Курсовая работа

Общая психология

Тема Характеристика мотивационно-потребностной сферы человека

Содержание

Введение

. Характеристика мотивационно-потребностной сферы и ее компонентов

1.1 Содержание и структура мотивационно-потребностной сферы человека

.2 Понятие потребности. Виды потребностей

.3 Мотивы и цели

. Мотивация и ее механизмы

.1 Понятие мотивации

.2 Психологические теории мотивации

.3 Диагностика мотивационно-потребностной сферы

Заключение

Глоссарий

Список использованных источников

Введение

Проблема и ее актуальность. Как известно, жизненная активность всех живых существ является основным способом их существования.

Причем жизненная активность животного запрограммирована в его инстинктах (инстинкт самосохранения, инстинкт продолжения рода и другие). Психологическая наука утверждает, что активность человека же обуславливается двумя видами факторов: побудительными и регулятивными, а именно его потребностями и мотивами.

В психологии понятия потребностей и мотивов являются неоднозначными.

Определяя наше поведение, мотивационно-потребностная сфера нашей психики строится на множестве самых разных потребностей, из которых вытекают мотивы.

Потребности, мотивы и действия, связанные с ними, объединены между собой различными многосторонними связями, которые и обуславливают строение мотивационно-потребностной сферы.

Проблема исследования мотивационно-потребностной сферы человека сложна и многогранна. Она по-прежнему остается одной из наиболее актуальных и практически значимых.

В условиях мощного глобального прогресса во всех областях общественной жизни, огромного числа рисков современной жизни, вызывает особое внимание именно проблема структуры, динамики мотивационно-потребностной сферы человека и возможности ее диагностики и коррекции.

Тема исследования. Темой курсовой работы является «Характеристика мотивационно-потребностной сферы человека».

Объектом исследования является мотивационно-потребностная сфера человека. Предмет исследования составляют структурные и содержательные характеристики мотивационно-потребностной сферы, проблемы ее развития, а также механизмы мотивации поведения.

Цель исследования. Цель данной работы заключается в исследовании содержания, структуры и значения мотивационно-потребностной сферы и ее компонентов, а также рассмотрении различных теорий мотивации и анализе взглядов различных авторов по данной проблеме.

Задачи исследования:

) рассмотреть общую структуру и компоненты мотивационно-потребностной сферы человека, и дать ее общую характеристику,

) исследовать определения и сущность категорий «мотивация» и «потребность», как организующих факторов поведения,

) проследить эволюцию различных концепций и теорий мотивации, а также изучить взгляды отечественных и зарубежных психологов по данной проблеме,

) исследовать закономерности и механизмы развития мотивационной сферы,

) рассмотреть возможные дефекты мотивации поведения, вопросы их диагностики и профилактики,

) обобщить основные моменты исследования и сделать выводы.

Методы исследования. В данной работе основным методом исследования является теоретический анализ учебной и научной литературы по общей психологии и другим разделам психологической науки. Также используются различные общие и частные теоретические методы исследования: анализ, синтез, сравнение и обобщение исследованного материала, ретроспективный анализ и иные методы. В качестве информационной базы в работе используются научные труды зарубежных и отечественных психологов, статьи, учебно-методические пособия, отчеты психологической практики, публикации и материалы тематических сайтов.

1. Характеристика мотивационно-потребностной сферы и ее компонентов

.1 Содержание и структура мотивационно-потребностной сферы человека

Вся сложность и многогранность структурного образования мотивационно-потребностной сферы человека обусловлена отсутствием до сих пор даже ее однозначной трактовки и определения в современной науке. В связи с этим необходимо выявить иерархию основных личностных образований, составляющих мотивационно-потребностную сферу человека и их место в ней. Анализ литературы показал, что структуре мотивационно-потребностной сферы человека принято выделять основные и второстепенные составляющие. В число основных составляющих входят потребности, мотивы и цели. В качестве второстепенных компонентов мотивационно-потребностной сферы большинство исследователей называют интересы, установки, стремления, желания, намерения, которые также влияют на поведение индивида, но носят больше непобудительный инструментальный характер. Второстепенные составляющие обусловлены в большей степени ситуацией и в целом могут определяться как мотивационные состояния, в определенной мере воздействующие на протекание психической деятельности и поведение человека.

Степень и уровень развития мотивационно-потребностной сферы человека можно оценивать по критериям ее широты, гибкости и иерархичности. Широта мотивационно-потребностной сферы человека обусловлена многообразием, количественным составом мотивационных образований на каждом ее уровне. Чем больше личность имеет потребностей, целей и мотивов, тем более развита у нее мотивационно-потребностная сфера. Гибкость мотивационно-потребностной сферы человека определяется возможностями применения индивидом разнообразных побудителей другого уровня мотивационной сферы для удовлетворения мотивационных побуждений. Иначе выражаясь, гибкость мотивационно-потребностной сферы человека характеризуется динамичностью связей между различными ее уровнями - мотивами и целями, потребностями и мотивами, потребностями и целями. Иерархичность мотивационной сферы характеризуется строением каждого в отдельности уровня мотивационной сферы. При этом основные составляющие мотивационной сферы человека неравнозначны в поведении индивида, при осуществлении им каких-либо действий, поступков. Некоторые из них возникают относительно реже, действуют не так сильно, как другие более сильные. При этом, чем больше контраст в частоте зарождения и силе разных потребностей, целей и мотивов, тем выше будет у мотивационно-потребностной сферы ее иерархичность.

Первое поверхностное изучение психологической литературы показало наличие множества противоречивых моментов, связанных с пониманием структуры и динамики мотивационно-потребностной сферы человека. Так, приверженцы представлений о мотивации с позиций личностного подхода исследует мотивы с точки зрения личностных отношений. В частности, советский психологи В.Н. Мясищев рассматривал мотивы в качестве отношений личности к себе, к людям, к иным объекта внешней среды. Другой исследователь - В.С. Мерлин рассматривает мотивационную сферу как систему взаимосвязанных и взаимозависимых мотивов личности, которая постоянно развивается.

В отличие от них приверженцы деятельностного подхода к исследованию мотивационно-потребностной сферы человека, рассматривают ее структуру в аспекте деятельности личности. В число таких авторов входят А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, К.А. Абульханова-Славская, Л.С. Выготский и другие ученые. Так, концепция деятельностного подхода А.Н. Леонтьева предлагает триаду «потребность-мотив-деятельность». Леонтьев полагает, что основной причиной побудительной силы мотива и дальнейшего побуждения к действиям являются актуальные потребности. При этом возникающий мотив представляет собой отвечающий потребности элемент, поэтому он побуждает к действиям и направляет их. Действия человека всегда обусловлены конкретным мотивом, который может быть осознан и виден им самим или внешним наблюдателем, либо же скрыт. Один из мотивов становится основным, ведущим, а другие - подчиненными, играющими роль дополнительной стимуляции. При этом отношения могут быть неоднозначны между мотивом и деятельностью, мотивом и потребностью, потребностью и деятельностью, т.е. один и тот же объект может удовлетворять разные потребности, побуждать и направлять различные поступки и действия. А Р.С. Немов в своих исследованиях считает, что между строением мотивационной сферы человека и структурой деятельности имеются отношения взаимного соответствия.

