

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ



ПЛАН:



1. Общее представление о потребностях.
2. Мотивационная сфера личности.
3. Я-концепция личности.
4. Психологические защиты.


1. ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПОТРЕБНОСТЯХ.

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ

– это установки, ставшие свойствами личности и проявляющиеся в следующих формах: влечение, желание, стремление, интерес, склонность, мировоззрение, убеждение.

- **ПОТРЕБНОСТИ:**
 - **СОЦИАЛЬНЫЕ**
 - **МАТЕРИАЛЬНЫЕ**
 - **ДУХОВНЫЕ**
 - **БИОЛОГИЧЕСКИЕ**

Пирамида потребностей Маслоу:



- Духовные
- Престижные
- **Социальные**
- **Экзистенциальные**
- **Физиологические**

- Духовные
- Эстетические
- Познавательные
- Престижные
- Социальные
- Экзистенциальные
- Физиологические

2.


**МОТИВАЦИОННАЯ
СФЕРА
ЛИЧНОСТИ.**



МОТИВАЦИОННАЯ СФЕРА - совокупность потребностей и мотивов личности.

Компоненты:

- Содержательный.
- Динамический.



МОТИВАЦИЯ – совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его направленность и активность.

ВИДЫ МОТИВАЦИИ:

1. **ВНУТРЕННЯЯ** - стремление совершать деятельность ради нее самой, ради награды, содержащейся в самой деятельности.

Источник – самоопределение, автономность.

2. **ВНЕШНЯЯ** - это мотивация, при которой факторы, воздействующие на поведение личности, находятся вне «я» личности.

Источник – вознаграждение, избегание наказания.

ПОЛИМОТИВИРОВАННОСТЬ

Деятельность всегда полимотивирована,
т.е.:

- 1) деятельность побуждается не какой-то одной потребностью, а несколькими;
- 2) все мотивы деятельности составляют определенную иерархию;

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ

- 1. Воздействие на эмоционально-познавательную сферу** путем возбуждения интереса и позитивных эмоций, чтобы подвести человека к переосмыслению своих потребностей.
- 2. Воздействия на деятельную сферу** через условия деятельности, чтобы избирательно удовлетворить те или иные потребности и сформировать новые.

МОТИВ - внутренний побудитель к деятельности

НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ	ОСОЗНАВАЕМЫЕ
Инстинкты	Желания
Влечения	Стремления
Установки	Хотения
Гипнотические внушения	Интересы
Фрустрационные состояния	Идеалы
	Склонности
	Убеждения
	Ценности
	М

НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ МОТИВЫ

1. **ИНСТИНКТ** – это совокупность врожденных действий человека; рефлексы, необходимые для выполнения жизненно важных функций.
2. **ВЛЕЧЕНИЕ** — неосознанная потребность, побуждающая к соответствующим действиям.
3. **УСТАНОВКА** — неосознаваемое состояние готовности к определенному поведению или деятельности.

ЖЕЛАНИЕ — одна из форм мотивационного состояния, основанного на осознанной потребности, которая еще не выступает в качестве сильного побуждения к действию.

При невозможности удовлетворить желание возникает **СОСТОЯНИЕ ФРУСТРАЦИИ**, которое сопровождается тревогой, разочарованием, раздражением.

ОСОЗНАВАЕМЫЕ МОТИВЫ

СТРЕМЛЕНИЕ - смутное влечение к более или менее определенному предмету или объекту, с помощью которого потребность может быть удовлетворена.

ХОТЕНИЯ возникают, когда к представлению цели присоединяется представление и о средствах, с помощью которых эта цель может быть достигнута.

ИНТЕРЕСЫ – мотивы, напрямую не связанные с потребностями.

ОСОЗНАВАЕМЫЕ МОТИВЫ

ИДЕАЛ - эмоционально окрашенный эталон действия, обычно воплощенный в каких-либо образах, которым человек хочет подражать.

СКЛОННОСТЬ — направленность субъекта на определенную деятельность.

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ - совокупность потребностей, интересов, идеалов и убеждений человека.

ОСОЗНАВАЕМЫЕ МОТИВЫ


УБЕЖДЕНИЯ – представления, знания, идеи, ставшие мотивами поведения человека и определяющие его отношение к разным сферам действительности.

МИРОВОЗЗРЕНИЕ - совокупность устойчивых взглядов, принципов, оценок и убеждений, характеризующая видение мира в целом и место человека в этом мире.

