МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ПО общей ПСИХОЛОГИИ**

**тЕМА: «проблема мотивации в различных психологических теориях»**

ВЫПОЛНИЛА: СТУДЕНТКА

 ГРУППЫ 4-ПС-22

САПОЖНИКОВА Е.С.

РУКОВОДИТЕЛЬ:

 малышева е. ю.

ЧЕРЕПОВЕЦ

2003

# Содержание.

Введение

Глава I. Понятие мотивации, её механизм и структура

в психике человека.

* 1. Понятие и сущность мотивации
	2. Стадиальность мотивационного процесса
	3. Индивидуальные особенности мотивации

Глава II. Различные теории мотивации в психологии

* 1. Представление о мотивах в психоанализе
	2. Теория человеческой мотивации А. Г. Маслоу

Глава III.Методики исследования мотивационной сферы

3.1 Оценка самоактуализации

3.2 Оценка энергофизиологической совместимости с брачным партнёром

3.3 Диагностика состояния агрессии (тест Басса-Дарки)

Заключение

Список используемой литературы

# Введение.

Целостная теория личности должна объяснять, почему люди поступают так, а не иначе. Концепции мотивации, или другими словами, процессуальные аспекты функционирования индивидуума, фокусируются на динамических, изменяющихся особенностях поведения человека. Вот примерный тип вопросов, относящихся к этому второму компоненту теории личности: «Почему люди ставят перед собой те или иные цели и стремятся их достигать?», «Какие специфические мотивы заставляют человека действовать, и направляют его поступки?»

 На эти вопросы мы пытаемся ответить, объясняя поведение окружающих нас людей в процессе взаимодействия, при помощи ответов на эти вопросы руководители стараются эффективно строить управление людьми на предприятиях и в организациях, эти вопросы люди задают сами себе, анализируя свое поведение в конкретной ситуации и свою жизнь в целом. Актуальность данной темы заключается в том, что, поняв механизм формирования мотивационной сферы человека, мы сможем целенаправленно влиять при помощи воспитательных воздействий на становление мотивации наших детей; руководители смогут эффективно управлять персоналом, повышая производительность предприятия при помощи мотивирования своих сотрудников; получив представление о том, что же такое мотивация и каковы наши истинные мотивы, каков собственно механизм мотивации, мы сможем эффективнее распоряжаться собственной жизнью, адекватно воспринимать не только окружающих нас людей, но и всю ситуацию взаимодействия, наслаждаться настоящим, прислушиваясь к своим потребностям и желаниям, строить планы на будущее, опираясь на свои истинные мотивы.

 Мотивация – это сложный психологический феномен, вызывающий множество споров в среде психологов, придерживающихся различных психологических концепций. [11, 42] Поэтому целью нашей работы явилось рассмотрение различных психологических теорий мотивации, существующих в настоящее время, отражение различных подходов к самому изучению мотивов. Также мы попытались раскрыть саму сущность мотивации, её структуру, механизмы мотивационных процессов, индивидуальные особенности мотивационной сферы человека. Другой важной задачей нашей работы стало практическое применение психологических знаний о мотивации в повседневной жизни. В частности, подобрать несколько наиболее оптимальных методик исследования мотивационной сферы и направленности личности.

Чтобы более полно осветить данную проблему, мы обратились к различным теориям мотивации человека, пытаясь вобрать наиболее прогрессивные направления в исследованиях. В некоторых теориях высказывается предположение, что все личностные процессы – от сексуальной разрядки до чувства юмора – происходят от попыток индивидуума уменьшить напряжение. Так называемая редукционистская модель мотивации, первоначально описанная Фрейдом, предполагает, что физиологические (биогенные) потребности индивида создают напряжение, и это заставляет его искать разрядки путем удовлетворения данных потребностей. Многие виды жизненных основных потребностей, такие как голод, жажда, потребность во сне, в половых отношениях, укладываются в объяснение мотивации человека с позиции редукции напряжения. В противоположность редукционистским, другие теории делают основной упор на стремлении человека овладевать окружающей средой и на жажду получения нового опыта с целью наслаждения. Приверженцы этой точки зрения утверждают: по мере того как человек взрослеет, его поведение все чаще направляется на приобретение навыков и умений в основном для того, чтобы повысить его компетентность или эффективно взаимодействовать с окружением, и все реже его поведение бывает направленно исключительно на уменьшение напряжения.

 Конечно, мы не должны ограничиваться редукционистской моделью мотивации человека. Маслоу, выдающийся теоретик в области мотивации, полагал, что в какие-то моменты индивидуумом движет дефицит потребности и тогда он стремиться уменьшить напряжение. В другое время его ведут за собой возрастающие потребности, и тогда он стремиться усилить напряжение, пользуясь этим как средством реализовать свой личностный потенциал. Хотя подобный обобщенный взгляд и кажется правдоподобным, все же большинство теоретиков склоняются к использованию одной из этих двух моделей при объяснении мотивации поведения человека, мы же в своей работе пытались учесть все грани научной мысли по данному вопросу.

# Глава I. Понятие мотивации, её механизм и структура

# в психике человека.

## 1.1 Понятие и сущность мотивации

Термин «мотив» – русифицированное французское слово «motif», в буквальном смысле слова обозначает «побуждение», или от латинского слова «moveo» – двигаю.

Впервые слово “мотивация” употребил А. Шопенгауэр в статье “Четыре принципа достаточной причины” (1900-1910). Затем этот термин прочно во­шел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и жи­вотных. [11, 53]

Большая Советская Энциклопедия приводит следующее определение данному понятию: «Мотив в психологии – побудительная причина действий и поступков человека. Исходным побуждением человека к деятельности являются его стремления удовлетворить свои материальные и духовные потребности».

 Попытаемся на доступном уровне, не вдаваясь в глубины нейрофизиологии, проследить основу механизма мотивации в психике человека. В лабораторных условиях проводились опыты над животными, в которых пытались выявить, при помощи раздражения электрическим током отдельных участков коры головного мозга, те участки мозга, воздействие на которые, приводило бы к активизации поведения животного на удовлетворение своих биологических потребностей.

 С помощью прямого раздражения мозга электрическим током, через заранее вживленные электроды, были найдены структуры, ответственные за эмоции, потребности и действия. В результате подобного рода исследований было обнаружено, что потребности (жажда, голод и т.п.), эмоции (ярость, страх и т.д.) и действие, как сложно организованные целенаправленные двигательные акты, репрезентированы в Головном мозгу тесно связанными между собой, но самостоятельными нервными образованиями. Мотивационные и подкрепляющие (эмоционально положительные) системы разделены в мозге, хотя при самостимуляции наблюдается их одновременное возбуждение. Таким образом, существует различие механизмов потребностей и эмоций (о чем так же свидетельствует и фармологический анализ), хотя полный комплекс морфофизиологической организации поведения включает в себя помимо потребности и мотивации также и эмоции. [10, 46]

 Слабое раздражение током приводит к поисковому беспокойству. Происходит актуализация потребности. Система структур, необходимых и достаточных для актуализации потребности более проста, содержит в себе меньшее число компонентов. Усиление интенсивности тока ведет к началу действия у мотивированного животного. Это происходит воздействие на систему, обеспечивающую целенаправленное мотивирование животного. Дальнейшее усиление тока ведет к активизации структур эмоционально положительного подкрепления и животное переходит к самораздражению, то есть произошло подключение и нервного аппарата эмоций.

 Этот опыт показывает не только тесную взаимосвязь между структурами, отвечающими за активизацию потребности и эмоционального фона удовлетворения этой потребности, но и то, а это наиболее важно для нас в данной работе, что мотивация, как сложная структура, представлена в коре головного мозга самостоятельным нервным образованием. [10, 52]

Рассмотрим теперь структуру возникновения потребности и её актуализацию через действие, ведущее к её удовлетворению, то есть как происходит мотивация человека посредством следующей схемы: нужда – потребность – действие.

Нужда, как свойство жизни, является не усматриваемым, а реальным онтологическим состоянием организма, выражающим необходимость определенных изменений для своего носителя, а не для наблюдателя, то есть она всегда «нужда» для себя, а не только «нужда» для другого.

 Компонент нужды – благо – это то, в чем организм нуждается, и что способно эту нужду устранить.

