**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ** ………………………………………………………………………………………………………3

**1.Психологические механизмы развития мотивации**

 **человека**……………………………………………………………………….6

 1.1.Понятие потребности, мотива и мотивации ………………………...6

 1.1.1.Индивидуальные особенности мотивации………………………...10

 1.2.Мотивация как процесс. Стадии мотивационного процесса……...13

 1.3.Мотивация, обусловленная внешними второсигнальными

 стимулами…………………………………………………………….16

 1.3.1.Прямые неимперативные формы организации

 мотивационного процесса…………………………………………..17

 1.3.2.Внешнее внушение как средство психологического

 воздействия на процесс формирования мотива…………………...18

 1.3.3. Прямые императивные формы организации

 мотивационного процесса………………………………………….19

 1.3.4. Манипуляция……………………………………………………….21

 1.3.5. Мотивация, вызванная привлекательностью объекта…………...21

 **2. Различные теории мотивации в психологии**................................23

 2.1. Представление о мотивах в психоанализе………………………….23

 2.2. Теория человеческой мотивации З.Фрейда………………………...23

 **3.Методики исследования мотивационной сферы**………………..29

 3.1.Оценка самоактуализации…………………………………………....29

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ** …………………………………………………………………31

**ГЛОССАРИЙ**…………………………………………………………………….33

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**………………………35

**ПРИЛОЖЕНИЕ**………………………………………………………………...36

ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность данной работы.** Проблема мотивации является актуальной как в отечественной, так и в зарубежной психологии. С одной стороны, это происходит потому, что необходимость внедрения в практику психологических исследований, выход к реальному поведению человека, к его регуляции требует сегодня познания закономерностей поведения человека и, особенно в отношении побуждений и их реализации. С другой стороны, назрела необходимость раскрытия связей внутренних мотивационных тенденции человека к действию с социальной детерминации его психики.

Обзор работ отечественных психологов показывает, что в настоящее время в психологии накоплены данные, как для уточнения некоторых исходных позиций, так и для дальнейшего, более широкого и глубокого исследования проблем мотивации.

Многочисленные исследования проведены отечественными психологами по вопросам мотивов деятельности. В зарубежных исследованиях изучению мотивов уделяется большое внимание. Выполнены многочисленные теоретические и экспериментальные работы по вопросам побуждений в поведении человека и животных. Разработка вопросов мотивации ведется интенсивно в различных областях психологической науки с использованием множества методов.

Теории и методы мотивации, разработанные в странах, добившихся значительных успехов в экономическом развитии, следует тщательно изучать, адаптировать к местным условиям и ставить на службу обществу т.к. альтернативы демократическому развитию на сегодняшний день не существует. Применение мотивационных теорий может стать тем катализатором экономических процессов, той «невидимой рукой», который может уберечь страну от очередных силовых мер по ускоренному развитию, поднять уровень жизни народа, помочь людям понять свои собственные стремления. Таким образом, пришло время объявить «мотивационную революцию»; определить «Великую Российскую мечту» и помочь обычным людям труда сориентироваться в резко изменившихся условиях жизни, что, по моему мнению, позволит России общаться с индустриально развитыми странами, не испытывая комплекса неполноценности.

Своеобразное понимание мотивации характерно для гештальтской психологической школы. К.Левин разработавший методику экспериментального изучения мотивов, понимал их как нечто самостоятельное. Как представителями гештальтпсихологии понималась категория образа, так К.Левиным в "теории поля" понималась категория мотива. Поведение К.Левин объяснял, исходя из отношений, складывающихся у личности с непосредственной конкретной средой в данный временной микроинтервал. Левин, перейдя от фрейдистского понимания мотива как сжатой в организме энергии к представлению о системе "организм - среда", сделал важный шаг вперёд в развитии учения о мотивах. Его несомненной заслугой является и разработка, и применение экспериментального метода при исследовании мотиваций.

В теории Д.К.Маккеланда говорится о том, что все без исключения мотивы и потребности человека приобретаются, формируются при его онтогенетическом развитии. Мотив здесь "стремление к достижению некоторых довольно общих целевых состояний", видов удовлетворения или результатов. Мотив достижения рассматривается как первопричина человеческого поведения.

Д.Берлайн разработал сложную систему мотивации, согласно которой потребность определяет ответы организма. Но сама потребность у него тесно связана с потенциалом возбуждения первичных структур, и поэтому его теория физиологична.

В теории мотивации И.Аткинсона и К.Бёрча, Аткинсон выделяет несколько "языков" мотивации: экспериментальный, нейрофизиологический, поведенческий, математический. Основываясь на взглядах К.Левина и Э.Толмена, Аткинсон рассматривает поведение как, во-первых, ожидание чего-то и, во-вторых, ценности, превращающейся в мотив.

В теории мотивации А.Маслоу отмечается стремление индивида к непрерывному развитию как ведущий мотив. Мотивы определяются потребностями, которые имеют несколько уровней: от биологических потребностей до потребностей самоактуализации. Поведение зависит от потребностей и способностей и определяется внутренними и внешними мотивами.

Таким образом, среди отечественных и зарубежных психологов существует несколько пониманий сущности мотивов, их осознанности, их места в структуре личности.

