**Введение**

Испокон веков научный мир задается вопросом, почему люди поступают так, а не иначе, почему люди ставят перед собой те или иные цели и стремятся их достигать, какие специфические мотивы заставляют человека действовать, и направляют его.

На эти вопросы психология пытается ответить, объясняя поведение 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, возможно целенаправленно влиять при помощи воспитательных воздействий на становление мотивации детей, руководители смогут эффективно управлять персоналом, повышая производительность предприятия при помощи мотивирования своих сотрудников, получив представление о том, что же такое мотивация и каковы истинные мотивы, каков механизм мотивации, можно эффективнее распоряжаться собственной жизнью, адекватно воспринимать не только окружающих людей, но и всю ситуацию взаимодействия, наслаждаться настоящим, прислушиваясь к собственным 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. [4, с. 42]

Термин мотивация в психологии и в биологии имеет неодинаковое значение. В психологии мотивация - это то, что побуждает деятельность человека, ради чего она совершается. В широком смысле, к мотивам в психологии относят потребности и инстинкты, влечения и эмоции, установки и идеалы. А в биологии - это активные состояния мозговых структур, побуждающие высших животных и человека совершать наследственно закрепленные или приобретенные опытом действия, направленные на удовлетворение индивидуальных или групповых потребностей.

Что же касается физиологических особенностей, нервная основа мотиваций - широко разветвлённые системы, элементы которых расположены во многих отделах мозга. Биохимические сдвиги во внутренней среде организма, и действие внешних стимулов, преобразуются в процесс возбуждения, в результате чего задействуются те или иные структуры гипоталамуса. Далее мотивационное возбуждение распространяется на кору больших полушарий головного мозга, где формируется программа поведения, способного привести к удовлетворению именно этой потребности.

Поражение лобных отделов больших полушарий мозга приводит у человека к нарушению мотиваций высшего типа, инициирующих трудовую деятельность, социальные контакты и творчество. При этом наблюдается затормаживание элементарных мотиваций.

Исследования мотивации достижений начали проводиться Д.С. Мак-Клелландом в середине прошлого века.

Необходимость подобного рода исследований определялось социализацией общества и ценностными ориентациями людей из разных социальных слоев. По Мак-Клелланду формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов.

Позже ученые заметили, что у ребенка произвольно появляются ранние формы деятельности достижения, вне зависимости от воспитательного воздействия взрослых.

Чем выше эмоциональная включенность родителей в дела ребенка и соответствующая этому окружающая обстановка, тем выше у ребенка потребность в достижении успеха. Для формирования такой потребности давление родителей на ребенка должно быть ненавязчивым, а окружающая среда должна быть благоприятной и побуждающей. В этом случае появится наибольшая вероятность для самостоятельной проверки ребенком своих умений и возможностей.

Мотивация достижения - это, прежде всего стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности. И если человек стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения. Одни люди отводят достижению успехов слишком большую роль, для других - это менее важно. В зависимости от этого человек и определяет род и интенсивность своих занятий.

К факторам, определяющим наличие мотивации достижения относятся стремление достигнуть высоких результатов (успехов), стремление делать все как можно лучше, лучше всех, выбор сложных заданий и желание их выполнить, стремление совершенствовать себя в своем мастерстве.

Для успешной деятельности человека, необходимо помимо способностей еще желание, целеустремленность и настойчивость в достижения успеха, учение во многом тоже достижение.

Понятие успеха как такового имеет ключевое значение для любого человека. Однако далеко не всегда различаются уровни этого важнейшего конструкта, представленные организованными в иерархическую структуру факторами: степень самосовершенствования, профессиональные достижения и жизненный успех.

Цель работы: рассмотрение сущности мотивации, её структуры, механизмов мотивационных процессов, индивидуальных особенностей мотивационной сферы человека. Для реализации этой цели необходимо решить следующие задачи:

. изучить сущность мотивации и ее структуру на основе теоретического анализа философской, психолого-педагогической и специальной литературы;

. выявить особенности мотивационной сферы личности на основе теоретического и экспериментального материала;

. изучить влияния мотивации успеха на достижение высоких результатов;

. определить способы развития мотивационной сферы личности.

Объект исследования: мотивационная сфера личности.

Предмет исследования: мотивация достижения успеха и избегания неудач.

Исходя из выше изложенного, можно вывести гипотезу: шкала мотивации достижений состоит из двух частей: одна из них символизирует успех, а другая - неудачу.

Методологической основой работы послужили труды Д.С. Мак-Клелланда, Г.А. Мюррея, Дж. Аткинсона, Н. Физера, Х. Хекхаузена, Е.П. Ильина, Л.И. Божович, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, К. Левина, А. Маслоу, Н. В. Бордовской, А. А. Реана и др.

Учитывая поставленные задачи, были выбраны следующие методы исследования: изучение теоретического материала и анализ общепедагогической и психологической литературы по данной проблеме.

**1. Теоретические аспекты изучения мотивационной сферы личности в психологии**

**.1 Структура мотивационной сферы личности**

То, что присуще только человеку и вместе с тем каждому человеку, - это его внутренний мир. Внутренний мир - это не просто образ внешнего; такой образ есть и у животных. Внутренний мир имеет свое специфическое содержание, свои законы формирования и развития, которые во многом независимы от мира внешнего. Как точно заметил Гегель, обстоятельства и мотивы господствуют над человеком лишь тогда, когда он сам позволяет им это.

Под мотивационной сферой личности понимают всю имеющуюся у данного человека совокупность мотивационных образований: мотивов, потребностей, целей и интересов.

Мотив - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив также можно определить как понятие, которое в обобщенном виде представляет множество диспозиций.

Из всех возможных диспозиций наиболее важной является понятие потребности. Ею называют состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых им недостает для нормального существования и развития. Потребность всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется организму (личности).

Потребность есть у всех живых существ. И этим живая природа отличается от неживой. Другим её отличием, также связанным с потребностями, является избирательность реагирования живого именно на то, что составляет предмет потребностей, то есть на то, чего организму в данный момент времени не хватает. Потребность активизирует организм, стимулирует поведение, направленное на поиск того, что требуется. Она как бы ведет за собой организм, приводит в состояние повышенной возбудимости отдельные психические процессы и органы, поддерживает активность организма до тех пор, пока соответствующее состояние нужды не будет полностью удовлетворено.

Второе после потребности по своему мотивационному значению понятие - цель. Целью называют тот непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей потребность.

Цель является основным объектом внимания, занимает объем кратковременной и оперативной памяти, с ней связаны разворачивающийся в данный момент времени мыслительный процесс и большая часть всевозможных эмоциональных переживаний.

Интересом называют особое мотивационное состояние познавательного характера, которое, как правило, напрямую не связано с какой-либо одной, актуальной в данный момент времени, потребностью. Интерес к себе может вызвать любое неожиданное событие, непроизвольно привлекшее к себе внимание, любой новый появившийся в поле зрения предмет, любой случайно возникший раздражитель.

Кроме мотивов, целей, потребностей и интересов, в качестве побудителей человеческого поведения рассматриваются также задачи, желания и намерения.

Задача возникает тогда, когда в ходе выполнения действия, направленного на достижение цели, организм наталкивается на препятствие, которое необходимо преодолеть, чтобы двигаться дальше.

