



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**
Технологический институт
Федерального государственного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Южный федеральный университет»
ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ОБРАЗОВАНИЕ»

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ МОТИВАЦИИ

Учебно-методическое пособие

Для студентов всех форм обучения направления
030300 – Психология
специальностей 030301 – Психология,
080801(2) – Прикладная информатика в психологии

ББК 88.361 Я73

Истратова О.Н. Введение в психологию мотивации. Учебно-методическое пособие - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2007. – 50 с.

Учебно-методическое пособие представляет собой конспект лекций по разделу «Психология мотивации», вопросы для самопроверки усвоенного материала и материалы по контролю результатов изучения дисциплины «Общая психология: психология эмоций, воли, мотивации (Часть 2)».

Предназначено для студентов всех форм обучения специальностей 030301 «Психология», 080801(2) «Прикладная информатика в психологии».

Илл. 2. Табл. 4. Библиогр.: 29 назв.

Рецензенты:

А.В. Непомнящий, д-р пед. наук, профессор, зав. кафедрой психологии и безопасности жизнедеятельности ТТИ ЮФУ.

Д.С. Никулина, канд. психол. наук, доцент кафедры психологии и безопасности жизнедеятельности ТТИ ЮФУ.

ОБЪЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Общая психология: психология эмоций, воли и мотивации» (часть 2), является базовой дисциплиной при подготовке профессиональных психологов и представляет совокупность знаний и умений в области психологии эмоций, мотивации и воли. Данная дисциплина предназначена для повышения профессиональной квалификации студентов: расширения их профессиональных знаний по проблемам эмоциональных и мотивационных явлений, а также по вопросам их экспериментального изучения. Курс включает в себя методологические и теоретические основы психологии эмоций, мотивации и воли, а также результаты изучения в современной экспериментальной психологии мотивов достижения, аффилиации, помощи, власти, агрессии, выражения эмоций.

Психология эмоций, мотивации и воли изучает: 1) эмоциональные и мотивационные явления; 2) мотивацию отдельных видов деятельности; 3) психические механизмы волевой регуляции.

Цель дисциплины «Общая психология: психология эмоций, воли и мотивации» – изучение фундаментальных психологических проблем: методологических проблем эмоциональных и мотивационных процессов, проблемы регуляции деятельности человека.

В задачи курса входят:

- ознакомление студентов с основными направлениями и тенденциями развития психологии эмоций, мотивации и воли;
- изучение основных теоретических и методологических проблем психологии эмоций, мотивации и воли;
- изучение экспериментальных исследований эмоций, мотивации и воли, и их результатов;
- ознакомление с основными направлениями практического приложения психологических знаний.

Данное учебно-методическое пособие представляет собой конспект лекций по разделу «Психология мотивации», вопросы для самопроверки усвоенного материала и материалы по контролю результатов изучения дисциплины «Общая психология: психология эмоций, воли, мотивации (Часть 2)».

СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИЙ ПО РАЗДЕЛУ «ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ»

Тема 1. Основные проблемы и понятия психологии мотивации

Лекции 1-2. Историческое развитие психологии мотивации. Проблемы психологии мотивации. Основные понятия психологии мотивации

Психология мотивации является одним из самых запутанных разделов общей психологии. Это связано с отсутствием единого методологического базиса в понимании основных понятий психологии мотивации, таких, как *мотивация*, *мотивы*, *потребности* и т.д.¹

В настоящее время данный раздел общей психологии характеризуется плюрализмом подходов к определению этих понятий. Однако для того, чтобы изучение

¹ Так, А.Н. Леонтьев сравнивал понятие мотива с мешком, в который сложенные самые разнообразные вещи (влечения, привычки, навыки, желания, эмоции, цели).

данного раздела не носило характер пустой абстракции, дадим исходное определение психологии мотивации².

Так, согласно С.Л. Рубинштейну, **психологию мотивации** можно определить, как *область общей психологии, изучающую детерминацию конкретных поведенческих актов и их последовательностей, опосредованную психическими процессами* [11].

Из этого определения вытекает, что:

- психологию мотивации интересуют причины и регуляторы поведения, а не само его протекание;
- психология регуляции деятельности пересекается с психологией мотивации своей частью — психологией мотивационной регуляции, то есть обеспечения направленности деятельности в соответствии с ее мотивом; регуляция деятельности на основе иных критериев в поле интересов психологии мотивации не входит.

Это определение исключает процессы, осуществляющиеся без опосредования психическими процессами, такие как дыхание, кашель; они имеют причины, но не мотивы [8].

Обращаясь к истории развития психологии мотивации согласно Д.А. Леонтьеву, можно выделить четыре основных этапа в ее развитии [8]. Представим их в виде следующей таблицы (таблица 1).

Таблица 1

Историческое развитие психологии мотивации (по Д.А. Леонтьеву)

Наименование этапа	Представители этапа	Содержание этапа
I этап - натуралистический (классический) – до 30-х гг. XX в.	Теории Мак-Дугалла, Фрейда, раннего Адлера, раннего Маслоу; ранние бихевиористы	Поведение человека выводилось из внутренних причин, которые рассматривались как инвариантные, присущие природе человека источники энергии, которая затем трансформируется в поведенческие акты. К. Левин относил такое объяснение к аристотелевскому способу мышления в психологии, а Х. Хекхаузен обозначил его как объяснение «с первого взгляда».

² При построении данного курса мы в большей степени опирались на деятельностный подход, развиваемый А.Н. Леонтьевым и С.Л. Рубинштейном, с основными положениями которого вы ознакомились в курсе «Введение в общую психологию», так как данный подход обладает практической полезностью, эвристичностью и дает возможность двигаться дальше и формировать новую, более общую теорию.

(продолжение табл. 1)

Наименование этапа	Представители этапа	Содержание этапа
		<p>Центральным вопросом этого этапа был вопрос о природе и содержании базовых тенденций человека; этот вопрос фактически совпадал с вопросом о природе человека, а мотивационные явления рассматривались как проявления этой природы, которая сводилась к биологической природе человека.</p> <p>Первые теоретические модели мотивации — модели Мак-Дугалла, З. Фрейда, ранних бихевиористов — строились на принципиально естественнонаучной основе. Они не предполагали введения в психологию мотивации человека принципиально иных объяснительных принципов по сравнению с психологией мотивации животных. Поэтому психология мотивации развивалась вне контекста психологии личности, которой тогда еще не существовало.</p>
<p>2 этап - антропологический – 30-50-е гг. XX в.</p>	<p>Теории позднего Адлера, Фромма, Маслоу, Роджерса, Мюррея, Франкла</p>	<p>Психология мотивации фактически совпадает с психологией личности. Основным содержанием большинства теорий личности выступает как раз модель мотивации, движущих сил поведения и развития.</p>
<p>3 этап – ситуационно-динамический этап - середина 50-х, конец 70-х гг. XX в.</p>	<p>Теории Дж. Келли, Л. Фестингера и других когнитивистов, а также когнитивистские версии бихевиористского подхода к мотивации у Дж. Роттера и раннего А. Бандуры; работы Д. Мак-Клелланда, Дж. Аткинсона и раннего Х. Хекхаузена. Отечественная психология: А.Н. Леонтьев и Д.Н. Узнадзе, рассматривавшие вопросы мотивации в контексте проблемы общей структуры и динамики человеческой активности.</p>	<p>Происходит сдвиг интересов со статических к динамическим моделям мотивации. Изучаются механизмы мотивации конкретной деятельности, трансформация и преломление устойчивых мотивационных тенденций в конкретных условиях. Наблюдается расхождение психологии мотивации с психологией личности; соединение с когнитивной психологией, исследованиями психических процессов.</p>

(окончание табл. 1)

Наименование этапа	Представители этапа	Содержание этапа
4 этап – нач. 80 гг.	Теория временной перспективы в поздних работах Ж. Нюттена, модель волевой регуляции позднего Х. Хекхаузена, Ю. Куля, Ю. Бекмана, П. Голвитцера и др., теория самоэффективности позднего А. Бандуры, теория внутренней мотивации и самодетерминации Э. Деси и Р. Райана. В отечественной психологии в этом русле находятся исследования мотивации и воли в парадигме смысловой регуляции деятельности: исследования Б.С. Братуся, И.А. Васильева, Ф.Е. Василюка, Б.В. Зейгарник, В.А. Иванникова, Д.А. Леонтьева, Е.В. Эйдман.	Происходит соединение психологии мотивации с психологией личности, но на другом уровне. На первый план выступают проблемы, ранее поставленные в экзистенциальной философии и психологии и долгое время игнорировавшиеся главными направлениями академической психологии — проблемы выбора, свободы, воли, контроля над мотивацией, жизненных целей, перспективы будущего, саморегуляции в широком смысле слова, возможностей, автономии и самодетерминации. Мотивация вновь рассматривается в антропологическом контексте, но понимается при этом гораздо шире, чем раньше. Личность выступает как ядро широко понимаемой мотивации. От когнитивных процессов, опосредующих механизмы мотивации, акцент смещается на сознание и личность в целом.

Как отмечает Д.А. Леонтьев, то, что представляет собой современная психология мотивации, трудно представить себе как целое в силу ее раздробленности, а также в силу того, что в ней сочетаются (как и в самой человеческой мотивации) как тенденции, направленные в перспективу будущего, так и тенденции, отражающие опыт прошлого. Несмотря на интенсивное и богатое развитие, в ней все еще доминирует аристотелево-картезианская картина мира, выражающаяся в преобладающем внимании к рациональным механизмам за счет иррациональных, засилии количественных методов в ущерб качественным, ригидной дихотомии внешнего и внутреннего, преимущественном внимании к структурам, а не связям между ними [8].

В силу особенностей развития психологии мотивации во многом ее проблемы, выделенные еще Х. Хекхаузенем в середине XX века, остаются актуальными и в настоящее время.

Итак, Х. Хекхаузен выделял следующие *основные проблемы психологии мотивации* [13].

1. Проблема содержательной классификации мотивов.
2. Проблема развития и изменения мотивов.
3. Проблема качественного выявления, измерения мотивов.
4. Проблема актуализации мотива, то есть выделения ситуационных условий, приводящих к актуализации.
5. Проблема смены мотивации. Соотношение мотив-цель.

6. Так как мотивация объясняет целенаправленность действия, встает проблема анализа мотивационного конфликта между различными целями.
7. Проблема анализа мотивации через промежуточные процессы саморегуляции (проблема репрезентации мотивов в нашем поведении).
8. Проблема многообразия влияния мотивации на поведение и его результаты.

В свою очередь согласно Х. Хекхаузену в решении проблем психологии мотивации возможны следующие трудности

- неоднозначность терминологии у разных авторов (в настоящее время такое положение дел в психологии мотивации продолжает сохраняться);
- трудность объективного изучения мотивов;
- фрагментарность подходов к психологическому изучению мотивации.

Так как мотивы не наблюдаемы, Х. Хекхаузен предлагает изучать мотив как «гипотетический конструкт, используемый для объяснения индивидуальных различий в деятельности, осуществленной в идентичных условиях» [13].

Рассмотрим основные понятия психологии мотивации: инстинкт, потребность, мотив.

Одним из фундаментальных понятий на заре развития психологии мотивации было понятие **инстинкта** [12]. Категория инстинкта активно разрабатывалась в различных теориях, особенно показательной в этом плане является теория Мак-Дауголла [12].

У. Мак-Дауголл определял инстинкт как сложное явление, которое охватывает три следующих друг за другом процесса:

- предрасположенность к селективному восприятию в зависимости от специфических состояний организма,
- соответствующий эмоциональный импульс (ядро инстинкта),
- активность инструментального типа, направленная на достижение цели.

Как отмечает Х. Хекхаузен, в этом определении У. Мак-Дауголл связал между собой и определяет различные вещи [12]. Поэтому неудивительно, что в начале 30-х гг. термин «инстинкт» в силу неточности и избыточности определения подвергся жесткой критике³ и в дальнейшем для обозначения мотивационных диспозиций человека стали использоваться понятия: влечения, потребности и мотивы.

В настоящее время термин инстинкт в основном используется для описания биологических механизмов мотивации, которые рассматриваются нами на последующих лекциях (см. лекцию 3).

Потребности. Потребности являются формой связи живых организмов с внешним миром, источник их активности. Потребности как внутренние сущностные силы организма побуждают его к осуществлению качественно определенных форм активности, необходимых для сохранения и развития индивида и рода.

Как отмечает Аверин В.А., в психологической литературе существует большой разброс в понимании сущности потребностей – от биологической трактовки до со-

³ История использования термина «инстинкт» подробно описана в статье Х. Хекхаузена «Классификация мотивов на основе инстинктов: Уильям Мак-Дауголл». Для понимания ситуации, сложившейся в психологии мотивации, необходимо рассмотрение и обсуждение этой статьи в процессе семинарского занятия

циально-экономической. Рассмотрим наиболее распространенные среди них [1, 3, 5].

- Потребность как нужда – это состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объективных условиях, предметах, объектах, без которых невозможно развитие и существование живых организмов (С.Л. Рубинштейн, Д.Н. Узнадзе, В. Виллонас, В.А. Ядов, Л.И. Божович).

Однако потребностное состояние у человека возможно и при избытке чего-либо, в связи с чем появляется потребность избавиться от этого избытка. Близким к этому стоит понимание потребности как отражение нужды в сознании человека.

Благо (мотив) - это то предметное содержание, которое необходимо для удовлетворения потребности.

Объем потребности - количество необходимых благ. Объем потребности делится на постоянный (например, потребность в кислороде) и актуальный.

- Потребность как зависимость – это состояние организма, выражающее его зависимость от конкретных условий существования (Б.И. Додонов). Однако зависимость показывает лишь, какие отношения существуют между организмом и внешней средой, но не отражает сущности потребностей.

- Потребность как отношение. В этом случае потребность понимается как отношение между субъектом и миром (Д.А. Леонтьев). Это скорее философский подход к пониманию потребностей, чем психологический.

- Потребность как отклонение от уровня адаптации. Потребность определяется как отклонение некоторой реальности, внутренней или внешней, от сложившихся ожиданий относительно этой реальности (Д.К. Мак-Клелланд). Человек, например, привык к определенному общению или получает удовольствие от данного вида еды, или определенной обстановки. Отклонение от этого привычного для человека уровня вызывает у него потребность в восстановлении ожидаемого состояния. Другие примеры: привычная обстановка вызывает скуку, которая переживается как потребность в новизне. Достигнутый результат перестает удовлетворять человека, что активизирует потребность в достижении.

- Потребность как состояние (И.А. Джидарьян, В.Н. Мясицев, К. Обуховский). Действительно, переживание нужды свидетельствует об изменениях в состоянии организма и личности. Другое дело, является ли это состояние единственным выражением потребности.

Само по себе потребностное состояние лишь сигнализирует о том, что удовлетворение потребности натолкнулось на трудности. Поэтому потребностное состояние заставляет человека лишь искать причину страдания.

- Потребность как динамическое состояние (К. Левин). Курт Левин понимал под потребностью динамическое состояние (активность), которое возникает у человека при осуществлении какого-либо намерения, действия. Очевидно, что всякая потребность стремится к удовлетворению. Процесс удовлетворения состоит в разрядке динамического напряжения. Таким образом, потребность, это некая напряженная система (намерение), которая возникает в определенной ситуации, обеспечивает деятельность человека и стремится к разрядке (удовлетворению). Отсюда вытекает, что динамическое состояние, напряжение является решающим фактором, детерминирующим поведение человека.