**Целью** данной курсовой работы является рассмотрение психологических механизмов развития мотивации человека.

Для того чтобы осуществить эту цель необходимо **решить следующие задачи:**

1. изучить научную литературу по избранной теме;
2. попытаться раскрыть саму сущность мотивации, её структуру, механизмы мотивационных процессов, индивидуальные особенности мотивационной сферы человека.
3. подобрать несколько наиболее оптимальных методик исследования мотивационной сферы и направленности личности.
4. сделать необходимые выводы.

**Структура работы.** Данная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, глоссария, списка использованных источников и приложения.

 **1.Психологические механизмы развития**

 **мотивации человека**

 1.1.Понятие потребности, мотива и мотивации

Анализ мотивационной регуляции деятельности человека связывается в психологии с понятием потребности. Синонимами “потребности” служат такие слова, как “нужда”, “нехватка”, “недостаток”, “необходимость”, иногда “интересы”. **Потребность** – это более или менее четкое осознание специфического дефицита в динамике информационного и вещественного обмена между личностью (организмом) и средой. Голод, жажда, незнание, чувство униженности, усталость, одиночество – примеры некоторых потребностей. Уже из приведенного перечня видно, что переживание потребности (неудовлетворенной) является негативной эмоцией. Жизнь в значительной мере представляет собой процесс удовлетворения потребностей. Наличие потребностей такое же фундаментальное условие существования субъекта, как и обмен веществ. Под мотивацией в широком смысле подразумевается то, ради чего человек выполняет ту или иную деятельность. Всякая деятельность осуществляется вследствие какого-либо внутреннего импульса (потребности) и ради некоторой внешней по отношению к ней ценности. Эти отношения и образуют два полюса реальной мотивационной системы. Таким образом, мотив - это предмет, на который направлена деятельность, и соответствующий некоторой человеческой потребности¹.

Считается, что любому человеку присущ определенный набор базовых потребностей. Среди этих потребностей выделяют потребность в общении, познании, саморазвитии, достижении, продолжении рода. Г. Мюррей в 20-е гг. прошлого столетия выделил первичные (висцерогенные) потребности: например, в воде, пище, сексуальной разрядке, избегании холода и многие другие, и вторичные (психогенные потребности). К психогенным \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. М., 1971

потребностям Мюррей отнес потребность в достижении, аффилиации, уважении, привлечении внимания к себе, защите, агрессии, независимости, доминировании, понимании и др. Большинство из них связаны с отношениями с другими людьми и могут реализовываться только в социальном взаимодействии. Кроме того, Мюррей разделил потребности на позитивные (поиск) и негативные (избегание), на явные и латентные. В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения, или конфликтовать друг с другом, или подчиняться одна другой².

Поскольку переживание потребности – это дискомфорт, а то и мучительное страдание (например, удушье), то с ним связано желание улучшить свое самочувствие. Это значит, что потребность выполняет мотивационную функцию или, говоря проще, становится мотивом соответствующего поведения: потребления, деятельности, общения.

**Мотив** (от лат. movere – приводить в движение, толкать) – это внутреннее, т.е. исходящее от субъекта побуждение (стремление, влечение, хотение, желание) к определенным действиям, ориентированным в конечном счете на удовлетворение потребности или достижение желаемого состояния среды или собственной личности.

В бихевиоризме, а также и в некоторых других школах психологии к мотивам относят условия внешней среды, если их восприятие (а также мысленное воспроизведение, припоминание) предопределяет действия человека. Такого рода факторы среды следовало бы назвать “*мотиваторами*”. К. Левин писал: “Хорошая погода и определенный ландшафт влекут нас к прогулке. Ступеньки лестницы побуждают двухлетнего ребенка забираться наверх и соскальзывать вниз, двери побуждают его к их открыванию и закрыванию, мелкие крошки – к их собиранию, собака – к поглаживанию, ящик с кубиками – к игре. Книга влечет нас к чтению, пирожное – к еде, озеро – к плаванию, зеркало зовет

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999

посмотреться в него, запутанная ситуация – разобраться в ней”.

Мотивы вырастают не только на базе неудовлетворенных потребностей. Многие мотивы формируются и вопреки потребностям. По мнению Олпорта, неверно считать, что все мотивы направлены к “*редукции напряжения*”, как принято думать в инстинктивизме, психоанализе и в бихевиоризме. Конечно основные побуждения (недостаток кислорода, голод, жажда), по-видимому, стремятся к “редукции напряжения”. Однако эти побуждения не являются достоверной моделью для всех нормальных мотивов взрослого человека. Поведение, направленное лишь на уменьшение напряжения, – явно патологично. Оно не несет в себе ничего созидательного. Люди, которые руководствуются принципом “редукции напряжения”, не могут принять страдание, отсрочку, расстройство как случайный инцидент в своих поисках ценностей. Нормальные люди по контрасту с этим действуют по “предпочтительным моделям” самоутверждения. Их психогенные интересы – скорее поддержание и направление напряжения, нежели избегание его. Таким образом, следует вместо принципа “редукции напряжения” принять “*принцип активности*”, согласно которому человек в своем поведении не реактивен, а изначально активен.

