Министерство образования и науки Украины

Николаевский государственный университет им. В. А. Сухомлинского

Кафедра теоретической и прикладной психологии

**Курсовая работа**

**Мотивация деятельности человека**

Студента III курса

заочного отделения

факультета психологии

группы 37-А

Рафеса Антона Юрьевича

Научный руководитель:

Васильев Ярослав Васильевич

Николаев

2004

# Содержание

# Введение…………………………………………………………………………...3

# 1. История развития взглядов на мотивацию деятельности человека…………5

## 1.1. Донаучные взгляды на мотивацию……………………………………5

## 1.2. Научные взгляды на мотивацию………………………………………6

### 1.2.1. Решение проблемы мотивации в рамках бихевиоризма…...7

### 1.2.2. Психоаналитические теории мотивации……………………8

### 1.2.3. Гуманистические теории мотивации………………………..9

### 1.2.4. Когнитивные теории мотивации……………………………10

### 1.2.5. Мотивация в работах российских и советских ученых……11

# 2. Мотивация деятельности человека…………………………………………..12

## 2.1. Мотивация как процесс. Этапы мотивации…………………………12

## 2.2. Особенности мотивации, обусловленной долженствованием……..15

## 2.3. «Укороченная» мотивация. Автоматизированные действия………16

## 2.4. Виды мотивационных образований………………………………….16

## 2.5. Мотивационные свойства личности…………………………………18

# 2.6. Мотивационная сфера личности……………………………………..19

# 3. Практическое изучение мотивации деятельности человека………………..20

## 3.1. Беседа, опрос, анкетирование………………………………………..20

## 3.2. Наблюдение и оценка причин деятельности человека…………….21

## 3.3. Экспериментальные методы выявления мотивов………………….24

# Заключение…………………………………………………………………….....27

## Библиография…………………………………………………………………….29

## Приложения………………………………………………………………………30

# Введение

Проблема мотивации человеческой деятельности и поведения – одна из стержневых в психологии. Б. Ф. Ломов, например, отмечает, что в психологических исследованиях деятельности вопросам мотивации и целеполагания принадлежит ведущая роль. «Трудность здесь состоит в том, - пишет он, - что в мотивах и целях наиболее отчетливо проявляется системный характер психического; они выступают как интегральные формы психического отражения. Откуда берутся и как возникают мотивы и цели индивидуальной деятельности? Что они собой представляют? Разработка этих вопросов имеет огромное значение не только для развития теории психологии, но и для решения многих практических задач» (Б. Ф. Ломов).

Действительно, насколько важно знание людьми мотивов друг друга, особенно в совместной деятельности, много объяснять не надо. Приведем лишь несколько примеров:

* Командование ВМФ России в 1999 г. обратилось к психологам со своей проблемой. Молодежь идет в военно-морские училища, чтобы получить образование и не служить в армии, а по окончании училища во флоте не остается. Страна теряет кадры, время, деньги. Необходимо до того, как абитуриент зачислен в училище, определить его склонности и мотивы, побуждающие его к данной деятельности [4].
* Ю. Г. Мутафова еще в 1970 г. показала, что информированность игроков спортивной команды о мотивах занятия баскетболом каждого из членов игрового коллектива существенно влияет на характер взаимоотношений между ними и одновременно позволяет достигать и сохранять единство при решении стоящих перед командой задач [15].
* По данным М. В. Матюхиной (1984), учителя оценивают мотивы обучения школьников значительно ниже, чем они сами. Такое положение чревато многими тактическими ошибками в воздействии педагогов на учащихся. Во-первых, неадекватное познание мотивов ведет к неправильным педагогическим воздействиям. Во-вторых, ориентация на «отрицательные» мотивы (избегания, боязни неудачи, страха) всегда менее эффективна, чем на положительные. В-третьих, в этих представлениях педагогов отражается их авторитарность, приверженность к «силовым» методам воспитания, которые малоэффективны [13].

Неудивительно, что мотивации посвящено большое количество монографий (В. Г. Асеев, В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, А. Н. Леонтьев, М. Ш. Магомед-Эминов, В. С. Мерлин, П. В. Симонов, Д. Н. Узнадзе, А. А. Файзуллаев, П. М. Якобсон, Дж. Аткинсон, Г. Холл, К. Мадсен, А. Маслоу, Х . Хекхаузен и др.)

Обилие литературы по проблеме мотивации сопровождается многообразием точек зрения на ее природу, что вынуждает некоторых психологов впадать в излишний пессимизм и говорить о практической неразрешимости проблемы. Практически общим недостатком существующих точек зрения и теорий является отсутствие системного подхода к рассмотрению процесса мотивации, вследствие чего любой фактор, влияющий на возникновение побуждения и принятие решения, принимается за мотив. Однако непредвзятый анализ позволяет увидеть в различных гипотезах и формулировках много ценной информации, которую можно использовать для построения целостной и непротиворечивой концепции мотивации человеческой деятельности.

В данной работе мы попытаемся предпринять некоторые шаги в этом направлении, изложив вопрос с точки зрения интегрального подхода к рассмотрению сущности мотивации. Рассмотрим сущность процесса мотивации, попытаемся выяснить соотношение понятий «мотив» и «мотивация», а также рассмотрим вопрос о том, какое место занимает мотивационная сфера в структуре личности человека. Кроме того, мы совершим краткий анализ методов изучения мотивации деятельности, и дадим общие рекомендации по этому вопросу.

# 1. История развития взглядов на мотивацию деятельности человека

## 1.1. Донаучные взгляды на мотивацию

Научному изучению причин активности человека и животных, их детерминации, положили начало еще великие мыслители древности – Аристотель, Героклит, Демокрит, Лукреций, Платон. Сократ, упоминающий о «нужде» как учительнице жизни. Демокрит, например, рассматривал нужду (потребность) как основную движущую силу, которая не только привела в действие эмоциональные переживания, но сделала ум человека изощренным, позволила приобрести язык, речь и привычку к труду. Вне потребностей человек не смог бы выйти из дикого состояния.

Гераклит подробно рассматривал побудительные силы, влечения, потребности. По его мнению, потребности определяются условиями жизни, поэтому свиньи радуются грязи, ослы золоту предпочитают солому, птицы купаются в пыли и золе и т. д. Говоря о связи побудительных сил и разума, Гераклит отмечал, что всякие желание покупается ценой «психеи», поэтому злоупотребление вожделениями ведет к ее ослаблению. В то же время умеренность в удовлетворении потребностей способствует развитию и совершенствованию интеллектуальных способностей человека.

Сократ писал о том, что каждому человеку свойственны потребности, желания, стремления. При этом главное заключается не в том каковы стремления человека, а в том, какое место они занимают в его жизни. Человек не может преодолеть свою природу и выйти из-под зависимости от других людей, если он не в состоянии управлять своими потребностями, желаниями, поведением. Люди, не способные укрощать свои побуждения, являются рабами телесных страстей и внешней действительности. Поэтому человек должен стремиться к минимализации потребностей и удовлетворять их только тогда, когда они становятся действительно насущными. Все это приблизило бы человека к богоподобному состоянию, и главные усилия воли и разума он смог бы направлять на поиск истины и смысла жизни.

У Платона потребности, влечения и страсти образуют «вожделеющую», или «низшую» душу, которая подобна стаду и требует руководства со стороны «разумной и благородной души».

Аристотель сделал значительный шаг вперед в объяснении механизмов поведения человека. Он полагал, что стремления всегда связаны с целью, в которой в форме образа или мысли представлен объект, имеющий для организма полезное или вредное значения. С другой стороны, стремления определяются потребностями и связанными с ними чувствами удовольствия и неудовольствия, функция которых состоит в том, чтобы сообщать и оценивать пригодность или непригодность данного объекта для жизни организма. Таким образом, любое волевое движение и эмоциональное состояние, определяющие активность человека имеют природные составляющие [2].

Близки к этим воззрениям и взгляды римского философа Лукреция (I в. до н.э.) Источниками воли, по его мнению, являются желания, вытекающие из потребностей.

Голландский философ Б. Спиноза (XVII в.) главной побудительной силой поведения аффекты, к которым он в первую очередь относил влечения, связанные как с телом, таки с душой. Если влечение осознается, то оно превращается в желание.

Особое значение придавали потребностям как основным источникам активности французские материалисты конца XVIII века. Э. Кондильяк понимал потребности как беспокойство, вызываемое отсутствием чего-либо, ведущего к удовольствию. Благодаря потребностям, полагал он, возникают все телесные и душевные привычки.

П. Гольбах тоже подчеркивал определенную роль потребностей в жизни человека, Но делал это глубже и последовательнее. Потребности, писал он, выступают движущим фактором наших страстей, воли, умственной активности. Через мотивы, представляющие собой реальные или воображаемые предметы, с которыми связано благополучие организма, потребности приводят в действие наш ум, чувства и волю и направляют их к тому, чтобы предпринять определенные меры для поддержания существования организма. Потребности человека беспрерывны, и это обстоятельство служит источником его постоянной активности. П. Гольбах в учении о потребностях утверждал, что для объяснения активности человека достаточно одних внешних причин и полностью отвергал традиционное представление идеализма о спонтанной активности сознания, познавательной, эмоциональной и волевой деятельности.