Желания и намерения - это сиюминутно возникающие и довольно часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям выполнения действия.

Интересы, задачи, желания и намерения, хотя и входят в систему мотивационных факторов, участвуют в мотивации поведения, однако выполняют в ней не столько побудительную, сколько инструментальную роль. Они больше ответственны за стиль, а не за направленность поведения.

С точки зрения развитости, мотивационную сферу характеризуют по широте, гибкости и иерархизированности.

Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей, интересов и целей, тем более развитой является его мотивационная сфера.

Однако к такому пониманию широты мотивационной сферы необходимо сделать ряд уточнений. Вряд ли можно напрямую связывать развитие мотивационной сферы человека с количеством имеющихся у него разнообразных потребностей, склонностей и интересов. Нельзя, например, связывать две крайности, когда сфера интересов человека слишком заужена и ограничена только одним-двумя видами развлечений, аспектами профессиональной деятельности и т.п. и когда человек проявляет интерес ко всему, серьезно ничем не занимаясь, с уровнем развития мотивационной сферы.

Гибкость мотивационной сферы характеризуется разнообразием средств, с помощью которых может быть удовлетворена одна и та же потребность. То есть речь идет фактически о замещении одной цели другой. Например, для одного человека потребность в знаниях может быть удовлетворена только телевидением, радио и кино, а для другого средством её удовлетворения являются также разнообразные книги, периодическая печать, общение с людьми. У последнего мотивационная сфера по определению будет более гибкой.

Иерархизированность мотивационной сферы - это отражение в сознании человека значимости той или иной потребности, мотивационной установки. В связи с чем одни диспозиции (мотивы, цели) сильнее других и возникают чаще; другие слабее и используются реже. И чем больше различий в силе и частоте мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы. [6, 489с.]

**1.2 Теории мотивации в психологии**

Многочисленные теории мотивации стали появляться ещё в работах древних философов. В настоящее время таких теорий насчитывается уже не один десяток. Чтобы их понять, важно знать предпосылки и историю их возникновения. То, что сегодня связывается с проблемой мотивации - это вопросы активизации и управления поведением.

Как в психологии личности в целом, в психологии мотивации выделяют четыре основных направления, к которым в той или иной мере относят современные концепции мотивации:

теории научения (бихевиоризм);

теории бессознательного (психоанализ);

теория гуманистическая;

теория когнитивная.

В бихевиоризме в качестве основы активности индивида рассматривается некая потребность, нужда организма, вызванная отклонениями физических параметров от оптимального уровня. Эта нужда, в свою очередь, создает побуждение, приводящее организм в состояние активности. Основным механизмом формирования мотивации является стремление организма снять напряжение, вызванное возникшей потребностью. Таким образом, работает принцип гомеостаза: при отклонении от нормы система стремится вернуться в исходное состояние. Но способ поведения не связан однозначно с потребностью. Он зависит от того, что именно способно удовлетворить эту потребность, т.е. от подкрепления. Получается, что поведение инициируется потребностью, а формируется под влиянием факторов среды (подкрепления). Кроме этого, бихевиоризм признает также и идеальные психические категории типа целей и ожиданий.

Психоанализ утверждает, что любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами. Основа мотивации - стремление удовлетворить врожденные инстинкты жизни и смерти. У инстинкта жизни две формы: половая потребность и обычные физиологические потребности. Инстинкт смерти выражается в агрессии, мазохизме, самоуничижении и т.д. Современный психоанализ отошел от определения, что половые отношения являются первопричиной поведения человека, но при этом сохранился взгляд на источник мотивации как на борьбу противоположных и в принципе непримиримых начал.

В гуманистических теориях основным постулатом является самоценность каждого индивида, способного самостоятельно определять свой жизненный путь. Нормальный человек автономен, высокоиндивидуален, в основном сознателен. Основной мотивирующей силой является реализация индивидом своих способностей. При этом отрицается возможность аналитического, рационального познания человеческой сущности. Необходимо лишь наблюдать личность. Человек в свою очередь должен доверять своим чувствам.

В когнитивных теориях поведение инициируют и направляют представления человека о мире (когнитивное представление реальной ситуации, ее причин и следствий) В рамках этой теории существуют:

теория когнитивного дисбаланса (стремление к уменьшению состояния дискомфорта, испытываемого личностью в случае противоречия нескольких когниций);

теория баланса (в основу поведения человека закладывается стремление к гармоничным, непротиворечивым социальным ситуациям и отношениям);

теория сценариев (поведение мотивируется представлениями будущих действий, ситуаций и отношений; при этом, чем детальнее разработан сценарий, тем реальнее его осуществление);

теория контрфактов (представление об исходе событий, альтернативном реальности; в зависимости от позитивной или негативной окраски оно улучшает или ухудшает мотивацию будущей деятельности).

Проблеме мотивации посвятили свои труды многочисленные исследователи, среди которых В.Г.Асеев, Л.И. Божович, В.К. Вилюнас, Е.П. Ильин, В.И. Ковалев, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, В.С. Магун, В.С. Мерлин, К. Обуховский, А.Б.Орлов, С.Л. Рубинштейн, П.В. Симонов, Д.Н. Узнадзе, А.А. Файзуллаев, Дж. Аткинсон, Б. Вайнер, К. Левин, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Г. Мюррей, Х. Хекхаузен и др.

Ярким представителем школы бихевиоризма является Э. Торндайк. Основываясь на идее Ч. Дарвина о существовании между животными и человеком переходных форм в способности к научению, Торндайк создал экспериментальную психологию научения (придерживаясь трактовки поведения по схеме «стимул-реакция»). Торндайк значительно конкретизировал положения, лежащие в основе теории научения, показав, что между раздражителями и реакциями всегда образуются ассоциации. Объединение этих элементов он обозначил как привычку, выполнение которой не контролируется сознанием, причем не имеет значения, была ли привычка первоначально осознанной или же с самого начала соответствующие процессы выполнялись без участия сознания.

Э. Толмен, как представитель «психологического бихевиоризма», утверждал, что выучиваются не сочетанию «раздражитель - реакция», а ожиданию наступления следствий (смежности). Отсюда следовала простая когнитивная модель мотивации: вероятность реакции возрастает с увеличением силы ожидания смежности, а также с увеличением ценности следствий.

Основоположником психоанализа является Зигмунд Фрейд. Его теория основывается на представлении, согласно которому люди являются сложными энергетическими системами. Основываясь на достижениях 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. 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». 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 основу психоаналитического построения системы мотивации.

У. Макдауголл расширил рамки, установленные Фрейдом относительно количества основных инстинктов, и предложил набор из десяти инстинктов: инстинкт изобретательства, инстинкт строительства, инстинкт любопытства, инстинкт бегства, инстинкт стадности, инстинкт драчливости, репродуктивный (родительский) инстинкт, инстинкт отвращения, инстинкт самоунижения, инстинкт самоутверждения. В более поздних работах У. Макдауголл добавил к перечисленным - еще восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям. Не смотря на такое увеличение числа предлагаемых инстинктов, в целом, суть его теории сводилась так же к проведению аналогии с поведением животных.

