Контрольная работа

по дисциплине Психология и педагогика

**на тему "Потребности. Их виды и развитие"**

**потребность общение мотивационный достижение**

**Содержание**

Введение

1.Определение потребностей

2.Виды потребностей

3.Развитие потребностей. Понятие о профессионально-значимых особенностях мотивационно – потребностной сферы личности.

4.Потребности достижения и аффимации и их роль в достижении профессионального успеха

Список литературы.

**Введение**

Потребности человека не знают границ, чем больше человек имеет и знает, тем больше потребностей. В настоящее время, когда вокруг нас суетится богатый мир материальных и духовных возможностей, потребности играют особую роль – роль нашего путеводителя. Потребности – это наш двигатель, они направляют нас, заставляют идти вперед и не останавливаться на достигнутом.

Но вместе с тем есть и отрицательные стороны. Потребности зачастую сбивают с толку и мешают определить истинную цель, они же прививают нам ряд комплексов и недостатков.

Мир потребностей так же богат, как и наше воображение и так как я лишь дилетант в области психологии и педагогики, предлагаю обратиться к работам известных авторов.

**1.Определение потребностей**

Маклаков А.Г.:»Потребность — это исходная форма активности живых организмов. Потребность можно описать как периодически возникающее состояние напряжения в организме живых существ. Возникновение данного состояния у человека вызвано нехваткой в организме какого-либо вещества или отсутствием необходимого для индивида предмета. Это состояние объективной нужды организма в чем-то, что лежит вне его и составляет необходимое условие его нормального функционирования, называется потребностью.

Потребностью называют состояние нужды человека в определенных условиях жизни и деятельности или материальных объектах. Потребность, как и любое состояние личности, всегда связана с наличием у человека чувства удовлетворенности или неудовлетворенности. Потребности есть у всех живых существ, и этим живая природа отличается от неживой. Другим ее отличием, также связанным с потребностями, является избирательность реагирования живого именно на то, что составляет предмет потребностей, т. е. на то, чего организму в данный момент времени не хватает. Потребность активизирует организм, стимулирует его поведение, направленное на поиск того, что требуется.

Количество и качество потребностей, которые имеют живые существа, зависит от уровня их организации, от образа и условий жизни, от места, занимаемого соответствующим организмом на эволюционной лестнице. Меньше всего потребностей у растений, которые имеют нужду только в определенных биохимических и физических условиях существования. Больше всего разнообразных потребностей у человека, который кроме физических и органических потребностей обладает еще и духовными, социальными. Социальные потребности выражаются в стремлении человека жить в обществе, взаимодействовать с другими людьми.

Основные характеристики человеческих потребностей — сила, периодичность возникновения и способ удовлетворения. Дополнительной, но весьма существенной характеристикой, особенно когда речь идет о личности, является предметное содержание потребности, т. е. совокупность тех объектов материальной и духовной культуры, с помощью которых данная потребность может быть удовлетворена.

**2.Виды потребностей**

Человек современного общества занимается разнообразными видами деятельности. Классифицировать все виды деятельности вряд ли представляется возможным, поскольку для того, чтобы представить и описать все виды человеческой деятельности, необходимо перечислить наиболее важные для данного человека потребности, а число потребностей очень велико, что обусловлено индивидуальными особенностями людей.

Однако можно обобщить и выделить свойственные всем людям основные виды деятельности. Они будут соответствовать общим потребностям, которые можно обнаружить практически у всех без исключения людей, а точнее — тем видам социальной человеческой активности, в которые неизбежно включается каждый человек в процессе своего индивидуального развития.

**Различают потребности:**

**по сферам деятельности:**

потребности труда

познания

общения

отдыха

**по объекту потребностей:**

материальные

духовные

этические

эстетические и др.

