**СодерЖАНИЕ**

Мотивация как причина активности 3

Поведение человека. Бихейвиоризм. 4

Теории мотивации 6

Строил ли когда-нибудь Абрахам Маслоу

«пирамиду потребностей Маслоу»? 13

Список использованной литературы 21

**Мотивация КАК ПРИЧИНА АКТИВНОСТИ**

Мотивация как ведущий фактор регуляции активности лич­ности, ее поведения и деятельности представляет исключительный интерес для всех людей. По существу, никакое эффективное социальное взаимодействие с человеком (в том числе социально-педагогическое взаимодействие с ребенком, подростком, юношей) невозможно без учета особенностей его мотивации. За объективно абсолютно одинаковыми поступками, действиями человека могут стоять совершенно различные причины, т.е. побудительные источники этих действий, их мотивация может быть абсолютно разной.

Однако прежде чем перейти к обсуждению конкретных фактов и закономер­ностей, нам необходимо определить основное понятие. В современной психоло­гии существуют значитель­ные расхождения в некоторых деталях и конкретике определения этого поня­тия. Одни под мотивом понимают психическое явление, становящееся побуждением к действию (К.К. Платонов), другие — осознаваемую причину, лежащую в основе выбора действий и поступков лично­сти. Считают также, что мотив — это то, что, отражаясь в голове человека, побуждает к деятельности, направляет ее на удовлетворение определенной по­требности. При этом подчеркивают, что в качестве мотива выступает не сама потребность, а предмет потребности (А.Н. Леонтьев).

В теории мотивации, разрабатываемой в отечествен­ной психологии, принято считать, что, говоря о мотивах, следует иметь в виду опредмеченную потребность. Резкое противопоставле­ние категорий «потребность» и «предмет» в вопросе о моти­вах не целесообразно. Автор психологической концеп­ции деятельности А.Н. Леонтьев отмечал, что предмет дея­тельности, являясь мотивом, может быть как вещественным, так и идеальным, но главное, что за ним всегда стоит потреб­ность, что он всегда отвечает той или иной потребности.

Итак, под *мотивом мы будем понимать внут­реннее побуждение личности к тому или иному виду активно­сти (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлет­ворением определенной потребности.*

Будем считать, что в качестве мотивов могут выступать и идеалы, интересы личности, убеждения, социальные установки, ценности, но при этом мы предпо­лагаем, что за всеми этими причинами все равно стоят потребности личности во всем их многообразии (от витальных, биологических до высших социальных).

Исходя из современных психологических представлений по поводу кате­гории *мотивация* (В.К. Вилюнас, В.И. Ковалев, Е.С. Кузьмин, Б.Ф. Ломов, К.К. Платонов и др.), мы будем понимать *под мотивационной сферой личности совокупность стойких мотивов, имеющих определенную иерархию и выражающих направленность лич­ности.*

**ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА. БИХЕЙВИОРИЗМ**

Бихевиоризм (behaviorism, от англ. behavior - поведение) - особое направление в психологии человека и животных, буквально - наука о поведении. В своей современной форме бихевиоризм представляет продукт исключительно американской науки, зачатки же его можно найти в Англии, а затем и в России. В Англии в 90-х годах Ллойд Морган начал производить эксперименты над поведением животных, порвав, таким образом, со старым антропоморфическим направлением в зоопсихологии. Антропоморфическая школа устанавливала у животных такие сложные действия, которые не могли быть названы "инстинктивными". Не подвергая этой проблемы экспериментальному исследованию, она утверждала, что животные "разумно" относятся к вещам и что поведение их, в общем, подобно человеческому.

*Cущность бихевиоризма.* С точки зрения бихевиоризма подлинным предметом психологии (человека) является поведение человека от рождения и до смерти. Явления поведения могут быть наблюдаемы точно так же, как и объекты других естественных наук. В психологии поведения могут быть использованы те же общие методы, которыми пользуются в естественных науках.Бихевиористы отмечали, что термин «мо­тивация» слишком общий и недостаточно научный, что экспериментальная психо­логия под этим названием фактически изучает потребности, влечения (драйвы), имеющие чисто физиологическую природу.

Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул — реакция», рассматривая раздражитель как активный источ­ник реакции организма. Для них проблема мотивации не стоит, так как, с их точки зрения, динамическим условием поведения является *реактивность* организма, т. е. его способность отвечать специфическим образом на раздражители. Правда, при этом отмечается, что организм не всегда реагирует на воздействующий извне стимул, в связи с чем в схему введен фактор (названный мотивацией), объясняющий различия в реактивности. Но снова этот фактор свелся к чисто физиологическим механизмам: различию в чувствительности организма к данному стимулу, т. е. к порогам ощущений. Исходя из этого, мотивацию стали понимать как состояние, функция которого в снижении порога реактивности организма на некоторые раздра­жители. В этом случае мотив рассматривается как энергизатор или сенсибилиза­тор.

Наиболее видный представитель динамической психологии американец Р. Вудвортс (R. Woodworth, 1918), критикуя бихевиористов, трактовал ответ на внешнее воздействие как сложный и изменчивый акт, в котором интегрируются прошлый опыт и своеобразие внешних и внутренних наличных условий. Этот синтез достига­ется благодаря психической активности, основой которой служит стремление к цели (потребность).

В обыденной жизни принято считать, что поведение человека определяется пла­ном и стремлением реализовать этот план, достичь цели. Эта схема, как отмечает Ж. Нюттен (J. Nutten, 1984), соответствует реальности и учитывает сложное чело­веческое поведение, в то время как бихевиористы в качестве модели принимают лишь элементарную психическую реакцию. Необходимо помнить, пишет Ж. Нют­тен, что поведение — это еще и поиск отсутствующих или еще не существующих ситуаций и предметов, а не просто реагирование на них. На этом и основываются взгляды психологов, рассматривающих мотивацию как самостоятельный специфич­ный механизм организации поведения человека и животных.

**ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ**

***История теорий***

*Бихевиористские теории мотивации.* Рассмотрены выше.

*Когнитивные теории мотивации.* Еще У. Джемс в конце прошлого века выде­лял несколько типов принятия решения (формирования намерения, стремления к действию) как сознательного преднамеренного мотивационного акта. Объекты мыс­ли, задерживающие окончательное действие или благоприятствующие ему, он на­зывает *основаниями,* или *мотивами,* данного решения.

Во второй половине XX века появились мотивационные концепции Дж. Роттера (J. Rotter, 1954), Г. Келли (G. Kelly, 1955), X. Хекхаузена (Н. Heckhausen, 1955), Дж. Аткинсона (J. Atkinson, 1964), Д. Макклелланда (D. McClelland, 1971), для ко­торых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека. Когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход новых мотивационных понятий: социальные потребности, жизнен­ные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание ус­пеха, боязнь неудачи, уровень притязаний.

Р. Кеттелл (R. Cattell, 1957) построил «динамическую решетку устремлений». Он выделил мотивационные диспозиции типа «эргов» (от греч. *ergon —* энергия, работа), в которых видел своего рода биологически обусловленные влечения, и «энграммы», природа которых содержится не в биологической структуре, а в истории жизни субъекта.

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, становится принятие решения.

*Психоаналитические теории мотивации.* Новый этап изучения детерминации поведения начался в конце XIX века в связи с появлением учения Зигмунда Фрейда (S. Freud, 1895) о бессознательном и влечениях человека. Он придавал решающую роль в организации поведения бессознательному ядру психической жизни, образуе­мому мощными влечениями. В основном сексуальными (либидо) и агрессивными, требующими непосредственного удовлетворения и блокируемые «цензором» лич­ности — «Сверх-Я», т. е. интериоризированными в ходе социализации индивида со­циальными нормами и ценностями. Если у У. Джемса мотивация в решающей степе­ни связывалась с сознательным принятием решения (с учетом многих внешних и внутренних факторов), то у 3. Фрейда и его последователей в детерминации поведе­ния решающая роль отводилась бессознательному, подавление побуждений которо­го со стороны «Сверх-Я» приводит к неврозам.

