***Актуальность***

Ежедневно каждый человек проявляет себя в деятельности. К любой работе его побуждают внешние силы, например требование окружающих, и внутренние силы, побуждающие человека к определённому поведению. Вся система этих сил – в психологии называется мотивацией, которые состоят из мотивов, потребностей и пр. Так при одинаковом поведении, люди могут иметь различные мотивации, что позволяет при рассмотрении практического аспекта и эффективного управления воздействовать на людей для повышения эффективности деятельности. Поведение человека может быть описано с разных сторон. В процессуальном плане любой̆ поведенческий̆ акт имеет начало, течение и завершение и характеризуется с точки зрения интенсивности и направления.

Изучение мотивации – это анализ причин и факторов, которые проявляются в активности человека для совершения определенного поведенческого акта, а также направляют, поддерживают и приводят его к завершению. Недостаточное изучение этой проблемы в современной педагогической психологии обуславливает стихийность и слабую управляемость профессионального становления будущих психологов, что негативно сказывается на их профессиональной деятельности после окончания вуза. Неслучайно поэтому в настоящее время актуальным является выявление эффективных путей, методов, факторов и средств развития личностно-профессиональных качеств студентов-психологов.

Одной из актуальнейших сегодня проблем является формирование мотивации как фактора развития личностно-профессиональных качеств, что приоритетно вписывается в современную стратегию развития субъектных возможностей и способностей человека.[[1]](#footnote-1)
Основная цель данного курса – в актуализации представлений студентов основных понятий, связанных с мотивационными теориями для развития понимания взаимосвязей между обозначаемыми системами.

Данный курс выполняет следующие задачи:

- Формирование у слушателей современных представлений о мотивации;

- Проанализировать историю и современное состояние проблемы мотивации личности в психологии;

- Обеспечение практическим умением и навыкам ведения ЗОЖ, позволяющим поддерживать достойный уровень собственного физического и эмоционального здоровья и здоровья окружающих людей.

Курс состоит из 6 лекций, которые состоят из нескольких параграфов, включая контрольные вопросы по каждому разделу. Последняя лекция содержит методики по исследованию мотивации и ссылки на действующие электронные ресурсы по диагностическим методикам.

Скрипачева Елена Николаевна- к.п.н., доцент кафедры психологии и педагогики

***Лекция 1. Проблема изучения основных понятий мотивационной сферы***

**Параграф 1. 1. Общая характеристика потребностей̆.**

Объяснение причин (детерминация) поведения человека всегда интересовала ученых и практиков. Психологи и другие специалисты до сих пор строят теории и ищут закономерности человеческого поведения. Многие задаются вопросом о перспективах, смыслах и других характеристиках деятельности человека – подразумевая, мотивацию. Для основного понимания мотивации – необходимо понимание, того, что она возникает при поиске ответа на вопросы типа: «Зачем?», «Какая цель?» и пр. Соответственно, мотивацию можно определить как совокупность причин психологического характера, объясняющих причины устойчивых изменений поведения человека, его начало, направленность и активность. В качестве примеров, можно выделить – подготовку студентов к экзаменам, посещение тренировок спортсменами и т.д.:

- Зачем студент учит экзамен?

- С какой целью спортсмен ежедневно тренируется?

Таким образом, можно считать, что мотивация объясняет поведение человека. Известно, что сама деятельность человека многогранна, то мотивационное объяснение также подразумевает различные ответы поведения человека на то или иное действие: возникновение, продолжительность и устойчивость, направленность и прекращение после достижения поставленной цели и пр.

Современные эмпирические исследования заключаются в основном изучение закономерностей мотивации в онтогенетическом развитии. Актуальным являются представления психологов в нескольких аспектах:

* в выявлении механизмов формирования тех или иных мотивов у различных возрастных групп;
* рассматривается динамика мотивообразования у разных профессиональных или учебных групп и пр.

 Примерами таких исследований могут служить следующие наблюдения. Так, замечено, что у младенцев наряду с витальными потребностями в пище, тепле и ином имеются и потребности, отражающие их психическую активность. Это потребность во впечатлениях – дети жадно ловят новые звуки, лучи света, прикосновения. С развитием у детей наблюдается потребность в потребности активности, которая проявляется в придумывании игр и другой деятельности. Чем старше ребенок – тем количество потребностей увеличивается от познания мира к признанию ребенка со стороны социального окружения, реализации своей индивидуальности. У взрослого содержание мотивации меняется и имеет большее количество факторов для ее формирования. Соответственно, многогранность определяет и само определение мотивации.

На сегодняшний день существует множество мнений и определений «мотивации», так как все они интерпретируется как в теоретическом, так и практическом поле таких наук, как психология, экономика, менеджмент, социология и др.

Однако при более детальном рассмотрении необходимо выделить несколько понятий, составляющих основу мотивационной сферы.

***Потребности.***

*Потребность* – объективная необходимость субъекта (организма) в чем-то внешнем, обладающим предметным содержанием.

***Физиология и психология потребностей̆***

Для структурирования системы мотивации в качестве «единицы» мотивации обозначена потребность (А.Н. Леонтьев). Данное определение потребности и обозначение его – как нужды следует из природы любого живого организма. Нужда – это реальное состояние организма, которое выражает необходимость определенных изменений для своего носителя, т.е. всегда нужда для себя, так как принадлежит системе: организм- среда. Сложилось так, что среда всегда в дефиците предоставляет необходимые для организма блага, поэтому второму необходимо постоянно приспосабливаться к среде.

 Таким образом формируется определение «потребности» с биологической точки зрения — это нужда живого организма, в отношении которой̆ у него присутствуют специальные механизмы для обнаружения и устранения дефицита средовых благ. Соответственно, именно механизмы и составляют основу потребности, определяют ее тип и содержание.

Рисунок 1. Специальные механизмы живого организма

Данные механизмы условно разделяют на физиологические и психические (Рис.1).

* К физиологическим механизмам относят разнообразие удовлетворение жизненных нужд, например, взаимодействие организма с предметной-вещевой средой. (Деньги, одежда и пр.)
* К психическим относят гибкое приспособление к изменениям этой среды. (Мечты, желания и пр.)

Исходя из этого необходимо отметить, что потребность имеет некий образ. А.Н. Леонтьевым было отмечено, что этим образом или главной характеристикой потребности является предметность. При отсутствии предмета потребности во внешнем поле – активизируется поисковое поведение. Таким образом, Леонтьев обозначил одну из основных характеристик потребности – динамика, которая проявляется в способности актуализироваться и изменять свою напряженность, способность угасать и воспроизводиться вновь. Эта динамика регулируется при помощи внешних и внутренних сигналов и регулирует поведение. Если предмета нет, то прежде всего происходит включение механизмов опредмечивания потребностей̆[[2]](#footnote-2):

 1) В рамках инстинктивного поведения: проявляется механизм запечатления ориентиров инстинктивного поведения. Т.е. животное наделено определенными инстинктивными установками, которые предполагают уточнение их содержания уже в онтогенезе, при удовлетворении этих установок происходит заучивание раздражителей̆ (при этом это происходит быстро и легко). Пример: потребность в обнаружении своей̆ норки, заставляет осу запечатлевать окружающие норку раздражители).

2) Импритинг. Особенность: признаки объекта, удовлетворяющего какой̆-то потребности заложены генетически. На основе, запечатления этого объекта происходит так же быстро и легко, мгновенно, необратимо, при этом существует сензитивный период. Ключевые признаки размыты. Пример: новорожденный утенок легко принимает за мать человека, который оказался рядом при вылуплении первого.

3) В условиях меняющейся среды, предмет потребности может выступать в различных оболочках поэтому вырабатывается механизм обуславливания - формирование мотивационного отношения к новому раздражителю, что обеспечивается специальными процессами эмоциональной̆ природы. Пример формирования мотивации являются ожидания, обещания, предвосхищения, угрозы[[3]](#footnote-3).

Таким образом, нужда есть у всех живых существ, но человек все же занимает лидирующие позиции, так как вынуждены регулярно удовлетворять свои потребности – пища, воздух и пр. Данные потребности являются базовыми, однако существуют и другие виды потребностей.

 ***Проблема базовых потребностей̆ человека***

При рассмотрении вопроса формирования мотивационной̆ сферы возникло понимание базовых потребностей[[4]](#footnote-4).

*Базовые потребности* – потребности, свойственные человеку как представителю вида, а не как социальному существу (генотипически заложенная). При этом ученые разделились в своих взглядах на природу возникновения: первые - человек наделен теми же биологическими потребностями, что и животные, т.е. в смысле потребностей̆ мы от животных не отличаемся, а отличаемся возможностью дальнейшего научения. (прием пищи). Другие - базовая потребность, которая служит основой̆ развития человека как личности, она биологически природна. Однако, замечается, что природа изменчива и условия формирования базовых потребностей изменчивы.

*Типы базовых потребностей̆.*

1) *Познавательная потребность*. Основная характеристика данной потребности – изучение мира и получение опыта. Изначально ребенок и детеныш обезьяны не очень различаются, потом детеныш более активно развивается (объяснение в физическом превосходстве). Но затем у ребенка качественное изменение: открывается мир значений, человек устремлен в мир абстракций. Ребенок видит нечто, что расположено за предметами.

2) *Потребность в общении.* Как отмечают ряд ученых, общение – является основным условием познания и развития всех сфер жизнедеятельности человека. В процессе общения приобретается взаимодействие и взяимосвязи с окружающим миром и другими индивидами.

3) *Сексуальность.* Данная потребность относится к базовым по ряду причин – одно из важнейших – инстинкт продолжения рода. Однако в социальной жизни потребности в сексуальной̆ сфере у ребенка вытесняются общепринятыми нормами. Отсюда своеобразное развитие данной потребности.

4) *Тревожность* (Неофрейдизм) – потребность в защищенности, безопасности – тревожность индикатор. Тревожность – целесообразная реакция, защитная реакция от внешних условий, от мира. Функции тревожности: блокировка других потребностей̆ (старается быть более незаметным); поиск опасности (опасность существует потенциально, ее надо найти). Состояние тревоги, потребность в защищенности вносит вклад в формирование мотивации избегания (определяет уровень мотивации, уровень притязаний). 5) *Игровая потребность.* Данная потребность реализует одну из основных задач, по словам Эльконина, а именно формирует перспективы развития ребенка. Именно это направление обеспечивает мотивационное развитие человека (Эльконин). Игра – среда в которой̆ проводится эксперимент и имитируются различные модели поведения человека в той или иной ситуации. Данная потребность является катализатором развития возможностей.

6) *Эстетическая потребность.* Эта потребность уникальная и отличает человека от всего остального животного мира. Именно наслаждение, мир фантазий и грез позволяют выделить человека – как высшее существо.

Как правило, базовые потребности имеют биологические корни.

**Контрольные вопросы:**

**1. Нужда для человека - это**

1) желание
2) самосознание
3) потребность
4) сознание

**2. В рамках опредмечивания потребности:**

1) индивид активизирует адаптационные механизмы организма

2) индивид активизирует эмоции

3) индивид активизирует механизм обуславливания

3. Базовые потребности влияют на:

1) стремление человека реализовать себя в социуме
2) стремление человека удовлетворить свои физиологические потребности

3) ни то, ни другое

4) и то и другое

**Параграф 1.2 История развития теорий потребностей**

История развития потребностей происходит из Древней Греции и Древнего Рима. Именно там зародились основы данного понятия. Однако, как самостоятельное понятие «потребности» были выделены лишь в начале 21 века. В 1921 году в своей монографии Л. Брентано впервые определил потребности – как самостоятельное психическое явление. При чем в своей работе он предположил, что потребность – это негативное чувство от которого человек стремиться избавиться.

В словарях «Потребность» определяется – как,

*Потребности* нужда в чем либо, объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности иразвития организма, человеческой личности, социальной группы, общества вцелом; внутренний побудительактивности. Потребности делятся на биологические, свойственные животным и человеку, и социальные, которые носят исторический характер, зависят от уровня экономики и культуры. Осознанные обществом, социальными группами, общностями и индивидами потребности выступают как их интересы.

*В психологии* потребности - особое состояние психики индивида, ощущаемое [или](https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/137502) осознаваемое им "напряжение", "неудовлетворенность",

отражение  несоответствия между внутренним состоянием и внешними условиямиего деятельности; обнаруживается во влечениях и мотивах. [[5]](#footnote-5)

Таким образом, потребности можно рассматривать, как источник активности человека и побуждением его к деятельности в отношении нужды, которая создает неудобства для жизнедеятельности человека. Кроме того, развитие и формирование потребностей можно рассматривать с двух сторон: общественно – исторического развития человечества и с позиции онтогенеза. Здесь следует заметить, что на потребности накладывают характер факторы, которые присуще этим сторонам. Например, в онтогенезе – на потребности влияет модель семейного воспитания. Данный фактор является ключевым к формированию потребностей ребенка – родители ограничивают или наоборот расширяют нужды ребенка. Таким образом, потребности являются дифференцированными. Примером, общественного фактора выступает мода – когда в обществе принимаются определенные нормы в стиле одежды и возникает необходимость подражания социально – принятому порядку.