Леонтьев также полагает, что деятельность индивида полимотивирована и имеет двоякий смысл, поскольку она обусловлена как познавательными, так и социальными мотивами. Помимо него полимотивированность деятельности была исследована такими психологами, как В.И. Ковалев, К.Д. Ушинский, И.В. Имидадзе и другими авторами. По их мнению, такие мотивационные комплексы обладают собственной динамикой, которая может сопровождаться кратковременной или продолжительной борьбой мотивов. Ряд исследователей, в частности, Л.И. Божович, Л.И. Анцыферова, К.К. Платонов и другие, рассматривают структуру мотивационно-потребностной сферы человека в свете различных проблем личности, в связи с проблемами личности. Другие же в контексте процессуальных характеристик - В.А. Петровский, А.Г. Асмолов и другие.

Для того, чтобы более глубоко вникнуть в систему взаимосвязей основных мотивационных образований, а также структуру мотивационной сферы, в данной работе следует более подробно рассмотреть основные ее составляющие, а именно «потребность», «мотив» и «цель».

1.2 Понятие потребности. Виды потребностей

Термин «потребность» представляет собой определенное состояние нужды человека в каких-либо материальных объектах или условиях жизни. В психологической науке, под данным термином рассматривается состояние объективной нужды человеческого организма или его личности в чем-либо, лежащее во вне и составляющее необходимое условие для его нормальной жизни и деятельности. Потребность, как и всякое состояние личности, неизменно связана с наличием у человека чувства удовлетворенности или неудовлетворенности. Следует отметить, что в психологической литературе вопрос о природе человеческих потребностей остается дискуссионным. Некоторые авторы называют это также состояние равновесием, а стремление организма к равновесию вызывает стимул к действиям или «мотивацию», нацеленным на удовлетворение данной потребности, на устранение источника, вызывающего нарушение равновесия. Тем не менее, анализ литературы показывает, что далеко не все психологи связывают мотивацию с восстановлением нарушенного равновесия.

Потребности присутствуют не только у человека, но и у животных, что собственно и отличает живую природу от неживой. Также живую природу отличает то, что имеет место определенная избирательность реагирования животного или человека именно на предмет потребностей или чего организму не хватает в данный момент. Поэтому в большинстве случаев причиной какого-либо действия или поступка, а также ключевым источником человеческой деятельности является именно потребность, которая активизирует его организм, и стимулирует его поведение, устремленное на поиск того, в чем он испытывает нужду. При этом, конечно же, количество и качество потребностей у живых существ зависит от уровня их организации, от места, образа и условий жизни организма.

Наличие самого большого количества потребностей характерно для человека, обладающего помимо физических и органических потребностей также духовными потребностями, а также социальными, проявляющимися в его стремлении жить в обществе, взаимодействовать с окружающими его индивидами. При этом значительное число человеческих потребностей определено биологической необходимостью, которые называются витальными или биогенными (vita - жизнь - лат.). Сюда относятся потребности:

 в безопасности, самосохранении;

 в продолжении рода;

 в пище;

 в восстановлении энергии и в двигательной активности;

 в подготовке к преодолению препятствий.

Биологическим потребностям свойственен гомеостатический характер. При этом особенностью человеческих потребностей является то, что он противостоит окружающей среде не как изолированный индивид, а как представитель разных социальных общностей. Вследствие этого его высшие потребности отражают, главным образом его социальные связи с разного рода и уровня общностями; и вместе с тем условия существования и развития этих социальных систем. Процесс удовлетворения потребности можно представить в виде схемы:





Рисунок 1 Процесс удовлетворения потребности

Человек может осуществлять разные виды деятельности, не выдумывая их, а нуждаясь в их результатах. При этом он как биологическое существо, как индивид и личность, испытывает необходимость в ликвидации возникших отклонений от оптимальных для него параметров жизнедеятельности. К потребностям человека помимо его витальных или жизненных потребностей (в воде, пище, продолжении рода, самосохранении и других), относятся также его социальные интересы (социальный статус, принадлежность к социальным группам и т.д.), а также всевозможные экзистенциальные потребности (саморазвитие, творчество и прочее).

В субъективном отношении потребности проявляются в форма влечений, желаний и намерений, имеющих эмоциональную окраску, а их удовлетворение в форме оценочных эмоций. Желания и намерения - это сиюминутно возникающие и довольно часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям выполнения действия. При этом сами потребности могут просто не осознаваться человеком. Поэтому потребность, обыкновенно, появляется как обобщенная и недостаточно определенная.

К числу главных характеристик потребностей человека относятся периодичность возникновения, сила потребности, а также способ ее удовлетворения. Кроме этого весьма значимой характеристикой потребности, в особенности, если мы говорим о личности, является предметное содержание потребности. Сюда относится весь набор материальных и духовных объектов, необходимый для удовлетворения. Все потребности обладают направленностью, напряженностью, цикличностью. Потребности и мотивы многообразны, как полимотивироваными являются человеческое поведение и его психическая активность. Наиболее значимые для индивида потребности обуславливают содержание его воли, чувств и психической деятельности. При этом в реальности всякий его поступок, обыкновенно, определяется лишь одним, основным мотивом, одержавшим победу над остальными, хотя не всегда понятным ему самому и другим. Так, Леонтьев А.Н. утверждает, что актуализированные потребности организуют также течение познавательных процессов, повышая готовность субъекта к восприятию релевантной им информации. Однако зачастую, человек бывает склонен сам обманываться и дезориентировать окружающих в данном вопросе.

Анализ литературы показал, что имеется множество различных оснований для классификации потребностей человека. Приведем некоторые из них. Потребности могут быть актуализированные и неактуализированные (потенциальные). Первые проявляются в ощущаемом психическом состоянии дискомфорта и напряженности, которое обусловлено несогласованностью внутренних и внешних условий жизнедеятельности человека. Подобное, проявленное в потребности противоречие внутреннего и внешнего, и представляет собой главный фактор активности индивида.

По происхождению потребности классифицируются на биогенные, психогенные и социогенные. По основным видам деятельности человека выделяются потребности, связанные с трудом; потребности, связанные с развитием; потребности, связанные с социальным общением, социальной идентификацией. Данные потребности относятся к социогенным, поскольку они являются социально обусловленными и возникают в определенном человеческом обществе.

Другая классификация по характеру деятельности, предполагает разделение потребностей на пищевые, оборонительные, половые, рекреационные, игровые, познавательные, коммуникативные и прочие. Из данной классификации выделяются две группы потребностей - субстанциональные и функциональные. К первой группе относятся потребности, жизненная значимость которых обусловлена необходимостью какой-либо формы взаимодействия с объектом (пищевая, познавательная). Вторую группу составляют потребности, стимулирующие индивида к деятельности, где ключевое значение имеет сам процесс (например, игровая, рекреационная).

По субъекту потребности выделяются индивидуальные, групповые, общественные и общечеловеческие. Функциональная классификация предполагает разделение на потребности физического и социального существования; потребности сохранения и развития. Также по типу объекта удовлетворения выделяют материальные, духовные и социальные потребности.