В этом же направлении разрабатывал свою теорию и У. Макдауголл (W. McDougall, 1923), который считал, что у человека имеется восемнадцать ин­стинктов. Он выдвинул «термическую» концепцию, согласно которой движущей силой поведения, в том числе и социального, является особая врожденная (инстин­ктивная) энергия («горме»), определяющая характер восприятия объектов, создаю­щая эмоциональное возбуждение и направляющая умственные и телесные действия организма к цели. Каждому инстинкту соответствует своя эмоция, которая из крат­ковременного состояния превращается в чувство как устойчивую и организованную систему диспозиций — предрасположений к действию Таким образом, он пытался объяснить поведение индивида изначально заложенным в глубинах его психофизио­логической организации стремлением к цели.

*Биологизаторские теории мотивации.* Среди них можно отметить те, которые обращаются к понятию «мотивация» лишь для объяснения причин активности орга­низма (Ж. Нюттен, 1975). О мотивации в этом случае говорят как о мо­билизации энергии. При этом исходят из представлений, что естественным для орга­низма является состояние неактивности и, чтобы произошел его переход к активно­сти, необходимы какие-то особые побудительные силы. Если же рассматривать живой организм как активный, то понятие «мотивация», с точки зрения этих уче­ных, становится лишним. Несостоятельность этих взглядов в том (как показал оте­чественный физиолог Н. Е. Введенский в конце XIX — начале XX века), что состоя­ние физиологического покоя является тоже активным состоянием.

*Мотивация в работах отечественных ученых.* Среди отечественных психоло­гов начала XX века, поднимавших вопросы о мотивации поведения человека, следу­ет отметить прежде всего А. Ф. Лазурского, опубликовавшего в 1906 году книгу «Очерк науки о характерах». В ней довольно большое место отводится обстоятель­ному обсуждению вопросов, связанных с желаниями и влечениями, борьбой моти­вов и принятием решений, устойчивостью решений (намерений) и способностью к внутренней задержке побудительных импульсов; высказанные положения не утра­тили актуальности и в настоящее время.

О влечениях, желаниях и «хотениях» человека, в связи с вопросами о воле и во­левых актах, рассуждал в своих работах и другой крупный отечественный психолог Н. Н. Ланге (1914). В частности, он дал свое понимание отличий влечений от «хоте­ний», полагая, что последние — это влечения, переходящие в активные действия. Для него «хотение» — это деятельная воля.

В 20-х годах и позже вопросы мотивации поведения рассматривал В. М. Боров­ский (1927), Н. Ю. Войтонис (1929, 1935), стоявший на биологизаторских позици­ях. Л. С. Выготский в своих работах тоже не оставил без внимания проблему детер­минации и мотивации поведения человека Так, в учебном пособии «Педология под­ростка» (1930-1931) он отводит большую главу вопросу о сущности интересов и их изменении в подростковом возрасте. Он считал, что проблема соотношения влече­ний и интересов является ключом к пониманию психического развития подростка, которое обусловлено прежде всего эволюцией интересов и поведения ребенка, из­менением структуры .направленности его поведения. Несмотря на некоторую одно­сторонность в вопросе об интересах, несомненно положительным в его взглядах было убеждение, что интересы не являются навыками, как считали в то время мно­гие психологи. В другой работе — «Истории развития высших психических функ­ций» — Л. С. Выготский уделяет большое внимание вопросу о «борьбе мотивов». Одним из первых он стал разделять мотив и стимул, говорил о произвольной мотива­ции. В 40-х годах мотивацию, с позиции «теории установки», рассматривал Д. Н. Уз­надзе (1966), говоривший, что источником активности является потребность, которую он понимал очень широко, а именно как-то, что является нужным для организма, но чем он в данный момент не обладает.

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, является принятие решения. Недостатком этих теорий мотивации является рассмотрение лишь отдельных сторон мотивационного процесса, без попыток их объединения. Это связано с тем, что их авто­ры отрицают принципиальную возможность создания универсальной теории мо­тивации, одинаково удовлетворительно объясняющей поведение животных и че­ловека.

