**Введение**

психология мотивация потребность

**Актуальность.** Анализ механизмов мотивации показывает, что источники активности человека заложены природой и их функционирование не требует участия сознания. Базисные источники активности, формирующие мотивацию поведения, представляют собой биологические функциональные структуры, находящиеся в тесном отношении с окружающей средой, предметной и социальной. Природные потребности побуждают человека находить предметы, способные их удовлетворить. Происходит опредмечивание потребностей. Устанавливающаяся при этом связь между потребностью и предметом, способным ее удовлетворить, в дальнейшем играет двойную роль. С одной стороны, при последующей актуализации потребности человек знает, что можно ее удовлетворить, и знает способ этого удовлетворения. Формируются определенные планы и программы поведения, связанные с актуальной потребностью. Проблема мотивации является одной из самых важных в современной психологии. Неслучайно то, что в начале нашего столетия почти одновременно в разных странах мира началась плодотворная работа по изучению мотивации.

Уильям Мак-Даугалл в Англии в качестве главного объяснительного понятия рассматривал инстинкты и заложил тем самым основы исследования мотивации в духе теории инстинктов. Это направление впоследствии было представлено в работах современных этологов - Конрада Лоренца и Николса Тинбенгена.

Почти одновременно с Мак-Даугаллом Зигмунд Фрейд в Австрии попытался объяснить такие, казалось бы, иррациональные феномены, как содержание сновидений и поведение невротиков динамикой скрытых потребностей, и тем самым заложил основы исследования мотивации в теории личности.

Первые работы по исследованию научения осуществил американец Эдвард Торндайк в подвале дома своего учителя Уильяма Джеймса. Сам Джеймс экспериментов не ставил, но разработанное им понятие «привычка» стало центральным в ассоциативной теории научения.

И.П. Павлов и Э.Л. Торндайк заложили основы ассоциативного направления в исследованиях мотивации. В ассоциативном направлении изучения проблемы мотивации с именем Торндайка связывается линия психологии научения, а с именем И.П. Павлова - линия психологии активации.

Маслоу создал разумную фундаментальную классификацию мотивов, принципиально отличную от ранее существовавших. Он рассматривает целые группы мотивов, которые упорядочены в ценностной иерархии согласно их роли в развитии личности. Согласно Маслоу, подобно тому, как недостаток определенных витаминов вызывает физическую болезнь, точно так же неудовлетворение определенных базовых потребностей приводит к неврозу и психологической неприспособленности.

Объект исследования - мотивации.

Предмет исследования - свойства и сущность мотивации человека.

Цель - исследовать феномен мотивации человека.

Задачи:

1) раскрыть сущность мотивации человека;

2) выявить свойства мотивации человека;

) изучить основные методы мотивации человека.

Научно-практическая значимость - подобранные мною материалы могут быть использованы: для проведения консультаций с супружескими парами; для проведения лекций, семинаров; для самостоятельной педагогической практики.

В данной работе использованы работы следующих авторов: Вилюнас В.К., Корнилова Т.В., Насиновская Е.Е., Леонтьев Д.А., Чирков В.И., Шадриков В.Д. и др.

**1. Сущность мотивации человека**

**.1 Нейрофизиологические механизмы мотивации человека**

Человек формировался природой как биологическое существо. Соответственно природа формировала и биологические механизмы его выживания. Одним из таких механизмов выступает нейрофизиологическая система мотивации поведения. Чтобы понять сложную мотивацию индивида как социального существа, необходимо представлять биологические источники активности, на основе которых формируется социальная и духовная мотивация личности.

Для обеспечения нормальной жизнедеятельности любого организма необходимо, чтобы определенные параметры его внутренней среды поддерживались на относительно постоянном уровне. Данную задачу реализуют различные функциональные системы организма, которые работают по принципу саморегуляции и «гомеостазиса» (по У. Кеннону). Каждая константа организма может изменяться в определенных пределах: отклонение от нормы одних констант даже в небольших пределах и на непродолжительное время приводит к резкому нарушению обмена веществ и вызывает критическое состояние организма. Вместе с тем имеются константы, отклонение которых в ту или иную сторону даже на продолжительное время не приводит к существенному нарушению жизнедеятельности организма. Такие константы получили название пластичных. Смещение жестких констант автоматически приводит в действие компенсаторные механизмы, которые быстро возвращают их к нормальному уровню [4, с. 26].

В плане рассматриваемого нами вопроса - проблемы мотивации - особый интерес представляет анализ механизмов регулирования и поддержания на определенном уровне пластичных констант. Отклонение их от нормы в установленных пределах может компенсироваться за счет внутренних резервов организма. Однако очевидно, что резервы организма не безграничны. Основным источником веществ, необходимых для нормальной жизнедеятельности, является окружающая среда. Поэтому одновременно с отклонением той или иной жизненно важной константы от нормы «в организме немедленно начинают формироваться процессы, направленные на потребление данного вещества из внешней среды, т.е. соответствующая мотивация».