К. Гельвеций источником активности человека считал страсти. Физические или природные, страсти возникают из-за удовлетворения или неудовлетворения потребностей. Последние он отождествлял с ощущениями.

Большую роль потребностям в понимании поведения человека отводил Н. Г. Чернышевский. Только через них, считал он, можно понять отношения субъекта к объекту, определить роль материально-экономических условий для психического и нравственного развития личности. С развитием потребностей он связывал и развитие познавательных способностей. Первичными являются органические потребности, удовлетворение которых ведет и к появлению нравственно- эстетических потребностей. Животные наделяются лишь физическими потребностями, которые и определяют их поведение и психическую жизнь [6].

## 1.2. Научные теории мотивации

Необходимо отметить, что основные теории мотивации разработаны в двух резко различающихся между собой методологических традициях. Бихевиористские и когнитивистские подходы являются строго экспериментальными, они построены в традициях естественнонаучного знания. В то же время, подавляющее большинство психоаналитических и гуманистических концепций разрабатываются и применяются на практике без какой-либо экспериментальной проверки, что сближает их по методологии с религиозными и эзотерическими учениями. Поэтому они несут в себе изрядную долю субъективизма и умозрительности.

### 1.2.1. Решение проблемы мотивации в рамках бихевиоризма.

Основой человеческой деятельности и активности вообще, с точки зрения бихевиоризма, является некая потребность, нужда организма, вызванная отклонением физиологических параметров от оптимального уровня. Люди что-либо делают потому и только потому, что у них существует неудовлетворенность некоторой физиологической потребности или напряжение, вызванное возникшей нуждой. По мнению большинства классических бихевиористов, основным механизмом мотивации является стремление организма снять, снизить напряжение, вызванное возникшей нуждой, вновь привести значение физиологических показателей в норму. Данный механизм носит название принципа гомеостаза. Таким образом, человек начинает проявлять активность только тогда, когда у него существует некоторая физиологическая нужда; после же того, как потребность удовлетворена, соответствующая активность прекращается. Простой пример: вы за рулем автомобиля; вы поворачиваете руль только тогда, когда машина отклоняется от желаемого курса.

Если та или иная форма поведения привела к удовлетворению потребности, то есть к снятию напряжения, то вероятность воспроизведения этой формы поведения в дальнейшем (при возникновении соответствующей нужды) повышается («закон эффекта»), и наоборот.

В арсенале каждого из нас множество вариантов поведения. Как они вырабатываются? Процесс научения, или выработки некоторого варианта поведения, по мнению бихевиористов возможен при наличии двух основных условий: наличия потребности и подкрепления, то есть того, что способно эту потребность удовлетворить. Голодная крыса мечется по клетке в поисках пищи, случайно нажимает на педаль, вслед за этим открывается кормушка. В дальнейшем при возникновении голода вероятность нажатия педали этой крысой, при условии получения при этом подкрепления, будет все больше и больше. В конце концов, животное выработает устойчивое поведение: возникает голод – крыса бежит к педали и нажимает ее. Легко заметить, что специфика поведения определяется не потребностью самой по себе, а особенностями среды, подкреплением. Таким образом, способ поведения крысы не связан однозначно с той потребностью, на удовлетворение которой он направлен: поведение формируется под влиянием факторов среды, определяется структурой подкреплений, а вызывается наличием физиологической нужды типа жажды, голода, сексуальной депривации. Деятельность человека, по мнению бихевиористов, обусловливается по тому же принципу. Даже сложные виды активности, например чтение, письмо, игра на музыкальных инструментах, можно объяснить теми же механизмами. Даже, так называемое альтруистическое поведение в принципе не является исключением: человек помогает другим, потому что это способствует благорасположению окружающих, что позволит в дальнейшем занять более высокое социальное положение, пользоваться относительно беспрепятственно разного рода благами, а значит легко удовлетворять возникающие физиологические нужды.

### 1.2.2. Психоаналитические теории мотивации.

Одним из центральных положений теории З. Фрейда является убеждение, что любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами. Основой мотивации поведения, по его мнению, является стремление удовлетворить врожденные инстинкты – физические потребности организма. Индивид стремится снизить напряжение до минимального уровня. В этом плене концепция Фрейда сходна с бихевиористской точкой зрения: тот же принцип гомеостаза и снятия напряжения.

Но есть и существенные отличия. Индивид стремится вернуться в некоторое исходное состояние (которое было нарушено рождением и последующим развитием) вплоть до небытия. Основными инстинктами, по мнению Фрейда, являются инстинкты жизни и смерти. Инстинкт жизни может принимать две основные формы: воспроизведение себе подобных (половая потребность) и поддержание жизни индивида (обычные физиологические потребности). Инстинкт жизни первого рода играет в концепции Фрейда особенно важную роль. Инстинкт смерти является противоположностью инстинкта жизни и выражается в таких, например, формах поведения, как агрессия, мазохизм, самообвинение, самоуничижение.

Инстинкты обеспечивают индивида энергией, которая является источником его активности. Причем, если непосредственное удовлетворение инстинктивной потребности по каким-либо причинам невозможно (моральные ограничения, страх наказания и т. п.), энергия инстинкта может быть перенаправлена в другое русло: разрядка напряжения может происходить за счет выполнения совсем других – не связанных с инстинктом – видов деятельности. Представьте себе паровой котел, в нем высокое давление, и если не выпустить пар, его может разорвать. Необходимо открыть клапан. Если один из основных клапанов закрыт (например, немедленное сексуальное удовлетворение невозможно), приходится воспользоваться другими (политикой, творчеством, бизнесом). Такое перенаправление энергии в иное русло называется сублимацией. Решение проблемы мотивации деятельности человека, таким образом, состоит в выяснении причин направления инстинктивной энергии в то или иное русло.

Последователи Фрейда во многом отошли от позиций своего учителя. Однако в каждой из последующих психоаналитических теорий сохранялся некоторый существенный элемент сходства с фрейдизмом.

К. Юнг, например, так же как и Фрейд, считал разрядку напряжения основным механизмом мотивации. Однако в отличие от Фрейда, что организм стремится к самореализации. Общество подавляет не только сексуальные, или «плохие», импульсы, но и здоровые стремления. Коллективное бессознательное (оно содержит опыт всего человечества, мудрость веков, передающуюся из поколения в поколение) является основой индивидуального бессознательного, которое играет существенную роль в поведении индивида.

Другой ученик, а в последующем оппонент Фрейда, А. Адлер, рассуждал примерно следующим образом. Человек рождается слабым и беспомощным, переживая базовое, универсальное чувство неполноценности. Для того , чтобы преодолеть беспомощность и чувство неполноценности, индивид стремится к превосходству и совершенству. Стремление к совершенству, а не к удовольствию, по мнению Адлера, является основным принципом мотивации человека.

К. Хорни, исходя из адлеровского тезиса о беспомощности младенца, делала несколько иные выводы. Беспомощный младенец, на ее взгляд, ищет безопасности в потенциально опасном и враждебном мире. Чувство незащищенности может породить базовую тревожность, прежде всего в силу таких особенностей родительского поведения, как отсутствие теплоты в отношении к ребенку или чрезмерная опека. В случае возникновения этой базовой тревожности индивид вырабатывает стратегии поведения, направленные на ее преодоление.

По мнению Э. Фромма, человек в современном обществе чувствует себя в одиночестве, что является прямым результатом его высвобождения из прямой зависимости от природы. Это одиночество породило стремление убежать от свободы в конформизм, зависимость и даже рабство, однако истинными целями человека являются стремление найти свое настоящее «Я», использовать общество, которое он создал, а не быть использованным им, чувствовать себя связанным с другими узами братства и любви.

### 1.2.3. Гуманистические теории мотивации.

Философской основой гуманистической психологии является экзистенциализм.

Так, Г. Олпорт считал, что для исследования уникальности нужны принципиально иные, отличные от традиционных, методы. По его мнению, нормальный взрослый человек функционально автономен, независим от нужд тела, в основном сознателен, высокоиндивидуален (а не находится во власти вечных, неизменных инстинктов и бессознателього, как полагали психоаналитики).

По мнению К. Роджера, нормальная личность открыта опыту, ее не нужно контролировать или управлять ею. Человек, в свою очередь, должен доверять свом чувствам, прислушиваться к ним. Реализация индивидом своих способностей и потенций – вот основная мотивирующая сила человеческого поведения. Люди стремятся к тому, чтобы приблизить «Я-идеальное» к реальному «Я».