По мнению А.Г. Ковалева формирование потребностей должно подчиняться следующим правилам:

* потребности возникают и укрепляются благодаря практике и систематичности потребления (то есть формирование по типу привычки);
* развитие потребностей возможно в условиях расширенного воспроизводства при наличии разнообразных средств и способов ее удовлетворения (возникновение потребностей в процессе деятельности);
* формирование потребностей происходит более комфортно, если необходимая для этого деятельность не будет изнурять ребенка (легкость, простота и положительный эмоциональный настрой);
* на развитие потребностей существенное влияние оказывает переход от репродуктивной деятельности к творческой;
* потребность будет укрепляться в том случае, если ребенок будет видеть ее значимость, как в личностном плане, так и в общественном (оценка и поощрение).

Существует широкое разнообразие форм потребностей. Для поддержания хорошего настроения, например, человеку необходимы определенные ресурсы – деньги, товары и пр. Поэтому данную группу потребностей можно выделить как материальные. Классификации потребностей в психологии имеют множество разделений, связанных с их применением и значением: нужда, состояние, процесс, удовлетворение. Анализ различных подходов и теорий в изучении данной проблемы позволяет говорить о том, что в психологии потребность рассматривалась в следующих аспектах:

* как нужда - психическое явление отражения нужд организма или личности (К.К. Платонов, Л.И. Божович, В.И. Ковалев, С.Л. Рубинштейн);
* как предмет удовлетворения, в которой она находит свою реализацию (А.Н. Леонтьев);
* как необходимость для индивида (Б.И. Додонов, В.А. Василенко);
* как отсутствие блага – негативное переживание (В.С. Магун);
* как отношение (Д.А. Леонтьев, М.С. Каган);
* как нарушение стабильности (Д.А. Мак-Клелланд, В.Л. Оссовский);
* как динамическое состояние, которое возникает у человека в момент осуществления ним какого-то действия или намерения (К. Левин);
* как системная реакция личности (Е.П. Ильин).

Таким образом, потребности – динамически – активные состояния личности, отличающиеся друг от друга пассивно – активным характером[[6]](#footnote-6).

Вне зависимости от вида потребности и ее направленности все они обладают следующими общими признаками:

* имеют свой предмет и являются осознанием нужды;
* содержание потребностей зависит в первую очередь от условий и способов их удовлетворения;
* они способны воспроизводиться.

Таким образом, основа поведения личности заключается в потребностях, формирующих поведение и деятельность человека, а также в производственных от них мотивах, интересах, стремлениях, желаниях, влечениях и ценностных ориентациях.

**Контрольные вопросы:**

**1. Потребности - это**

1) желание
2) необходимость
3) нарушение стабильности
4) все вышеперечисленное

**2. В каком году выделили потребности:**

1) в 1829

2) в 1921

3) в 1911

3. Потребности имеют признаки:

1) воспроизведения
2) забывания

3) ни то, ни другое

**Параграф 1.3 Проблема классификации потребностей**

Все потребности человека, обусловленные в процессе деятельности и развития человека имеют ряд отличительных черт:

 — биологическая природа человека и дефицит определенных условий, а также средств его существования,

 – детерминанта активности субъекта на преодоление возникшего дефицита.[[7]](#footnote-7)

Поэтому любая потребность человека изначально представляет собой органичность переплетения биологических, физиологических и психологических процессов, которые характеризуются общими признаками и определяют вид потребности.

Классифицировать потребности пытались многие ученые.

Рассмотрим некоторые теории:

Первым кто попытался классифицировать желания (потребности) человека был Эпикур, в 3 тыс. до н.э., который разделил на три группы:

* Желания, которые необходимы человеку - естественные;
* Желания, которые необходимы, но их отсутствие не приведут к неизбежным последствиям - естественные желание, но не являющиеся необходимыми;
* Желания, которые не вошли ни в первую, ни во вторую группу.

На сегодняшний день простейшей классификацией потребностей является выделение групп **первичных** и **вторичных** потребностей, где к первичным относят базовые, фундаментальные потребности. Самыми популярными теориями являются:

1. Классификация по Г.Мюррею. Он составил список из 40 потребностей, в число которых вошли:

Аффиляция – поиск дружеских связей, общения с другими, социальная кооперация, любовь, присоединение к группе.

Агрессия – нанести кому-либо вред или оскорбление; убить, унизить, нанести ущерб, обвинить, высмеять кого-либо; суровое наказание, садизм.

Автономия – сопротивляться влиянию или принуждению; ниспровергать авторитет, искать свободу в новом месте, стремиться к независимости.

Преодоление трудностей – преодолевать неудачи и поражения новыми усилиями; выбирать самые трудные задачи; отстаивать делом свою честь и гордость.

Повиновение – почитать высший авторитет, добровольно подчиняться ему; помогать лидеру, с радостью служить ему.

Самооправдание – защищаться от обвинений и уничижения, оправдывать свои действия; давать объяснения; сопротивляться проверкам.

Доминирование – влиять на других, управлять ими; убеждать, запрещать, диктовать; руководить; ограничивать; организовывать поведение группы.

Демонстративность – привлекать к себе внимание, удивлять, восхищать, пугать, шокировать.

Избегание опасности – уклонение от угрозы извне, опасности, в борьбе с враждебными силами окружения.

Избегание неудачи – избегание неудачи, стыда, унижения, выставления себя в смешном положении; отказ браться за то, что за пределами возможностей.

Опека – опекать, помогать, защищать беспомощных; выражать симпатию; нянчить ребенка.

Порядок – организовывать, упорядочивать, содержать в порядке и чистоте, быть точным и пунктуальным.

Игра – отдыхать, развлекаться, забавляться, искать разнообразия, играть в игры, шутить, смеяться, радоваться; избегать серьезных проблем.

Отвержение – игнорировать кого-то, отвергать, смотреть свысока, дистанцироваться; дискриминация.

Чувственность – чувственные удовольствия разного рода.

Секс – сексуальные отношения между полами, сексуальное удовлетворение.

Поиск помощи – поиск помощи, поддержки или симпатии; просьба о подмоге, снисхождении; зависимость, привязанность к опекающему ро- дителю.

Понимание – рациональные суждения, сбор информации, построение картины событий.

Уничижение – уступать, принимать наказание, извиняться, каяться, унижаться; мазохизм.

Достижение – преодолевать обстоятельства, проявлять свою силу и возможности, делать что-то трудное максимально хорошо и быстро.

Все эти и другие потребности, Генри Мюррей разделил на пять групп потребностей[[8]](#footnote-8):

1.По происхождению,

2.По числу объектов,

3. По источнику, вызывающему потребность,

4. По степени проявленности в поведении человека,

5. По характеру удовлетворения

1. Классификация А.Маслоу. Он предложил иерархию потребностей в виде последовательности от низших к высшим. На сегодняшний день данная классификация наиболее популярная среди всех существующих. Абрахам Маслоу отметил наличие базисных и высших потребностей, при чем для мотивации человека основную роль играют последние. Он отмечал, что без удовлетворения базисных, человек не будет удовлетворять высшие потребности. Хотя с другой стороны при невозможности удовлетворения высших потребностей – человек возвращается к базисным.

Виды потребностей по Маслоу:

1. **Уровень №1** – физиологические потребности. В эту категорию он включил необходимость: еда, вода и др. Исходя из теории мотивации, чтобы удовлетворить данные потребности, человек переходит к активности.
2. **Уровень №2** – потребность в безопасности. При удовлетворении данной потребности, люди создают для себя и близких комфортные условия, где можно ощущать себя защищенно.
3. **Уровень №3** – потребность в любви. Для ощущения своей значимости на духовном и социальном уровнях человеку требуется наличие окружающих. При реализации данной потребности человек создает семью, находит друзей.
4. **Уровень №4** – потребность в уважении. Данная потребность выражается в развитии таких качеств как самоуважение и пр., и становлении личности. Человек стремится к достижению определенных целей, направляет свою активность удовлетворению получения статуса, к успешности.
5. **Уровень №5** – познавательные способности. Эта потребность позволяет быстро справляться с разными ситуациями и адаптироваться к жизненным обстоятельствам. Люди обучаются, применяют знания на практике и пр.
6. **Уровень №6**– эстетические потребности. Данная потребность направлена на стремления человека к прекрасному и гармонии. Сюда входит развитие эстетического вкуса, фантазии.
7. **Уровень №7** – потребность в самоактуализации. Высший уровень. Данный уровень достигают не все люди, оставаясь на предыдущих уровнях, так как, А.Маслоу отметил, что без удовлетворения базовых потребностей не может быть удовлетворение высших.

Современные ученые отмечают ряд недостатков в теории потребностей Маслоу – прежде всего это отсутствие инструментария измерения силы потребности.

На сегодняшний день, чаще всего в психологии выделяют следующие виды потребностей человека:

* в зависимости от происхождения выделяют **естественные** (или органические) и культурные потребности;
* по направленности различают **материальные потребности** и духовные;
* в зависимости от того, к какой сфере они относятся (сферы деятельности), выделяют потребности в общении, в труде, в отдыхе и в познании (или **образовательные потребности**);
* по объекту потребности могут быть - биологическими, материальными и духовными (также выделяют еще и **социальные потребности человека)**;
* по своему происхождению потребности могут быть **эндогенными** (возникают вод воздействием внутренних факторов) и экзогенными (вызываемые внешними раздражителями).[[9]](#footnote-9)
1. Классификация анализа содержания мотивации Ж.Нюттена. По его классификации выделяют три группы потребностей: потребность в биологическом контакте с действительностью; потребность в психосоциальном контакте с действительностью и в установлении (поддержании) стабильности «Я-образа» личности; потребность «экзистенциального характера», сущность которой состоит в поддержании универсальной интеграции личности. Соответственно, данные группы потребностей были названы - фатальными, врожденными, имманентными. Ж.Нюттен разработал «Метод мотивационной индукции», который предназначен для изучения временной перспективы и анализа содержания мотивационных устремлений человека.

Кроме того, в классификации потребностей рассматривают и характер потребностей, способы реализации и др. Например, в психологии наиболее популярные способы и средства удовлетворения потребностей заключаются:

* **в механизме формирования индивидуальных для человека способов удовлетворения своих потребностей** (в процессе научения, формирования различных связей между раздражителями и последующей аналогии);
* **в процессе индивидуализации способов и средств удовлетворения базовых потребностей**, которые выступают в качестве механизмов развития и формирования новых потребностей (сами способы удовлетворения потребностей могут превратиться в них самих, то есть появляются новые потребности);
* **в конкретизации способов и средств удовлетворения потребностей** (происходит закрепление одного способа или же нескольких, с помощью которых происходит удовлетворение потребностей человека);
* **в процессе ментализации потребностей** (осознание содержания или некоторых аспектов потребности);
* **в социализации способов и средств удовлетворения потребностей** (происходит их подчинение ценностям культуры и нормам общества).

Таким образом, обобщая весь обзорный материал по потребностям:

- существует несколько теорий

- все теории разнообразны

- в каждой теории в основном содержится одна сторона проблемы мотивационной сферы

-не существует единой системы потребностей человека, которая бы отвечала всем требованиям и интересам исследователей различных психологических школ и направлений, до сих пор не представлена научной общественности.

**Контрольные вопросы:**

1. **Кто автор первой классификации:**

1) Эпикур

2) Платон

 3) Аристотель

1. **В каком количестве пирамида Маслоу содержит в себе группы потребностей:**

1) 5

2) 3

3) 7

1. **Какое количество потребностей классифицировал Мюррей:**

1) 0

2) 28

 3) 64

 4) 40

**Параграф 1.4 Мотив и стимул**

Детальное рассмотрение потребностей, показало, что они выполняют несколько функций, основной из них является – стимулирование человека к деятельности. А.Н. Леонтьев представляет мотивационную сферу в виде комплекса: *потребность+мотив*, где мотив является компонентом деятельности. Элементы этого образования (комплекса) функционируют как внутри субъекта (потребность), так и вне субъекта (мотив). Таким образом, мотив – содержательная характеристика, структура которого многокомпонента и имеет отражение нескольких причин и целей.Таким образом, то, что направляет деятельность – *предмет потребности* – является мотивом.

Мотив выполняет несколько функций:

 1) связь мотива и потребности – мотив как ее предмет, который̆ передает ей̆ свою побуждающую силу. Функция – побуждение.

2) действие – процесс, мотив и цель которого не совпадают. Смысл – отношение мотива к цели. Функция – смолообразование. Мотив придает смысл конкретным целям.

3) энергия – как направление к конкретному объекту. Функция – направленность.

4) стимул – связанный с продолжением побуждения. Функция – стимулирующая. Чаще в психологической и экономической литературе встречаются такие определения как «стимулирование», «стимуляция» - то есть внешнее действие по отношению к человеку.

Многие ученые отмечают, что мотив в этом случае оказывается продуктом встречи внешнего (стимул) и внутреннего (потребность). Соответственно, работает формула: С+П=М, где

С – стимул

П – Потребность

М – Мотив.

Стимул, в переводе с латинского, означает буквально: палка, которой кололи зверей и гладиаторов на арене, заставляя их сражаться.

Условно все стимулы разделяют на 4 формы:

* принуждение,
* материальное поощрение,
* моральное поощрение,
* самоутверждение.

Использование стимула для побуждения людей к деятельности – называется стимулированием и имеет так же различные формы – в зависимости от использованной формы стимула. Например, стимулировать сотрудника вознаграждением.