В данном исследовании хотелось бы также отметить классификацию, предложенную американским психологом А. Х. Маслоу (1908-1970). Согласно его классификации, потребности делятся на:

 физиологические потребности (потребности в еде, питье, дыхании, сне и сексе);

 потребность в безопасности (чувства стабильности, порядка, защищенности, отсутствие страха и тревоги);

 потребность в любви и чувстве общности, принадлежности к определенной группе;

 потребность в уважении со стороны окружающих и в самоуважении;

 потребность в самоактуализации.

При это Маслоу построил и предложил иерархическую модель мотивации личности где сделал предположение, что высшие потребности воздействуют на поведение человека в такой степени, в какой удовлетворены его потребности более низкого уровня. Предложенная им структура мотивационно-потребностной сферы представляет собой иерархическую пятиуровневую пирамиду, где первичными считаются телесные, физиологические потребности. При этом высший пятый уровень потребностей представлен у Маслоу потребностью в самоактуализации.



Рисунок 2 Иерархия потребностей по Маслоу

Индивид, поднявшийся до уровня самоактуализации, является идеалом индивидуального психологического и социального развития. Вместе с тем концепция Маслоу в психологии подверглась обоснованной критике. В частности, Леонтьев А.Н. полагает, что иерархические отношения между мотивами являются релятивными (относительными) и определяются складывающимися связями деятельности субъекта. При этом смыслообразующие мотивы всегда занимают более высокое место в иерархии мотивов. Однако концепция Маслоу вполне работает на практике в области потребления и маркетинга, поэтому не исчезла из учебников в данных областях знаний.

1.3 Мотивы и цели

психологический мотивация потребность эволюция

Мотивационная сфера человека имеет сложное строение, а также очень сложную, тонкую динамику. Развитие потребностей связывается с развитием их предметного содержания - определенных мотивов человеческой деятельности. Определив удовлетворяющий ее предмет, потребность становится источником активности, устремленной на достижение конкретной цели. Психологический компонент такой активности называется «мотивом», под которым понимается всякое психическое явление, побуждающее к активности. В переводе с английского мотив означает материальный или идеальный «предмет», который побуждает и направляет на себя деятельность или поступок, смысл которых состоит в том, что с помощью мотива удовлетворяются определенные потребности.

Мотивы могут быть осознанными или неосознаваемыми. Основная роль в формировании направленности личности принадлежит осознанным мотивам. Следует отметить, что мотивы всегда каким-либо образом связаны с процессами познания: восприятием, мышлением, памятью и речью. При этом согласно Рубинштейну С.Л. - мотивы человеческой деятельности являются отражением более или менее адекватно преломленных в сознании объективных движущих сил человеческого поведения. Немов при этом отмечает, что мотив - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив не следует смешивать с другим понятием - мотивировка, которая представляет собой рациональное объяснение человеком причин своего поведения или действий через указание на социально приемлемые для него и его группы обстоятельства, побудившие его к такому поведению. Мотивировка представляется лишь как одна из форм осознания мотивов. Посредством мотивировки субъект нередко может оправдывать свое поведение и поступки, приводя их в соответствие с нормативно задаваемыми обществом способами поведения в конкретных ситуациях и своими личностными нормами. При этом человек может использовать ее для маскировки подлинных мотивов его действий.

По мнению А.Н. Леонтьева ведущий мотив формируется как осознанное «оправдание» действий человека, обусловленное появлением определенного смысла деятельности для самой личности. У человека в зрелом возрасте имеется достаточный ресурс произвольного и разумного управления собственными мотивами. При этом зрелая личность в состоянии не только осмысливать какие-либо мотивы своих действий, но также и наделять ситуацию и свою деятельность, определенным смысловым содержанием отталкиваясь от собственного понимания актуальности и значимости потребностей. Наверное, не представляется возможным предоставить исчерпывающую классификацию человеческих мотивов человека. Но как частный случай можно рассмотреть некоторые мотивы потребительского поведения: утилитарные мотивы, которые обусловлены ценой товара, скидками, его характеристиками или гарантийным сроком; престижные мотивы, обусловленные социальным статусом потребителя, его положением в социуме; эстетические мотивы, обусловленные внешним видом товара (дизайном, оригинальностью и т.д.); мотивы достижения, соответствия моде или национальным традициям.

В мотивационной сфере особое место занимают социальные мотивы, существенно влияющие на деятельность человека в организации, а также мотив самовыражения, самоактуализации, заключающийся в стремлении личности проявить и развить свои способности, умения, качества. Следует отметить, что по ходу взросления и созревания человека многие ведущие мотивы ее поведения могут превратиться в черты его личности. Сюда, например, относятся мотив достижения, или мотив избегания неудачи, мотив власти, мотив оказания помощи другим людям (альтруизм), агрессивные мотивы поведения и т.д. В иерархии мотивов личности эти и другие мотивы могут по-разному соотноситься, взаимодействовать, быть ведущими или подчиненными. Поэтому руководитель, стремясь понять того или иного человека, по сути, должен разобраться в структуре его мотивов, в особенностях построения его мотивационной сферы.

Так, например, наблюдающийся у некоторых людей мотив власти, обусловлен отчетливо выраженным и устойчивым стремлением индивида обладать властью над окружающими. В литературе можно встретить такое определение мотиву власти: «это склонность управлять социальным окружением, в том числе людьми, воздействовать на поведение других людей разнообразными способами, включая убеждение, принуждение, внушение, сдерживание, запрещение и т. п.». Данный мотив находит свое проявление в том, что отдельный индивид всячески пытается руководить, диктовать свои условия другим, организовывать, принимать за других людей решения, поступать в соответствии со своими интересами и потребностями, судить, диктовать условия и т.д.

Мотив аффилиации как правило находит свое проявление в стремлении индивида наладить хорошие, эмоционально положительные отношения с окружающими. Психологически данный мотив проявляется в форме чувства верности, привязанности, а внешне - в общительности, в стремлении сотрудничать с окружающими. Необходимо заметить, что отношения между людьми, построенные на основе аффилиации, обыкновенно, являются взаимными, поскольку мотивированные так люди не стремятся к доминированию друг над другом, не рассматривают друг друга как средство удовлетворения личных потребностей. Преобладание у человека мотива аффилиации влечет развитие у личности стиля общения с другими, характеризующегося открытостью, уверенностью, смелостью и непринужденностью. Противоположным мотивом по отношению к мотиву аффилиации является мотив отвержения, который выражается в боязни человека быть отвергнутым или непонятым значимыми для него людьми. Преобладание у человека мотива отвержения влечет проявление скованности, неуверенности, неловкости, напряженности в общении с другими людьми. Мотив отвержения также создает серьезные препятствия на пути межличностного общения. Такие личности одиноки, они могут вызывать недоверие к себе, нередко они просто не умеют общаться.