Поскольку люди взаимосвязаны друг с другом, то мотивы одного человека могут обусловливаться потребностями других людей. В мотивационные процессы включается система социальных ценностей, в том числе убеждения, верования, предрассудки и т.д. Например, человек может действовать по идеологическим, религиозным, нравственным или политическим побуждениям, руководствуясь соображениями добра, социального порядка, справедливости, межнационального равенства и многими другими.

Мотивы определенным образом соотносятся с *целями*. Мотивы “стоят за целями”, побуждают к целеобразованию и к достижению целей. Для человеческой деятельности характерно несовпадение мотивов и целей. Это значит, что достижение определенной цели имеет для человека некоторый смысл, выходящий за пределы того состояния вещей, которое достигается в результате конкретных действий.

Человеческая деятельность является *полимотивированной*.

Целенаправленность поведения особенно бросается в глаза, когда один и тот же человек пытается достичь одну и ту же цель совершенно различными способами. В случае, когда непосредственная попытка достижения цели наталкивается на преграду, избирается другой, иногда обходный, путь. Таким образом, совершенно различные способы действия могут обнаружить одну и ту же целенаправленность (мотивацию). Брунсвик назвал это эквифинальностью и проиллюстрировал ее на так   называемой  модели  линзы, разработав тем самым вероятностную модель, позволявшую при наличии данных наблюдения чрезвычайно разнообразных последовательностей действий определить их целенаправленную эквифинальность³.

Термин "мотивация" представляет более широкое понятие, чем термин "мотив". Слово "мотивация" используется в современной психологии в двояком смысле: как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. Мы будем использовать понятие "мотивация" преимущественно в первом значении, хотя в некоторых случаях, когда это необходимо (и оговорено), будем обращаться и ко второму его значению. **Мотивацию**, таким образом, можно определить как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Е. Brunswik, 1952; 1956

и жи­вотных.

О мотивации говорят, например, имея в виду комплекс разнообразных мотивов, управляющих какой-либо деятельностью на протяжении некоторого времени. В ряде случаев “мотивация” и “мотив” являются синонимами.

Побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация. Мотивация мыслится как процесс выбора между различными возможными действиями, процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность. Короче: мотивация объясняет целенаправленность действия. В этом слу­чае мы имеем дело с проблемой мотивации как общей целенаправленности деятельности и в особых случаях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

Мотивация, безусловно, не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт. Она, скорее, складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта, прежде всего до и после выполнения действия. Так, вначале работает процесс взвешивания возможных исходов действия, оценивания их последствий.

 1.1.1.Индивидуальные особенности мотивации.

Феноменологически мотивация проявляется в эмоциональной окраске событий и действий субъекта, в направленности и селективности человеческой деятельности, в системе ценностей и предпочтений[[1]](#footnote-1). В зависимости от того, связан ли мотив субъекта с содержанием выполняемой деятельности, выделяют внутренние и внешние виды мотивов. Внутренние мотивы связаны с содержательными особенностями деятельности, а внешние ориентированы на ее продукты - прямые или побочные. В зависимости от ориентации человека на продукт деятельности или ее процесс выделяются продуктивные и процессуальные (функциональные) мотивы. Многие виды деятельности психологически строятся как последовательный ряд выборов отдельных действий, которые человек затем выполняет с разной степенью успешности. Так строятся достижения человека. В зависимости от глобальной стратегии субъекта в ходе этих достижений выделяется также мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач.

Психологическое понятие мотивации описывает два уровня побуждений: глубинный и ситуативный. Глубинный уровень мотивации представляет собой устойчивые, генерализованные установки личности. Они реализуются в различных конкретных формах в зависимости от особенностей ситуации. Уровень конкретных, опредмеченных побуждений называется ситуативной мотивацией. Различие двух уровней мотивации заключается не только в их содержательной направленности, но и в степени осознанности мотивов. Как правило, ситуативная мотивация более осознанна, а значит, доступна вербализации. Поэтому для исследования уровня ситуативной мотивации могут применяться вербальные методы исследования мотивации - беседы, опросники, интервью. В то время как для изучения глубинной мотивации используются главным образом косвенные, проективные методы.

В структуру мотивации входят мотивирующие факторы. По своим проявлениям и функции в регуляции поведения эти факторы могут делиться на три относительно самостоятельных класса. ***Мотивирующие факторы первого класса*** (потребности и инстинкты) являются источниками активности. Их анализ дает ответ на вопрос о том, почему организм приходит в состояние активности. ***Мотивирующие факторы второго класса*** определяют направленность активности организма, то, ради чего избираются одни, а не другие акты поведения. ***Мотивирующие факторы третьего класса*** – это эмоции, субъективные переживания (стремления, желания) и установки. Они отвечают на вопрос о том, как осуществляется регуляция динамики поведения.

Мотивационную сферу человека с точки зрения ее развитости можно оценивать по следующим параметрам: широта, гибкость и иерархизированность. Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов – диспозиций (мотивов), потребностей и целей, представленных на каждом из уровней. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей и целей, тем более развитой является его мотивационная сфера.