Но не все нужды живого организма способны привести его в состояние активности, направленной на их устранение. Для того, чтобы нужда была способной вызвать какие бы то ни было активные процессы, должны существовать специальные механизмы, способные эту нужду обнаружить до того, как наступают необратимые разрушительные ее последствия, то есть организм должен быть оснащен средствами выявления нужды. Также организм должен быть оснащен еще и механизмами, способными обеспечивать его необходимыми благами.

Потребность – представляет собой такую нужду живого организма, в отношении которой он вооружен специальными механизмами ее обнаружения и устранения. То есть потребность – это не только нужда, но и определенный закрепившийся (в фило-, и онтогенезе) способ ее удовлетворения. [4, 13]

Собственно потребность – это всегда потребность в чем-то, что на психологическом уровне потребности опосредованы психическим отражением, и при том двояко. С одной стороны предметы, отвечающие потребностям субъекта, выступают перед ним своими объективными сигнальными признаками. С другой стороны – сигнализируются, чувственно отражаются субъектом и сами потребностные состояния, в простейших случаях – в результате действия интероцептивных раздражителей. При этом важнейшее изменение, характеризующее переход на психологический уровень, состоит в возникновении подвижных связей потребностей с отвечающими им предметами. Дело в том, что в самом потребностном состоянии субъекта предмет, который способен удовлетворить потребность, жестко «не записан». До своего первого удовлетворения потребность «не знает» своего предмета, он еще должен быть обнаружен. Только в результате такого обнаружения потребность приобретает свою предметность, а воспринимаемый предмет – свою побудительную и направляющую деятельность функции, то есть становится мотивом.

Следует различать два аспекта вопроса о «первич­ности» и «вторичности» биологических и духовных потребностей: аспект временной последовательности их оформления как относительно самостоятельных в филогенезе и онтогенезе и аспект их структурно-функционального взаимоотношения. В первом аспекте биологические потребности действительно первичны: духовные окончательно оформляются несколько позже. Но зато во втором, наоборот, духовные потребности являются первичными, поскольку выполняют важней­шую смыслообразующую функцию человеческого со­знания в регулировании поведения, в управлении по­требностями (в том числе и биологическими), созда­вая при определенных условиях принципиальную воз­можность предпочесть духовные высшие потребности биологическим, пожертвовать последними и даже жиз­нью ради той из высших потребностей, которую чело­век считает смыслом своей жизни. [2, 87]

И духовные, и биологические потребности имеют как минимальный, жизненно необходимый для чело­века уровень удовлетворения, так и более высокие, жизненно не необходимые, например «эстетические», уровни. Последние являются, так сказать, роскошью для человека, они возникают только при наиболее благоприятных обстоятельствах жизни. Но было бы неверным считать, что человек может позволить удов­летворение духовных потребностей только после значительного или полного удовлетворения биологиче­ских. В минимальной степени те и другие, по-види­мому, являются совершенно необходимыми для су­ществования человека. Но их содержательная роль, их функция в жизни человека и в его деятельности совершенно различны. Те и другие одинаково важны в конечном счете, в масштабе всей жизнедеятельно­сти человека, но в зависимости от конкретных об­стоятельств, от ситуации эти потенциально одинаково существенные потребности актуально могут прояв­ляться совершенно по-разному: в одних случаях ду­ховные отодвигаются на задний план, уступая место биологическим, в других — биологические уступают место духовным, причем это может наблюдаться не только в узких ситуативных рамках, но и в более широких масштабах жизнедеятельности, на протяжении длительного времени.

Неправомерно также умозаключение по аналогии следующего вида: поскольку общественно-экономиче­ские факторы являются первичными по отношению к духовным, то и материально-биологические потреб­ности являются первичными и определяющими по отношению к духовным. В этой формулировке при­нижается регулирующая роль человеческого сознания.

Целеполагание, такая способность организма активно преследовать цели средствами гибкого приспособления к ситуации, стала возможной благодаря наличию плана предвосхищаемого будущего, так как иначе, чем в этом плане, цель (в строгом смысле слова) просто не может быть задана.

Таким образом, мотивационный аспект психического отражения касается движущих сил и содержательной направленности психических процессов. Возникновение целей – есть основной феномен мотивации. [2, 89]

Генетически исходным для человеческой деятельности является несовпадение мотивов и целей. Напротив, их совпадение есть вторичное явление: либо результат приобретения целью самостоятельно побудительной силы, либо результат осознания мотивов, превращающего их в мотивы-цели.

 В отличие от целей, мотивы актуально не осознаются субъектом: когда мы совершаем те или иные действия, то в этот момент мы обычно не отдаем себе отчета в мотивах, которые их побуждают. (Правда, нам не трудно привести их мотивировку, но она вовсе не всегда содержит в себе указание на их действительный мотив).

 Мотивы, однако, не отделены от сознания. Даже когда мотивы не сознаются, то есть когда человек не отдает себе отчета в том, что побуждает совершать его те или иные действия, они все же находят свое психическое отражение, но особой форме – в форме эмоциональной окраски действий. Эта эмоциональная окраска, интенсивность, ее знак и ее качественная характеристика выпол­няет специфическую функцию, что и требует различать понятие эмоции и понятие личностного смысла. Их несовпадение не явля­ется, однако, изначальным: по-видимому, на более низких уровнях предметы потребности как раз непосредственно «метятся» эмо­цией. Несовпадение это возникает лишь в результате происходя­щего в ходе развития человеческой деятельности раздвоения функций мотивов. [2, 95]

Такое раздвоение возникает вследствие того, что деятельность необходимо становится полимотивированной, т. е. одновременно от­вечающей двум или нескольким мотивам. Ведь действия чело­века объективно всегда реализуют некоторую совокупность отно­шений: к предметному миру, к окружающим людям, к обществу, к самому себе. Так, трудовая деятельность общественно мотивирована, но она управляется и такими мотивами, как, скажем, материальное вознаграждение. Оба эти мотива хотя и сосуществуют, но лежат как бы в разных плоскостях.

Таким образом, одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл; мы будем называть их смыс-лообразующими мотивами. Другие, сосуществующие с ними, выпол­няя роль побудительных факторов (положительных или отрицатель­ных) — порой остро эмоциональных, аффективных, — лишены смыслообразующей функции; мы будем условно называть такие мотивы мотивами-стимулами. [2, 102]

Итак, мотивационная структура человека представлена в коре головного мозга отдельным нервным образованием. Она имеет сложную структуру и двойственную природу. С одной стороны, выделяют биологические потребности, с другой – социальные. Совокупность этих двух уровней и составляет, собственно, мотивационную сферу человека. Структура мотивации человека имеет сложную систему, которая характеризуется иерархической соподчиненностью, полимотивированным характером, поливолентностью мотивов по отношению к потребностям и взаимозаменяемостью. Она складывается под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. И в целом, мотивационная сфера индивида определяет общую направленность личности.

## 1.2. Стадиальность мотивационного процесса

На необходимость стадиального (поэтапного) рассмотрения мотивационного процесса, хотя и с разных позиций, указывали многие исследователи. Близки к этому и представления психологов, например, с точки зрения которых образование цели может носить характер развернутого во времени процесса.

Стадиальную модель принятия морального решения разработал С. Шварц. Ценность его модели состоит в тщательном рассмотрении оценки: ситуации, приводящей к возникновению желания помочь другому человеку, своих возможностей, последствий для себя и для нуждающегося в помощи. Если стимул не превратился в мотив, значит, он или “не понят” или “не принят”. Таким образом, возможный вариант возникновения мотива можно представить следующим образом: возникновение потребности — ее осознание — “встреча” потребности со стимулом — трансформирование (обычно посредством стимула) потребности в мотив и его осознание. В процессе возникновения мотива происходит оценка различных сторон стимула (например, поощрения): значимость для данного субъекта и для общества, справедливость и т. д. [1, 53]

Так, ощущение голода, жажды вызывает в сознании образ предмета, который мог бы удовлетворить потребность; под влиянием этого образа возникает импульс к действию (побуждение), которое соотносится человеком с внешними условиями (ситуацией), а также с морально-психологическими установками личности. Этот процесс соотнесения, осуществляемый с помощью мышления (анализ условий, средств и путей решения задачи, учет последствий), и приводит к постановке цели и определению плана действий.