Если обнаружение в психическом об­разе множества мотивационных отношений и побуж­дений обозначить как главное феноменологическое проявление человеческой мотивации, то наиболее важ­ными представляются два вопроса: во-первых, чем эти отношения и побуждения обусловлены, каково их происхождение и, во-вторых, к чему они приводят, каковы их последствия? Очевидно, что эти два вопроса адресованы к достаточно различным линиям исследования мотивации, а именно — онтогенетическому и ситуативному ее развитию (Вилюнас, 1979; Bindra, 1959.). Существующие концепции мотивации различаются тем, каткое место в них занимают обе линии исследо­вания.

**Современные теории мотивации**

Современные теории мотивации можно разделить на две категории: содержательные и процессуальные теории мотивации.

***Процессуальные теории мотивации***

Процессуальные теории мотивации персонала основываются на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания. В процессуальных теориях анализируется то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный тип поведения.

Поведение личности определяется не только потребностями, но является также функцией восприятия и ожиданий, связанных с данной ситуацией, и возможных последствий выбранного типа поведения.

*Теория ожиданий Виктора Врума.*

Согласно теории ожиданий наличие потребности не является единственным необходимым условием для мотивации. Человек также должен надеяться (ожидать), что выбранный им тип поведения действительно приведёт к намеченной цели.

Ожидания согласно этой модели можно расценивать как оценку вероятности события. При анализе мотивации рассматривается взаимосвязь трёх элементов:

затраты – результаты;

результаты – вознаграждение;

валентность (удовлетворённость вознаграждением).

Модель Врума можно представить следующим образом:

Мотивация = (З=>Р) \* (Р=>В) \* Валентность

где (З=>Р) – ожидания того, что усилия дадут желаемые результаты;

(Р=>В) - ожидания того, что результаты повлекут за собой вознаграждение;

Валентность – ожидаемая ценность вознаграждения.

Если значение одного из этих факторов будет мало, то и мотивация будет низкой.

*Теория справедливости.*

Теория справедливости постулирует, что люди субъективно оценивают полученное вознаграждение, соотнося его с затраченными усилиями и вознаграждением других людей. Если люди считают, что в отношении них допущена несправедливость их мотивация снижается и они стремятся снизить интенсивность своих усилий.

*Теория мотивации Л. Портера - Э. Лоулера.*

Эта теория построена на сочетании элементов теории ожиданий и теории справедливости. Суть ее в том, что введены соотношения между вознаграждением и достигнутыми результатами.

Л. Портер и Э. Лоулер ввели три переменные, которые влияют на размер вознаграждения: затраченные усилия, личностные качества человека и его способности и осознание своей роли в процессе труда. Элементы теории ожидания здесь проявляются в том, что работник оценивает вознаграждение в соответствии с затраченными усилиями и верит в то, что это вознаграждение будет адекватно затраченным им усилиям. Элементы теории справедливости проявляются в том, что люди имеют собственное суждение по поводу правильности или неправильности вознаграждения по сравнению с другими сотрудниками и соответственно и степень удовлетворения. Отсюда важный вывод о том, что именно результаты труда являются причиной удовлетворения сотрудника, а не наоборот.

Среди отечественных ученых наибольших успехов в разработке теории мотивации достигли Л.С. Выгодский и его ученики А. Н. Леонтьев и Б. Ф. Ломов. Однако их работы не получили развития, поскольку они исследовали проблемы психологии только на примере педагогической деятельности.

Теория Выгодского утверждает, что в психике человека имеются два параллельных уровня развития - высший и низший, которые и определяют высокие и низкие потребности человека и развиваются параллельно. Это означает, что удовлетворение потребностей одного уровня с помощью средств другого невозможно.

Например, если в определенный момент времени человеку требуется удовлетворение в первую очередь низших потребностей, срабатывает материальное стимулирование. В таком случае реализовать высшие потребности человека можно только нематериальным путем. Л.С. Выгодский сделал вывод о том, что высшие и низшие потребности, развиваясь параллельно и самостоятельно, совокупно управляют поведением человека и его деятельностью.