Рассматривая определения мотива, наиболее ярко его презентует А.Г. Асмолов:

**Мотив** [лат. movere — приводить в движение, толкать] — 1) побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей субъекта- 2) предметно-направленная активность определенной силы- 3) побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет (материальный или идеальный), ради которого она осуществляется- 4) осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.[[10]](#footnote-10)

Особенностью мотивов является их изменчивость, на любой стадии деятельности человека. Например:

- человек может изменить свои цели похода в магазин, если по дороге у него произошла встреча или незапланированное действие.

- в качестве мотива могут выступать как упорная работа с воодушевлением и энтузиазмом, так и уклонение от нес в знак протеста.

 Так как существует большое количество классификаций потребностей, то и мотивов выделяют n - количество. Существуют разные аспекты, в которых рассматриваются мотивы:

1) как побуждение, потребность: поскольку потребность является источником активности человека, то некоторые исследователи отождествляют ее с мотивами (П. В. Симонов, Д. В. Колосов);

2) мотив как предмет удовлетворения потребностей – такой взгляд опирается на предпосылку, что предметы становятся объектами желаний и целями действий субъекта, когда последний включает его в практическое осознание своего отношения к потребностям (С. Л. Рубинштейн);

3) мотив есть намерение – данная точка зрения основывается на том, что намерение является побудительной силой, волевым актом, следовательно, можно предположить, что оно тесным образом связано с мотивацией и мотивом. (Б. В. Зейгарник, К. Левин);

4) мотив является личностным свойством (Х. Мюррей, Д. Аткинсон, К. К. Платонов);

5) мотив является психическим состоянием, заставляющим человека действовать или бездействовать (Р. А. Пилоян, Д. Гилфорд, Е. Р. Хилгард);

6) мотив выступает как удовлетворенность – положительное эмоциональное состояние, являющееся одним из факторов, положительно влияющих на протекание деятельности (В. Г. Асеев, А. Г. Ковалев, П. М. Якобсон).

Таким образом, существует некоторые общие факторы мотивов:

- в качестве мотивов выступают психические образования – мысли, чувства и прочее, которые соотносятся с целями индивида в желании получить результат.

- мотивы не отделены от сознания. Если мотив не осознается субъектом, это означает его присутствие в сознательном отражении субъективной окрашенности. Поэтому в психологии социальная направленность любой деятельности дает понимание мотивационно-целевой сфере, которая понимается как вся совокупность мотивов, которые формируются и развиваются в течение жизни человека.

*Этапы формирования мотива* (по Е.П. Ильину)[[11]](#footnote-11).

1. Формирование потребности;
2. Переживание потребностного состояния как неприятного или желательного;
3. Стремление избавиться от возникшего напряжения;
4. Возникновение побуждения к поисковой̆ активности. Происходит заряжение энергией, предмет потребности не конкретен;
5. Внешняя поисковая активность – поиск реального объекта во внешней̆ среде. Или: Внутренняя поисковая активность – мысленный̆ перебор конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения;
6. Определение субъективной вероятности достижения успеха при различных способах поведения и деятельности, а также прогноз последствий выбираемого пути достижения цели. Здесь мотивация может иметь несколько причин и побуждений;
7. Выбор конкретной̆ цели и формирования намерения ее достичь.

Таким образом, рассмотрим структуру мотива. Е. П. Ильина предложил рассмотреть мотив как сложное интегральное психо-образование, которое содержит три основные компоненты. При чем данные компоненты соответствуют стадиям формирования мотива.

Структура мотива (по Е.П. Ильину) состоит из трех блоков:



Рисунок 2. Структура мотива

Как видно на рис.2 в структуру входит три блока, включающие в себя разные компоненты.

* Потребностный блок - биологические и социальные потребности.
* Блок «внутреннего фильтра» - нравственный̆ контроль (наличие нравственных принципов); предпочтения (интересы и склонности); уровень притязаний; убеждения, идеалы, ценности, установки, отношения; оценка своих возможностей̆ (знаний, умений, качеств); учет условий достижения цели (затраты усилий и времени); внешняя ситуация; последствия действия или поступка; собственное состояние в данный̆ момент.
* Целевой̆ блок - непосредственное опредмечивание, цель, процесс удовлетворения.

На сегодняшний день, не все исследователи мотивов и потребностей согласны с данной схемой по разным причинам. Например, отсутствие в ней стимула, что приводит к действию этой схемы по вертикале. Однако, и схемы, предложенные в горизонтальном исполнении мотивов, так же не совершенны. Таким образом, на сегодняшний день этот вопрос остается дискуссионным.

**Контрольные вопросы:**

* 1. **Потребности в общем виде определяются как:**

1) совокупность необходимых средств и условий для жизни человека и его взаимодействия с окружающей средой

2) множество социальных, физиологических факторов, влияющих на достижение устойчивого равновесия между жизненной и социальной средой

 3) забота человека об обеспечении необходимых средств и условий для собственного существования и самосохранения.

* 1. **Ценности – это:**

1) представления общества, человека о главных и важных целях жизни и работы, а также обоснованных средствах достижения этой цели

2) процесс побуждения человека и воздействия на него, путем формирования в нем определенных мотивов

3) интересы к знаниям, науке, искусству, общению, культуре

4) побуждение к активной деятельности личности или социальной группы, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности.

* 1. **Интересы к знаниям, науке, искусству, общению, культуре - это:**

1) нематериальные интересы

2) материальные интересы

 3) научные интересы

 4) познавательные интересы.

## Лекция 2. Мотивация и личность

## Параграф 2.1 Индивидуальные психологические черты и особенности

Каждый человек наделен индивидуальным набором психологических черт и особенностей, которые отличают его от других людей. Этот набор и составляет структуру личности, который включает в себя способности, темперамент, характер, волевые качества, эмоции, мотивация, социальные установки.

Рассмотрим подробнее:

**Способности** - это индивидуальные свойства личности, определяющие успешную деятельность индивида. Развитие способностей происходит из задатков, которые получаем при рождении. Можно сказать, что способности развиваются из задатков в процессе деятельности.

Различают разные виды способностей, которые соответствуют развитию той или иной деятельности в будущем – литературные, коммуникативные и пр.

**Темперамент** — определенный набор психики, который выражается в поведении, в реакциях индивиду на социальные обстоятельства, в проявлении чувств и пр. Темперамент является основой формирования характера и обладает набором характеристик – интенсивность, длительность, темп и пр. Как и способности темперамент имеет несколько классификаций по типу. Наиболее известные теории получили свое развитие в психологии, такие как теория Юнга (активность – пассивность, экстраверсия - интроверсия), теория Кречмера (по телосложению) и пр.

Говоря о взаимосвязи **эмоций и мотивации** следует понимать – переживания и побуждение к деятельности. В этом случае, мотивация представляет собой систему процессов, отвечающих за побуждения деятельности. Однако, человек начинает действовать, когда в его действии есть определенный смысл. Здесь и выступает эмоции как спонтанные сигнализаторы смысла. Эмоции врожденные и имеют ряд характеристик, включая полярность: положительные и отрицательные. При удовлетворении потребности – человек получает положительные эмоции. Длительное

лишение положительных эмоциональных состояний может привести к

отрицательным психическим деформациям. Замещая потребности, эмоции

становятся побуждением к действию.

И тогда мотивация выстраивается в структуру, где определена нужда, механизмы поиска и удовлетворения.

Ряд отечественных ученых (А.Н. Леонтьев, С.Л.Рубинштейн и др.) отмечали, что мотивы могут закрепиться как устойчивые характеристики личности. Например:

- если человек интересуется разными вопросами – «любознательный»

- если человек постоянно меняет свои увлечения – «переменчивый» и т.д.

Если человеку данные свойства не мешают, они закрепляются и принимают устойчивый характер. Эти способы формирования мотивов разделяют на экстернальные и интернальные.

Рисунок 3. Способы формирования мотивов.

Экстернальные свойства – проявление в гибкости человека к различнм воздействиям извне – уступчивость, подчинение приказам и пр.

Интернальные свойста – опора личности на собственные убеждения – упрямство, инициативность.

Мотивационные свойства личности, связанные с особенностями принятия решения, работой «внутреннего фильтра»:

1) догматичность — опора на положение, которое субъект считает непреложной истиной, неизменной при всех обстоятельствах (такого называют догматиком, доктринером);

2) капризность, своенравность, самодурство — принятие человеком решения без учета обстоятельств, взбалмошность поступков («так хочу, так считаю»; такого называют самодуром);

3) эгоистичность — склонность к предпочтению своих, личных интересов в противовес интересам других людей, общества; пренебрежение последними при принятии решения (человека с такими склонностями называют эгоистом);

4) нерешительность — наличие колебаний, необоснованных раздумий при принятии решения (выборе средства и способа удовлетворения потребности);

5) легкомыслие — поверхностность в принятии решения, планирование поступков без учета последствий;

6) безрассудность — не сдерживаемое доводами рассудка принятие решения (отсюда — безрассудные поступки как свойство личности);

7) безответственность — легкомысленность, игнорирование при принятии решения чувства долга, обязанности, неприятных последствий для других людей, общества;

8) авантюрность — планирование поступков, действий в расчете на случайный успех (склонный к авантюризму — авантюрист);

9) делячество — проявление при принятии решения узкого практицизма, при котором упускается из виду общественная сторона дела (обладатель этого свойства — делец, деляга);

10) импульсивность — проявление активности под влиянием случайных импульсов, без рассмотрения возможных последствий; торопливость в принятии решения действовать;

11) корыстолюбие — учет при формировании намерения прежде всего личной выгоды;

12) самоуверенность — большая уверенность в себе, в своих возможностях (самоуверенный человек пренебрегает предостережениями и советами других при принятии решения);

13) самонадеянность (самонадеянный человек) — то же, что самоуверенность (самоуверенный);

14) своеволие — принятие решения по собственной прихоти (своевольный человек пренебрегает законами, нормами общежития и т. п.);

15) своенравие — проявление упрямства, капризности (своенравный человек поступает так, как заблагорассудится);

16) предусмотрительность — учет при принятии решения возможных последствий (предусмотрительный человек тщательно планирует свои действия и поступки; его программа отличается доскональностью, скрупулезностью);

17) дальновидность (дальновидный человек) — то же, что предусмотрительность (предусмотрительный человек);

18) благоразумие — обдуманность в поступках, тщательное взвешивание всех «за» и «против» (благоразумный человек — антипод авантюристу);

19) обстоятельность (обстоятельный человек) — то же, что благоразумие (благоразумный человек);

20) самостоятельность — склонность к принятию решения без посторонних влияний и помощи;

21) рисковость — склонность к принятию планов, решений, могущих привести к неудаче, опасности (рисковый человек принимает решения вслепую, безоглядно, безрассудно, наобум, наудачу, напропалую, наугад).

Таким образом, новые свойства личности имеют ряд качеств, которые накладывают определённый отпечаток на всю личность в целом.

**Контрольные вопросы:**

* 1. **Специфический вид человеческой активности называется:**
		1. деятельностью
		2) рефлексом
		3) реакцией
		4) сознанием
	2. **Устойчивые психические явления, которые оказывают существенное влияние на деятельность человека и характеризуют его с социально-психологической стороны** – это:
	1) Свойства личности
	2) Способности
	3) Талант
	3. **Способности, которые включают в себя знания, умения и навыки, связанные с общением и взаимодействием с окружающими людьми, межличностным оцениванием и восприятием, установлением контактов, налаживанием связей, нахождением общего языка, расположением к себе и воздействием на людей** – это:
	1) Творческие
	2) Коммуникативные
	3) Практические

**Параграф 2.2 Психология психических состояний**

Согласно определению Левитова, психическое состояние – это целостная характеристика психической деятельности за определенный период времени, показывающая своеобразие протекания психических процессов в зависимости от отражаемых предметов и явлений действительности, предшествующего состояния и психических свойств личности. В своей работе он выделяет ряд детерминант психического состояния:

* + 1. предшествующей̆, наличной̆ и ожидаемой̆ ситуациями;
		2. набором актуализированных свойств личности;
		3. предшествующим психосоматическим состоянием;
		4. потребностями, стремлениями и желаниями;
		5. возможностями (проявившимися способностями и скрытым потенциалом);
		6. объективным воздействием и субъективным восприятием ситуации.

Примеры психических состояний: агрессивность, апатия, азарт, волнение, бодрость, усталость, интерес, терпение, сонливость, леность, удовлетворенность, страдание, ответственность (долг), доверие, совестливость, сочувствие (сострадание), открытость, откровение.

Хотя психологической литературе представлен чрезвычайно широкий перечень многофункциональности психический состояний: дифференциации психических состояний; ориентирования в среде; замещения недостатка информации; регулирования или регуляторная; интеграции психических процессов и психологических свойств; отражения и организации психических процессов и формирования качеств личности; организующая и дезорганизующая; оценки степени совпадения полученного результата и цели деятельности; согласование потребностей и устремлений с возможностями и ресурсами индивида и т. д.

Таким образом, можно отметит высокую значимость психических состояний в поведении человека, в функционировании соматики и психики, деятельности человека и пр. и отметить несколько классификаций по видам.

*Обзор классификаций психических состояний*

* 1. Наиболее известная классификация по В.А. Ганзену, который выделил несколько видовых критериев:

**Виды состояний по источнику формирования:**

- обусловленные ситуацией, например реакцией на брань;

- личностно-обусловленные, например резкая эмоциональная реакция, нередко возникающая у холериков.