А. А. Файзуллаев выделяет в мотивационном процессе четыре этапа. Первый этап — возникновение и осознание побуждения. Полное осознание по­буждения включает в себя осознание предметного содержания побуждения (какой предмет нужен), действия, результата и способов осуществления этого действия. В качестве осознанного побуждения, отмечает автор, могут выступать потребнос­ти, влечения, склонности и вообще любое явление психической деятельности (об­раз, мысль, эмоция). При этом побудительный аспект психического явления может и не осознаваться человеком, быть, как пишет автор, в потенциальном (скорее — скрытом) состоянии. Однако побуждение — это еще не мотив, и первым шагом к его формированию является осознание побуждения. [1, 45]

А. А. Файзуллаев считает, что, для того чтобы говорить о мотиве, и осознания побуждения недостаточно, хотя поведение может быть обусловлено и одним осо­знанным побуждением. Такое ситуативное поведение часто приводит к сожалению о содеянном, поскольку человек постфактум обнаруживает, что мотивационные ис­точники поступка были не совсем адекватны принятым человеком ценностям и установкам.

Второй этап — это “принятие мотива”. Под этим несколько нелогичным назва­нием этапа (если до сих пор речь не могла идти о мотиве, то что же можно принять? А если он уже был, на втором этапе речь должна идти о принятии решения - “де­лать — не делать”) автор понимает внутреннее принятие побуждения, т. е. иден­тификацию его с мотивационно-смысловыми образованиями личности. Нелогичность названного этапа состоит в том, что если осознанное побуж­дение не принято, то оно еще не мотив, а если мотив, тогда это уже принятое побуждение.

Говоря другими словами, на втором этапе человек, сообразуясь со своими нрав­ственными принципами, ценностями и прочим, решает, насколько значима возник­шая потребность, влечение, стоит ли их удовлетворять. Неслучайно А. А. Файзуллаев говорит о свойствах принятости или осмысленности данного мотивационного образования. Мотив как единица рассматриваемой фазы процесса мотивации приобретает не только побудительность, осознанность, направленность, но и смыслообразующую функцию.

В принципе нельзя отказать автору в логичном выстраивании событий в процес­се мотивации. Но автор обходит стороной вопрос о том, каким же является поведение, основанное только на осознанном побуждении (а не на “принятом мотиве”), — мотивированным или немотивированным.

Мотивационный процесс, по А. А. Файзуллаеву, на втором этапе не заканчивается. Третий этап — это реализация мотива, в течение которого в зависимости от конкретных условий и способов реализации может измениться психологическое содержание мотива. При этом мотив, как считает автор, приобре­тает новые функции (удовлетворения, насыщения потребности, интереса), что при­водит к переходу к следующему этапу мотивации — закреплению мотива, в резуль­тате чего он становится чертой характера.

Последний этап — актуализация потенциального побуждения, под которой име­ется в виду осознаваемое или неосознаваемое проявление соответствующей черты характера в условиях внутренней или внешней необходимости, привычки или жела­ния. [1, 57]

А. Н. Зерниченко и Н. В. Гончаров выделяют в мотивации три стадии: фор­мирование мотива, достижение объекта потребности и удовлетворение потребно­сти. Если бы речь шла о мысленном осуществлении этих стадий, то с авторами мож­но было бы и согласиться. Однако у них вторая и третья стадии связаны с реальным действованием. Поэтому связывать саму исполнительскую деятельность с процес­сом мотивации (точнее — принимать ее за мотивацию) вряд ли справедливо. [1, 67]

В разработанной Д. В. Колосовым концепции потребностного поведения понятие “мотивация”, по существу, не используется, вместо него автор использует, с нашей точки зрения не очень удачно, понятие “мотивационное поле”, функцией ко­торого является в конечном итоге формирование мотива и удовлетворение потреб­ностей индивида. Мотивационное поле, как пишет автор, это функциональный орган головного мозга, задачами которого являются упорядочение потребностей и выбор оптимального способа достижения состояния удовлетворения как конечной цели поведенческих реакций.

Формирование побуждения, направленного на удовлетворение потребностей, проходит, по Д. В. Колосову, ряд последовательных стадий (зон). Потребностное возбуждение сначала попадает в зону потребностных эталонов, затем — в зону представительства потребностей, в зону обработки потребностного возбуждения и зону формирования программы действий и на конечном этапе — в зону (центры) подкрепления. [1, 82]

В зоне потребностных эталонов расположены ядра потребностей и модели по­требного результата. Последние имеют устойчивую (в подлинном смысле слова эта­лонную) часть и часть динамичную, развивающуюся в ходе развития потребностей.

В зоне представительства потребностей накапливается потребностное возбуж­дение от ядер всех потребностей. Функцией этой зоны является, во-первых, “пере­ключение” чрезмерно накопившегося возбуждения одной потребности на другую, получившую доступ к исполнительной системе. Как считает автор, это чрезмерное удовлетворение одной потребности за счет другой. Речь скорее должна идти о неадекватном способе разрядки возникшего потребностного напряжения (“выпускание пара”, без удовлетворения самой потребности) и о переключении на другую деятельность, чтобы “вытеснить” неудовлетворение, разочарование от пре­дыдущей. Во-вторых, функцией зоны представительства является задержка потребностного возбуждения для его последующей обработки в следующей зоне, так как последняя не должна “захлебываться” от чрезмерности поступающего в нее воз­буждения.

В зоне обработки потребностного возбуждения происходит конвергенция по­токов информации: потребностного возбуждения, поступающего из зоны предста­вительства потребностей; возбуждения, несущего информацию о возможных предметах удовлетворения потребностей, возбуждения, несущего информацию об условиях, сопутствующих успеху (на основании предыдущего опыта). В дан­ной зоне, пишет Д. В. Колесов, потребностное возбуждение дважды конкретизи­руется, т. е. привязывается к реальности, согласуется с ней — по предмету и по способу его достижения. Эта конкретизация, по мнению автора, и есть процесс формирования мотива, а то, что в результате получается, является собственно мотивом.

В четвертой зоне мотивационного поля — зоне формирования программы дей­ствий *—* мотив трансформируется в исполнительную активность, в которую он входит в качестве компонента. Когда программа действий полностью сформирова­на, но непосредственного импульса к началу соответствующей деятельности нет, то данное состояние, пишет автор, есть побуждение к деятельности*.* Пусковая афферентация, сформировавшийся “пусковой” мотив переводят его в актуальную деятельность.

Пятая зона мотивационного поля — центры подкрепления — взаимодействует с тремя предыдущими, подкрепляя (усиливая или ослабляя) происходящие в них про­цессы.

Ряд зарубежных психологов рассматривают стадиальность мотивационного про­цесса в рамках гештальт-подхода. Речь идет о цикле контакта, сутью которого явля­ется актуализация и удовлетворение потребности при взаимодействии человека с внешней средой: доминирующая потребность появляется на переднем плане созна­ния в качестве фигуры на фоне личного опыта и, удовлетворенная, вновь растворя­ется в фоне. В этом процессе выделяется до шести фаз: ощущение стимула — его осознание — возбуждение (решение, возникновение побуждения) — начало дей­ствия — контакт с объектом — отступление (возвращение к исходному состоянию). При этом отмеченные фазы могут четко дифференцироваться или накладываться друг на друга.

Таким образом, каждый автор процесс мотивации рассматривает по-своему. У одних — это структурно-психологический подход (А. Г. Ковалев, А. А. Файзуллаев), у других — биологизированный функциональный, в значительной степени рефлекторный подход (Д. В. Колосов), у третьих — гештальт-подход (Ж.-М. Робин). Положительные моменты есть в каждом из них, но целостно­го впечатления о процессе мотивации и этапах формирования мотива не возникает.

