

# **Потребности как источник активности личности**

Лекция 5

# Содержание:

1. Понятие о потребностях, виды потребностей.
2. Особенности и свойства потребностей.
3. Этапы опредмечивания потребностей.
4. Понятие о мотиве. Взаимосвязь с мотива с деятельностью. Содержание понятия «мотивация»

# 1. Понятие о потребностях, виды потребностей

**Потребность** - это состояние организма, выражающее его объективную нужду в чём-либо внешнем, лежащем за пределами организма, но необходимом для нормальной жизнедеятельности человека.

## **В отечественной психологии принятыми критериями для классификации являются:**

- **Происхождение потребностей** (естественные и культурные);
- **По предмету** (материальные, духовные, социальные);
- **По природе** (филогенетические, общественные).

## По происхождению

Первичные, биологические, врождённые потребности организма

Вторичные, социальные, понимаемые, потребности личности.

Голод, жажда.

Потребность в определённых умениях, знаниях, эстетические потребности и т.п. квазипотребности.

**Квазипотребность** — напряжённая система (намерение), которая появляется в определенной ситуации, обуславливает деятельность человека и стремится к разрядке (удовлетворению).

## По предмету и природе

Филогенетическая природа	Общественная природа	
Материальные	Духовные	Социальные
Пища, одежда, жилище.	Творческие, эстетические	Признания другими людьми, любви и принадлежности к группе.

# Зарубежная классификация потребностей

## Невротические потребности по Карен Хорни

Главное понятие Хорни – "**базальная тревога**", определяемая как "...чувство изоляции и беспомощности ребенка в потенциально враждебном мире».

У тревожного, не чувствующего безопасности ребенка развиваются разнообразные **стратегии** – для того, чтобы **совладать с чувствами изоляции и беспомощности**



1885-1952

# Виды невротических потребностей по К. Хорни

Хорни предлагает перечень из десяти потребностей, рассматриваемых как следствие попыток найти решения проблемы нарушенных отношений. Она называет эти потребности "невротическими", поскольку они представляют иррациональные разрешения проблемы.

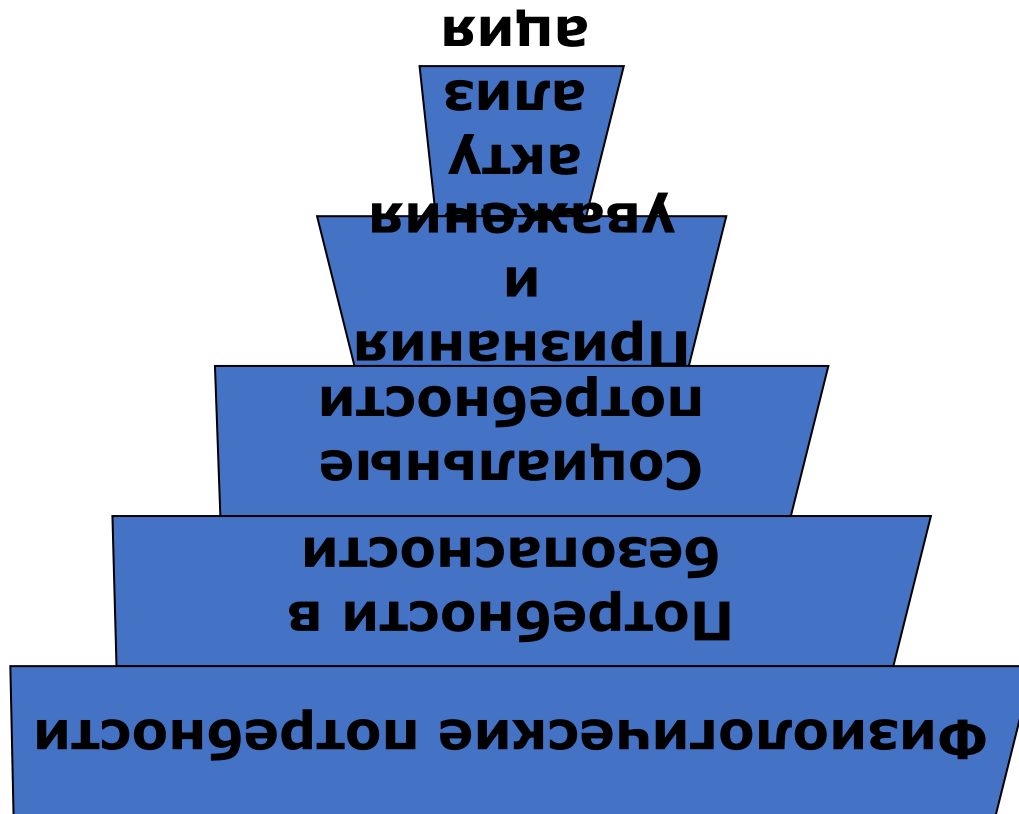
- **Невротическая потребность в любви и одобрении.**  
Человек живет ради хорошего мнения о нем окружающих и чрезвычайно чувствителен к любому знаку отвержения и недружелюбия.
- **Невротическая потребность в "партнере – опекуне".**  
Человек с такой потребностью – паразит. Он переоценивает любовь и чрезвычайно боится быть брошенным и остаться в одиночестве.