***Содержательные теории мотивации***

Содержательные теории основываются на определении внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать определенным образом.

*Теория мотивации по А. Маслоу.* Будет подробно рассмотрена в следующей главе

*Теория мотивации Фредерика Герцберга*

Эта теория появилась в связи с растущей необходимостью выяснить влияние материальных и нематериальных факторов на мотивацию человека.

Фредерик Герцберг создал двухфакторную модель, которая показывает удовлетворенность работой.

Факторы, влияющие на удовлетворенность в работе

|  |  |
| --- | --- |
| Гигиенические факторы | Мотивирующие факторы |
| Политика фирмы и администрации | Успех |
| Условия работы | Продвижение по службе |
| Заработок | Признание и одобрение результата |
| Межличностные отношения | Высокая степень ответственности |
| Степень непосредственного контроля за работой | Возможность творческого и делового роста |

Первая группа факторов (гигиенические факторы) связана с окружающей средой, в которой осуществляется работа. Вторая группа факторов мотивации связана с характером и сущностью работы. Руководитель здесь должен помнить о необходимости обобщения содержательной части работы.

Гигиенические факторы Ф. Герцберга, как видно, соответствуют физиологическим потребностям, потребности в безопасности и уверенности в будущем. Однако механизм воздействия мотивирующих факторов у Маслоу и Герцберга различаются. Согласно теории А. Маслоу, любое воздействие, направленное на удовлетворение потребностей обладает мотивирующим эффектом. Согласно Герцбергу имеется некоторое пороговое значение, определённый минимальный набор, своего рода критическая масса условий, только по достижению которой, начинают действовать мотивирующие факторы.

**Строил ли когда-нибудь Абрахам Маслоу «пирамиду потребностей Маслоу»?**

Полвека тому назад, в 1954 году, гениальный Абрахам Маслоу показал, что интегративным, системообразующим понятием, «объединяющим» учёных всех направлений, являются базовые потребности, испытываемые любым человеком***.*** Поразительно, что психологи, медики, социологи, экономисты – уже 50 лет (десятки поколений студентов!) изучающие и преподающие молодёжи теорию мотивации человеческой деятельности самого цитируемого в учебниках мираамериканского психолога киевского происхождения, «не заметили» или не поняли страстного призыва всей его монографии к холизму, или интегративному подходу, по-современному.

Для этого есть основания, которые заложил А. Маслоу в свою теорию:

1. «На основании всего вышеизложенного я со всей прямотой и резкос­тью заявляю, что ***человека, неудовлетворенного в какой-либо из базовых потребностей, мы должны рассматривать как больного*** или по меньшей мере «недочеловеченного» человека. Нас ничто не останавливает, когда мы называем больными людей, страдающих от нехватки витаминов и мик­роэлементов. Но кто сказал, что нехватка любви менее пагубна для орга­низма, чем нехватка витаминов? Зная о патогенном влиянии на организм неразделенной любви, кто возьмется обвинить меня в ненаучности на том лишь основании, что я пытаюсь ввести в сферу научного рассмотрения такую «ненаучную» проблему как проблема ценностей? Терапевт, столк­нувшись с цингой или пеллагрой, рассуждает о роли витаминов, с тем же правом психолог говорит о ценностях. Следуя этой аналогии, можно ска­зать, что ***главной движущей силой здорового человека является потреб­ность в развитии и полной актуализации заложенных в нем способностей***. Если человек постоянно ощущает влияние ***иной*** потребности, его нельзя считать здоровым человеком. Он болен, и эта болезнь так же серьезна, как нарушение солевого или кальциевого баланса».

