естественнонатуралистическая трактовка человека.

Возникло несколько направлений развития представлений о мотивации в рамках общей марксистской методологии (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев — первая, С. Л. Рубинштейн — вторая, В. И. Мясищев — третья, Д. Н. Узнадзе — четвертая линия).

А) Исторический подход к изучению 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 17-18вв., 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 теории Ч.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.

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.Макдауголла, предложенные в конце 19в. и разработанные в начале 20в.

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.

Например, если значительная часть вашей энергии расходуется на постижение того, что написано на этой странице, то её не хватит на другие виды психической активности – на то, чтобы помечтать или посмотреть телевизор. Аналогично, причиной, заставляющей вас читать эти строки, может служить стремление ослабить напряжение, вызванное необходимостью оценить данную работу.

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.

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.

В 20-е годы прошедшего 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.Мюррей наряду с перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным инстинктам, выделенным У.Макдауголлом, 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, избежание вредных воздействий, избежание 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. Это поведенческая (бихевиористская) теория мотивации и теория высшей нервной деятельности. Поведенческая 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, которое мы рассматривали в предыдущих лекциях.

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.

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:

изменить один из элементов системы знаний таким образом, чтобы он не противоречил другому;

добавить новые элементы в противоречивую структуру знаний, сделав ее менее противоречивой и более согласованной;

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.

Б) С точки зрения динамического аспекта мотивации в положениях основных научных психологических школ

 Мотивация как «энергетическая» составляющая деятельности не является стабильной. В простейших случаях можно говорить о гомеостатической динамике мотивации: по мере того как потребность удовлетворяется, потребностное напряжение снижается, а предмет потребности теряет свою привлекательность. Так, начиная обед с сильным чувством голода, мы реагируем с аппетитом на любое блюдо («Я так голоден, что могу проглотить суп вместе с тарелкой!»). Впоследствии мы постепенно насыщаемся вплоть до того, что можем отказаться от самого изысканного десерта. Подобной динамикой пищевой мотивации часто пользуются опытные родители, которые не просто запрещают не слишком полезные, на их взгляд, блюда, а откладывают их на потом, когда потребность будет редуцирована. Они, например, говорят ребенку: «Ты, конечно, получишь конфеты, но только после первого и второго». Однако движение мотивационных процессов на самом деле гораздо разнообразнее.

1. Психоаналитические концепции изменения мотивации

В классическом психоанализе 3. Фрейда подразумевается единый, хотя и диалектически противоречивый, источник всего богатства мотивационных проявлений личности (мортидо и либидо). Динамика развития личности заключается в смене объектов, на которые направлена мотивация с помощью продуктивного, по 3. Фрейду, механизма сублимации или ряда невротических механизмов (например, вытеснения, фиксации, регрессии). Согласно модели 3. Фрейда, зрелость личности определяется способностью направить психическую энергию сексуальных и разрушительных потребностей в социально нормированное русло, например на общественно полезный труд, создание семьи, художественное творчество и т.д.

Несколько по-иному рассматривает мотивационные процессы Генри Мюррей. По Генри Мюррею (1938), единицей исследования поведения человека служит эпизод, в котором организм и среда образуют неразрывную целостность. Субъект не просто реагирует на ситуацию, но активно создает ее. Долговременная единица анализа — это индивидуальная жизнь, которую Г. Мюррей предлагает трактовать как последовательность элементарных эпизодов. В эпизоде встречаются потребность (need) индивида и давление (press) ситуации. Давление — это некоторое воздействие, оказываемое ситуацией, на субъекта. Г. Мюррей различал два вида давлений: альфа-давление — объективные требования ситуации и бета-давление — субъективную интерпретацию этих объективных требований ситуации. Потребность и давление содержательно соответствуют друг другу: давление актуализирует соответствующую ей потребность, потребность ищет соответствующее ей давление. Г. Мюррей описал 20 потребностей (например, потребности в автономии, в доминировании, в порядке, в защите, в игре, в чувственных впечатлениях и т.д.) и 16 типов давлений (например, отсутствие родителя, одиночество, недостаток общения, наличие соперника, религиозное воспитание, опека, уважение, обольщение и т.д.). Давления-прессы могут носить как негативный, так и позитивный характер. Важно, что они определенным образом стимулируют активность субъекта.