Автор знаменитой теории иерархии потребностей (см. приложение 1), А. Маслоу, выделяет пять основных групп мотивов человеческого поведения. Он полагает, что все мотивы инстинктоподобны, имеют врожденный характер, однако актуализация мотивов зависит от того, удовлетворены ли потребности более низкого уровня: удовлетворение нижележащих потребностей является необходимым условием перехода на следующий уровень. Механизм движения вверх по «лестнице» мотивов несколько напоминает процесс шлюзования при движении вверх по течению: пока степень удовлетворения на предыдущем уровне не достигнет определенного значения, переход на более высокий уровень не возможен. Человек стремится подняться все выше и выше по «лестнице» мотивов, и это стремление в основном определяет его поведение. Однако в случае конфликта – когда неудовлетворенными оказываются потребности разных уровней – побеждает низшая потребность.

Достойно упоминания предлагаемое Маслоу деление мотивов на мотивы нужды и мотивы роста: вторые занимают относительно более высокое положение в иерархии. Основное различие в их функционировании состоит в том, что удовлетворение мотивов нужды приводит к снижению мотивации (по принципу снятия напряжения), а удовлетворение мотивов роста – к повышению мотивациих [16].

Несмотря на наличие целого ряда заслуживающих внимания гипотез, догадок и рассуждений, представителями гуманистического направления так и не были разработаны сколько-нибудь последовательные программы экспериментальных исследований, направленные на проверку своих теоретических положений.

### 1.2.4. Когнитивные теории мотивации.

Основным тезисом авторов когнитивных теорий (от англ. cognitive – познавательный) было убеждение, что поведение человека направляют знания, представления, мнения о происходящем во внешнем мире, о причинах и следствиях. Знание не является простой совокупностью сведений. Знание – не «холодная», бесстрастная информация. Представления человека о мире программируют, проектируют будущее поведение. И то, что человек делает и как он это делает, зависит в конечном итоге не только от его фиксированных потребностей, глубинных и извечных стремлений, но и от относительно изменчивых представлений о реальности.

Когнитивные теории мотивации берут свое начало от работ Л. Фестингера. Рассмотрим его теорию как классический пример применения на практике принципов когнитивизма. Ему принадлежит теория когнитивного диссонанса. Под когнитивным диссонансом он понимал некоторое несоответствие между двумя или более когнициями. Диссонанс переживается личностью как состояние дискомфорта. Она стремится от него избавиться, восстановить внутреннюю когнитивную гармонию. Именно это стремление является мощным мотивирующим фактором человеческого поведения и отношения к миру.

Состояние диссонанса между когнициями Х и Y возникает тогда, когда из когниции Х следует не Y. Например, склонный к полноте человек ре шил сесть на диету (когниция Х), но не может отказать себе в любимом шоколаде (когниция Y). Человек, стремящийся похудеть, не должен есть шоколад. Налицо диссонанс. Его возникновение мотивирует человека на редукцию, снятие, уменьшение диссонанса. Для этого, по мнению Фестингера, у человека есть три основных способа: изменить одну из когниций (перестать есть шоколад или прекратить диету); снизить значимость входящих в диссонансные отношения когниций (решить, что полнота – не такой уж страшный грех или что шоколад не дает значительной прибавки в весе); добавить новую когницию (например, что хотя шоколад и увеличивает вес, зато благотворно влияет на умственную деятельность).

Работы Фестингера породили огромное количество экспериментальных исследований и целых исследовательских программ, результатом которых стало открытие массы новых – порой парадоксальных – эффектов и закономерностей.

Когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход и других важных мотивационных понятий: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний [4].

### 1.2.5. Мотивация в работах российских и советских ученых.

Среди психологов начала века, поднимавших эту проблему, 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 принятию 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 психолог Н. Н. Ланге (1914). В частности, он дал своё понимание отличий влечений от « хотений», полагая, что последние – это влечения, переходящие в активные действия. Для него «хотения» - это деятельная воля.

В 20-х годах и позже вопросы мотивации деятельности рассматривал В. М. Боровский (1927), Н. Ю. Войтонис (1929, 1935),стоявший на биологизаторских позициях. Л. С. Выготский в учебном пособии «Педология подростка» (1930-1931) 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» - 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 позиций «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 организму, но чем он в данный момент не обладает[6].

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, является принятие решения. Недостатком же практически всех теорий является рассмотрение лишь отдельных сторон мотивационного процесса, без попыток их объединения.

# 2. Мотивация деятельности человека

## 2.1. Мотивация как процесс. Этапы мотивации.

Рассмотрим этапы формирования мотива, когда стимулом является биологическая потребность личности, проявляющая себя в виде нужды, влечения.

Первый этап – формирование первичного (абстрактного) мотива. Он состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности.

Для того, чтобы органическая потребность превратилась в потребность личности, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо, во-первых, чтобы нужда была осознана, т. е. чтобы появилось чувство голода, жажды и т. п.; во-вторых, нужно чтобы чувство голода, жажды достигло по интенсивности некоторого порога, за которым начинается беспокойство человека по поводу возникшего дискомфорта, переживание этого чувства как неприятного.

Возникновение переживания порождает состояние напряженности и аффективное стремление избавиться от него, восстановить нарушенное равновесие (Л. И. Божович). Следовательно, появление желания устранить нужду является третьим моментом в формировании потребности, под влиянием которой возникает побуждение к поиску путей и средств ее удовлетворения.

Таким образом. потребность как аккумулятор, заряжает энергией всю дальнейшую поисковую активность человека. На этом этапе предмет удовлетворения потребности выступает в качестве обобщенного образа, понятия (мне нужна пища, жидкость), т. е. сначала появляется абстрактная цель, без ее конкретизации (что поесть, что попить) и без продумывания путей ее нахождения. При этом, чем сильнее выражена потребность, тем менее специфичен объект ее удовлетворения: потребность удовлетворяется тем, что подвернется. Появление абстрактной цели ведет к формированию побуждения, к поиску конкретного предмета удовлетворения потребности. Появление этого побуждения означает конец формирования первичного (абстрактного) мотива (в структуру которого входит и потребность и цель) и побуждение к поиску конкретной цели, т. е. к проявлению человеком какой-то активности (см. приложение 2).

Вторая стадия формирования конкретного мотива – поисковая внешняя или внутренняя активность.

Внешняя поисковая активность осуществляется человеком в том случае, когда он попадает в незнакомую обстановку или не обладает необходимой для принятия решения информацией и под влиянием первичного мотива вынужден заняться поиском во внешней среде реального объекта, который мог бы удовлетворить имеющуюся потребность (по принципу «что подвернется»).

Внутренняя поисковая активность связана с мысленным перебором конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения. Приводимый в движение рассудок осуществляет выбор цели и путей ее достижения с учетом многих факторов: конкретных внешних условий (местонахождения человека, имеющихся под рукой средств и т. д.), имеющихся знаний, умений, качеств, нравственных норм и ценностей (наличия определенных убеждений идеалов, установок, отношения к чему-либо), предпочтений (склонностей, интересов) и уровня притязаний [20].

То, что для инициации деятельности недостаточно иметь актуализированную потребность и предмет ее удовлетворения, а нужны наличие и учет многих внешних и внутренних факторов, отмечают многие психологи: С. Л. Рубинштейн, А. М. Матюшкин, Ж. Нюттен и др.

Задачей второго этапа мотивационного процесса прежде всего является определение субъективной вероятности достижения успеха при различных способах поведения и деятельности.

Другой важной задачей второго мотивационного этапа является предвидение (прогнозирование) последствий выбираемого пути достижения цели. Здесь прежде всего учитываются нравственные критерии того или иного поступка, которые могут сыграть роль морального запрета намеченного плана достижения цели. Может учитываться также реакция других людей на предполагаемые действия или же как скажется достижение цели на самом субъекте (вредное воздействие никотина на организм курящего, опасность получения травмы и т. п.).

Учитываемые в процессе формирования мотива факты составляют мотивационное поле. Оно может быть широким (когда учитывается много факторов) и узким (когда принимаются во внимание один-два фактора, лежащие на поверхности сознания).

Третья стадия формирования мотива – выбор конкретной цели и формирование намерения ее достичь. После рассмотрения различных вариантов удовлетворения потребности человек должен на чем-то остановиться, выбрать конкретную цель и способ ее достижения. Мысленная постановка человеком перед собой конкретной цели («образа потребного будущего» по Н. А. Бернштейну или «акцептора результатов действия» по П. К. Анохину) связана с предвосхищением не только средства удовлетворения потребности и процесса ее удовлетворения, но и результата этого процесса (например, удовольствия). В ряде случаев целью является и достижение определенной ситуации, в которой потребность может быть удовлетворена с помощью данного объекта. Таким образом, цель включает в себя значительно более широкое ситуационное содержание, чем просто предмет. В связи с этим целесообразно говорить о представляемой цели как о структурном психологическом образовании или о сложном многокомпонентном образе того, чего человек хочет достигнуть [1,21].

Конечно, нельзя отрицать, что обладание средством удовлетворения потребности может быть и самостоятельной целью действия на данном отрезке времени. Но при выяснении конечной цели становится ясно, что эта цель является все-таки промежуточной. Так, зарабатывание денег в большинстве случаев является лишь этапом и средством достижения другой (конечной) цели – удовлетворение биологических и социальных потребностей посредством пищи, вещей, ценностей, приобретаемых на эти деньги. Процесс удовлетворения этих потребностей и является конечной целью труда человека.