2. ***«Мы никогда не разберемся в человеке, если будем по-прежнему игно­рировать его высшие устремления.*** Такие термины как «личностный рост», «самоактуализация», «***стремление к здоровью***», «поиск идентичности и автономии», «потребность в совершенстве» (и другие, обозначающие устрем­ление человека «ввысь») следует принять и широко употреблять уже потому, что *они описывают общие, а, быть может, даже универсальные человеческие тенденции».*

3. «Я пытаюсь выстроить некую систему сущностных человеческих ценностей, своего рода *свод общечеловеческих добродетелей, которые… изначально, по сути своей благие, они исконно желанны и именно поэтому не нуждаются ни в оправданиях, ни в оговорках*. ***Эта иерархия ценностей уходит корнями в саму природу человека.*** Человек не просто желает их и стремится к ним, они необходимы ему, необходимы для того, ***чтобы противостоять болезни и психопатологии»***.

Мы видим выход в данном случае ***в переходе к ноосферной модели здоровья, которая должна учитывать в равной степени все виды базовых потребностей каждого отдельного*** человека при приоритетном значении здоровья всей человеческой популяции нынешнего и грядущих поколений.

Теперь второй вопрос, имеющий определяющее значение не только для здоровья, но и огромное гносеологическое самостоятельное значение. Дважды выше мы употребили термин «спираль базовых потребностей», ***хотя весь научный мир десятки лет пользуется понятием «пирамида потребностей Маслоу*»**. Со всей ответственностью заявляем, что ***это миф-приписка*** людей, не сумевших, или не захотевших понять великого психолога ХХ века.

Маслоу в своей книге пишет: «Не могу не упомянуть здесь крайне огорчительный для меня факт, заключающийся в том, что ***это поистине революционное знание (новое представление о человеке, обществе, природе, ценностях, новое понимание науки, философии и т.п.) до сих пор не попало в поле зрения наших интеллектуалов,*** ***а порой сознательно не замечается ими*** , особенно теми, в чьем ведении находятся средства связи с образованной частью общества и молодежью». Похоже, что неприятности А. Маслоу не закончились в 1970 году, в котором вышло второе издание книги и в котором президент Американской психологической ассоциации ***закончил свой земной путь.*** Впоследствии с чьей-то «лёгкой» руки, но не холистичной головы, во всех учебниках психологии появилась «пирамида потребностей Маслоу». Он, конечно, этим сильно прославился, но нам кажется «такая» слава великому гуманисту не пришлась бы по сердцу.

Возможно А. Маслоу сам невольно ввёл в заблуждение не очень внимательных и аналитически-цепких читателей, употребив термины: «иерархическая структура» и «мера жёсткости иерархической структуры». «Иерархия» чисто психологически всегда связана с «возрастающими ступенями». Так и получилось: в качестве образа человеческих устремлений появилась ***ступенчатая «пирамида» (а фактически треугольник в вертикальной плоскости)***, разделённая на 5 или 7 ступеней - элементов базовых потребностей.

Возникает законный вопрос: стоит-ли бить в колокола по этому поводу и не всё-ли равно – пирамиду имел в виду Маслоу или не пирамиду, раз уж исторически так сложилось и все к этому привыкли?

***Что*** ***означает*** в данном случае и ***что символизирует*** (то есть с чем ассоциируется и как отражается в массовом сознании) геометрическая фигура «пирамида» ?

Дело в том, что это актуальнейшее до сих пор учение, изложенное на почти 500 страницах, подверглось «свёртке», то есть емкому графическому представлению ***на одной странице***, как это показано на рис. 1.

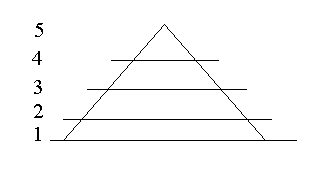


Рис. 1. Пирамида потребностей «Маслоу». 1-физиологические, 2- в безопасности, 3- в любви и принадлежности, 4 – в самоуважении, 5 – в самоактуализации.

В этом нет ничего плохого***.*** Наоборот. Мы всегда за «свёртку» огромных объёмов информации [рис.1], так как только она позволит «***не взорваться***» от переполняющей каждого человека информации и только она поможет воспитать интегративное (холистичное) мышление, которого так не хватает человечеству для решения таких многофакторных проблем, как разработка стратегии устойчивого развития (для выхода из глобального экологического кризиса), или здоровье. Но ***тем большая ответственность*** в предвидении огромных последствий налагается на это изображение: всем некогда читать почти 500 страниц книги Маслоу – все читают «выжимки» из Маслоу – учебники и видят там треугольник, перечёркнутый пятью-семью горизонтальными линиями, которые ***полностью перечёркивают***, простите за этот невольный каламбур, смысл этого прорывного революционного учения о жизни и поступках каждого из нас. Проверка десятков учебников для психологов, менеджеров показала, что ни один из тысяч студентов университетов(!), судя по формулярам, просмотренным нами, не взял в библиотеках за 5 лет эту книгу ни разу.