**по значимости:**

доминирующие/второстепенные

центральные/периферические

**по временной устойчивости:**

устойчивые

ситуативные

**по функциональной роли:**

естественные

обусловленные культурой

**по субъекту потребностей:**

групповые

индивидуальные

коллективные

общественные

Желание (конкретизированная потребность) — потребность, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида с историческими, географическими и другими факторами страны или региона

Потребность — это состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в чем-либо. Существуют разнообразные классификации потребностей, одну из наиболее значимых из них предложил П. В. Симонов, он считал, что потребности человека могут быть разделены на биологические, или органические (потребность в пище, воде, кислороде и др.), и социальные. К социальным потребностям следует отнести в первую очередь потребность в контактах с себе подобными и потребность во внешних впечатлениях, или познавательную потребность. Эти потребности начинают проявляться у человека в самом раннем возрасте и сохраняются на протяжении всей его жизни.

Не мало важный вклад в классификацию потребностей внес американский психолог А. Маслоу. Наиболее подробно его идеи изложены в книге 1954 года "Мотивация и Личность" (Motivation and Personality).

Сам Маслоу выделяет 5 уровней потребностей, не ставя их в иерархическую последовательность:

1. Физиологические: голод, жажда, половое влечение и т. д.
2. Экзистенциальные: безопасность существования, комфорт, постоянство условий жизни.
3. Социальные: социальные связи, общение, привязанность, забота о другом и внимание к себе, совместная деятельность.
4. Престижные: самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост.
5. Духовные: познание, самоактуализация, самовыражение, самоидентификация.

Позже была составлена более подробная классификация. В системе выделяется семь основных уровней (приоритетов):

1. (низший) Физиологические потребности: голод, жажда, половое влечение и т. д.
2. Потребность в безопасности: чувство уверенности, избавление от страха и неудач.
3. Потребность в принадлежности и любви.
4. Потребность в уважении: достижение успеха, одобрение, признание.
5. Познавательные потребности: знать, уметь, исследовать.
6. Эстетические потребности: гармония, порядок, красота.
7. (высший) Потребность в самоактуализации: реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности.

По мере удовлетворения низлежащих потребностей, все более актуальными становятся потребности более высокого уровня, но это вовсе не означает, что место предыдущей потребности занимает новая, только когда прежняя удовлетворена полностью. Также потребности не находятся в неразрывной последовательности и не имеют фиксированных положений, как это показано на схеме. Такая закономерность имеет место как наиболее устойчивая, но у разных людей взаимное расположение потребностей может варьироваться.

**3.Развитие потребностей. Понятие о профессионально-значимых особенностях мотивационно – потребностной сферы личности**

Можно выделить два этапа в процессе развития каждой потребности. Первый этап — это период до первой встречи с предметом, который удовлетворяет потребность. Второй этап — после этой встречи.

Как правило, на первом этапе потребность для субъекта оказывается скрыта, «не расшифрована». Человек может испытывать чувство какого-то напряжения, но при этом не отдавать себе отчета в том, чем это состояние вызвано. Со стороны поведения состояние человека в этот период выражено в беспокойстве или постоянном поиске чего-либо. В ходе поисковой деятельности обычно происходит встреча потребности с ее предметом, которой и завершается первый этап «жизни» потребности. Процесс «узнавания» потребностью своего предмета получил название опредмечивания потребности.

В акте опредмечивания рождается мотив. Мотив и определяется как предмет потребности, или опредмеченная потребность. Именно через мотив потребность получает свою конкретизацию, становится понятной субъекту. Вслед за опредмечнванием потребности и появлением мотива поведение человека резко меняется. Если ранее оно было ненаправленным, то с появлением мотива оно получает свое направление, потому что мотив — это то, ради чего совершается действие.

Целью называют тот непосредственно-осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей актуальную потребность. Психологически цель есть то содержание сознания, которое воспринимается человеком как непосредственный и ближайший ожидаемый результат его деятельности. Потребности, цели и мотивы – это основные составляющие мотивационной сферы человека.

Мотив (от лат. приводить в движение, толкать) – внутренний побудитель деятельности, придающий ей личностный смысл. Т.е. это стимул к действию, причина, лежащая в основе выбора действий и поступков. Мотивы могут быть осознанные и неосознанные.

Осознанные – это когда человек отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности, что является содержанием его потребностей. Они характеризуются интересами, убеждениями, стремлениями. Неосознанные – это когда человек не отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности.