Сила мотивов как показатель непреодолимого стремления личности оценивается по степени и глубине осознания (понимания, “присвоения”, “принятия”) потребности и мотива, по его интенсивности. Их множественность есть следствие увеличения не только количества потребностей современного человека, но также средств и предметов их удовлетворения. Данное свойство мотивов проявляется также в том, что реализация одной и той же потребности связана обычно с совокупностью не только однородных, но и разнородных мотивов. Устойчивость мотивов проявляется в длительном сохранении их действенности. Кроме того, устойчивые мотивы не исчезают по мере их реализации в деятельности. Как правило, мотивы претерпевают лишь некоторые изменения - усиливаются или ослабевают, что в значительной степени зависит от особенностей деятельности, ее организации. Помимо мотивов существуют еще и цели, которые также являются особыми побуждающими к деятельности факторами.

Цель представляет собой осознаваемый индивидом промежуточный или конечный результат, на достижение которого в конкретный момент времени направлено действие, имеющее отношение к деятельности, направленной на удовлетворение актуализированной потребности. Психологически цель представляет собой мотивационно-побудительное содержание сознания, которое воспринимается индивидом как сиюминутный ожидаемый результат его деятельности или действия. Другими словами это как бы часть какой либо деятельности, которая актуализирована в данный момент, и на котором в текущий момент сосредоточен субъект деятельности. Цель представляет собой ключевой объект внимания, занимающий определенный объем кратковременной и оперативной памяти; она как-бы определяет разворачивающийся в текущий момент процесс мышления и значительную долю различных эмоциональных переживаний. Таким образом, если в качестве примера все осознанное поведение человека образно сравнить со сценой, где разыгрывается многоплановый и красочный спектакль человеческой жизни, и предположить, что прожектор в текущий момент освещает на сцене то место, приковывающее к себе наибольшее внимание зрителя, то это собственно и есть цель.

Для человека цели разделяются на цель конкретной деятельности и жизненную цель. Речь идет о том, что индивид в своей жизни занимается множеством различных деятельностей, где в каждой деятельности заключена определенная цель. Однако цель всякой отдельной деятельности раскрывает лишь какую-то одну сторону направленности личности, проявляющуюся в конкретной деятельности. Жизненная цель представляет собой обобщающий фактор множества отдельных целей, связанных с различными деятельностями. С жизненными целями связан уровень достижений личности. В них находит выражение сознаваемая личностью «концепция собственного будущего». Вместе с тем воплощение в жизнь отдельных целей его деятельности является частичной реализацией общей жизненной цели человека. Осознание индивидом помимо жизненной цели еще и реальности ее осуществления предстает как перспектива личности. Если человек начинает осознавать невозможность осуществления его перспектив, то он может впасть в состояние подавленности или фрустрации, которое нередко возникает тогда, когда индивид на пути к достижению цели сталкивается с реально непреодолимыми препятствиями, барьерами или начинает воспринимать их такими. Помимо основных составляющих мотивационно-потребностной сферы человека - мотивов, потребностей и целей в качестве факторов, определяющих его поведение, рассматриваются также задачи, интересы, желания и намерения, которые хоть и входят в систему мотивационных факторов, тем не менее выполняют в ней больше инструментальную роль. Они в большей мере определяют стиль, а не направленность поведения.

Задача как частный ситуационно-мотивационный фактор возникает если в процессе осуществления действия, устремленного на достижение определенной цели, индивид встречает препятствие, которое нужно преодолеть для дальнейшего движения.

Интерес представляет собой особое мотивационное состояние познавательного характера, которое, обыкновенно, прямо не связано с той или иной, актуальной в текущий момент времени потребностью. Интерес к себе может вызвать любое неожиданное событие, непроизвольно привлекшее к себе внимание, любой новый появившийся в поле зрения предмет, любой частный, случайно возникший слуховой или иной раздражитель. Интересом обуславливается особый вид деятельности, называемой ориентировочно-исследовательской.

Самым высоким уровнем развития ориентировочно-исследовательской деятельности обладает только человек.

Сюда относятся различные его научные исследования и художественно-творческие изыскания. Один и тот же интерес может иметь место в процессе выполнения самых различных действий, поэтому он так же неспецифичен для потребностей, как и задача.

Желания и намерения представляют собой сиюминутно появляющиеся и достаточно часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям осуществления действия. Движущие факторы человеческого поведения могут быть сознательными и бессознательными.

Другими словами, одни потребности и цели, управляющие человеческим поведением, осознаются субъектом, а другие не осознаются. Психологическая практика показывает, что многие проблемы психики решаются, как только мы отказываемся от представления о том, будто люди всегда осознают мотивы своих действий, поступков, мыслей и чувств. В реальности их истинные мотивы не обязательно таковы, какими они кажутся.

2. Мотивация и ее механизмы

.1 Понятие мотивации

Слово «мотивация» является более широким понятием, нежели упомянутый уже в исследовании термин «мотив». Термин «мотивация» применяется в современной психологии в двойственном понимании: во-первых, как некоторая система факторов, детерминирующих поведение; во-вторых как характеристика процесса, стимулирующего и поддерживающего поведенческую активность на определенном уровне. Мотивация с одной стороны - это обусловленное актуализированной потребностью возбуждение определенных нервных структур, вызывающих направленную активность организма; с другой стороны - это совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. О мотивации говорят, в частности, подразумевая комплекс разнообразных мотивов, управляющих какой-либо деятельностью на протяжении некоторого времени. В большинстве же современных литературных источников по психологии, мотивация все же рассматривается как совокупность психических процессов, которые придают поведению энергетический импульс и направленность.

Текущее мотивационное состояние человека обуславливает попадание в кору головного мозга тех или иных чувственных возбуждений, их усиление или ослабление. Какие-либо внешние раздражители могут стать стимулами, т. е. сигналами к действию только при наличии подходящего мотивационном состоянии организма. Поэтому от уровня мотивации зависит и вообще эффективность внешнего стимула, а не только от каких-то его объективных качеств. При этом человеческий мозг моделирует критерии объектов, нужных для удовлетворения потребности, и схемы соответствующих действий, которые могут быть или врожденными, инстинктивными, или основанными на личном опыте индивида. Следует согласиться с рядом авторов, в частности, с Немовым Р.С., утверждающих, что мотивационного объяснения требуют все стадии определенного поведения: его возникновение, продолжительность и устойчивость, направленность и прекращение после достижения поставленной цели, а также преднастройка на будущие события, повышение эффективности, разумность или смысловая целостность отдельно взятого поведенческого акта.

Помимо этого, на уровне познавательных процессов мотивационному объяснению подлежат их избирательность, эмоционально специфическая окрашенность. Мотивация поведения всегда эмоционально насыщена, поскольку человек стремиться к тому, что его волнует. В данном случае одним эмоциям отводится стратегическая функцию, а другие связаны с определением значимости отдельных условий, обеспечивающих овладение объектом потребности. Так, согласно Рубинштейну С.Л., взаимоотношение эмоций с потребностями может выражаться двойственно - в соответствии с двойственностью самой потребности, которая, будучи ощущаемой человеком нуждой его в чем-то ему противостоящем, означает одновременно и зависимость его от чего-то и стремление к нему.