**Виды состояний по степени внешней выраженности:**

- поверхностные, слабо выраженные, например настроение легкой печали;

- глубокие, сильные, имеющие характер страстной ненависти или любви.

**Виды состояний по эмоциональной окраске:**

- положительные, например поэтическое вдохновение;

- отрицательные, например уныние, апатия;

- нейтральные, например равнодушие.

**Виды состояний по длительности:**

- кратковременные, например вспышка гнева, продолжающаяся несколько секунд;

- продолжительные, длящиеся иногда годами, связанные с чувствами мести, скуки,депрессии;

- средней продолжительности, например связанные с чувством страха во время авиационных перелетов.

**По степени осознанности:**

- неосознанные, возникающие, например, во время сна;

- сознательные -- состояния мобилизации всех сил, например у спортсменов, устанавливающих спортивный рекорд.

**Виды психических состояний по уровню проявления:**

- физиологические, например голод;

- психологические, например воодушевление, энтузиазм;

- психофизиологические.

* 1. Характеристики и классификация психических состояний по Левитову:

1) Эмоциональные (модальные);

2) Активационные (отражают интенсивность психических процессов);

3) Тонические (ресурс сил);

4) Тензионные (степень напряжения);

5) Временные (продолжительность, устойчивость: от секунды до нескольких лет);

6) Полярность (благоприятные – неблагоприятные; положительные –

отрицательные).

*Классификация психических состояний:*

1) Нейтральные (спокойствие, безразличие, уверенность);

2) Активационные (возбуждение – апатия);

3) Тонические: (а) эмоциональные (аффект, паника, настроение, стресс, депрессия, счастье и др.), (б) функциональные (оптимальные и неблагоприятные), (в) психофизиологические (сон, бодрствование, боль, гипноз);

4) тензионные (напряженность, расслабленность – зажатость). Возникают при повышенной̆ нагрузке, при выходе за пределы комфортной̆ зоны; при препятствии на пути удовлетворения потребностей̆, при физической̆ и психической̆ травме, тревоге, лишении условий.

*Функции психических состояний[[12]](#footnote-12):*

I) Интегративная (интегрируют процессы и свойства личности для обеспечения протекания деятельности);

2) Адаптивная (установление соответствия между актуализированными потребностями человека и его возможностями, и ресурсами с учетом конкретных условий существования, особенностей̆ деятельности и поведения.;

3) Информационная;

4) Энергетическая;

5) Оценочная;

6) Антиципирующая;

7) Настроечная;

8) Побуждающая;

9) Уравновешивающая.

Основное условие – это гибкие переходы одного состояния в другое – непрерывность.

* 1. Модальность состояний:

Рисунок 4. Модальность психических состояний

Разделяют три категории психических состояний – функциональные, оптимальные и неблагоприятные функциональные. (Рис.4)

*Функциональные состояния* определяют эффективность деятельности человека.

*Оптимальные функциональные состояния:* оптимальная работоспособность, готовность к действию, операционная напряженность. Высокая и стабильная продуктивность, работа выполняется легко и быстро без напряжения, внимание сосредоточено, психические и моторные функции активизированы; заинтересованность делом и целеустремленность.

*Неблагоприятные функциональные состояния:* ухудшение показателей̆ выполняемой̆ деятельности или опасное перенапряжение сил человека.

**Виды:**

*Утомление* естественное истощение сил в результате интенсивной̆ продолжительной̆ работы, сигнал о необходимости отдыха. Физическое, умственное, сенсорное, двигательное, позотоническое и др. Физиологический дискомфорт, раздражительность, апатичность, ухудшение внимания, желание отдохнуть. Циклы: компенсируемое – некомпенсируемое – состояние срыва; острое – хроническое переутомление.

*Монотония –* из-за однообразной̆ работы, стереотипных действий̆, содержательной бедности заданий. Способствуют: отсутствие разнообразия в обстановке, однообразный̆ шум, приглушенная освещенность. Снижается тонус и активация – сонливость, апатия, скука. Возникают *автоматизмы.* Итог: травмы, аварии, несчастные случаи. Или возникает *состояние пресыщения* – активное эмоциональное неприятие скучной̆ работы, которое разряжается в аффективной̆ форме.

*Стресс* – работа организма в режиме сверх затрат. *Физиологический стресс* вызывают физические воздействия: сильный̆ шум, высокая температура воздуха, яркие вспышки света, вибрация и т. п.

Соответственно, эти факторы определены в пять групп:

* 1. мотивация – то, ради чего выполняется деятельность. Чем интенсивнее, значимее мотивы, тем выше уровень функционального состояния. От направленности и интенсивности мотивов зависит качественное своеобразие функционального состояния, на котором будет реализовываться конкретная деятельность;
	2. содержание труда, характер задания, степень сложности предъявляют требования к формированию определенного функционального со- стояния, определяют уровень активации;
	3. величина сенсорной̆ нагрузки. К сенсорной̆ нагрузке относят не только факторы, непосредственно связанные с деятельностью, но и окружающую обстановку. Она может изменяться от сенсорного пресыщения до сенсорной̆ депривации;
	4. исходный̆ фоновый̆ уровень, т. е. след от предшествующей̆ деятельности;
	5. индивидуальные особенности субъекта, такие как сила, уравновешенность, лабильность нервных процессов. Определяют специфику и развитие функциональных состояний. В частности, монотонная работа по- разному влияет на лиц с разной̆ силой̆ нервной̆ системы.

Основные методы, направленные на регуляцию психических состояний обеспечивают оптимальную работоспособность.

***Контрольные вопросы:***

1. **Эмоции являются.**

**1)психическими процессами и психическими состояниями**

2)психическими свойствами

3)психическими процессами

4) психическими состояниями

1. **Определенное отношение и взаимодействие компонентов психики за определенный период времени — это**

**1) Психическое состояние**

2) Психический процесс

3) Личность

4) Стресс

1. **К детерминантам психического состояния не относится:**

**1)Темперамент человека**

2) Возможности человека

3) Потребности человека

4) Объективные условия среды и их субъективное восприятие

**Параграф 2.3 Методики активизации различных компонентов мотивационной сферы**

Выделяют четыре компонента мотивационной сферы, при чем функция каждого из них отличная друг друга:

1. Первый, активационный̆ компонент, связан с органическими и функциональными затратами – прием пищи, сон и пр.
2. Второй – когнитивный компонент, включает в себя перестройку в когнитивных системах деятельности;
3. Третий компонент отвечает за динамику эмоций и переживаний - эмоциональный̆ компонент;
4. Четвертый координирует все компоненты и мотивационно-волевые процессы – мотивационный компонент.

Из разных источников можно найти методики активации оптимальной работоспособности человека, повышение адаптации и способности выдерживать различные по характеру нагрузки. Оценка соответствия критериям также основывалась на данных из литературных источников (в основном, на утверждении авторов об экспериментальном или эмпирическом подтверждении их эффективности). Конкретные меры по активизации компонентов мотивационной сферы рассматриваются авторами по факторам, воздействующим на деятельность человека. Например, комплекс упражнений, повышающий работоспособность труда на производстве и пр. Но при детальном рассмотрении выделяют разные методики по активизации различных компонентов мотивационной сферы.

Для первого компонента все методики условно разделены на три основные группы совершенствования условий и как следствие повышения работоспособности человека[[13]](#footnote-13):

1) Минимизация негативных воздействий на человека. Например, Очищение помещения, снижение шума.

2) Максимизация таких факторов, как эргономическая, эстетическая и организационная комфортность на рабочих местах, морально-психологический климат в коллективе, безопасность труда, хозяйственно - бытовая обустроенность на производстве, и другие.

3) Оптимизация таких факторов, как освещенность, микроклимат, демографическая и социальная структура персонала, материальные условия труда, и другие.

Для второго компонента:

Многие авторы разрабатывают комплексы методик, которые способствуют развитию оптимальной работоспособности, активизируя когнитивный компонент. Примеры:

1. методика «Интеллектуальной̆ саморегуляции» С.Е. Злочевского. Перед сном суммируются результаты дневной̆ интеллектуальной̆ и практической̆ работы и производится планирование содержания, объема и порядка выполнения работы на следующий̆ день (время выполнения 1-2 минуты)[[14]](#footnote-14).
2. программа развития пространственно – временных представлений. Формирование обстановки доверия и эмоционального комфорта учащихся. В данной программе представлен комплекс упражнений по развитию у детей знаний об окружающем мире, для автоматизации навыков ориентировки в правых и левых частях тела, для расширения представления о времени и т.д.[[15]](#footnote-15)

Примерами методик активизации третьего компонента, направленного на преодолению или снижению нервно - психической напряженности могут способствовать, следующие меры:

* Чередование работ, где задействованы разные анализаторы.
* Чередование работ умственного и физического характера.
* Исключить монотонную работу.
* Изменение в течении дня нагрузки и интенсивности работы
* Перерывы и пр.

Для активизации четвертого компонента многие авторы предлагают вырабатывать новые привычки. Для этого сегодня существует много технологий, такие как «привычка за 30 дней», «Изменить жизнь за 24 часа». В этом действии заложено смещение акцента не на выполнение упражнений, а на стремление выполнения обязательных сознательных действий, что позволяет работать с внутренним сопротивлением. Однако данные действия должны иметь обязательный отчет, что позволит проводить самоконтроль о результатах.

Таким образом, и анализ литературы показал, что при воздействии на данные компоненты мотивационной сферы можно достичь эффективности результатов в различных видах деятельности, учебе, спорте и пр. Таким образом, если человек стремится к выполнению определенной деятельности, можно сказать, что у него есть мотивация, которой необходимо управлять и поддерживать ее компоненты. Однако, должно быть понимание того, что действие всех компонентов тесно переплетены. Так, при формировании личности мотивационные факторы становятся индивидуальной особенностью личности и взаимодействуют с другими психическими процессами. Например, рассматривая успешность деятельности любого человека отмечается прямая взаимосвязь с величиной самооценки, так как именно она влияет на уровень притязаний[[16]](#footnote-16). Соответственно, возникают факторы, которые носят одноимённые названия – мотив успеха или избегания неудачи и пр.

**Контрольные вопросы:**

* 1. **Какие из перечисленных компонентов относятся к мотивационной сфере существуют:**

1) мотивирующий

2) когнитивный

 3) все

* 1. **Как активизировать компонент работоспособности**

1) смена привычек

2) чередование процессов физического и умственного труда

3) повышать мотивацию к действию

* 1. **Слушать музыку необходимо для:**

1) повышения мотивационного компонента

2) для снятия эмоционального напряжения

 3) для развития научного интереса

***Лекция 3. Проблема определения мотивации и виды мотивации***

###  **Параграф 3.1 Исторический экскурс в историю изучения мотивации человека**

Исторически изучение мотивации имеет условно несколько этапов развития, при этом от этапа зарождения до непосредственного вхождения в обиход понятия «мотивация» :

**V век до н.э.** Свое начало изучение мотивации берет с трудов мыслителей Древней Греции и Древнего Рима. Можно наблюдать интерес древнегреческих мыслителей к активации деятельности человека и животных. Именно изучение активации и положило начало изучению мотивации. В своих работах **Платон** отмечал, что два виды души: «вожделеющую» и «разумную». При чем первая – отличалась наличием потребностей, страсти и влечений (подобно стаду), а вторая – помогала первой душе руководить ими. Позднее **Аристотель** отметил, что человек обладает стремлениями, которые имеют разное значение, при этом тесно связаны с целью и определены потребностями и чувствами, которые также имеют разный характер. Сами же потребности нужны для определения пригодности или непригодности объекта для жизнедеятельности. В результате получаем, что любая эмоция, движение, определяющая движение человека подразумевает под собой природные основания. **Гераклит**  полагал, что потребности определяются условиями жизни (например, купание птиц в золе или пыли), так как нам приходится за свои желания платить ценою «психеи», то человеку необходима умеренность во всем, что способствует совершенствованию и развитию интеллектуальных способностей человека. В противном случае человек ослабляет свою «психею».

**Конец XVIII в.** Так как тема активации была определена, то французские материалисты решили свой взор направить на источники активности человека. **П. Гольбах** считал, что потребности являются движущим фактором нашей воли, умственной активности и страстей. Потребности при помощи мотивов, которые представляют собой реальные или воображаемые предметы, способствуют движению нашего ума, нашей воли, и наших чувств. Потребности также направляют их для активизации различных мер, способствующих поддержанию существования организма. Так как потребности по своей природе беспрерывны, то это приводит к постоянной его активности. П. Гольбах полагал, что зная только одни внешние причины можно объяснить *активность* человека. Он также отвергал традиционные для того времени представления об активности сознания, волевой, познавательной и эмоциональной деятельности. Кроме того, у других авторов выделяются иные формы потребностей. **Н.Г. Чернышевский** отмечал, первичные и нравственно – эстетические потребности. При чем первичные являлись ограниченными и с их активизацией происходит развитие познавательных способностей человека. К первичным потребностям он относил ограниченные потребности.

**В конце XIX века** после появления учения Фрейда –начинается новый этап в изучении проблемы мотивации человека. Фрейд считал, что решающая роль в организации поведения принадлежит бессознательному, приводящее к влечениям (сексуальным или агрессивным), а также подавлению побуждений которого со стороны "Сверх-Я" приводит к неврозам. Однако, вскоре появляются и другие теории в психологии, которые включали психоаналитическую теорию Фрейда или обходили ее, но объясняли поведение человека. Например, **У. Макдауголл** в «гармоничной» концепции отмечал, что человек обладает восемнадцатью инстинктами, которая зависит от характера воспитания и соответствует определенной эмоции.