Таким образом, мотивация возникает на основе определенной потребности, под которой будем понимать любое отклонение той или иной жизненно важной константы от уровня, обеспечивающего нормальное функционирование организма.

Детектирование возникающей потребности организма и формирование мотивационного возбуждения осуществляются, как правило, в несколько этапов задолго до существенных изменений в тканях [4, с. 27].

Мотивационное возбуждение формируется на основе как нервных, так и гуморальных механизмов. Для естественного формирования мотивационного возбуждения необходимо, чтобы соответствующие центры получили раздражение сначала нервным, а затем гуморальным путем. Однако в формировании различных мотивационных возбуждений относительное значение нервных и гуморальных факторов различно.

Детектирование возникающих потребностей, как уже отмечалось, осуществляется специальными рецепторными образованиями. Характерной их особенностью является подчеркнутая специфичность, благодаря которой обеспечивается строгое наблюдение за каждой жизненно важной константой организма [15, с. 106].

Необходимо остановиться также на нисходящих влияниях коры головного мозга на мотивационные центры гипоталамуса. Экспериментальные данные показывают, что корковые нейроны, наряду с получением и обработкой информации об исходном состоянии организма и окружающей его среды, сами оказывают активное воздействие на инициативные мотивационные центры гипоталамуса, регулируя силу тонических напряжений последних. Благодаря этим влияниям при определенных условиях между корой головного мозга и подкорковыми образованиями могут устанавливаться циклические (реверберационные) взаимодействия, биологический смысл которых может заключаться в поддержании длительных тонических напряжений корковых элементов [15, с. 108].

Важно подчеркнуть, что в биологических мотивациях инициативный источник возбуждений всегда лежит в подкорковых образованиях, обладающих более высокой чувствительностью к действию специальных гуморальных и нервных раздражений. Однако наличие отмеченных нисходящих воздействий может в ряде случаев способствовать формированию мотиваций, запускающихся источником раздражений, находящимся вне организма.

Здесь же, по всей вероятности, надо искать механизм включения социально-детерминированных потребностей в базовые механизмы мотивации.

**1.2 Организация поведения**

Исследования, проведенные в школе П.К. Анохина, показали, что любой целенаправленный поведенческий акт опосредствуется деятельностью функциональной физиологической системы. Архитектура функциональной физиологической систему и механизмы ее действия раскрыты в работах П.К. Анохина. Узловыми механизмами этой физиологической архитектуры являются: 1) афферентный синтез, включающий в свой состав доминирующую мотивацию, обстановочную афферентацию, пусковую афферентацию, память; 2) принятие решения и формирование аппарата акцептора результатов действия; 3) механизм оценки результатов действия [5, с. 72].

Мотивационное возбуждение, возникающее на основе определенной потребности, с одной стороны, обеспечивает избирательный отбор информации, «оттесняя» ту ее часть, которая «не имеет конструктивной функциональной связи ни в прошлом опыте, ни в наличной ситуации» с доминирующей мотивацией. С другой стороны, доминирующая мотивация участвует в формировании аппарата акцептора результатов действия физиологической функциональной системы деятельности, находя признаки раздражителей, способных удовлетворить данную потребность.

В определенном объеме свойства предмета, подкрепляющего мотивацию, запрограммированы генетически, но в основном животные начинают выделять ключевые раздражители, сигнализирующие о возможности удовлетворения потребностей, на основе индивидуального обучения [5, с. 80].

В акцептор результатов действия может включаться как конечный по отношению к актуальной потребности приспособительный эффект, так и этапные, промежуточные результаты деятельности. Наличие, широта и дробность этапных результатов устанавливаются индивидуальным опытом.

Большую роль в организации целенаправленного поведения животных играют эмоции. Согласно биологической теории П.К. Анохина, эмоции возникли в процессе эволюции как средство обеспечения наиболее успешного и быстрого удовлетворения потребностей организма. Обычно возникновение потребности сопровождается эмоциями отрицательного характера, а удовлетворение потребностей связано с положительными эмоциями. Отрицательные эмоции, сопровождающие мотивацию, мобилизуют усилия животного, направленные на удовлетворение актуальной потребности. Эти отрицательные эмоции усиливаются во всех случаях, когда поведение животного не ведет к достижению цели (к удовлетворению потребности). Положительные эмоции возникают в тех случаях, когда результат поведения соответствует свойствам акцептора результатов действия данной мотивации. Положительные эмоции как бы санкционируют успех деятельности, направленной на удовлетворение потребности. Однако только этим, пишет К.В. Судаков, значение положительной эмоции не ограничивается. Она фиксируется в памяти и впоследствии как своеобразное «представление» о будущем, возникает всякий раз при появлении соответствующей мотивации [14, с. 123].

Таким образом, положительные эмоции включаются в аппарат акцептора результатов действия соответствующей мотивации, а это в свою очередь определяет важное свойство мотивационного возбуждения. Обученный неоднократным удовлетворением своих потребностей организм в дальнейшем стимулируется к целенаправленной деятельности не только отрицательной эмоцией мотивационного состояния, но и представлением о той положительной эмоции, которая связана с будущим подкреплением.