- **Невротическая потребность в узком ограничении жизни.** Такой человек нетребователен, удовлетворяется малым, предпочитает оставаться незаметным и превыше всего ценит скромность.
- **Невротическая потребность в силе.** Эта потребность проявляется в стремлении к силе ради нее самой, неуважении к другим, огульном восхвалении силы и презрении к слабости.
- **Невротическое стремление эксплуатировать других.**
- **Невротическая потребность в значимости.** Самооценка определяется уровнем публичного признания.
- **Потребность в том, чтобы, быть объектом восхищения.** У людей, обладающих этой потребностью, "дутый" образ самого себя;

- **Невротическое стремление к личным достижениям.**  
Такие люди хотят быть лучше всех и направляют себя ко все большим и большим достижениям.
- **Невротическая потребность в самодостаточности и независимости.**
- **Невротическая потребность в совершенстве и безупречности.** Боясь совершить ошибку и подвергнуться критике, люди с этой потребностью стараются стать неуязвимыми и непогрешимыми.

# Пирамида базовых потребностей Абрахама Маслоу:



Маслоу Абрахам  
Харольд  
(1908 – 1970)

Согласно А. Маслоу, некоторая характеристика может считаться **базовой потребностью**, если она удовлетворяет следующим условиям:

1. Ее отсутствие ведет к заболеванию
2. Ее наличие предотвращает заболевание
3. Ее восстановление излечивает заболевание.
4. В определенных, весьма сложных, ситуациях свободного выбора субъект предпочитает удовлетворение именно данной потребности
5. У здорового человека она может быть пассивна, функционировать на низком уровне или функционально отсутствовать



Люди стараются реализовать весь свой потенциал, развить свои способности и личность в целом

Эти потребности могут принимать две различные формы.

Первая - это потребность в самоуважении, т. е. удовлетворение самим собой.

Самоуважение тесно связано с чувством достижения цели, компетентности, знаний, зрелости.

Вторая форма - потребность в уважении других людей.

Эта потребность связана с репутацией, общественным признанием, статусом внутри группы.

потребность в дружбе, любви и принадлежности

отражают желание сохранить стабильность положения и защитить себя от опасности, вреда, угроз, травм, потерь или лишений, потребность в структуре, порядке

это потребности в заработной плате, отпуске, пенсионном обеспечении, перерывах, благоприятных рабочих условиях, освещении, отоплении и вентиляции.

