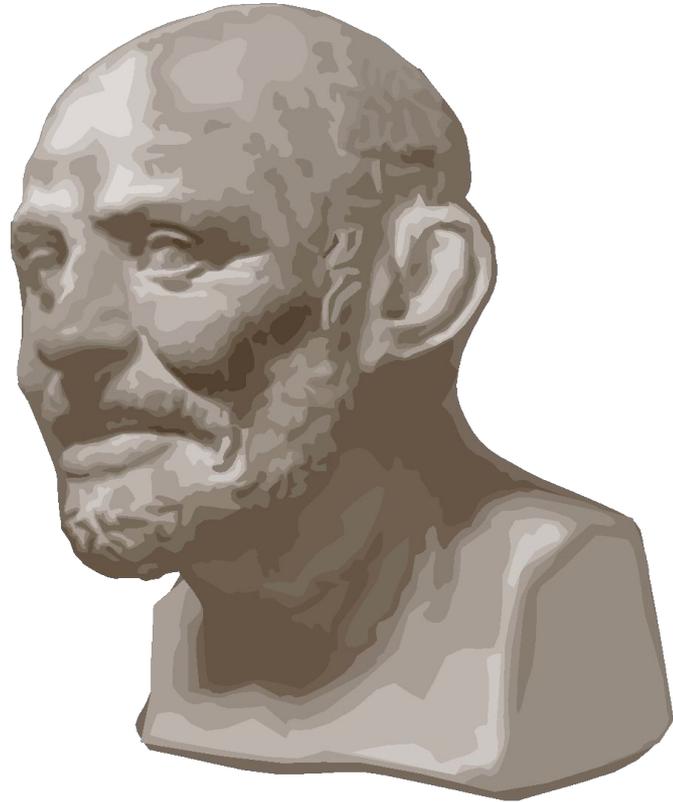


Мотивационная сфера личности



Потребностные теории МОТИВАЦИИ



- **Демокрит** – потребность (нужда) – основная движущая сила, которая приводит в действие эмоциональные переживания, делает ум человека острым, позволила приобрести язык, речь и привычку к труду. Вне потребности человек не смог бы выйти из дикого состояния.
- **Гераклит:** потребности определяются условиями жизни, поэтому «свиньи радуются в грязи, ослы золоту предпочитают солому, птицы купаются в пыли и золе и т. п.». Потребности (нужда) развивают интеллект.
-

Потребностные теории мотивации



- **Сократ**: «нужда» - учительница жизни. Человек должен минимизировать потребности (чтобы не зависеть от телесных нужд, от других людей) и удовлетворять их тогда, когда они становятся действительно насущными.
- **Платон** – потребности – низменная душа, которая подобна стаду и требует руководства со стороны разума.

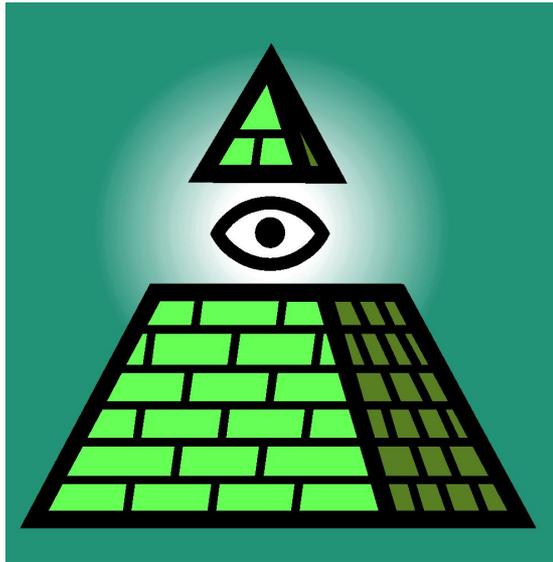
Потребностные теории МОТИВАЦИИ



Aristotle

- **Аристотель** – значительный шаг вперед в объяснении механизмов поведения. Он полагал, что стремления всегда связаны с целью, в которой в форме мысли или образа представлен объект, имеющий для организма полезное или вредное значение. С другой стороны, стремления определяются потребностью и связанными с ними чувствами удовольствия и неудовольствия, функция которых состоит в том, чтобы сообщать и оценивать пригодность или непригодность данного объекта для жизни организма.