Анализ приведенных определений потребностей показывает, что все они содержат в себе факты, которые необходимо учитывать для понимания сути потребностей [1].

Во-первых, становится очевидным необходимость разделения потребностей на потребности организма и потребности личности. При этом потребности организма (нужды) можно разделить на неосознаваемые (не ощущаемые) и осознаваемые (ощущаемые). Потребности личности всегда осознаваемы либо на уровне ощущений (биологические потребности), либо на уровне понимания (социальные потребности).

Во-вторых, очевидно и то, что потребность тесно связана с нуждой. Однако нужда организма в чем-то отражает его объективное состояние, а потребность личности связана с осознанием нужды, т. е. имеет субъективную сторону.

В-третьих, понятно, что из потребности личности невозможно исключить потребностное состояние, отражаемое в сознании субъекта и сигнализирующее о необходимости удовлетворения возникшего желания.

Наконец, в-четвертых, само возникновение потребности является механизмом, запускающим активность человека на достижение цели, способную удовлетворить его потребность.

В свою очередь учет перечисленных фактов позволил Е. П. Ильину определить **потребность** личности как *«переживаемое человеком состояние внутреннего напряжения, возникающее вследствие отражения в сознании нужды и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием»* [4].

Потребность можно определить так же, как *«необходимость субъекта во внешнем благе, имеющая постоянный и актуальный объем и отражаемая (прямо или косвенно) психически»* [3].

Характеристики потребностей. Потребности характеризуются:

- предметностью. Они всегда являются потребностями в том или ином предмете (ситуации);
- специфической динамикой, то есть способностью актуализироваться и изменять свою напряженность, угасать и воспроизводиться вновь.

Благодаря своей предметности потребности приобретают сигнальный характер, т.е. могут регулироваться с помощью внешних и внутренних сигналов. Благодаря этому становится возможным упреждение крайних потребностных состояний. Но конкретные объекты потребностей не всегда жестко «записаны» в наследственности. Некоторые предметы внешней среды могут становиться предметами той или иной потребности по механизму экстренного запечатления (импринтинга), некоторые обретают подобный статус условно-рефлекторным путем.

Потребности человека и животных не одинаковы. Даже потребности физического существования человека, обусловленные особенностями его организма, отличны от аналогичных потребностей животных, так как у человека они не определяют формы его жизнедеятельности, а, напротив, способны трансформироваться в зависимости от высших, специфически человеческих форм жизнедеятельности, в подчинение которым они вступают.

Специфика потребностей человека связана с тем, что он противостоит миру не как изолированный индивид, а как элемент различных социальных систем и человечества в целом. Поэтому высшие потребности человека отражают его связи с соци-

альными общностями разных уровней, а также условия существования и развития самих социальных систем [9].

Вопрос о природе человеческих потребностей остается открытым. Некоторые исследователи считают их врожденными (например, А. Маслоу, К. Роджерс). Другие полагают, что социальность всех без исключения человеческих потребностей проявляется в их содержании, происхождении и способах реализации. Так, в рамках отечественной психологии (деятельностный подход) считается, что потребности человека не являются врожденными, они формируются в процессе освоения им социальной действительности, становления его личности. Развитие человеческих потребностей происходит через расширение и изменение круга их предметов. Общественное производство материальных благ и духовных ценностей обеспечивают развитие общественных потребностей, которые присваиваются индивидами в процессе социализации, вхождения в мир общественных отношений, овладения материальной и духовной культурой человечества [9].

Потребности проявляются в поведении человека, влияя на выбор мотивов. Потребности человека представляют собой динамическую иерархию, ведущее положение в которой занимает то одна, то другая потребность, в зависимости от реализации одних и актуализации других потребностей. Субъективно потребности переживаются в форме эмоционально окрашенных желаний, влечений, стремлений, а успешность их реализации – в форме оценочных эмоций. Сами потребности при этом могут не осознаваться.

Актуальные потребности организуют также течение познавательных процессов, повышая готовность субъекта к восприятию необходимой ему информации.

Виды потребностей. Спектр потребностей весьма богат и разнообразен: разные исследователи насчитали их несколько десятков. Количество потребностей человека как личности и организма не является конечным. В таблице 2 приведены возможные классификации видов потребностей [2, 4, 9].

Таблица 2

Виды потребностей

Основания для классификации	Виды потребностей
Характер деятельности, к осуществлению которой потребности побуждают субъекта (1)	<ul style="list-style-type: none"> - <i>субстанциональные</i> п. – их жизненная значимость определяется необходимостью той или иной формы взаимодействия с предметом потребности (пр.: пищевая, познавательная); - <i>функциональные</i> п. – побуждают к деятельности, главным моментом которой является сам процесс (рекреационная, игровая потребности).
Характер деятельности, к осуществлению которой потребности побуждают субъекта (2)	<ul style="list-style-type: none"> - оборонительные, - пищевые, - половые, - познавательные, - коммуникативные, - игровые, - творческие и др.

(окончание табл. 2)

Основания для классификации	Виды потребностей
По происхождению	- биогенные – обусловленные биологической необходимостью, - психогенные, - социогенные – социально обусловленные, порожденные в определенном человеческом обществе.
По субъекту	- индивидуальные, - групповые, - общественные, - общечеловеческие.
По объекту	- материальные, - духовные.
По функции	- потребности физического и социального существования; - потребности сохранения и потребности развития и т.д.

В психологии мотивации есть ряд теорий, связанных с исследованием отдельных видов потребностей. Яркими примерами таких теорий являются работы Г. Мюррея и А. Маслоу⁴ [12, 14]

Г. Мюррей в своей книге «Исследования личности» использует понятие «потребность» в значении как *диспозициональной*, так и *функциональной* переменной. Как мотивационные диспозиции⁵ потребности, согласно Г. Мюррею, можно классифицировать по различным основаниям.

Во-первых, можно выделить первичные (висцерогенные) потребности (например, в воде, пище, сексуальной разрядке, урикации и др.) и вторичные (психогенные) потребности в количестве 20 штук (потребности в достижении, в самоунижении, в аффилиации, в агрессии, в автономии, в противодействии, в защите, в уважении, в доминировании, в эксгибиции, в избегании ущерба, в избегании позора, в опеке, в порядке, в игре в отвержении, в чувственных впечатлениях, в сексуальных отношениях, в поддержке, в понимании). Первичные потребности в отличие от вторичных базируются на органических процессах и возникают или циклично (еда), или в связи с необходимостью регуляции (избегание холода).

Во-вторых, потребности можно разделить на позитивные (поиск) и негативные (избегание), на явные и латентные. Явные потребности свободно и объективированно выражаются во внешнем поведении, латентные проявляются или в игровых действиях (полуобъективированно), или в фантазиях (субъективированно).

В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения, или конфликтовать друг с другом, или подчиняться одна другой и т.д.

⁴ Теория иерархии потребностей А. Маслоу подробно рассмотрена в лекциях, посвященных теориям мотивации в зарубежной психологии (Лекции 6-7)

⁵ Под понятием *диспозиции* подразумеваются устойчивые характеристики личности.

Мотив. Термин «мотив» – русифицированное французское слово «motif», в буквальном смысле слова обозначает «побуждение», или от латинского слова «moveo» – двигаю. Под **мотивом** понимается «*материальный или идеальный предмет, который побуждает и направляет на себя деятельность или поступок, ради которого он осуществляется*» [9].

Согласно А.Н. Леонтьеву, источником побудительной силы мотивов являются потребности, а мотив представляет собой предмет потребности [7].

Деятельность всегда имеет мотив («немотивированная» деятельность – та, мотив которой скрыт от самого субъекта или наблюдателя). Более того, деятельность может иметь сразу несколько мотивов (т. е. быть *полимотивированной*), тогда она направлена на удовлетворение одновременно нескольких потребностей. Осознанный или неосознанный выбор мотивов в данной ситуации — это выбор направленности деятельности, определяемый актуальными потребностями, а также возможностями и ограничениями, заложенными в ситуации. Ситуация может способствовать или препятствовать реализации тех или иных мотивов, а в отдельных случаях даже навязать выбор мотива. Свойства мотива деятельности приобретает предмет, отвечающий наиболее актуальным потребностям субъекта и представляющийся в данной ситуации вполне достижимым.

От того, каким мотивом побуждается деятельность, нередко зависят ее эффективность и качественные особенности протекания. Мотив также определяет характер познавательных процессов и структурирует содержание восприятия, памяти, мышления и т. д.

Генетически исходным для человеческой деятельности является несовпадение мотивов и целей (*Цель* – это непосредственно осознаваемый результат, на который направлено действие). Напротив, их совпадение есть вторичное явление: либо результат приобретения целью самостоятельно побудительной силы, либо результат осознания мотивов, превращающего их в мотивы-цели.

В отличие от целей, мотивы актуально не осознаются субъектом. Мотив может проявляться в эмоциональной окраске тех или иных объектов или явлений, в форме отражения их личностного смысла. Нередко осознание мотивировкой подменяется мотивировкой — рациональным обоснованием поступка, не отражающим действительных побуждений человека.

Однако, как утверждает А.Н. Леонтьев, мотивы не «отделены» от сознания. Даже когда мотивы не сознаются субъектом, т.е. когда он не отдает себе отчета в том, что побуждает его осуществлять ту или иную деятельность, они входят в его сознание, но только особым образом. Они придают сознательному отражению субъективную окрашенность, которая выражает личностный смысл субъекта [6, 7].

Итак, выделяются следующие **функции мотивов**:

- *функции побуждения и направления деятельности,*
- **смыслообразующая функция**, благодаря которой происходит сообщение определенного личностного смысла целям, структурным единицам деятельности (действиям, операциям), а также обстоятельствам, способствующим или препятствующим реализации мотива.

Согласно А.Н. Леонтьеву, в силу того, что мотивы деятельности актуально не осознаются, становится необходимым решение специальной задачи – задачи осознания мотива или другими словами – задача осознания личностного смысла.

По мнению А.Н. Леонтьева, задачи осознания мотивов порождаются необходимостью найти себя в системе жизненных отношений и поэтому возникают лишь на той ступени развития личности, когда формируется подлинное самосознание. Поэтому для детей такой задачи не существует.

В свою очередь становится актуальным нахождение методов осознания мотивов. Можно выделить следующие *методы осознания мотивов*:

- мотив рождается в форме сознательной цели – поэтому осознание мотива возможно через анализ целей деятельности,
- сдвиг мотива на цель – благодаря этому механизму осознание мотивов также становится более реальным,
- открытие субъектом личностного смысла той или иной реальности;
- в критической ситуации мотив выступает более зримо [3].

Виды мотивов. Мир человеческих мотивов чрезвычайно богат. На сегодняшний день существуют разнообразные классификации мотивов, часть которых приведена в таблице 3 [1, 2, 4].

Таблица 3

Виды мотивов

Основания для классификации	Виды мотивов
По степени побуждения к деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - <i>смыслообразующие мотивы</i> - мотивы, побуждающие деятельность и придающие ей личностный смысл, - <i>мотивы-стимулы</i> - сосуществующие со смыслообразующими мотивами, выполняющими роль побудительных факторов (положительных или отрицательных) — порой остро эмоциональных, аффективных, но лишенные смыслообразующей функции.
По видам деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - мотивы общения, - игры, - учения, - профессиональной деятельности.
По степени осознанности	<ul style="list-style-type: none"> - осознаваемые, - неосознаваемые.
В зависимости от установок личности	<ul style="list-style-type: none"> - личные и общественные, - эгоистические и общественно-значимые, - идейные и нравственные.
По времени проявления	<ul style="list-style-type: none"> - <i>постоянные</i> - действующие на протяжении длительного отрезка жизни, - <i>ситуативные</i> - обусловленные содержанием и длительностью ситуации, - <i>кратковременные</i> - в течение ограниченного интервала времени.
По силе проявления	<ul style="list-style-type: none"> - сильные, - умеренные, - слабые
По степени устойчивости	<ul style="list-style-type: none"> - сильно-, - средне-, - слабоустойчивые.

К другим мотивационным образованиям человека относятся интересы, желания, стремления, влечения, намерения [2, 3].

Интерес (от лат. interest — имеет значение) – эмоционально насыщенная направленность на объекты, связанные со стабильными потребностями человека. Интерес проявляется в повышенном внимании к объекту, имеющему устойчивую значимость.

Согласно С.Л. Рубинштейну, интерес — мотивационно-регуляционный механизм человеческого поведения, определяемый иерархией сформированных потребностей [10]. Однако связь интересов с потребностями не прямолинейна, иногда она не осознается. Интересы бывают прямые и опосредованные, возникающие в связи со средствами достижения целей.

Интерес как психическое состояние существенно влияет на психические процессы, активизирует их. В соответствии с потребностями интересы подразделяются *по содержанию* (материальные и духовные), *широте* (ограниченные и разносторонние) и *устойчивости* (кратковременные и устойчивые).

Удовлетворение интереса не только не погашает его, но формирует еще более разветвленную систему интересов.

Выступая в качестве ориентационной основы поведения личности, интересы становятся основным психологическим механизмом поведения. Интересы не только стимулируют человека к деятельности, но и сами формируются в ней.

Желание - мотивационное состояние, при котором потребности соотнесены с конкретным предметом их удовлетворения. Желание представляет собой определенный этап вызревания потребности, соотнесение ее с целью и планом действий. Еще Эпикур подразделил все человеческие желания на три группы: 1) естественные и необходимые (желание еды, питья, сна, отдыха и т. п.), 2) естественные, но не необходимые (например, сексуальные желания), 3) желания ни естественные, ни необходимые. Перечень этой, третьей, группы желаний необъятен: желания, связанные с честолюбием, жадной славой, власти, лидерства, первенства, превосходства над другими людьми и т. п. Однако и первые две группы желаний человека не безупречны — они могут быть гипертрофированными, непомерно интенсивными, не знающими границ своего удовлетворения.

Желание связано со **стремлением** - повышенным эмоциональным тяготением к объекту желания.

Состояние навязчивого тяготения к определенной группе объектов называется **влечением**. Влечения могут быть естественными и сформированными в социальных условиях.

Естественные влечения не всегда осознаются. Они связаны с органическими процессами и лишь в незначительной мере могут регулироваться сознанием. Сами же влечения могут существенно влиять на организацию, направленность сознания.

В ряду инстинктивных, органических влечений установлена следующая последовательность в порядке возрастания силы их напряженности: 1) ориентировочные реакции, 2) сексуальное влечение, 3) голод (пищевое влечение), 4) жажда, 5) влечение материнства [2].

Влечения человека в отличие от инстинктов животных отличаются социальной обусловленностью. Чем более глубоко социализирован человек, тем более дисци-

плинированы его влечения. Ослабление психики, психическая деградация ведут к усилению инстинктивных побуждений.

Одна из основных особенностей развитого человеческого сознания — способность осуществлять разумный выбор среди собственных влечений. Для этого индивид должен подняться над своими влечениями и, отвлекаясь от них, произвести выбор между ними. Этот выбор осуществляется иерархически организованной ценностной системой личности.