## Высказывания А.Маслоу

- Базовые человеческие потребности организованы в иерархию относительного преобладания».
- «Как только одно желание удовлетворено, на его месте появляется новое»

## 2. Особенности и свойства потребностей

1. Потребность всегда связана с **нуждой** – необходимостью устранения дефицита в чем-либо или в ликвидации избытка.
2. Потребность обязательно сопровождает **состояние напряжения**, которое служит сигналом о необходимости удовлетворения потребности.
3. Потребность запускает **поисковую активность** человека, направленную на её удовлетворение.
4. **Предметность** – наличие предмета потребности (исключение: функциональные потребности)

5. **Динамичность потребностей**- способность актуализироваться и изменять свою напряженность, способность угасать и воспроизводиться вновь.
6. При длительном неудовлетворении потребности возникает **состояние фрустрации** – состояние психической напряженности, сопровождающееся отрицательными эмоциями, вызываемое объективно или субъективно непреодолимыми трудностями при удовлетворении потребности



## Потребности характеризуются:

- Модальностью (в чём именно возникает нужда).
- Силой (степень напряжения).
- Остротой переживания (субъективная оценка степени удовлетворённости потребностей).

### 3. Этапы опредмечивания потребностей

**Опредмечивание потребности** — процесс «узнавания» потребностью своего предмета.

Актом опредмечивания потребность преобразуется — становится определенной, потребностью именно в данном предмете. В элементарных формах это запечатление (импринтинг).

**Импринтинг** — это психофизиологический механизм, в соответствии с которым впечатление или образ, воспринятые в определенный критический период развития, прочно запечатлеваются в сознании, превращаясь в устойчивую поведенческую программу.

### 3. Этапы опредмечивания потребностей.

1. Возникновение нужды
2. Обнаружение нужды
3. Поисковое поведение
4. Обнаружение предмета потребности

По мере прохождения этапов:

- напряжение снижается и в результате совсем исчезает,
- рождается мотив

<b>1 этап: до опредмечивания</b>	<b>2 этап: после опредмечивания</b>
<p>1. Предметного содержания нет, но идёт его активный поиск. Благо ещё не представлено человеку.</p>	<p>1. Происходит быстрая фиксация потребности на первом удовлетворившем предмете, который становится благом. Результатом является появление мотива.</p>
<p>2. Активность выражается в беспокойстве, поиске и переборе различных предметов, носит характер общей не направленности.</p>	<p>2. Активность становится направленной. Появляется деятельность, направленная на удовлетворение потребности. П → М → Д</p>
<p>3. Психически этап выражается в отрицательных эмоциях и состояниях неопределённости.</p>	<p>3. Эмоциональный фон меняется на положительный</p>

- **Потребность - это состояние активно–пассивное (объективно-субъективное).** С одной стороны человек зависит от объектов внешнего мира (благ), а с другой сам должен совершить активность для их удовлетворения.
- **Потребность это не спонтанное явление.** Человек предъявляет внутренние требования к внешним предметам, избирательно подходит к ним, у каждого человека есть особенная психическая структура, которая способна одни явления отражать, а к другим оставаться равнодушными.
- Потребности являются основным источником активности, **но направленность появляется только при встрече потребности с благом, с появлением мотива.**

## 4. Понятие о мотиве. Взаимосвязь с мотива с деятельностью

- **Мотив** – (от лат. movere – приводить в движение, толкать) – это внутреннее, исходящее от субъекта побуждение к определённым действиям, которые в конечном счёте ориентированны на удовлетворение потребности.
- **Мотив** – это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением определенной потребности
- **Мотив** (А.Н. Леонтьев) – опредмеченная потребность

## **Взаимосвязь мотива и деятельности проявляется в следующем:**

- Где есть потребность, там всегда есть источник возникновения новых мотивов.
- Источник новых мотивов может лежать в самой деятельности.
- Появление новых мотивов расширяет содержание потребности, за счёт расширения предметного содержания.