Результат взаимодействия потребности и давления Генри Мюррей называет «темой». Можно сказать, что жизнь человека есть сплетение различных тем. При этом возможно выделить «единую», т.е. главную, тему, пронизывающую в разнообразных вариантах все существование личности. От термина «тема» произошло название знаменитого Тематического апперцептивного теста (ТАТ), разработанного Генри Мюрреем для диагностики ведущих тем в жизни личности (рис.1).

ТАТ был создан для того, чтобы вычленить единую тему личности. ТАТ представляет собой образец проективного теста, где испытуемому предлагают неоднозначный стимульный материал (в данном случае его просят составить рассказ по рисунку), полагая при этом, что характер ответа определяется особенностями его личности, как бы «проецируются» на материал. Например, человек у окна, изображенный на рисунке, может, по мнению испытуемого, любоваться звездным небом или готовиться к самоубийству. Соответственно с основными линиями рассказа, которые будет строить испытуемый относительно сюжета рисунка, психолог и сделает вывод о главенствующей в данный момент теме его жизни.

Таким образом, психоаналитически ориентированные авторы анализировали развитие мотивации как в ситуативной перспективе, так и в перспективе целостной жизни личности. В каждой конкретной ситуации актуальное поведение определяется взаимодействием субъективной интерпретации требований наличной ситуации и потребностных состояний, на содержание и интенсивность которых значительное влияние оказывает прежде всего детский опыт субъекта.

Рис. 1. Пример стимульного материала Тематического апперцептивного теста

Квази-потребности

Аналогично Г. Мюррею Курт Левин считал, что понимание поведения возможно лишь исходя из целостной психологической ситуации, в которую включен субъект. Другими словами, поведение рассматривается как функция сложившегося в данный момент психологического поля. Поле существует здесь и теперь, но включает в себя и воспоминания о прошлом и предвосхищения будущего.

Курт Левин вывел уравнение поведения, имеющее следующий вид: Поведение (V) есть функция личностных факторов (Р) и факторов окружения (U): V = f (P, U). Подход К. Левина к мотивации можно отнести к гомеостатическому. Он предположил, что в том случае, когда баланс между субъектом и ситуацией нарушается (Р \* U), у человека возникает состояние напряженности, которое субъект пытается редуцировать, предпринимая для этого определенные действия. Эту напряженность К. Левин назвал «квази-потребностью». Квази-потребностъ можно определить как намерение совершить какое-либо целенаправленное действие.

В экспериментальном исследовании М. Овсянкиной (1928) проверялась гипотеза о том, что человек будет проявлять настойчивость в реализации своего намерения до тех пор, пока ему не удастся выполнить начатое действие, т.е. пока напряжение в поле не разрядится. Испытуемым предлагался ряд из 20 заданий. Половину заданий они доводили до конца, а половина прерывалась экспериментатором. Затем экспериментатор под благовидным предлогом покидал комнату, оставив на столе материал заданий, и скрыто наблюдал, возобновит ли испытуемый работу над теми или иными заданиями. Оказалось, что испытуемые значительно чаще возобновляли выполнение именно тех заданий, которые были перед этим прерваны исследовательницей. Другими словами, мотивация выполнения задания, вызванная инструкцией, сохранялась до тех пор, пока задание не было выполнено. В другой более известной серии экспериментов, проведенных по аналогичной методике Б. Зейгарник, индикатором сохранения напряженности квази-потребности служила фиксация содержания задания в памяти испытуемых.