**Первая половина, ХХ века.** Это время подарило миру огромное количество работ тесно связанных с понятием «потребности». Возникли мотивационные теории, которые конкурировали между собой. Одни теории опирались на потребности – потребностные теории (Г.Мюррей, А.Маслоу и др.), другие опирались на работы бихевиористов придерживались схемы «стимул-*реакция*" (Джон Уотсон,Эдвард Торндайк, И. Павлов).

**Вторая половина, ХХ век**а. В этот период появилось третье направление – когнитивная теория мотивации, где отмечалось воздействие на человека внешних условий и опыта внутреннего опыта. Для объяснения этой теории применялись новые термины – мотив, основания, когнитивные факторы, ценности, уровень притязаний, социальные потребности и др. Кроме того, эти мотивационные концепции объединились в одном направлении - признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека. (**Р. Вудвортс**, У.Джеймс, Г.Келли, Д. Макклелланд и др). **А. Шопенгауэр** впервые употребил *слово* "мотивация" в статье "Четыре принципа достаточной причины" (1900 – 1910). После этого понятие "мотивация" стали рассматривать для объяснения причин поведения человека и животных.

На сегодняшний день существуют различные трактовки термина "мотивация". Так. К.К. Платонов трактует мотивацию, как совокупность мотивов. М.Ш. Магомед-Эминов понимал мотивацию, как процесс психической регуляции конкретной деятельности. В.К. Вилюнас рассматривал мотивацию, как совокупную систему процессов, отвечающих за побуждение и *деятельность* человека.

Так, первое направление рассматривает мотивацию, как совокупность факторов или мотивов. А второе направление - как процесс, механизм.

И в том, и другом направлении мотивация является вторичным по отношению к мотиву образованием, явлением.

Многие психологи под мотивацией подразумевают детерминацию поведения. На основании этого они выделяют внешнюю и внутреннюю мотивацию.

На сегодняшний день пока нет единого взгляда на сущность мотивации, ее роли в регулировании поведения человека.

На сегодняшний день, выделяют более 50 мотивационных теорий, которые дополняют, расширяют или конкурируют между собой. Так как не существует общепризнанной теории мотивации и, соответственно, системы основных ее понятий, то и ученые разделились во мнениях: одни – рассматривают побудительные силы, воздействующие на человека осознанно и неосознанно. Вторые стремятся отметить непосредственно за последовательность действий для реализации цели. Поэтому возникают споры в терминологии, в причинах формирования мотивации поведения и деятельности и пр. Рассмотрим детальнее некоторые теории.

**Контрольные вопросы:**

* 1. **С чьими именами связано начало истории изучения мотивации:**

1) Платон

2) Аристотель

 3) Гераклит

4) Все

* 1. **Кто одним из первых выделил эстетические потребности:**

1) З. Фрейд

2) А. Шопенгауэр

3) Н.Г. Чернышевский

* 1. **Интересы к знаниям, науке, искусству, общению, культуре - это:**

1) нематериальные интересы

2) материальные интересы

 3) научные интересы

 4) познавательные интересы.

**Параграф 3.2 Области изучения мотивации (по Х.Хекхаузену)**

Х. Хекхаузен выделял «мотивацию» в качестве обобщающего обозначения многочисленных процессов и явлений, суть которых сводится к тому, что живое существо выбирает свое поведение, исходя из его ожидаемых последствий, и управляет им в аспекте его направления и затрат энергии. Наблюдаемая целенаправленность поведения, начало и завершение более крупных фрагментов поведения, его возобновление после прерывания, переход к какому-либо фрагменту поведения, конфликт между различными целями и его разрешение – все это относится к проблемной области, называемой «мотивация». В своей работе «Мотивация и деятельность» Х. Хекхаузен сужает данное понятие и дает свое определение, где отмечает, что процессы мотивации охватывают побудительные аспекты ситуации, раскрывающиеся через восприятие возможностей достижения определенных целей, привлекательность предвосхищаемых последствий действия, которая раскрывает актуализируемые этой ситуацией мотивы. Эти мотивы определяются как такие содержательные классы целей действия, которые существуют в форме устойчивых и относительно постоянных ценностных диспозиций. При этом они обладают рядом качеств: они не врожденные, не играют решающей роли для организма, но зависят от социализации и от норм среды, где воспитывается ребенок. Естественно, физиологические потребности – пища, жажда и пр.- не входят в понятия мотивы.

 «Понятие "мотив" включает такие понятия, как потребность, побуждение, влечение, склонность, стремление и т. д. При всех различиях в оттенках значения этих терминов указывают на "динамический" момент направленности действия на определенные целевые состояния, которые независимо от их специфики всегда содержат в себе ценностный момент и которые субъект стремится достичь, какие бы разнообразные средства и пути к этому ни вели. При таком понимании можно предположить, что мотив задается таким целевым состоянием отношения "индивид-среда", которое само по себе (хотя бы в данный момент времени) желательнее или удовлетворительнее наличного состояния» [Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003 - 860 с.].[[17]](#footnote-17)

Высшие мотивы по Х.Хекхаузену:

**Мотив аффиляции** – потребность в общении, эмоциональных контактах, дружбе и любви. *Проявления*: стремление находиться во взаимодействии с окружающими, желание оказывать кому-либо помощь и поддержку и принимать их от него. Усиливается в ситуациях, порождающих стресс, тревогу и неуверенность в себе.

*Блокирование* в аффиляции: вызывает чувство одиночества, фрустрацию.

*Характеристика людей:* Люди с преобладающим мотивом аффилиации достигают более высоких результатов в коллективной работе. Максимальное улучшение результатов деятельности в этих условиях наблюдается у тех, кто одновременно имеет сильно выраженные мотивы аффилиации и достижения успехов. А худшие результаты в случае, если рядом с другими людьми работает человек с высокоразвитым мотивом достижения и с выраженной боязнью быть отвергнутым людьми в случае неудачи. Лица, у которых доминирует мотив аффилиации бояться быть отвергнутыми. Им больше нравятся те, кто их окружает, они сами пользуются симпатией и уважением окружающих. Отношение таких людей строятся на основе взаимного доверия. Мотив аффилиации обычно проявляются как стремление наладить добрые, эмоционально положительные взаимоотношения с людьми. Внутренне, или психологически, он выступает в виде чувства привязанности, верности, а внешне - в общительности, в стремлении сотрудничать с другими людьми, постоянно находиться вместе с ними. Любовь к человеку - высшее духовное проявление данного мотива.

**Мотив достижения** – устойчивое стремление человека к успехам в различных видах деятельности. Он объясняет внутри- и межиндивидуальные различия в ориентациях, интенсивности и последовательности поведенческих актов, связанных с достижением успехов. Соотносится с мотивом избегания неудачи. Преобладание кого-то из этих двух мотивов влияет на отношение к выполняемой̆ деятельности, на ее успешность или неспешность. Разрабатывали Д. Макклеланд, Дж. Аткинсон, Х. Хекхаузен.

**Мотив власти** –кратко можно определить как устойчивое и отчётливо выраженное стремление человека иметь власть над другими людьми.

*Проявление*: люди с мотивов власти проявляют себя лучше в эмоциональных переживаниях, связанных с удержанием или утратой̆ психологического, или поведенческого контроля над другими людьми; удовлетворение от победы над другим человеком в деятельности или огорчение по поводу неудачи; нежелание подчиняться другим людям.

*Характеристика:* Склонность управлять и доминировать над другими людьми в любых ситуациях. Люди с развитым мотивом власти более других склонны обращать на себя внимание других, выделяться, привлекать сторонников, сравнительно легко поддающихся влиянию, приобретать и накапливать престижные, пользующие модой вещи. У них, как правило, более высокий уровень социальной активности, проявляющийся в стремлении занимать руководящие посты, включаться в соревнования. Они малоконформны, неважно себя чувствуют в групповых видах деятельности, когда вынуждены строго следовать одинаковым для всех правилам поведения и подчиняться другим. С теоретической точки зрения явления, связанные с мотивацией власти, представляются гораздо более сложными для понимания, чем феномены, относящиеся к аффилиации и мотивации достижения успехов. В стремлении человека казаться более сильным и влиятельным, оказывать воздействие на людей и происходящие события могут быть включены многие различные мотивы помимо собственно мотива власти, поэтому чётко представить себе структуру и иерархию всевозможных мотивов, побуждающих к проявлению власти, не всегда представляется возможным.

Особый интерес в психологии мотивации вызывает так называемое **просоциальное поведение** и его мотивы. Под таким поведением понимаются любые альтруистические действия, направленные на благополучие других людей. Эти формы поведения по своим особенностям разнообразны и располагаются в широком диапазоне от простой любезности до серьёзной благотворительности, оказываемой человеком другим людям, при чём иногда с большим ущербом для себя, ценой самопожертвования.

**Мотив помощи** – относится к просоциальному и альтруистическому поведению. Включает 4 аспекта:

1) осознание последствий собственных действий̆ или бездеятельности для благополучия других людей̆;

2) приписывание себе ответственности;

3) моральные (просоциальные) нормы, которые определяются обществом и принимаются личностью как внутренние стандарты;

4) самооценка, когда поведение подкрепляет желательные представления о самом себе.

**Мотив агрессии** – связан с намеренным причинением вреда другому человеку. Является результатом следующих процессов:

 1) оценки следствий своего агрессивного поведения как положительных;

2) наличие фрустрации;

 3) наличие эмоционального перевозбуждения типа аффекта или стресса, сопровождаемых внутренней̆ напряженностью, от которой человек хочет избавиться;

4) наличие подходящего объекта агрессивного поведения, способного снять напряжение и устранить фрустрацию.

Подавляется тенденцией̆ к торможению агрессии, когда агрессивные действия оцениваются как нежелательные.

Хайнц Хекхаузен отмечал:

1. Наличие одновременно нескольких мотивов у человека, при чем их взаимосвязь усиливала эффективность результата.
2. Существует всегда как прямой мотив, так и его про-мотив. В качестве противоположного мотиву аффилиации выступает мотив отвергания, проявляющийся в боязни быть не принятым, отвергнутым значимыми людьми.

Х. Хекхаузен на основе проведенного им анализа выделил восемь проблемных областей психологии мотивации.

1. «Существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений "индивид-среда". Эти классы можно разграничить, основываясь на характерных целевых состояниях, стремление к которым часто наблюдается у людей. (Наряду с желаемыми целевыми состояниями мотивы в рамках некоторых отношений "индивид-среда" можно определить и через избегаемые состояния.) В данном случае мы имеем дело с проблемой содержательной классификации мотивов, составления их перечня.

2. Мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные диспозиции. Необходимо выяснить на основании каких возможностей и активирующих воздействий среды возникают индивидуальные различия в мотивах, а также выяснить возможности изменения мотивов путем целенаправленного вмешательства. В данном случае мы имеем дело с проблемой развития и изменения мотивов.

3. Люди различаются по индивидуальным проявлениям (характеру и силе) тех или иных мотивов. У разных людей возможны различные иерархии мотивов. В данном случае перед нами встают проблемы измерения мотивов.

4. Поведение человека в определенный момент времени мотивируется не любыми или всеми возможными его мотивами, а тем из самых высоких мотивов в иерархии (т. е. из самых сильных), который при данных условиях ближе всех связан с перспективой достижения соответствующего целевого состояния или, наоборот, достижение которого поставлено под сомнение. Такой мотив активируется, становится действенным. (Одновременно могут активироваться и другие мотивы, соподчиненные ему или находящиеся с ним в конфликте. Но ради простоты побочными мотивами мы пренебрежем.) В данном случае мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотива, т. е. с проблемой выделения ситуационных условий, приводящих к такой актуализации.

5. Мотив остается действенным, т. е. участвует в мотивации поведения, до тех пор, пока либо не достигается целевое состояние соответствующего отношения "индивид-среда", либо индивид к нему не приблизится, насколько позволят условия ситуации, либо целевое состояние не перестанет угрожающе отдаляться, либо изменившиеся условия ситуации не сделают другой мотив более насущным, в результате чего последний активируется и становится доминирующим. Действие, как и мотив, нередко прерывается до достижения желаемого состояния или распадается на разбросанные во времени части; в последнем случае оно обычно спустя определенное время возобновляется. Здесь мы сталкиваемся с проблемой выделения в потоке поведения частей действия, т. е. с проблемой смены мотивации, возобновления или последействия уже имевшей место мотивации.

6. Побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация. Мотивация мыслится как процесс выбора между различными возможными действиями, процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность. Короче: мотивация объясняет целенаправленность действия. В этом случае мы имеем дело с проблемой мотивации как общей целенаправленности деятельности и в особых случаях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

7. Мотивация, безусловно, не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт. Она, скорее, складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта, прежде всего до и после выполнения действия. Так, вначале работает процесс взвешивания возможных исходов действия, оценивания их последствий. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой аналитической реконструкции мотивации через гипотетические промежуточные процессы саморегуляции, характеризующие отдельные фазы протекания действия.