Потребностные теории мотивации



- Голландский ученый **Б. Спиноза** считал главной побудительной силой поведения аффекты, к которым он относил в первую очередь влечения, связанные как с телом, так и с душой. Если влечение осознается, то оно превращается в желание.
- **Э. Кодильяк** понимал потребности как беспокойство, вызываемое отсутствием чего-либо, ведущего к удовольствию. Благодаря потребностям, полагал он, возникают все душевные и телесные привычки.
- **П. Гольбах**: потребности выступают движущим фактором наших страстей, воли, умственной активности. Потребности человека непрерывны, и это обстоятельство служит источником его постоянной активности.
- **К. Гельвеций**: источник активности – страсти. Физические, или природные, страсти возникают из-за неудовлетворения или удовлетворения потребностей.

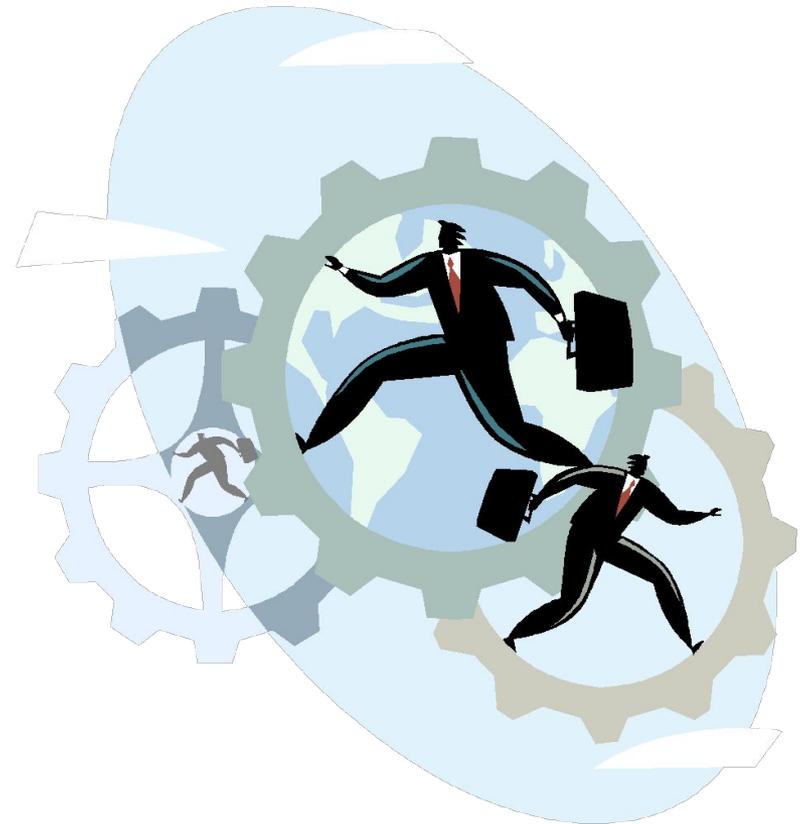
Потребностные теории МОТИВАЦИИ



- **Н. Г. Чернышевский:** только через потребности можно понять отношения субъекта к объекту, определить роль материально-экономических условий для психического и нравственного развития личности. С развитием потребностей связано развитие способностей. Первичными являются органические потребности, удовлетворение которых ведет к появлению нравственно-эстетических потребностей.
- В 20-е и последующие годы XX столетия в западной психологии появляются теории мотивации, относящиеся только к человеку (**К. Левин, Г. Олпорт, Г. Мюррей**: психогенные потребности, возникающие в результате обучения и воспитания). Свою классификацию потребностей дал **А. Маслоу**.

Бихевиористские теории мотивации

- Бихевиористы отмечали, что термин «мотивация» слишком общий и недостаточно научный, что экспериментальная психология под этим названием фактически изучает потребности, влечения (драйвы), имеющие чисто физиологическую природу. Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул-реакция», рассматривая раздражитель как активный источник реакции организма. Для них проблема мотивации не стоит, так как, с их точки зрения, динамическим условием поведения является реактивность организма, т.е. его способность отвечать специфическим образом на раздражители.