Мотивы можно разделить на внешние и внутренние. К внешним (ситуативным или узким мотивам) относятся такие побудители как: наказание и награда, угроза и требование, давление группы и ожидание будущих благ и т.д. Внутренние мотивы (широкие) такие, которые побуждают человека к деятельности как к своей цели. Например, интерес к самим занятиям, любознательность, потребность в информации и т.д.

Мотивация – это совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. Мотивация – это процесс непрерывного выбора решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив.

Мотивировка – это рациональное объяснение субъектом причин действия и поступков путем указания на социально-приемлемые для него и общества обстоятельства.

Высшие мотивы образуют ценностное ядро личности, отказ от которого переживается человеком как отказ от самого себя. В 1908 г американские психологи Иеркс и Додсон при исследовании мотивов вывели закон оптимальной мотивации, согласно которому по мере увеличения силы мотивации качество деятельности вначале возрастает, а затем постепенно понижается.

Мотивационную сферу человека, с точки зрения ее развитости, можно оценивать по следующим параметрам: широта, гибкость и иврархизированностъ. Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов — диспозиций (мотивов), потребностей и целей. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей и целей, тем более развитой является его мотивационная сфера.

Гибкость мотивационной сферы выражается в том, что для удовлетворения мотивационного побуждения более общего характера (более высокого уровня) может быть использовано больше разнообразных мотивационных побудителей более низкого уровня. Например, более гибкой является мотивационная сфера человека, который в зависимости от обстоятельств удовлетворения одного и того же мотива может использовать более разнообразные средства, чем другой человек. Скажем, для одного индивида потребность в знаниях может быть удовлетворена только с помощью телевидения, радио и кино, а для другого средством ее удовлетворения также являются разнообразные книги, периодическая печать, общение с людьми. У последнего мотивационная сфера, по определению, будет более гибкой.

Следует отметить, что широта и гибкость характеризуют мотивационную сферу человека по-разному. Широта — это разнообразие потенциального круга предметов, способных служить для данного человека средством удовлетворения актуальной потребности, а гибкость — подвижность связей, существующих между разными уровнями иерархической организации мотивационной сферы: между мотивами и потребностями, мотивами и целями, потребностями и целями.

Следующая характеристика мотивационной сферы — это иерархизированность мотивов. Одни мотивы и цели сильнее других и возникают чаще; другие — слабее и актуализируются реже. Чем больше различий в силе и частоте актуализации мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

Следует отметить, что проблема исследования мотивации всегда привлекала внимание исследователей. Поэтому существует много разнообразных концепций и теорий, посвященных мотивам, мотивации и направленности личности. Рассмотрим в общих чертах некоторые из них.

**4.Потребности достижения и аффимации и их роль в достижении профессионального успеха**

Потребность в достижении — наиболее подробно изученная из 20 психол. потребностей, описанных Г. А. Мюрреем в его классической работе «Исследование личности». В ранних исследованиях предполагалось, что Потребность достижения (далее П. д.) присутствует в любой ситуации, где имеет место соревнование с неким уровнем совершенства. (Этот уровень совершенства может устанавливаться как на основе результатов, достигаемых другими, так и на основе собственных представлений о желаемом результате.) В большинстве этих исслед., особенно в тех, к-рые проводились Д. К. Мак-Клелландом и его сотрудниками, П. д. измерялась на основе анализа историй, рассказываемых испытуемыми по картинкам, подобным тем, которые включены в набор теста тематической апперцепции (ТАТ). Диагностическая валидность ТАТ была продемонстрирована в исследовании Мак-Клелланда и Аткинсона, в котором морские кадеты в ситуации «неуспеха» (создаваемой путем предоставления ложной информации о результатах выполнения ими важных тестов) включали в свои истории больше тем, связанных с достижением, чем участники контрольной группы. Прогностическая валидность метода ТАТ была доказана Мак-Клелландом, который обнаружил, что студенты колледжа, имевшие высокие оценки П. д., в последующие годы с большей вероятностью осваивали предпринимательские профессии, чем студенты, имевшие низкие оценки П. д. Мак-Клелланд полагал, что уровень экономического развития, достигаемого обществом, определяется способами воспитания детей в этом обществе. Эта идея стала центральной темой его наиболее известной работы «Общество достижений», в которой он на основе анализа проявлений темы достижения в таких разных выразительных формах, как узоры керамических изделий, литература и детские учебники, прогнозировал уровни экономического подъема спустя десятилетия в различных странах и культурах античного, среднего веков и современного общества. Влияние практикуемых в обществе методов воспитания детей можно, однако, изменить на противоположное. Мак-Клелланд и Уинтер описали результаты полевых исследований, проведенных с индийскими бизнесменами, имевшими первонач. низкие уровни П. д. и участвовавшими в специальной программе повышения уровня притязаний, что впоследствии привело к расширению ими предпринимательской деятельности и способствовало их значительному вкладу в экономику своей страны.