Кроме того, ученицами К. Левина было выяснено, что неудовлетворенные потребности как последствия незавершенных действий могут быть удовлетворены через замещающие действия, т.е. через выполнение других заданий, сходных с незавершенными. В работах К. Лисснер (1933), В. Малер (1933) и М. Хенле (1944) были описаны ряд факторов, влияющих на эффективность такого замещения. Для успешного замещения важно, чтобы замещающее задание и прерванное задание были сходны: 1) по содержанию; 2) степени сложности; 3) цели; 4) степени реальности замещающей деятельности и 5) степени привлекательности замещающей деятельности.

Еще одна важная проблема, поднятая в рамках школы К. Левина, — это вопрос о том, задачи какой сложности ставит перед собой тот или иной человек. Одни люди стремятся достичь максимально высоких результатов и готовы для этого рисковать, а другие исповедуют принцип «лучше синица в руке, чем журавль в небе». Данный феномен был назван «уровнем притязаний». Причем оказалось, что значение имеет не объективная успешность деятельности, а субъективное совпадение предполагаемого и реального результата (например, оценка «хорошо» будет воспринята как личный триумф студентом с низким уровнем притязаний и как провал студентом-отличником с высоким уровнем притязаний). В экспериментальных исследованиях было показано, что уровень притязаний обычно не является стабильным, он меняется в зависимости от успешности протекания деятельности. Например, человеку предлагается решить ряд задач, каждой из которых присвоена степень сложности от одного до десяти (как в популярной телепередаче «Своя игра»). Испытуемый не знает содержания задач, а может ориентироваться только по маркеру сложности. Общая задача испытуемого — набрать как можно больше очков (очевидно, что, например, 10 очков он может набрать, решив одну задачу за 10 очков или пять задач за 2 очка). Какую стратегию изберет человек, и как она будет меняться в зависимости от успехов или проигрышей по ходу ответов? Было показано, что обычно, если поставленная цель достигнута, уровень притязаний повышается (т.е., если человек легко решил задачу за 5 очков, следующей он скорее попробует задачу за б очков, чем задачу за 4 очка). И наоборот, неудача приводит к понижению уровня притязаний. Данные наблюдения оказались очень важны для понимания динамики мотивационных процессов и учета фактора прошлого опыта (успеха или неудачи) в постановке новых целей.

Когнитивные концепции динамики мотивации

Когнитивные теории динамики мотивации предполагают, что человек в своем поведении стремится к тому, чтобы достичь согласованности различных информационных потоков. Наиболее известна теория когнитивного диссонанса Леона Фестингера (1956), основным постулатом которой является наличие у человека потребности в гармонии (конгруэнтности) внешнего мира и себя самого. Диссонанс переживается как неприятное, дискомфортное состояние, которое побуждает активность, направленную на его устранение (редукцию) и восстановление согласованности содержаний сознания. Тенденция к когнитивному согласованию мотивационных эффектов и представлений о характеристиках ситуаций, связанных с удовлетворением потребностей, порождает развертывание сложных процессов интерпретаций и переинтерпретаций, позволяющих снять имеющиеся противоречия. Классический пример, рассматриваемый этой теорией, — курильщик, который знает, что курение наносит большой вред здоровью, но не может отказаться от этой пагубной привычки.