8. Деятельность мотивирована, т. е. направлена на достижение цели мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией. Деятельность складывается из отдельных функциональных компонентов - восприятия, мышления, научения, воспроизведения знаний, речи или моторной активности, а они обладают собственным накопленным в ходе жизни запасом возможностей (умений, навыков, знаний), которыми психология мотивации не занимается, принимая их как данное. От мотивации зависит, как и в каком направлении будут использованы различные функциональные способности. Мотивацией также объясняется выбор между различными возможными действиями, между различными вариантами восприятия и возможными содержаниями мышления, кроме того, ею объясняется интенсивность и упорство в осуществлении выбранного действия и достижении его результатов. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой многообразия влияний мотивации на наблюдаемое поведение и его результаты».[[18]](#footnote-18)

**Контрольные вопросы:**

* 1. **Как Х. Хекхаузен определяет мотивацию:**

1) совокупность необходимых средств и условий для жизни человека и его взаимодействия с окружающей средой

2) множество социальных, физиологических факторов, влияющих на достижение устойчивого равновесия между жизненной и социальной средой

 3) побудительные аспекты ситуации, раскрывающиеся через восприятие возможностей достижения определенных целей

* 1. **Мотивы – это:**

1) потребность,

2) побуждение,

3) влечение,

4) склонность,

5) все вышеперечисленные

* 1. **Сколько проблемных областей выделил Х. Хекхаузен:**

1) 4

2) 1

 3) 8

 4) 12

**Параграф 3.3 Развитие мотивационной сферы человека**

Вопрос о развитии мотивационной сферы является одним из самых сложных и до конца не изучен­ным. На сегодняшний представлены несколько теорий, где рассмотрены основные этапы, однако существенные различия между теориями отмечают и сами авторы.

В отечественной психологии формирование и развитие мотивационной сферы у человека рассматривается в рамках психологической теории деятельности, пред­ложенной А. Н. Леонтьевым. Он предположил, что на разных этапах развития личности одна из деятельностей̆ становится ведущей̆, что проявляется в большем значение для дальнейшего развития личности, другие деятельности – меньше. При чем ведущая деятельность – это деятельность, где формируются главные новообразования, и закладываются основы будущей личности и следующей деятельности. Леонтьев обратил особое внимание на один механизм образования мотивов – механизм превращения цели в мотив, где в силу определённых причин цель, к которой стремился человек становится самостоятельной побудительной силой, то есть мотивом.

В отечественной психологии развитие и формирование мотивационной сферы рассматривалось в процессе онтогенеза в рамках формирования интересов человека. Основным побуждающим моментом для любого человека к деятельности являются познавательные потребности. Поэтому в отечественной психологии развитие мотивационной сферы тесно связано и рассматривается в единстве с развитием познавательной сферы. Эльконин Д.Б. разделял все ведущие деятельности на два вида:

1. Формирующие и развивающие преимущественно познавательную сферу (знания, умения, как достичь чего-либо, сфера «ребенок – общественный̆ предмет»);
2. Способствующие развитию потребностно-мотивационной сферы (что важно, к чему стремиться, человек определяется в отношении целей жизни, сфера – «ребенок – общественный взрослый»).

Соответственно, соединяя данную теорию с процессом онтогенеза, проводимые научные исследования показали, что первые проявления интере­са у детей наблюдаются уже на первом году жизни, как только ребенок начинает ориентироваться в окружающем мире.

1. У младенцев ведущая деятельность – общение в непосредственно–эмоциональной форме. На этом этапе развития ребенка чаще всего интересуют яркие, красочные предметы, незнакомые вещи, издаваемые предмета­ми звуки. Ребенок не только испытывает удовольствие, воспринимая все это, но и требует, чтобы ему вновь и вновь показывали заинтересовавший его предмет, сно­ва дали услышать вызвавшие у него интерес звуки. Внутри ведущей деятельности формируются ориентировочные и сенсорно-манипулятивные действия. Он плачет и негодует, если его лишают возможности продолжать воспринимать то, что вызвало интерес. Кризис 1-го года Новообразования – ходьба и первое слово. Разрыв системы «мы». Ребенок автономизируется.

2. Позднее, когда ребенок осваивает общественные формы действования с предметом, у него формируется установка «Я сам могу». Ребенок стремиться к равноправию со взрослыми. Этот период носит условное название - кризис 3-х лет. Для ребенка идеальной̆ формой̆ становится мир взрослых, но непосредственно в мире взрослых он жить не может. Ведущая деятельность – предметно - орудийная деятельность.

3. При дальнейшем развитии ребенка, происходит формирование оценивания своей деятельности и нарабатывается учебная мотивация через интерес к игре. Игра в этот период становится ведущей деятельностью ребенка, в ней развиваются разнообразные стороны его психической жизни, форми­руются многие важнейшие психологические качества его личности. Через игру ребенок понимает, что ему надо учится. Следует отметить, что познавательные интересы дошкольников, направленные на познание реальной действительности, весьма широки, поэтому игры, которые увлекают дошколят носят хаотичный характер.

4. Учебная деятельность. Ведущая деятельность учеников направлена на усвоение новых знаний. Происходит формирование интеллектуальных и познавательных сил. В подростковом возрасте происходят дальнейшие изменения в интересах школьников. Значительно расширяются и углубляются прежде всего *интересы социально-политического плана***.**Ребенок начинает интересоваться не только те­кущими событиями, но и проявлять интерес к своему будущему, к тому, какое по­ложение он займет в обществе. Подобное явление сопровождается расширением познавательных интересовподростка, которые являются дифференцированными. Круг того, что интересует подростка и что он хочет узнать, становится все шире и шире. Причем часто познавательные инте­ресы подростка обусловлены его планами на будущую деятельность.

5. Отмечая особенность развития ученика в подростковый̆ период многие ученые выделяют - интимно-личностное общение. Происходит воспроизведение в отношениях между сверстниками тех отношений, которые существуют между взрослыми. Однако в этот период происходит нравственное развитие, самоопределение. Внутри этой деятельности – формируются взгляды на свое будущее и отношения между людьми.

6. Старший школьный возраст обусловлен разнообразием деятельностей в социальной среде. Ведущей деятельностью является учебно – профессиональная.

Дальнейшее развитие продолжает рост потребностей и приобретение возможностей.

7. В зрелом возрасте – происходит переоценка всех знаний и умений и происходит отдача опыта обществу.

Данная концепция Эльконина очень четко отражает сдвиг мотива на цель. То есть по хронологии мы можем наблюдать мотивационные образования, затем ставилась цель и происходила передача цели мотивационных свойств. При достижении цели – человек получал новые социальные отношения под воздействием которых формировались новые мотивационные отношения, о чем и говорил Леонтьев.

*Психологические механизмы мотивации человека по Вилюнасу В.К.*

При онтогенетическом развитии благодаря приобретению способности вызы­вать активность индивида при биологической мотива­ции, носит название замыканием условной связи. Но с психологической стороны, а при уче­те того, что выработка условной связи означает изме­нение субъективного отношения к условному раздра­жителю, этот механизм может быть изображен в виде передачи эмоционального (мотивационного) значения безусловного воздействия новому содержанию, т. е. переключением эмоционального переживания в образе согласно от­ражаемым объективным связям и фиксацией на новом содержании, которое в силу этого становится мотивационным. Именно такое переключение лежит в основе мотивационного обусловливания, представляющего собой основной механизм развития биологической мо­тивации в онтогенезе. Следы эмоционального переключения обнаруживаются в некоторых частных теориях и исследованиях, однако в 1976 г. В.К. Вилюнасом была изложена концепция представления об эмоциях как о субъективной форме мотивации. Согласно этой теории эмоциональные переживания являются единственным представителем мотивационных процессов на уровне психического отражения. Теоретическая аргументация феномена эмоционального переключения состояла в предложении различать: ведущие эмоции*,*направленные на непосредственно мотивационно значимые явления и возникающие при их восприятии или представлении, и производные эмоции*,*развивающиеся из ведущих по мере выяснения важных для этих явлений связей и условий в конкретной ситуации.

*Основными механизмами развития мотивации человека являются механизмы:*

1. Мотивационное обуславливание. Передача эмоционального (мотивационного) значения имеющим его воздействием новое содержание, связанному с эти воздействием в опыте индивида.

2. Мотивационное опосредование. Строение воспитательного воздействия: предписание; аргументация (связаны причинно-следственными отношениями).

3. Мотивационная фиксация. Способность мотивационного события оставлять следы. Фиксация эмоцией, запечатление инстинктивного опыта (половое запечатление), подражание и эмоциональное заражение (эмоциональное состояние другого не безразлично индивиду).

4. Мотивационная суммация. Полимотивация жизненная (на основе сложившейся жизненной ситуации) и ситуативная (влияние разных факторов на личную ситуации (К. Левин)).

Таким образом, теорий по этапам развития мотивационной сферы достаточно много и все они пересекаются с теориями мотиваций.

*Контрольные вопросы:*

* 1. **Мотивационная фиксация - это:**

1) влияние разных факторов на личную ситуацию

2) запечатление инстинктивного опыта

 3) строение воспитательного воздействия

* 1. **В каком возрасте у ребенка ведущая деятельность – игра?:**

1) 3 года

2) 6 лет

3) 13 лет

* 1. **На какие подвиды разделял Эльконин ведущую деятельность:**

1)Формирующие и развивающие преимущественно познавательную сферу (знания, умения, как достичь чего-либо, сфера «ребенок – общественный̆ предмет»);

2)Способствующие развитию потребностно-мотивационной сферы (что важно, к чему стремиться, человек определяется в отношении целей жизни, сфера – «ребенок – общественный взрослый»).

3)Все вышеперчисленные

**Лекция 4 Основные направления в изучении мотивации**

**Параграф 4.1. Психологические направления в изучении мотивации**

Обилие психологической литературы по проблеме мотивации и мотивов демонстрирует многообразие точек зрения на их природу. В зарубежной психологии существует три направления исследования мотивации личности, которые соответствуют основным психологическим направлениям - психоаналитическое, когнитивное и гуманистическое.

 В частности, в психоаналитическом направлении любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами. Таким образом, мотивация в психоанализе рассматривается как стремление удовлетворить врожденные инстинкты жизни и смерти. У инстинкта жизни две формы: половая потребность и обычные физиологические потребности. Инстинкт смерти выражается в агрессии, мазохизме, самоуничижении и т.д. Современный психоанализ отошел от определения, что половые отношения являются первопричиной поведения человека, но при этом сохранился взгляд на источник мотивации как на борьбу противоположных и в принципе непримиримых начал.

В гуманистических теориях основным постулатом является самоценность каждого индивида, способного самостоятельно определять свой жизненный путь. Нормальный человек автономен, высокоиндивидуален, в основном сознателен. Основной мотивирующей силой является реализация индивидом своих способностей. При этом отрицается возможность аналитического, рационального познания человеческой сущности. Необходимо лишь наблюдать личность. Человек в свою очередь должен доверять своим чувствам.

В когнитивном направлении, мотивация рассматривается:

- «механизм выбора» формы поведения (Р. Боллс)

- все поступки мотивируются внутренне в соответствии с нашими врожденными особенностями (Е. Деси).

В 1995 году Flaste, Deci выделили главный вопрос психологии мотивации «Почему люди делают то, что они делают?», который включает в себя следующие подвопросы:

«Почему люди вообще что-то делают?»,

«Почему люди в данный момент делают то, что они делают, а не что-то другое?»,

 «Почему люди, начав что-то делать, обычно доводят это до конца?».

Кроме того, в когнитивном направлении изучения мотивации рассматривается теория атрибуции (представитель - Г. Келли), определяющая каким образом люди осознают свое поведение и стараются его оправдать. Все теории атрибуции объединяются следующими общими предположениями:

* все ищут смысл в окружающем нас мире,
* все объясняют действия других людей либо внутренними, либо внешними причинами,
* все объяснения поведения и действия людей делаются на основе логики.

В последнее время в зарубежной мотивационной психологии развивается тенденция синтеза всех подходов.

Взгляды отечественных ученых, как и зарубежные коллег, образуют несколько направлений, соответственно своим взглядам. Первое направление развивали Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев и их ученик, В.К. Вилюнас; второе – С.Л. Рубинштейн, Б.Г. Ананьев; третье – В.Н. Мясищев; четвертое – Д.Н. Узнадзе и его ученики – А.С. Прангишвили, И.В. Имедадзе.

В современной психологии под термином «мотивация» рассматривают:

1) совокупность побуждений, вызывающих активность индивида и определяющих степень этой активности (т. е. мотивация как система факторов, детерминирующих поведение);

2) процесс образования, формирования мотивов, внутреннего управления поведением человека, поддерживающий поведенческую активность на определенном уровне.

Так, под мотивацией, понимают:

- понятие, используемое для объяснения последовательности поведенческих действий, направленных на конкретную цель, которая может меняться в зависимости от различных обстоятельств, ситуаций. (В.А.Розанова)

- побуждение к активной деятельности личностей, коллективов, групп, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности (Г.Г. Зайцева)

- процесс стимулирования какого-либо конкретного человека или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей организации (А.С. Афонин)

- процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов (А.Я.Кибанов).

- процесс формирования мотивов мотива (Е.П.Ильин),

- побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность.