Намерение - это сознательно принимаемое решение достичь определенной цели с отчетливым представлением средств и способов действия. В намерении объединяются побуждение к действию и его сознательное планирование. Намерения, как и потребности, обладают динамическими свойствами — силой, напряженностью и др. Намерения организуют поведение человека, обеспечивают произвольность его действий, выступают как сознательный акт поведения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аверин В.А.* Психология личности: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 89 с.
2. *Еникеев М.И.* Общая и социальная психология – М.: Норма, 2000 – 624 с.
3. *Иванников В.А.* Анализ потребностно-мотивационной сферы с позиции теории деятельности // Мир психологии, 2003, № 2. – с. 139-145
4. *Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы — СПб: Питер, 2000. — 512 с
5. *Истратова О.Н.* Общая психология. Учебно-методическое пособие к изучению курса. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
6. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Смысл, «Академия», 2004 – 352 с.
7. *Леонтьев А.Н.* Потребности, мотивы и эмоции // Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман – М.: ЧеРо, 2002 – 752 с.
8. *Леонтьев Д.А.* От инстинктов – к выбору, смыслу и саморегуляции: психология мотивации вчера, сегодня, завтра // в кн. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002.
9. Психологический словарь / Под ред. *В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова* – 2-е изд. – М.: Педагогика-Пресс, 1996. – 440 с.
10. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии – С-Пб.: Питер, 1998.
11. *Рубинштейн С.Л.* Проблемы общей психологии – М.: Педагогика, 1973 - (электронный вариант)
12. *Хекхаузен Х.* Классификация мотивов на основе инстинктов: Уильям Мак-Дауголл // в кн.: Общая психология. Хрестоматия. Выпуск 2. «Субъект деятельности» - М.: Изд-во МГУ, 1998.
13. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность – 2-е изд. – С-Пб.: Питер, М.: Смысл, 2003.
14. *Холл Кэлвин С., Линдсей Гарднер* Персонология Мюррея // в кн.: Теории личности. – М.: Эксмо-Пресс, 1999. – 592 с.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Определите предмет психологии мотивации.
2. Перечислите этапы развития психологии мотивации.
3. Назовите основные проблемы психологии мотивации (по Х. Хекхаузену).
4. Определите понятие «потребность».
5. Выделите основные направления в определении понятия потребность.
6. Дайте общую характеристику потребностей.

7. Назовите виды потребностей.
8. Дайте определение понятия «мотив».
9. Назовите функции мотивов (по А.Н. Леонтьеву).
10. В чем заключается суть смыслообразующей функции мотивов.
11. Определите возможные основания классификации мотивов.
12. Дайте определения таким мотивационным образованиям человека, как интересы, желания, стремления, влечения, намерения.

ЛЕКЦИЯ 3. МЕХАНИЗМЫ БИОЛОГИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ (по В.К. Вилюнасу)

В.К. Вилюнас подробно исследовал проблему биологических механизмов мотивации. Им было выделено две основные формы удовлетворения потребностей у животных:

- инстинкт,
- онтогенетическое развитие мотивации.

Инстинкт. В настоящее время под инстинктами животных понимается «генетически закрепленные формы поведения и психического отражения, общие для всех представителей данного вида» [3].

В современной этологии (науки, занимающейся изучением поведения животных) для изучения инстинкта применяется эмпирический, основанный на систематическом наблюдении и эксперименте подход. В результате было выявлено большое количество фактов, которые получили четкие обобщения.

К ним можно отнести следующие:

- *Инстинктивное поведение обладает звеньевой структурой* («понимаемое... как врожденное, наследственно фиксированное, видотипичное "инстинктивное поведение" складывается из инстинктивных действий или актов, которые в свою очередь состоят из отдельных инстинктивных движений (или поз, звуков и т. п.)» [по: 2].
- *Отдельные звенья инстинкта обладают значительной степенью автономности, несогласованности между собой.*

☞ *Пример* (по В.К. Вилюнасу). Оса пелопей, построив ряд ячеек с отложенными яичками и запасом пищи в каждой, обносит напоследок все строение общим слоем засыхающей грязи; если все ячейки удалить, таким же слоем оса покрывает место на стене, к которому они крепились.

- *В пределах отдельных звеньев инстинкта животное в полной мере демонстрирует способность к индивидуально-гибкому поведению, которая говорит об участии в его регуляции аппарата психического отражения.*

При осуществлении инстинктивного поведения индивиду приходится решать достаточно сложные приспособительные задачи, однако только в узких рамках достижения отдельных целей. Взаимосвязанность и последовательность этих целей, как и их конечная целесообразность, субъекту психического отражения не открываются, о чем свидетельствует его готовность стремиться к их достижению и в том случае, когда они полностью лишаются смысла (как в случае с осой пелопей).

Инстинкт - это случай мотивации не деятельности, а отдельных действий.

Инстинкт жестко привязан к специфической стимуляции. Это - **ключевые раздражители**, побуждающие к совершению инстинктивных действий без какого-либо предварительного научения, т.е. имеющих обусловленное наследственностью, мотивационное значение.

Ключевые раздражители отличаются крайним разнообразием.

☞ **Пример.** Так, Бертон, занимавшийся исследованием межвидового скрещивания плодовых мушек, которых существует около 2000 видов, иногда внешне очень похожих, отметил разнообразие ключевых раздражителей, определяющих их брачное поведение: у одних главную роль играет запах, у других - зрительные сигналы, или звуки, или сочетание всех трех раздражителей.

Закрепиться в эволюции в качестве ключевых раздражителей могли любые стимульные воздействия, к которым можно применить следующие общие требования. Они должны быть достаточно:

- постоянными,
- специфическими,
- однозначно соответствующими тем предметам и ситуациям, на которые направлены инстинктивные действия,
- простыми.

У организма могут быть следующие *реакции на ключевой раздражитель*:

- реакция, направленная на сам раздражитель;
- переадресовка ключевого раздражителя.

Организация инстинкта. Согласно В. Вилюнасу можно выделить два типа организации инстинкта из составляющих его единиц. При этом в реальном поведении оба типа обычно бывают смешаны.

Первый из них соответствует *цепеобразным* инстинктам. Это инстинкты, которые состоят из последовательности сравнительно жестко связанных между собой звеньев, каждое из которых так или иначе подготавливает и обуславливает идущее вслед за ним.

В основе образования цепеобразного инстинкта лежит *механизм мотивационной перестройки*. Благодаря ему ключевой раздражитель, вызывая специфическое действие, актуализирует установку на новый раздражитель, который при благоприятных условиях появляется вследствие действия и восприятие которого переключает поведение на новую цель.

Второй тип организации инстинкта соответствует *разветвленному* инстинкту. Для него характерно отсутствие жесткой связанности между собой звеньев и одновременная готовность отвечать специфическими действиями на разные раздражители. Сам инстинкт представляет собой совокупность потенциальных реакций, выполняемых в любом порядке в зависимости от последовательности поступающей ключевой стимуляции.

Основу механизма действия этого типа инстинкта составляет *система одновременно актуализированных установок*. Простота механизма организации инстинкта связана с усложнением требований к осуществляющему инстинктивное поведение субъекту, так как система одновременно актуализированных установок создает возможность параллельного восприятия двух или более мотивационных раздражителей, требующих взаимоисключающих действий.

Выводы

- Инстинкт – это эволюционно исходная форма мотивации, основная особенность которой состоит в детальной проработанности плана достижения необходимых благ для субъекта.

- Инстинкт возник в результате противоречия между необходимостью осуществления сложного поведения и невозможностью поручить его регуляцию полностью механизмам гибкого приспособления, поэтому он может быть охарактеризован как потребность, оснащенная генетически предопределенным способом ее удовлетворения.
- За счет ключевых раздражителей в инстинкте осуществляется учет свойств среды.

Онтогенетическое развитие мотивации. Согласно исследованиям В. Виллонаса, можно выделить три основные формы онтогенетического развития мотивации, к которым можно отнести следующие:

- процессы запечатления ориентиров инстинктивного поведения,
- импринтинг,
- мотивационное обуславливание, примером которого является условнорефлекторное (ассоциативное) научение.

Процессы запечатления ориентиров инстинктивного поведения появляются в эволюции как особые элементы организации инстинкта, обеспечивающие запечатление новых стимулов, до этого процесса мотивационного значения не имевших, в качестве ориентиров поведения.

Пример. Выработка «топографического чувства» у одиночных ос в исследованиях Ж.А. Фабра и Тинбергена. Эти исследования показали, что способность ос находить свои гнезда, часто расположенные в колониях среди множества других, основана на запечатлении места их нахождения по отношению к нескольким окружающим предметам, которые впоследствии служат ориентирами поведения.

Функционально «заученные» ориентиры выполняют в инстинктивном поведении ту же роль, что и другие ключевые раздражители. Направленные на них действия внешне не отличаются от других звеньев инстинкта, побуждаемых раздражителями с унаследованным мотивационным значением. Формирование мотивационных отношений к новым раздражителям связано с наследственностью. Поведение обнаруживает признаки того, что осуществление мотивационных запечатлений предопределено организацией инстинкта, в строении которого существуют специальные отвечающие за это звенья.

Мотивационное научение вписывается в инстинктивное поведение, отвечая за содержание новых мотивационных установок. Если обычная инстинктивная установка означает готовность к генетически заданной реакции на генетически заданный раздражитель, то прижизненно развивающаяся установка означает такую же готовность по отношению к стимулу, воспринимаемому и запечатляемому при определенных генетически предусмотренных условиях.

Таким образом, хотя в акте запечатления ключевого раздражителя проявляется принципиально новый элемент механизмов мотивации, обеспечивающий приобретение раздражителем мотивационного значения в онтогенезе, во всех других отношениях этот акт продолжает сохранять признаки инстинктивного поведения, оставаясь одним из его компонентов.

К феномену прижизненного запечатления содержания раздражителя, ориентирующего инстинктивное поведение, самым тесным образом примыкают случаи импринтинга.

Импринтинг (запечатлевание) - приобретение или начало функционирования какой-либо формы поведения без специального научения с момента рождения сразу же в практически готовом виде в результате ее прямого включения под влиянием какого-либо стимула, закодированного в генетической программе созревания и функционирования данной формы поведения [3].

К. Лоренц, описавший импринтинг как особый вид научения, в качестве специфических его особенностей выделял:

- *существование в онтогенезе критического (чувствительного, сензитивного) периода для такого научения* (например, у птенцов кряквы наиболее благоприятное время для запечатления объекта привязанности 13-16 часов после вылупления),
- *необратимость - невозможность переучивания запечатленного объекта*. В эволюции необратимость запечатляемого содержания сохранилась вследствие ее целесообразности, т. е. в меру необходимости, а не из-за специфических особенностей механизма импринтинга, делающих невозможной обратимость. Инстинкту свойственны как жесткая фиксированность мотивационных раздражителей, так и компенсирующая эту фиксированность крайняя подвижность их мотивационного значения. В импринтинге сохранились эти его особенности: необратимость соответствует жесткой фиксированности инстинктивных мотивационных раздражителей, встречающиеся факты переучивания - возможности изменения их мотивационного значения в случае, если это предусмотрено организацией инстинкта.

Как отмечает В.К. Вилюнас, мотивационное научение в случае импринтинга состоит не в выявлении мотивационно значимых предметов, а всего лишь в уточнении их содержания. Онтогенетически развивающиеся установки полностью содержания не лишены, так как обеспечивают мотивационное восприятие специфических раздражителей и означают готовность к такому восприятию до столкновения с ними. В этом отношении они не отличаются от обычных генетически фиксированных установок инстинктивного поведения. Но наряду с этим сходством развивающиеся установки имеют и принципиальное отличие, которое состоит в том, что наряду с генетически определенным содержанием они предполагают запечатление новых, выявляющихся в результате опыта признаков мотивационно значимых предметов.

Основной формой онтогенетического развития мотивации является **условнорефлекторное (ассоциативное) научение**. Установление условной связи является событием мотивационным. Оно представляет собой процесс, в результате которого раздражитель, не имевший мотивационного (эмоционального) значения, приобретает его из-за своей связи с безусловным воздействием, мотивационное значение которого определено наследственностью.

В.К. Вилюнас, исследуя процессы мотивационного обуславливания, пришел к следующим выводам:

- главным в процессах обуславливания является формирование *мотивационного (эмоционального)* отношения к новому раздражителю или объекту, обуславливанию подвергаются не сами реакции, а субъективная эмоциональная реакция на безусловный раздражитель. С приспособительной точки зрения обуславливание субъективного отношения является даже более важным, чем обуславливание телесной реакции, поскольку создает возможность гибкого учитывающе-

го условия ситуации поведения, приближающего к значимым событиям, а не только стереотипной подготовки к ним на основе заблаговременного безусловнорефлекторного ответа;

- оно обеспечивается специальными процессами эмоциональной природы и не является прямым следствием безусловных мотивационных воздействий;
- процесс обусловливания зависит не только от подкрепления условных раздражителей, обнаруживая по отношению к ним некоторую избирательность; такая избирательность обеспечивается опосредующими обусловливание познавательными процессами, в отдельных случаях - специфической предрасположенностью,
- обусловливание мотивационных отношений осуществляется сложным психическим процессом, а именно способностью эмоционального переживания, вызываемого безусловным воздействием, с одной стороны, вызывать познавательные процессы, направленные на выявление причин и сигналов этого воздействия, с другой - порождать новое эмоциональное отношение, которое, подчиняясь выявленным связям, «переключается» на новые объекты. Благодаря фиксации условного эмоционального отношения на новом объекте при повторном его восприятии оно воспроизводится [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Истратова О.Н.* Общая психология. Учебно-методическое пособие к изучению курса. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
2. *Виллонас В.К.* Психологические механизмы биологической мотивации - М.: МГУ, 1986. - 208 с.
3. Психологический словарь / Под ред. *В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова* – 2-е изд. – М.: Педагогика-Пресс, 1996. – 440 с.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные формы удовлетворения потребностей в животном мире.
2. Что представляет собой инстинктивное удовлетворение потребностей?
3. Что такое инстинкт?
4. Что такое ключевой раздражитель?
5. Что представляет собой звеньевое строение инстинкта?
6. Какие инстинкты можно выделить в зависимости от их организации?
7. Что представляет собой онтогенетическое развитие мотивации?
8. Какие формы онтогенетического развития мотивации можно выделить?
9. Что такое импринтинг?
10. Что представляет собой мотивационное обусловливание?

ЛЕКЦИЯ 4. МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕКА (ПО В.К. ВИЛЛОНАСУ)

Согласно В.К. Виллонасу, для анализа механизмов развития мотивации человека большое значение имеет предварительное уточнение вопроса о том, в какой мере они являются специфически человеческими и в какой сохраняют сходство с механизмами, сложившимися в биологической эволюции [3].

С целью такого уточнения выделим специфические *признаки человеческой мотивации* [1, 3]:

- социальное происхождение мотивации человека,
- предметы потребностей человека являются продуктом общественного производства,

- человеческая мотивация отвечает нуждам общества,
- мотивация человека разнообразна, изменчива, исторична,
- в онтогенезе развивается не спонтанно, а в результате специально направленных формирующих воздействий, составляющих основное содержание воспитания человека,
- она опосредствована интеллектом, речью, сознанием,
- осуществляется при помощи волевых процессов. С этим связана ее устойчивость, надситуативность, функциональная автономность от состояний организма,
- ее отличает направленность на отдаленные жизненные цели,
- мотивацию человека отличает негомеостатический характер, «бесконечность» и т.д.

Для выявления общих моментов между социальной и биологической мотивацией важное значение имеет дифференциация различных аспектов мотивации, в частности ее содержания и механизмов. Содержательные различия между биологической и собственно человеческой мотивацией существенны и очевидны. В отличие от содержания механизмы биологической и социальной мотивации не обнаруживают того принципиального разрыва, который не позволял бы искать перехода от изначальных природных образований и процессов к более сложным, формирующимся по мере накопления социогенных преобразований в человеческой психике.