Американский исследователь мотивации Г. Мюррей наряду с перечнем первичных потребностей, идентичных основным инстинктам, выделенных У. Макдауголлом, предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Это - потребности достижения успехов, агрессия, потребности независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избежания вредных воздействий, избежания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Кроме этих двух десятков потребностей автор приписал человеку и следующие шесть: приобретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения, признания и бережливости.

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.

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.

Согласно его теории, ослабление напряжения является сильным побуждением только у больных организмов, а нормальный организм может временно отложить еду, секс, сон и т.д., если другие мотивы, такие как любопытство или желание игры, вызывают это напряжение. Другими словами, способности организма определяют его потребности. Представления Маслоу существенно отличаются от разработок Голдштейна, хотя и сохраняют общую концепцию. Маслоу начал изучать жизнь, ценности и отношения людей, которые казались ему наиболее душевно здоровыми и творческими, 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.

Маслоу определил иерархическое строение системы человеческих потребностей из пяти уровней:

физиологические потребности.

потребности безопасности.

Потребности в принадлежности.

Потребности в признании.

Потребности в самореализации.

Последнюю группу потребностей он назвал потребностями развития противопоставил их потребностям нужды. Потребности более высокого уровня возникают только тогда, когда удовлетворены низшие.

Гуманистический контекст классификации потребностей обусловлен тем, что Маслоу исходил не только из наличного поведения, но и из того, каким оно должно быть, поскольку многие индивиды не достигли высшего уровня потребностей и «застряли» на низших ступенях

В новейших психологических концепциях мотивации, претендующих на объяснение поведения человека, преобладающим в настоящее время является когнитивный подход к мотивации, в котором особое значение придаётся сознанию и знаниям человека.

Побуждение к действию может возникать у человека не только под влиянием эмоций, но также под воздействием знаний (когниций).

Одним из первых обратил свое внимание на данный фактор и исследовал его, разработав соответствующую теорию, Л. Фестингер. Основным постулатом его теории когнитивного диссонанса является утверждение о том, что система знаний человека о мире и о себе стремится к согласованию. При возникновении рассогласованности, или дисбаланса, индивид стремится снять или уменьшить его, и такое стремление само по себе может стать сильным мотивом его поведения.

Уменьшить возникший диссонанс можно одним из трех способов:

изменить один из элементов системы знаний таким образом, чтобы он не противоречил другому;

добавить новые элементы в противоречивую структуру знаний, сделав ее менее противоречивой и более согласованной;

уменьшить значимость для человека не согласующихся между собой знаний.

Американский ученный Д. Аткинсон одним из первых предложил общую теорию мотивации, объясняющую поведение человека, направленное на достижение определенной цели. Эта же теория явила собой один из первых примеров символического представления мотивации. Сила стремления человека к достижению поставленной цели (М) по Аткинсону, может быть установлена при помощи следующей формулы:

М = Пду \* Вдц \* Здц,

Где М - сила мотивации (стремление); Пду - сила мотива достижения успехов как личностной диспозиции; Вдц - субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели; Здц - личностное значение достижения данной цели для человека.

Если каким-то способом измерить перечисленные переменные и подставить их значения в правую часть формулы, то можно вычислить силу внутреннего стремления человека к достижению соответствующей цели.

Для того чтобы предсказать, как поведет себя человек в той или иной ситуации, важно знать: какое значение лично для него имеет достижение поставленной цели - как он оценивает свои шансы на успех с точки зрения: (а) инструментальности тех или иных, возможных для него в данной ситуации действий; (б) своих способностей, связанных с выполнением данных действий. Максимальной сила мотивации будет в том случае, если положительными и высокими окажутся все перечисленные переменные.

**1.3 Особенности формирования мотивационной сферы личности**

В отечественной психологии можно выделить теорию мотивационной сферы человека, созданную А.Н. Леонтьевым и продолженную в работах его учеников и последователей.

Согласно концепции А.Н. Леонтьева, мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности. Между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существует отношение взаимного соответствия.

В основе изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит развитие системы деятельности, которое, в свою очередь, подчиняется объективным социальным законам.

Элементы, зачатки высших функциональных возможностей и мотивов ребенка вырастают не из деятельности по удовлетворению биологических потребностей (таковая ему не присуща), а как раз вне этой деятельности и по мере освобождения ребенка от этой деятельности.

Л.И. Божович в свою очередь утверждает, что начало последующему формированию ряда высших потребностей ребенка дает потребность во впечатлениях, которая является относительно самостоятельной.

У ребенка формируется довольно рано целый комплекс потребностей функционального плана (в общении, в деятельности манипулятивного и игрового типа, в том числе потребность во впечатлениях и т. д.), которые в процессе развития становятся самостоятельными, - это потребности в физической, интеллектуальной, эмоциональной, социальной, творческой деятельности.

Удовлетворение биологических потребностей объективно абсолютно необходимо человеку для поддержания его физического существования как живого существа. Однако удовлетворение ряда специфических функциональных потребностей ребенка, составляющих основу духовных, и в частности социальных, потребностей, столь же абсолютно необходимо для формирования ребенка именно как человеческого существа. Структура мотивации ребенка двух-трехлетнего возраста характеризуется еще отсутствием устойчивой иерархии мотивов. Жизненно важные потребности и капризы не разграничиваются ребенком и приобретают одинаково высокую значимость для него. Мотивы сменяются во времени, не подчиняясь еще единому сознательно-волевому контролю. Это зависит от периодически возобновляющихся внутренних потребностей в пище, физической активности, в быстро растущих функциональных возможностях в познавательной, речевой, игровой деятельности. Вместе с тем эти спонтанные потребности еще настолько неопределенны, что их проявление и процесс удовлетворения зависят от внешней среды, от видов деятельности, которые подсказаны ребенку взрослыми. Ребенок и в деятельности, и в самой мотивации является еще рабом непосредственного ситуационного поля, в частности зрительного: висящий плод вызывает у ребенка желание съесть его, вид улицы, сада или леса - желание погулять и так далее.

С.Л. Рубинштейн дает следующую психологическую характеристику мотивации в детском возрасте: «Каждое непосредственно на ребенка действующее побуждение имеет в раннем детстве еще очень большую власть над ребенком. Поэтому внутренняя мотивация еще очень неустойчива: при каждой перемене ситуации ребенок может оказаться во власти других побуждений. Неустойчивость мотивации обусловливает известную бессистемность действий».

Только с совершенствованием структуры самой деятельности развивается и структура мотивов. Л. И. Божович отмечает, что простое подчинение поведения принятому намерению складывается окончательно лишь к концу дошкольного возраста и является начальным этапом формирования произвольности поведения. Формирование себя как сильной, волевой личности, способной справляться как с внутренними психологическими препятствиями, так и с внешними, становится самоцелью деятельности ребенка в подростковом возрасте. Именно этим и объясняется выявляющаяся у подростков направленность на самоутверждение, отрицательная реакция на «авторитарность» взрослых и т. д. При этом он не всегда оценивает, какие побуждения положительны, а какие отрицательны. Для него важно научиться преодолевать любые побуждения, поставить свою волю выше любых желаний. Это «бессодержательное» понимание воли может привести подростка к неразумным и неверным поступкам.

Одной из важнейших сторон формирующегося сознания является интенсивно развивающееся самосознание, т. е. та функция сознания, которая связана с анализом, контролем над собственной системой мотивов, формированием и укреплением разумных и преодолением нежелательных. Этот этап формирования мотивации состоит в развитии целой системы собственных жестких сознательно-волевых установлении: требований к себе, правил, норм поведения, принципов жизни и основной направленности деятельности.