Стадии мотивации, их количество и внутреннее содержание во многом зависят от вида стимулов, под влиянием которых начинает развертываться процесс форми­рования намерения как конечного этапа мотивации. Стимулы могут быть физиче­скими — это внешние раздражители, сигналы и внутренние (неприятные ощуще­ния, исходящие от внутренних органов). Но стимулами могут быть и требования, просьбы, чувство долга и прочие социальные факторы. Могут влиять на характер мотивации и способы целеобразования. Например, О. К. Тихомиров отмечает, что заданные (принятые человеком) и самостоятельно сформированные (по желанию) цели различаются характером связи, образующейся между целью и мотивом (по­требностью): в первом случае связь формируется как бы от цели к мотиву, а во вто­ром — от потребности к цели. [3, 34]

## 1.3. Индивидуальные особенности мотивации

Процесс формирования мотива может иметь индивидуальные особенности в зависимости от свойств личности. Так, например, психастеники предъявляют необычайно высокие требования к своему моральному облику, поэтому у них в формировании мотива непременное участие должен прини­мать такой мотиватор, как нравственный контроль. У других же лиц такие пробле­мы не возникают, так как при обосновании принимаемых решений они руководству­ются иными ценностями, например личной преданностью руководителю, началь­нику. [3, 45]

Особенности личности вмешиваются в процесс формирования мотива на всех этапах. Так, легкость возникновения потребности, ее интенсивность (сила) зависят от индивидуальной “чувствительности” человека к стимулу второсигнального воз­действия (ситуации). Возникно­вение и переживание состояний (обиды, злости и т. п.), приводящих к желанию при­менить ту или иную форму агрессии, в значительной степени зависят от выраженности у субъекта конфликтных черт личности: вспыльчивости, обидчивости, нетерпимости к мнению других и т. п. Эти черты личности заставляют воспринимать кон­фликтную или фрустрирующую ситуацию острее.

На стадии принятия решения сильное влияние на процесс мотивации могут ока­зывать такие волевые качества, как решительность и смелость. Нерешительность может затягивать принятие решения, а боязливость может привести к отказу совер­шить то или иное действие. Высокая мотива­ция на социальный успех (стремление к признанию, достижениям в значимой дея­тельности, соперничеству) связана с уверенностью человека в собственном обаянии, в привлекательности своей личности. При этом женщины высоко оценивают свои деловые качества (практичность, организованность, предприимчивость, пре­дусмотрительность), а мужчины — качества, необходимые общественному деяте­лю (интеллект, умение ладить с людьми, личное влияние). [4, 22]

Стремящиеся к признанию наиболее высоко оценивают свои коммуникативные качества (общительность, воспитанность, обаяние, умение ладить с людьми) и ча­стично — свойства социального интеллекта (юмор, проницательность). Эта само­оценка подкрепляется действительной выраженностью у этих субъектов экстравер­сии, манипулятивности и авантюристичности.

Субъекты с преобладанием мотива соперничества высоко оценивают свою пред­приимчивость, волю. Они рассчитывают на свою энергию, напор, доказательством чему является жесткость их поведения — доминантность и агрессивность.

Те же, кто более всего стремится к достижениям в значимой деятельности, склонны выделять свои деловые качества, такие, например, как практичность, орга­низованность, предприимчивость, воля, предусмотрительность. Реально эти само­оценки подкрепляются ответственностью и деловой направленностью этих субъек­тов.

Таким образом, это хорошо иллюстрирует положение, что направленность мотивации определяется теми или иными особенностями лич­ности и их самооценкой субъектом.

Имеет значение и развитие интеллекта. Как отмечает К.Обуховский, легкость формирования мотива наблюдается, с одной стороны, у лиц с примитивным мышле­нием, с другой — и у лиц высокой духовной культуры. Утонченные интеллектуалы, привыкшие постоянно контролировать себя, испытывают трудности в выборе целей и средств их достижения. Часто формулирование цели становится для них невоз­можным, и поэтому они характеризуются непоследовательностью действий, внезап­ностью порывов и отказов от намеченного. [3, 53]

В связи с этим можно говорить о различных стилях мотивации. В частности, к ним можно отнести выделенные В. Н. Азаровым стили действования: импуль­сивный и управляемый (рефлексивно-волевой), которые в значительной степени отражают особенности формирования мотива. Под импульсивным стилем действо­вания автор понимает склонность реализовывать ситуативные тенденции при мини­мальном обдумывании вариантов и последствий своих действий, а под рефлексив­но-волевым — стиль, характеризующийся выраженной регуляцией действий, опосредуемых развернутым анализом возможных способов достижения цели. [3, 65]

Другими стилями мотивации могут быть особенности построения основания по­ступка (мотива) с опорой на свои возможности, усилия или же на обстоятельства, случай. Этот аспект мотивации рассмотрен Дж. Роттером в его концепции о внешнем и внутреннем локусе контроля (внешнего и внутреннего контроля подкреп­ления). При внутреннем локусе контроля речь идет об убеждениях, касающихся собственной деятельности и того, насколько человек собственными усилиями мо­жет добиться желаемого. Несмотря на то что такие убеждения могут зависеть и от особенностей ситуации, Дж. Роттер указывает, что одно и то же подкрепляющее событие (желательное последствие действия) может вызывать у разных индивидов различные реакции.

В одном случае индивид считает, что достижение успеха зависит от него самого, в другом — от внешних обстоятельств или случайности. Это сказывается на уровне притязаний — индивиды с внутренним локусом контроля чаще выбирают легкие задания, а при обосновании своих действий они опираются чаще на потребность, чем на долженствование, лучше просчитывают последствия и объект удовлетворе­ния потребности.

Близка к концепции Дж. Роттера и концепция Р.Де Чармса, различающего два типа личности: “самобытная” и “пешка”. Самобытная личность относится к своим действиям как к свободным, самостоятельным (в смысле приня­тия решения), “пешка” же видит себя как объект, подчиненный внешнему управле­нию и принуждению. Правда, автор пишет, что это различие относительно: в одних случаях, обстоятельствах индивид ощущает себя больше как самобытная личность, а в других — больше пешкой. Этот личностный аспект — гораздо более важный мотивационный фактор, чем реальные события, продолжает Р. Де Чармс. Если лич­ность ощущает себя “самобытной”, то для предсказания ее поведения это имеет большую значимость, чем любой другой объективный показатель принуждения. И напротив, если личность считает себя “пешкой”, то ее поведение будет сильно зави­сеть от внешних факторов, хотя объективные данные свидетельствуют о ее свободе. “Самобытному” индивиду присуще сильное чувство личной причастности, ощуще­ние, что локус сил, влияющих на его окружение, находится в нем самом. Обратная связь, подкрепляющая это ощущение, определяется теми изменениями в окруже­нии, которые приписываются собственным действиям. В этом и состоит суть мощ­ного мотивационного воздействия этого фактора на поведение. “Пешка” ощущает эти силы как неподвластные ему, как личностные силы других людей. Из этого скла­дывается чувство бессилия, подчиненности другим людям. [3, 86]

Значительное влияние на процесс мотивации при осуществлении руководства могут оказывать такие свойства личности, как властность или же боязнь ответствен­ности. Их наличие может обусловливать стихийное формирование стиля руковод­ства (авторитарного, демократического, либерального), существенной характери­стикой которого является единоличное или групповое принятие решения что, как и когда делать.

По данным Е. П. Ильина и Нгуэн Ки Тьюнга (1999), склонные к демократическо­му стилю руководства обладают большей полезависимостью, чем склонные к авто­ритарному и либеральному стилям, у “автократов” более выражена направленность на результат деятельности, а у “либералов” — на процесс деятельности. У “демократов” больше выражена склонность к альтруизму, а у “автократов” и “либералов” — к эгоизму. Стремление к власти явно больше у “автократов” и меньше все­го — у “либералов”. [3, 78]

Еще одна стилевая особенность процесса мотивации связана со стремлением субъектов к успеху или избеганию неудачи (Д. Макклелланд, Д. Аткинсон). Если человек ориентирован на успех, он не испытывает страха перед неудачей, а если ориентирован на избегание неудачи, то будет тщательнее взвешивать свои возможности, колебаться при принятии решения. Поскольку лица с мотивацией избегания неудачи боятся критики, они в качестве психологической защиты чаще, чем лица, стремящиеся к достижению успеха, мотивируют свои поступки с помощью деклари­руемой нравственности. [3, 115]

Возрастные особенности детей оказывают влияние на мотивацию. П.М.Якоб­сон показал, например, что готовность школьников подчиняться требовани­ям взрослых резко снижается от 4-го к 7-му классу, что свидетельствует о сниже­нии роли внешнеорганизованной и увеличении роли внутренне организованной мо­тивации. К сожалению, этот факт редко принимается во внимание как родителями, так и педагогами.