Рассмотрим механизмы развития мотивации человека по В. Виллюасу.

Мотивационное обусловливание. Согласно В.К. Виллюасу, онтогенетическое развитие биологической мотивации происходит благодаря приобретению изначально индифферентными воздействиями способности вызывать активность индивида и обеспечивается механизмом, называемым в литературе замыканием условной связи [3]. Выработка условной связи означает изменение субъективного отношения к условному раздражителю. Этот механизм может быть изображен в виде передачи эмоционального (мотивационного) значения имеющим его воздействием новому содержанию, связанному с этим воздействием в опыте индивида.

Мотивационное обусловливание охватывает также и импринтинг, т. е. более простой случай онтогенетического развития биологической мотивации, что позволяет рассматривать переключение эмоций как универсальный механизм такого развития.

Феноменология обусловливания в психике человека. Исследования, проведенные при разработке концепций высшей нервной деятельности и бихевиоризма, не оставляют сомнений в том, что процессы мотивационного обусловливания свойственны человеку [3].

☞ *Пример.* Так, в одном из классических исследований (Дж. Уотсон) экспериментатор ударял в гонг, вызывая резкий, заставляющий вздрагивать звук, в тот момент, когда ничего не подозревающий 11-месячный мальчик пытался коснуться лабораторной крысы; шести таких сочетаний безусловного (резкий звук) и условного (вид крысы) раздражителей оказалось достаточно для того, чтобы у ребенка сформировалось отрицательное отношение к животному, при виде которого он пугался и начинал плакать. Показательно, что после опытов ребенок обнаружил реакции страха при виде других животных, мехового пальто и даже маски Деда Мороза; это свидетельствует о том, что в результате обусловливания мотивационное значение при-

обретает не только целостные предметы (в данном случае — крыса), но и отдельные их свойства (например, фактура волосяного покрова тела), которые воспринимаются эмоционально и в том случае, когда входят в состав свойств других предметов.

Обнаружение и значение механизма обусловливания у человека демонстрирует реальная практика воспитания. Каждый раз, когда взрослый, потеряв веру в эффективность воспитательных разъяснений, наказывает ребенка за какой-то проступок, его действия (осознает он это или нет) рассчитаны именно на эффекты обусловливания. Этот же эффект лежит в основе таких распространенных приемов воспитания, как похвала или порицание.

В целом, феномены обусловливания обнаруживаются у человека достаточно отчетливо и разнообразно.

Обусловливание и процессы познания. Уже на уровне психики животных процессы обусловливания обнаруживают зависимость от особенностей познавательного отражения ситуации, ее освоенности в прошлом опыте, степени «понятности» происходящего для индивида. В человеческой психике, отражающей окружающее на основе всего социально накопленного опыта и понимающей происходящее в буквальном смысле этого слова, протекание процессов обусловливания тем более происходит особо.

Сложность последствий обусловливания на высших уровнях познавательного отражения определяется также тем обстоятельством, что причинные связи не являются единственными, по которым способны переключаться возникающие эмоции. Об этом свидетельствует феномен так называемой *семантической генерализации*.

Современные исследования демонстрируют, что выработанное условное эмоциональное отношение к некоторому явлению как бы распространяется по семантическим связям, охватывая целую область родственных в том или ином отношении явлений. При этом данный процесс может происходить и без вовлечения сознания.

☞ *Пример (по В.К. Виллюнасу).* После выработки на базе электрораздражения условной реакции на слово «корова» у испытуемых, не всегда это осознававших, такая реакция стала вызываться также словами «овца», «трактор», «зерно» и т. п. Семантически близкие слова в такого рода исследованиях вызывают более выраженные реакции, чем слова, сходные по звуковому составу.

Отражение причинных и других семантических связей, которым в человеческой психике начинают подчиняться процессы обусловливания, формируется не вследствие индивидуального освоения физической среды, а в результате присвоения человеком языка, знаний, идеологии и других форм общественно-исторического опыта. У человека детерминантой протекания процессов обусловливания становятся представления социального происхождения, от которых зависит, в чем именно (в себе, судьбе, случайности, общественном строе, боге и т. п.) он склонен усматривать причины приятных или неприятных событий и на что, следовательно, переключаются вызванные этими событиями эмоции.

Мотивационное опосредствование. Специфическая особенность предметов, приобретающих для человека мотивационное значение, состоит в том, что они не имеют ни наследственно опознаваемых ключевых признаков, ни прямого отношения к безусловнорефлекторным подкреплениям, что могло бы обеспечить спонтанное, не нуждающееся в каких бы то ни было специальных усилиях, формирование этого значения, подобно тому, как это происходит на уровне биологической моти-

вазии. Если ребенку было бы так же приятно наводить в комнате порядок или делать уроки, как есть конфеты или резвиться с мячом, необходимости в формировании мотивационного отношения к этим предметам не существовало бы. Поскольку природной предопределенности развитию собственно человеческих мотивационных отношений нет, они могут возникать лишь вследствие целенаправленного их формирования. Эта задача является одной из главных, решаемых в практике воспитания.

Строение воспитательных воздействий. Воспитательное воздействие имеет двучленное строение - предписывающая и аргументирующая часть.

☞ *Пример.* Родительское воспитательное послание можно разложить на следующие составные части: «Ты должен одеваться теплее (предписывающая часть), потому что сегодня очень холодно и так ты можешь заболеть (аргументирующая часть)».

Как отмечает В.К. Вилюнас, главное в воспитании — это убедить лицо, к которому оно адресовано, что нечто значимое для него в мире изменится или не изменится в зависимости от его отношений и поступков. Истинность и искренность использованных для этого средств остается целиком на совести активной стороны воспитания.

В концепции А.Н. Леонтьева выявлен феномен «сдвига мотива на цель», представляющий собой один из вариантов мотивационного опосредствования. Другие варианты этого процесса можно по аналогии обозначить как сдвиг мотива на условие, средство, сигнал, символ и другие значимые для его достижения моменты.

Различные сферы практики воспитания предоставляют примеры тому, что формирование новых мотивационных отношений происходит вследствие попыток связать явления, к которым эти отношения вырабатываются, с другими явлениями, такое отношение уже вызывающими, т. е. путем мотивационного опосредствования.

Соотношение мотивационного обусловливания и опосредствования

В качестве основы отличий В.К. Вилюнас выделяет *уровень отражения*. Процессы обусловливания осуществляются на уровне непосредственно-чувственного отражения. Главным «воспитателем» в случае обусловливания является конкретная и реально воспринимаемая ситуация, объективные свойства которой служат основой для непосредственного развития новых мотивационных отношений. Процессы же мотивационного опосредствования частично или полностью происходят на основе представляемых, воображаемых, восстанавливаемых вследствие полученной словесной информации событий, т. е. предполагают высшие уровни отражения и совершаются в «образе мира», а не в образе реально воспринимаемой ситуации.

От процессов обусловливания мотивационное опосредствование отличает, прежде всего, отсутствие непосредственно-чувственных подкрепляющих воздействий, вместо которых формулируются те или иные воспитательные аргументы.

Эмоциональное переключение и ситуативное развитие эмоций. Суть эмоционального переключения может быть сведена к зависимости возникновения эмоций от познавательной оценки ситуации и к последующему «переносу» чувств. Согласно В.К. Вилюнасу, данный феномен в психологической литературе исследован сравнительно мало и частично (концепции Р.С. Лазаруса, П.В. Симонова, С. Шахтера отражают лишь отдельные грани данного явления) [2].

Специфика ситуативного развития эмоций в человеческой психике. Феноменология ситуативного развития эмоций свидетельствует о том, что основой для эмоционального переключения могут служить весьма разнообразные связи, причем не только собственно «причинные», но и сигнальные, ассоциативные, корреляционные. Важно подчеркнуть их субъективность: эмоциональное переключение подчинено не объективной детерминации, которая может отражаться неполно или неверно, а именно «причинности», усматриваемой субъектом. Если объективная детерминация субъекту открывается только, скажем, в виде систематического предшествования звонка появлению пищи, то звонок воспринимается в качестве «причины» кормления и вследствие переключения становится приятным событием-сигналом.

Мотивационная фиксация. Кратко этот многогранный и сложный механизм может быть определен как «фиксация в опыте следов мотивационных воздействий», которая тесно связана с процессами памяти и научения.

Мотивационная фиксация представляет собой механизм возникновения новых мотивационных отношений, который может быть охарактеризован как переключение эмоции, вызванной некоторым событием, на связанные с этим событием причины, условия, сигналы и просто смежные явления. Важнейшая особенность мотивационных отношений, возникающих в результате фиксации эмоций на новом содержании, состоит в том, что они различаются степенью и характером сохраняющейся связи с породившими их эмоциогенными событиями.

Мотивационная фиксация тесно связана с *эмоциональной памятью*, которую можно определить как «способность организма воспроизводить пережитое ранее эмоциональное состояние в комплексе с воспоминанием о вызвавшей его ситуации и субъективным отношением к ней» [Громова, 1980, по:].

Мотивационная суммация. Как отмечает В.К. Виллонас, уже у животных, например в конфликтных ситуациях, отчетливо наблюдается и изучается в специальных исследованиях зависимость поведения от нескольких взаимодействующих побуждений, ведущих происхождение от разных потребностей. У человека одновременное проявление и действие мотивационных факторов различного происхождения представляет собой практически постоянный фон жизни. Поэтому актуальной является не сама по себе констатация полимотивированности человеческой деятельности, а проблема ее форм и механизмов. Проблема полимотивации только своим названием является современной; примером того, в каких терминах она обсуждалась в концепциях прошлого, могут служить следующие слова К. Д. Ушинского: «...Большинство желаний в человеке — не простые желания, возникшие из одного какого-либо стремления, но желания сложные, возникшие из разных стремлений, которые соединились вместе каким-нибудь одним обширным представлением или обширную системой представлений именно потому, что разные стороны этого представления, или разные члены этой системы представлений удовлетворяют нескольким, различным стремлением человека» [по: 3].

В современной терминологии эти слова означают, что «...поведение чаще всего бывает полимотивированным. ...Любое поведение обнаруживает тенденцию к детерминированности скорее несколькими или *всеми* базовыми потребностями одновременно, чем единственной из них» [А. Маслоу; по: 3]. Согласно Л. И. Божович, «...не только одна и та же потребность может воплощаться в различных объектах, но и в одном и том же объекте могут воплощаться самые разнообразные взаимодей-

ствующие, переплетающиеся, а иногда и противоречащие друг другу потребности. Например, отметка в качестве мотива учебной деятельности может воплощать в себе и потребность в одобрении учителя, и потребность быть на уровне своей собственной самооценки, и стремление завоевать авторитет товарищей, и желание облегчить себе поступление в высшее учебное заведение, и многие другие потребности» [по: 1].

Таковы основные механизмы мотивации человека согласно В.К. Вилюнасу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аверин В.А.* Психология личности: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 89 с.
2. *Бреслав Г.М.* Психология эмоций – М.: Смысл, 2004 – 544 с.
3. *Вилюнас В.К.* Психологические механизмы мотивации человека – М.: МГУ, 1990.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Перечислите отличительные характеристики мотивации человека
2. Какие механизмы развития мотивации есть у человека?
3. В чем суть мотивационного обусловливания?
4. Какими характеристиками обладает мотивационное опосредствование?
5. Как соотносятся между собой мотивационное обусловливание и опосредствование?
6. Что является основой отличий мотивационного обусловливания и опосредствования?
7. Что представляет собой эмоциональное переключение?
8. Что такое мотивационная фиксация?
9. Опишите процесс мотивационной суммации.

ЛЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМА БАЗОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА

Термин «базовые потребности» в психологической литературе используется как синоним термина «фундаментальные потребности», т.е. являющиеся основой для дальнейшего развития человека, и отличается многозначностью интерпретаций.

Для З. Фрейда и Дж. Уотсона главной характеристикой «базовости» была врожденная, инстинктивная природа потребности, однако в дальнейшем в понимании этого понятия отразилась вся дискуссия по проблеме врожденного и приобретенного в структуре базовых потребностей [2].

При этом качественное наполнение понимания базовых потребностей для каждого психологического подхода было своим.

Рассмотрим некоторые из них.

Классическому бихевиоризму было свойственно убеждение в том, что базовая мотивация у животных и человека тождественна, в дальнейшем (особенно в теориях научения) наблюдался отход от этой позиции.

К. Хорни (представитель неопсихоанализа) была убеждена в том, что базовой потребностью человека (начиная с рождения) является *потребность в безопасности в межличностных отношениях*. Согласно К. Хорни, если эта потребность ребенка фрустрирована, то в дальнейшем это приводит к базальной тревоге, которая у взрослого формируется в невроз [5].

Для отечественной психологии характерно выделение следующих базовых потребностей.

Так, согласно **Л.И. Божович** базовой потребностью человека является *познавательная потребность*, «*потребность в новых впечатлениях*».

Так, согласно ее исследованиям, у детей при переходе их от периода новорожденности к младенческому возрасту возникает особая потребность, а именно потребность в новых впечатлениях. В свою очередь положительные эмоции у младенцев возникают и развиваются лишь под влиянием удовлетворения потребности во внешних впечатлениях. Удовлетворение же собственно биологических потребностей – в пище, кислороде и др. – приводит лишь к успокоению ребенка, к состоянию удовлетворенности, но не вызывает радости.

Л.И. Божович связывает необходимость в новых впечатлениях изначально с включением в жизнедеятельность коры головного мозга (т.е. пытается найти физиологическое обоснование). Однако потребность в новых впечатлениях, как отмечает автор, первоначально являясь чисто органической потребностью, начинает приобретать специфические особенности, характерные для духовных потребностей человека, а именно:

1. Данная потребность сопровождается ярко выраженными положительными эмоциями. Из этого следует, что здесь имеет место стремление к достижению, а не стремление к избавлению от чего-либо, что мешает нормальному существованию организма. Движущей силой выступает не слабость ребенка, а, напротив, стремление познать действительность и овладеть ею.
2. Потребность в новых впечатлениях становится как бы ненасыщаемой: чем больше ребенок получает впечатлений, тем в большей степени у него проявляются реакция сосредоточения и положительные эмоции. То и другое снимается только утомлением [1].

М.И. Лисина в качестве базовой потребности выдвигает потребность в общении. В качестве аргумента, что потребность в общении является базовой, автор доказывает, что если эта потребность не является врожденной, то появляется у ребенка относительно рано и присутствует до конца жизни. М.И. Лисина выделяет 4 критерия, одновременное наличие которых, по ее мнению, может служить свидетельством того, что у ребенка уже есть потребность в общении:

Первый критерий – внимание и интерес к взрослому; в этом критерии обнаруживается направленность ребенка на познание взрослого и тот факт, что взрослый стал объектом особой активности детей.

Второй критерий – эмоциональные проявления ребенка в адрес взрослого, в них обнаруживается оценка взрослого ребенка, наличие у ребенка отношения к взрослому, которое неразрывно связано со знанием о нем.

Третий критерий состоит в инициативных действиях ребенка, направленных на то, чтобы привлечь интерес взрослого, проявить себя перед старшим партнером, в этом поведении обнаруживается стремление ребенка познакомить взрослого с собой.

Четвертый критерий – чувствительность ребенка к отношению взрослого, в которой обнаруживается восприятие детьми той оценки, что дает им взрослый, их самооценки.