Работы Мак-Клелланда и его сотрудников были подвергнуты критике по целому ряду позиций. М. С. Вайнштейн указывал на то, что он, как и многие другие исследователи, обнаружили низкую надежность и сомнительную валидность измерений с использованием ТАТ. Мейер и Николлс ставили в упрек Мак-Клелланду и его группе преимущественное акцентирование личности как критической переменной в прогнозировании поведения, узость их критериев достижения и неудачные попытки в получении значимых результатов в отношении мотивации достижения у женщин. Многие другие исследователи так же не смогли установить значимые связи между оценками П. д. у женщин и связанными с достижением переменными. Хорнер высказал предположение, что женщины, по-видимому, считают неуместным для себя иметь честолюбивые стремления, особенно в тех областях, в которых доминируют мужчины, в результате чего их достижения тормозятся «боязнью успеха». Но дальнейшие исследования Сида и Линдгрен показали, что боязнь успеха может оказываться сдерживающим фактором не только для женщин, но и для мужчин.

Одна из причин, по которым не удается связать оценки П. д. с достижениями женщин, может заключаться в традиционных способах измерения П. д. Такие измерения на основе ТАТ и опросников, как правило, пытаются охватить все известные компоненты того, что рассматривается под мотивацией достижения: ориентация на задачу, позитивные аттитюды к проблемным ситуациям и ответственности, чувствительность к эффекту Зейгарник, предпочтение задач средней трудности (в противоположность задачам высокой и низкой степени трудности), дух соперничества и стремление работать в одиночку для достижения самостоятельно поставленных целей скорее, чем для групп. Неудовлетворительная надежность и валидность мер П. д. может быть следствием попыток измерения слишком широкого спектра черт. Линдгрен высказал предположение, что заложенные в таких мерах проблемы можно было бы обойти путем использования опросника в формате принудительного выбора, в котором респонденты должны осуществлять выбор между индивидуальными стилями, связанными с достижением и аффилиацией. Рациональным основанием для совместного использования этих факторов являются данные исследований, обнаруживших отрицательную корреляционную связь между потребностями в достижении и аффилиации. Исследования Линдгрен, Садд и др. с использованием такого опросника показали: а) отсутствие значимых различий в средних показателях П. д. у мужчин и женщин, полученных на выборке студентов-старшекурсников, и б) наличие положительных корреляций между показателями П. д. и академической успеваемости.

Сильный акцент на кош. психологии, появившийся в 1970-е гг., существенно сказался на характере исследований в области мотивации достижения. Как указывают Мейер и Николлс, в течение этого периода исследователей интересовали преимущественно представления испытуемых о характере достижений, их намерения в отношении реализации связанных с достижениями действий и их атрибуции в отношении причин полученных результатов. Кросс-культурные исследования, например, обратились к изучению межнациональных сходств и различий, фокусируясь на культурных особенностях определения «успеха» и «неудачи» и атрибуциях предпосылок/последствий успеха.