Гибкость мотивационной сферы характеризует процесс мотивации следующим образом. Более гибкой считается такая мотивационная сфера, в которой для удовлетворения мотивационного побуждения более общего характера (более высокого уровня) может быть использовано больше разнообразных мотивационных побудителей более низкого уровня. Например, более гибкой является мотивационная сфера человека, который в зависимости от обстоятельств удовлетворения одного и того же мотива может использовать более разнообразные средства, чем другой человек. Скажем, для одного индивида потребность в знаниях может быть удовлетворена только телевидением, радио и кино, а для другого средством ее удовлетворения также являются разнообразные книги, периодическая печать, общение с людьми. У последнего мотивационная сфера по определению будет более гибкой.

Заметим, что широта и гибкость характеризуют мотивационную сферу человека по-разному. Широта—это разнообразие потенциального круга предметов, способных для данного человека служить средством удовлетворения актуальной потребности, а гибкость — подвижность связей, существующих между разными уровнями иерархической организованности мотивационной сферы: между мотивами и потребностями, мотивами и целями, потребностями и целями.

Наконец, иерархизированность — это характеристика строения каждого из уровней организации мотивационной сферы, взятого в отдельности. Потребности, мотивы и цели не существуют как рядо-положенные наборы мотивационных диспозиций. Одни диспозиции (мотивы, цели) сильнее других и возникают чаще; другие слабее и актуализируются реже. Чем больше различий в силе и частоте актуализации мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

 1.2.Мотивация как процесс.

 Стадии мотивационного процесса.

Мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде шести следующих одна за другой стадии.

Естественно, такое рассмотрение процесса носит достаточно условный характер, так как в реальной жизни нет столь четкого разграничения стадий и нет обособленных процессов мотивации. Однако для уяснения того, как разворачивается процесс мотивации, какова его логика и составные части, может быть приемлема и полезна ниже приводимая модель.

Первая стадия – возникновение потребностей. Потребность проявляется в виде того, что человек начинает ощущать, что ему чего-то не хватает. Проявляется она в конкретное время и начинает “требовать” от человека, чтобы он нашел возможность и предпринял какие-то шаги для ее устранения. Иерархия основных потребностей человека, предложенная А. Маслоу, была впервые опубликована в 1943 г. А. Маслоу разграничил не отдельные мотивы, а целые их группы, которые упорядочены в ценностной иерархии соответственно их роли в развитии личности. Маслоу выделил пять основных групп потребностей:

1. физиологические потребности (в пище, питье, кислороде);
2. потребность в безопасности (физической и психологической);
3. потребности в привязанностях, любви и причастности к группе;
4. потребность в самоуважении;
5. потребность самоактуализации.

Главная идея Маслоу заключается в том, что путь к осуществлению потенциальных возможностей индивидуума – к его самоактуализации – открывается лишь после удовлетворения его насущных потребностей. Потребности низших уровней Маслоу назвал нуждами, а высших – потребностями роста. В случае конфликта между потребностями различных уровней побеждает низшая потребность.

Согласно Маслоу, потребности одновременно являются и целями человека, т. е. они динамичны. Физиологические потребности (голод, жажда и т. д.) необходимы для функционирования организма. Потребность в самосохранении, безопасности, мире - также важнейшее условие человеческого существования на уровне индивида, общности, человечества в целом. Стремление к общению с людьми и к любви Маслоу считал неотъемлемым качеством человека, а отсутствие подобных потребностей — патологией[[2]](#footnote-2).

Вторая стадия – поиск путей устранения потребности. Раз потребность возникла и создает проблемы для человека, то он начинает искать возможности устранить ее: удовлетворить, подавить, не замечать. Возникает необходимость что-то сделать, что-то предпринять.

Третья стадия – определение целей (направления) действия. Человек фиксирует, что и какими средствами он должен делать, чего добиться, что получить для того, чтобы устранить потребность. На данной стадии происходит увязка четырех моментов:

1. что я должен получить, чтобы устранить потребность;
2. что я должен сделать, чтобы получить то, что желаю;
3. в какой мере я могу добиться того, чего желаю;
4. насколько то, что я могу получить, может устранить потребность.

Четвертая стадия – осуществление действия. На этой стадии человек затрачивает усилия для того, чтобы осуществить действия, которые, в конечном счете, должны предоставить ему возможность получения чего-то, чтобы устранить потребность. Так как процесс работы оказывает обратное влияние на мотивацию, то на этой стадии может происходить корректировка целей.

Пятая стадия – получение вознаграждения за осуществление действия. Проделав определенную работу, человек либо непосредственно получает то, что он может использовать для устранения потребности, либо то, что он может обменять на желаемый для него объект. На данной стадии выясняется то, насколько выполнение действий дало желаемый результат. В зависимости от этого происходит либо ослабление, либо сохранение, либо же усиление мотивации к действию.

Шестая стадия – устранение потребности. В зависимости от степени снятия напряжения, вызываемого потребностью, а также от того, вызывает устранение потребности ослабление или усиление мотивации деятельности, человек либо прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает искать возможности и осуществлять действия по устранению потребности.