Наряду с эмоциями большую роль в организации целенаправленного поведения играет ориентировочно-исследовательская деятельность животного. Она возникает всякий раз вместе с формированием мотивации и тесно связана с последней даже своими нейрофизиологическими механизмами. Мотивационное возбуждение приводит к повышению моторной активации животного, избирательному повышению чувствительности периферических рецепторов; через аппарат акцептора результатов деятельности оценивается значимость тех или иных раздражителей внешней среды по отношению к актуальной потребности [14, с. 125].

Все отмеченные выше механизмы целенаправленного поведения - акцептор результатов действия, эмоции, ориентировочно-исследовательская деятельность - направляют животное на поиск специального раздражителя, связанного с предметом, удовлетворяющим исходную потребность, лежащую в основе данной мотивации. Заканчивается же поведение удовлетворением потребности, т.е. процессом подкрепления. Как и формирование мотивационного возбуждения, подкрепление реализуется с помощью ряда механизмов. Вначале подкрепление реализуется через сенсорные механизмы насыщения, а затем через механизм метаболического насыщения. При этом устойчивое насыщение возникает в том случае, когда обменному насыщению обязательно предшествует фаза сенсорного насыщения.

В заключение отметим, что именно взаимодействие мотивационных, сенсорных и подкрепляющих возбуждений лежит в основе образования условных рефлексов в головном мозге, следовательно, они определяют и нейрофизиологические механизмы научения. При этом мотивации являются мощной энергетической основой, совершенно необходимой для образования условных рефлексов и сложных навыков.

**2. Свойства мотивации человека**

**.1 Доминирование и иерархия**

Исследования этологов показывают, что у различных видов животных, в том числе и у обезьян, сильно развита общественная организация. Такая форма жизни обеспечивает коллективную защиту, общественное обучение и воспитание подрастающих особей, способствует добыванию пищи. В устойчивых иерархизированных группах одни особи по отношению к другим менее агрессивны, животные выглядят лучше, больше прибавляют в весе при том же количестве потребления кормов. При этом следует подчеркнуть, что половое влечение не является единственным связующим фактором объединения в группы.

Прямых данных о наличии нейрофизиологических механизмов, реализующих групповые формы поведения, подобных тем, что рассматривались при пищевой и половой мотивации, нет. Здесь мы имеем дело с инстинктивными формами поведения более сложной формы и детерминации. Вместе с тем, если учесть, что половое поведение играет важную роль в общественных отношениях, то можно предположить, что механизм общественных отношений у животных подвержен действию половых гормонов и релизоров.

У животных, имеющих общественную организацию, возможны три типа доминирования. Если всех животных, входящих в группу, обозначить от альфы до омеги, то первым типом групповой иерархии будет доминирование одной особи (альфы) над всеми остальными, вторым типом - доминирование альфы над бетой, беты - над гаммой и т.д., наконец третьим, крайне трудным для интерпретации типом будет иерархия, имеющая структуру треугольника, когда альфа доминирует над бетой, бета над гаммой, а гамма над альфой. Отметим также, что может быть ситуативная форма доминирования, т.е. переменное доминирование [2, с. 65].

Без доминирования одних особей над другими невозможно структурирование группы, а без определенного структурирования и иерархии - существование группы. Но с распадом группы исчезают, как мы отмечали выше, многие преимущества, которые дает такой способ жизни. Значит, доминирование биологически целесообразно. Но как же формируется доминирование, как закладываются основы иерархии?

Наблюдения показывают, что среди факторов, определяющих доминирование, можно выделить:

успех при первой стычке;

степень агрессивности особи;

внешние данные, интерпретируемые как релизоры высокого группового статуса;

физиологическое состояние;

физическая сила;

родственные отношения (есть данные, что связь между матерью и детенышем сохраняется на всю жизнь).

Высокий социальный статус особи дает значительные преимущества в пище и в половом поведении. Однако на доминирующую особь накладываются и дополнительные функции:

наведение порядка внутри группы;

защита группы в случае нападения, принятие на себя агрессии со стороны;

поддержание своего статуса внутри группы. Доминирование обеспечивает появление потомства от более сильных, жизнестойких особей и тем самым способствует сохранению вида [2, с. 71].

Агрессивное поведение адресовано к другой особи и может привести или к нанесению повреждений, или к установлению определенного иерархического статуса. «Обычно имеет смысл отличать внутривидовые столкновения от межвидовых конфликтов, возникающих в ситуации «хищники-жертвы». В агрессивном поведении тенденция к нападению одновременно связана с тенденцией избегания.

В психологии, психиатрии и социологии принято связывать проявление агрессии с поведением, направленным на самоутверждение и соперничество. Часто она наблюдается в ситуации «фрустрации», когда у животного нет другого выхода. Агрессивность поведения повышается, когда не находит удовлетворения пищевая или половая мотивация. Часто животные становятся агрессивными, испытав страх, в ответ на болезненные ощущения. Агрессивность может стать реакцией на близость другого животного, на угрозу захвата территории [13, с. 230].