К. Бюлер, пытаясь объяснить явление все более отдаленного во времени предвосхищения ребенком результата своих действий, выдвинул даже «закон», согласно которому в ходе развития мотивации положительные эмоции перемещаются от конца действия к его началу. Этот «закон» отражает тот факт, что вначале ребенок способен радоваться лишь реально достигнутому результату, а затем может испытывать радость и задолго до его получения, предвидя и предвкушая этот результат.

Узость сферы мотивации ребенка, очень медленный, длительный характер ее расширения в соответствии с возрастом, зависящим от условий социальной среды, взрослых, особенно родителей, имеет очень важное приспособительное значение. В отличие от животных, особенно низших, детеныши которых появляются на свет с готовыми, наследственными формами поведения, человеческий ребенок рождается практически без всяких поведенческих инстинктов. Но зато благодаря этому на «чистом» поле под влиянием социальной среды у человека развиваются гораздо более сложные и совершенные механизмы психической деятельности.

Мотивационная сфера человека очень сложная структура. Её становление происходит в течение всей жизни человека и главным образом в детстве, в процессе развития ребенка. То какой она станет зависит и от воспитательного воздействия родителей и учителей, и от окружающей среды.

**2. Анализ факторов, влияющих на эффективность деятельности**

**.1 Психологическая сущность мотива достижения успеха и мотива избегания неудач**

Исследования мотивации достижений начали проводиться Д.С. Мак-Клелландом в середине прошлого века, в результате чего ему удалось выявить индивидуальные различия в мотивации достижений с помощью тематического апперцепционного теста (ТАТ) Г.А. Мюррея.

Необходимость подобного рода исследований определялось социализацией общества и ценностными ориентациями людей из разных социальных слоев. По Мак-Клелланду формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов.

Позже вопросами мотивации достижений занимались такие видные ученые, как Дж. Аткинсон, Н. Физер, Х. Хекхаузен и др. они заметили, что у ребенка произвольно появляются ранние формы деятельности достижения, вне зависимости от воспитательного воздействия взрослых.

Определение мотива достижения (стремление к повышению уровня собственных возможностей) не объясняет определенных особенностей развития человека, поэтому были введены конкретные мотивационные переменные, устанавливающие взаимосвязь между деятельностью и мотивом достижения. Это:

Личностные стандарты - оценка субъективной вероятности успеха, субъективной трудности задачи и т.д.;

Привлекательность для индивида личного успеха или неудачи в данном виде деятельности;

Индивидуальные предпочтения - приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим обстоятельствам.

Чем выше эмоциональная включенность родителей в дела ребенка и соответствующая этому окружающая обстановка, тем выше у ребенка потребность в достижении успеха. Для формирования такой потребности давление родителей на ребенка должно быть ненавязчивым, а окружающая среда должна быть благоприятной и побуждающей. В этом случае появится наибольшая вероятность для самостоятельной проверки ребенком своих умений и возможностей.

Шкала мотивации достижений состоит из двух частей: одна из них символизирует успех (не важно, насколько ярко выраженный), а другая - неудачу.

Мотивация успеха, несомненно носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот мотивация неудачи относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится прежде всего избежать порицания, наказания. Ожидание неприятных последствий - вот что определяет его деятельность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Эти части отделены друг от друга узкой пограничной областью. В зависимости от достигнутых успехов эта граница может перемещаться вверх и вниз по шкале, смещая вместе с собой нулевую точку отсчета. Потому невозможно объективно определить для достаточно длительного периода времени, что именно для определенного человека будет являться успехом, а что - неудачей.

Анализ многочисленных экспериментов, касающихся этой проблемы, позволяет нарисовать обобщенный портрет этих двух типов мотивации, ориентированных, соответственно, на успех и неудачу.

Мотивация успеха. Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия - ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени.

Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех, существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обязательствах, так и от случайного везения при завышенных.

В значительной степени выражен эффект Зейгарник (смысл закономерности в том, что незавершенные действия запоминаются значительно лучше, чем завершенные). Склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не как бесцельно текущего.

Привлекательность задачи возрастает пропорционально ее сложности. В особенности это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обязательств. В случае же неудачного выполнения такого «навязанного» задания его привлекательность остается тем не менее на прежнем уровне.

Мотивация боязни неудачи. Малоинициативны. Избегают ответственных заданий, изыскивают причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат.

Эффект Зейгарник выражен в меньшей степени, чем у ориентированных на успех. Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий.

При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью, в достижении цели (впрочем, нередки исключения).

Склонны к восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего». Склонны планировать свое будущее на менее отдаленные промежутки времени.

В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается. При чем это будет происходить независимо от того, «навязано» ли задание извне или выбрано самим субъектом. Хотя в количественном отношении снижение притягательности во втором случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в первом (навязано кем-то).

Если говорить о диагностике мотивации успеха и мотивации боязни неудачи, то самым оптимальным методом оказывается наблюдение.

В современной психодиагностике множество специальных методик, позволяющих диагностировать рассматриваемые типы мотивации личности.

Разработка качественных методик в целом представляет собой весьма сложную задачу. Ведь мотивы деятельности и поведения, образующие ядро личности, «закрыты» для анализа, они составляют зону сознательно или подсознательно, но всегда тщательно оберегаемую самой личностью от постороннего проникновения. И поэтому мотивационная сфера личности обычно изучается с помощью сложных методик так называемого проективного типа. Проективные методики очень трудоемки и кроме того требуют от специалиста высочайшей квалификации. Наряду с проективными методиками для измерения мотивации НУ (Надежды на Успех) и БН (Боязни Неудачи) применяются и другие тестовые опросники - опросник ТМД А. Мехрабиана (в том числе в модификации М.Ш. Магомед-Эминова), опросник МУН А. Реана.

**2.2 Анализ внешних и внутренних мотивационных факторов**

мотив личность фактор внушение

Внутренние мотивационные факторы. Этапы формирования мотива, когда стимулом является биологическая потребность личности, проявляющая себя в виде нужды, влечения и так далее. Первый этап - формирование первичного (абстрактного) мотива. Он состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности.

Для того чтобы нужда (органическая потребность) превратилась в потребность личности, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо, во-первых, чтобы нужда была осознанна, во-вторых, достигла по интенсивности некоторого порога, за которым начинается беспокойство по поводу возникшего дискомфорта.

На этом этапе предмет удовлетворения потребности выступает в качестве обобщенного образа, понятия т. е. сначала появляется абстрактная цель, без ее конкретизации (что поесть, что попить) и без продумывания пути ее нахождения. Появление абстрактной цели ведет к формированию побуждения, к поиску конкретного предмета удовлетворения потребности. Появление этого побуждения означает конец формирования первичного (абстрактного) мотива (в структуру которого входят и потребность и цель).

Вторая стадия формирования конкретного мотива - поисковая внешняя или внутренняя активность, которая связана с мысленным перебором конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения. Она осуществляется человеком в том случае, когда он попадает в незнакомую обстановку или не обладает необходимой для принятия решения информацией и под влиянием первичного мотива вынужден заняться поиском во внешней среде реального объекта, который мог бы удовлетворить имеющуюся потребность.