Попытаемся на доступном уровне, не вдаваясь в глубины нейрофизиологии, проследить основу механизма мотивации в психике человека. В лабораторных условиях проводились опыты над животными, в которых пытались выявить, при помощи раздражения электрическим током отдельных участков коры головного мозга, те участки мозга, воздействие на которые, приводило бы к активизации поведения животного на удовлетворение своих биологических потребностей.

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

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

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

1.3. Мотивация, обусловленная внешними второсигнальными стимулами.

Под внешнеорганизованной мотивацией нами будет пониматься воздействие на процесс мотивации субъекта А со стороны субъекта(ов) Б. Речь идет о влияние одного субъекта на мотивационный процесс другого субъекта, а не о формировании мотива посторонним человеком.

Нельзя извне в процессе воспитания формировать мотивы, на что уповают многие педагоги. Можно только способствовать этому процессу. Мотив – сложное психологическое образование, которое должен построить сам субъект. Следовательно, извне формируются не мотивы, а мотиваторы.

При внешнеорганизационной мотивации может происходить конкурентная борьба мотиваций двух взаимодействующих в процессе общения субъектов. Поэтому психология воздействия на субъект А со стороны субъекта Б может привести как к согласию, так и к отказу первого выполнить просьбу, требование и т.п. Однако это не значит, что отказ человека выполнить просьбу или приказ не мотивирован. При отказе формируется мотив не действия, а поступка.

1.3.1.Прямые неимперативные формы организации мотивационного процесса.

К прямым неимперативным формам воздействия относятся просьба, предложение (совет) и убеждение.

Просьба. Этот метод используют, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях субъектам (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа старший по возрасту или должности просит, тем самым показывается зависимость просящего от того к кому он обращается.

Просьба оказывает большое влияние, если облекается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к праву отказать.

Предложение (совет). Предложить кому-либо что-то – значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы. Принятие субъектом предложения зависит от степени безвыходности положения, в котором он находиться, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого и от особенностей личности самого субъекта. Так, например холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а флегматик – отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

Убеждение. Это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основой убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личностной значимости решения того или иного вопроса. Убеждение можно считать успешным, если человек оказывается в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценивая его положительные и отрицательные стороны. Убеждение как психологическое воздействие должно создавать у человека убежденность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Сопротивление субъекта убеждающим воздействиям зависит от его морального состояния. При подавленности человека, понимании им бесперспективности того, что он делал раньше, его сопротивление резко уменьшается.

1.3.2.Внешнее внушение как средство психологического воздействия на процесс формирования мотива.

В ряде случаев эффективным средством воздействия со стороны на процесс образования мотива является внешнее внушение. Оно понимается как психологическое воздействие одного человека (суггестора) на другого (суггерента), осуществляемого с помощью речи и неречевых средств общения и отличается сниженной аргументацией со стороны суггестора и низкой критичностью при восприятии внушаемого содержания со стороны суггерента. Внушение, принимаемое суггерентом, становиться его внутренней установкой, которая направляет и стимулирует его активность при формировании намерения.

Существует три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие.

По критерию наличия цели выделяют преднамеренное и непреднамеренное внушение. Первый вид внушения характеризуется наличием конкретной цели: суггестор знает, сто и кому он хочет внушить. Характерной особенностью непреднамеренного внушения является то, что человек, производящий его, сам может этого и не подозревать.

По содержанию внушение определяют как специфическое и неспецифическое. Непосредственное отношение к мотивации имеет только специфическое внушение, так как с его помощью внушаются конкретные мысли, действия и поступки.

По способу воздействия внушение делиться на прямое (открытое) и косвенное (закрытое). Первое характеризуется открытостью цели внушения, прямой направленностью на конкретного человека. Прямое внушение применяется, если человек не оказывает сопротивления или если оно не очень большое. Косвенное внушение характерно опосредованным воздействием на внушаемого. Содержание внушения включается в передаваемую информацию в условном или скрытом виде.

1.3.3.Прямые императивные формы организации мотивационного процесса.

К прямым императивным формам воздействия относятся приказы, требования, принуждение.

Приказ, требование. В случае приказа, требования особенностью формирования мотива является то, что человек принимает их как цель. В связи с этим В.А.Иванников говорит о двух родах целей: цель как конкретное наполнение мотива и цель, задаваемая другими людьми и обществом в целом.

Формирование мотива при заданной извне цели происходит по следующей схеме:

1. Задаваемая цель (приказ, требование);
2. Осознание задаваемой цели и ее значимости для других;
3. Осознание значимости цели для себя с учетом:
	1. необходимости действий в связи с выполняемой ролью, с чувством долга;
	2. последствиями в случаи согласия или отказа;
	3. собственных интересов.
4. Актуализация потребностей:
	1. в самоуважении;
	2. в самосохранении (избегании наказания).
5. Учет возможностей, ситуаций;
6. Принятие решения;
7. Намерение (побуждение к действию)
8. Действие;
9. Реальная цель.

Приказ или требование как форма воздействия могут использоваться в случаях, когда один человек имеет право распоряжаться поведением другого (других). Требование воспринимается как проявление власти над другим. Это приводит к внутреннему сопротивлению выдвигаемым требованиям.