На агрессивность особи может влиять поведение матери. Опыт, полученный в конфликтах, также заметно отражается на последующем агрессивном поведении, поражение понижает уровень агрессивности. Наконец, следует отметить, что последняя зависит от наследственности.

Таким образом, мы видим, что, с одной стороны, агрессивное поведение способствует установлению доминирования, с другой - оно не всегда связано с установлением доминирования.

В человеческом сообществе доминирование отличается гораздо большим многообразием, а стремление к доминированию, оставаясь фундаментальной мотивацией, приобретает самые различные формы.

Человеческое сообщество структурировано на уровне гражданских, политических, социальных, организационных институтов. Человек может занимать (и занимает) определенное место в структуре государственных исполнительных органов, законодательной и судебной власти, в политических и общественных организациях, в структуре производственных отношений, в сфере науки и искусства. Даже в семье каждый ее член играет конкретную роль [13, с. 234].

Общество в своих институтах структурировано в субординационно-координационных отношениях. Стремление к доминированию, или лидерству, проявляется в желании занять более высокое положение в структуре организации, общества, государства.

Как показывают исследования социальных психологов, отдельные человеческие сообщества, малые группы характеризуются еще и неформальной структурой, имеющей своего неформального лидера и неформальные связи, часто значащие для человека гораздо больше, чем формальные отношения в организации.

Таким образом, структура человеческого сообщества характеризуется сложной системой формальных и неформальных отношений, в которых люди занимают конкретные места и играют определенные роли. В борьбе за лидерство, за доминирование в некоторых структурах разыгрываются социальные и личностные драмы.

Положения в социальной структуре и возможности удовлетворения потребностей. Продвижение в социальной структуре расширяет возможности для удовлетворения различных потребностей индивида. Иерархический статус - это власть, это деньги, это социальное признание. Чем выше социальный статус, тем больше возможности для самореализации. Поэтому индивид стремится повысить свой иерархический статус. С повышением социального статуса возрастает и ответственность индивида [6, с. 58].

Возможности доминирования. В современном обществе возможности доминирования связаны с различными факторами: физической силой, способностями, социальными связями, финансами. Если учесть, что в обществе существует достаточно большое количество профессиональных видов деятельности (более 6 тысяч профессий), а кроме них еще различные виды учебной, спортивной и общественной деятельности, то становится ясно, что перед индивидом открываются широкие пути к самоутверждению, лидерству и доминированию. А если принять во внимание также возможность проявления себя в определенном коллективе, административно-географическом месте, то перспективы доминирования становятся еще шире. Это резко снижает напряженность в конкретной группе в связи со стремлением отдельных ее членов к доминированию. Вместе с тем отметим, что наиболее остро борьба протекает за политическую власть и деньги, которые выступают как универсальный фактор удовлетворения разнообразных потребностей, причем политическая власть в определенные моменты доминирует над деньгами.

Уровень притязаний. Как показывают психологические исследования, каждый человек характеризуется индивидуальным уровнем притязаний. Не все стремятся к высоким достижениям и лидерству. Уровень притязаний индивида во многом определяет его стремление к доминированию [1, с. 48].

Таким образом, мы видим, что на основе мотивации доминирования могут формироваться самые различные качества личности. И определяется этот процесс объективными и субъективными условиями, в которых реализуется стремление к доминированию. Будучи существом сознательным, обладая свободной волей, человек сам выбирает свой жизненный путь, но, подчеркнем, при условии личностной свободы.

**2.2 Основные потребности человека**

Изучая процессы формирования личности, мы постоянно убеждаемся, что в результате определенных условий жизнедеятельности и целенаправленного воспитания индивид приобретает новые качества, которые характеризуют его отношения с другими людьми, - личностные качества. Но что это за качества? Какова онтология этих качеств? Каков механизм их формирования? Обычно исследования заканчиваются на констатации той или иной формы отношений личности с окружающим миром. Личностные качества выступают как поведенческие характеристики субъекта: благочестивый, добродетельный, заботливый, совестливый, мужественный, жадный, жестокий, сластолюбивый, сексуальный. Но посмотрим, что стоит за данными качествами личности в поведенческом плане:

благочестивый, т.е. почитающий бога, соблюдающий предписания религии. За этим стоит вера в бога, духовная мотивация поведения;

добродетельный, т.е. проявляющий добродетель, желающий делать, и делающий добро другим. Но почему он это делает? В основе добродетели лежит нравственная мотивация, которая формируется (или не формируется) в процессе воспитания и жизнедеятельности;

заботливый, т.е. делающий что-либо для благополучия других. В основе лежит любовь к другому (например, матери и ребенку, миру), нравственная мотивация;

совестливый, т.е. поступающий по совести, стыдящийся поступать несправедливо. В основе лежит нравственная мотивация, совесть;

мужественный, т.е. храбрый, не теряющий присутствие духа, в условиях опасности для своей жизни и способный поступать в соответствии с нравственными нормами, с учетом интересов других людей, общества и государства, подчиняющий биологические мотивы мотивам духовным;

