

Мотив и мотивация

Рябова Т.В.

Проблемы изучения

- Проблема соотношения и разграничения мотивов/интересов/потребностей
- Проблема сущности, природы, структуры МОТИВОВ
- Проблема развития мотивов
- Проблема возрастных и индивидуальных особенностей мотивов
- Проблема диагностик мотивационной сферы личности, критериев и показателей сформированности видов и уровней мотивации

Определение

- Мотивация – осознаваемые или неосознаваемые психические факторы (побудительные силы), побуждающие индивида к совершению определенных действий и способствующих выполнению определенных целей
- Или: Совокупность побуждений, вызывающих определяющую активность индивида

определения

- Мотив- это то, что отражаясь в сознании человека, побуждает его к деятельности, направляя ее на удовлетворение определенной потребности.
- Мотив (от лат. moveo - двигаю) материальный или идеальный предмет, который побуждает и направляет на себя деятельность или поступок и ради которого они осуществляются. Источником побудительной силы выступают потребности. Естественные, духовные, социальные или по А. Маслоу.
- Направленность личности - совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций. Она всегда социально обусловлена и формируется путем воспитания.

Направленность включает иерархические формы, все они являются и мотивами деятельности:

- влечение - наиболее примитивная биологическая форма направленности;
- желание - осознанная потребность и влечение к чему - либо определенному;
- стремление - возникает при включении в структуру желания волевого компонента;
- интерес - познавательная форма направленности на предметы; при включении в интерес волевого компонента он становится склонностью;

Формы направленности

- идеал - конкретизируемая в образе или представлении предметная цель склонности;
- мировоззрение - система философских, эстетических, этических, естественно научных и других взглядов на окружающий мир;
- убеждение - высшая форма направленности - это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами,

Функции и свойства МОТИВОВ

- Побуждающая- вызывает и обуславливает активность человека;
- Направляющая – отражает выбор и осуществление линии поведения;
- Регулирующая – определяет характер поведения и деятельности, связана с иерархией мотивов.

Свойства мотива:

1. Сила. Выступает показателем непреодолимого стремления личности и оценивается по степени и глубине осознания потребности и самого мотива, по его интенсивности.

Теория Д. Аткинсон: **$M = P \times V \times Z$** ,

где M- СИЛА мотива,

P – мотив достижения успеха как личностное качество, V – субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели,

Z – личностное значение достижения этой цели.

x – знак умножения

Свойства мотива

2. Устойчивость мотива.

Оценивается по:

наличию мотива во всех основных видах деятельности,

по его сохранению во времени,

по сохранению его влияния на поведение в сложных условиях деятельности

Виды мотивов

- по установкам личности (личные, общественные, эгоистические, идейные, нравственные)
- По времени появления (постоянные, ситуативные, кратковременные)
- по видам деятельности (общения, учения, профессиональной деятельности)
- по степени осознания (осознаваемые, неосознаваемые)

Для мотивации используется:

1. Стимулирование (побуждение к активной деятельности с помощью внешних факторов, материальных или моральных);
2. Собственно мотивирование (создание внутренних (психологических) побуждений к труду. Это может быть заинтересованность в труде, потребность, переживание чувства удовлетворения от трудовой активности.

Теории мотивации

17 -18 в.

Теория принятия решений и свободного выбора. Теория автомата, действующего по механическим законам на базе схемы рефлекса.

Середина 19 в.

Материалистическое учение о животном. Теория Ч. Дарвина. Идеалистическое учение о человеке.

Теории мотиваций. Конец 19 в.

Теория биологических потребностей: голод, жажда, потребность в кислороде. Для поддержания гомеостаза, равновесия, организм активизируется, мотивация усиливается.

Теории инстинктов. З. Фрейд определил инстинкты жизни (Эрос), смерти (Танатос), агрессивности. У Макдауголл 18 инстинктов, среди которых строительства, любопытства, бегства, стадности, отвращения, самоутверждения и др. Инстинкты врожденные, но биологические потребности -приобретенные, меняются с течением жизни.

Теории мотиваций. Середина 20 в.

Необихевиорист И. Браун «Мотивация поведения».

Поведение определяется привычкой и потребностями.

$V=f(P, d)$, где V – поведение, P - привычки, d - потребности.

Источником поведения являются первичные /органические потребности и вторичные (навыки).

Они могут быть в конфликте между собой (фрустрация).

Потребность активизирует поведение.

Р. Вудвортс «Динамика поведения».

Поведение определяется потребностью и когнитивными процессами (нужда и подкрепляющие стимулы).

В мотивацию включает способности, кроме потребностей.

Теории мотивации. 20 век.

- Теории мотивации различают содержательные и процессуальные.
- Содержательные – основываются на определении тех внутренних побуждений (потребностей), которые заставляют людей действовать так, а не иначе. Основной упор эти теории делают на определение перечня и структуры потребностей людей.

Потребность

Это состояние организма, характеризующее недостаток жизненно важных условий; это динамическое образование, организующее и направляющее познавательные процессы и поведение.