Снять эту негативную реакцию можно путем тщательной аргументации выдвигаемого требования. Это способствует осознанному, а не слепому выполнению требования. Тогда требование становиться из внешнего побудителя внутренним.

Принуждение. Эта форма воздействия используется обычно тогда, когда другие методы воздействия на мотивацию оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать.

Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий статус, чем принуждаемый.

Положительной стороной принуждения является то, что оно может способствовать снятию конфликтной ситуации на данном отрезке времени и выполнению субъектом необходимых действий. Кроме того, это один из способов воспитания чувства долга. “Человек, который не умеет принудить себя делать то, чего не хочет, никогда не достигнет того, чего хочет”, - писал К.Д.Ушинский.

1.3.4.Манипуляция.

Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли своими собственными, а не “наведенными” извне и признавал себя ответственным за них.

1.3.5.Мотивация, вызванная привлекательностью

объекта.

Рассмотрим вариант формирования мотива, когда в качестве стимулятора поведения оказываются привлекательные объекты. Исследования К.Левина показали, что предметы, окружающие нас, способны побуждать человека к определенным действиям: красивый ландшафт влечет к прогулкам, пирожное и шоколад “хотят быть съеденными”. К.Левин различает “позитивный” и “негативный” характер требований. Одни вещи побуждают стремиться к ним, а другие – отталкивают.

К мотивации, вызванной привлекательностью объекта, относят такие психологические механизмы воздействия как заражение и подорожание.

Заражение. Заражение как психологический механизм как процесс передачи эмоционального состояния от человека или группы другому (другим). Особенно ярко проявляется в трудовом энтузиазме, в воодушевлении болельщиков на стадионе.

Подражание – это следование какому-либо примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей, привлекательных для данного субъекта.

Выделяют разные виды подражания: непроизвольное и произвольное, логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай, и т.д. (Например, придворных – королю, служащих аппарата – его руководителю; вспомним “увлечение” многих высших функционеров теннисом.)

#

##  **2.** **Различные** **теории** **мотивации** **в психологии.**

## 2.1. Представление о мотивах в психоанализе.

Неоднозначная реакция конкретной личности на те или иные воздействия не дает четкого рецепта управления поведением человека. Попытки разрешить эту проблему привели к появлению множества различных теорий мативации. С точки зрения классификации Х.Шольца, представляется целесообразным их деление – в зависимости от предмета анализа – на три главных направления:

1. Теории, в основе которых лежит специфическая картина работника – эти теории исходят из определенного образа работника, его потребностей и мотивов. К ним относятся такие как “XY-теория” Макгрегора, теория “Z” Оучи …
2. Внутриличностные теории – анализируют структуру потребностей и мотивов личности и их проявление. Это теория иерархии потребностей А.Маслоу, теория потребностей К.Альдерфера, теория двух факторов Ф.Херцберга…
3. процессуальные теории – выходят за рамки отдельного индивида и изучают влияние на мотивацию различных факторов среды. К теориям этого типа относят теорию трудовой мотивации Д.Аткинсона, теория справедливости С.Адамса, теория мотивации В.Врума…

Хотя между этими теориями существуют принципиальные отличия, они тем не менее имеют нечто общее в своей основе, что отражает определенную общность в мотивации человека к действиям.

2.2.Теория человеческой мотивации З.Фрейда

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, 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 дипломную 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»[[3]](#footnote-3).

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

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

Вторая группа - инстинкты смерти, называемые Танатос, - лежит в основе всех проявлений жестокости, агрессии, самоубийств и убийств. В отличие от энергии либидо, как энергии инстинктов жизни, энергия инстинктов смерти

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

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

Объект означает любого человека, предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивидуума, обеспечивающее удовлетворение (то есть цель) инстинкта. Действия, ведущие к инстинктивному удовлетворению, не обязательно всегда одни и те же. Фактически, объект может меняться на протяжении жизни. Кроме гибкости в выборе объектов, индивидуумы способны откладывать разрядку энергии инстинкта на продолжительные отрезки времени[[4]](#footnote-4).

Практически любой поведенческий процесс, в психоаналитической теории, может быть описан в терминах: привязки, или направления энергии

на объект (катексис); препятствия, мешающего удовлетворению инстинкта (антикатексис).

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

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

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

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

/ Рассмотрим ситуацию. Ваш начальник запугал вас мерами, которые последуют, если вы не выполните свою работу. Вы приходите домой, хлопаете дверью, пинаете собаку и кричите на своего супруга. Что произошло? Вы выместили свою злость на объектах, не имеющих прямого отношения к вашему состоянию; это было непрямое выражение эмоций. /

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

**3.Методики исследования мотивационной сферы**

3.1.Оценка самоактуализации

Разработка «Опросника личностной ориентации» (POI) дала исследователям возможность измерить ценности и поведение, связанные с самоактуализацией.