Проявления детей, соответствующие 4 критериям, по наблюдениям М.И. Лисиной, возникают в поведении детей не сразу, а один за другим в указанной последовательности.

По мнению исследовательницы, потребность в общении формируется прижизненно и может быть построена на основе других потребностей, которые начинают функционировать ранее. Основой коммуникационной потребности являются органические нужды ребенка (в пище, тепле и др.). Для достижения необходимых ему благ он научается подавать сигналы, вступать в контакт со взрослым. Взрослый человек – самый богатый информацией объект в мире младенца. Потребность в общении развивается также благодаря потребности к новым впечатлениям [4].

Еще в ряде исследований в качестве базовых потребностей выделялись такие, как: потребность в игре (Д.Б. Эльконин), эстетическая потребность (В.Вундт, Б.М. Теплов) [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Божович Л.И.* Потребность в новых впечатлениях // в кн.: Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман – М.: ЧеРо, 2002 – 752 с.
2. *Бреслав Г.М.* Психология эмоций – М.: Смысл, 2004 – 544 с.
3. *Истратова О.Н.* Общая психология. Учебно-методическое пособие к изучению курса. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
4. *Лисина М.И.* Потребность в общении // в кн.: Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман – М.: ЧеРо, 2002 – 752 с.
5. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности – С-Пб.: Питер, 1998

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Дайте общую характеристику базовых потребностей человека.
2. Определите базовые потребности человека в различных психологических школах: бихевиоризме, неофрейдизме, отечественной психологии.
3. Каково содержание потребности в новых впечатлениях как базовой потребности человека?
4. Что представляет собой потребность в общении? Что представляет собой формирования потребности в общении?

Теории мотивации в зарубежной и отечественной психологии

ЛЕКЦИИ 6-7. ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ В ЗАПАДНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Бихевиоризм

Согласно бихевиористам (Дж. Уотсон, К. Халл, Э. Торндайк), *основой активности является некоторая потребность, нужда организма, вызванная отклонением физиологических параметров от оптимального уровня.* Эта нужда создает побуждение, приводящее организм в состояние активности.

Если речь идет о врожденных, фиксированных формах поведения типа простых рефлексов, то эта активность носит достаточно специфический, определенный характер: мы вздрагиваем от неожиданного громкого звука, отдергиваем руку от горячего относительно независимо от нашего жизненного опыта, характера образования и т.д.

Когда же рефлексорного реагирования недостаточно для удовлетворения возникшей потребности, ликвидации актуальной нужды, активность организма первоначально имеет неспецифический, ненаправленный характер. В таких случаях нужда обеспечивает только общую энергетизацию поведения. При этом для формирования специфической реакции необходимо научение или обучение, и характер самого поведения, его направленность уже зависят от внешних факторов.

С точки зрения большинства бихевиористов (Дж. Уотсон, К. Халл, Э. Торндайк) основным механизмом функционирования является стремление организма снять, снизить напряжение, вызванное возникшей нуждой. Организм в своем поведении руководствуется принципом гомеостаза: при отклонении от нормы система стремится вернуться в исходное состояние. Если та или иная форма поведения привела к снятию напряжения, к удовлетворению некоторой потребности, то вероятность воспроизведения этой формы поведения в дальнейшем (при возникновении соответствующей нужды) растет (*закон эффекта*) [4].

Процесс научения или выработки некоторого варианта поведения возможен при наличии 2-х основных условий: наличия потребности и подкрепления, т.е. того, что эту потребность способно удовлетворить. В целом, способ поведения не связан однозначно с той потребностью, на удовлетворение которой он направлен: поведение формируется под влиянием факторов среды, структуры подкреплений, а инициируется возникновением физиологической нужды типа жажды, голода, сексуального желания и т.д.

Здесь возникает следующий вопрос: как бихевиористы объясняли такие формы поведения, как помощь другим, написание книг, занятие танцами и т.д.? Они считали, что в основе этих форм поведения также лежат физиологические нужды.

Физиологические нужды являются первичными побуждениями, над которыми надстраиваются вторичные. Термин «вторичные» во многом условен: цепочка может быть довольно длинной. Ход рассуждения в этих случаях может быть следующим: человек занимается танцами потому, что это способствует получению им различных социальных благ, в том числе и финансовых, что будет способствовать его выживанию, а значит, удовлетворению его базовой физиологической потребности.

В целом, в *классическом бихевиоризме* (особенно Дж. Уотсона) психическое как таковое не рассматривается в качестве объекта исследования, а детерминантами поведения оказываются, с одной стороны, физиологические процессы, а с другой – внешние объекты (подкрепления).

В дальнейшем – *теориях необихевиоризма* – стали говорить о внутренних детерминантах поведения. Так, например, Спенс обратил внимание на фактор привлекательности (эмоциональности). С его точки зрения, ответ организма на стимул достаточно сложно описать, если не опираться на собственно эмоциональный ответ [5]. А Э. Толмен при описании поведения использовал понятие целенаправленности, что было чуждо радикальному бихевиоризму, который отрицал не только внутренние детерминанты поведения, но и направленность поведения [5].

В последующих *теориях социального научения* (А. Бандура, Дж. Роттер и др.) все больше стало признаваться, что внутренние детерминанты, целенаправленность определяют поведение человека.

Так, **Дж. Роттер** считал, что люди стремятся максимизировать поощрение и минимизировать или избегать наказания [7]. Цели определяют направление поведение человека в поисках удовлетворения основных потребностей. В свою очередь поведение человека определяется осознанием целей и потребностей самим человеком. Дж. Роттер полагал, что каждая категория *потребностей* состоит из трех основных компонентов: потенциал потребности, ценность потребности и свобода деятельности (включая минимальную цель). В свою очередь эти понятия могут быть определены следующим образом:

- *Потенциал потребности* – вероятность того, что данное поведение приведет к удовлетворению определенной категории потребностей, такой как любовь и привязанность.
- *Ценность потребности* – определение предпочтительной категории.
 - ☞ *Пример.* Для одного человека более ценным является завоевание любви и уважения других людей, для другого – потребность быть свободным от контроля (других);
- *Свобода деятельности и минимальная цель.* Свобода деятельности – ожидание человека, что определенное поведение приведет к каким-либо (ожидаемым) последствиям. Уровень минимальной цели – низшая точка, в которой подкрепление воспринимается человеком позитивно.
 - ☞ *Пример.* Для некоторых студентов «тройка» может рассматриваться как подкрепление – их минимальные цели низки в сфере потребности академической успеваемости. И, напротив, для других только оценка «пять» будет подкреплением – можно сказать что они имеют более высокую минимальную цель, чем первые студенты.

В свою очередь на основе этих компонент Дж. Роттер выстраивает формулу прогноза поведения человека, которая выглядит следующим образом:

Потенциал потребности = свобода деятельности + ценность потребности.

Роттеровская формула прогноза означает, что человек склонен стремиться к целям, достижение которых будет подкреплено, и ожидаемые подкрепления будут иметь высокую ценность. По мнению Дж. Роттера, при условии, что мы знаем эти факты, возможен точный прогноз в отношении того, как будет вести себя человек.

Психоаналитические теории мотивации

Основоположителем психоанализа был **Зигмунд Фрейд**. Одно из центральных положений его теории – убеждение в том, что любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами.

Основа мотивации поведения – стремление удовлетворить врожденные инстинкты – соматические требования организма. Согласно З. Фрейду, инстинкты обладают следующими характеристиками:

- инстинкты по своей природе *консервативны*, что означает стремление снизить напряжение до минимального уровня. В этом плане концепция З. Фрейда сходна с бихевиористской точкой зрения – тот же принцип гомеостаза и снятия напряжения;
- инстинкты *регрессивны*: индивид стремится вернуться в некое исходное состояние (которое было нарушено рождением и последующим развитием) вплоть до небытия.

Основными инстинктами, по мнению З. Фрейда, являются инстинкты жизни и смерти. Инстинкт жизни может принимать две основные формы: воспроизведения себе подобных (половая потребность) и поддержания жизни индивида (обычные физиологические потребности). Особо важную роль в концепции З. Фрейда играет инстинкт жизни. Инстинкт смерти выступает антиподом инстинкта жизни и выражается в таких формах поведения, как агрессия, мазохизм, самообвинение, самоуничтожение.

Для концепции З. Фрейда характерен психический дуализм: подчеркивание борьбы и противостояния двух противоположных начал. Динамика этой борьбы –

основа развития как отдельного индивида, так и общества в целом. Инстинкты жизни (Эрос) и смерти (Танатос) идут рука об руку: любовь соседствует с ненавистью, питание – с обжорством, любовь к себе – с саморазрушением и самоистреблением [7].

Последователи З. Фрейда во многом отошли от позиций своего учителя. Однако в каждой из последующих психоаналитических теорий сохранялся некоторый существенный элемент сходства с его позицией.

Карл Густав Юнг так же, как и З. Фрейд, считал, что разрядка напряжения есть основной механизм мотивации. Однако в отличие от З. Фрейда он полагал, что *организм стремится к самореализации*. Одной из наиболее известных концепций Юнга является понятие коллективного бессознательного, которое содержит мудрость веков, накопленную за всю историю и передающуюся от поколения к поколению. Коллективное бессознательное - основа индивидуального бессознательного, которое играет существенную роль в детерминации поведения индивида.

К. Юнг дополняет чисто причинную схему детерминации поведения целевыми или *телеологическими* факторами. Цели, притязания и даже предназначение индивида являются такими же важными мотивирующими условиями, как и причины поведения.

Другой ученик, а впоследствии и оппонент З. Фрейда, **Альфред Адлер**, подобно К.Г. Юнгу, в своей теории мотивации придерживался телеологического подхода. Согласно Адлеру, человек рождается слабым и беспомощным, переживая базовое, универсальное чувство неполноценности. Для того, чтобы преодолеть беспомощность и чувство неполноценности, индивид стремится к превосходству и совершенству. *Стремление к совершенству*, а не к удовольствию, по мнению А. Адлера, является *основным источником мотивации человека*.

Теория Курта Левина

Теория личности **Курта Левина** и его концепция мотивации по своим общетеоретическим основаниям может быть отнесена к *гештальтпсихологии*, развивавшейся в начале XX столетия. Гештальтпсихологи, полемизируя с традиционной ассоцианистской традицией в психологии, всячески подчеркивали принцип целостности психической жизни, несводимости ее качества к качествам отдельных впечатлений, мыслей и образов. Большинство исследований, проведенных в рамках гештальтпсихологии, касалось исследования восприятия и мышления.

К. Левин разделял основные положения гештальттеории, однако в своем теоретическом анализе и эмпирических исследованиях он шагнул неизмеримо дальше большинства своих современников, заложив основы огромного количества современных концепций. В отличие от других гештальт-ориентированных психологов Левин занимался не познавательными процессами, а регулятивными: мотивацией, целеполаганием, контролем поведения. Все это дает основание современным методологам психологической науки (В.Н. Дружинин, Д.А. Леонтьев, В.Е. Субботин) рассматривать его теорию в качестве оригинального и независимого подхода.

Основной механизм мотивации – уравновешивание (а не снятие, как в гомеостатических теориях) *локального напряжения, вызванного возникшей потребностью, в рамках и по отношению к более общей системе*. Говоря об этой общей системе, Левин использует в качестве метафоры понятие «поле». Напряжение в определенной области этого поля (поля личности) и есть потребность. К. Левин подразделяет

потребности на два типа: истинные потребности (базовые) и квазипотребности (намерения и цели).

Поле содержит разные по локализации и размеру области – различные сферы потребностей и намерений. Можно выделить следующие *параметры области поля*:

- близость расположения к внешней среде: периферические и центральные области,
- взаиморасположение – близость, сходство потребностных сфер;
- проницаемость – взаимозаменяемость различных видов деятельности.

При возникновении напряжения в некоторой области поля (появление потребности) система стремится восстановить равновесие, распределив напряжение. Возможны 2 типа уравнивания:

- через действие (исполнение),
- путем замещения другим действием или действием в идеальном плане [6].

Эффект Зейгарник. Незавершенность действия, или напряженность системы, как показали оригинальные эксперименты К. Левина, Б.Ф. Зейгарник и Т. Овсянковой, не только вызывает стремление завершить прерванное действие, но и оказывает существенное влияние на мнемические процессы. Б.Ф. Зейгарник провела серию экспериментов, в которых было установлено, что информация, связанная с незавершенными или прерванными действиями, запоминается лучше той, которая связана с завершенными действиями. Этот эффект получил название эффекта Зейгарник и был проверен и перепроверен в ряде последующих исследований (в школе Х. Хекхаузена), в ходе которых удалось установить и некоторые дополнительные эффекты [6, 7].

Было установлено, что незавершенность действия:

- увеличивает склонность к выбору этого или аналогичного задания в последующем;
- снижает пороги узнавания информации, связанной с незаконченным действием,
- увеличивает относительную привлекательность прерванного действия,
- вызывает нейровегетативные изменения.

Сила эффекта Зейгарник тем больше, чем более сильной и центральной оказывается соответствующая (стоящая за действием) потребность, чем ближе прерванное действие к завершению и сильнее у испытуемого выражен мотив достижения [6].

Понятие «квазипотребность». К. Левин, разделяя понятия «потребность» и «квазипотребность», подчеркивал наличие у человека социальных (не врожденных и не биологических) устремлений. Квазипотребность – прерогатива человека.

Квазипотребности появляются на основе потребностей, выступая к последним в качестве своего рода средства удовлетворения. Однако человеку присуща высокая степень гибкости в удовлетворении потребностей, с которой связана способность к замещению одного действия другим, а также к замещению действия действием в уме, или нереальным действием.

Квазипотребность всегда требует разрядки. Существуют два пути разрядки:

- *достижение цели.* Квазипотребность определяет поведение до тех пор, пока цель не будет достигнута. Пока квазипотребность не удовлетворена, незавершенное действие психологически сохраняется;
- *замещение невыполненного действия другим действием.*

Детерминанты поведения. Поведение есть функция двух переменных – личности и окружения. Однако тот факт, что в целом поведение осуществляется под влиянием двух переменных – личности и окружения – не означает, что оба этих фактора во всех случаях оказывают на поведение одинаковое по степени воздействие.

Различают два типа поведения:

- *полевое* поведение – п., при котором действия конкретного человека в основном определяются ситуацией, полем;
- *волевое* поведение – п., при котором человек действует под влиянием собственных потребностей, преодолевая силы поля.

Проблемы мотивации в гуманистической психологии

Гуманистическая традиция в психологии, оформившаяся в основном в 50-х гг. нашего века, является своего рода антиподом психоаналитических воззрений. Но, как всякие противоположности, психоанализ и гуманистическая доктрина имеют много общих черт.

По мнению **К. Роджерса** *основной мотивирующей силой человеческого поведения является реализация индивидом своих способностей и потенций, самоактуализация.* Главное в человеке - стремление к самоактуализации.

Под самоактуализацией К. Роджерс понимает свойственную всем живым организмам направленность, «стремление к росту, развитию, созреванию, тенденция проявлять и активизировать все способности организма в той мере, в какой эта активизация способствует развитию организма или личности (self)» [2]. При этом К. Роджерс предполагает, что стремление к актуализации инстинктоподобно по своей природе, оно врожденно и является частью биологической природы человека.