- Потребности – мотивы – действия – цель.

Только неудовлетворенная потребность толкает человека к определенным действиям без принуждения, следовательно, необходимо добиваться соединения потребностей студентов с потребностями общества/университета. Тогда студенты будут выкладываться ради этих удовлетворения этих потребностей, чего не в силах обеспечить никакое принуждение.

Содержательные теории

А. Маслоу,

Д. Мак – Клеланд

Ф. Герцбецрга

А. Маслоу

- По А. Маслоу, первичные потребности заложены генетически, вторичные вырабатываются в ходе познания и обретения опыта. К первичным относятся физиологические потребности и потребности в безопасности и защищенности /уверенности в будущем.
- к вторичным относятся социальные потребности или потребности в принадлежности и любви (чувство, что тебя понимают другие, причастности, принадлежности чему – либо или кому – либо);
- потребность в уважении (в самоуважении, личных достижениях, компетентности, признания, уважения со стороны окружающих);
- когнитивные и эстетические потребности (в порядке, красоте, симметрии, справедливости);
- потребность в самовыражении (самоактуализации)(в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности, желание человека стать тем, кем он может стать).
-

Теория Д. Мак – Клеланда.

- Согласно ей, люди делятся в зависимости от доминирующих у них потребностей:
- Люди с ведущей потребностью во власти;
- Люди с ведущей потребностью успеха;
- Люди с ведущей потребностью в причастности;

Люди с ведущей потребностью успеха

Ставят цель, достижение которой расценивается как успех, уверены в нем.

Стремление добиваться только успехов, ищут такую деятельность, выбирают средства для достижения цели.

Рассчитывают на одобрение, работа вызывает положительные эмоции.

Характерна полная мобилизация ресурсов и сосредоточенность.

Правильно оценивают возможности, способности, соответствующие профессии.

Люди, нацеленные на избегание неудач

Неуверенность, неверие в возможность добиться успеха, боятся критики.

Работа вызывает отрицательные эмоции., тяготится, побежденный.

Неадекватность профессионального самоопределения, профессии выбирают слишком легкие/сложные.

Игнорируют объективную информацию о себе, самооценка занижена /завышена, уровень притязаний нереалистичный

Двухфакторная модель Ф. Герцбецрга

Факторы, влияющие на мотивацию:

1. Гигиенические факторы – связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа. При отсутствии или недостаточности этих факторов у человека возникает чувство неудовлетворенности работой. Если они достаточны, то сами по себе не вызывают удовлетворения работой и не могут мотивировать.
2. Факторы мотивации – связаны с самим характером и сущностью работы.

Процессуальные теории МОТИВАЦИИ

в них анализируется то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный вид поведения.

Поведение человека является функцией его восприятия и ожиданий, связанных с данной ситуацией и возможных последствий выбранного им типа поведения.

1. Теория ожиданий (В. Вроом (Врум));
2. Теория справедливости (Д. Кун, Адамс, А. Гольдман, А. Фридман);
3. Модель Портера –Лоулера;

Теория ожиданий (В. Вроом (Врум));

- Мотивация есть ожидание того, что усилия дадут желаемые результаты \times ожидание того, что результаты повлекут за собой ожидаемое вознаграждение \times ожидаемая ценность вознаграждения
- Если значения любого из трех ожиданий будет мало, то мотивация будет слабая, а результаты труда низкие. Так как у людей различные потребности, то конкретное вознаграждение они оценивают по –разному. Значит, надо привести в соответствие вознаграждения и потребности.

Теории справедливости (Д. Кун, А. Гольдман, А. Фридман)

Люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затрачиваемым усилиям и затем соотносят его с вознаграждениями других людей, выполняющих аналогичную работу.

Если сравнение показывает дисбаланс и несправедливость, то есть если другие получают больше вознаграждения, то у человека возникает психологическое напряжение.

Люди, считающие, что им недоплачивают, начинают работать менее интенсивно. Пока люди не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут стремиться уменьшать интенсивность труда. Но эта оценка справедливости относительная, а не абсолютная.

Ценности и ценностные представления

содержатся в мотивационных структурах личности («моделях должного»), побуждающих ее к предметному воплощению в своей деятельности общественных ценностных идеалов.

Определим ценностные ориентации по тесту М. Рокича.

Необходимо проранжировать ценности, поставив на 1 место, что для Вас наиболее важно (всего 18 рангов)

Список А (терминальные ценности):

- активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни)
- жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом)
- здоровье (физическое и психическое)
- интересная работа
- красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и в искусстве)
- любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком)

Продолжайте ранжировать

- материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений)
- наличие хороших и верных друзей
- общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе)
- познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие)
- продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей)

И ещё ценности:

- развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование)
- развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей)
- свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках)
- счастливая семейная жизнь
- счастье других (благополучие, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом)
- творчество (возможность творческой деятельности)
- уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений)

Уважаемые слушатели!

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**