жадный, т.е. неудержимый в стремлении удовлетворить какое-нибудь желание, стремящийся удовлетворить свои потребности, часто за счет других, т.е. в основе жадности лежит мотивация;

жестокий, т.е. безжалостный, не знающий жалости к другим: человек без сострадания, лишенный нравственной мотивации, совершающий зло;

садист - извращенная и изощренная жестокость, получение удовольствия от страданий другого (физических или нравственных);

нарцисс - самовлюбленный, мотивация поведения на основе абсолютизации себя и своих потребностей;

мазохист - извращенная форма мотивации защищенности;

властолюбивый, т.е. стремящийся к удовлетворению своих потребностей за счет господства, доминирования;

сексуальный, т.е. направленный на удовлетворение сексуального влечения, не имеющего конкретного объема (пределов), стремящийся обладать сексуальным объектом (в отличие от эротической любви, характеризующейся страстным желанием полного соединения с конкретным человеком) [12, с. 124].

Мы привели этот достаточно длинный и разнообразный перечень личностных качеств для того, чтобы показать, что за каждым из них стоит развитая, приобретенная или трансформированная мотивация. Качество личности - это мотивация, проявляющаяся и закрепляющаяся в поведении субъекта, оцениваемом с позиции морали, нравственной нормы. Следовательно, формируются и воспитываются не качества личности, а мотивации субъекта. В определенной мере личностные качества, как они сегодня понимаются, - это «фантом» [12, с. 125].

Однако в силу того, что личностные качества являются поведенческими характеристиками, мы можем предположить, что только мотивацией они не объясняются. По крайней мере, еще два фактора определяют проявления личностных качеств: программа поведения и алгоритм принятия решения. В реальном поведении человек постоянно принимает решения, относящиеся к целям поведения, к характеру отношений с другими, способам общения и взаимодействия, к желаемым результатам. В поведении следует особенно выделить морально-нравственный аспект. Любое поведение, так или иначе, затрагивает интересы других людей. И здесь всегда встает вопрос выбора между добром и злом. Это главный вопрос мотивации поведения индивида.

Находясь в определенной жизненной ситуации, субъект решает, что ему надо делать, как и когда. В итоге любого поведенческого акта он получает конкретный результат, характеризующий эффективность данного способа поведения. На основе эффективности поведения осуществляется выработка решающих правил, критериев предпочтительности того или иного способа поведения, критериев достижения цели, разрабатывается программа поведения.

**3. Методики исследования мотивации человека**

**.1 Исследования мотивации достижения**

В последнее время исследованиям мотивации деятельности, ориентированной на достижения (учебные, профессиональные, спортивные и т.п.), придается все большее значение. И практикам, и теоретикам становится очевидна недостаточность (а порой и неадекватность) использования традиционных тестов интеллекта для определения будущей успешности в учебной деятельности, определения готовности к школе, отбора в специальные классы и при приеме на работу. Мотивация достижения является надежным предиктором достижений в школе и вузе, а также успешности в бизнесе и других профессиях. По свидетельству А. Анастази и С. Урбины, в свою очередь ссылающихся на внушительный список англоязычных работ, «имеет место растущее признание роли мотивации учащихся в школьном обучении». Исследуются интересы и установки, эмоциональные реакции на неудачу, разного рода атрибуции и представления индивида о себе как показатели существенно связанные и определяющие достижения в учебе [7, с. 321].

Р. Стернберг, долгое время изучавший возможности предсказания успеха в разного рода деятельностях (учебной, профессиональной), с помощью тестов интеллекта приходит к выводу, что уровень мотивации является лучшим предиктором успеха, чем интеллект. Он пишет: «Причина, почему мотивация столь важна, заключается в том, что люди в рамках данной среды - например, класса - обычно проявляют достаточно малый диапазон способностей по сравнению с диапазоном мотивации. Таким образом, мотивация становится ключевым источником различий в достижении успеха между отдельными людьми, живущими в данной среде» [9, с. 86].

Возросший интерес к мотивационным факторам способствовал изучению их роли в развитии младенцев. Полученные исследователями данные свидетельствуют о том, что «ранние признаки мотивации овладения средой, возможно, являются лучшим предиктором последующей интеллектуальной компетентности, чем ранние замеры самой компетентности».

Успешное выполнение продуктивной деятельности требует не только развитых способностей, но и таких важных мотивационных характеристик как интерес к выполняемому делу и вера в свои способности достичь определенного результата. Простое владение знаниями не обеспечивает их автоматическое использование в различных жизненных ситуациях. Люди с одним и тем же уровнем интеллектуальных способностей могут существенно различаться по тому, насколько способными они сами себя считают перед лицом преодоления встающих перед ними задач, и это находит отражение в результатах их деятельности [9, с. 87].

Мотивация есть объяснительный конструкт, используемый для объяснения причин поведения людей (того, почему они ведут себя так, а не иначе), его направленности и механизмов осуществления. Под мотивацией достижения мы понимаем мотивацию, направленную на возможно лучшее выполнение любого вида деятельности, ориентированной на достижение некоторого результата, к которому может быть применен критерий успешности (то есть он может быть сопоставлен с другими результатами, используя некоторые стандарты оценки). В этом смысле, не относящейся к мотивации достижения будет деятельность по построению межличностных отношений с соответствующими ей потребностями в любви, принятии, понимании, уважении и т.п.