В понятие мотивации входят моменты целенаправленного поведения человека с его активизацией, управлением и реализацией. Для понимания общей структуры мотивации выступает схема А.Г. Асмолова, где он выделил три группы переменных и структур, которые отвечают за эту область:

 Первая — общие источники и движущие силы деятельности; Е.Ю. Патяева (1983) удачно назвала их «мотивационными константами».

Вторая группа — факторы выбора направленности деятельности в конкретной ситуации здесь и теперь.

Третья группа — вторичные процессы «ситуативного развития мотивации» (Вилюнас, 1983; Патяева, 1983), которые позволяют понять, почему люди доводят до конца то, что они начали делать, а не переключаются каждый раз на все новые и новые соблазны (подробнее см.: Леонтьев Д.А., 2004).

В. Г. Леонтьев выделяя целенаправленность обозначил следующие виды:

1) первичная мотивация проявляется в форме инстинкта, влечения, потребности;

2) вторичная мотивация проявляется в форме мотива. Мотивы, в свою очередь, делятся на внутренние и внешние.

Основные положения теории мотивации А.Н. Леонтьева[[19]](#footnote-19):

1. Источником человеческой мотивации служат потребности. Потребность есть объективная нужда организма в чем-то внешнем — предмете потребности. До встречи с предметом потребность порождает только ненаправленную поисковую активность (см.: Леонтьев Д.А., 1992).
2. Встреча с предметом — опредмечивание потребности — превращает этот предмет в мотив целенаправленной деятельности. Потребности развиваются через развитие их предметов. Именно благодаря тому, что предметами человеческих потребностей выступают предметы, созданные и преобразованные человеком, все человеческие потребности качественно отличаются от иногда сходных с ними потребностей животных.
3. Мотив — это «тот результат, то есть предмет, ради которого осуществляется деятельность» (Леонтьев А.Н., 2000, с. 432). Он выступает как «...то объективное, в чем эта потребность (точнее, система потребностей. — Д.Л.) конкретизируется в данных условиях и на что направляется деятельность как на побуждающее ее» (Леонтьев А.Н., 1972, с. 292). Мотив — это приобретаемое предметом системное качество, проявляющееся в его способности побуждать и направлять деятельность (Асмолов, 1982).
4. Человеческая деятельность полимотивирована. Это означает не то, что одна деятельность имеет несколько мотивов, а то, что в одном мотиве опредмечиваются, как правило, несколько потребностей в разной степени. Благодаря этому смысл мотива является сложносоставным и задается его связями с разными потребностями (подробнее см.: Леонтьев Д.А., 1993, 1999).
5. Мотивы выполняют функцию побуждения и направления деятельности, а также смыслообразования — придания личностного смысла самой деятельности и ее компонентам. В одном месте А.Н. Леонтьев (2000, с. 448) прямо отождествляет направляющую и смыслообразующую функции. На этом основании он различает две категории мотивов — смыслообразующие мотивы, осуществляющие как побуждение, так и смыслообразование, и «мотивы-стимулы», только побуждающие, но лишенные смыслообразующей функции (Леонтьев А.Н., 1977, с. 202—203).

До настоящего времени так и не сложилось непротиворечивой и общепризнанной теории мотивации и, соответственно. В связи с этим проблема анализа и обобщения имеющихся мотивационных теорий приобретает особую актуальность.

**Контрольные вопросы:**

**1.Какие направления в исследовании мотивации существуют в зарубежной психологии:**

1) когнитивное, психоаналитическое, гуманистическое

2) когнитивное, бихевиористическое, позитивное

 3) когнитивное, ситуативное, онтогенез

**2.Назовите, кто из представителей отечественной психологии развивал теорию деятельности:**

1) Вилюнас В.К.

2) Выготский Л.С.

3) Леонтьев Д.А.

**Параграф 4.2 Теории мотивации. Психоаналитический подход и бихевиоризм**

Огромное влияние на развитие психоаналитического подхода в развитии мотивации сыграла теория Дарвина. Под ее влияние более активно начали изучать поведение животных и инстинктов людей.

1. *Теория З. Фрейда* объясняет поведение человека через активацию единой энергии, где формой любого поведения является уменьшение напряжения скопления этой энергии. Согласно теории З.Фрейда вся мотивация человека основана на энергии возбуждения, производимого телесными потребностями. Люди ведут себя так или иначе потому, что их побуждает бессознательное напряжение –, их действия служат цели уменьшения этого напряжения. Однако у людей присутствуют инстинкты, которые являются телесным выражением желаний. Для Фрейда все выражение активности человека определено инстинктами. Условно он разделял все инстинкты на две группы: жизни (Эрос) и смерти (Танатос). Сами названия говорят о своих функциях. Так, первая группа – энергия сексуальных инстинктов – либидо, что в переводе означает желать. Вторая группа – энергия, которая возвращает все живое в его состояние неопределенности – из которого все вышли.

Рисунок 5. Характеристики инстинкта

Фрейд описал четыре характеристики инстинкта: источник, цель, объект и стимул. (Рисунок 5)

*Источник инстинкта* – состояние организма или потребность, вызывающая это состояние. Источники инстинктов жизни описывает нейрофизиология (например, голод и жажда).

*Цель инстинкта* всегда состоит в устранении или редукции возбуждения, вызванного потребностью. Если цель достигнута, человек испытывает кратковременное состояние блаженства.

*Объект* - предмет в окружающей среде или что-то в собственном теле индивидуума, обеспечивающее удовлетворение (то есть цель) инстинкта. Действия, ведущие к инстинктивному удовлетворению, не обязательно всегда одни и те же. Практически любой поведенческий процесс в психоаналитической теории может быть описан в терминах:

1. привязки, или направления энергии на объект (катексис);

2. препятствия, мешающего удовлетворению инстинкта (антикатексис).

Примером катексиса может служить эмоциональная привязанность к другим людям, (то есть перенос на них энергии), увлеченность чьими-то мыслями или идеалами.

*Стимул* - количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения инстинкта.

Ключом к пониманию динамики энергии инстинктов и её выражения в выборе объектов является понятие смещенной активности. Согласно этой концепции, высвобождение энергии и ослабление напряжения происходит благодаря смене поведенческой активности[[20]](#footnote-20).

1. *Теория Толмен (Необихевиоризм).* Он утверждал, что выучиваются не сочетанию «раздражитель - реакция», а ожиданию наступления следствий. Соответственно, формулируется определение мотивации и простая когнитивная модель. Это сумма физических компонент, которые при реакции возрастают с увеличением силы ожидания смежности, а также с увеличением ценности следствий.

Описательные свойства поведения как молярного феномена:

 1. Характеризуется направленностью на цель или исходит из целевого объекта или целевой̆ ситуации;

2. Характеризуется специфической̆ картиной̆ обращения с вмешивающимися объектами, используемыми в качестве средств для достижения объекта;

 3. Селективность, избирательность, выражающаяся в большей̆ готовности выбирать средства, ведущие к цели более коротким путем.

Скрытое (латентное) обучение – научение без подкрепления. Когнитивное научение: подкрепление – возможность проверить свои представления об окружающей̆ среде. Поведение – как целое, оно имеет свой результат (конечную цель), а способы ее достижения различны.

1. *Теория Торндайк.* Его теория похожа на теорию Павлова, однако в своей теории Торндайк изучал модель связи стимула и реакции:

1. Исходный̆ пункт – проблемная ситуация; в его эксперименте голодные кошки, помещенные в клетку, должны были догадаться открыть затвор у клетки, чтобы достать еду.

2. Организм противостоит ситуации как целое. Когда кошки случайно открывали затвор, он повторял эксперимент с целью «подкрепления».

3. Он активно действует в поисках выбора. Однако удовлетворив голод, кошки «забывали» про затвор в клетке и тогда им приходилось снова искать путь к еде. Именно данный фактор и позволил Торндайку установить, что только при определенных условиях возможно «подкрепление» - закон готовности.

4. Выучивается путем упражнения. Э. Торндайк значительно конкретизировал формирование привычки, выполнение которой не контролируется сознательными процессами.

После данного эксперимента Торндайк сформулировал следующие законы научения:

1. Закон упражнения – реакция на ситуацию связывается с ней̆ пропорционально частоте повторения связей̆ и их силе;

2. Закон готовности: упражнения изменяют готовность организма к проведению нервного импульса;

3. Закон ассоциативного сдвига – если при одновременном действии раздражителей̆ один из них вызывает реакцию, то другой - ̆ так же приобретает способность вызывать такую же реакцию;

4. Закон эффекта: результат действия оценивается организмом в зависимости от этой̆ оценки связи между стимулами и реакциями либо закрепляются.

1. *Теория Адлера.* По его мнению, каждый человек имеет свой индивидуальный и мир. И основным мотивом развития человека является его изменения от несовершенства к совершенству. Таким образом, у человека присутствует потребность в компенсации чувства неполноценности, которое он испытал в детстве. В основе душевных переживаний лежат не объективные значения, а его индивидуальные впечатления, которые определяются конечной̆ целью. Это движение к цели упорядочивает каждое движение и выстраивает в линию, так как в самом действие заложено стремление к завершенности. Таким образом, согласно Адлеру, каждый человек вырабатывает свой стиль жизни, который проявляется в установках и поведении. Он выделял три основных жизненных задачи – работа, дружба и любовь. Именно стиль жизни и определял отношение индивида к этим жизненным задачам.
2. *Теория Юнга.* Как последователь З.Фрейда Юнг поддерживал теорию, единственное отличие было в разрядке, как в механизме мотивации, он видел в самореализации человека. Одним из основных открытий Юнга является коллективное бессознательное, где отмечается, что кроме личных воспоминаний в нашей психике хранятся воспоминания наших предков. Эта структура бессознательного содержит личные комплексы, которые расстраивают наши намерения. Они возникают при вытеснении и при действии архетипа. Кроме того, все поведение и и активность индивида обу- словлена типическими различиями (экстроверсия и интроверсия) и зависит от преобладания некоторых из основных психологических функций: мышления, эмоции, ощущения и интуиции.

***Контрольные вопросы:***

* 1. **На какие две группы разделил З. Фрейд инстинкты:**

1) жизни и смерти

2) физиологические и психологические

3) половые и физические

* 1. **Стимул по З. Фрейду – это:**

1) привязки, или направления энергии на объект

2) препятствия, мешающего удовлетворению инстинкта

3) количество энергии, силы или давления, которое требуется для удовлетворения инстинкта.

**3. В какой теории прозвучала потребность компенсации:**

1) К. Юнг

2) А. Адлер

 3) З. Фрейд

 4) Э. Торндайк

**Параграф 4.3 Исследования мотивации в когнитивной психологии**

В данном психологическом направлении существует несколько подходов к мотивации.

1. *Когнитивно – ситуативный подход. Ситуативное развитие мотивации* подразумевает актуализацию мотивационных процессов в конкретной̆ ситуации. Впервые ситуативное вмешательство встречается в психоанализе, однако более подробно данная концепция встречается в когнитивном подходе. Здесь общее назначение ситуативной̆ мотивационной̆ динамики состоит в согласовании и когнитивной̆ разработке возникающих побуждений. Так, ярким представителем данной концепции является К.Левин. Он рассматривал ситуативное развитие мотивации на основе деятельности человека, которое определялось внутренними психологическими потребностями и мотивами. Для обозначения нахождения субъектов и объектов было введено определение мотивационного поля, где у человека возникает квазипотребность.

Так как основу данного подхода составили не только поведенческие реакции человека, но и ситуативные факторы, то существует их классификация:

 Факторы от которых зависит сила возникающих побуждений:

1. Фактор времени и расстояния;
2. Фактор силы потребности или мотива;
3. Ожидаемая ценность цели – величина подкрепления (каждая цель с точки зрения потребности, может иметь разное побуждение);
4. Отсроченность подкрепляющего эффекта;
5. Вероятность успеха;
6. Пространственная удаленность;
7. Взвешивание затрат и пользы.

Составляющие ситуативного развития мотивации:

1. Мотивы личности (жизненные цели). Эта мотивация исходит из плана будущего. Происходит целеобразование (выведение из мотивов конкретных целей̆);
2. полевая мотивация. Всякого рода неожиданности, случайности, слабости, пристрастия. Это не включено в личные планы, а навязано ситуацией̆. Два источника мотивации: внутренняя (проголодался – отложил дела); внешняя (встретил друга);
3. возникающие эмоции, неожиданно вмешиваются в наши события. Эмоции могут навязывать образ действия. Фрустрация – состояние при невозможности (неожиданной̆) достичь цели. Человек вдруг теряется и включается эмоция (агрессия, регрессия, депрессия и т.д. – активизируются защитные реакции).
4. *Когнитивный̆ баланс* *Хайдера.* Автор теории исходил из следующих принципов. Если социальная ситуация может быть описана как совокупность элементов (людей и объектов) и связей между ними, то определенные сочетания элементов и связей являются устойчивыми, сбалансированными, другие — несбалансированными. Безусловно, что все люди стремятся к устойчивым связям, гармоничным, непротиворечивым ситуациям. Несбалансированные ситуации, подобно когнитивному диссонансу, вызывают чувства дискомфорта, напряженности и стремление привести ситуацию к сбалансированному виду. Таким образом, одним из источников человеческого поведения, по мнению Хайдера, является потребность в гармоничных, непротиворечивых социальных отношениях. Положение дисбаланса инициирует поведение, направленное на восстановление баланса. В качестве простейшей социальной ситуации Хайдер рассматривает систему, состоящую из трех элементов (триаду): субъект — другой человек — объект вместе с отношениями между ними: субъект — другой человек, субъект — объект, другой человек — объект. Объект при этом понимается весьма широко: как вещь, процесс, группа людей, предмет, идея и т. д. Отношения внутри триады могут быть положительными и отрицательными. Таким образом, логически возможны восемь видов триад. Виды отношений между элементами обладают следующими характеристиками: иррелевантные (не связаны друг с другом); консонантные (один следует из другого); диссонантные (из одного элемента следует нечто противоположное другому). Диссонанс переживается как нечто неприятное, возникает стремление редуцировать его. Возможности редуцирования:

1) изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях;

2) добавив новые элементы с уже имеющимися;

3) уменьшить значимость диссонантных отношений.