Наличие второй стадии формирования мотива показывает, что в мотивации может быть несколько причин и побуждений: одни приводят к поисковой активности, другие - к выбору цели и путей ее достижения. Поэтому мотивацию правильнее рассматривать не как сочетание одной причины и одного побуждения, а как совокупность и определенную последовательность ряда причин и побуждений.

Учитываемые в процессе формирования мотива факты составляют мотивационное поле. Оно может быть широким (когда учитывается много факторов) и узким (когда принимаются во внимание один-два фактора, лежащих на поверхности сознания).

Третья стадия формирования мотива - выбор конкретной цели и формирование намерения ее достичь. После рассмотрения различных вариантов удовлетворения потребности человек должен на чем-то остановиться, выбрать конкретную цель и способ ее достижения. Мысленная постановка человеком перед собой конкретной цели связана, как уже говорилось выше, с предвосхищением не только средства удовлетворения потребности и процесса ее удовлетворения, но и результата этого процесса.

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обусловливающие принятие человеком решения, называются мотиваторами (мотивациоиными детерминантами); они при объяснении основания действия и поступка становятся аргументами принятого решения.

Можно выделить следующие группы мотиваторов:

нравственный контроль (наличие нравственных принципов),

предпочтения (интересы, склонности),

внешняя ситуация,

собственные возможности (знания, умения, качества),

собственное состояние в данный момент,

условия достижения цели (затраты усилий и времени),

последствия своего действия, поступка.

Выделение мотиваторов имеет принципиальное значение. Ведь именно их многие авторы называют мотивами. Отсюда у А. Н. Леонтьева появляются «знаемые» и «реально действующие» мотивы. Первые связаны с пониманием причин необходимости совершения того или иного поступка, проявления активности. Но эти причины не приводят к конкретному поступку или действию, не обладают побудительной силой. Например, школьник знает, что домашнее задание надо сделать, иначе учитель поставит двойку, его будут ругать и т. д. Понимая эти причины (мотиваторы, а не мотивы!), ребенок тем не менее реально начинает заниматься только в том случае, если ему за выполнение задания будет обещано что-то для него привлекательное. И именно это становится «реально действующим» мотиватором (а не мотивом). Таким образом, в процессе мотивации (при выборе цели и способов ее достижения) многие мотиваторы остаются только «знаемыми», «понимаемыми», а «реально действующими» становятся только те, которые приобретают наибольшую значимость для человека и приводят к формированию побуждения. Сформированный же мотив всегда действен, потому что включает в себя побуждение к достижению цели «здесь и сейчас».

Укороченная мотивация. В случае выполнения человеком привычных действий процесс мотивации оказывается свернутым.

Как только сложные волевые процессы, в основе которых лежат одни и те же мотивы, повторяются большое число раз, борьба мотивов облегчается: мотивы, стоявшие в прежних случаях на заднем плане, выступают при новых повторениях сначала уже слабее, а наконец, и совсем исчезают.

В жизни можно наблюдать случаи, когда автоматизированные действия выполняются людьми по таким мотивам, которые мотивами назвать трудно. Например, когда человек идет по улице и огибает встречных прохожих, в лучшем случае у него в голове на долю секунды может промелькнуть мысль: «надо обойти». На самом же деле за этим «надо» скрывается обоснование того, почему это надо сделать. В данном случае свертывание обоснования (мотива) происходит потому, что такая ситуация встречалась им уже тысячи раз и мы знаем, что при ее новом появлении целесообразно поступать именно таким образом. Если бы в памяти не было этого обоснования действий, то люди шли бы по улице прямо, как маленькие дети, не обращая внимания на людей, идущих навстречу.

Таким образом, можно говорить о формировании у человека с опытом мотивационных схем, т. е. знания о том, какими путями и средствами можно удовлетворить данную потребность, как вести себя в данной ситуации. Репертуар мотивационных схем тем богаче, чем больше опыт человека. Мотивационные схемы являются составляющей мотивационной сферы человека.

«Укороченная» мотивация за счет блока «внутреннего фильтра» встречается и в случае импульсивных действий и поступков. Импульсивность - это особенность поведения человека, заключающаяся в склонности действовать по первому побуждению, под влиянием внешних обстоятельств или эмоций, когда человек не обдумывает последствия своего поступка, не взвешивает все «за» и «против». Импульсивные действия особенно свойственны детям дошкольного и младшего школьного возраста в связи со слабым контролем за своим поведением.

Нельзя говорить об импульсивных действиях как немотивированных, хотя внешне это может выглядеть и так. Речь должна идти об укороченной мотивации, когда не продумываются средства достижения цели, последствия ее достижения, свои возможности и тому подобное, то есть когда из процесса мотивации практически исключается «внутренний фильтр».

Таким образом, так называемые немотивированные действия и поступки в действительности таковыми не являются. И в импульсивных действиях, и в автоматизированных есть потребность (желание) и цель. Разница между ними состоит в том, что при импульсивных действиях вследствие чрезмерного возбуждения «внутренний фильтр» не включается, а при автоматизированных действиях - участие «внутреннего фильтра» игнорируется ввиду стереотипности ситуации, для которых у человека имеются установки поведения.

Под внешне организованной мотивацией понимается воздействие на процесс мотивации субъекта А со стороны субъекта Б (или группы других лиц, или средств массовой информации) с целью либо инициации мотивационного процесса, либо вмешательства в уже начатый процесс формирования намерения, либо стимуляции, увеличения силы побуждения, мотива. Речь идет об условном названии, отражающем психологическое влияние извне на мотивационный процесс, а не о действительном формировании мотива посторонним человеком. Мотив - сложное психологическое образование, которое должен построить сам субъект. В процессе же воспитания и социализации личности формируется тот строительный материал, который будет в дальнейшем использоваться для мотивации того или иного действия или поступка. Этим материалом являются такие личностные образования, как интересы, склонности, нравственные принципы, установки и самооценка, следовательно, извне формируются не мотивы, а мотиваторы (и вместе с ними - мотивационная сфера личности).

Эти воздействия, влияния могут иметь вид просьбы, требования, совета, внушения, намека и т. д. и принимать характер информирования, инструктирования, стимулирования и интердикции. Информирование влияет главным образом на представления индивида о том, каково наиболее вероятное направление развития ожидаемых событий и каковы последствия избранной им альтернативы поведения. Инструктирование предписывает индивиду наиболее эффективные способы Достижения поставленных перед ним целей. Стимулирование направлено на усиление мотива. Интердикция связана с препятствием осуществлению субъектом его намерений путем запрета, ограничений правилами и т. п.

К внешним мотивационным факторам относятся такие формы воздействия, как неимперативные прямые формы, внешнее внушение, императивные прямые формы, манипуляция, мотивация, вызванная привлекательностью объекта.

К неимперативным прямым формам воздействия на субъект относятся просьба, предложение (совет) и убеждение.

Просьба.

Эта форма внешней инициации мотивационного процесса субъекта используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях субъектам (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа, требования старший по возрасту или должности использует форму обращения к ним, в которой проявляется некоторый элемент зависимости просящего от того, к кому он обращается.

Просьба оказывает большее влияние на намерения субъекта, если облекается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать, если выполнение просьбы создает ему какие-то неудобства.