Хотя Генри Мюррей в 1938 году выделил мотивацию достижения всего лишь как одну из двадцати потребностей, в дальнейших исследованиях (наряду с двумя социальными мотивациями - аффилиации и власти) ей было уделено очень много внимания. Уже этот особый интерес к проблематике мотивации достижения показал, что она является одной из фундаментальных мотиваций человека, без которой невозможно его полноценное развитие. Поскольку в современном индустриальном обществе ключевыми ценностями человеческого бытия являются профессиональный успех и реализация себя как человека любящего, то потребности в достижении, а также в любви и принятии могут признаны фундаментальными, содержание которых не может быть сведено к другим потребностям (которых может быть выделено великое множество). Мотивация достижения имеет наибольшее значение при изучении успешности человека в таких сферах жизни, где преобладают ситуации, связанные с деятельностью, ориентированной на определенный результат, который может быть оценен в соответствии с предметными, индивидуальными или социальными нормами [13, с. 294].

Деятельность должна удовлетворять ряду условий, при одновременном присутствии которых действия воспринимаются самим субъектом или наблюдающими за ним лицами как составляющие деятельности достижения. Согласно X. Хекхаузену, эта деятельность должна (1).оставлять после себя осязаемый результат, который (2) должен оцениваться качественно или количественно, причем (3) требования к оцениваемой деятельности не должны быть ни слишком низкими, ни слишком высокими, то есть чтобы деятельность могла увенчаться, а могла и не увенчаться успехом и, по меньшей мере, не могла осуществиться без определенных затрат времени и сил. Для оценки результатов деятельности (4) должна иметься определенная сравнительная шкала и в рамках этой шкалы некий нормативный уровень, считающийся обязательным. Наконец, деятельность (5) должна быть желанной для субъекта и ее результат должен быть получен им самим. Если присутствует одно или больше условий и нет признаков отсутствия остальных, наблюдатель воспринимает поступки другого как деятельность достижения [13, с. 298].

Хекхаузен подчеркивает, что деятельность достижения направлена на решение задач. «Если постановка задачи не позволяет увидеть объективированно результат, находится ниже или выше возможностей субъекта, если он не считает эталоны и нормы оценки деятельности обязательными для себя, если задача ему навязана или ее решение происходит без его участия, то о деятельности достижения речь может идти только в ограниченном смысле».

Интересно, что субъект может рассматривать в качестве достиженческой деятельность, которая большинством людей таковой не воспринимается. Например, мужчина может стремиться «завоевать» как можно большее количество женщин, «коллекционируя» их. Или женщина может «с настойчивостью, достойной лучшего применения», стремиться изменить своего мужа. Однако, как показывает психотерапевтическая практика, такого рода направленности редко приводят к благополучию и комфорту, являясь скорее показателем психологического неблагополучия, поскольку данная область (относящаяся к взаимоотношениям людей друг с другом) в силу своей межличностной природы значительно меньше поддается собственному контролю субъекта. Другая ситуация, когда индивид однозначно нуждается в помощи психотерапевта, - видение жизни как процесса постоянной постановки достиженческих целей вместо просто бытия, наслаждения жизнью и общения с другими людьми. (Такого рода состояния очень часто приводят индивида к депрессии) [10, с. 125].

В своей работе «Исследования личности» Г. Мюррей определил потребность достижения следующим образом: «Достигать чего-то трудного. Овладевать, манипулировать или организовывать физические объекты, людей или идеи. Делать это как можно быстрее и / или лучше. Преодолевать препятствия и достигать высоких стандартов. Превосходить себя (в своих достижениях). Соревноваться с другими и превосходить их. Поднимать свое самоуважение благодаря успешному упражнению своего таланта (способностей)». Разработка Мюрреем совместно с Кристиной Морган Теста Тематической Апперцепции в 1935 году способствовала тому, что исследования мотивации значительно продвинулись вперед. Начало исследований мотивации достижения относится к концу 1940-х - началу 1950-х годов, когда группа ученых под руководством Джона Аткинсона и Дэвида Мак-Клелланда взялась за экспериментальное изучение потребности в достижении, а также за создание практических разработок, направленных на повышение эффективности деятельности менеджеров [10, с. 132].

**3.2 Развитие представлений о мотивации достижения в современной психологии**

Современная американская психология мотивации достижения - чрезвычайно дифференцированная и разветвленная область исследований. Работы американских психологов отличаются тщательной продуманностью в плане построения эксперимента, в них уделяется большое внимание технологии принятия решения. Для принятия или отклонения выдвигаемых гипотез ими используется множество разнообразных статистических процедур. И, пожалуй, самое главное - она отличается эмпиризмом, который выражается в особом уважении и интересе к конкретным данным. Данные имеют однозначный приоритет перед теориями, которые отвергаются, если их не удается подтвердить в эмпирическом исследовании.