Когнитивные теории мотивации



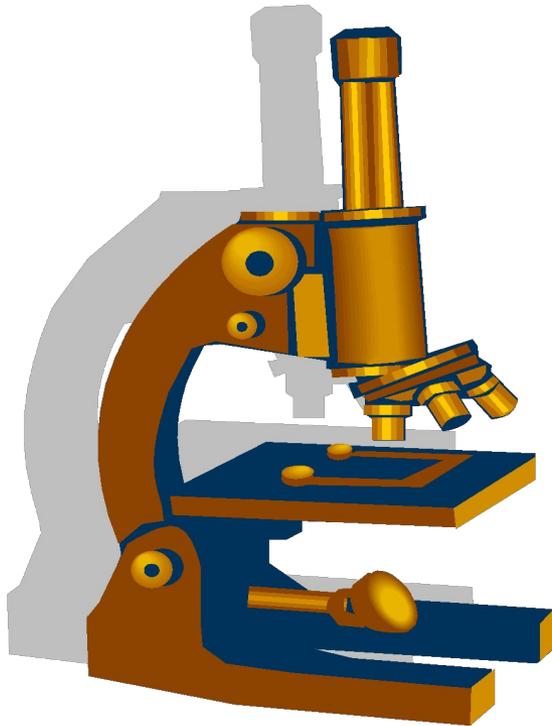
- Во второй половине XX века появились мотивационные концепции Дж. Роттера, Г. Келли, Х. Хекхаузена, Дж. Аткинсона, Д. Макклеланда, для которых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека, появились новые понятия: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний. Р. Кеттел построил «динамическую решетку устремлений».

Психоаналитические теории мотивации

- 3. Фрейд придавал решающую роль в организации поведения бессознательному ядру психической жизни, образуемому мощными влечениями. В основном сексуальными (либидо) и агрессивными (мартидо), требующими непосредственного удовлетворения и блокируемые «цензором» личности – «Сверх-Я».



Биологизаторские теории мотивации



- О мотивации говорят как о мобилизации энергии, при этом исходят из представлений, что естественным для организма является состояние не активности, и чтобы произошел переход к активности, необходимы какие-то особые побудительные силы. Если же рассматривать живой организм как активный, то понятие «мотивация» становится лишним. Несостоятельность этих взглядов в том (как показал отечественный физиолог Н. Е. Введенский в конце XIX- начале XX века), что состояние физиологического покоя является тоже активным состоянием.

Структура и особенности потребностей

- Первой работой, специально посвященной потребностям, является книга Л. Brentano (1921). **Потребность – всякое отрицательное чувство, соединенное со стремлением устранить его при помощи удаления вызывающей его неудовлетворенности.**
- **Понимание потребности как нужды.** «Нужда – недостаток необходимого (дефицит) и потребность в чем-нибудь» (С.И. Ожегов «Словарь русского языка»). В психологии нужда понимается как нехватка чего-либо в организме, и именно в таком значении она понимается как потребность (Д.Н. Узнадзе).

Потребность как предмет удовлетворения нужды



- Потребность (**К.К. Платонов**) – это не сама нужда, а ее отражение в сознании человека, точнее того предмета, который может удовлетворить эту нужду.
- **В.С. Маргун** положил в основу своей теории потребностей понятие блага как сохранение целостности. Состояние **отсутствия блага воспринимается как потребность.**
- **Б.Ф. Ломов (1984)** определяет потребность как объективную необходимость. «Необходимость – надобность обязательная, неизбежная, без которой не обойтись»

Таким образом:



Потребность – это отражение в сознании нужды (нужности, желанности чего-то в данный момент), часто переживаемое как внутреннее напряжение (потребностное состояние) и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием.

«Классификации» потребностей



- Потребности делятся на первичные (базовые, врожденные) и вторичные (приобретенные, социальные).
- В отечественной психологии потребности делятся на материальные, духовные и социальные.
- **П.В. Симонов** считает, что потребности человека можно разделить на три группы: витальные, социальные и идеальные.



- **Г. Мюррей** выделяет следующие *психогенные потребности*: в агрессии, доминировании, достижении, защите, игре, избегание вреда, избегание неудач, избегание обвинений, независимости, неприятия, осмысленности, познании, помощи, покровительстве, понимании, порядке, привлечении внимания к себе, признании, приобретении, сексе, созидании, сохранении, уважении, унижении.