Предложение (совет).

Предложить кому-либо что-то - значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта. Так, применительно к темпераменту человека отмечают следующее: холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а флегматик - отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

Убеждение как форма воздействия на принятие субъектом решения. Убеждение - это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основой убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса.

Убеждение связано с аналитическим мышлением, при котором преобладает сила логики и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение как психологическое воздействие должно создавать у человека убежденность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Установлено, что аргументы, приводимые другим человеком, убеждают человека сильнее, чем аналогичные доводы, приводимые самому себе.

Убеждение может осуществляться двумя методами: дидактическим и сократическим (диалектическим). При первом методе в основном говорит убеждающий, при втором - вовлекается в дискуссию убеждаемый.

В ряде случаев эффективным средством воздействия со стороны на процесс образования мотива является внешнее внушение. Оно понимается как психологическое воздействие одного человека (суггестора) на другого (суггерента). Оно может осуществляться с помощью речи и неречевых средств общения и отличающееся сниженной аргументацией со стороны суггестора и низкой критичностью со стороны суггерента.

При внушении суггерент верит в доводы суггестора, высказываемые даже без доказательств. В этом случае он ориентируется не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник. Внушение, принимаемое суггерентом, становится его внутренней установкой, которая направляет и стимулирует его активность при формировании намерения.

Существуют три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие. По критерию наличия цели и применяемых суггестором для внушения усилий выделяют преднамеренное и непреднамеренное внушение. Первый вид внушения характеризуется наличием конкретной цели: суггестор знает, что и кому он хочет внушить.

Второй вид характеризуется тем, что суггестор не ставит перед собой цель внушить суггеренту ту или иную мысль, действие или поступок, но своим поведением, случайной фразой воздействует на суггерента. Например, известен такой случай, когда один боксер прогнозировал успех или неудачу своего поединка по поведению тренера перед боем: если тот был не уверен в победе своего ученика, то, волнуясь, поправлял галстук. Обозначаемая таким образом неуверенность тренера передавалась и боксеру, который в таких ситуациях действительно часто проигрывал.

По содержанию внушение определяют как специфическое и неспецифическое. Непосредственное отношение к мотивации имеет только специфическое внушение, так как с его помощью суггеренту внушаются конкретные мысли, действия и поступки. Неспецифическое внушение влияет на те или иные психические состояния или настроение.

По способу воздействия внушение делится на прямое и косвенное.

Первое характеризуется открытостью цели внушения, императивностью, прямой направленностью на конкретного человека. Фразы отличаются однозначностью, безапелляционностью, твердостью, произносятся настойчивым тоном. Для усиления воздействия используются невербальные средства: немигающий взгляд, наклон вперед. Прямое внушение применяется, если человек не оказывает сопротивления или если оно не очень большое.

Косвенное характеризуется опосредованным воздействием на суггерента. Содержание внушения включается в передаваемую информацию в условном или скрытом виде. Используются более мягкие формулировки, меньшие категоричность и давление. Этому виду внушения сопротивляющийся, эгоцентричный суггерент поддастся быстрее, чем прямому.

К императивным прямым формам организации мотивационного процесса относятся приказы, требования и принуждение.

В случае приказа, требования или просьбы особенностью формирования мотива является то, что человек принимает их как цель. Важным психологическим моментом здесь является принятие этой цели как собственной, отвечающей интересам человека, его моральным установкам, ценностям.

Формирование мотива начинается с восприятия внешнего стимула (приказа), с осознания его значимости в данный момент и в данной ситуации для самого субъекта и с возникновения стремления отреагировать на него (т. е. выполнить приказ). Это значит, что стимул принят субъектом как личностно значимый, и у него возникло чувство долга, обязанности. Как писал С. Л. Рубинштейн, для совершения действия недостаточно того, чтобы задача была субъектом понята, она должна быть субъектом принята.

Принуждение - это форма воздействия, которая используется в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение субъекта оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать. Принуждение выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения.

Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий социальный статус, чем принуждаемый. Авторитет первого облегчает выполнение распоряжения.

Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными. Для манипуляции используются следующие приемы:

поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко заставить подчиниться?»);

подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты можешь на это решиться»);

«невинный» обман, введение в заблуждение;

замаскированные под малозначительные и случайные высказывания оговор и клевета;

преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, неопытности для того, чтобы пробудить у адресата стремление помочь, сделать за манипулятора его работу;

«невинный» шантаж (дружеские намеки на промахи, ошибки, допущенные адресатом в прошлом; шутливое упоминание личных тайн адресата).

Еще одна разновидность внешне организованной мотивации - мотивация, вызванная привлекательностью объекта.

Исследования К. Левина показали, что предметы, окружающие человека, обладают способностью побуждать его к определенным действиям: красивый ландшафт влечет к прогулкам, ступеньки лестницы побуждают маленького ребенка подниматься по ним и спускаться, игрушки побуждают к игре, пирожное и шоколад «хотят быть съеденными». К. Левин различает «позитивный» и «негативный» характер требований, т. е. одни вещи побуждают стремиться к ним, а другие - отталкивают.

Возникновение тесной связи между потребностью и предметом ее удовлетворения может вызвать как образ предмета - при появлении потребности, так и образ потребности - при появлении предмета ее удовлетворения, если в предыдущем опыте его использование доставляло человеку удовольствие, наслаждение или, наоборот, приводило к неприятностям.

Однако потребность и связанная с ней мотивация могут возникать и при отсутствии предшествующей связи между потребностью и предметом, когда привлекательный объект появляется впервые, например когда он актуализирует познавательную потребность (любопытство).

**2.3 Влияние личностных особенностей на формирование мотивации**

Поскольку процесс формирования мотива (мотивация) связан с использованием многих личностных образований, постепенно формирующихся по мере развития личности, очевидно, что на каждом возрастном этапе будут иметься какие-то особенности мотивации и структуры мотива.

Но тут необходимо подчеркнуть, что новообразованием является не мотивация, а мотиваторы.

Сказать, с какого возраста у ребенка появляются мотивированные, т. е. сознательные действия, чрезвычайно трудно. Альбрехт Пейпер писал: «Мы отказываемся судить о содержании сознания грудного ребенка; последнее недоступно исследованию; невозможно установить, когда именно у растущего ребенка появляется сознание. Ведь единственным способом узнать об этом является самонаблюдение, а его в первый год жизни не существует. Поэтому невозможно избежать грубых ошибок, когда грудным детям приписывают субъективную среду взрослого, что часто имеет место». Поведение ребенка до года зависит от доминирующей потребности (проявляющейся постоянно), поэтому его направленность на определенный объект из многих имеющихся может создать для наблюдателя иллюзию сознательного выбора (предпочтения) и мотивированности поведения, в то время как, считает Л.И. Божович, на самом деле все может обстоять проще - срабатывает потребностная доминанта.

В возрасте полутора лет наряду с такими побудителями, как предмет или родители, возникают и внутренние психические побудители - представления и образы воображения (цели), вызывающие стремление ребенка к достижению внешнего стимула (например, игрушки) даже тогда, когда этот стимул исчезает из поля непосредственного восприятия.

Так, если раньше достаточно было убрать привлекавшую ребенка игрушку, чтобы он успокоился, забыл о ней, то в возрасте 1 - 1,5 лет ребенок уже настойчиво добивается ее, несмотря на попытки отвлечь или переключить его внимание на другой предмет.