Проблема мотивации деятельности выступает на первый план всякий раз, когда нужно найти объяснение поступкам индивида. При этом всякую форму поведения можно объяснить не только какими-то внутренними, но и внешними причинами. В роли первых выступают психологические свойства каждого субъекта поведения (потребности, мотивы, цели, интересы и желания), а в роли внешних причин - внешние условия и обстоятельства деятельности (стимулы, исходящие из конкретной жизненной ситуации). Таким образом, мотивация рассматривается как компонент деятельности, где мотив выступает в качестве ее причины.

Следует отметить, что мотивация не только детерминирует деятельность человека, но и буквально пронизывает большинство, если не все сферы психической деятельности. X. Хекхаузен различает мотив и мотивацию следующим образом. Понятие «мотив» включает такие составляющие, как потребность, побуждение, влечение, стремление и прочее. Мотив задается целевым состоянием отношения «индивид - среда». Имеется столько различных мотивов, сколько существует разновидностей или классов отношений «индивид - среда». Мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные отношения человека к окружающей среде. Люди различаются по индивидуальным проявлениям тех или иных мотивов. У разных людей возможны различные соподчиненные группы мотивов. Поведение человека в определенный момент мотивируется любыми или всеми возможными мотивами, а тем из самых высоких мотивов, который при данных условиях больше связан с возможностью достижения цели. Мотив остается действенным, т.е. участвует в мотивации поведения до тех пор, пока либо не достигнута цель, либо изменившиеся условия не сделают другой мотив более насущным для данного человека.

Многие авторы при этом называют личностными диспозициями весь комплекс психологических факторов, определяющих изнутри человеческое поведение. Следовательно, выделяются ситуационная и диспозиционная мотивации аналогично внешней и внутренней детерминации поведения. Данные виды мотиваций обладают между собой тесной взаимосвязью поскольку диспозиции могут актуализироваться под воздействием конкретной жизненной ситуации. Также и активизированные диспозиции в форме мотивов и потребностей могут изменять само восприятия индивидом определенной ситуации. При этом внимание субъекта делается избирательным, и индивид пристрастно воспринимает и оценивает ситуацию, основываясь на своих актуальных интересах и потребностях. Вследствие этого всякое действие индивида рассматривают как двойственно (диспозиционно и ситуационно) детерминированное. Учитывая это, какое-либо поведение индивида необходимо рассматривать не как реакцию на какие-то внутренние или внешние факторы, а в качестве постоянного взаимодействия его диспозиций с ситуацией. Следовательно, человеческую мотивацию следует рассматривать как непрерывно циклический процесс, где сам индивид непрерывно взаимодействует с ситуацией, и в результате чего получается реально наблюдаемое поведение.

В данном аспекте мотивация предстает как непрерывный процесс выбора и принятия решения на основе оценивания возможных поведенческих альтернатив. Другими словами, мотивация определяется как процесс выбора между различными возможными действиями, процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность. Здесь мы имеем дело с проблемой мотивации как общей целенаправленности деятельности и в особых случаях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

Структуру мотивации составляют различные мотивирующие факторы, которые по своим функциям и проявлениям в регуляции поведения подразделяются на три сравнительно самостоятельных класса. Первый класс составляют - инстинкты и потребности, играющие роль источников активности и являющиеся основной причиной того, почему организм приходит в состояние активности. Второй класс мотивирующих факторов представлен факторами, обуславливающими направленность активности организма. Другими словами то, почему избираются одни, а не другие способы поведения. Мотивирующие факторы третьего класса отвечают на вопрос о том, как осуществляется регуляция динамики поведения. К ним относятся эмоции, желания, субъективные переживания и установки. Данные факторы уже были рассмотрены в первой главе данного исследования.

.2 Психологические теории мотивации

Не секрет, что на протяжении многих веков проблема мотивации поведения человека привлекала внимание «исследователей человеческих душ». Множество первых теорий мотивации стали возникать еще в трудах древних философов, ну а на сегодняшний день существует уже десятки таких теорий. Научное воззрение на происхождение мотивации человека в процессе развития человечества и знаний много раз изменялась. Тем не менее, наибольшая доля научных подходов всегда определялась двумя философскими течениями: рационализмом и иррационализмом. Если придерживаться рационалистической позиции, а она наиболее отчетливо проявлялась в работах философов и теологов вплоть до середины позапрошлого века, человек представляет собой уникальное существо особого рода, не имеющее ничего общего с животными. Бытовало мнение, что только человек обладает разумом, мышлением и сознанием, волей и свободой выбора действий, а мотивационный источник человеческого поведения обнаруживается только в разуме, сознании и его воле. В отличии от рационалистического подхода, иррационализм как учение преимущественно рассматривал поведение животных. Приверженцы данного направления исходили из утверждения, что в отличие от нас поведение животного несвободно, неразумно, управляется темными, неосознаваемыми силами, имеющими свои истоки в органических потребностях.

Наверное, первыми именно психологическими теориями мотивации все-таки можно считать появившиеся в XVII-XVIII вв. теорию принятия решений и теорию автомата. Раздельное, независимое существование двух мотивационных теорий (одной - для человека, другой - для животных) продолжалось вплоть до конца XIX в. Первая обосновывала на рационалистической основе поведение человека, а вторая объясняла поведение животного с иррациональной позиции. Теория принятия решений основывалась на применении математических знаний при объяснении поведения человека, а также рассматривала проблемы выбора человека в экономике. В дальнейшем ключевые положения данной теории были перенесены на понимание человеческих поступков в целом. Появление и развитие теории автомата было обусловлено успехами механики в XVII-XVIII вв. Одним из главных учений этой теории являлось учение о рефлексе. При этом в рамках этой теории рефлекс рассматривался как механический, или автоматический, врожденный ответ живого организма на внешние воздействия.

С возникновением и популяризацией эволюционной теории Ч. Дарвина в конце XIX в. появились предпосылки к тому, чтобы пересмотреть некоторые взгляды на механизмы поведения человека. Дарвин был одним из первых, кто обратил внимание на то, что у человека и животных имеется немало общих потребностей и форм поведения, в частности эмоционально-экспрессивных выражений и инстинктов. Созданная им теория дала возможность справиться с антагонизмами, разделявшие взгляды на природу человека и животных как на два несовместимых в анатомо-физиологическом и психологическом отношениях явления действительности.

Теория Дарвина произвела очень сильное влияние на научные концепции того времени. Под ее влиянием в психологии началось интенсивное исследование разумных форм поведения у животных (В. Келер, Э. Торндайк) и инстинктов у человека (У. Макдугалл, 3. Фрейд, И. П. Павлов и другие). В процессе данных изысканий поменялось и представление о потребностях. Так, если прежде ученые, обычно, старались связать потребности с нуждами организма и потому применяли понятие «потребность» преимущественно для истолкования поведения животных, то в ходе трансформации и развития научных взглядов это понятие стали употреблять и для обоснования человеческого поведения. Необходимо сказать, что употребление понятия «потребность» в отношении человека привело к расширению данного понятия. В исследованиях началось выделение не только биологические, но и некоторые социальные потребности. Тем не менее, центральной особенностью исследований мотивации поведения человека на данном этапе было то, что в отличие от предыдущего этапа, на котором противопоставлялось поведение человека и животного, эти принципиальные отличия человека от животного старались свести к минимуму. Человеку в качестве мотивационных факторов стали приписывать те же органические потребности, которыми раньше наделяли только животное.