Леон Фестингер описывает три стратегии работы с противоречием между потребностью в курении и имеющимися у субъекта знаниями об опасности развития рака легких, диссонирующими с переживаемой потребностью. Человек может изменить один из элементов диссонанса (бросить курить, уменьшить число выкуриваемых в день сигарет и думать, что болезнь ему теперь не грозит); добавить новые элементы (вспомнить курильщиков, обладающих отменным здоровьем и доживших до глубокой старости) или повысить в своих глазах ценность курения (считать и собирать доказательства, что курение повышает работоспособность, снимает стресс или убедить себя, что очень скоро будет найден способ лечения рака). Такая «информационная регуляция» потребностей позволяет повышать устойчивость функционирования одной из потребностей, выбранной субъектом для реализации, в случае равенства силы нескольких потребностей, актуализированных одновременно (хочется отдыхать, но надо готовиться к экзамену). Механизм редукции когнитивного диссонанса, кроме того, позволяет обеспечить мотивационное обоснование для вынужденных форм поведения, которые были навязаны извне и в момент их выполнения не имели внутренней мотивации. Например, когда американских солдат во время войны во Вьетнаме заставляли есть непривычную и вызывающую отвращение пищу (лягушек), то вскоре обнаружилось, что, по их мнению, «лягушки — это очень вкусно, а их мясо — полезно». Так сформировался новый мотив, который сохранился и после снятия внешнего давления. Когда война окончилась, на территории США начался расцвет ресторанов, которые специализировались на вьетнамской кухне, т.е. бывшие солдаты и члены их семей теперь готовы были не просто употреблять в пищу еще недавно отталкивающие продукты, но и тратили на это значительные денежные суммы.

Деятельностный подход к динамике мотивационной сферы

Понятие «ведущей деятельности» принципиально по-новому раскрывает путь развития и изменения содержания и иерархии мотивов личности.

Ведущая деятельность — это такая деятельность, в которой формируются новые значимые свойства личности. Например, для старшего дошкольника ведущей деятельностью является ролевая игра (знаменитые «дочки-матери» для девочек и «война» для мальчиков). В ролевой игре дети формируют межличностные отношения, учатся действовать совместно и «примеряют» на себя социальные роли, которые им придется исполнять в будущем. Согласно концепции А.Н. Леонтьева, путь развития мотивационной сферы личности заключается в увязывании различных деятельностей в сложную иерархическую структуру. Их «узлы» завязываются в той системе социальных связей и реальностей, в которой находится субъект деятельности.

Соответственно включению в системы деятельности и складывается мотивационная сфера личности. При этом определяющей на каждом этапе развития мотивации является ведущая деятельность. По Д.Б. Эльконину, смена ведущих деятельностей внутри систем «ребенок — общественный предмет» и «ребенок — общественный взрослый» представляет собой цикличный процесс, определяющий преимущественное развитие то социальной (коммуникативной), то предметной (познавательной) потребности, характеризующей каждый этап.

В) Содержательные и процессуальные теории мотивации.

Содержательные теории мотивации основываются на идентификации тех внутренних побуждений (называемых потребностями), которые заставляют людей действовать так, а не иначе.

К этой группе работ относятся мотивационные модели, разработанных учеными зарубежных стран (А.Маслоу, Ф.Герцберга, Мак-Клеланда). Наиболее существенным в теории Маслоу, а также других исследователей в этом направлении было выделение в человеческой побудительной системе первичных и вторичных потребностей. То есть была совершена попытка создать какую-то единую схему иерархии мотивов в поведении человека, осознать, почему человек, ощущая сразу несколько потребностей, удовлетворяет их в определенной последовательности.

Соотнесение различных содержательных схем мотивации можно представить в виде таблицы:

Теория Маслоу:

Потребности делятся на первичные и вторичные и представляют пятиуровневую иерархическую структуру, и котором они располагаются в соответствии с приоритетом

Поведение человека определяет самая нижняя неудовлетворенная потребность иерархической структуры

После того, как потребность удовлетворена, ее мотивирующее воздействие прекращается

Теория Мак-Клелланда

Три потребности, мотивирующие человека — это потребности власти, успеха и принадлежности (социальная потребность)

Сегодня особенно важны эти потребности высшего порядка, поскольку потребности низших уровней, как правило, уже удовлетворены.

Этот автор основное внимание уделил высшим — специфическим — личностным потребностям. В концепции Мак-Клелланда рассматриваются три основные группы потребностей: во власти, в успехе, в причастности.