«Классификации» потребностей

Зарубежные психологи не столько классифицируют потребности, сколько дают их перечисление (Макдауголл):

- пищедобывание (поиск и накопление пищи);
- отвращение; неприятие и избегание вредных веществ;
- сексуальность; ухаживание и брачные отношения;
- страх; бегство и затаивание в ответ на травмирующие, причиняющие боль и страдание или угрожающие этим воздействия;
- любознательность; исследование незнакомых мест и предметов;
- покровительство и родительская опека; кормление, защита и укрытие младших;
- общение; пребывание в обществе себе равных, а в одиночестве – поиск такого общества;
- самоутверждение; доминирование, лидерство, утверждение или демонстрация себя перед окружающими;

«Классификации» потребностей

- подчинение; уступка, послушание, примерность, подчиненность тем, кто демонстрирует превосходящую силу;
- гнев, негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции;
- призыв о помощи, активное обращение за помощью, когда собственные усилия заканчиваются полной неудачей;
- создание; создание укрытий и орудий труда;
- приобретательство; приобретение, обладание и защита всего, что кажется полезным или привлекательным;
- смех; высмеивание недостатков и неудач окружающих вас людей;
- комфорт; устранение или избегание того, что вызывает дискомфорт (смена позы, местонахождения);
- отдых и сон; склонность к неподвижности, отдыху и сну в состоянии усталости;
- бродяжничество; передвижение в поисках новых впечатлений.

«Классификации» потребностей

- **Э. Фромм** считает, что у человека имеются следующие *социальные потребности*:
 - в человеческих связях (чувство «мы», избегание одиночества);
 - в самоутверждении (собственная значимость, избегание чувства неполноценности);
 - в привязанности (теплые чувства к живому существу и необходимость в ответных);
 - в самосознании (сознание себя неповторимой индивидуальностью);
 - в системе ориентации и объекте поклонения (причастность к культуре и идеологии).
- Выделяют также группу невротичных потребностей, неудовлетворение которых может привести к невротическим расстройствам: в сочувствии и одобрении, во власти и престиже, в обладании и зависимости, в информации, в славе и справедливости.

Иерархия потребностей



- **Физиологические потребности:** потребности в заработной плате, отпуске, пенсионном обеспечении, перерывах, благоприятных рабочих условиях, освещении, отоплении и вентиляции.
- **Потребность в безопасности:** желание сохранить уже полученные награды и положение и защитить себя от опасности, вреда, угроз, травм, потерь или лишений. безопасные условия работы, дополнительные льготы, страховку и выходное пособие.
- **Социальные потребности.** потребность в дружбе, любви и принадлежности, вхождения в формальные и неформальные рабочие группы, сотрудничество с другими рабочими, участие в разнообразной совместной деятельности.

Иерархия потребностей



- **Потребности в уважении:** в самоуважении, т.е. удовлетворение самим собой. Самоуважение тесно связано с чувством достижения цели, компетентности, знаний, зрелости и зависимости. Вторая форма - потребность в уважении других людей. Эта потребность связана с репутацией, общественным признанием, статусом внутри группы (награды, почётные звания, похвалы, дополнительные обязательства и продвижение по службе)
- **Потребности в самореализации и в самовыражении:** реализовать весь свой потенциал, увеличить свои способности и быть «лучшими». Такая потребность в самовыражении является самой высокой из всех человеческих потребностей.

Понятие мотивации

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910).

Все определения мотивации можно отнести к двум направлениям:

- Мотивация – совокупность факторов, поддерживающих и направляющих поведение, совокупность мотивов (схема В.Д. Шадрикова).
- Мотивация – динамичное понятие, процесс.
- При этом мотивация – вторичное по отношению к мотиву образование, средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов.
- В.А. Иванников считает, что процесс мотивации начинается с актуализации мотива.
- В.Г. Леонтьев выделяет два типа мотивации: первичную, которая проявляется в форме потребностей, влечения, инстинкта, и вторичную, проявляющуюся в форме мотива.

МОТИВ

(С.Ю. Головин)

- 1. Побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность
- 2. Предмет, материальный или идеальный, достижение коего выступает смыслом деятельности, - побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности, ради коего она выполняется.
- 3. Осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.

МОТИВ



- **МОТИВ ДОСТИЖЕНИЯ** (мотив достижения успеха) - потребность добиваться успехов в разного рода деятельности, особенно в ситуациях соревнования с другими людьми. Устойчивая мотивационная черта личностная. Противоположна мотиву избегания неудачи.
- **МОТИВ ИЗБЕГАНИЯ** (мотив избегания неудачи) - стремление во всякой ситуации действовать так, чтобы избежать неудачи, - особенно если результаты деятельности воспринимаются и оцениваются другими людьми. Устойчивая мотивационная черта личностная. Противоположна мотиву достижения успеха.