В качестве первых проявлений этой крайней, в сущности биологизаторской, позиции на поведение человека стали предложенные в конце XIX в. теории инстинктов 3. Фрейда и У. Макдугалла, и ставшие очень популярными в начале прошлого века. Стремясь объяснить социальное поведение человека по аналогии с поведением животных, эти два исследователя свели все формы человеческого поведения к врожденным инстинктам. Макдугалл ввел 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. А позднее он добавил к перечисленным еще восемь инстинктов, преимущественно относящихся к органическим потребностям. В теории Фрейда таких инстинктов было всего три: инстинкт жизни, инстинкт смерти и инстинкт агрессивности.

Однако различные теории инстинктов, тем не менее, не ответили на множество важных вопросов и смогли решить ряд весьма существенных проблем. Дискуссии вокруг теории инстинктов не смогли дать научно обоснованного ответа ни на один из поставленных вопросов. В частности, как доказать существование у человека этих инстинктов и в какой мере могут быть сведены к инстинктам или выведены из них те формы поведения, которые приобретаются человеком прижизненно под влиянием опыта и социальных условий? А также как в этих формах поведения разделить собственно инстинктивное и приобретаемое в результате научения? В результате все споры закончились тем, что само понятие «инстинкт» применительно к человеку стало употребляться все реже. Появились новые понятия для описания поведения человека, такие как потребность, рефлекс, влечение и прочие. В первой половине прошлого века на смену теории инстинктов пришла концепция, в рамках которой все поведение человека объяснялось наличием у него биологических потребностей. В соответствии с данной концепцией было принято считать, что у человека и у животных есть общие органические потребности, которые оказывают одинаковое воздействие на поведение. Периодически возникающие органические потребности вызывают состояние возбуждения и напряжения в организме, а удовлетворение потребности ведет к снижению напряжения. В этой концепции принципиальных различий между понятиями «инстинкт» и «потребность» не было, за исключением того, что инстинкты являются врожденными, а потребности могут приобретаться и меняться в течение жизни, особенно у человека.

Необходимо сказать, что употребление понятий «инстинкт» и «потребность» в рамках этой концепции имело один существенный изъян: их употребление устраняло необходимость учета в объяснении поведения человека когнитивных психологических характеристик, связанных с сознанием и с субъективными состояниями организма. Вследствие этого данные понятия в дальнейшем были заменены понятием влечения, или драйва. Причем под влечением понималось стремление организма к какому-то конечному результату, субъективно представленному в виде некоторой цели, ожидания или намерения на фоне соответствующего эмоционального переживания.

Наряду с теориями биологических потребностей, инстинктов и влечений в начале прошлого века появились еще два новых направления. Их появление в существенной мере было обусловлено открытиями И. П. Павлова. Это поведенческая (бихевиористская) теория мотивации и теория высшей нервной деятельности. Поведенческая концепция мотивации по своей сути являлась логическим продолжением идей основоположника бихевиоризма Д. Уотсона. Представителями этого направления, получившими наибольшую известность, являются Э. Толмен, К. Халл и Б. Скиннер. Все они пытались объяснить поведение в рамках исходной схемы бихевиоризма: «стимул-реакция».

Еще одна теория - теория высшей нервной деятельности - была разработана И. П. Павловым, а ее развитие продолжено его учениками и последователями, среди которых были следующие: П. К. Анохин, Н. А. Бернштейн, Е. Н. Соколов. Одной из теорий, около ста лет назад и продолжающих разрабатываться сейчас, является теория органических потребностей животных. Она возникла и развивалась под влиянием прежних иррационалистических традиций в понимании поведения животных. Ее современные представители видят свою задачу в том, чтобы объяснить поведение животных с позиций физиологии и биологии.

Концепции и теории мотивации, относимые только к человеку, начали появляться в психологической науке начиная с 30-х гг. XX в. Первой из них была теория мотивации, предложенная К. Левином. После нее были опубликованы работы представителей гуманистической психологии - Г. Мюррея, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса и др. Довольно широкую известность получила мотивационная концепция Г. Мюррея. Наряду с выделенным У. Макдугаллом перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным инстинктам, Мюррей предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктивных влечений в результате воспитания и обучения. Это потребности достижения успехов, аффилиации, агрессии, потребности незави-симости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внима-ния, избегания вредных воздействий, избегания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Впоследствии кроме этих двадцати потребностей автор приписал человеку еще шесть: приобретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения, признания и бережливости.

Другая, еще более известная концепция мотивации поведения человека, принадлежит А. Маслоу. Чаще всего, когда говорят о данной концепции, имеют в виду существование иерархии человеческих потребностей и их классификацию, предложенную Маслоу, которая уже рассматривалась в рамках данной работы. Согласно данной концепции, у человека с рождения последовательно появляются и сопровождают его взросление семь классов потребностей. При этом в основании данной мотивационной пирамиды лежат физиологические потребности, а высшие потребности, такие как эстетические и потребность в самоактуализации, образуют ее вершину. Во второй половине прошлого века теории потребностей человека были дополнены рядом близких мотивационных концепций, представленных в трудах Д. Макклелланда, Д. Аткинсона, Г. Хекхаузена, Г. Келли, Ю. Роттера и других ученых.

Многие советские и российские исследователи также пытались решать проблемы мотивации человека. Тем не менее вплоть до середины 1960-х гг. научные изыскания наших психологов были преимущественно сориентированы на исследования познавательных процессов. Среди наиболее фундаментально значимых научных разработок отечественной психологии в сфере проблем мотивации является созданная А. Н. Леонтьевым теория деятельностного подхода к пониманию мотивационной сферы человека. Согласно этому подходу, мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности. В частности, между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существуют отношения изоморфизма, т. е. взаимного соответствия, а в основе динамических изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит подчиняющееся объективным социальным законам развитие системы деятельностей. Концепция Леонтьева обосновывает происхождение и динамику мотивационной сферы человека. Она показывает, как может изменяться система деятельностей, как преобразуется ее иерархизированность, каким образом возникают и исчезают отдельные виды деятельности и операции, какие модификации происходят с действиями. В соответствии с закономерностями развития деятельностей можно вывести законы, описывающие изменения в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей, мотивов и целей.

Подводя итог анализу различных научных концепций можно сказать, что рассмотренные теории содержат в себе как достоинства, так и множество недостатков. Наверное общим для всех этих теорий недостатком является то, что они способны объяснить только отдельные феномены мотивации. Научное исследование мотивационно-потребностной сферы человека продолжается и по ныне, поскольку остается еще много вопросов, возникающих в этой области психологических знаний.