Важным предиктором поведения в ситуациях достижения выступают связанные с достижениями когниции (то есть знания и представления) человека. То, что человек думает о причинах успехов и неудач, о роли способностей и усилий и главное - о степени подконтрольности ему ситуации достижения, является важным фактором, во многом определяющим его поведение, его настойчивость и энтузиазм по отношению к задаче. При всем своем разнообразии, когнитивный подход к мотивации достижения, пришедший на смену бихевиоризму, более пятидесяти лет лидировавшему в американской академической психологии, имеет несколько общих черт [11, с. 87].

Во-первых, когнитивными психологами мотивация понимается как когнитивно-аффективный процесс, направленный на стимулирование и поддержание поведения, имеющего некоторую цель. В отличие от бихевиоризма, в работах когнитивного направления главный фокус исследований находится в области внутренней мотивации, которая является базовой, и потому ее не надо «формировать» в традиционном бихевиористском смысле, а можно лишь стимулировать. Фокус интересов исследователей когнитивного направления переместился с внешних поведенческих показателей мотивации (и внешних факторов, оказывающих на нее влияние) на ее внутренние показатели, такие как ожидания и ценности, на их объяснение и предсказание.

Другой чрезвычайно важной проблемой является вопрос о глобальности конструкта «мотивация достижения». Так, некоторые авторы считают, что мотивация достижения представляет собой генерализованное, достаточно стабильное образование, более или менее равномерно распределенное по разным видам деятельности. Среди современных авторов подобной позиции придерживается М. Селигман, предполагающий, что стиль объяснения проявляется у человека при интерпретации самых разных ситуаций - как традиционно рассматривавшихся «достиженческими», так и проявляющихся при взаимодействии с людьми, в межличностных отношениях [11, с. 90].

Другие авторы полагают, что мотивация достижения является ситуационно специфичной и подверженной изменениям с течением времени. В частности, интеллектуальные достижения и взаимоотношения субъекта с другими людьми представляют собой две сферы, которые являются независимыми друг от друга. Мы скорее придерживаемся этой последней точки зрения на природу мотивации достижения, признавая при этом, что вторая сфера человеческой жизнедеятельности (межличностные отношения) имеет значительно менее контролируемую природу, что может быть фактором, приводящим к значительно меньшему оптимизму субъекта в подобных ситуациях. Более того, с нашей точки зрения данные, полученные Селигманом, скорее подтверждают эту последнюю позицию, поскольку он в своих работах описывает влияние стиля объяснения именно на сферы жизнедеятельности субъекта, традиционно считающиеся достиженческими (учеба, работа, спорт, и даже здоровье). Данные, полученные Э. Скиннер, подтверждают, что область межличностных отношений имеет свои специфические особенности в смысле ее контролируемости субъектом. С помощью использования, как структурированных вопросников, так и открытых интервью со школьниками разных возрастов, она показала, что восприятие причин успехов и неудач в дружеских отношениях не может быть квалифицировано в терминах интернальности-экстернальности и контролируемости-неконтролируемости (как это имеет место в ситуации академических достижений, где главным источником считается усилие), так как включает взаимодействие партнеров по общению.

Наконец, существует третья - крайняя - позиция по данному вопросу, заключающаяся в представлении о специфичности мотивации достижения в зависимости от выделяемой сферы активности (см. об этом Хекхаузен, 1986). Так, например, Х.-Д. Шмальт, автор полупроективной методики для исследования мотивации достижения детей 9-12 лет, выделяет следующие шесть сфер достижения: физическая (предметно-манипулятивная) деятельность, музыкальная деятельность, учебная деятельность, спортивная деятельность, самоутверждение и деятельность по оказанию помощи. Эта точка зрения представлена также в работах А. Бандуры, посвященных самоэффективности, где последняя рассматривается как крайне ситуационно-специфический конструкт [3, с. 11].

Во-вторых, в последнее десятилетие также усилился интерес к интеграции представлений о когнитивных и эмоциональных компонентах и соответствующих предикторах мотивационного процесса, что способствует созданию более целостной картины, отражающей функционирование мотивации деятельности. В продолжение идей гуманистических психологов, в своих классических мотивационных теориях личности сформулировавших большинство мотивационных конструктов на высокоабстрактном уровне, в современных моделях мотивации произошла их более четкая и точная операционализация и оценка.

В-третьих, перемещение объекта исследования с белых крыс, кошек и голубей на человека позволило исследовать содержание его когниций и в первую очередь представлений о причинах успехов и неудач, а также представлений о способностях и усилиях. Как показывает анализ теорий, в качестве когнитивных предикторов мотивации достижения предлагалось множество психологических конструктов: вера в свои способности выполнить данную работу, или самоэффективность; локус контроля и каузальные атрибуции; стиль объяснения успехов и неудач (М. Селигман); тип представлений о способностях; а также воспринимаемый контроль, самоценность, ориентация на себя или на задачу и др. Существует также множество работ, посвященных изучению эмоциональных предикторов мотивации достижения, таких как экзаменационная тревожность, депрессия и выученная беспомощность, оптимизм-пессимизм, эмоциональные реакции на трудности, фрустрации, а также стратегии по их преодолению (теории Б. Вайнера, К. Двек и М. Селигмана) [3, с. 12].