Впервые в систему побудителей человеческой активности вводится потребность во власти как таковой. Она рассматривается как синтетическая и производная от потребностей в уважении и самовыражении.

Потребность в успехе (или мотивация достижения) — вторая базовая потребность личности. Автор одним из первых показал, что человеку свойственно не просто «хотеть чего-то», но и определять для себя уровень овладения, достижения объектом своего желания — вырабатывать для себя «планку» достижений. Сама по себе потребность в успехе (а через него — в признании со стороны других) является общей для всех, однако мера ее развития различна. От степени ее развития зависят достижения человека. Более того, Макклелланд полагал, что от уровня развития данной потребности у граждан зависят процветание и могущество той или иной страны.

Макклеланд занимался изучением мотивации бизнесменов и пришел к выводу, что для работников, имеющих потребность в достижении цели, типичным является следующее:

 им нравятся ситуации, в которых возможно взять на себя ответственность за нахождение решения проблемы. Их не интересуют ситуации, в которых можно добиваться успеха благодаря случайностям, они хотят сами влиять на конечный результат;

 однако они не хотят идти на слишком большой риск, а ставят себе умеренные цели, где риск просчитан и предсказуем;

 имеющие потребность в достижении цели хотят конкретной обратной связи, насколько хорошо они

 справляются с заданием. Может быть, поэтому имеющие потребность в достижении цели великолепно чувствуют себя в деловой жизни, поскольку она постоянно создает ситуации, где ценится успех. Макклеланд отмечает, что для имеющих потребность в достижении цели предпринимателей деньги сами по себе редко значат очень многое. Однако они важны как показатель успеха.

Теория Герцберга

Потребности делятся на гигиенические факторы и мотивации.

Наличие гигиенических факторов всего лишь не дает развиться неудовлетворению работой.

Мотивации, которые примерно соответствуют потребностям высших уровней у Маслоу и Мак-Клелланда, активно воздействуют на поведение человека.

Для того чтобы эффективно мотивировать подчиненных, руководитель должен сам вникнуть в сущность работы.

Двухфакторная теория мотивации Герцберга.

Эта теория была создана Герцбергом на основе данных интервью, взятых на различных рабочих местах, в разных профессиональных группах и в разных странах. Интервьюируемых просили описать ситуации, в которых они чувствовали полное удовлетворение или, наоборот, неудовлетворение от работы.

Ответы были классифицированы по группам. Изучая собранный материал, Герцберг пришел к выводу, что удовлетворенность и неудовлетворенность работой вызываются различными факторами.

На удовлетворенность работой влияют:

- достижения (квалификация) и признание успеха,

- работа как таковая (интерес к работе и заданию),

- ответственность,

- продвижение по службе,

- возможность профессионального роста.

Эти факторы он назвал “мотиваторами”.

На неудовлетворенность работой влияют:

- способ управления,

- политика организации и администрация,

- условия труда,

- межличностные отношения на рабочем месте,

- заработок,

- неуверенность в стабильности работы,

- влияние работы на личную жизнь.

Эти внешние факторы получили название “факторов контекста”, или “гигиенических” факторов.

Мотиваторы, вызывающие удовлетворенность работой, связывались с содержанием работы и вызывались внутренними потребностями личности в самовыражении. Факторы, вызывающие неудовлетворенность работой, связывались с недостатками работы и внешними условиями. С этими факторами легко связать неприятные ощущения, которых необходимо избегать.

По мнению Герцберга, факторы, вызывающие удовлетворенность работой, не являются противоположностью в одном и том же измерении. Каждый из них находится как бы в собственной шкале измерений, где один действует в диапазоне от минуса до нуля, а второй - от нуля до плюса. Если факторы контекста создают плохую ситуацию, то работники испытывают неудовлетворенность, но и в лучшем случае эти факторы не приводят к большой удовлетворенности работой, а дают скорее нейтральное отношение.

