# Лекция 12

# МОТИВАЦИЯ

## Понятия мотивации, потребности, мотива

Причины активности человека и животных изучались еще мыслителями древности. Демокрит рассматривал нужду (потребность) как основную движущую силу, которая сделала ум человека изощренным. Гераклит, говоря о связях побудительных сил и разума, отмечал, что «всякое желание покупается ценой психеи». Злоупотребление вожделениями ведет к их ослаблению, умеренность в удовлетворении потребностей способствует развитию и совершенствованию интеллектуальных способностей человека. Сократ писал о том, что каждому человеку свойственны потребности, желания, стремления. Главное заключается в том, какое место они занимают в его жизни. Аристотель считал, что любое волевое движение и эмоциональное состояние, определяющие активность человека, имеют природное основание.

В зарубежной психологии проблема мотивации была рассмотрена психологами разных школ:

**Психоанализ**. 3. Фрейд считал, что в основе мотивации поведения лежит стремление удовлетворить врожденные инстинкты: инстинкт жизни (воспроизведение себе подобных — половая потребность; поддержание жизни — физические потребности) и смерти (агрессия, мазохизм, самообвинение, самоуничтожение).

**Бихевиоризм**. Основой активности индивида является некоторая потребность, нужда организма, вызванная отклонением физиологических параметров от оптимального уровня. Эта нужда в свою очередь создает побуждение, оно и приводит организм в состояние активности.

**Гуманистическая психология**. А. Маслоу описал человека как «желающее существо», потребности которого требуют постоянного удовлетворения, стремящегося к беспрерывному развитию.

В **отечественной психологии** человека рассматривают как деятеля. А. Н. Леонтьев выделил два класса мотивов — неосознаваемые и осознаваемые.

*К неосознаваемым мотивам* относятся влечения, конформизм, установки. Влечения являются внутренним стимулом к совершению определенного действия и выражаются в стремлении удовлетворить недостаточно осознаваемую потребность. Конформизм проявляется в том, что человек действует неосознанно, выбирая точку зрения других, независимо от того, соответствует она или не соответствует собственной внутренней позиции. Под установкой понимается неосознаваемое состояние готовности человека определенным образом воспринимать, оценивать и действовать по отношению к людям или объектам.

*Осознаваемые мотивы* характеризуются тем, что человек отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности. К ним относятся интересы, убеждения, мировоззрение личности.

Для ответа на вопрос «Почему организм вообще приходит в состояние активности?» анализируются проявления потребностей и инстинктов как источников активности.

***Потребность — это побуждение к деятельности, которое осознается и переживается человеком как нужда в чем-то, недостаток чего-либо, неудовлетворенность чем-то.***

Существует много оснований для классификации потребностей:

1. По происхождению их делят на:

* биологические, или естественные (потребность в еде, сне, жилище),
* социальные (потребность в общественной деятельности, труде, общении),
* культурные (соответствует требованиям общества).

2. А. Маслоу предложил систему классификации потребностей как иерархическую структуру (схема 28), в зависимости от степени социальной обусловленности соответствующих потребностей, которые делятся на первичные (нужды) и вторичные (потребности роста). К первичным потребностям относятся физиологические потребности и потребности в безопасности. После того как первичные потребности достаточно удовлетворены, актуализируются вторичные потребности: в любви и самоотдаче, уважении, познании, эстетике, красоте и самовыражении.

Схема 28. Структура потребностей по А. Маслоу



А. Н. Леонтьев отмечает, что наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако, потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность. Представим себе ситуацию: человек очень хочет есть, но при этом опаздывает к девушке на свидание. У него есть выбор — удовлетворить одну потребность или другую. Может быть, у него такая девушка, ради которой он готов умереть с голоду, а может он решит к ней опоздать и пойти пообедать. Однако может случиться так, что он заработался, и предмет его потребности остался никак не представленным — ни в восприятии, ни в мысленном плане, тогда никакой направленной деятельности, отвечающей данной потребности, у него возникнуть не может. То, что является единственным побудителем направленной деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности. Предмет же потребности — материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане, называется мотивом деятельности.

***Мотив — это мысли, стремления, чувства человека, связанные с осознанием тех или иных потребностей, побуждающие его к деятельности.***

Термин «мотивация» представляет более широкое понятие, чем термин «мотив» и используется во всех областях психологии, исследующих причины и механизмы целенаправленного поведения человека.

***Мотивация — процесс внутреннего управления поведением человека, включающий совокупность мотивов, поддерживающих, направляющих и определяющих поведение.***

# Функции, характеристики и виды мотивов (сам)

Функции мотивов:

1) **побуждающая** (определяет возникновение потребностного состояния);

2) **стимулирующая** (вызывает дополнительные побуждения, например, с появлением усталости);

3) **направляющая** (определяет направленность энергии на определенную цель);

4) **организующая** (включает мысленное планирование действия, анализ, оценку, контроль результата деятельности);

5) **смыслообразующая** (придает личностный смысл деятельности);

6) **объяснительная** (обосновывает действия или поступки, сознательно формулируемые личностью и являющиеся источником ее поведения).

Характеристиками мотива являются: сила, устойчивость и содержание. **Сила** мотива определяется интенсивностью мотивационного побуждения. **Устойчивость** проявляется в постоянстве интересов, привычек, мотивационных установок. К **содержательным** **характеристикам** мотива относятся:

направленность мотива — личностная, индивидуальная или общественная, коллективная;

ориентированность на внешние или внутренние факторы при объяснении своего поведения;

удовлетворенность/неудовлетворенность потребностей — биологических или социальных; связь с деятельностью (игровой, учебной, трудовой, спортивной).