Особенно нас возмутило невнятное отношение, о чём заранее сетовал ещё Маслоу при жизни, и изображение «пирамиды Маслоу» в общем-то неплохой книге американских психологов К. Байера и Л. Шейнберга, которая и послужила нам отправной точкой исследования вопроса о «пирамиде».

Но пирамида у всех людей со времён изучения географии, когда даже мышление младшего школьника ещё не сформировано, ассоциируется с египетскими каменными конструкциями, много тысяч лет простоявших неизменными. Поневоле закрадывается убеждение, что теория потребностей и мотивов поступков человека ***не диалектические законы психологии и законы жизни, которые не обойдёшь и не объедешь, и ими надо практически пользоваться для воспитания своего характера***, а – закостенелая теоретическая конструкция.

Можно выделить 7 следующих мыслей А. Маслоу в подтверждение наших слов:

1. «Следует раз и навсегда отказаться от бессмысленных попыток перечис­лить и ***каталогизировать*** человеческие потребности и желания» .

2.  «Сама структура каталога, само присвоение потребностям неких «инвентарных номеров» ***предполагает их взаимную изолированность***, независимость друг от друга».

3. Пирамида создаёт впечатление, что «человек, испытывающий одну из потребностей, не может в то же самое время испытывать другую. Однако, как мы уже говорили, отношения между потребностями не подчинены принципу взаимоисключаемости. Напротив, ***потребности так тесно переплетены друг с другом, что отделить одну от другой практически невозможно.*** Например, если вспомнить, что ***когнитивные способности*** (перцептивные, интеллектуальные, способность к обучению) не только ***помогают человеку в адаптации***, но и ***служат удовлетворению его базовых потребностей***, то становится ясно, что невозможность реализации этих способностей, любая их депривация или запрет на них ***автоматически угрожает удовлетворению базовых потребностей***. Только согласившись с такой постановкой вопроса, мы сможем приблизиться к пониманию истоков человеческого любопытства, неиссякаемого стремления к познанию, к мудрости, к от­крытию истины, неизбывного рвения в разрешении загадок вечности и бытия. Сокрытие истины, цензура, отсутствие правдивой информации, запрет на коммуникацию угрожают удовлетворению всех базовых потребностей.

4. «У меня складывается впечатление, что совре­менные теории мотивации исходят, как правило, из ошибочной трактовки мотивационного состояния как особого, специфического, обособленного от процессов, происходящих на соматическом и личностном уровнях. А между тем любая претендующая на убедительность теория мотивации должна исходить из противоположного допущения, должна предполагать, что ***моти­вация непрерывна, бесконечна и изменчива***, что она является универсаль­ной характеристикой практически любого организмического состояния».

5. «После того, как потребности физиологического уровня и потребности уровня безопасности достаточно удовлетворены, актуализируется потреб­ность в любви, привязанности, принадлежности, и **мотивационная спираль начинает новый виток»**.

6.  «Вся моя книга представляет собой страстную проповедь холистичного подхода... ***Трудно что-либо противопоставить холизму (целостности) как основе научного мировоззрения, его полномочия очевидны, а истинность не вызывает сомнений***, — в конце концов, космос един и внутренне взаимосвязан, всякое общество едино и внутренне взаимосвязано, всякий человек един и внутренне взаимосвязан и т. д., — однако же, ***холистичный подход пока почти не находит применения в науке****,* он до сих пор не используется в том качестве, в котором должен был бы использоваться, а именно как ***способ мировоззрения***. В после­днее время я все больше склоняюсь к мысли о том, что ***атомистический способ мышления******следует рассматривать как мягкую форму психопатологии*** или, по крайней мере, как одну из составляющих синдрома когнитивной незрелости».