Выбор - действовать или нет в данной ситуации, а также выбор конкретного предмета и способа удовлетворения потребности связан с принятием решения, которое порой может быть мучительным для человека, затрагивая его нравственные и мировоззренческие установки. В ряде ситуаций принимаемое решение носит вероятностный характер, когда оно связано с предвидением результатов, последствий поступка или с поиском реального объекта удовлетворения потребности. Возможна и разработка человеком запасных вариантов удовлетворения потребности при ведущей и первоочередной роли одного из них.

Цель характеризуется не только содержанием (чего хочу, что надо), но и уровнем, качеством (какой результат нужен – высокий, низкий). Поэтому ее выбор определяется имеющимся у человека уровнем притязаний. Субъективная трудность достижения цели определяет степень мобилизации человека, его старание, терпение, настойчивость. Уровень притязаний, наряду со многими факторами, определяется имеющейся у человека установкой (потребностью в достижении успехов и ли избегании неудачи). Первые, правильно оценивая свои возможности, обладают адекватным уровнем притязаний. Вторые, имея завышенную или заниженную самооценку, обладают неадекватным уровнем притязаний.

Таким образом, на третьей стадии формирования мотива возникает намерение достичь цели, побуждение воли, выражающееся в сознательном преднамеренном побуждении к действию. Именно это побуждение приводит к действию человека, и именно с его возникновением заканчивается формирование конкретного мотива. Отсюда видно, почему ошибочно принимать побуждение за мотив: оно является лишь частью мотива. Мотив - это системное образование, а побуждение – это его энергетическая сторона, определенное состояние готовности начать действие.

Итак, все вышеизложенное свидетельствует о том, что в мотиве происходит сознательное отражение будущего на основании использования опыта прошлого.

Однако формирование мотива нельзя представлять как всегда линейный процесс. Мотивация – это решение задач, протекающее не только линейно, но и с циклическими возвращениями к предыдущим задачам. Например, человек по каким-то соображениям выбрал предмет удовлетворения потребности или способ его достижения, но в процессе принятия решения у него возникли сомнения в вероятности успеха или по поводу большой трудоемкости выбранного способа, и тогда он снова может вернуться ко второй стадии, к перебору других вариантов. Возвратные механизмы могут действовать и при осуществлении принятого намерения (как корректировка мотива деятельности) в связи с вновь обнаруженными обстоятельствами.

Таким образом, все перечисленные психологические феномены, в том числе и устойчивые свойства личности, могут влиять на формирование конкретного мотива, но ни один из них не может подменить мотив вцелом, так как они являются лишь его компонентами. И в то же время только при их наличии мотив в большинстве случаев может осуществлять свои функции.

Итак, процесс формирования мотива как основания деятельности начинается с возникновения потребности личности и заканчивается возникновением намерения и побуждения к достижению цели. Между этими двумя психологическими феноменами располагается промежуточный этап мотивационного процесса, в котором актуализируются имеющиеся у человека психологические образования, обеспечивающие обоснованный выбор им предмета и способа удовлетворения потребности (личностные диспозиции); их необходимость подчеркивается в когнитивных теориях мотивации у зарубежных авторов и в ряде работ отечественных психологов (Д. Н. Узнадзе, Б. В. Зейгарник, В. Г. Асеев, Е. П. Ильин и др.) Отсюда мотивация – это процесс формирования мотива, проходящий через определенные стадии и этапы, а мотив – это продукт этого процесса, т. е. мотивации [6].

## 2.2. Особенности мотивации, обусловленной долженствованием.

Ш. Х. Чхартишвили справедливо подчеркивает, что «Поведение, направленное на удовлетворение той потребности, которая самовозбуждает и направляет (т. е. биологической потребности. – А. Ю.),имеет совершенно иную психологическую природу, нежели то поведение, которое не опирается на актуальные потребности настоящего и ни в коей мере не способствует их удовлетворению. Первое наполняет радостью и удовлетворением жизнь человека в настоящем, тогда как второе зачастую требует от него поступиться этим настоящим, отказаться от удовлетворения актуальной потребности и иногда даже рисковать жизнью ради цели, ценность которой не определяется состоянием субъекта в данный момент». В связи с этим он выделяет импульсивное и волевое поведение. Первое связано с удовлетворением сиюминутных потребностей, побуждается и направляется импульсом потребности. Второе управляется самой личностью и не зависит от имеющегося у субъекта состояния, но зависит от переживания «я должен…», а не от переживания «я хочу…» [6].

С этим разделением мотивации нужно согласиться. Долженствование действительно придает особую психологическую окраску и мотивации, и поведению, и деятельности человека, свидетельствует о его социальной зрелости, о формировании у него чувства долга. В то же время отделение Ш. Н. Чхартишвили волевого поведения от потребностей не совсем корректно. Поведение по долженствованию тоже обусловлено потребностями, Только не «низшими», идущими от желудка, а более высокого порядка, идущими от разума, нравственности человека. Это потребности в самоуважении, в уважении со стороны других людей, в альтруизме и т. д. Они связаны с той социальной ролью, которую человек принимает и исполняет, и которая часто требует от него значительных жертв в данный момент, заставляет подавлять потребности, удовлетворение которых доставляет человеку удовольствие.

Потребность исполнять определенную роль актуализируется внешней ситуацией, в которой человек оказывается в тот или иной момент времени. Домашняя ситуация актуализирует потребности, связанные с исполнением роли отца, матери, хозяина, домохозяйки. Производственная ситуация актуализирует потребности, связанные с профессиональными обязанностями и т. д. Ситуация как бы напоминает человеку о его обязанностях, о том, что ему надо сделать то-то и то-то. Далее следует мотивационный процесс, в ходе которого человек организует свое поведение. Этот процесс далеко не всегда должен быть таким развернутым, как мы рассмотрели выше, зачастую мотивация оказывается «укороченной». Сейчас мы рассмотрим особенности такого мотивационного процесса.

## 2.3. «Укороченная» мотивация. Автоматизированные действия.

В случае выполнения человеком привычных действий процесс мотивации оказывается свернутым. Конечно, речь не идет о том, что автоматизированные действия становятся немотивированными. Как отмечает В. А. Иванников, действие автоматизируется не только в исполнительной, но и в мотивационной части [5]. Поэтому возникновение потребности прямо ведет (по механизму ассоциации) к появлению конкретного образа того предмета, который в данной ситуации чаще всего удовлетворяет данную потребность, и образу тех действий, которые связаны с этим предметом. В результате первый этап мотивационного процесса сразу смыкается с третьим (см. приложение 3).

В жизни можно наблюдать еще более простые случаи, когда автоматизированные действия выполняются нами по таким мотивам, которые и мотивами то назвать трудно. Например, когда мы идем по улице и огибаем встречных прохожих, в лучшем случае у нас в голове на долю секунды может промелькнуть мысль: «надо обойти». На самом же деле за этим «надо» скрывается обоснование того, почему это необходимо сделать, т. е. свернутый мотивационный процесс. Это сворачивание происходит потому, что такая ситуация встречалась нами уже тысячи раз, и мы знаем, что при ее новом появлении целесообразно поступить именно таким образом. Если бы в памяти не было этого обоснования действия, мы бы шли по улице прямо, как маленькие дети, не обращая никакого внимания на людей, идущих навстречу.

Таким образом, можно говорить о формировании у человека с опытом мотивационных схем, т. е. знания о том, какими путями и средствами можно удовлетворить данную потребность, как вести себя в данной ситуации. Репертуар мотивационных схем тем богаче, чем больше опыт человека. Мотивационные схемы являются составляющей мотивационной сферы человека.

## 2.4. Виды мотивационных образований.

В зависимости от того, на какой стадии становился мотивационный процесс, какова степень осознанности причин возникающего побуждения, а также степени удовлетворения потребности и некоторых других факторов, мотивационные образования могут иметь не только разную структуру, но и разные названия. В этом разделе мы кратко определим некоторые из них [6].

Потребность личности – это отражение в сознании нужды (нужности, желанности чего-то в данный момент), часто переживаемое как внутреннее напряжение (потребностное состояние) и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием.

Мотивационная установка – это задание для себя, запланированное, но отсроченное, или намерение, которое будет осуществлено при появлении нужной ситуации. Обычно возникает при неудачных попытках достичь цели, или же как долговременное намерение, замысел.

Мечта – положительная, эмоционально окрашенная долговременная мотивационная установка, направленная, как и мотив, в будущее, но лишенную непосредственного побуждения.

Склонность – вполне определенная, внутренне мотивированная расположенность к деятельности, когда привлекательными оказываются не только достигаемые цели, но и сам процесс деятельности.

Желания и намерения – это сиюминутно возникающие и довольно часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям выполнения деятельности.