В психологии выделяют следующие группы мотивов:

• ситуационные, обусловленные конкретной обстановкой, в которой находится человек;

• мотивы целей, связанные с деятельностью личности, которые выражают предмет потребностей, направленность устремлений личности;

• мотивы выбора средств достижения цели, зависящие от степени подготовленности и успешной реализации поставленной цели в данных условиях;

• мотивы социального характера, относящиеся к обществу в целом (идеологические, этнические, профессиональные, религиозные и другие);

• мотивы группового плана, связанные с жизнью личности в коллективе;

• индивидуально-личностные мотивы, характерные для конкретной личности.

Возможный вариант возникновения мотива В. И. Ковалев представил следующим образом (схема 29). Стадии мотивации, их количество и внутреннее содержание во многом зависят от вида стимулов, под влиянием которых начинает развертываться процесс формирования намерения как конечного этапа мотивации.



Схема 29. Возникновение мотива

Таким образом, мотив является сложным психологическим образованием, которое должен построить сам субъект. В процессе развития, воспитания и социализации личности формируются интересы и склонности, нравственные принципы, установки, которые будут определять мотивационную сферу личности.

# Мотивация и личность

В процессе развития и формирования личности многие ведущие мотивы поведения становятся характерными для нее. Это такие мотивы, как мотив достижения, или мотив избегания неудачи, стремления к общению (аффилиации), оказания помощи другим (альтруизм), агрессивности, власти и другие. Доминирующие мотивы влияют на черты личности и являются важной психологической ее характеристикой.

*Совокупность мотивов, которые формируются и развиваются в течение жизни человека, называют мотивационной сферой личности.*

Рассмотрим наиболее значимые социальные мотивы личности, определяющие ее отношение к себе и людям.

**Мотив достижения, или мотив избегания неудачи** связан с выбором цели, которую субъект рассчитывает достичь в ходе своей деятельности.

Установлено, что людям, ориентированным на успех, соответствует адекватная реалистическая самооценка, в противоположность индивидам, ориентированным на неудачу, которым свойственна заниженная или завышенная самооценки. Самооценка тесно связана с *уровнем притязаний* человека. Расхождение между притязаниями и реальными возможностями человека ведет к тому, что он начинает неправильно себя оценивать, вследствие чего его поведение становится неадекватным (возникают эмоциональные срывы, повышенная тревожность и т. п.).

**Мотив стремления к общению** (аффилиации) проявляется, как направленность человека наладить добрые, эмоционально-положительные взаимоотношения с людьми, в стремлении сотрудничать с ними, постоянно находиться вместе. Партнеры по общению, обладающие такими мотивами, стремятся к равноправному сотрудничеству.

**Мотив оказания помощи другим** лежит в основе альтруистического поведения, которое осуществляется ради блага другого человека по собственному убеждению, без надежды на вознаграждение, без расчета или давления со стороны. Эти формы поведения разнообразны и располагаются в широком диапазоне от простой любезности до благотворительной помощи.

**Мотив агрессивности** лежит в основе действий, наносящих человеку моральный, материальный или физический ущерб. Агрессивность всегда связана с намеренным причинением вреда другому человеку. Агрессия рассматривается как явление, по своей сути противоположное альтруизму. Психологическая трудность устранения агрессивных действий заключается, в частности, в том, что человек, ведущий себя подобным образом, обычно легко находит множество разумных оправданий своему поведению, полностью или отчасти снимая с себя вину.

**Мотив власти** проявляется как склонность управлять другими людьми, воздействовать на их поведение разнообразными методами (убеждение, принуждение, внушение, запрещение и т. п.). А. Адлер считал, что стремление к превосходству, совершенству и социальной власти компенсирует недостатки людей, испытывающих так называемый комплекс неполноценности.

Сформированные в процессе жизни и деятельности человека мотивы, ставшие привычными или основными, характеризуют личность и лежат в основе ее типичного поведения.

# Выводы

1. Процесс внутреннего управления поведением человека, включающий совокупность мотивов, поддерживающих и направляющих действия, то есть определяющих поведение, называют мотивацией. Совокупность мотивов, которые формируются и развиваются в течение жизни, называют мотивационной сферой личности.

2. Потребность — это побуждение к деятельности, которое осознается и переживается человеком как нужда в чем-то, недостаток чего-либо, неудовлетворенность чем-то.

3. Мотив — это мысли, стремления, чувства человека, связанные с осознанием тех или иных потребностей, побуждающие его к деятельности. Функции мотива: побуждающая, стимулирующая, направляющая, организующая, смыслообразующая, объяснительная. В качестве характеристик мотива выделяют силу, устойчивость и содержание.

4. В процессе развития и формирования личности многие ведущие мотивы поведения становятся характерными для человека. К их числу относят: мотив достижения, или избегания неудачи, стремления к общению, оказания помощи другим, агрессивности, власти и другие. Доминирующие мотивы влияют на черты личности и являются важной психологической ее характеристикой.

# Контрольные вопросы

1. Объясните понятия «мотивация», «потребности», «мотивы».

2. Расскажите о классификации человеческих потребностей

3. Охарактеризуйте виды мотивов.

4. Какие функции выполняют мотивы?

5. Объясните влияние доминирующих мотивов на личность человека.

6. Рассмотрите наиболее значимые социальные мотивы человека. Приведите примеры.