### **Функции мотивов:**

- Функция направленности;
- Смыслообразующая функция;
- Побудительная функция;
- Селективная функция;



## Структура мотива (Е.П. Ильин)

<b>Потребностны й блок</b>	<b>Блок «внутреннего фильтра»</b>	<b>Целевой блок</b>
Биологические и социальные потребности	Интересы, нравственный контроль, убеждения, идеалы, ценности, установки, отношения, оценка СВОИХ возможностей, уровень притязаний, оценка внешней ситуации	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Образ предмета, способного удовлетворить потребность</li><li>▪ Образ опредмеченного действия</li><li>▪ Представление процесса удовлетворения потребности</li></ul>

## Пример:

<b>Потребностный блок</b>	<b>Блок «внутреннего фильтра»</b>	<b>Целевой блок</b>
«Деточкин» Социальная потребность	Обостренное чувство справедливости Убеждение, что все преступники должны быть наказаны	Представление продажи машины Образ счастливых детей
«Дима Семицветов» Материальная потребность	Завышенный уровень притязаний Гедонистическая ценность	Представление того, как ему приносят взятку Образ себя на курорте и в дорогой машине

# Стадии формирования мотива (Е.П. Ильин)

<b>1 стадия:</b> формирование первичного (абстрактного) мотива	<b>2 стадия:</b> поисковая внутренняя и внешняя активность	<b>3 стадия:</b> выбор конкретной цели
<p>Возникновение побуждения к активности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. осознание потребности.</li> <li>2. желание устранить нужду</li> </ol> <p>Носит не конкретизированный характер.</p> <p>Нет осознания пути удовлетворения желания.</p>	<p>Задачи стадии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка обстоятельств ситуации, в которых происходит удовлетворение желаний.</li> <li>2. Прогнозирование последствий выбираемого пути достижения цели</li> <li>3. Фильтрация средств и путей достижения цели через личностные детерминанты</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возникает намерение достичь цели.</li> <li>2. Возникает сознательное побуждение к действию</li> <li>3. Формируется конкретный мотив.</li> </ol>

**Мера представленности  
мотива в сознании человека**

**неосознаваемые** Не имеют цели и предмета, представлены влечениями, установками.

**осознаваемые** Имеют цель, выраженную в виде образа желаемого представлены идеалами, стремлениями, желаниями, интересами

**По характеру побуждения**

**Побудительные** основаны на наличных причинах:  
установки, влечения, желания, стремления

**Притягательные** основаны на будущих причинах:  
мечты, идеалы, интересы, убеждения

**По функции и роли,  
представленности мотива в  
иерархии мотивов**

**Главные, ведущие.** Лежат в основе деятельности и поведения.

**Второстепенные, мотивы-стимулы.** Выполняют роль дополнительных мотивационных факторов, носят ситуативный, стимулирующий характер

**По реальности побуждения**

**Актуальные.** Выбраны личностью в качестве мотива реальных действий.

**Потенциальные.** Мотивы, которые могут организовать действие. Определяют возможные варианты поведения и определяют зону ближайшего развития.

## 5. Классификации мотивационных образований. Формы мотивов.

- **Влечение** – биологическая форма мотива; психическое состояние, выражающееся в неосознанной, недифференцированной тяги к чему-либо.
- **Инстинкт** – врождённая способность совершать действие по безотчётному побуждению.
- **Установка** – складывающаяся на основе опыта, устойчивая предрасположенность субъекта к определённой форме реагирования.
- **Желание** – осознанная потребность влечения, направленная на объект с получением которого связаны определённые переживания.



- **Стремление** – устойчивое желание чего-либо добиться (желание + волевое усилие).
- **Интерес** – познавательная форма направленности, характеризует определённую степень сосредоточенности на предмете значимость и эмоциональная привлекательность которого осознаётся человеком.
- **Склонность** – постоянное влечение к чему-либо (желание + волевой компонент).
- **Идеалы** – склонность которая конкретизируется в образах, являющиеся очень привлекательными для субъекта, но недостающим ему, (то, что составляет высшую цель человека).
- **Убеждения** – система ценностных ориентиров личности, побуждающая поступать в соответствии со своими взглядами и убеждениями.

- **Мировоззрение** – система философских, этических, естественно - научных и др. взглядов на мир.
- **Мечта** – созданный в воображение предмет желаний, стремлений.

## 5. Содержание понятия «мотивация»

**Мотивацию** понимают как совокупность психических процессов, которые придают поведению энергетический импульс и общую направленность.