К началу 1980-х гг. вопрос о том, может ли мотивация достижения адекватным образом исследоваться в качестве черты личности или ее надлежит исследовать с когнитивных позиций, так и остался неразрешенным, вследствие чего приверженцы психологии личности и когнитивные психологи продолжают идти различными путями. Прежние вопросы, поднятые Вайнштейном в отношении того, можно ли измерить мотивацию достижения и существует ли она вообще, по-видимому, нашли свой ответ в результате исследовательской деятельности в этой области, активно возраставшей на всем протяжении 1970-х и 1980-х гг. Критика Вайнштейном надежности измерений мотивации достижения с помощью ТАТ стимулировала разработку соответствующих опросников, и в большинстве исследований мотивации достижения в 1980-х гг. использовался этот потенциально более надежный тип психологической оценки.

Потребность в аффилиации

Потребность в аффилиации (Далее П. а.) была 1 из 20 психол. потребностей, описанных Г. А. Мюрреем и измеряемых на основе теста тематической апперцепции (ТАТ). П. а. отмечается в том случае, когда один или более из персонажей истории, составляемой испытуемым, выражает стремление к «установлению, поддержанию или сохранению положительных эмоциональных отношений с др. чел.». Люди с высокими показателями П. а. по Контрольному списку прилагательных Гоха описывают себя как дружелюбных, сердечных, доверчивых, разговорчивых, неунывающих, добрых, преданных, помогающих, одобряющих, принимающих и великодушных. Эти характеристики, по-видимому, в большей степени связаны с феминными, нежели с маскулинными стереотипами личности. С. Миллер и К. М. Нардини обнаружили, например, что женщины, по сравнению с мужчинами, получают более высокие оценки по измеряемой аффилиативной тенденции, а Боуз, Дас Гупта и Линдгрен отметили, что студентки из Калькутты, с которыми проводился Бенгальский тест, измеряющий П. а. и потребность в достижении (П. д.), получали по нему более высокие оценки по П. а. и более низкие по П. д., чем их сокурсники-мужчины.

Существуют многочисленные доказательства отрицательной корреляции между П. д. и П. а., вероятно, вследствие того, что эти два мотива обычно выражаются во взаимно несовместимых формах поведения.

Исследования подтверждают в целом гипотезы, основанные на теории П. а. Лэнсинг и Хейнс, например, установили, что П. а. была значимо связана с количеством местных телефонных звонков, сделанных испытуемыми, хотя она и имела слабую связь с числом написанных ими писем или визитов к живущим от них на некотором расстоянии родственникам и близким друзьям. Сид и Линдгрен обнаружили, что женщины-студентки, специализирующиеся в области воспитания и образования, имели более высокие оценки по мере П. а., чем студентки, специализирующиеся в других областях, и что П. а. у женщин, готовящихся стать матерями, оказывалась выше, чем в любой другой тестируемой группе.

Предположение о том, что тенденция к аффилиации характеризуется чувствительностью к отвержению, рассматривалось Меграбяном, который не обнаружил значимой связи между этими двумя чертами. Обе переменные отрицательно коррелировали с мерой тенденции к достижению, однако тенденция к аффилиации положительно коррелировала с мерами эмпатии и тенденцией к поиску возбуждения, тогда как чувствительность к отвержению отрицательно коррелировала с тенденцией к поиску возбуждения и соц. желательностью. Тем не менее Меграбян пришел к заключению, что показатели по мерам тенденции к аффилиации и чувствительности к отвержению можно было бы объединить для получения отдельной меры зависимости.

**Список литературы**

1. Григорович Л.А., Марцинковская Т.Д. Г83 Педагогика и психология: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 2003. - 480 с.
2. Маклаков А. Г. М15 Общая психология. — СПб.: Питер, 2004. — 592 с.: ил. — (Серия «Учебник нового века»)
3. Общая психология: Курс лекций для первой ступени педагогического образования/ Сост. Е.И. Рогов. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. — 448 с.
4. Общая психология: Учебник / Под ред. Тугушева Р. X. и Гарбера Е.И. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. — 560 с. — (Образовательный стандарт XXI).
5. Орлов А.Б. – Психология личности и сущности человека: Парадигмы, проекции, практики: Учебное пособие для студ. психол. фак. вузов. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 272 с.