Наконец, авторы когнитивных теорий мотивации не пытаются создать глобальную; все объясняющую модель мотивации, а скорее стремятся к созданию теорий среднего уровня (в смысле К. Хольцкампа), объясняющих определенный круг феноменов, в частности - поведение в ситуациях продуктивной деятельности.

**Заключение**

Мотивация возникает на основе определенной потребности, под которой будем понимать любое отклонение той или иной жизненно важной константы от уровня, обеспечивающего нормальное функционирование организма. Детектирование возникающей потребности организма и формирование мотивационного возбуждения осуществляются, как правило, в несколько этапов задолго до существенных изменений в тканях. Мотивационное возбуждение формируется на основе как нервных, так и гуморальных механизмов.

Мотивационное возбуждение, возникающее на основе определенной потребности, с одной стороны, обеспечивает избирательный отбор информации, «оттесняя» ту ее часть, которая «не имеет конструктивной функциональной связи ни в прошлом опыте, ни в наличной ситуации» с доминирующей мотивацией. С другой стороны, доминирующая мотивация участвует в формировании аппарата акцептора результатов действия физиологической функциональной системы деятельности, находя признаки раздражителей, способных удовлетворить данную потребность. Именно взаимодействие мотивационных, сенсорных и подкрепляющих возбуждений лежит в основе образования условных рефлексов в головном мозге, следовательно, они определяют и нейрофизиологические механизмы научения. При этом мотивации являются мощной энергетической основой, совершенно необходимой для образования условных рефлексов и сложных навыков.

В человеческом сообществе доминирование отличается гораздо большим многообразием, а стремление к доминированию, оставаясь фундаментальной мотивацией, приобретает самые различные формы. Мы видим, что на основе мотивации доминирования могут формироваться самые различные качества личности. И определяется этот процесс объективными и субъективными условиями, в которых реализуется стремление к доминированию. Будучи существом сознательным, обладая свободной волей, человек сам выбирает свой жизненный путь, но, подчеркнем, при условии личностной свободы.

Находясь в определенной жизненной ситуации, субъект решает, что ему надо делать, как и когда. В итоге любого поведенческого акта он получает конкретный результат, характеризующий эффективность данного способа поведения. На основе эффективности поведения осуществляется выработка решающих правил, критериев предпочтительности того или иного способа поведения, критериев достижения цели, разрабатывается программа поведения.

Поскольку в современном индустриальном обществе ключевыми ценностями человеческого бытия являются профессиональный успех и реализация себя как человека любящего, то потребности в достижении, а также в любви и принятии могут признаны фундаментальными, содержание которых не может быть сведено к другим потребностям (которых может быть выделено великое множество). Мотивация достижения имеет наибольшее значение при изучении успешности человека в таких сферах жизни, где преобладают ситуации, связанные с деятельностью, ориентированной на определенный результат, который может быть оценен в соответствии с предметными, индивидуальными или социальными нормами.

Мотивация достижения является ситуационно специфичной и подверженной изменениям с течением времени. В частности, интеллектуальные достижения и взаимоотношения субъекта с другими людьми представляют собой две сферы, которые являются независимыми друг от друга. Мы скорее придерживаемся этой последней точки зрения на природу мотивации достижения, признавая при этом, что вторая сфера человеческой жизнедеятельности (межличностные отношения) имеет значительно менее контролируемую природу, что может быть фактором, приводящим к значительно меньшему оптимизму субъекта в подобных ситуациях.

**Библиографический список**

1. Арестова О.Н. Влияние мотивации на структуру целеполагания. // Вестник МГУ. Сер.14, 2014. №4. С. 40-52.

2. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием. М.: МГУ, 2013. - 146 с.

. Вилюнас В.К. Инстинкт в свете эмоциональной концепции мотивации. // Вестник МГУ. Сер.14, 2014. №1. С. 3-13.

. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации. М.: МГУ, 2012. - 166 с.

. Корнилова Т.В. Диагностика мотивации и готовности к риску. М.: ИП РАН, 2013. - 144 с.

. Корнилова Т.В., Калонев И.И. Мотивационная регуляция принятия решений. // Вопросы психологии. 2014. №6. С. 55-65.

. Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 2012. - 540 с.

. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. / Пер. с англ. - СПб.: Евразия, 2012. - 478 с.

. Насиновская Е.Е. Методы изучения мотивации личности. М.: МПСИ, 2012. - 224 с.

. Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии. / Под ред. Д.А. Леонтьева и др. - М.: Смысл, 2013. - 360 с.

. Современная психология мотивации. / Под ред. Д.А. Леонтьева. - М.: Смысл, 2012. - 343 с.

. Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека. // Вопросы психологии. 2014. №3. С. 116-132.

. Хенхаузен Х. Психология мотивации достижения. / Пер. с нем. СПб.: Речь, 2011. - 324 с.