В ряде работ показаны этнические раз­личия в мотивации, обусловленные как образом жизни, так и национальными тради­циями и характером. Сравнение американских и российских студентов, проведен­ное О. С. Дейнека, показало, что для первых “разумная осторожность” при принятии решения более характерна. Американцы реже поступают на авось, лучше осознают стили поведения в ситуации риска, более дифференцированно относятся к риску принятия решения, рискуют более взвешенно. [3, 137]

Из сказанного выше о мотивации вытекает ряд следствий. Во-первых, рассмат­ривая мотивацию как начало произвольного акта, нелогично говорить о произволь­ной и непроизвольной мотивации. Во-вторых, нет необходимости выделять “вырабатываемые в течение жизни мотивы”, как это дела­ют некоторые авторы. Мотивы всегда формируются в индивидуальной жизни человека, а не имеются в готовом виде уже при рождении. В-третьих, мотивы не могут действовать непроизвольно. В-четвертых, не может быть внешних и внутренних мотивов, о чем говорят многие авторы (как и внешней и внут­ренней мотивации, что постулируют некоторые психологи). Мотивы всегда внут­ренние, в отличие от стимулов, вызывающих процесс мотивации, которые могут быть и внешними, и внутренними (интероцептивными). Когда же говорят о внешней мотивации и мотивах, то имеют в виду либо внешние воздействия других лиц, либо привлекательность каких-то объектов.

# Глава II. Различные теории мотивации в психологии.

## 2.1 Представление о мотивах в психоанализе

Психоаналитическая теория З.Фрейда основывается на представлении, согласно которому люди являются сложными энергетическими системами. Сообразуясь с достижениями физики и физиологии 19 века, Фрейд считал, что поведение человека активируется единой энергией, согласно закону сохранения энергии (то есть она может переходить из одного состояния в другое, но количество её остается при этом тем же самым). Фрейд взял этот общий принцип природы, перевел его на язык психологических терминов и заключил, что источником психической энергии является нейрофизиологическое состояние возбуждения. Далее он постулировал: у каждого человека имеется определенное ограниченное количество энергии, питающей психическую активность; цель любой формы поведения индивидуума состоит в уменьшении напряжения, вызываемого неприятным для него скоплением этой энергии. [12, 33]

/ Например, значительная часть вашей энергии расходуется на постижение того, что написано на этой странице, то её не хватит на другие виды психической активности – на то, чтобы помечтать или посмотреть телевизор. Аналогично, причиной, заставляющей вас читать эти строки, может служить стремление ослабить напряжение, вызванное необходимостью оценить данную дипломную работу. /

Таким образом, согласно теории Фрейда, мотивация человека полностью основана на энергии возбуждения, производимого телесными потребностями. По его убеждению, основное количество психической энергии, вырабатываемой организмом, направляется на умственную деятельность, которая позволяет снижать уровень возбуждения, вызываемого потребностью. По Фрейду, психические образы телесных потребностей, выраженные в виде желаний, называются инстинктами. В инстинктах проявляются врожденные состояния возбуждения на уровне организма, требующие выхода и разрядки. Фрейд утверждал, что любая активность человека (мышление, восприятие, память и воображение) определяется инстинктами. Влияние последних на поведение может быть как прямым, так и косвенным, замаскированным. Люди ведут себя так или иначе потому, что их побуждает бессознательное напряжение – их действия служат цели уменьшения этого напряжения. Инстинкты как таковые являются «конечной целью любой активности». [12, 45]

Хотя количество инстинктов может быть неограниченным, Фрейд признавал существование двух основных групп: инстинктов жизни и смерти. Первая группа (под общим названием Эрос) включает все силы, служащие цели поддержания жизненно важных процессов и обеспечивающие размножение вида. Признавая большое значение инстинктов жизни в физической организации индивидуумов, наиболее существенными для развития личности Фрейд считал сексуальные инстинкты. Энергия сексуальных инстинктов получила название либидо (от латинского - хотеть или желать), или энергия либидо – термин, употребляющийся в значении энергии жизненных инстинктов в целом. Либидо – это определенное количество психической энергии, которая находит разрядку исключительно в сексуальном поведении.

Фрейд полагал, что существует не один сексуальный инстинкт, а несколько. Каждый из них связан с определенным участком тела, называемым эрогенной зоной. В каком-то смысле все тело представляет собой одну большую эрогенную зону, но психоаналитическая теория особо выделяет рот, анус и половые органы. Фрейд был убежден в том, что эрогенные зоны являются потенциальными источниками напряжения, и что манипуляции в области этих зон ведут к снижению напряжения и вызывают приятные ощущения. Так, кусание или сосание вызывает оральное удовольствие, опорожнение кишечника ведет к анальному удовлетворению, а мастурбация дает генитальное удовлетворение.

Вторая группа - инстинкты смерти, называемые Танатос, - лежит в основе всех проявлений жестокости, агрессии, самоубийств и убийств. В отличие от энергии либидо, как энергии инстинктов жизни, энергия инстинктов смерти не получила особого наименования. Однако Фрейд считал их биологически обусловленными и такими же важными в регуляции человеческого поведения, как и инстинкты жизни. Он полагал, что инстинкты смерти подчиняются принципу энтропии, (то есть закону термодинамики, согласно которому любая энергетическая система стремится к сохранению динамического равновесия). Ссылаясь на Шопенгауэра, Фрейд утверждал: «Целью жизни является смерть». Тем самым он хотел сказать, что всем живым организмам присуще компульсивное стремление вернуться в неопределенное состояние, из которого они вышли. То есть Фрейд верил в то, что людям присуще стремление к смерти. Острота данного утверждения, однако, несколько смягчается тем фактом, что современные психоаналитики не уделяют такого внимания инстинкту смерти. Вероятно, это наиболее спорный и наименее разделяемый другими аспект теории Фрейда. [12, 62]

Что же представляют собой инстинкты в действительности? Любой инстинкт имеет четыре характеристики: источник, цель, объект и стимул. Источник инстинкта – состояние организма или потребность, вызывающая это состояние. Источники инстинктов жизни описывает нейрофизиология (например, голод и жажда). Четкого определения инстинктов смерти Фрейд не дал. Цель инстинкта всегда состоит в устранении или редукции возбуждения, вызванного потребностью. Если цель достигнута, человек испытывает кратковременное состояние блаженства. Хотя существует много способов достижения инстинктивной цели, наблюдается тенденция к поддержанию состояния возбуждения на некоем минимальном уровне (согласно принципу удовольствия).

Объект означает любого человека, предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивидуума, обеспечивающее удовлетворение (то есть цель) инстинкта. Действия, ведущие к инстинктивному удовлетворению, не обязательно всегда одни и те же. Фактически, объект может меняться на протяжении жизни. Кроме гибкости в выборе объектов, индивидуумы способны откладывать разрядку энергии инстинкта на продолжительные отрезки времени. [4, 52]

Практически любой поведенческий процесс в психоаналитической теории может быть описан в терминах: привязки, или направления энергии на объект (катексис); препятствия, мешающего удовлетворению инстинкта (антикатексис).

Примером катексиса может служить эмоциональная привязанность к другим людям, (то есть перенос на них энергии), увлеченность чьими-то мыслями или идеалами.

Антикатексис проявляется во внешних или внутренних барьерах, препятствующих немедленному ослаблению инстинктивных потребностей. Таким образом, взаимодействие между выражением инстинкта и его торможением, между катексисом и антикатексисом составляет главный бастион психоаналитического построения системы мотивации.

Наконец, стимул представляет собой количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения инстинкта. Оно может быть оценено косвенным образом путем наблюдения количества и видов препятствий, которые предстоит преодолеть человеку в поисках конкретной цели. [12, 78]

Ключом к пониманию динамики энергии инстинктов и её выражения в выборе объектов является понятие смещенной активности. Согласно этой концепции, высвобождение энергии и ослабление напряжения происходит благодаря смене поведенческой активности. Смещенная активность имеет место тогда, когда по каким-то причинам выбор нужного объекта для удовлетворения инстинкта невозможен. В подобных случаях инстинкт может сместиться и, таким образом, сфокусировать свою энергию на каком-нибудь другом объекте.