Структура мотивационной сферы ребенка 2-3-летнего возраста характеризуется значительной аморфностью, отсутствием устойчивой иерархии потребностей и ценностей, а следовательно и мотивов.

Жизненно важные потребности и капризы (необоснованные желания) часто имеют для него одинаковую значимость. Для детей этого возраста характерна мотивация, возникающая из-за привлекательности объекта.

Возникают новые интересы и связанные с ними цели. Многие четырехлетние дети, например, уже до рисования говорят, что собираются нарисовать, т. е. обозначают цель-объект. В пятилетнем возрасте уже 80% детей составляют предварительный план рисунка, в шестилетнем - все дети при рисовании обозначают цель.

В 4 года появляется соподчиненность потребностей, желаний. Они приобретают разную силу и значимость. Появляются доминирующие установки: у одних - эгоистические, у других, наоборот, - альтруистические, у третьих - на достижение успеха.

В дошкольный период развитию мотивационной сферы ребенка способствует игра - ведущий вид деятельности в этом возрасте.

В процессе игры со сверстниками они учатся подчинять свое поведение определенным правилам, вступающим в противоречие с их мимолетными желаниями. Как отмечал Л. С. Выготский, в игре ребенок учится действовать в познаваемой, т. е. мысленной, а не видимой ситуации, опираясь на внутренние тенденции и мотивы, а не на мотивы и побуждения, которые идут от вещи. Этим облегчается переход от мотивов, имеющих форму аффективно окрашенных непосредственных желаний, к мотивам-намерениям, связанным с самоконтролем.

Однако осознаваемость мотива остается еще слабой. В реальной жизни ребенок постоянно сталкивается с собой как с не знающим, не понимающим, что к тому же подкрепляется взрослыми: «Ты неправ!», «Ты еще маленькая, вырастешь-поймешь». Ребенок в этом возрасте постоянно обнаруживает самонедостаточность. Очевидно, это связано и с неумением дошкольников анализировать побудительные причины и вербализовать свои потребности. Поэтому на данном этапе возрастного развития имеется много непонятых и невербализованных мотиваторов. Вместо них дети указывают на внешние обстоятельства, которые их привлекают или способствуют удовлетворению их потребности. Так, они говорят, что хотят в школу, потому что «там ребята», «там весело», не понимая, что за этими внешними атрибутами стоят потребности в общении.

В период младшего школьного возраста появляются новые мотивы, происходят перестановки в иерархической мотивационной системе ребенка.

То, что имеет отношение к учебной деятельности, оказывается значимым, ценным, то же, что имеет отношение к игре, становится менее важным. В то же время у младших школьников по-прежнему заметно преобладание мотивов над мотивационными установками, так как в основном ими ставятся цели на ближайшее будущее, связанное с настоящими событиями. В соревновательной ситуации у первоклассников мотив работы на себя, по данным более действенен, чем на команду, однако в 3-м классе уже сильнее выражен общественный мотив («за класс»), чем индивидуальный.

В период среднего школьного возраста происходят существенные изменения в организме и психике ребенка, обусловленные половым созреванием. Это существенно изменяет сферу интересов ребенка.

В переходном периоде можно отчетливо проследить две волны (фазы) в развитии интересов: волну появления новых влечений, создающих органическую основу для новой системы интересов, а затем и волну созревания этой новой системы интересов, надстраивающейся над новым влечением. Фаза влечений длится обычно около двух лет. В этой фазе происходит свертывание и отмирание прежде установившейся системы интересов (отсюда ее негативный, протестующий, отрицательный характер), вызревание и появление первых органических влечений, связанных с половым созреванием. Именно сочетание обоих моментов, взятых вместе, характеризует тот факт, что у подростка наблюдается как будто общее понижение, а иногда даже и полное отсутствие интересов.

Вторая фаза - фаза интересов - вначале характеризуется многообразием интересов. Затем постепенно, путем дифференциации, выбирается и укрепляется некоторое основное ядро. Романтические стремления уступают место реалистичному и прагматичному выбору одного наиболее устойчивого интереса, большей частью непосредственно связанного с основной жизненной линией подростка и определяющего направленность его личности. Для этой фазы характерным является также расширение и укрепление общественных связей. Вторая фаза существенно зависит от материальных условий жизни, окружения. При неблагоприятных, тяжелых условиях она сжата по времени, заторможена в своем развитии.

В старшем школьном возрасте на основе совершенно новой, впервые возникающей социальной мотивации развития происходят коренные изменения в содержании и соотношении основных мотивационных тенденций. Старшие школьники, как и младшие, обращены вовне, но не просто познают окружающий мир, а вырабатывают о нем свою точку зрения, так как у них возникает потребность выработать свои взгляды на вопросы морали, самим разобраться во всех проблемах. В связи с этим принимаемые решения и формируемые мотивы приобретают у школьников все большую социальную направленность.

В процессе формирования социально направленных мотивов «внутренний фильтр» начинает играть ведущую роль. Чем более зрелым в социальном плане является старшеклассник, тем больше его устремлений направлено в будущее, тем больше у него формируется мотивационных установок, связанных с намечаемой перспективой жизни.

К сожалению, мотивы взрослых людей изучены плохо. Между тем и у них могут наблюдаться интересные особенности мотивационной сферы.

Например, интерес к игровой деятельности (коллекционирование, занятия непрофессиональной живописью) и особенно к учебе с возрастом не ослабевает. Еще не так давно психологи считали, что для основной части пожилого населения главным мотивом является «боязнь неудачи», которая в конечном итоге приводит к пассивности и нежеланию изменять существующее положение. Однако в последние годы было выявлено, что у 70-80-летних людей с высшим образованием «мотив достижения» выражен так же, как и у 20-летних студентов. Различия же проявляются в направленности мотивации: молодые более ориентированы на внешнюю сторону деятельности, а пожилые - на содержательную.

**Заключение**

То, что присуще только человеку и вместе с тем каждому человеку, - это его внутренний мир. Внутренний мир - это не просто образ внешнего; такой образ есть и у животных. Внутренний мир имеет свое специфическое содержание, свои законы формирования и развития, которые во многом независимы от мира внешнего. Обстоятельства и мотивы господствуют над человеком лишь тогда, когда он сам позволяет им это.

Мотив - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий.

Психологии давно известны два типа мотивации. Один из них называется избегание неудач, а другой - мотивация достижения успехов. Эти типы мотивации действуют различным образом, в разных направлениях и с разными результатами. Все люди в определенной степени используют оба, но при этом каждый имеет тенденцию отдавать предпочтение какому-то одному из этих направлений.

Мотивация успеха несомненно носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот мотивация неудачи относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится, прежде всего, избежать наказания. Его деятельность определяет ожидание неприятных последствий. На первый взгляд, при сравнении двух типов мотиваций, может казаться, что стратегия достижения успехов более привлекательная. Как показывает практика, оба типа мотивации имеют свои положительные и отрицательные стороны. Например, некоторые люди настолько серьезно настроены на достижение цели, что даже не задумываются о проблемах, которые могут встать на их пути. Подобное мышление характерно для некоторых молодых начинающих предпринимателей. Другая крайность - люди, чья мотивация избегания неудач настолько сильна, что они слишком испуганы, чтобы предпринять какую-нибудь попытку.