Единственным серьезным ограничением для использования РОI, имеющего 150 пунктов, в исследовательских целях является его длина. Джоунс и Крендалл ( Jones, Crandall, 1986) разработали краткий индекс самоактулизации. Респонденты отвечают на каждое утверждение, используя 4-хзначную шкалу: 1- не согласен, 2- не согласен отчасти, 3- согласен отчасти, 4- согласен. Значок (N) , следующий за утверждением, обозначает, что при подсчете общих значений оценка по этому пункту будет инверсной (1=4,2=3,3=2,4=1).Чем выше общее значение, тем более самоактуализированным считается респондент.

Шкала имеет определенную надежность и не восприимчива к выбору ответов «Социальной желательности». Шкала, состоящая из 15 пунктов:

1. Я не стыжусь ни одной из своих эмоций

2. Я чувствую, что делать то, чего ждут от меня другие (N)

3. Я верю, что люди по существу хорошие и им можно доверять

4. Я могу сердиться на тех, кого люблю

5. Всегда необходимо, чтобы другие одобряли то, что я делаю(N)

6. Я не принимаю свои слабости (N)

7. Мне могут нравиться люди, которых я могу не одобрять

8. Я боюсь неудач (N)

9. Я стараюсь не анализировать и не упрощать сложные сферы (N)

10. Лучше быть самим собой, чем популярным

11. В моей жизни нет того, чему бы я особо себя посвятил (N)

12. Я могу выразить мои чувства, даже если это приведет к не желательным последствиям

13. Я не обязан помогать другим (N)

14. Я устал от неадекватности (N)

15. Меня любят, потому что я люблю.

 **Характеристики самоактуализирующихся людей:**

1. Более эффективное восприятие реальности;

Приятие себя, других и природы. (принять себя такими, какими они есть);

Непосредственность, простота и естественность;

Центрированность на проблеме;

Независимость: потребность в уединении;

Автономия: независимость от культуры и окружения;

Свежесть восприятия;

Вершинные, или мистические, переживания (моменты сильного волнения или высокого напряжения, а так же моменты расслабления, умиротворения, блаженства и спокойствия);

Общественный интерес;

Глубокие межличностные отношения;

Демократичный характер (отсутствие предубеждений);

Разграничение средств и целей;

Философское чувство юмора (доброжелательный юмор);

Креативность (способность к творчеству);

Сопротивление окультуриванию (находятся в гармонии со своей культурой, сохраняя определенную внутреннюю независимость от нее).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Итак, в результате проведенных нами теоретических исследований, на основе анализа различных теорий по изучению мотивации, можно заключить, что мотивационная сфера человека очень сложна и неоднородна.

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

При изучении различных теорий мотивации, при определении механизма и структуры мотивационной сферы профессиональной деятельности, мы пришли к заключению, что действительно мотивация человека является сложной системой, имеющей в своей основе как биологические, так и социальные элементы, поэтому и к изучению мотивации профессиональной деятельности человека необходимо подходить, учитывая данное обстоятельство. Мотивация человека, с одной стороны, имеет много общего с мотивацией животных, в части удовлетворения своих биологических потребностей. Но, с другой стороны, имеется ряд специфических особенностей, присущих только человеку, что так, же необходимо учитывать

при изучении именно человеческой мотивационной сферы. Нельзя умалять влияния ни той, ни другой части мотивационной сферы человека, на систему мотивационной направленности личности в целом, так как это может привести к искажению целостного понимания данного вопроса.

Структура мотивационной сферы человека в процессе жизнедеятельности проходит этапы формирования и становления. Это формирование представляет собой сложный процесс, происходящий как под влиянием своей внутренней работы, так и под влиянием внешних факторов окружающей его среды. Поэтому большое внимание в своей работе мы уделили и индивидуальным различиям.

Мы уделили особое внимание этому вопросу, так как сформировавшаяся система мотивации человека оказывает большое влияние не только на его поведенческие особенности, но и, как динамическая характеристика личности, на структуру личности человека в целом. Определяет общую направленность личности, стремления человека, его жизненный путь, и профессиональную деятельность.

Мы считаем, что изучения в области мотивации будут продолжены в исследованиях современных психологов, так как актуальность этой темы очевидна и практически значима.

**ГЛОССАРИЙ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п∕п |  Новые понятия |  Содержание |
|  1 |  **Потребность** | Более или менее чёткое осознание специфического дефицита в динамике информационного и вещественного обмена между личностью (организмом) и средой |
|  2 |  **Мотив**  | Внутреннее, т.е. исходящее от субъекта, побуждение к определённым действиям, ориентированным, в конечном счёте, на удовлетворении потребности или достижении желаемого состояния среды или собственной личности |
|  3 |  **Мотивация**  | Совокупность процессов формирования, функционирования, взаимодействия и преобразования мотивов поведения людей и животных |
|  4 | **Мотив - стимул** | Мотив, который играет роль дополнительного побуждающего фактора |
|  5 | **Предметный мотив** | Мотив, организующий целевую направленность деятельности с указанием на результат |
|  6 |  **Актуальный** **мотив** | Мотив, который личностно выбран и является мотивом реальных действий |
|  7 | **Осознаваемый мотив** | Мотив, более или менее адекватно представленный в сознании действующего человека |
|  8 | **Неосознаваемый мотив** | Мотив, никак не представленный в сознании человека |
|  9 | **Эмоция** |  Психическое (с функцией оценки) отражение состояния потребности, а также смысла, результата и условий действия по отношению к мотиву  |
| 10 | **Базовые потребности** |  Потребности, которые являются решающими для развития человека |
| 1112 | **Инстинкт** **Источник инстинкта** | Унаследованная схема поведения, присущая определённому виду животных; она почти не меняется от индивида к индивиду, постепенно развёртывается во времени, устойчива к потрясениям, как бы подчинена заранее заданной целиСостояние организма или потребность, вызывающая это состояние, например голод или жажда |
| 13 | **Цель инстинкта** | Устранение или редукция возбуждения, вызванного потребностью |
| 14 | **Объект инстинкта** |  Предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивида, что обеспечивает удовлетворение, т.е. цель |