/ Рассмотрим ситуацию. Ваш начальник запугал вас мерами, которые последуют, если вы не выполните свою работу. Вы приходите домой, хлопаете дверью, пинаете собаку и кричите на своего супруга. Что произошло? Вы выместили свою злость на объектах, не имеющих прямого отношения к вашему состоянию; это было непрямое выражение эмоций. /

Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно понять в контексте смещения двух первичных инстинктов: сексуального и агрессивного. [12, 102]Например, социализацию ребенка можно частично объяснить как результат последовательного смещения сексуальной потребности от одного объекта к другому, как того требуют родители и общество. Сходным образом расовые предрассудки и войны могут быть объяснены смещением агрессивных побуждений. Согласно Фрейду, все устройство современной цивилизации (искусство, музыка, литература) является продуктом смещения сексуальной и агрессивной энергии. Люди научились смещать свою инстинктивную энергию на других людей, другие предметы и другую деятельность, вместо тех, которые предназначались для прямой разрядки напряжения. Таким образом появляются сложные религиозные, политические, экономические и другие институты.

## 2.2 Теория человеческой мотивации А. Г. Маслоу

Еще одно направление исследований личности известно как «третья сила», наряду с психоаналитической теорией и бихевиоризмом, и называется «Теория роста» или (в отечественной психологии) это направление получило название «гуманистическая психология». Это направление представлено такими психологами, как Маслоу, Роджерс и Голдштейн. Теория роста подчеркивает стремление человека к совершенствованию, реализации своего потенциала, самовыражению. [6,25]

Создатель теории самоактуализации Курт Голдштейн развивал это представление: будучи нейрофизиологом, занимающимся в основном пациентами с поврежденным мозгом, он рассматривал самоактуализацию как фундаментальный процесс в каждом организме, который может иметь как позитивные, так и негативные последствия для индивидуума. Голдштейн писал, что «организм управляется тенденцией актуализировать в наибольшей возможной степени свои индивидуальные способности, свою природу в мире». Голдштейн утверждает, что ослабление напряжения является сильным побуждением только у больных организмов. Для здорового организма первичной целью является «формирование определенного уровня напряжения, такого, который сделает возможной дальнейшую упорядоченную деятельность». Такое влечение, как голод, - это особый случай самоактуализации, в котором напряжение-разрешение ищется для того, чтобы возвратить организм к оптимальному состоянию для дальнейшего выражения его способностей. Однако лишь в ненормальных случаях это влечение становится слишком настоятельным. Голдштейн утверждает, что нормальный организм может временно отложить еду, секс, сон и т.д., если другие мотивы, такие как любопытство или желание игры, вызывают это. По Голдштейну, успешное обращение со средой часто включает определенную долю неуверенности и шока. Здоровый самоактуализирующийся организм часто вызывает такой шок, входя в новые ситуации ради использования своих возможностей. Для Голдштейна (как и для Маслоу) самоактуализация не означает конца проблемам и трудностям, напротив, рост часто может принести определенную долю боли и страданий. Голдштейн писал, что способности организма определяют его потребности. [6,34]

Несмотря на то, что Маслоу был последователем Голдштейна, его представления, однако, существенно отличаются от первых разработок Голдштейна в данном направлении, хотя и сохраняют общую концепцию. Маслоу начал исследовать самоактуализацию более формализовано, изучая жизнь, ценности и отношения людей, которые казались ему наиболее душевно здоровыми и творческими, тех, кто казался ему в высшей степени самоактуализированными, то есть достиг более оптимального, эффективного и здорового уровня функционирования, чем средние люди. Маслоу утверждает, что более резонно строить обобщения относительно человеческой природы, изучая лучших ее представителей, каких только удается найти, а не каталогизируя трудности и ошибки средних и невротических индивидуумов. [5, 77] Маслоу определяет невроз и психологическую неприспособленность как «болезни лишенности», то есть считает, что они вызываются лишением удовлетворения определенных фундаментальных потребностей. Примерами фундаментальных потребностей могут служить физиологические потребности, такие как голод, жажда или потребность во сне. Неудовлетворение этих потребностей определенно ведет, в конце концов, к болезни, которая может быть излечена только их удовлетворением. Фундаментальные потребности присущи всем индивидуумам. Объем и способ их удовлетворения различен в различных обществах, но никогда фундаментальные потребности не могут полностью игнорироваться. Для сохранения здоровья должны удовлетворяться также и определенные психологические потребности. Маслоу перечисляет следующие фундаментальные потребности: потребность в безопасности, обеспеченности и стабильности; потребность в любви и чувстве принадлежности; потребность в самоуважении и уважении и других. Кроме того, каждый индивидуум имеет потребности роста, то есть потребности развивать свои задатки и способности и потребность в самоактуализации. Таким образом Маслоу, изучая лучших представителей человеческого рода, косвенно изучал тех индивидуумов, у которых удовлетворены все вышеперечисленные фундаментальные потребности. [5, 82]

Маслоу предположил, что все потребности врожденныеи представил свою концепцию иерархии потребностей в мотивации человека в порядке их очередности:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | потребности самоактуали-зации: реализация потенциала |  |  |  |  |
|  |  |  | Потребности самоуважения: значение, компетентность |  |  |  |
|  |  | Потребности принадлежности и любви: присоединение и принятие |  |  |
|  | Потребности безопасности: долговременное выживание и стабильность |  |
| Физиологические потребности: голод, жажда и т.д. |

В основе этой схемы лежит правило, что доминирующие потребности, расположенные внизу, должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек осознать наличие и быть мотивированным потребностями, расположенными вверху, т.е. удовлетворение потребностей, расположенных внизу иерархии, делает возможным осознание потребностей, расположенных выше в иерархии, и их участие в мотивации. По Маслоу, это является главным принципом, лежащим в основе организации мотивации человека, и чем выше человек может подняться в этой иерархии, тем большую индивидуальность, человеческие качества и психическое здоровье он продемонстрирует.

Ключевым моментом в концепции иерархии потребностей Маслоу является то, что потребности никогда не бывают удовлетворены по принципу «все или ничего». Потребности частично совпадают, и человек одновременно может быть мотивирован на двух или более уровнях потребностей. Маслоу сделал предположение, что средний человек удовлетворяет свои потребности примерно так:

* физиологические - 85%,
* безопасность и защита - 70%,
* любовь и принадлежность - 50%,
* самоуважение - 40%,
* самоактуализация - 10%.

 Если потребности более низкого уровня перестанут удовлетворяться, человек вернется на данный уровень и останется там, пока эти потребности не будут в достаточной мере удовлетворены. [5, 89]

Теперь рассмотрим иерархию потребностей по Маслоу более подробно:

**Физиологические потребности [5, 93]**

 Физиологические потребности непосредственно касаются биологического выживания человека и должны быть удовлетворены на каком-то минимальном уровне прежде, чем любые потребности более высокого уровня станут актуальными, т.е. человек, которому не удается удовлетворить эти основные потребности, достаточно долго не будет заинтересован в потребностях, занимающих высшие уровни иерархии, поскольку она очень быстро становится настолько доминирующей, что все другие потребности исчезают или отходят на задний план.

**Потребности безопасности и защиты. [5, 94]**

 Сюда включены следующие потребности: потребности в организации, стабильности, в законе и порядке, в предсказуемости событий и в свободе от таких угрожающих сил, как болезнь, страх и хаос. Таким образом, эти потребности отражают заинтересованность в долговременном выживании. Предпочтение надежной работы со стабильным высоким заработком, создание сберегательных счетов, приобретение страховки можно рассматривать как поступки, отчасти мотивированные поисками безопасности.

 Другое проявление потребности в безопасности и защите можно видеть, когда люди сталкиваются с реальными чрезвычайными обстоятельствами - такими, как война, наводнение, землетрясение, восстание, общественные беспорядки и т.д.

**Потребности принадлежности и любви. [5, 95]**

 На этом уровне люди стремятся установить отношения привязанности с другими в своей семье или в группе. Ребенок хочет жить в атмосфере любви и заботы, в которой все его потребности удовлетворяются и он получает много ласки. Подростки, стремящиеся найти любовь в форме уважения и признания своей независимости и самостоятельности, тянуться к участию в религиозных, музыкальных, спортивных и других сплоченных группах. Молодые люди испытывают потребность в любви в форме сексуальной близости, то есть необычных переживаний с лицом противоположного пола.

 Маслоу определил два вида любви у взрослых:дефицитарнаяили Д-любовь, и бытийнаяили Б-любовь. Первая основана на дефицитарной потребности - это любовь, исходящая из стремления получить то, чего нам не хватает, скажем, самоуважения, секс или общество кого-то, с кем мы не чувствуем себя одинокими. Это эгоистичная любовь, которая берет, а не дает. Б-любовь, наоборот, основана на осознании человеческой ценности другого, без какого-либо желания изменить или использовать его. Эта любовь, по мнению Маслоу, дает возможность человеку расти.