**Мотивация** – это и движущая сила поведения, система личностных причин, которые управляют поведением и деятельностью человека.

## **Характеристика понятий, близких по содержанию к понятию «мотивация».**

- 1.Мотивировка** - рациональное объяснение субъектом социально приемлемых для него и референтной группы причин действия.
- 2.Мотивирование** – намеренное создание мотива, побуждающего человека к деятельности.
- 3.Мотиватор** – аргументы принятого решения при объяснении основания действия или поступка
- 4.«Мотивационное поле»** – иерархия потребностей и МОТИВОВ

```
graph TD; A[Виды мотивации (Е.П. Ильин)] --> B[Внутренне-организованная]; A --> C[Внешне-организованная];
```

Виды мотивации  
(Е.П. Ильин)

Внутренне-  
организованная

Внешне-  
организованная

# Внешняя мотивация

**Внешняя мотивация** – это обстоятельства (актуальные условия, оказывающие влияние на эффективность деятельности), либо внешние факторы, влияющие на принятие решения и силу мотива.

**Внутреннее стимулирование** возможно только в том случае, когда становится значимым для человека.

**Внешние факторы в процессе мотивирования должны трансформироваться во внутренние.**

Формы  
организации  
мотивационного  
процесса

```
graph TD; A[Формы организации мотивационного процесса] --- B[Императивные формы]; A --- C[Неимперативные формы]; A --- D[Мотивация, вызванная привлекательностью объекта]; A --- E[Внушение];
```

Императивные  
формы

Неимперативные  
формы

Мотивация ,  
вызванная  
привлекательностью  
объекта

Внушение

**1. Императивные формы** – предполагают силовые воздействия на личность. Выражены в категорических, повелительных и строго обязательных предписаниях.

**Обязательные условия:**

1. Должна сформирована установка долженствования при выполнении определенной социальной роли
2. Авторитет (высокий статус) принуждающего

**Примеры: приказ, требование, принуждение**



2. **Неимперативные формы** – не предполагают силового воздействия.

**Примеры:**

1. Просьба – имеет большее влияние, если облекается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к праву отказать.
2. Предложение – представление на обсуждение варианта решения проблемы.
3. Убеждение – воздействие на сознание личности через обращение к её собственному критическому суждению
4. Манипуляция – скрытое от адресата побуждение к изменению поведения, необходимого для достижения манипулятором собственных целей.

3. **Мотивация, вызванная привлекательностью объекта** – предполагает влияние внешних стимулов(объектов) на мотивационный процесс.

**Механизмы возникновения:**

1. Ассоциация между потребностью и предметом.
2. Заражение – передача эмоционального состояния от человека или группы другому.
3. Подражание – следование примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей, привлекательных для данного субъекта.

4. Внушение – психологическое воздействие на человека, осуществляемое с помощью речевых и неречевых средств общения.

**Отличается:**

- Сниженной аргументацией со стороны суггестора.
- Низкой критичностью суггерента.
- **Суггестор** – это индивид, который внушает и является источником суггестии. Суггесторами могут быть не только индивид, а и группа.
- **Суггеренд** – это тот, кто поддается суггестии, её объект. Индивид, подвергнутый суггестии, воспринимает информацию, поступающую в его мозг без ее осмысления, анализа или соотнесения с известными фактами о ней и собственным состоянием.

# Внутренняя мотивация

**Внутренняя мотивация** - связана с личностными диспозициями: потребностями, установками, интересами, влечениями, желаниями личности.

## **Факторы, способствующие повышению интринсивной мотивации.**

1. Ощущение «самоэффективности»
2. Состояние «потока» (М. Чиксентмихайи)
3. Совпадение мотива и цели действия

## **Влияние внешней мотивации на внутреннюю.**

1. Внешнее мотивирование может снижать внутреннюю мотивацию личности.
2. При внешнем мотивировании увеличиваются количественные показатели деятельности и снижается её качество.



Спасибо за  
внимание!

---