Интерес – особое мотивационное состояние познавательного характера, которое, как правило, напрямую не связано с какой-либо одной, актуальной на данный момент времени потребностью. Интерес к себе может вызвать любое неожиданное событие, непроизвольно привлекшее к себе внимание, любой новый предмет и т. п.

Имеется ряд состояний, связанных со вторым и третьим этапами мотивации – перебором вариантов удовлетворения потребности и принятием решения. Это состояния когнитивного диссонанса, сомнения, неуверенности, растерянности, замешательства, страха (боязни), надежды.

Сомнение – это сложное состояние, в которое входят: неуверенность, недоумение, раздумье о правильности, сознание недоказательности, неубедительности, переживание неудовлетворенности тем, что выдается за истину.

Сомнение и неуверенность приводят к переживаниям, которые могут выражаться в состоянии тревоги, боязни. Могут возникать также состояния растерянности, нерешительности, когда человек не знает как поступить, что предпочесть.

Мечтательность – погружение в мечту, фантазию, сопровождающееся переживанием положительных эмоций удовлетворения, радости.

Надежда – состояние, связанное с переживанием, отражающим предвосхищаемую вероятность осуществления желаемого события

## 2.5. Мотивационные свойства личности.

А. Н. Леонтьев пишет, что основной узловой вопрос становления личности превращается в то устойчивое, что характеризует данную личность [10]. Чаще всего свойствами личности становятся закрепившиеся и предпочитаемые способы формирования мотивов поведения и деятельности. Эти способы формирования мотивов разделяют на экстернальные и интернальные. Первые характеризуются податливостью человека к воздействиям извне, вторые - противодействием этим воздействиям и формированием мотива исходя из собственных побуждений.

К мотивационным свойствам личности, связанным с экстернальностью, относятся:

1. безропотность, кротость, покорность-послушнось, безоговорочное подчинение чужим требованиям, приказам;
2. уступчивость, покладистость, податливость на уговоры;
3. реактивность – легкость возникновения побуждения к совершению чего-либо под влиянием внешних воздействий («заводные», азартные люди).

К мотивационным свойствам личности, связанным с интернальностью, относятся:

1. инициативность – стремление к самостоятельному принятию решения, без посторонней помощи;
2. упрямство – неуступчивость внешним воздействиям, стремление добиться своего вопреки разумным доводам, необходимости.

Можно также выделить мотивационные свойства личности, связанные с особенностями принятия решения, работой «внутреннего фильтра» (см. приложение 4).

Свойства личности могут определяться силой мотивов (желаний, влечений), их устойчивостью; человек может характеризоваться в этих случаях фанатичностью, одержимостью, заядлостью, страстностью, падкостью и т. п.

Таким образом, между мотивацией и свойствами личности имеется обоюдосторонняя связь: свойства личности влияют на особенности мотивации, а особенности мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности.

Однако далеко не все то, что характеризует личность, сказывается на ее мотивационной сфере, и не всякие особенности процесса мотивации превращаются в свойства личности[20]. Некоторые из черт имеют мотивационное (направляющее) значение, а другие более инструментальное значение.

К первым можно отнести такие особенности личности, как:

1. уровень притязаний;
2. стремление к достижению успехов или избеганию неудач;
3. мотив аффилиации или мотив отвергания (склонность к общению с другими людьми, к сотрудничеству с ними, или, наоборот, боязнь быть непринятым, отвергнутым);
4. мотив избегания усилия (стремление выйти из ситуации достижения кратчайшим путем и с наименьшими затратам);
5. агрессивность (склонность решать конфликты путем использования агрессивных действий);
6. мотив власти;
7. эгоизм и альтруизм.

Направленность личности – устойчиво доминирующая система мотивационных образований, определяющая направление поведения и деятельности человека, ориентирует его, определяет тенденции поведения и действий, и, в конечном итоге, определяет облик человека в социальном плане.

## 2.6. Мотивационная сфера личности.

В психологических работах часто можно встретить понятие «мотивационная сфера личности». В отличие от направленности личности, которая связана с доминирующими потребностями и интересами, под мотивационной сферой личности понимают всю имеющуюся у данного человека совокупность мотивационных образований: диспозиций (мотивов), потребностей и целей, аттитюдов, поведенческих паттернов, интересов. С точки зрения развитости ее характеризуют по широте, гибкости и иерархизированности [16].

Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей, интересов и целей, тем более развитой является его мотивационная сфера.

Мотивационную сферу как подструктуру личности, составляют не только актуальные потребности и актуальные мотивы, но и устойчивые латентные мотивационные образования (направленность личности, интересы, мотивационные установки, желания), которые многие авторы называют потенциальными мотивами. Следовательно, мотивационная сфера личности сама является латентным образованием, в котором конкретные мотивы как временные функциональные образования появляются лишь эпизодически, постоянно сменяя друг друга.

Гибкость мотивационной сферы характеризуется разнообразием средств, с помощью которых может быть удовлетворена одна и та же потребность. То есть речь идет фактически о замещении одной цели другой.

Иерархизированность мотивационной сферы – это значимость для человека той или иной потребности, мотивационной установки, других мотивационных диспозиций, в соответствии с чем, одни имеют доминирующее значение при формировании мотива, а другие подчиненное, второстепенное; одни актуализируются чаще, другие - реже.

# 3. Практическое изучение мотивации деятельности человека

Выявление оснований деятельности поступков человека – дело непростое, связанное как с объективными, так и с субъективными трудностями. Ведь часто такое выявление означает «залезание в душу», что по многим причинам бывает для субъекта нежелательным. В ряде случаев мотивы действий и деятельности бывают настолько очевидны, что не требуется кропотливого изучения. Однако поверхностный анализ дает слишком мало для понимания внутреннего мира человека, а главное – не позволяет прогнозировать его поведение в других ситуациях. Изучение же психического склада человека включает выяснение и таких вопросов:

- какие потребности (склонности, привычки) типичны для данного человека (какие чаще всего стремится удовлетворять, удовлетворение каких приносит ему наибольшую радость, а в случае неудовлетворения – наибольшее огорчение, чего не любит, пытается избежать);

- какими способами, с помощью каких средств он предпочитает удовлетворять ту или иную потребность;

- какие ситуации и состояния обычно запускают то или иное поведение;

- какие свойства личности, установки, диспозиции оказывают наибольшее влияние на мотивацию того или иного поведения;

- способен ли человек на самомотивацию, или нужно вмешательство со стороны;

- что сильнее влияет на мотивацию – имеющиеся потребности или чувство долга, ответственности;

- какова направленность личности.

Психологами разработано несколько подходов к изучению мотивации и мотивов деятельности. Все эти методы можно разделить на три группы:

1. осуществляемый в той или иной форме опрос субъекта;
2. оценка деятельности и ее причин со стороны;
3. экспериментальные методы.

## 3.1. Беседа, опрос, анкетирование.

Для изучения мотивировок и мотиваторов используются беседа, опрос и анкетирование.

Опрос связан с аргументированным объяснением человеком причин своих действий, со словесным обоснованием своей деятельности своего поведения. Однако беда в том, что часто мотивировка и мотив не совпадают или совпадают лишь частично.

Во-первых, человек может не до конца разобраться в основном факторе, побудившем его к той или иной деятельности.

Во-вторых, побудительная причина может быть намеренно искажена человеком, для того чтобы не выглядеть в глазах других или в своих собственных безнравственным, неволевым и т. д.

Более надежным представляется метод анкетирования, при котором испытуемый, представляя себя в соответствии с предложенным заданием в той или иной ситуации, в которой он якобы совершил какое-то действие, объясняет причину своего поступка. Этот метод, связанный с описанием проблемных ситуаций, позволяет в ответах испытуемых через проекцию выявлять устойчивые и доминирующие установки, взгляды, суждения, которые и в реальной жизни могут привести к подобному поведению и его обоснованию. При анкетировании испытуемые свою позицию приписывают воображаемому субъекту; например, когда человек говорит о чьем-либо поведении и предполагает возможные его варианты, это означает, что такие мотивационные стратегии имеются у него самого и потенциально он может поступить также.

Метод анкетирования целесообразно сочетать с методом беседы для уточнения структуры мотива.

Еще более продуктивным является сочетание этих методов с другими (наблюдением, экспериментом). Например, Л. П. Кичатинов при затруднении в определении мотива методом беседы уточнял его, привлекая детей к практической работе в проблемно-мотивационной ситуации. Она создавалась путем предложения однотипных дел с различными причинами их необходимости, типа: идти делать снежную горку для малышей подшефного детсада, «потому что горки у них нет, а кататься им хочется», или делать свою горку, «потому что можно будет весело провести время» [7].

Несмотря на все несовершенства, все же можно сказать, что эти методы могут помочь с объяснением мотивов человека в конкретной деятельности, и даже с их предсказанием. Ведь с помощью этих методов выделяются наиболее устойчивые и доминирующие потребности, интересы, личностные диспозиции, направленность личности. Например, зная выраженность эмпатии у человека, можно понять, чем он мог руководствоваться при оказании кому-нибудь помощи, можно ли ожидать такой помощи, если обратиться к нему с просьбой, и т. д.