Мотивация

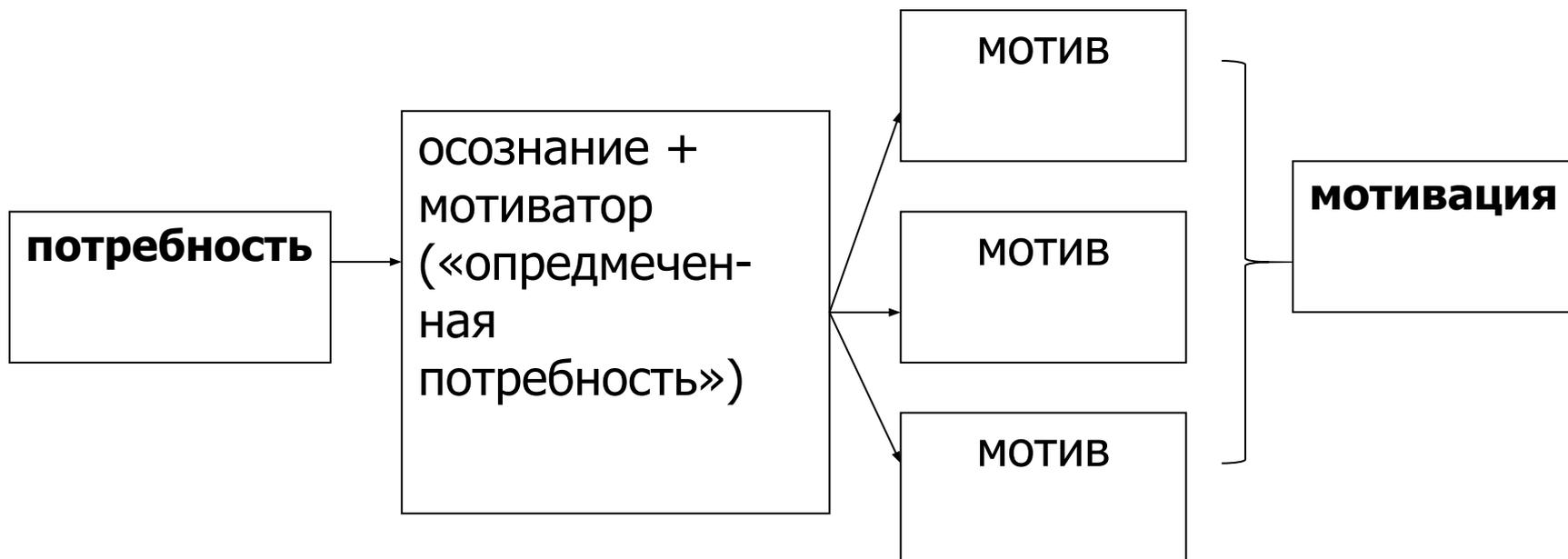
- ее составляют побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность.
 - Осознаваемые или неосознаваемые психические факторы, побуждающие индивида к совершению определенных действий и определяющие их направленность и цели.
 - В широком смысле термин используется во всех областях психологии, исследующих причины и механизмы целенаправленного поведения человека и животных.
-

МОТИВАЦИЯ

- Мотивация (от фр. motif – побуждение)
– динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость.