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. М., 1971
2. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999
3. Е. Brunswik, 1952; 1956
4. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990
5. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999
6. Фрейд З., Буллит У. Т. В. Вильсон. Психологическое исследование. М.: ИГ «Прогресс», 1999.
7. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы – СПб.: Издательство “Питер”, 2000.
8. Немов P.С. Психология. Учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. В 2 кн. Кн.1. Общие основы психологии.-М.: Просвещение: Владос, 1994.- 576 с.
9. Хекхаузен X. Мотивация и деятельность: В 2-х т. T.I. -М.: Мир, 1986.-450 с.
10. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. Москва, "Прогресс", 1988.

 11. Симонов П.В. Мотивированный мозг. Высшая нервная деятельность и естественные основы общей психологии. – М.,1987.

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Мотивация является ключом к поведению человека. Не только внешняя среда и ситуация определяет состояние личности, но и ее внутренние причины. Вот несколько правил, которые помогут в управлении мотивацией.

Первое правило: ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ И КОНСТРУКТИВНЕЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО, ОСОБЕННО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.

Второе правило: ПОДКРЕПЛЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ КОНКРЕТНЫМ И БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНЫМ. ЧЕМ МЕНЬШЕ ВРЕМЕННОЙ ИНТЕРВАЛ, ТЕМ БОЛЬШЕ ЭФФЕКТ.

Третье правило: НЕПРЕДСКАЗУЕМЫЕ И НЕРЕГУЛЯРНЫЕ ПООЩРЕНИЯ СТИМУЛИРУЮТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЕМЫЕ И ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ.

Четвертое правило: ПРОЯВИТЕ ИСКРЕННЕЕ ВНИМАНИЕ К ОКРУЖАЮЩИМ.

Пятое правило: ДАЙТЕ ЛЮДЯМ ПОЧУВТВОВАТЬ СЕБЯ ПОБЕДИТЕЛЕМ.

Шестое правило: ВЫДЕЛЯЙТЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ЦЕЛИ И ПООЩРЯЙТЕ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ.

Седьмое правило: ДАЙТЕ ЛЮДЯМ ЧУВСТВО СВОБОДЫ ДЕЙСТВИЙ, ВОЗМОЖНОСТЬ КОНТРОЛИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ.

Восьмое правило: ТЕРПЕЛИВО СОЗДАВАЙТЕ УСТАНОВКУ НА СОТРУДНИЧЕСТВО, ДОБИВАЙТЕСЬ СНАЧАЛА МАЛЕНЬКИХ УСТУПОК.

Девятое правило: НЕ УЩИМЛЯЙТЕ САМОУВАЖЕНИЕ ДРУГИХ, ПРЕДОСТАВТЕ ИМ ВОЗМОЖНОСТЬ “СОХРАНИТЬ ЛИЦО”.

Десятое правило: БОЛЬШИЕ И РЕДКО КОМУ ДОСТАЮЩИЕСЯ НАГРАДЫ ОБЫЧНО ВЫЗЫВАЮТ ЗАВИСТЬ, НЕБОЛЬШЫЕ И ЧАСТЫЕ – УДОВЛЕТВОРЕНИЕ.

Одиннадцатое правило: РАЗУМНАЯ ВНУТРЕННЯЯ КОНКУРЕНЦИЯ – ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА.

**Мотивационная суммация**

**Человеческая мотивация**

**Характеристики мотивации человека**

**Мотивационная фиксация**

**Психологические механизмы мотивации человека**

 **Имеет социальное происхождение**

**Отличие человеческой мотивации от мотивации животных**

**Эмоциональное переключение**

**Опосредованна интеллектом, речью, сознанием**

**Мотивационное опосредствование**

**Мотивационное обусловливание**

 **Обладает функциональной автономностью**

**Процесс осуществляется на уровне непосредственно-чувственного отражения**

**Процесс осуществляется на уровне представляемых, воображаемых событий**

**Направлена на отдаленные цели**

**Конкретная и реально воспринимаемая ситуация**

 **Полимотивирована**

**Имеет иерархический характер**

1. 4. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990 [↑](#footnote-ref-1)
2. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999 [↑](#footnote-ref-2)
3. Фрейд З., Буллит У. Т. В. Вильсон. Психологическое исследование. М.: ИГ «Прогресс», 1999. [↑](#footnote-ref-3)
4. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.,1982. [↑](#footnote-ref-4)