## 3.2. Наблюдение и оценка причин деятельности человека.

Этот метод изучения мотивов связан с областью исследований, в социальной психологии названной казуальной атрибуцией, что означает интерпретацию субъектом причин, мотивов поведения других людей [8,16].

Ф. Хайдер, с чьим именем обычно связывают возникновение интереса к этой теме, указывал на решающую роль приписывания другому намерения совершить поступок при установлении степени ответственности за него. Он считает, что «наивное» понимание исходит из двух предположений: люди ответственны за свои намерения и усилия, Но в меньшей степени за свои способности, и чем больше факторы окружающей среды влияют на действие, тем меньшую ответственность несет за него человек.

В этих положениях Ф. Хайдер отметил два пункта:

* различение намеренных и ненамеренных действий;
* различение личностных и средовых атрибуций, или вопрос о локализации причины.

Однако, решая с помощью этой модели вопрос о локализации причины поступка или действия, наблюдатель не может указать конкретной причины. Он может лишь грубо обозначить область, в которой она лежит.

Тем не менее, в реальном общении мы обычно не останавливаемся на этом, а идем дальше: нам важны именно конкретные причины, определяющие действия людей. Определить их попытались Джоунс и Дэвис в своей схеме казуальной атрибуции. Их основное предположение состоит в том, что для атрибуции намерений, действие может быть информативно в той степени, в какой оно рассматривается в контексте выбора и отражает выбор одной из многих альтернатив. Действительно, когда известно, что человек поступил единственным возможным способом, вряд ли можно что-то сказать о его личностных пристрастиях – неясно как бы он еще мог себя вести, если бы у него были другие возможности.

При таком понимании проблемы вывод от действия к диспозициям может быть получен путем оперирования такой информацией:

1. о количестве необщих (уникальных) факторов (причин), приводящих к формированию поведения;
2. о социальной желательности этих факторов.

Роль количества необщих факторов для понимания причин поведения легче всего продемонстрировать на примере.

Предположим, что некий молодой инженер выбирает себе место работы; у него есть три варианта – заводы А, Б и В. Перечислим возможные причины выбора места работы: 1) большая зарплата; 2) перспективы быстрого роста; 3) работа с друзьями по институту; 4) предоставление жилья; 5) интересная работа, дающая интеллектуальное удовлетворение. На заводе А у него будет большой оклад (1), возможность быстрого роста (2); на заводе Б – зарплата (10, друзья (3) и жильё (4); на заводе В – друзья (3) и интересная работа (5). Чтобы сделать вывод о причинах выбора того или иного места работы, необходимо выделить необщие факторы:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Завод | А | Б | В |
| Факторы выбора | 1 2 | 1 3 4 | 3 5 |
| Общие факторы | 1 | 1 3 | 3 |
| Необщие факторы | 2 | 4 | 5 |
|  | (карьера) | (жилье) | (интересная работа) |

Теперь становится ясно, что если инженер выбирает завод А, то он в основном заинтересован в карьере (2), а жилье (4) и интересная работа (5) для него неактуальны. Если он выбирает завод Б, то он в основном хочет получить жилье (4), а карьера (2) и интересная работа (5) не очень важны, а если он выбирает завод В, то главное для него интересная работа (5), зарплата (1), а карьера (2) и жилье (4) неактуальны. В результате в первом случае мы делаем вывод, что инженер – карьерист, во втором – что он остро нуждается в жилье, и в третьем – что он творческая личность. Но если бы все три завода предоставляли одинаковые условия, то зная о выборе инженера, мы ничего не могли бы сказать о его мотивах.

Что касается социальной желательности факторов, то чем меньше социальная желательность действия, тем увереннее причины поведения приписываются самому человеку.

Модель казуальной атрибуции, позволяющую найти причину и в личности, и в окружении, и при этом и при этом учитывать информацию не об одном, а о многих действиях человека, предложил Х. Келли. В его модели информация о поступке оценивается по трем аспектам: согласованности, различию и стабильности.

Согласованность – степень уникальности действия с точки зрения принятых в обществе норм. Низкая согласованность отражает уникальность данного действия, а высокая говорит о том, что оно является схожим для большинства людей в данной ситуации.

Стабильность подчеркивает степень изменчивости во времени поведения данного человека в подобных ситуациях. Высокая стабильность – когда человек в большинстве случаев ведет себя так же, низкая – свидетельствует о том, что данное действие уникально для человека в подобных обстоятельствах.

Различие определяет уникальность данного действия по отношению к данному объекту. Низкое различие предполагает, что человек ведет себя так же и в других подобных ситуациях. Высокое различие – уникальность сочетания реакций и ситуации.

Приведем пример. Некто на наших глазах переходит дорогу в неположенном месте. Если мы знаем, что на этой улице люди в основном соблюдают правила дорожного движения (низкая согласованность), если этот человек всегда пересекает дорогу здесь в неположенном месте (высокая стабильность) и при этом вообще часто нарушает правила движения не только здесь, но и в других местах (низкая степень различия), то мы заключаем, что причина его поведения в нем самом – характерологические особенности заставляют его действовать именно так.

### Ошибки атрибуции.

Рассмотренные модели предполагают сложный анализ разнообразной информации о деятельности человека. Между тем далеко не всегда в нашем распоряжении есть вся необходимая информация и время для ее анализа.

Ошибки, связанные с недостатком имеющейся информации и различиями в перспективе наблюдения:

* Фундаментальная ошибка атрибуции – склонность наблюдателя переоценивать возможности личности, приписывать причины наблюдаемых поступков личности того человека, который их совершает, а не независящим от человека внешним обстоятельствам.
* Ошибка иллюзорных корреляций возникает из-за использования априорной информации о причинных связях. В соответствии со своими представлениями, человек склонен в ситуации выделять одни моменты и совершенно не замечать других; вместо поиска причин просто «вынимать» из памяти то, что ближе (к примеру, если у кого-то боли в животе, то часто говорят «наверное, что-то не то съел»). Очевидно, что иллюзорные корреляции появляются у человека в силу разных причин – прошлого опыта, профессиональных или иных стереотипов, полученного воспитания, возраста, личностных особенностей многого другого.
* Ошибка ложного согласия состоит в том, что приписывание причин поступка ситуации или внутренним диспозициям всегда происходит с эгоистической позиции – человек отталкивается от своего поведения, причем переоценивая его обычность и распространенность («судит по себе»).

Ошибка, связанная с мотивационными различиями - мотивационная предубежденность: атрибуция каждый раз проводится таким образом, чтобы ее результаты не противоречили представлениям о себе, чтобы подтверждалась самооценка. Например, представим лектора, который видит, что кто-то встает и, нисколько не стесняясь, выходит из аудитории. Если лектор молодой, неуверенный в себе, ему будет казаться, что он что-то не то сказал или что вышедшему стало скучно; уверенный в себе лектор решит, что человек просто невоспитан, не умеет себя вести и т. д. Опытный же лектор знает, что выход из аудитории чаще всего никак не связан ни с ним, ни с лекцией – человек вышел в связи со своими обстоятельствами. Как видно, во всех атрибуциях явно «просвечивает» мотивация.

Таким образом, исследования показывают, что существует множество ошибок атрибуции, вызванных разными причинами, в силу чего она приводит к различным результатам.

Очевидно, что по результату деятельности, степени владения умениями или по тому или иному поступку не всегда можно судить, какими мотивами руководствовался человек. Метод наблюдения с использованием казуальной атрибуции дает возможность делать лишь предположения.

## 3.3. Экспериментальные методы выявления мотивов.

Объективными, казалось бы, должны быть экспериментальные методы изучения мотивов. Именно с целью объективизации их изучения в лаборатории Л. И. Божович были разработаны методики «Светофор» и «Секундомер». В первой методике определялось время реакции на различные световые сигналы (синий, желтый, белый, малиновый), каждый из которых связывался с определенным мотивом (установкой): завоевать лучшее место для звена, завоевать звание командира. Сравнение времени реакции при различных установках позволяло судить об индивидуалистских или коллективистских мотивах учащихся. Однако для использования этого метода надо отбирать людей с положительным отношением к группе, в состав которой его включают, т. к. отрицательное отношение к ней может искажать при эксперименте общую коллективистскую направленность учащегося [6].

М. Н. Валуева предлагает изучать значимость тех или иных мотивов (точнее было бы сказать – мотиваторов) с помощью экспериментальной методики, основанной на регистрации вегетативных показателей эмоционального напряжения (использование эмоциональных реакций как «индукторов мотивов»). В качестве показателей, отражающих величину потребности и оценку вероятности ее удовлетворения, у автора этого метода выступают изменения порогов обнаружения звуковых сигналов и частоты сердечных сокращений. С помощью этого метода объективно оценивается сила двух мотивационных установок: избежать неприятного болевого воздействия самому; избавить от подобного воздействия партнера [6].