Классификация мотивов Мюррея

Мотивы достижения	Мотивы готовности помочь
Мотивы руководства	Мотивы зависимости
Мотивы порядка	Мотивы ориентации на новое
Мотивы автономии	Мотивы выдержки
Мотивы общительности	Мотивы секса
Мотивы понимания со стороны других	Мотивы агрессии
Мотивы помощи извне	Мотивы доминантности

3. Я- КОНЦЕПЦИЯ.



Я-КОНЦЕПЦИЯ – это система установок человека относительно самого себя, обобщенное представление о себе.

Я-концепция формируется, развивается, изменяется в процессе социализации личности, в процессе самопознания.

Модальности Я-концепции:

- 1. Я-РЕАЛЬНОЕ** – это установки (представления), связанные с тем, как индивид воспринимает себя.
- 2. Я-ИДЕАЛЬНОЕ** – установки, связанные с представлениями о том, каким он хотел бы быть.
- 3. Я-ЗЕРКАЛЬНОЕ** – установки, связанные с представлениями индивида о том, каким его видят и что думают другие

Структура Я-концепции:

1. **Когнитивный компонент** – это основные характеристики самовосприятия и самоописания личности. Включает в себя:
 - *Я-физическое* (представления о поле, росте, строении организма, внешности в целом).
 - *Я-психическое* (представления о своих особенностях познавательной деятельности, психических свойствах, возможностях).
 - *Я-социальное* (представления о своих

Структура Я-концепции:

- 2. Эмоционально-оценочный компонент** – это самооценка образа Я, оценка наших представлений о самом себе.
- 3. Поведенческий компонент** – это поведение человека (или потенциальное поведение), которое может быть вызвано образом Я и самооценкой личности.

Модель поведения Берна

- **Я в порядке – Вы в порядке.**

Позитивное отношение и к себе, и к другим.

- **Я в порядке – Вы не в порядке.**

Положительное отношение к себе, слишком высокая самооценка. Стремление к доминированию.

- **Я не в порядке – Вы в порядке.**


Низкая самооценка, переоценка других людей. Стремление подчиняться.

- **Я не в порядке – Вы не в порядке.**

Низкая самооценка, негативное отношение к другим.

4.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА



**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ
ЗАЩИТА — механизмы,
которые стабилизируют
наше состояние, сохраняют
наше представление о
самих себе.**

Случаи, после которых проявляются психологические защиты:

- Психологическая травма.
- Неприятные воспоминания.
- Страх перед любыми неудачами или изменениями.
- Стремление к удовлетворению своих детских потребностей.
- Психологическая выгода от своей болезни, состояния.
- Нежелание менять «удобную» социальную позицию.
- Повышенный уровень психологической

Защитные механизмы:

- вытеснение,
- замещение,
- идентификация,
- отрицание,
- проекция,
- рационализация,
- регрессия,
- реактивные образования,
- сублимация,
- компенсация.

Защитные механизмы:

- **ВЫТЕСНЕНИЕ** — механизм, в результате действия которого неприемлемые для человека мысли, воспоминания или переживания переводятся в сферу бессознательного, но при этом продолжают оказывать влияние на поведение личности.
- **ЗАМЕЩЕНИЕ** связано с переносом действия с недоступного объекта на доступный.

Защитные механизмы:

- **ИДЕНТИФИКАЦИЯ** — защитный механизм, при котором человек видит в себе другого, переносит на себя мотивы и качества, присущие другому лицу.
- **ОТРИЦАНИЕ** — процесс устранения, игнорирования травмирующих восприятий внешней реальности.

Защитные механизмы:

- **ПРОЕКЦИЯ** — неосознаваемый механизм, посредством которого импульсы и чувства, неприемлемые для личности, приписываются внешнему объекту.
- **РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ** — сокрытие от сознания человека истинных мотивов его действий, мыслей и чувств во имя обеспечения внутреннего комфорта.

Защитные механизмы:

- **РЕАКТИВНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ** - трансформация травмирующего мотива в свою полную противоположность.
- **РЕГРЕССИЯ** — механизм, при котором человек в своем поведении в ответственных ситуациях возвращается к ранним, детским типам поведения, которые на той стадии были успешными.

Защитные механизмы:

- **СУБЛИМАЦИЯ** - снятие внутреннего напряжения с помощью перенаправления энергии на достижение социально приемлемых целей, творчество.
- **КОМПЕНСАЦИЯ** — защитный механизм, заключающийся в бессознательной попытке преодоления реальных и воображаемых недостатков путем дополнительных усилий, прикладываемых к деятельности.