**Потребности самоуважения. [5, 97]**

 Когда наша потребность любить других и быть ими любимыми достаточно удовлетворена, степень ее влияния на поведение уменьшается, открывая дорогу потребностям самоуважения. Маслоу разделил их на два типа: самоуважение и уважение другими. Первый включает такие понятия, как компетентность, уверенность независимость и свобода. Человеку нужно знать, что он достойный человек, может справляться с задачами и требованиями, которые предъявляет жизнь. Уважение другими включает в себя такие понятия, как престиж, признание, репутация, статус, оценка и приятие. Здесь человеку необходимо знать, что то, что он делает, признается и оценивается.

 Удовлетворение потребностей самоуважения порождает чувство уверенности, достоинство и осознание того, что вы полезны и необходимы. Маслоу предположил, что потребности уважения достигают максимального уровня и перестают расти в зрелости, а затем их интенсивность уменьшается.

**Потребности самоактуализации. [5, 100]**

 Маслоу охарактеризовал самоактуализацию как желание человека стать тем, кем он может быть. Человек, достигший этого высшего уровня, добивается полного использования своих талантов, способностей и потенциала личности, т.е. самоактуализироваться - значит стать тем человеком, которым мы можем стать, достичь вершины нашего потенциала. Но, по Мнению Маслоу самоактуализация очень редка, т.к. многие люди просто не видят своего потенциала, либо не знают о его существовании, либо не понимают пользы самосовершенствования. Они склонны сомневаться и даже бояться своих способностей, тем самым уменьшая шансы для самоактуализации. Это явление Маслоу назвал *комплексом Ионы.* Он Характеризуется страхом успеха, который мешает человеку стремиться к величию и самосовершенствованию.

 Так же тормозное влияние на процесс самоактуализации оказывает социализация. Иными словами людям нужно «способствующее» общество, в котором можно раскрыть свой человеческий потенциал наиболее полно.

 Еще одно препятствие для самоактуализации, упоминаемое Маслоу, - сильное негативное влияние оказываемое потребностями безопасности. Дети воспитанные в безопасной, дружеской обстановке, более склонны к приобретению здорового представления о процессе роста.

 В дополнение к своей иерархической концепции мотивации Маслоу выделил две глобальные категории мотивов человека:

* дефицитные мотивы
* мотивы роста.

Первые направлены на удовлетворение дефицитарных состояний, например, голод, холод опасность. Они являются стойкими характеристиками поведения.

В отличии от дефицитныхмотивов мотивы роста имеют отдаленные цели. Их функция состоит в обогащении и расширении жизненного опыта. К ним можно отнести: целостность, совершенство, активность, красота, доброта, уникальность, истина, честь, реальность и т.д.

# Глава III. Методики исследования мотивационной сферы

## 3.1 Оценка самоактуализации [9, 13]

Разработка «Опросника личностной ориентации» (POI) дала исследователям возможность измерить ценности и поведение, связанные с самоактуализацией.

Единственным серьезным ограничением для использования РОI, имеющего 150 пунктов, в исследовательских целях является его длина. Джоунс и Крендалл ( Jones, Crandall, 1986) разработали краткий индекс самоактулизации. Респонденты отвечают на каждое утверждение, используя 4-хзначную шкалу: 1- не согласен, 2- не согласен отчасти, 3- согласен отчасти, 4- согласен. Значок (N) , следующий за утверждением, обозначает, что при подсчете общих значений оценка по этому пункту будет инверсной (1=4,2=3,3=2,4=1).Чем выше общее значение, тем более самоактуализированным считается респондент.

Шкала имеет определенную надежность и не восприимчива к выбору ответов «Социальной желательности». Шкала состоящая из 15 пунктов:

1. Я не стыжусь ни одной из своих эмоций

2. Я чувствую, что делать то, чего ждут от меня другие (N)

3. Я верю, что люди по существу хорошие и им можно доверять

4. Я могу сердиться на тех кого люблю

5. Всегда необходимо, чтобы другие одобряли то, что я делаю(N)

6. Я не принимаю свои слабости (N)

7. Мне могут нравиться люди, которых я могу не одобрять

8. Я боюсь неудач (N)

9. Я стараюсь не анализировать и не упрощать сложные сферы (N)

10. Лучше быть самим собой, чем популярным

11. В моей жизни нет того, чему бы я особо себя посвятил (N)

12. Я могу выразить мои чувства, даже если это приведет к не желательным последствиям

13. Я не обязан помогать другим (N)

14. Я устал от неадекватности (N)

15. Меня любят, потому что я люблю.

 **Характеристики самоактуализирующихся людей:**

1. Более эффективное восприятие реальности;

Приятие себя, других и природы. (принять себя такими, какими они есть);

Непосредственность, простота и естественность;

Центрированность на проблеме;

Независимость: потребность в уединении;

Автономия: независимость от культуры и окружения;

Свежесть восприятия;

Вершинные, или мистические, переживания (моменты сильного волнения или высокого напряжения, а так же моменты расслабления, умиротворения, блаженства и спокойствия );

Общественный интерес;

Глубокие межличностные отношения;

Демократичный характер (отсутствие предубеждений);

Разграничение средств и целей;

Философское чувство юмора (доброжелательный юмор);

Креативность (способность к творчеству);

Сопротивление окультуриванию (находятся в гармонии со своей культурой, сохраняя определенную внутреннюю независимость от нее).

## 3.2 Энергофизиологическая совместимость с брачным партнером [8, 32]

Поскольку Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно понять в контексте смещения двух первичных инстинктов: сексуального и агрессивного, мы сочли целесообразным применять методики определения уровня агрессии и сексуальной удовлетворённости, и, исходя из результатов, судить о мотивации человека.

Тест состоит из 24 суждений, по поводу которых возможны 2 варианта ответов – «да» или «нет».

1. У нас с супругом(ой) разный ритм сна и бодрствования: один

любит поспать, а другой - встает рано, один ложится спать, а другому спать

не хочется и т. п.

2. Если брачный партнер нервничает или злится, я обычно быстро

успокаиваю его, сказав или сделав что-либо приятное.

3. Мы с супругом(ой) хорошо ладим между собой.

4. Меня часто раздражает то, что я и супруг(а) что-либо делаем в

разном темпе: я быстро, а он(а) медленно, или наоборот.

5. Меня в какой-то мере раздражает, что супруг(а) много или часто

ест.

6. Мы иногда конфликтуем из-за того, что у нас разные предпочтения

в пище.

7. Часто бывает так: когда мне весело, то партнеру грустно, или

наоборот.

8. Супруг(а) часто мешает мне уснуть или выспаться.

9. У нас с супругом(ой) очень схожие темпераменты.

10. Сексуальные контакты, как правило, положительно сказываются

на наших отношениях с супругом(ой).

11. Супруг(а) вполне меня устраивает как сексуальный партнер.

12. Знаю, что я устраиваю супруга(у) как сексуальный партнер.

13. Потребность в сексе у нас возникает, как правило, с одинаковой

частотой

14. Один из нас любит мыться под душем (в ванной), а другой - нет.

15. Обычно мы быстро и легко разрешаем свои конфликты.

16. Супруг(а) умеет успокоить меня, когда я переживаю, нервничаю.

17. Мой партнер умет сохранить самообладание, когда я теряю его,

или наоборот: я владею собой, когда партнер теряет самообладание.

18. В целом наша супружеская жизнь проходит в мире и согласии.

19. Меня выводит из себя, когда я занимаюсь домашними делами, а

супруг(а) в это время отдыхает.

20. Я прощаю супругу(е) то, что он(она) "выпускает пар" на меня.

21. Наше настроение обычно меняется согласованно: если у одного

оно улучшается или ухудшается, то другой переживает тоже.

22. Времена года на наши настроения действуют примерно

одинаково.

23. У нас с супругом(ой) очень похожие организмы - одинаковые

реакции, ощущения, физиологические потребности.

24. Супруг(а) часто делает мне замечания: не жуй так громко, не сопи,

не мотай ногой, не шаркай по полу и т. п.

**Обработка данных.** Показатель энергофизиологической

совместимости партнеров определяется по сумме ответов, соответствующих

"ключу": "да" - 2, 3, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18,20,21, 22, 23; "нет" - 1, 4,

5, 6, 7, 8, 14, 19, 24. За каждый "правильный" ответ начисляется балл.