К экспериментальным методам изучения трудности избираемой цели можно отнести методику выявления уровня притязаний. Е. И. Савонько модифицировала этот метод для изучения роли оценки и самооценки как мотиваторов, определяющих поведения школьников разного возраста. Учащимся давалась возможность выбирать задачи на сообразительность разной трудности. Уровень самооценки определялся по степени трудности выбираемых задач, а установка на оценку – выбором задачи, которую решал учащийся, зная, что оценка будет объявлена в классе.

К. Юнг в 1919 году в качестве метода анализа скрытых мотивов (влечений, побуждений) предложил тест на ассоциацию слов (ассоциативный эксперимент). От испытуемого требуется, чтобы он, как можно быстрее отвечал на названное слово своим, первым пришедшим на ум, словом. Заторможенность этой реакции (увеличение латентного периода), непонимание слова-раздражителя, его механическое повторение, общее поведение испытуемого (беспричинный смех, жалобы, покраснение и пр.) рассматриваются как указание на наличие эмоционально окрашенных (значимых) представлений. Помимо отдельных слов в качестве раздражителей в ассоциативном эксперименте могут использоваться числа, рисунки, цветные пятна и пр.

По мнению американских психологов, проективные методики позволяют выяснить неосознаваемые мотивы (причины). Из этих методик наиболее известны, кроме уже приведенного теста К. Юнга, тест Роршаха, проективно-ассоциативный логический тест (ПАЛТ) и тест тематической апперцепции (ТАТ).

В тесте Роршаха испытуемые, рассматривая чернильные пятна причудливых очертаний, объясняют, на какие предметы или события они похожи. Экспериментатор, анализируя эти объяснения, выносит суждение о мотивах испытуемого.

В тесте ПАЛТ испытуемым предъявляется какой-либо раздражитель, например фрагмент пьесы, по которому они письменно излагают свое видение ситуации, ее истоков, взаимоотношения персонажей, предшествующих, настоящих и будущих событий. Этот тест требует сложного логического анализа письменного текста экспериментатором.

В тесте ТАТ испытуемым предъявляются сложные картинки, по которым они описывают не только настоящее, но прошлое и будущее.

Как уже говорилось, все эти тесты должны выявлять скрытые причины, доминирующие тенденции, определяющие действия человека, поэтому он не должен опасаться своими ответами навредить собственной репутации.

Но и проективные методы не лишены недостатка. Для того, чтобы по изобразительным или литературным сюжетам экспериментатор мог судить о побудительных причинах испытуемых, он должен истолковывать даваемые ими описания. А это чревато субъективностью: описание испытуемого может иметь несколько значений, и которое из них – истинное для данного человека, сказать трудно.

# Заключение

В ходе работы, мы рассмотрели этапы и структуру мотивационного процесса с точки зрения комплексного подхода, попытавшись объединить в этой модели достижения различных авторов и школ. Мы увидели, что мотивация – это процесс формирования мотива, проходящий различные стадии и этапы, а мотив – продукт этого процесса. Данное положение является очень важным для дальнейшей практической и теоретической разработки темы мотивации деятельности человека.

Данай подход дает возможность обосновать положение С. Л. Рубинштейна о том, что мотивы составляют ядро личности. Таким образом, зная особенности личности, можно в значительной мере судить о мотивационной сфере человека, а изучая мотивационную сферу, мы тем самым изучаем и личность.

В связи с этим, также важно заметить, что нельзя извне в процессе воспитания формировать мотивы, на что уповают многие педагоги. Можно только способствовать этому процессу. Мотив – сложное психологическое образование, которое должен построить сам субъект. В процессе же воспитания и социализации личности формируется тот строительный материал, который будет в дальнейшем использоваться для мотивации того или иного действия или поступка. Этим материалом являются такие личностные образования, как интересы и склонности, нравственные принципы, установки и самооценка, формирование которых является задачей педагогики. Следовательно, извне формируются не мотивы, а мотиваторы (и вместе с ними - мотивационная сфера личности).

Отсутствие системного подхода к рассмотрению мотивации приводит к бессистемности и в создании методов изучения этого феномена. В то же время методов, которые бы позволяли проследить весь процесс построения мотива и тем самым – структуру мотива конкретной деятельности, конкретного действия или поступка, практически нет. В основном методы направлены на выявление личностных диспозиций (свойств личности, установок), которые, как доминирующие тенденции, могут повлиять на принятие решения и формирование намерения, но отнюдь неизвестно, повлияли ли они на решение в конкретно данном случае. Именно к таким относятся методические приемы изучения потребности достижений и избегания неудач, разработанные Дж. Аткинсоном. Они предназначены не для определения специфики актуальной мотивации обследуемых, а для диагностики величины их устойчивого, ставшего личностной особенностью, стремления к успеху и достижению.

Конечно, и об этих тенденциях знать неплохо, но нужно реально представлять себе, что изучаются в данном случае не мотивы, как считают авторы некоторых методов, а лишь мотиваторы, которые могут быть задействованы в мотивационном процессе, а могут остаться индифферентными. Положение усугубляется тем, что каждая методика выявляет какую-то одну сторону или компоненту мотивации, предсказать же поведение человека по одной переменной, не учитывая другие, - дело бесперспективное. Неслучайно, поэтому, имеется много данных, показывающих несоответствие поведения выявленным установкам.

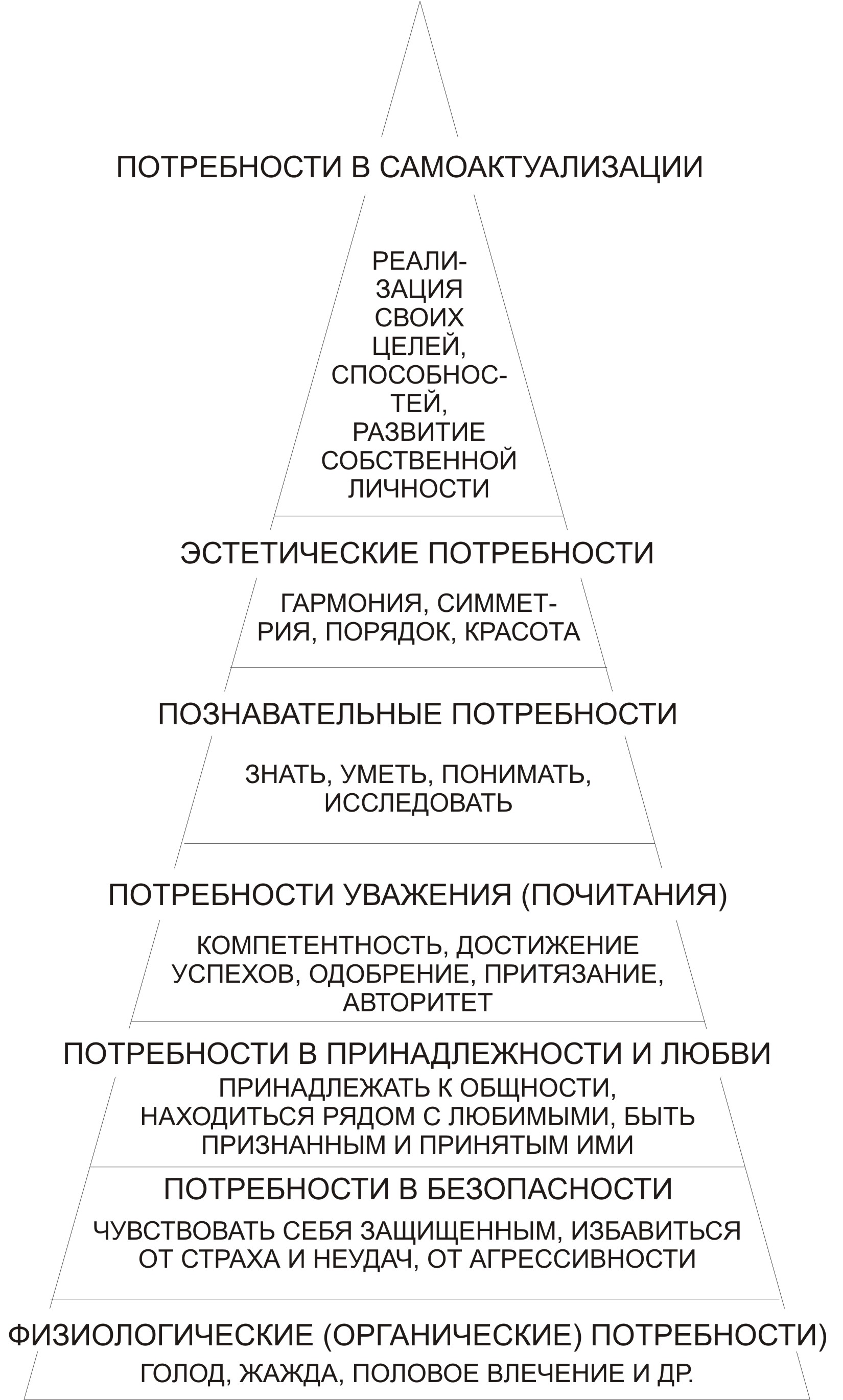
Таким образом, выявление мотивов человека дело трудное, но не безнадежное. Оно требует комплексного применения различных методик, позволяющих выявить глубинные причины деятельности человека (потребности, мотивационные установки, мотиваторы, состояние в данный момент), а не только цели. Однако при этом следует все же учитывать, что, как и любая психологическая диагностика, определение мотивов – это вероятностный процесс, не дающий в ряде случаев стопроцентной гарантии правильного диагноза.