По мере того, как формируется и развивается личность (self), она также стремится актуализировать себя, и нередко направления актуализации организма и актуализации личности оказываются различными или даже противоположными (неконгруэнтными), что становится обычно причиной конфликта и, в конечном счете, невроза. К. Роджерс отдает предпочтение направленности актуализации организма. А причина неконгруэнтности – в неадекватном социальном научении, формирующем личность, в отрыве от своей истинной организмической природы, в нарушении целостности и «витальной гармонии». Нормальная, здоровая личность открыта опыту, не нужно контролировать ее или управлять ею. Необходимо наблюдать личность и участвовать в процессах, происходящих в ней, но не контролировать ее. Человек в свою очередь должен доверять своим чувствам, прислушиваться к ним.

В свою очередь представления К. Роджерса о взаимоотношении организма, несущего в себе «истинную» сущность человека, и вторичной по отношению к нему личности были подвержены критике [2].

Теория иерархии потребностей (мотивов) А. Маслоу⁶. А. Маслоу выделяет 5 основных групп потребностей (мотивов) человеческого поведения (рис.1).

⁶ В теории А. Маслоу потребности и мотивы рассматриваются как равнозначные понятия. Между ними нет такой разницы, которая присутствует в понимании потребностей и мотивов в отечественной психологии в деятельностном подходе.

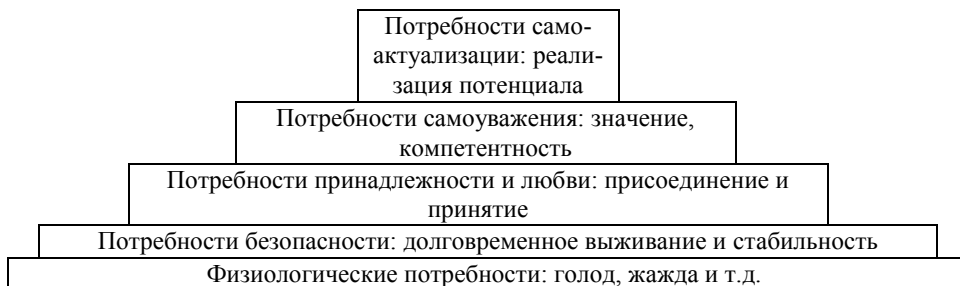


Рис. 1. *Пирамида потребностей А. Маслоу*

По А. Маслоу, все потребности инстинктоподобны, имеют врожденный характер. При этом ранее называемые потребности доминируют, то есть должны удовлетворяться прежде называемых позже.

«Человек может жить хлебом единым – если ему не хватает хлеба. Но что происходит с желаниями человека, когда хлеба достаточно, когда его желудок постоянно сыт? Сразу же появляются другие более широкие потребности и начинают доминировать в организме. Когда и они удовлетворяются, новые, еще более высокие потребности выходят на сцену и так далее» [3].

«Эмоциональная природа человека опирается на его низшую природу, нуждается в ней как в основе и терпит неудачу без этой основы. То есть для большинства человечества высшая природа человека недостижима без удовлетворения низшей природы, как ее опоры» [3].

Механизм движения вверх по «лестнице» мотивов напоминает процесс шлюзования при движении вверх по течению: человек стремится подняться все выше и выше по лестнице мотивов и это стремление в основном определяет его поведение. Однако в случае конфликта – когда неудовлетворенными оказываются потребности разных уровней - побеждает низшая потребность.

В целом, как отмечает В.Е. Субботин, последовательность, выстроенная в теории иерархии мотивов, соответствует в целом порядку возникновения потребностей в онтогенезе.

Поскольку мотивы низших уровней считаются общими для всех людей, поведение, связанное с ними, является относительно хорошо предсказуемым. В то время проявления высших потребностей, таких, как потребность в самореализации, предельно индивидуализированы, а потому непредсказуемы.

В качестве экспериментального подтверждения своей теории А. Маслоу использовал биографический метод, изучая жизнеописания людей, известных всему миру своими выдающимися творческими успехами, а потому по определению являющихся великими самоактуализаторами (Спиноза, Линкольн, Эйнштейн, Рузвельт и т.д.).

На основе анализа был составлен следующий перечень характерных свойств личности самоактуализатора:

- способность эффективно воспринимать реальность и устойчивость по отношению к неопределенности,
- принятие себя и другими такими, какими они являются,
- спонтанность в мыслях и поведении,

- центрированность на проблеме, а не на себе,
- хорошо развитое чувство юмора,
- высокая креативность,
- озабоченность проблемами человечества,
- склонность устанавливать глубокие межличностные отношения с несколькими, а не с многими людьми,
- способность взглянуть на жизнь с объективной точки зрения и т.д.

В целом, представители гуманистического (как и психоаналитического) направления были убеждены в изначальной инстинктоподобной (биологической) природе мотивационных образований и не разработали последовательных программ экспериментальных исследований, направленных на верификацию своих теоретических положений, связанных с изучением мотивационных аспектов.

Когнитивные теории мотивации

Общей чертой когнитивных теорий мотиваций является то, что представление человека о мире, *когнитивная репрезентация реальной ситуации, ее причин и последствий является основой поведения индивида* [1, 4]. Знание – не простая совокупность сведений. Знание – это не «холодная», бесстрастная информация, знание пристрастно. Представления человека о мире, о себе программируют, проектируют будущее поведение. И то, что человек делает и как он это делает, зависит не только от его фиксированных потребностей, глубинных и извечных стремлений, но и от относительно изменяющихся репрезентаций реальности.

Теория когнитивного диссонанса. Создатель теории когнитивного диссонанса – **Лион Фестингер**. Под **когнитивным диссонансом** Л. Фестингер понимал *некоторое противоречие между двумя (или более) когнициями*. Диссонанс переживается личностью как состояние дискомфорта. Она стремится от него избавиться, восстановить внутреннюю когнитивную гармонию. Это стремление является мощным мотивирующим фактором человеческого поведения и отношения к миру. **Когниция** трактуется Л. Фестингером достаточно широко: *любое знание, мнение или убеждение, касающееся среды, себя или собственного поведения*.

Состояние диссонанса между когнициями X и Y возникает тогда, когда из когниции X следует не Y. Состояние консонанса (гармонии, баланса) между X и Y существует тогда, когда из X следует Y. Человек стремится к внутренней непротиворечивости, к состоянию консонанса.

☞ **Пример.** Студент, имеющий плохую успеваемость, решил начать учиться хорошо (когниция X), но не может организовать свою работу, себя (когниция Y). Студент, стремящийся к хорошей учебе, не должен быть неорганизованным. Здесь явный диссонанс. Его возникновение мотивирует человека на редукцию, снятие, уменьшение диссонанса.

Для этого, по мнению Л. Фестингера, есть 3 основных способа:

- 1) изменить одну из когниций (для нашего примера – либо не стремиться к хорошей учебе, либо стать организованным);
- 2) снизить значимость входящих в диссонантные отношения когниций (решить, что хорошая учеба – это не так уже важно или что неорганизованность в ее малых проявлениях не так уж влияет на качество учебы);

- 3) добавить новую когницию (например, моя неорганизованность является хорошим тренажером для развития моей личности, без которого трудно добиться хорошей учебы).

Когнитивный диссонанс мотивирует, требует своего уменьшения, приводит к изменению отношений, а в итоге – поведения.

Есть 2 наиболее известных *эффекта*, связанных с возникновением и снятием когнитивного диссонанса:

1 – *возникает в ситуации поведения, противоречащего отношению (attitude)*. Если человек добровольно (без принуждения) соглашается сделать что-либо, не соответствующее его убеждениям, мнению и если это поведение не имеет достаточного внешнего оправдания (вознаграждения), то в дальнейшем убеждения и мнения меняются в сторону большего соответствия поведению.

☞ *Пример*: если человек согласился на поведение, идущее вразрез с его нравственными установками (солгал, когда ему не хотелось врать), то следствием этого будет диссонанс между знанием о поведении и нравственными установками, а в дальнейшем последние изменятся в сторону понижения нравственности.

2 – *диссонанс после трудного решения*. Трудным решением называется тот случай, когда альтернативные варианты, из которых необходимо сделать выбор, близки по привлекательности (классическая ситуация Буриданова осла). В таких случаях после принятия решения и сделанного выбора человек переживает когнитивный диссонанс, являющийся результатом следующих противоречий: с одной стороны, в избранном варианте есть негативные черты, а с другой – в отвергнутом варианте есть нечто положительное. Принятое частично плохо, но оно принято. Отвергнутое частично хорошо, но оно отвергнуто.

Экспериментальные исследования (Л. Фестингер, Брем и др.) последствий трудного решения показали, что после принятия такого решения (со временем) повышается субъективная привлекательность отвергнутого. Человек таким образом избавляется от когнитивного диссонанса: он убеждает себя в том, что его выбор не просто слегка лучше отвергнутого, а значительно лучше. Он расширяет альтернативные варианты: избранное тянет вверх по шкале привлекательности, отвергнутое – вниз. Исходя из этого, можно полагать, что труднее решения увеличивают вероятность поведения, соответствующего избранному варианту.

☞ *Пример*: если человек долго мучился выбором между покупкой сотового телефона «А» и «В», а в итоге предпочел «А», то в дальнейшем вероятность выбора сотовых телефонов типа «А» будет выше, чем до покупки, так как относительная привлекательность последних вырастет.

В целом, несомненным достоинством теории когнитивного диссонанса является то, что работы Л. Фестингера породили огромное количество экспериментальных исследований и исследовательских программ, результатом чего стало открытие массы новых - порой парадоксальных – эффектов и закономерностей, представляющих как теоретический, так и практический интерес.

Теория структурного баланса. Создатель теории – *Фриц Хайдер*. Согласно этому исследователю, социальная ситуация может быть описана как совокупность элементов (людей и объектов) и связей между ними. Одни сочетания элементов и связей являются устойчивыми, сбалансированными, другие – несбалансированными. У людей наблюдается стремление к сбалансированным, гармоничным, непроти-

воречивым ситуациям. Несбалансированная ситуация вызывает – подобно когнитивному диссонансу – чувство дискомфорта, напряженности и стремление принять сбалансированный вид. Таким образом, *одним из источников движущих сил человеческого поведения является потребность в гармоничных, непротиворечивых социальных отношениях*. Положение дисбаланса инициирует поведение, направленное на восстановление баланса.

В качестве простейшей социальной ситуации Хайдер рассматривает триаду: субъект – другой человек – объект вместе с отношениями между ними: субъект – другой человек, субъект – объект, другой человек – объект. Объект при этом понимается широко: как вещь, процесс, группа людей, предмет, идея и т.д. Отношения внутри диады могут быть положительными и отрицательными. Таким образом, можно выделить 8 видов отношений (таблица 1).

Таблица 4.

Восемь видов триад социальной ситуации

Субъект - объект	Другой человек - объект	Субъект – другой человек
+	+	+
+	-	-
-	-	+
-	+	-
-	-	-
+	+	-
-	+	+
+	-	+

Первые четыре ситуации согласно Ф. Хайдеру, являются сбалансированными, остальные – несбалансированными.

☞ *Пример*. Я не люблю смотреть боевики, моя подруга – тоже (сочетание 3). В этом нет никакого противоречия – ситуация сбалансированна. Или такая ситуация: я люблю кошек, человек, который мне не нравится и которому не нравлюсь я, их не любит – в ситуации нет противоречия (сочетание 2). Однако может оказаться и так, что я и человек, которого я не люблю и который не любит меня, одинаково любим одну футбольную команду и являемся ее яркими фанатами (это сочетание 6). Возникает дисбаланс: я разделяю мнение с несимпатичным мне человеком.

По мнению Хайдера, ситуации видов 5-8 неустойчивы, вызывают чувство дискомфорта и стремление преобразовать их в одну из первых четырех. Возможны 3 основных способа снятия дисбаланса:

1) *Изменить одно из отношений с «+» на «-» или с «-» на «+».*

☞ *Пример*. Если выясняется, что мой друг очень любит блондинок и его подруга – блондинка, а я с большим предубеждением отношусь к ним, считая, что они являются существами легкомысленными и поверхностными (сочетание 7), то весьма возможно, что со временем я избавлюсь от своего предубеждения к блондинкам или же пересмотрю свое отношение к другу, если нелюбовь к блондинкам сильнее.

2) *Уменьшить значимость одного из отношений.*

☞ *Пример.* Если моя подруга не любит ходить по магазинам, а мне очень нравится совершать шоппинг (сочетание 8), то я могу удовлетворять свое пристрастие с кем-то другим – например, с другой подругой.

3) *Дифференцировать положительное и отрицательное отношения.*

☞ *Пример.* Если мой хороший друг ненавидит крыс, имея опыт встречи с ними как с грызунами, вредителями, похитителями его запасов, а я, как исследователь в психологической лаборатории, каждый день провожу с ними опыты и мне они нравятся (сочетание 8), то я могу дифференцировать, разделить свое отношение к крысам на два типа: отношение к ним как к грызунам и вредителям, и тогда оно как и у моего друга – отрицательное; отношение к ним как к своим «малым коллегам» в психологической лаборатории - положительное, терпимое.

Исследования показывают, что в целом выводы теории подтверждаются: люди действительно предпочитают ситуации видов 1-4 ситуациям видов 5-8. Основная трудность состоит в том, чтобы предсказать, какой конкретно стратегией восстановления баланса (1, 2, 3) будет пользоваться данный человек в определенной ситуации. Эта проблема, как отмечает В.Е. Субботин, далека от своего окончательного решения так же, как и проблема предсказания способа снятия когнитивного диссонанса.

Эффект баланса широко используется в практической социальной психологии.

Сценарии (скрипты) и контрфакты. Как отмечает В.Е. Субботин, в современной западной психологии мотивации наметилась тенденция, согласно которой в психологию мотивации приходит все больше концепций, рожденных в недрах когнитивной психологии.

Так, понятие «*сценарий*», впервые использованное Р. Шенком и Р. Абельсоном (в 1977 г.) для обозначения организованных единиц стереотипной информации, отражающей некоторую обычную, привычную последовательность событий, все шире применяется при объяснении процессов мотивации поведения. При этом предполагается, что человек не только заучивает, усваивает сценарии в готовом виде, но и создает их сам, представляя, воображая будущий ход событий. Сценарий в свою очередь играет регулятивную, направляющую функцию по отношению к поведению.

Как показывают исследования (Р. Шенк, С. Рафус и др.), имеется определенное соответствие между поведением и сценарием.

☞ *Пример.* Если я детально и последовательно представил себе грозящие неприятности на работе, то вероятности их возникновения в этом случае будут больше, чем если бы я их вообще себе не представлял. Или другой пример: мысленное проигрывание сценария успешного выступления на экзамене способствуют успеху будущего ответа на экзамене.

Одним из конкретных и экспериментально обоснованных воплощений сценария в психологии мотивации является **концепция функциональной роли контрфактического мышления, или контрфактов**, созданная **Н. Росом** (1994 г.) [1, 4].

Контрфактами называются представления об исходе события, альтернативном реальности. Это мышление в сослагательном наклонении по типу «если бы ..., то ...».

Контрфакты могут быть двух видов:

- *идущие вверх контрфакты* – конструирование альтернативных событий, которые бы привели к лучшему по сравнению с реальностью исходу (нынешняя ситуация воспринимается как плохая по сравнению с воображаемой);

☞ *Пример.* После того, как сотрудник сделал некачественную работу, и его начальник сделал ему административное взыскание, он (сотрудник) может думать так: «Если бы я не сглупил, не поленился, не переживал из-за событий в своей личной жизни, то я выполнил бы эту работу очень хорошо».