.3 Диагностика мотивационно-потребностной сферы

Практическая диагностика, оценка и коррекцию особенностей мотивационно-потребностной сферы человека имеет важное значение для прогнозирования его успешной деятельности. Психодиагностика способна при помощи беседы и наличии специальных методик определить и выявить структуру и иерархию мотивационной сферы, направленность личности, а значит, человек получает возможность осознавать истинные причины своих поступков, чувств и эмоций. Следует помнить при этом, что именно система ценностных ориентаций определяет содержательную сторону направленности личности и составляет основу ее отношений к окружающему миру, к другим людям, к себе самой, основу мировоззрения и ядро мотивации жизненной активности, основу жизненной концепции и философии жизни.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что для устойчивой, высокоэффективной деятельности человека необходимы такие факторы:

 достаточная сила мотивов;

 развитость мотивов определенной деятельности;

 устойчивость мотивов;

 определенная структура мотивации;

 определенная иерархия мотивов.

Современный психолог должен быть способен в беседе и с помощью специальных методик определить и выявить структуру и иерархию мотивационной сферы, а значит, человек получает возможность осознавать истинные причины своих поступков, чувств и эмоций. При этом существует целый ряд методов изучения мотивации для анализа «обобщенных мотивов» личности. Наиболее широкое применение данные методы нашли при исследовании мотивации в области менеджмента.

Опросы. Опросы используются в формах интервью и анкетирования. Обычно, испытуемому предлагается выбрать (и оценить) из предложенного перечня мотивов, интересов, потребностей те, которые наиболее точно его описывают, задаются относительно прямые вопросы о его удовлетворенности различными аспектами его жизни и деятельности. Метод диагностического интервью и анкетирования, при очевидной его доступности, имеет и некоторые недостатки. Во-первых, он требует значительных затрат времени и сил; во-вторых, ответы часто неискренни в силу действия фактора «социальной желательности» (стремления выглядеть с лучшей стороны, соответствовать неким социальным «нормам» и «эталонам»); в-третьих, далеко не все мотивы являются осознанными, поскольку понимание сложных глубинных мотивационных образований требует развитой рефлексии. Однако, метод опросов позволяет сравнительно быстро собрать массовый материал, определить, как человек воспринимает свои поступки и действия, что он декларирует «миру».

Тестирование. Тест-опросник содержит серию вопросов, по ответам на которые судят о психологических качествах испытуемого. Тест-задание это особого рода испытание, по итогам выполнения которого определяют наличие или отсутствие и степень развития характерологических черт (свойств личности). Посредством стандартизированных тестов получают количественные оценки, по которым можно сравнивать выраженность психологических свойств индивида с их выраженностью в популяризации. Их существенным недостатком является определенная возможность влияния испытуемого на результаты тестирования в соответствии с одобряемыми характерологическими чертами личности. Данные риски возрастают, если тестируемые знают содержание теста, либо критерии оценки поведения и изучаемых качеств личности.

Проективные методики. Основной акцент делается на диагностику скрытой мотивации человека, причем скрытой, в том числе, и для него самого. Нередко проективные методы включают комбинации всевозможных методов - кейсов (ситуаций), конкретных заданий, интервью, включающих вопросы на первый взгляд не имеющие отношения к респонденту. Предполагается, что испытуемый выделяет ключевые для него показатели. Информация, полученная с помощью таких методов, менее структурирована и стандартизована, ее сложнее обрабатывать. Эти методы требуют квалифицированной интерпретации собранных данных.

Диагностика мотивов учитывает уровень личностной тревожности. Личностная тревожность характеризует устойчивую склонность воспринимать большой круг ситуаций как угрожающие, реагировать на такие ситуации состоянием тревоги. Реактивная тревожность характеризуется напряжением, беспокойством, нервозностью. Очень высокая реактивная тревожность вызывает нарушения внимания, иногда нарушение тонкой координации. Очень высокая личностная тревожность прямо коррелирует с наличием невротического конфликта, с эмоциональными и невротическими срывами и с психосоматическими заболеваниями. Но тревожность не является негативной изначальной чертой. Определенный уровень тревожности - естественная и обязательная особенность активной личности. При этом существует индивидуальный оптимальный уровень «полезной тревоги». Своевременная диагностика может вовремя определить уровень негативной тревожности, улучшив при этом мотивационную сферу человека для успешной работу, а так же повседневной деятельности.

Диагностика, формирование и коррекция мотивационно-потребностной сферы нуждающихся в этом людей во многом зависит от особенностей целенаправленной деятельности педагогов и психологов, а также и различных социально-психологических систем самопознания и самосовершенствования. Многоаспектностью мотивационных проявлений обуславливается большое многообразие разнообразных методик, применяемых для их психологической диагностики. Среди этих разнообразных методик для измерения мотивов значимое место принадлежит личностным опросникам. В таких опросниках испытуемые должны отвечать на вербальные стимулы, в качестве которых выступают утверждения, касающиеся некоторых поведенческих характеристик, прямо не соответствующих мотивам, но эмпирически с ними связанных. Основная проблема измерения мотивации с помощью опросников связана со снижением правильности ответов испытуемого из-за действия фактора социальной желательности или защитной мотивации.

При диагностике мотивационной сферы используются различные методики и тесты, например к ним относится ранжирование эмоциональных предпочтений, тест В.Э. Мильмана. Методика представляет собой опросный сбор диагностических симптомов по заданным мотивационным свойствам и состоит из 14 групп утверждений. Каждая из них разделяется на 8 альтернативных пунктов. Испытуемый должен выразить свое отношение к каждому из них - то есть не выбрать один из пунктов, а оценить каждый - по 5-балльной системе.

Другой хорошей методикой является оценка базовых стремлений О.И. Моткова. Методика ориентирована на изучение состояния коренных особенностей личности человека. Она разрабатывалась в русле авторской концепции природной личности. С точки зрения этого подхода каркасом личности является генетически заданный набор стремлений и тенденций, «базовая личность». Личность имеет биосоциальную сущность. Она является важнейшим управляющим блоком психики. Познавательные и психомоторные процессы, речь и сознание по отношению к ней являются исполнительными, обслуживающими характеристиками психики. Возможно как индивидуальное, так и групповое предъявление методики. Ее применение рекомендуется с 12 лет.

Мотивация достижения (ТМД) А. Мехрабиана. Тест-опросник для измерения мотивации достижения (ТМД) предназначен для диагностики двух обобщенных устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. При этом оценивается, какой из этих двух мотивов у испытуемого доминирует. Тест представляет собой опросник, имеющий две формы - мужскую и женскую.

Тест О.Ф. Потемкиной. Данная методика направлена выявления степени выраженности социально-психологических установок в мотивационно-потребностной сфере личности. Методика состоит из 80 вопросов: 40 вопросов направлены на выявление степени выраженности социально-психологических установок на «альтруизм - эгоизм», «процесс - результат», 40 вопросов направлены на выявление степени выраженности социально-психологических установок «свобода - власть», «труд - деньги».

Существуют и другие методики диагностики мотивации, такие например как мотивация успеха и боязнь неудачи (опросник А. А. Реана), диагностика личности на мотивацию к избеганию неудач (тест Элерса), опросник ПД (потребности в достижениях) Орлова, тест юмористических фраз (ТЮФ) и другие. Все они, так или иначе, направлены на оценку и измерение как «обобщенных мотивов», так и многие аспекты мотивационных проявлений. К сожалению, по причине ограниченности объема, вопрос коррекции мотивации остался за рамками данной курсовой работы, однако он будет подробно рассмотрен в отчете по моей педагогической практике.