# Библиография

1. Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем. – М.,1971.
2. Аристотель. О душе. – М., 1973.
3. Джемс У. Психология. – М.,1991.
4. Дружинин Н. Д. Психология. - СПб.,2002.
5. Иванников В. А. Формирование побуждения к действию.// Вопросы психологии. - 1985 - №3.
6. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. – СПб.,2002.
7. Кичатинов Л. П. Формирование мотивов деятельности школьников. – Учебное пособие. – Иркутск, 1989.
8. Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. Л., 1990.
9. Левитов Н. Д. О психических состояниях человека. – М.,1964.
10. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.,1975.
11. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы, эмоции. – М.,1971
12. Магун В. С. Понятие потребности и его теоретико-психологического контекста.// Вопросы психологии. – 1985 - №2.
13. Матюхина М. В. Мотивация учения младших школьников. – М, 1984.
14. Мерлин В. С. Лекции по психологии мотивации человека. – Пермь, 1971.
15. Мутафова Ю. Г. Мотивы деятельности и общения в малой группе.// Социально-психологическая и лингвистическая характеристики форм общения и развития контактов между людьми. Тезисы всесоюзного симпозиума. – Л., 1970.
16. Немов Р. С. Психология. – М., 2001.
17. Психология. Словарь./ Под ред. А В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М., 1990.
18. Психология личности. Тексты./ Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузырея. – М., 1982.
19. Реан А. А. Психология педагогической деятельности. – Ижевск, 1994.
20. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – М., 1997.
21. Тихомиров О. К. Понятие «цель» и «целеобразование» в психологии: психологические механизмы целеобразования. – М., 1977.
22. Узнадзе Д. Н. Психологическая мотивация поведения человека. – М., 1965.

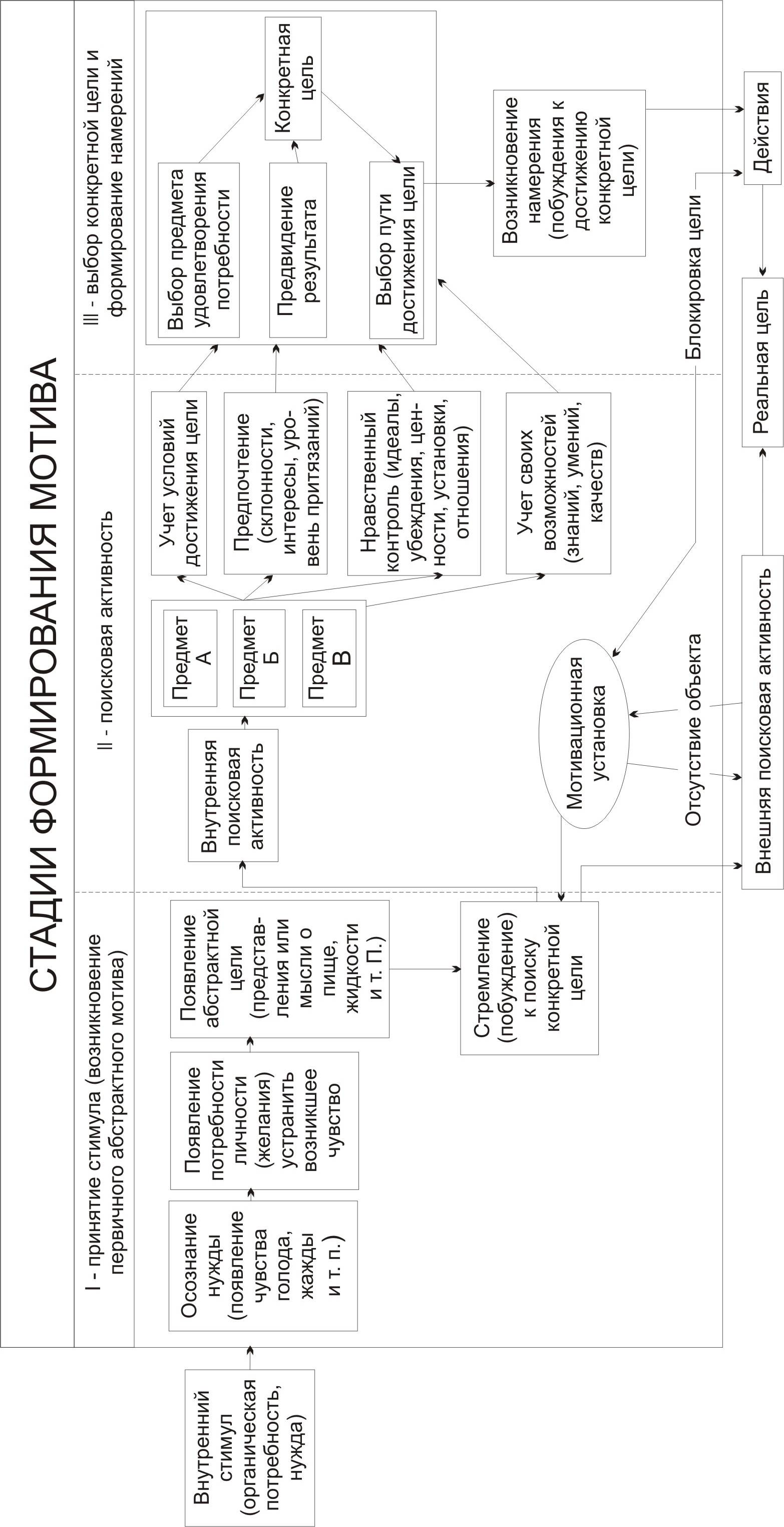
## Приложение 1

### Пирамида (иерархия) человеческих потребностей (по Маслоу):



## Приложение 2

### Развернутая схема формирования мотива органической потребности (нужды):



## Приложение 3

### Схема, отражающая параллельное формирование потребности и цели в процессе укороченной мотивации:



## Приложение 4

### Мотивационные свойства личности, связанные с особенностями принятия решения:

* *догматичность* — опора на положение, которое субъект считает непрелож­ной истиной, неизменной при всех обстоятельствах (такого называют догмати­ком, доктринером);
* *капризность, своенравность, самодурство* — принятие человеком решения без учета обстоятельств, взбалмошность поступков («так хочу, так считаю»; такого называют самодуром);
* *эгоистичность*— склонность к предпочтению своих, личных интересов в противовес интересам других людей, общества; пренебрежение последними при принятии решения (человека с такими склонностями называют эгоис­том);
* *нерешительность* — наличие колебаний, необоснованных раздумий при при­нятии решения (выборе средства и способа удовлетворения потребности);
* *легкомыслие* — поверхностность в принятии решения, планирование поступ­ков без учета последствий;
* *безрассудность* — не сдерживаемое доводами рассудка принятие решения (от­сюда — безрассудные поступки как свойство личности);
* *безответственность* — легкомысленность, игнорирование при принятии ре­шения чувства долга, обязанности, неприятных последствий для других людей, общества;
* *авантюрность* — планирование поступков, действий в расчете на случайный успех (склонный к авантюризму — авантюрист);
* *делячество*— проявление при принятии решения узкого практицизма, при котором упускается из виду общественная сторона дела (обладатель этого свой­ства — делец, деляга);
* *импульсивность* — проявление активности под влиянием случайных импуль­сов, без рассмотрения возможных последствий; торопливость в принятии ре­шения действовать;
* *корыстолюбие*— учет при формировании намерения прежде всего личной выгоды;
* *самоуверенность, самонадеянность* — большая уверенность в себе, в своих возможностях (са­моуверенный человек пренебрегает предостережениями и советами других при принятии решения);
* *своеволие*— принятие решения по собственной прихоти (своевольный чело­век пренебрегает законами, нормами общежития и т. п.)
* *своенравие*— проявление упрямства, капризности (своенравный человек по­ступает так, как заблагорассудится);
* *предусмотрительность, дальновидность* – учет при принятии решения возможных последствий (предусмотрительный человек планирует свои действия и поступки; его программа отличается доскональностью, скрупулезностью);
* *благоразумие, обстоятельность* – обдуманность в поступках, тщательное взвешивание всех «за» и «против» (благоразумный человек – антипод авантюристу);
* *самостоятельность* – склонность к принятию решений без посторонних влияний и помощи;
* *рискованность* – склонность к принятию планов, решений, могущих привести к неудаче, опасности (рискованный человек принимает решения вслепую, безоглядно, безрассудно, наобум, наудачу, наугад).