- *идущие вниз контрфакты* - конструирование альтернативных событий, которые бы привели к худшему по сравнению с реальностью исходу (нынешняя ситуация воспринимается как хорошая по сравнению с воображаемой).

☞ *Пример.* После того, как студент сдал трудный экзамен на «4», он может думать так: «Если бы мне достался вопрос, который я не успел выучить, я мог бы получить «3» или вообще его не сдать. Как мне повезло!»

В исследовании Н. Роса было показано, что идущие вверх контрфакты ухудшают эмоциональное состояние, однако позитивно влияют на будущую деятельность. И наоборот, идущие вниз контрфакты улучшают эмоциональное состояние, но приводят к относительному ухудшению последующей деятельности. Ход рассуждений в этом случае такой.

Если человек склонен думать о некотором событии в стиле «если бы..., то ...» (было бы хуже), он рад тому, что сейчас лучше, чем могло бы быть. Если же человек думает «если бы..., то ...» (было бы лучше), его настроение ухудшается. В свою очередь, представляя альтернативный ход событий, который мог бы привести к лучшему исходу, человек мысленно проигрывает сценарий, который подразумевает определенную линию поведения в прошлом, что, по-видимому, может побудить его в будущем корректировать, приводить свое поведение в соответствии с этим сценарием (как в случае примера - сотрудник может больше внимания, сил уделять своей работе, меньше отвлекаться на свои душевные страдания). Если же человек мыслит в режиме контрфактов, идущих вниз и означающих, что все сложилось удачно, то особой потребности в коррекции собственного поведения не возникает (как в случае студента – можно опять что-то недоучить и попытаться «проскочить»).

Н. Рос делает следующий вывод: стиль («направление») контрфактического мышления оказывает влияние на последующую деятельность и эмоциональное состояние, что открывает возможности для регуляции поведения с помощью самоинструкции или внешнего психолого-педагогического воздействия [4].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Леонтьев Д.А.* От инстинктов – к выбору, смыслу и саморегуляции: психология мотивации вчера, сегодня, завтра // в кн. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – с.5-12
2. *Леонтьев Д.А.* Самоактуализация как движущая сила личностного развития: историко-критический анализ // в кн. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – с. 13-46
3. *Маслоу А.* Мотивация и личность – С-Пб.: Питер, 2007 – 352 с.
4. *Субботин В.Е.* Мотивация и эмоции // в кн.: Психология XXI века / Под ред. В.Н. Дружинина – М.: ПерСэ, 2003 – 863 с.
5. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность – 2-е изд. – С-Пб.: Питер, М.: Смысл, 2003 – 860 с.

6. Хекхаузен Х. Теория поля Левина // в кн. Общая психология. Хрестоматия. Выпуск 2. «Субъект деятельности» - М.: Изд-во МГУ, 1998.
7. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности – С-Пб.: Питер, 1998

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Опишите представления о мотивации в классическом бихевиоризме, необихевиоризме.
2. Назовите схожие черты и отличия в теории мотивации в классическом бихевиоризме и необихевиоризме.
3. В чем сущность представлений о мотивации в классическом психоанализе?
4. Какими особенностями обладают представления о мотивации в неопсихоанализе?
5. Опишите суть исследований мотивации в школе К. Левина.
6. Выделите основные постулаты, отражающих состояние разработки теории когнитивного диссонанса в 60-е гг.
7. Что представляет собой теория баланса Ф. Хайдера?
8. Опишите современные исследования в области психологии мотивации, пришедшие из когнитивной психологии.

ЛЕКЦИЯ 8. ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

Исследование мотивационной сферы человека в отечественной психологии в основном осуществлялась через призму деятельностного подхода, развиваемого С.Л. Рубинштейном и А.Н. Леонтьевым. Именно ими были даны определения фундаментальных понятий психологии мотивации – потребность, мотив, эмоции.

Большое место в работах А.Н. Леонтьева и его последователей занимала проблема *развития мотивационной сферы человека* на фоне общих онтогенетических исследований [2].

Так, в его школе критерием выделения отдельных периодов психического и личностного развития в онтогенезе является *ведущая деятельность*. Эта идея (исток которой можно найти еще у Л.С. Выготского) принадлежит самому А.Н. Леонтьеву. Он считал, что на каждом этапе возрастного развития для ребенка характерна особая система выполняемых им деятельностей, системообразующим фактором которой выступает ведущая деятельность. Слово «ведущая» означает, что именно данная деятельность играет чрезвычайную роль в психическом развитии ребенка на определенном его этапе, «ведет» за собой это развитие. Признаком ведущей деятельности выступают не количественные показатели — это вовсе не та деятельность, которой ребенок отдает больше всего времени. Ведущей называется деятельность, которая характеризуется следующими тремя свойствами:

- 1) внутри этой деятельности возникают и развиваются другие (новые) виды деятельности. Так, например, учебная деятельность как ведущая в младшем школьном возрасте возникает в рамках сюжетно-ролевой игры как ведущей в дошкольном возрасте,
- 2) в ней, главным образом, формируются или перестраиваются частные психические процессы. Так, например, самое существенное значение для развития воображения имеет в дошкольном детстве сюжетно-ролевая игра, а не какая-либо другая деятельность,
- 3) благодаря данной деятельности возникают основные психологические изменения личности ребенка на данном возрастном этапе. В частности, именно сю-

жетно-ролевая игра ответственна за формирование у ребенка произвольной регуляции психических функций и освоение им норм поведения взрослых, чьи роли в игре исполняет ребенок [3, 6].

На основе этих идей Д. Б. Эльконин разработал *периодизацию психического развития ребенка* [6, 7]. Он разделил ведущие деятельности на две группы: в первую входят деятельности, в которых происходит развитие преимущественно мотивационно-потребностной сферы личности в системе «ребенок - взрослый», ориентация ребенка в основных смыслах человеческой деятельности и освоение им норм отношений между людьми (т.е. происходит прежде всего усвоение смысловых образцов); во вторую включаются деятельности, в которых усваиваются общественно выработанные способы действия с предметами в системе «ребенок - общественный предмет» (т.е. происходит в основном усвоение систем значений).

Возрастная периодизация Д.Б. Эльконина выглядит следующим образом.

С рождения и до года ведущей деятельностью является *непосредственно-эмоциональное общение* ребенка со взрослым. То, что это так, доказали факты отставания в психическом и даже в физическом развитии детей, помещенных в Дома ребенка, где им были обеспечены уход, большое количество игрушек, но не было того интенсивного общения с ребенком, которое обычно бывает в семье с любящими взрослыми [6, 7].

В начале второго года жизни ведущей деятельностью становится *предметно-манипулятивная деятельность*. Теперь общение со взрослым перестает быть (на какое-то время) главной деятельностью ребенка — оно выступает источником новых, интересных для ребенка встреч с предметами внешнего мира, которые побуждают его к разнообразным действиям с ними. Именно в этом возрасте ребенок осваивает многие свойства предметного мира, «сопротивляемость» вещей, их соотношения друг с другом.

В дошкольном детстве (примерно с трех лет до начала школьной жизни) ведущей деятельностью ребенка становится *сюжетно-ролевая игра*. Взрослый и его мир опять оказываются в центре внимания ребенка. Игра побуждается стремлением ребенка «стать взрослым», что в этот период возможно лишь в символической форме (в форме выполнения игровой роли, несущей в себе мир смыслов различных видов деятельности взрослых). Поэтому игра имеет чрезвычайно важное значение для усвоения ребенком социальных норм и правил поведения, присвоения им конкретных смыслов человеческих отношений, понимания им общественных функций людей, формирования его произвольного поведения, развития многих психических процессов (особенно памяти и воображения), развития умений общаться со своими сверстниками.

С началом школьного обучения ведущей становится *учебная деятельность*, направленная на усвоение знаний (т.е. систем значений, представляющих собой, как мы уже неоднократно говорили, обобщенный опыт человечества). Общение с сидящим рядом за партой сверстником пока еще не выступает главной деятельностью для ребенка, как это будет в следующий период его развития, в подростковом возрасте.

Подростковый возраст многими взрослыми воспринимается как «нескончаемый кризис», потому что ребенок «вырастает» из той системы отношений, которая сложилась до этого в его жизни во взрослом мире. И в частности, то, что раньше было

целью в контексте реализации учебных мотивов, — другой человек и общение с ним, теперь (по известному нам механизму сдвига мотива на цель) становится главным мотивом его деятельности. Таким образом, ведущей деятельностью в подростковом возрасте является *интимно-личностное общение со сверстниками*.

Наконец, с приближением возраста ранней юности, когда подросток начинает выбирать себе будущую профессию, кончает школу, думает о поступлении в институт и т.п., ведущей деятельностью становится *учебно-профессиональная деятельность*, в которой на первый план опять выходит задача совершенствования операционально-технической стороны деятельности и формирования новых систем значений.

Преимущественное развитие в разных формах ведущей деятельности либо мотивационно-смысловой, либо операционально-технической стороны деятельности ребенка не означает вовсе, что в каждой из них обе стороны существуют порознь. Они слиты в единое целое. Ребенок не находится один на один с предметом — он смотрит на предмет глазами взрослого. Напротив, общение со взрослым опосредствовано предметами.

Как утверждает Е.Е. Соколова, на примере созданной Д. Б.Элькониним концепции, обобщающей множество эмпирических исследований в области возрастной психологии, можно убедиться в невозможности абсолютно отделить значения от смыслов человеческой деятельности, а также в том, что любое человеческое действие всегда социально по своей природе, даже когда кажется, что ребенок действует «один на один» с лежащим перед ним предметом [6]. Кроме того, познавательные процессы, с одной стороны, и аффективно-смысловые (мотивационные) образования, с другой, в реальной человеческой деятельности слиты между собой.

Еще одним важным моментом в исследованиях А.Н. Леонтьева и его учеников, которые связаны с проблемами психологии мотивации, является *проблема становления личности* в онтогенезе. Согласно А.Н. Леонтьеву, личностью человека можно назвать лишь с определенного момента его развития. Личность «рождается» в онтогенезе «дважды» [3, 6].

Первое рождение личности начинается (это не одномоментное событие) в возрасте около 3 лет и продолжается фактически все дошкольное детство. Критерием произошедшего рождения является принятие субъектом социальных норм и ценностей как мотивов своего собственного поведения. Внешне это проявляется, например, в способности ребенка «не взять» понравившийся ему предмет только потому, что «мама запретила его трогать». Даже когда его никто не видит, ребенок может ходить вокруг этого предмета, но трогать не будет. Значит, социальная норма, выступавшая внешним регулятором поведения ребенка (раньше ребенок не трогал предмет только в присутствии мамы или другого взрослого), теперь становится внутренней формой регуляции.

Одним из внешних признаков начальной стадии процесса интериоризации социальных норм является *«феномен горькой конфеты»* (полученный однажды в качестве побочного результата одного из экспериментов школы А.Н.Леонтьева). Ребенок-дошкольник, участвовавший в эксперименте, должен был, не вставая с места, достать предмет со стола, стоявшего довольно далеко от него. За успешное выполнение действия в этих условиях ребенку обещали дать конфету. Пока взрослый был в комнате, ребенок не вставал с места. Но тут взрослого якобы вызвали — и он ушел

(на самом деле из соседней комнаты он наблюдал, что делает оставшийся один ребенок). Ребенок встал с места и взял тот предмет, который ему нужно было взять, по инструкции не вставая с места. Взрослый тут же вернулся в комнату и предложил обещанную конфету в качестве награды за выполненное действие. Ребенок, однако, сначала отказался от вознаграждения, а затем, когда взрослый стал настаивать, тихо заплакал [4].

Как объяснял этот феномен А.Н.Леонтьев? Действие ребенка объективно вписано в систему двух разных отношений ребенка к действительности. Одно отношение — отношение «ребенок — взрослый», второе — «ребенок — предмет». Любое отношение субъекта к объекту реализуется (существует) только в форме какой-либо деятельности субъекта, побуждаемой соответствующим мотивом. Одно и то же действие ребенка оказалось в разном отношении к двум значимым для него мотивам: очень хочется достать предмет (поскольку за него обещана награда), но социально одобряемым способом его взять нельзя (а ребенок в этом возрасте стремится соответствовать ожиданиям взрослого). Появление экспериментатора привело к переживанию ребенком конфликта мотивов, и полученная им конфета оказалась «горькой» по своему личностному смыслу. Таким образом, у данного ребенка начался процесс иерархизации мотивов, при этом все более и более значимым для него становится выполнение им социальной нормы [4].

Второе рождение личности, по А.Н. Леонтьеву, происходит в подростковом возрасте, когда ребенок, у которого сложилась уже в результате предшествующей деятельности определенная более или менее устойчивая иерархия мотивов, оказывается вдруг перед необходимостью ее пересмотра. Это происходит потому, что все больше и больше расширяется круг социальных отношений, в которые входит ребенок, увеличивается число реализующих эти отношения видов деятельности и возникают противоречия уже внутри круга соответствующих им социальных мотивов. Особенно отчетливо это впервые может обнаружиться в подростковом возрасте, когда социально одобряемый родителями ребенка поступок (например, не пропускать ни одного урока) вдруг получает резко отрицательную оценку других учеников класса, ставших для подростка «значимыми другими».

Критерием второго рождения личности может быть первый в жизни самостоятельный и ответственный поступок. Согласно В.В. Петухову и В.В. Столину, в подлинном смысле личностью может быть назван субъект, способный на подобного рода поступок. Тогда, как отмечает Е.Е. Соколова, в результате «первого рождения» рождается не личность, а социальный индивид, который воспринимает социальную норму как значимый для него внутренний регулятор поведения, но при этом даже не задумывается о возможных альтернативных социальных нормах. Социальный индивид может так и не превратиться в личность: ведь становление субъекта личностью предполагает повышение его ответственности и самостоятельности, которое часто имеет своим следствием появление новых проблем для субъекта [6].

В целом, рассмотрение проблем психологии мотивации на фоне психологии личности является характерной чертой отечественной психологии (и не только ее).

Так, у **Л.И. Божович** в качестве системообразующего признака структуры личности выступает «внутренняя позиция личности» или ее направленность. «На основании теоретического анализа, — пишет Л. И. Божович, — мы выдвинули гипотезу о том, что целостная структура личности определяется, прежде всего, ее направленно-

стью» [1]. Основу направленности составляет возникающая в течение жизни «устойчиво доминирующая система мотивов, в которой основные, ведущие мотивы, подчиняя себе все остальные, характеризуют строение мотивационной сферы человека» [цит. по: 1]. Наличие такой иерархической системы и обеспечивает наивысшую устойчивость личности. Именно содержание направленности личности обуславливает все ее особенности: интересы, стремления, переживания, черты характера. Более того, по мнению Л.И. Божович, от направленности личности зависит не только комплекс присущих личности качеств, но строение каждого из них.

Следуя основным положениям теории А.Н. Леонтьева, Л.И. Божович выделяет в качестве ведущей сферы в структуре личности аффективно-потребностно-мотивационную сферу. Процесс развития и становления личности ребенка рассматривается как последовательный переход от элементарных, неосознаваемых или частично осознаваемых потребностей, непосредственно побуждающих его поведение, к потребностям опосредованным, действующим через сознательно поставленные цели и намерения.