Понятие мотивации



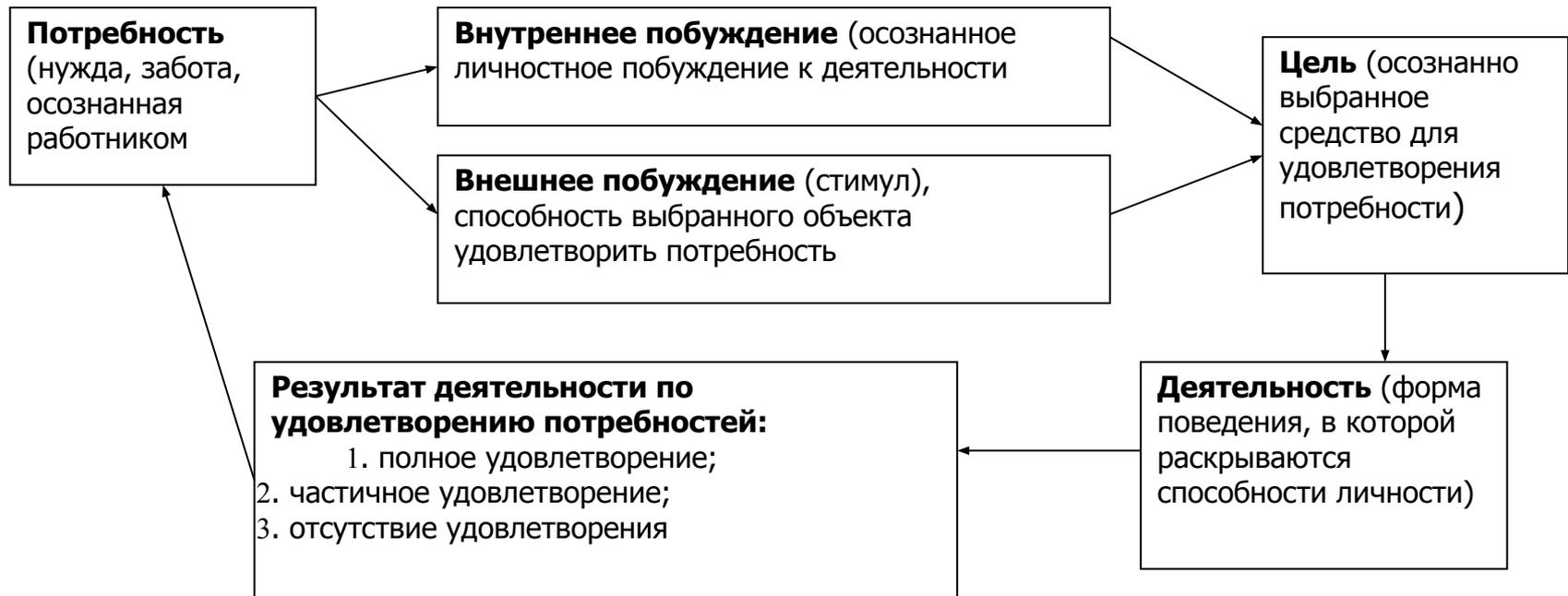
Личностные особенности мотивации

Черты личности, имеющие мотивационное значение:

- уровень притязаний,
- стремление к достижению успеха или избеганию неудачи,
- мотив аффиляции или мотив отвергания (склонность к общению с другими людьми, к сотрудничеству с ними или наоборот, боязнь быть непринятым, отвергнутым),
- агрессивность (склонность решать конфликты путем использования агрессивных действий).



Механизм МОТИВАЦИИ



Мотивация и эффективность деятельности



- Историческое изучение этого вопроса началось в первой четверти XX века в связи с исследованием влияния различной по силе стимуляции, на уровень активности, силу эмоциональной реакции и эффективность научения. При этом под мотивацией понималось всякое стимулирующее воздействие на активность человека и животных, вплоть до введения фармакологических препаратов.

ОПТИМУМ МОТИВАЦИИ

- Известно, что для того, чтобы осуществлялась деятельность, необходима достаточная мотивация. Однако, если мотивация слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения, вследствие чего в деятельности (и в поведении) наступают определенные разлады, т. е. эффективность работы ухудшается. В таком случае высокий уровень мотивации вызывает нежелательные эмоциональные реакции (напряжение, волнение и т. п.), что приводит к ухудшению деятельности.
 - Экспериментально установлено, что существует определенный оптимум (оптимальный уровень) мотивации, при котором деятельность выполняется лучше всего (для данного человека, в конкретной ситуации). Последующее увеличение мотивации приведет не к улучшению, а к ухудшению эффективности деятельности. Таким образом, очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определенная граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.
-

Закон Йеркса-Додсона

- Опытами Йеркса и Додсона было выявлено, что **чрезмерная стимуляция приводит к замедлению скорости научения.** «При сложной задаче нужна слабая мотивация, а при легкой – сильная». Синонимичен закону оптимума – пессимума, который сформулировал русский физиолог Н.Е. Веденский (1905) и распространял на поведение человека: одним из условий плодотворности умственного труда является соблюдение закона оптимума, под которым понималось мерность и ритм работы. «Слишком быстро идущий человек скорее утомляется, как и слишком медленно идущий». Этот закон распространяется и на ВПФ.