7. «Когда мы говорим об иерархии препотентности, ***может сложиться впечатление, что речь идет о некой жестко фиксированной структуре потребностей.*** Боюсь, что наши рассуждения могут подтолкнуть мысль читателя в лож­ном направлении. Может **показаться**, что *иерархия пяти описанных нами групп потребностей* *обозначает конкретную зависимость* — стоит, мол, удовлетворить одну потребность, как тут же ее место занимает другая. Отсюда может последовать следующий ошибочный вывод — возникнове­ние потребности возможно ***только после стопроцентного удовлетворения нижележащей потребности***. На самом же деле, почти о любом здоровом представителе нашего общества можно сказать, что он ***одновременно и*** ***удовлетворен, и неудовлетворен*** во всех своих базовых потребностях. Ни одна из упомянутых нами потребностей почти никогда не становится единственным, всепоглощающим мотивом поведения человека практически любой поведенческий акт детерминирован множеством детерминант или множеством мотивов»

Отсюда следуют четыре вывода:

1) «пирамида потребностей» – это пресловутый «25-й кадр» и самая настоящая ***психологическая диверсия неумеющих мыслить целостно учёных*** против сознания всего человечества (аналогичная знаменитому мичуринскому призыву);

2) ***предостережени***я ***А. Маслоу*** о примитивизации его 100%-но холистичной теории ***были выполнен***ы ***с*** ***точностью*** ***до*** ***наоборот***;

3) никогда и никакой пирамиды Абрахам Харольд Маслоу (в отличие от наших финансистов) не только не строил, но и не смог предположить, что это сделают за него другие;

4) ***речь шла только о спирали***. Да другого и не могло быть.

Поэтому мы, полагая что приведённых выше соображений против пирамиды и в пользу спирали вполне достаточно, предлагаем исправить эту трагическую для психики человечества ошибку, построив цилиндрическую спираль базовых потребностей А. Маслоу. Это было бы лучшей благодарностью-памятью гениальному психологу и врачу, учёному-холисту, давшему человечеству практическое руководство для воспитания характера, построения стратегии жизни и соответственно - судьбы.

Построение фигуры не вызывает затруднений, если вспомнить, что спираль (жизни и потребностей) бесконечна, как говорил А. Маслоу, но в разные моменты жизни она индивидуальна (Рис.2).

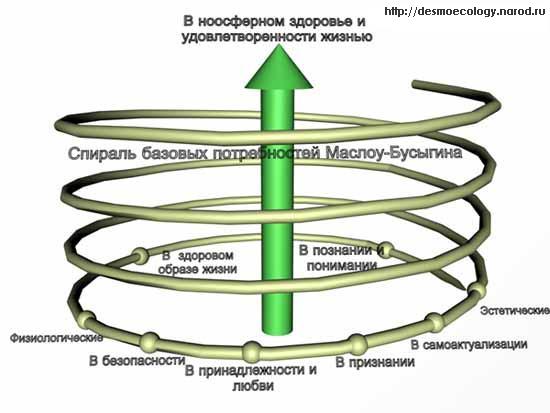


Рис.2. Спираль базовых потребностей Маслоу – Бусыгина.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1 Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум С. И. Психология и педагогика. — СПб.: Питер, 2002.

2 П.Я.Гальперина, А.Н.Ждан Хрестоматия по истории психологии - М., 1980.

3 Пивоваров, Д.И. Баркан, Л.С. Тарасевич, А.И. Майзел Международный менеджмент. Учебник для вузов. С.Э..- СПб: Питер 2000.

4 Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации че­ловека.—М.: Изд-во МГУ, 1990.

5 д.п.н., проф. Бусыгин А.Г., д.п.н., проф. Бусыгина А.Л. Спираль потребностей как основа теории здоровья здорового человека или строил ли когда-нибудь Абрахам Маслоу «Пирамиду потребностей Маслоу»?- Самара: Изд-во СамГПУ, 2003