

Мотивация

Мотивация – это психическое образование, которое раскрывает причины поведения человека, побуждает и направляет его активность.

Ряд различий с причинами поведения животных:

1. человек может ставить цели, избыточные с точки зрения исходной задачи, и выйти за пределы ситуации, в которой он находится.
2. важной особенностью мотивации поведения человека является социализированность его потребностей.
3. диапазон объектов, удовлетворяющих потребности и возможностей добывания средств удовлетворения потребностей, у человека значительно шире, чем у животных.
4. у человека побуждения обладают смыслообразующей функцией.

**Потребность в широком смысле
– это то, без чего существо не
может нормально
функционировать.**

- *Предметом* потребности может являться что-либо необходимое для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности или социальной группы.
- Потребность может рассматриваться как
 - *нужда*
 - *ценность*
 - *состояние*

Пирамида потребностей А.Маслоу



Потребность и мотив

- *Мотивационная установка* – это отсроченная потребность, латентное состояние готовности к удовлетворению потребности, реализации намерения.
- *Мечта* становится мотивационной установкой тогда, когда на ее основе выстраивается мотив, то есть находятся пути и средства удовлетворения потребности
- **Мотив** (от лат. *movere* – приводить в движение, толкать), в отличие от потребности, представляет собой синтез внешних и внутренних причин, побуждающих и направляющих активность человека.

Этапы формирования мотива

- 1 этап: осознание потребности, которая в данный момент актуальна и переживается как дискомфорт
- 2 этап – этап поисковой активности: поиск конкретного предмета удовлетворения потребности
- 3 этап: выбор конкретной цели и формирование намерения ее достичь.

Классификации мотивов

- по видам деятельности (общения, учения, профессиональной деятельности)
- по установкам личности (личные – общественные, эгоистические – общественно-значимые)
- по предметному содержанию (предметные, функциональные, нормативные)

Борьба мотивов

- Ситуация «приближение – избегание» человек попадает тогда, когда сталкивается с целью, имеющей амбивалентное мотивационное значение (стоит ли принимать необходимую сейчас помощь от неприятного человека).
- Ситуация типа «приближение – приближение» характеризуется наличием двух позитивных целей (выбор из двух благ).
- В ситуациях «избегание – избегание» - двух негативных (выбор из двух зол).
- Ситуация типа «двойного приближения – избегания», в которой перед субъектом стоит выбор между амбивалентными, т. е. одновременно и позитивными и негативными, целями.

Когнитивный диссонанс (Л. Фестингер)

- *Когнитивный диссонанс* – негативное побудительное состояние, связанное с недостаточной оправданностью своего выбора, явление рассогласования между имеющимися знаниями, намерениями, ценностями, мнениями и т.д.
- Для снятия напряжения, вызванного когнитивным диссонансом при принятии ответственного решения или в неопределенной ситуации, могут использоваться разные стратегии: оттягивание принятия решения, условное принятие цели, использование жребия, обращение за советом к другим людям, ссылка на то, что «так все делают» и т. д.

Компоненты мотивации

- *Мотив* вызывает и обуславливает активность человека, выполняя тем самым побудительную функцию, определяет характер поведения и направляет его посредством осуществления выбора определенной цели и /или средства ее достижения.
- *Влечения* – психологические состояния, выражающие недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность субъекта.
- *Желание* представляет собой отражающее потребность переживание, перешедшее в действенную мысль о возможности чем-либо обладать или что-либо осуществить.
- *Интересы* – форма проявления познавательных потребностей, обеспечивающая направленность личности на осознание целей деятельности благодаря более глубокой ориентировке в ситуации.
- *Склонность* – проявление потребности в осуществлении определенной деятельности.
- *Установки* – состояния психологической готовности человека реагировать определенным образом на внешние воздействия.

Теория мотивации достижения и избегания неудач (Д. Маккларенд, Х. Хекхаузен, Дж. Аткинсон)

- Мотивация достижения проявляется как потребность субъекта в достижении успеха в различных видах деятельности, особенно в условиях соревнования с другими людьми.
- Мотивация избегания неудач, напротив, связана со стремлением человека избегать тех ситуаций, в которых, как он полагает, велика вероятность провала.

Мотивационная сфера человека

- **Убежденность** – личностное свойство, определяющее общую направленность всей деятельности человека и его ценностных ориентаций.
- **Мировоззрение** – это интегральное образование, в состав которого входят и играют в нем важную роль обобщенные знания – повседневные, профессиональные, научные; в нем осмысливается также весь уклад человеческой жизни, выражаются определенные системы ценностей, выстраиваются «образы» прошлого и «проекты» будущего, получают одобрение или осуждение те или иные способы жизни, поведения.
- **Любознательность** – необходимое условие формирования устойчивых интересов. Она проявляется как активное познавательное отношение к действительности, особенно ко всему новому.
- **Широта и устойчивость интересов** является формирующимся в процессе жизни человека и напрямую отражающим те виды деятельности, в которые человек вовлечен сейчас или был вовлечен ранее.