Интерпретация результатов. Показатель энергофизиологической

совместимости супругов может варьироваться от 0 до 24 баллов. Чем он

выше, тем больше сходства между брачными партнерами. Низкий уровень

совместимости - 0-8 баллов; неопределенный - 9-12; относительно

высокий - 13-18; очень высокий - 19-24 балла.

## 3.3 Диагностика состояния агрессии (опросник Басса-Дарки) [8, 51]

Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басс и А. Дарки выделили следующие виды реакций*:*

1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.

3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).

4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.

5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.

7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает "да" или "нет".

1. Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим

2. Иногда я сплетничаю о людях, которых не люблю

3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь

4. Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбы

5. Я не всегда получаю то, что мне положено

6. Я знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной

7. Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувствовать

8. Когда мне случалось обмануть кого-нибудь испытывал мучительные угрызения совести

9. Мне кажется, что я не способен ударить человека

10. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами

11. Я всегда снисходителен к чужим недостаткам

12. Если мне не нравится установленное правило, мне хочется нарушить его

13. Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятными обстоятельствами

14. Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне несколько более дружественно, чем я ожидал

15. Я часто бываю не согласен с людьми

16. Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь

17. Если кто-нибудь первым ударит меня, я не отвечу ему

18. Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверьми

19. Я гораздо более раздражителен, чем кажется

20. Если кто-нибудь корчит из себя начальника, я всегда поступаю ему наперекор

21. Меня немного огорчает моя судьба

22. Я думаю, что многие люди не любят меня

23. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной

24. Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины

25.Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку

26.Я не способен на грубые шутки

27. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются

28. Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались

29. Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится

30. Довольно многие люди завидуют мне

31. Я требую, чтобы люди уважали меня

32. Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей

33. Люди, которые постоянно изводят Вас, стоят того, чтобы их I щелкнули по носу

34. Я никогда не бываю мрачен от злости

35. Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь

36. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания

37. Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть

38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются

39. Даже если я злюсь, я не прибегаю к сильным выражениям

40. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены

41. Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня

42. Когда получается не по-моему, я иногда обижаюсь

43. Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием

44. Нет людей, которых я бы по-настоящему ненавидел

45. Мой принцип: «Никогда не доверять чужакам»

46. Если кто-нибудь раздражает меня, то я готов сказать все, что я о нем думаю

47. Я делаю много такого, о чем впоследствии сожалею

48. Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь

49. С детства я никогда не проявлял вспышек гнева

50. Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться

51. Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко ладить

52. Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня

53. Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ »

54. Неудачи огорчают меня

55. Я дерусь не реже и не чаще, чем другие

56. Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее

57. Иногда я чувствую, что готов первым начать драку

58. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо

59. Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю

60. Я ругаюсь только со злости

61. Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть

62. Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее

63. Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу

64. Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся

65. У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить

66. Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает

67. Я часто думаю, что жил неправильно

68. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки

69. Я не огорчаюсь из-за мелочей

70. Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня

71. Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение «нет»

72. В последнее время я стал занудой

73. В споре я часто повышаю голос

74. Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям

75. Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить

Ответы оцениваются по восьми шкалам следующим образом:

**I. Физическая агрессия:**

"да" = 1, "нет"-0: 1,25,31,41,48,55,62,68, "нет" =1, "да" = 0:9,7

**2. Косвенная агрессия:**

"да" - 1, "нет" = 0:2, 10, 18, 34,42, 56, 63, "нет" = 1, "да" - 0: 26,49

**3. Раздражение:**

"да"=1, "нет"=0: 3,19,27,43, 50, 57,64,72, "нет" = 1, "да" =0: II,35,69

**4. Негативизм:**

"да" == 1, "нет" = 0: 4, 12, 20, 28, "нет" - 1, "да" = 0: 36

**5. Обида:**

"да"= 1,"нет" - 0: 5, 13, 21,29,37,44,51,58

**6. Подозрительность:**

"да"=1, "нет"=0: 6,14,22,30,38,45,52,59, "нет" = 1, "да" = 0: 33, **66,** 74,75

**7. Вербальная агрессия:**

"да" = 1, "нет" = 0: 7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73, "нет" - 1, "да"= 0: 33,66,74,75

**8. Чувство вины: "да"-1, "нет"=0: 8, 16, 24, 32, 40, 47,54,61,67**

Индекс враждебности включает в себя 5 и 6 шкалу, а индекс агрессивности (как прямой, так и мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7.

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 плюс-минус 4, а враждебности – 6,5-7 плюс-минус 3. При этом обращается внимание на возможность достижения определенной величины, показывающей степень проявления агрессивности.

# Заключение.

Итак, в результате проведенных нами теоретических исследований, на основе анализа различных теорий по изучению мотивации, можно заключить, что мотивационная сфера человека очень сложна и неоднородна.

В современной психологии в настоящее время существует множество различных теорий, подходы которых изучению проблемы мотивации настолько различны, что порой их можно назвать диаметрально противоположными. Тем не менее мы не ставили перед собой задачи привести качественный анализ отдельных теорий, мы лишь пытались рассмотреть основные направления в современных исследованиях. Нам кажется, что сама сложность данного понятия, многоуровневая организация мотивационной сферы человека, сложность структуры и механизмов ее формирования, открывает широкие возможности для применения всех упомянутых нами теорий. То есть утверждения отдельных теорий могут направляться на различные элементы мотивационной структуры и именно в этих направлениях будут наиболее компетентными и валидными. Целостная картина может сложиться только при интегрированном подходе к изучению проблемы мотивации на современном этапе развития психологической мысли, с учетом прогрессивных идей различных теорий.

При изучении различных теорий мотивации, при определении механизма и структуры мотивационной сферы профессиональной деятельности, мы пришли к заключению, что действительно мотивация человека является сложной системой, имеющей в своей основе как биологические, так и социальные элементы, поэтому и к изучению мотивации профессиональной деятельности человека необходимо подходить, учитывая данное обстоятельство. Мотивация человека, с одной стороны, имеет много общего с мотивацией животных, в части удовлетворения своих биологических потребностей. Но, с другой стороны, имеется ряд специфических особенностей, присущих только человеку, что так же необходимо учитывать при изучении именно человеческой мотивационной сферы. Нельзя умалять влияния ни той, ни другой части мотивационной сферы человека, на систему мотивационной направленности личности в целом, так как это может привести к искажению целостного понимания данного вопроса.

Структура мотивационной сферы человека в процессе жизнедеятельности проходит этапы формирования и становления. Это формирование представляет собой сложный процесс, происходящий как под влиянием своей внутренней работы, так и под влиянием внешних факторов окружающей его среды. Поэтому большое внимание в своей работе мы уделили и индивидуальным различиям.

Мы уделили особое внимание этому вопросу, так как сформировавшаяся система мотивации человека оказывает большое влияние не только на его поведенческие особенности, но и, как динамическая характеристика личности, на структуру личности человека в целом. Определяет общую направленность личности, стремления человека, его жизненный путь, и профессиональную деятельность.

Мы считаем, что изучения в области мотивации будут продолжены в исследованиях современных психологов, так как актуальность этой темы очевидна и практически значима.

# Список используемой литературы.

1. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирование личности. – М.,1976.
2. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М., 1990.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы – СПб.: Издательство «Питер», 2000.
4. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.,1982.
5. Маслоу А. Мотивация и личность. - СПб.: Евразия, 1999.
6. Немов P.С. Психология. Учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений. В 2 т. Т.1. Общие основы психологии. - М.: Просвещение: Владос, 1994.
7. Общая психология /Состав. Е.И. Рогов - М. ВЛАДОС, 1995.
8. Познай себя и других: Популярные тесты.-4-е изд., доп.- М.: ИВЦ "Маркетинг", 1998.
9. Психологические тесты /под ред. А. А. Корепина: в 2-х т. Т.1. – М., Владос, 2001.
10. Симонов П.В. Мотивированный мозг. Высшая нервная деятельность и естественные основы общей психологии. – М.,1987.
11. Словарь практического психолога /сост. С.Ю.Головин,1997.
12. Фрейд З., Буллит У. Т. В. Вильсон. Психологическое исследование. М.: ИГ «Прогресс», 1999.