Заключение

Итак, проведенное исследование показало, что направленность личности является одним из важнейших факторов самоорганизации человеческой психики, где в единое целое соединены цели, во имя которых мы действуем, наши мотивы и субъективные отношения к различным сторонам реальности. Мы установили, что в общем понимании мотивация представляет собой побуждения, вызывающие активность нашего организма и определяющие ее направленность. При этом мотивация формируется на основе системы различных наших потребностей и является результатом сложного процесса психологического, психофизиологического, психического и социального характера, включающего возникновение, дифференциацию, систематизацию, актуализацию, осознание определяющих ее потребностей. В целом же сложность и многогранность структурного образования мотивационно-потребностной сферы человека обусловлена отсутствием до сих пор даже ее однозначной трактовки и определения в современной науке.

Отечественные и зарубежные научные исследования по данной проблеме широко представлены в работах К.А. Абульхановой-Славской, А.Н. Леонтьева, В.И. Ковалева, В.Н. Мясищева, С.Л. Рубинштейна, Х. Хекхаузена, А.Г Маслоу, В.Э. Мильмана и других. Проведенный анализ литературы показал, что психологические исследования отечественных и зарубежных психологов предлагают множество различных теорий и концепций мотивации, которые нередко не просто сильно различаются, но даже и противоречат друг другу. На сегодняшний день существует огромное количество концепций мотивации, однако все они условно могут быть сведены к трем главным направлениям: теории биологических побуждений, теории оптимальной активации и различным когнитивным концепциям. При этом общее сравнение различных направлений в исследовании мотивационно-потребностной сферы человека показывает, что общим моментом большинства из них является ориентация на личность и комплексность, интегративность способов положительного влияния на развитие личности. Вместе с тем помимо общих моментов можно выделить и принципиальные различия в отечественных и зарубежных исследованиях данной проблемы. Так большинство наших психологов в своих работах максимально ориентированы на фундаментальность исследований, а зарубежные исследователи на конкретную практику.

Анализ психологических исследований показал, что многие авторы отмечают у современной психологической науки явную недостаточность психодиагностического инструментария, адекватного данной проблеме. Имеющиеся методики направлены на исследование отдельных аспектов проблемы и не позволяют обнаруживать и решать многие проблемы мотивации личности. Несомненно, мотивационно-потребностная сфера и у современных исследователей будет вызывать большой интерес, поскольку она связана с проникновением во внутренний план действий развивающейся личности, а также необходимости понимания ей своего внутреннего мира и отработки умений в саморазвитии, самовоспитании и управлении своим поведением.

Многоаспектностью мотивационных проявлений обуславливается большое многообразие разнообразных методик, применяемых для их психологической диагностики. Среди этих разнообразных методик важное место принадлежит личностным опросникам для измерения мотивов. Вместе с тем, диагностика, формирование и коррекция мотивационно-потребностной сферы нуждающихся в этом людей во многом зависит от особенностей целенаправленной деятельности педагогов и психологов, а также и различных социально-психологических систем самопознания и самосовершенствования.

Глоссарий

Аффилиация - потребность человека в установлении, сохранении упрочении эмоционально положительных, дружеских, товарищеских отношений с окружающими людьми. Стремление к личному Эмоциональному сближению с людьми.

Внутренняя позиция - система социальных установок человека, тесно связанных с его актуальными потребностями и определяющих собой основное содержание и направленность деятельности в данный период жизни.

Инстинкт - врожденный вид поведения, передающийся по наследству или возникающий в результате естественного созревания организма. Инстинктивное поведение осуществляется по определенной, достаточно жесткой программе и мало изменяющейся под влиянием приобретаемого жизненного опыта.

Когнитивная сфера - часть психологии человека, связанная с его познавательными процессами и сознанием, включающая в себя знания человека о мире и о самом себе.

Мотив - устойчивая внутренняя психологическая причина поведения человека, его поступков.

Мотив достижения успеха - потребность человека добиваться успехов в различных видах деятельности, особенно в ситуациях соревнования с другими людьми.

Мотив избегания неудачи - стремление человека в любой ситуации действовать так, чтобы избежать неудачи, особенно там, где результаты его деятельности воспринимаются и оцениваются другими людьми.

Мотивация - динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость.

Мотивировка - разумное обоснование, объяснение самим человеком его поступков, которое не всегда соответствует истине.

Намерение - сознательное желание, готовность что-либо сделать.

Направленность личности - понятие, обозначающее совокупность доминирующих у человека мотивов и потребностей, определяющих главную линию его поведения, деятельности и общения с людьми.

Оперативная память - вид памяти, рассчитанный на сохранение информации в течение определенного времени, необходимого для выполнения некоторого действия или операции.

Опрос - метод психологического изучения, в процессе применения которого людям задаются вопросы и на основе ответов на них судят о психологии этих людей.

Опросник личностный - метод исследования личности, основанный на использовании системы письменных или устных, заранее продуманных вопросов, адресованных человеку, чьи психологические особенности подлежат изучению.

Поступок - сознательное действие, совершенное человеком исходя из определенных убеждений, ценностей или нравственных норм.

Потребность - состояние нужды организма, индивида, личности в чем-то, необходимом для их нормального существования.

Просоциальные мотивы - мотивы поведения человека, содержащие в себе выраженное и осознаваемое стремление делать людям добро.

Психодиагностика - область исследований, связанных с количественной оценкой и точным качественным анализом психологических свойств и состояний человека при помощи научно проверенных методов, дающих достоверную информацию о них.

Рефлекс - автоматическая ответная реакция организма на действие какого-либо внутреннего или внешнего раздражителя.

Список использованных источников

Еникеев М.И. Общая и социальнвя психология: учеб. для вузов.- М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. - 624 с.

Козубовский В. М. Общая психология: методология, сознание, деятельность: учеб. пособие / В. М. Козубовский. - Минск : Амалфея, 2008.

Леонтьев А. Н. Лекции по общей психологии [Текст] / А. Н. Леонтьев. - М.: Академия, 2007.

Леонтьев А. Н.. Избранные психологические произведения: В 2-х т. Т. П.- М.: Педагогика,1983.-320 с.

Лурия А.Р. Лекции по общей психологии; собрание лекций, СПб: Питер, 2006. - 320 с.

Маклаков А. Г. Общая психология: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2008. - 583 с.

Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. - 4-е изд. - М.: ВЛАДОС, Кн. 1: Общие основы психологии, 2003. - 688 с.

Общая психология: Учебник / Под ред. Тугушева Р. X. и Гарбера Е. И. - М.: Изд-во Эксмо, 2006. - 560 с.

Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Основы теоретической психологии. - М.: Инфра-М, 1998. - 525 с.

Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии - СПб: Издательство «Питер», 2002., - 720 с.

Узнадзе, Д. Н. Общая психология / Д. Н. Узнадзе. - СПб. : Питер, 2004.

Федотов А. Ю. Введение в психологию личности. Потребности как источник активности личности. - СПб.: Питер, 2008.

Федотов А. Ю. Психология мотивации: учебное пособие. - СПб: Издательство «Питер», 2008.

Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. / X. Хекхаузен. - 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.