Каждый возраст характеризуется своей специфической для него «конstellацией» мотивов и особым характером их иерархической структуры. В раннем детстве жизнь и поведение ребенка определяются временным соподчинением непосредственных аффективных тенденций, возникающих ситуативно, практически вне сознания самого ребенка. В дальнейшем на основе относительно постоянных доминирующих потребностей складывается более устойчивая иерархия мотивов. На завершающем этапе иерархическая система мотивов приобретает максимальную устойчивость и свободу от внешних воздействий, так как опирается на собственные взгляды и убеждения субъекта.

В 80-х гг. XX вв. в отечественной психологии был проведен ряд интересных исследований мотивации и воли в парадигме смысловой регуляции деятельности (Б.С. Братусь, И.А. Васильев, Ф.Е. Василюк, Б.В. Зейгарник, В.А. Иванников, Д.А. Леонтьев, Е.В. Эйдеман) [5].

В настоящее время отечественная психология мотивации находится в ситуации некой раздробленности, в которой сочетаются как тенденции, направленные в перспективу будущего, так и тенденции, отражающие опыт прошлого.

По мнению Д.А. Леонтьева зоной ближайшего развития психологии мотивации является развитие следующих основных идей [5, стр. 9]:

- *Соотносительность* — истоки человеческой мотивации находятся не во врожденных диспозициях или средовых факторах самих по себе, а в уникальных, гибких и в то же время императивных отношениях, связывающих индивида с миром.

- *Телеологичность* — человеческие действия всегда имеют смысл и направлены на цель. Даже если можно зафиксировать причинные детерминанты поведенческих актов, они в свою очередь тоже имеют свои детерминанты высшего порядка. Ответ на вопрос «по какой причине» может быть только половинчатым, окончательный ответ возможен только через ответ на вопрос «зачем», локализуемый поведение в смысловом контексте.

- *Социокультурная обусловленность* — очень большая часть содержания и структуры мотивации человека усваивается им из коллективной ментальности социальной общности, к которой он принадлежит.

- *Личностный характер* — мотивация есть всегда мотивация личности, которая придает ей форму и управляет ею; даже в тех случаях, когда человек неспособен контролировать свою мотивацию, причину этого мы находим в личности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аверин В.А.* Психология личности: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 89 с.
2. *Иванников В.А.* Анализ потребностно-мотивационной сферы с позиции теории деятельности // Мир психологии, 2003, № 2. – с. 139-145
3. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Смысл, «Академия», 2004 – 352 с.
4. *Леонтьев А.Н.* Соподчинение мотивов: феномен горькой конфеты // в кн. Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман – М.: ЧеРо, 2002 – 752 с.
5. *Леонтьев Д.А.* От инстинктов – к выбору, смыслу и саморегуляции: психология мотивации вчера, сегодня, завтра // в кн. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – с.5-12
6. *Соколова Е.Е.* Введение в общую психологию / Общая психология в 7 т.: Под ред. Б.С. Братуся. Том 1. – М.: Академия, 2005 – 352 с.
7. *Эльконин Д.Б.* Психическое развитие в детских возрастах – М., Воронеж, 1997

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Дайте общую характеристику исследований мотиваций в отечественной психологии
2. Перечислите основные признаки ведущей деятельности.
3. Назовите типы ведущей деятельности.
4. Опишите стадийное развитие видов ведущей деятельности согласно Д.Б. Эльконину.
5. Что представляют собой «два рождения» личности по А.Н. Леонтьеву?
6. Что является критерием рождения личности в обоих случаях?
7. Что является системообразующим признаком структуры личности в концепции Л.И. Божович?
8. Какие идеи могут составить «зону ближайшего развития» психологии мотивации по Д.А. Леонтьеву?

Экспериментальное исследование мотивации

Лекция 9. Влияние мотивации на продуктивность и качество деятельности

Согласно К. Левину и его ученикам [2], почти любой комплекс психологических проблем особенно в области мотивации и личности с необходимостью включает проблемы цели и целенаправленного поведения.

Концепция «уровня притязаний» Дембо прояснила возможность изучения целевых уровней.

В самом общем определении *уровень притязаний* – это *разница между уровнем трудности выбираемых субъектом целей, формирующихся в результате прошлого опыта, оценки своих способностей и возможностей и результатом действия, направленного на достижение данной цели* [3].

Рассмотрим исследования уровня притязаний, в которых были подвергнуты систематическому изучению некоторые аспекты формирования цели.

Наиболее фундаментальной работой в этой области является исследование Ф. Хоппе, осуществленное под руководством К. Левина [1, 2]. Ф. Хоппе показал, что успех и неудача не могут быть определены в объективных терминах. Испытуемые, приступая к работе, ставят перед собой конкретную цель: они хотят и стремятся достичь определенного уровня результатов. Это и есть их уровень притязаний: то, к реализации чего они стремятся. Соотношением между уровнем конкретных притязаний и фактическим уровнем исполнения и определяется качественная оценка результатов деятельности, то есть успех или неуспех деятельности. В одном из опытов Ф. Хоппе от испытуемого требовалось набрасывать кольца на крючки, закрепленные на ленте, передвигающейся перед ним с установленной скоростью. Оказалось, что один и тот же объективный результат (10 наброшенных колец из 16) может быть успехом для одного и неудачей для другого; и то, что может быть успехом в одном случае, при других обстоятельствах может оказаться неудачей. Более того, полученный результат является успехом или неудачей лишь в той мере, в какой он расценивается испытуемым как его личное достижение, а не как, скажем, случайность. Таким образом, для каждого испытуемого зона деятельности, в рамках которой он в состоянии оценивать свой результат как успех или неудачу, достаточно ограничена и более или менее специфична. За пределами этой зоны, т.е. когда задачи становятся либо слишком трудными, либо слишком легкими, результат расценивается в зависимости от природы самой задачи.

В экспериментах Хоппе проводил различие между реальной и идеальной целями, которые испытуемые часто смешивают при определении уровня своих притязаний. Большее или меньшее постоянство колебаний уровня притязаний в зависимости от эффективности деятельности по Хоппе как-то связано с динамической структурой «Я». Сначала этот факт привлек к себе внимание Хоппе в связи с постоянством некоторых интраиндивидуальных закономерностей изменения начального уровня притязаний. Например, испытуемый 19, который терпел неудачу за неудачей и был вынужден снижать всякий раз свой уровень притязаний в процессе испытаний, приступал к каждой новой задаче, имея более высокий уровень притязаний, чем у остальных испытуемых. Напротив, испытуемый 14, добившийся известных успехов, приступал к каждому испытанию с самым низким уровнем притязаний.

Но более важным, чем начальный уровень является изменение уровня притязаний в результате ознакомления с реальными результатами. В целом в условиях нашей культуры уровень притязаний повышается после успеха и снижается после неудачи.

Оптimum мотивации. Закон Йеркса – Додсона. Как отмечает П. Фресс, идея optimuma мотивации появилась достаточно давно [4].

Поэтому психологи разных стран признавали, что интенсивная стимуляция отрицательно сказывается на нашей эффективности, точнее говоря, на адаптации к задачам, которые непрерывно ставит перед нами среда. Как говорил в 1920 г. Пьерон, объективно эмоция, видимо, характеризуется также довольно сильной диффузной реактивностью, которая выходит за рамки ответов, непосредственно соответствующих возбуждению. Даже психологи, признающие континуум активации, отмечают это нарушение адаптации, возникающее, когда интенсивность ситуации становится слишком сильной. Так, Линдслей показал, что когда активация становится чрезмерной, эффективность человека ухудшается, появляются признаки дезорганизации и

ослабления контроля. Однако экспериментальное доказательство существования оптимума мотивации было получено гораздо позже ввиду трудностей экспериментального изучения эмоций. Первые работы, в которых был выявлен этот оптимум, не касались собственно эмоции, но они установили зависимость между показателем активации и качеством исполнения.

Йеркс и Додсон были первыми, кто обнаружил оптимум мотивации у животных. Однако их работы не сразу получили признание.

Оптимум мотивации изменяется при каждой задаче. Йеркс и Додсон провели в 1908 г. важный эксперимент, который дал одинаковые результаты на крысах, цыплятах, кошках и человеке. Задача состояла в различении двух яркостей, при этом один из ответов произвольно оценивался как неправильный. Задача была более или менее сложной и предполагала три уровня трудности различения. Кроме того, предусматривались три уровня мотивации, а именно слабый, средний или сильный электрический удар за ошибки. Общие результаты представлены на рис. 2.



Рис. 2. Схема, иллюстрирующая закон Йеркса—Додсона

На абсциссе отложены уровни силы электрического удара, на ординате – число проб, необходимых для достижения одного и того же критерия хорошего различения. Три кривые соответствуют трем уровням трудности задачи. Они показывают, что в каждом случае имеется оптимум мотивации, при котором научение является наиболее быстрым. Однако результаты свидетельствуют также о том, что этот оптимум зависит и от трудности задачи, поэтому закон Йеркса—Додсона можно сформулировать следующим образом: «С увеличением трудности задачи интенсивность наказания, определяющая оптимальную скорость научения, приближается к пороговой величине». Это означает, что в случае трудной задачи оптимум достигается при слабой мотивации, тогда как при легкой задаче он соответствует сильной

мотивации. Очевидно, что при легкой задаче избыточная мотивация не вызывает нарушения поведения, но такая возможность возникает при трудных задачах.

Такие же результаты были получены Хаммесом и Бродхерстом на крысах. Другие исследования показали, что усиление возбуждения, или в более общей форме мотивации, влечет за собой ухудшение исполнения.

Так, Карло изучал влияние амфетамина на условную реакцию избегания у крыс. Он установил, что слабые дозы улучшают эту реакцию, тогда как сильные вызывают беспорядочные ответы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Дайте определение уровня притязаний.
2. Приведите примеры экспериментального изучения уровня притязаний.
3. Что такое оптимум мотивации?
4. Определите закон Йеркса и Додсона, опишите его экспериментальное обоснование.
5. Приведите примеры экспериментальных исследований оптимума мотивации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Истратова О.Н.* Общая психология. Учебно-методическое пособие к изучению курса. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
2. *Левин К., Дембо Т., Фестингер Л., Сирс Р.* Уровень притязаний // Общая психология. Хрестоматия. Выпуск 2. «Субъект деятельности» - М.: Изд-во МГУ, 1998.
3. Психологический словарь / Под ред. *В.П. Зинченко, Б.Г. Мецержакова* – 2-е изд. – М.: Педагогика-Пресс, 1996. – 440 с.
4. *Фресс П.* Оптимум мотивации // Общая психология. Хрестоматия. Выпуск 2. «Субъект деятельности» - М.: Изд-во МГУ, 1998.

КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Для студентов очной формы обучения текущий рейтинг-контроль проводится преподавателем в соответствии с планом. Промежуточный рейтинг-контроль предназначен для комплексной оценки изучения курса и проводится два раза в течение семестра на рейтинг-неделе в виде тестов и контрольных работ.

Вопросы к контрольной работе по теме «Психология мотивации»

1 вариант

1. Основные проблемы психологии мотивации по Х. Хекхаузену
2. Методы осознания мотивов
3. Какие формы удовлетворения потребностей существуют в животном мире?
4. Общая характеристика проблемы базовых потребностей человека
5. Мотивация в бихевиоризме
6. Определение квазипотребности
7. Понятие оптимума мотивации

2 вариант

1. Трудности в решении проблем психологии мотивации по Х. Хекхаузену
2. Перечислите классификации видов мотивов
3. Строение инстинкта
4. Каковы специфические человеческие механизмы мотивации?
5. Проблема мотивации в классическом психоанализе
6. Общая характеристика теории когнитивного диссонанса
7. Формулировка закона Йеркса-Додсона

3 вариант

1. Основные характеристики потребностей.
2. По Д.Б. Эльконину все возможные виды ведущей деятельности можно распределить: (*продолжите предложение*).
3. Опишите этапы существования потребности.
4. Отличается ли мотивация человека от мотивации животных? Если да, то перечислите параметры, если нет, то объясните почему.
5. Проблема мотивации в неопсихоанализе.
6. Перечислите основные области феноменов, в которых редукция когнитивного диссонанса играет важную роль.
7. Общая характеристика уровня притязаний.

4 вариант

1. Перечислите классификации видов потребностей
2. Опишите возрастную периодизацию по Д.Б. Эльконину с учетом ведущей деятельности на каждом этапе
3. Характеристика импринтинга (что это такое?)
4. Перечислите механизмы развития мотивации человека, кратко опишите их суть.
5. Общая характеристика исследования мотивации в школе К. Левина
6. Общая характеристика мотивации оказания помощи
7. Экспериментальное подтверждение закона Йеркса-Додсона

Экзаменационные вопросы по общей психологии. Раздел «Психология эмоций, воли, мотивации»

1. Определение, функции и условия возникновения эмоций.
2. Динамика эмоций.
3. Эмоции и личность.
4. Эмоции и мотивационные процессы.
5. Эмоции и познавательные процессы.
6. Физиологические показатели эмоций, их надежность.
7. Выражение эмоций. Проблема их объективной индикации.
8. Возможные основания классификации эмоций.
9. Изучение эмоций в истории философии. Учение об эмоциях Б. Спинозы.
10. Учение об эмоциях В. Вундта.
11. Теории эмоций в зарубежной психологии.
12. Теории эмоций в отечественной психологии.
13. Определение эмоций. Виды эмоциональных явлений (общая характеристика).
14. Психологическая характеристика аффектов. Диагностика аффективных следов.
15. Тревожность: определение и примеры исследований.
16. Фрустрация, виды реакций на нее.
17. Проблема стресса в психологии.
18. Агрессия и ее изучение в отечественной и зарубежной психологии
19. Основные проблемы психологии мотивации. Общие черты и виды потребностей.
20. Общие черты и виды потребностей. Физиология и психология потребностей. Механизмы опредмечивания потребностей.
21. Потребности и мотивы. Возможные основания классификации мотивов. Мотивы и сознание.
22. Механизмы биологической мотивации.
23. Инстинктивное удовлетворение потребностей.
24. Онтогенетическое развитие биологической мотивации.
25. Специфика развития мотивации человека. Психологические основы воспитания.

26. Стрoение мотивационной сферы и развитие личности.
27. Проблема базовых потребностей человека.
28. Теории мотивации
29. Исследование мотивации в бихевиоризме и необихевиоризме.
30. Исследование мотивации в психоанализе.
31. Исследование мотивации в когнитивной психологии
32. Ситуативная мотивация и ее исследования в школе К. Левина.
33. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Примеры экспериментальных исследований.
34. Влияние мотивации на продуктивность деятельности. Понятие оптимума мотивации.
35. Исследование мотивации отдельных видов деятельности: мотивация аффилиации, просоциальные и антисоциальные мотивы.
36. Определение воли. Произвольная и волевая регуляция.
37. Воля и личность.
38. Основные подходы к изучению воли

Истратова Оксана Николаевна

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ МОТИВАЦИИ

Учебно-методическое пособие

Для студентов всех форм обучения направления
030300 – Психология
специальностей 030301 – Психология,
080801(2) – Прикладная информатика в психологии

Ответственный за выпуск Истратова О.Н.

Редактор

Корректор

ЛР№ 020565 от 23.06.1997
Формат 60x84 1/16.
Офсетная печать.
Заказ №

Подписано к печати
Бумага офсетная
Усл. п. л. – 3 Уч.-изд. л. – 3,0
Тираж 100 экз.

«С»

Издательство Технологического института Южного федерального университета
ГСП 17А, Таганрог, 28, Некрасовский, 44

Типография Технологического института Южного федерального университета
ГСП 17А, Таганрог, 28, Энгельса, 1