Удовлетворенность работой вызывают только мотивационные факторы, положительное развитие которых может повысить мотивацию и удовлетворенность от нейтрального состояния до “плюса”.

Не смотря на тот существенный шаг вперед в развитии теории мотивации, который совершили содержательные концепции в этом направлении, они не лишены определенных недостатков, к которым можно отнести:

Игнорирование ситуационных особенностей мотивационного выбора, сведение всего многообразия побудительных сил человека к ограниченному набору потребностей.

Недооценка индивидуальности человеческой деятельности. Пытаясь преодолеть ограниченность стимулирования по принципу «кнута и пряника» содержательные концепции мотивации попадают в собственную ловушку: пытаются ограничить поведение человека жесткой иерархией или набором внутренних ценностей.

Невозможность установить четкую корреляцию между различными потребностями человека ввиду отсутствия универсальной теории человеческой деятельности.

Эти недостатки, которые неизбежно заключали в себе все содержательные теории мотивации, попытались преодолеть другие исследователи в данной области, которые разрабатывали иные мотивационные модели, названные процессуальными.

В процессуальных теориях мотивации признается значимость существования тех потребностей, которые раскрыты в содержательных концепциях, но показывается, что поведение человека определяется не только ими. Оно зависит также от восприятия и понимания человеком ситуации, от прогнозирования им последствий выбираемого типа поведения.

«Теория ожидания» В. Врума. В данной концепции ключевую роль играет понятие «ожидание». Оно определяется как оценка личностью вероятности определенного события. При раскрытии структуры мотивации и самого процесса поведения особое внимание в данной теории уделяется трем основным взаимосвязям. Во-первых, это ожидания в отношении взаимосвязи затрат труда и результатов. Если человек чувствует, что между ними существует прямая связь, то мотивация возрастает, и наоборот. Во-вторых, это ожидания в отношении взаимосвязи результатов и вознаграждений, т.е. ожидания определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутый уровень результатов. Если между ними существует прямая связь и человек ясно видит это, то его мотивация увеличивается. В-третьих, это субъективная валентность ожидаемого вознаграждения или поощрения. Валентность — это предполагаемая ценность удовлетворения или неудовлетворения, возникающего вследствие определенного вознаграждения.

 «Теория справедливости». В данной теории исследуется еще одна переменная, сильно влияющая на интенсивность мотивации в реальных условиях. Люди субъективно определяют отношение полученного ими вознаграждения к затраченным ими для этого усилиям, а затем сравнивают его с вознаграждением, получаемым другими за аналогичную работу. Если в результате они обнаруживают несправедливость в отношении оценки своего труда, они будут стремиться уменьшить его интенсивность. Однако если люди чувствуют, что их личное вознаграждение выше, чем у других за аналогичную работу, то это далеко не всегда оказывает положительное стимулирующее влияние на повышение ими интенсивности своего труда. Гораздо чаще человек стремится в этом случае просто сохранить интенсивность труда на уже достигнутом уровне.

**Заключение**

Итак, к началу 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.

 В современной психологии в настоящее время существует множество различных теорий, подходы которых изучению проблемы мотивации настолько различны, что порой их можно назвать диаметрально противоположными.

Мне кажется, что сама сложность данного понятия, многоуровневая организация мотивационной сферы человека, сложность структуры и механизмов ее формирования, открывает широкие возможности для применения всех упомянутых 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.

**Литература**

1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 2007.

2. Ильин ЕЛ. Мотивация и мотивы. СПб., 2008.

3. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии. М., 2006.

4. Маслоу А. Мотивация и личность. С.-П6., 2006.

5. Нуркова В.В., Березанская КБ. Психология: Учебник. М., 2007.

6. Рубинштейн СП. Основы общей психологии. СПб., 2006.

7. Хекхаузен X. Мотивация и деятельность: Пер. с нем. / Под ред. Б.М. Величковского. М., 2006

8. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. М., 2006.

9. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учеб. пособие. М, 2006.