Поскольку обе стратегии важны, можно и нужно использовать их для мотивации других людей. Эти знания особенно пригодятся директорам и руководителям. Наблюдая за поведением людей, легко определить, что кого-то в большей степени заставляют проявлять активность поощрения и похвалы. Эти люди, если знают, что будут награждены, будут работать очень усердно. В отношении таких людей преуспевающий директор будет применять стимулы достижения цели: определять цели и давать премии. Для тех же, кто предпочитает стратегию избегания неудач, те же самые премии не будут иметь большого значения. В таком случае будет более уместно выразить свое недовольство спокойным, рассудительным тоном, предупреждая о возможном увольнении.

Но и нельзя забывать, что мотивационные факторы могут быть как внешними, так и внутренними, когда стимулом является биологическая потребность личности, проявляющая себя в виде нужды, влечения и так далее. Для того чтобы органическая потребность превратилась в потребность личности, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо чтобы нужда была осознанна самим человеком и достигла некоторого порога интенсивности, за которым начинается беспокойство по поводу возникшего дискомфорта.

Как уже было сказано, внешне организованная мотивация наблюдается при вмешательстве одного человека (или группы лиц) на мотивацию другого человека. И для того чтобы человек на которого воздействуют мог адекватно это воспринимать необходимо с детства развивать у детей мотивационную сферу личности или, по крайней мере, не препятствовать ее развитию.

Элементы высших функциональных возможностей и мотивов ребенка вырастают не из деятельности по удовлетворению биологических потребностей, а как раз вне этой деятельности и по мере освобождения ребенка от этой деятельности. Начало последующему формированию высших потребностей ребенка дает потребность во впечатлениях, которая является относительно самостоятельной.

Узость сферы мотивации ребенка, очень медленный, длительный характер ее расширения в соответствии с возрастом, зависящим от условий социальной среды, взрослых, особенно родителей, имеет очень важное приспособительное значение. В отличие от животных, особенно низших, детеныши которых появляются на свет с готовыми, наследственными формами поведения, человеческий ребенок рождается практически без всяких поведенческих инстинктов. Но зато благодаря этому на «чистом» поле под влиянием социальной среды у человека развиваются гораздо более сложные и совершенные механизмы психической деятельности.

Мотивационная сфера человека очень сложная структура. Её становление происходит в течение всей жизни человека и главным образом в детстве, в процессе развития ребенка. То какой она станет зависит и от воспитательного воздействия родителей, учителей и от окружающей среды.

Выигрывающий сам выбирает себе цели и способы их достижения; он знает, что будет делать, если проиграет, но не привык рассуждать о поражении; для него характерны фразы: «Я ошибся, но в следующий раз поступлю правильно» или: «Теперь я знаю, что мне делать». Выигрывающий удачу считает закономерностью, а неудачу - случайностью.

**Список использованных источников**

1. Божович Л.И. / Проблемы формирования личности / Под ред. Д.И. Фельдштейна. М.; Воронеж, 1995. - 180c.

. Бордавская, Н.В. Педагогика/ Н.В. Бордовская, А.А. Реан. - СПб. И др.: Питер: Питер принт, - 2004. - 299с.

. Выготский Л. С./ Психология развития ребенка/.-М.:Эксмо,2003.-509 с.

. Головин С.Ю. Словарь практического психолога /сост. С.Ю.Головин,1997. - 611c.

. Гормоза Т.В. Возрастная динамика успешной деятельности младших школьников: Автореф. дис./ Т.В. Гормоза; Бел. гос. педагог. ун-т. - Мн., 2000. -25c.

. Ильин Е.П. /Мотивация и мотивы/. - СПб.: ПИТЕР, 2008. - 508 с.

. Леонтьева Д.А. /Деятельность. Сознание. Личность / (2-е изд., стер.) учеб. Пособие. - Просвещение. - М., 2004. - 430с.

. Маслоу. А. /Мотивация и личность/- 3-е изд. - М.: Питер,2003. - 351с.

. Мотивационная сфера личности: метод. пособие/ Белорус. гос. аграр. техн. ун-т; сост. Е.В. Матук. - Мн.,2007. - 110 с.

. Пейпер А. Особенности деятельности мозга ребенка = Die Eigenart der kindlichen Hirntatigkeit / - Ленинград: Государственное издательство медицинской литературы МЕДГИЗ, Ленинградское отделение, 1962. - 519 с.

. Сагайдак. С.С. Мотивация деятельности. Минск, ред. журнала «адукацыя i выхаванне», 2001. - 207с.

. Столяренко Л.Д.Основы психологии. Ростов н/Д. Издательство «Феникс»,1997. - 736 с.

. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: Т.1.-М.: Педагогика, 1986. - 408 с.

**Приложение**

Опросник МУН

Инструкция.

Отвечая на нижеприведенные вопросы, необходимо выбрать один из ответов: «да» или «нет».

Если Вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что «да» может значить и «конечно, да» и «скорее да, чем нет».

Точно так же и «нет» может значить и явное «нет», и «скорее нет, чем да».

Отвечать на вопросы следует в достаточно быстром темпе, не обдумывая ответ подолгу. Ответ, который первым приходит в голову, как правило, наиболее точный.

. Включаясь в работу, я, как правило, оптимистично настроен, надеюсь на успех.

. Обычно я действую активно.

. Я склонен к проявлению инициативы.

. При выполнении ответственных заданий и по мере сил стараюсь найти любые причины, чтобы отказаться.

. Часто выбираю крайности: либо очень легкие, либо совершенно невыполнимые задания.

. При встрече с препятствиями я, как правило, не отступаю и ищу способы их преодоления.

. При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих успехов.

. Плодотворность деятельности в основном зависит от меня самого, а не от чьего-либо контроля.

. Когда мне приходится бороться за трудное задание, а времени мало, я работаю гораздо хуже, медленнее.

. Я обычно настойчив в достижении цели.

. Я обычно планирую свое будущее не только на несколько дней, но и на месяц, на год вперед.

. Я всегда думаю, прежде чем рисковать.

. Я обычно не очень настойчив в достижении цели, особенно если меня никто не контролирует.

. Предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.

. Если я потерпел неудачу и задание не получается, то я, как правило, сразу теряю к нему интерес.

. При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих неудач.

. Я предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшие дни.

. При работе в условиях ограниченного времени результативность моей деятельности обычно улучшается, даже если задание достаточно трудное.

. Я, как правило, не отказываюсь от поставленной цели даже в случае неудачи на путик ее достижению.

. Если я сам выбрал себе задание, то в случае неудачи его притягательность для меня еще более возрастает.

Ключ к опроснику: «Да»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20; «нет»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Обработка и критерии. За каждое совпадение ответа с ключом испытуемому дается 1 балл. Подсчитывается общее количество набранных баллов.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 1 до 7, то диагностируется мотивация боязни неудачи.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 14 до 20, то диагностируется мотивация успеха.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 8 до 13, то следует считать, что мотивационный полюс ярко не выражен.

При этом следует иметь в виду, что при количестве баллов 8 - 9 испытуемый скорее тяготеет к мотивации боязни неудачи, тогда как при количестве баллов 12 - 13 - мотивации успеха. [2, 278с.]