1. *Теория когнитивного диссонанса Фестингера*. Побуждение к действию может возникать у человека не только под влиянием эмоций, но также под воздействием знаний (когниций), в частности, согласованности или противоречивости. Одним из первых на это обратил свое внимание Л. Фестингер и исследовал его. Обратная когнитивному балансу организация воспринимаемого материала называется когнитивным диссонансом. Основной̆ постулат теории: стремление к гармонии, согласованности и конгруэнтности когнитивных репрезентаций внешнего мира и себя. При возникновении рассогласованности, или дисбаланса, индивид стремится снять или уменьшить его, и такое стремление само по себе может стать сильным мотивом его поведения. Уменьшить диссбаланс можно:

1. поменять один из элементов системы знаний таким образом, чтобы он не противоречил другому;

2. добавить новые элементы в противоречивую структуру знаний, сделав ее менее противоречивой и более согласованной;

3. уменьшить значимость для человека не согласующихся между собой знаний.

Где проявляется диссонанс чаще всего:

- при принятии жизненно важных решений,

- преодоление сопровождающих конфликтов,

- при вынужденном совершении неприятных, нравственно неприемлемых поступков,

- при отборе информации,

- при согласовании мнения индивида с мнением членов значимой для него социальной группы,

- при получении неожиданных результатов, противоречивости их последствий.

Экспериментально подтвержден тот факт, что после принятия решения человек невольно начинает искать дополнительное, его оправдывающие аргументы и тем самым искусственно повышает для самого себя ценность избранной альтернативы. Например, смотрит рекламу той марки автомобиля, которую купил. Одновременно с этим он обнаруживает склонность игнорировать неприятную для него информацию, говорящую о том, что он принял не самое лучшее из решений.

 Исследователи выделили характеристики когнитивного диссонанса:

А) когнитивный диссонанс является негативным состоянием;

Б) в случае когнитивного диссонанса индивид пытается редуцировать или элиминировать его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это со- стояние;

 В) при наличии согласованности субъект стремится избегать событий порождающих диссонанс;

Г) глубина или интенсивность когнитивного диссонанса зависит: 1. от значимости соответствующих знаний и 2. от относительного количества знаний. Находящихся друг с другом в отношениях диссонанса;

 Д) а) сила тенденций б) и в) является прямой функцией от глубины диссонанса;

 Е) когнитивный диссонанс можно редуцировать или уничтожить, только добавив новые знания или изменив существующие;

Ж) добавление новых знаний редуцирует диссонанс, если новые знания усиливают одну из сторон и тем самым уменьшают долю диссонансных когнитивных элементов или новые знания изменяют значимость когнитивных элементов, находящихся друг с другом в состоянии диссонанса;

З) изменение существующих знаний редуцирует диссонанс, если новое содержание делает их менее противоречащими остальным знаниям или их значимость понижается;

И) если новые знания не могут быть использованы или существующие изменены при помощи пассивных процессов, возникнет поведение, когнитивные последствия которого будут способствовать восстановлению согласованности. Примером такого поведения является поиск информации.

1. *Теория Мак-Клелланд*. Он внес существенный вклад развития теории мотивации. При использовании проективных тестов, которые являются переходным звеном между базовой и ситуативной мотивацией, он определяет два вида мотивации – мотивация достижения и мотивация избегания неудачи. Как утверждает Мак-Клелланд, при достаточном удовлетворении материальной обеспеченности, у человека существует еще три потребности высшего уровня: власть, успех и принадлежность. Соответственно, они располагаются иерархично.

**Контрольные вопросы:**

1. **Поведение человека, противоречащее его представлениям и установкам, приводит к...**
	1. когнитивному диссонансу
	2. сенсорной депривации
	3. ориентировочному рефлексу
	4. социальной перцепции
2. **Действие — это:**
**1. относительно законченные элементы деятельности.**
2. то, на что направлена деятельность.
3. то, что побуждает человека к деятельности.
3. **Цель — это:**
1. относительно законченные элементы деятельности.
**2. то, на что направлена деятельность.**
3. то, что побуждает человека к деятельности.

**Параграф 4.4 Теории внешней и внутренней мотивации**

В предыдущем параграфе тема ситуативной мотивации затронула вопросы – внешней и внутренней мотивации. Не секрет, что мотивированное поведение это результат внутренних и внешних факторов. Под *личностным* фактором понимаются мотивационные диспозиции личности (потребности, мотивы, установки, ценности), а под *ситуационным* – внешние, окружающие человека условия (поведение других людей, отношения, оценки, реакции окружающих, физические условия и т.д.). Многие исследователи отмечают в своих работах и выделение двух видов поведения согласно этим факторам: внешнемотивированное и внутренне мотивированное поведение.

Рисунок 6. Влияние факторов на поведение

Соответственно, выделяют:

*Внешняя мотивация –* конструкт для описания детерминации поведения в тех ситуациях, когда факторы, которые его инициируют и регулируют, находятся *вне* Я (*self*) личности или *вне* поведения. Внешняя мотивация поощряется внешней стимуляцией в виде наград, поощрений. Существует два взгляда на внешнюю мотивацию:

С одной стороны - бихевиористы наиболее ярко представили эту концепцию в рамках «Стимул – реакция». В теориях бихевиоризма – выделяют разные стимулы: награды, наказания и пр., но все они направлены на подкрепление опыта и получение результата. Так, Э.Торндайк в своих экспериментах продемонстрировал действие внешней мотивации. Его опыты показали поведенческие акты, которые имеют тенденцию закрепляться и наоборот имеют тенденцию к прекращению. Для объяснения регуляции поведения во внешней мотивации были использованы идеи К. Халлом и Б.Ф. Скиннером. Таким образом, сущность прикладного применения модели заключается в систематическом подкреплении желательного поведения. Необходимое и желательное поведение можно получить путем подкрепления и соответственно – наоборот.

С другой стороны – после работ К.Левина и Э.Толмена было получено следующее заключение, что прежде, чем человек будет совершать какие-либо действия, он должен быть уверен о взаимосвязи поведение – последствия. Данная теория – теория инструментальности – теория валентности. То есть по совершению действия возникает эмоциональная значимость. Валентность – положительная или отрицательная привлекательность (ценность). Формула мотивированного поведения в этом случае выглядит так: Поведение = Валентность Х Ожидание. Произведение двух параметров означает, что, если хотя бы один из показателей равен нулю, то и все произведение будет равно нулю. Если последствия поведения будут незначимы для личности, то она не будет испытывать интерес к его выполнению. Высокая мотивация в соответствии с данным подходом будет в том случае, когда человек будет уверен, что желательные для него последствия являются прямым результатом предпринимаемого поведения. На сегодняшний существует много мотивационных теорий в данной парадигме.

*Внутренняя мотивация –* конструкт, описывающий̆ такой̆ тип детерминации поведения, когда инициирующие и регулирующие его факторы проистекают *изнутри* личностного Я и полностью находятся *внутри* самого поведения. Люди в этой концепции сами вовлекаются в деятельность ради самой нее. Скорее деятельность – самоцель. Термин «внутренняя мотивация» впервые был введен в 1950 г., предпосылками послужило то, что теории бихевиоризма не могли объяснить многие виды человеческой активности. Так, Р. Вудвордтс в своей книге объясняет принцип первичности – возникновения побуждения - драйв. Он объясняет это тем, что поведение человека направлено изначально на изучение мира. И такое поведение понимается как постоянный поток. Позже и другие исследователи присоединились к данной концепции. Р. Уайт в статье «Пересмотр мотивации: понятие компетентности» (1959) предложил концептуально более разработанную модель на эту же тему. Он ввел понятие «*компетентность***»** (*competence*), объединяющее такие виды поведения, как ощупывание, осматривание, манипулирование, конструирование, игра, творчество. Он считает, что все эти виды поведения, при выполнении которых организм не получает никаких видимых подкреплений, преследуют одну цель: повышение компетентности и эффективности человека. Силой, детерминирующей это стремление к компетентности, является «*мотивация через чувство эффективности***»**. Соответственно практическое применение данной концепции является в побуждении человека через компетентность и мастерство. Р. Уайт, проанализировав многочисленные работы психологии, показал, что для понимания большого набора различных видов человеческого поведения конструкты «компетентность», «стремление к компетентности» и «мотивация эффективностью» (что практически равнозначно конструкту «внутренняя мотивация») являются более продуктивными, чем конструкты «подкрепление». Таким образом, для объяснения данной концепции было создано много теорий: теория компетентности и мотивации эффективностью Р.Уайта, теории оптимальности активации и стимуляции, теория личностной причинности Р. Де Чармса, теория самодетерминации Эдварда Диси, теория наслаждения деятельностью М.Чиксентмихайя и др.

*Таблица 1. Сравнение последствий внешней и внутренней мотивации.[[21]](#footnote-21)*

|  |  |
| --- | --- |
| Влияние внешней мотивации  | Влияние внутренней мотивации  |
| Тенденция к продолжению деятельности  |
| Внешне мотивированное поведение прекращается, как только исчезает внешнее подкрепление  | Внутренне мотивированное поведение может продолжаться достаточно долго при отсутствии всяких видимых наград  |
| Предпочтение сложности и объема задания  |
| Испытуемые предпочитают более простые задания. Они делают только то, что положено: для того, что- бы получить награду  | Предпочитают более трудные задания (оптимальной трудности)  |
| Влияние внешней мотивации  | Влияние внутренней мотивации  |
| Тенденция к продолжению деятельности  |
| Внешне мотивированное поведение прекращается, как только исчезает внешнее подкрепление  | Внутренне мотивированное поведение может продолжаться достаточно долго при отсутствии всяких видимых наград  |
| Предпочтение сложности и объема задания  |
| Испытуемые предпочитают более простые задания. Они делают только то, что положено: для того, чтобы получить награду  | Предпочитают более трудные задания (оптимальной трудности)  |

*Таблица 2. Влияние внешней и внутренней мотиваций на поведение и психические процессы*

|  |
| --- |
| Степень алгоритмизации деятельности  |
| Отрицательно сказывается на когнитивной гибкости; облегчает выполнение деятельностей, требующих алгоритмического метода (умножение многозначных чисел, запоминание простых геометрических фигур, парное запоминание, узнавание слов в тахистоскопических экспериментах). Значительно ухудшает качество и скорость решения эвристических задач  | Положительно влияет на когнитивную гибкость; облегчает выполнение деятельностей, требующих эвристического метода (все виды творческих задач, не имеющих заранее данного алгоритма: завершить электрическую цепь, продолжить закономерность чисел и т.п.)  |
| Креативность  |
| Подавляет креативность; способствует росту напряженности, уменьшает спонтанность  | Способствует креативности  |
| Эмоции  |
| При взаимодействии с другими преобладают отрицательные эмоции  | Способствует получению удовольствия от работы; вызывает эмоции интереса и радостного возбуждения  |
| Школьное обучение  |
|  | При внутренней мотивации происходит более успешное освоение школьной программы, более высокий уровень освоения теоретического материала; более эффективное понятийное научение; наблюдается значимое улучшение мнемических процессов  |
| Самоуважение  |
|  | Преобладание внутренней мотивации повышает самоуважение  |

*Теория Э.Диси*

После появления «внутренней мотивации» многие исследователи занялись поисками причин динамики побуждения человека к деятельности. В начале 1970 года психолог Э.Диси обратился к изучению влияния подкреплений на внутренне мотивированное поведение. Он провел ряд экспериментов с коллегами:

* 1. Эксперимент с оплатой за решение головоломки. Часть студентов решали головоломки – без оплаты, а часть – с оплатой за решенные головоломки.
	2. Эксперимент с дошколятами по решению головоломок с обещаниями более интересной задачей в будущем.
	3. Эксперимент с наказанием водителя и пр.

Э.Диси провел свои эксперименты, где результат всегда получался один и тот же: при выполнении внутренне интересной деятельности у испытуемых, которые получали де- нежные вознаграждения за ее выполнение, уменьшался уровень внутренней мотивации по сравнению с испытуемыми, которые вознаграждений не получали. Он проанализировал другие эксперименты, где так же обнаружил, что независимо от характера активности, возраста, профессии и страны проживания испытуемых факт наличия отрицательного влияния денежных наград на внутреннюю мотивацию при выполнении интересной работы. Через работы Ф. Хайдера, Р. Вудвортса и Р. Уайта, Э. Диси сформулировал гипотезу о существовании потребностей к самодетрминации и компетенции. Он высказал предположение, что у человека имеется врожденная склонность к таким видам активности, где присутствует реализации его личностной каузальности и мастерства. Человеку будет интересна та деятельность, где он сможет быть компетентен, а значит можно говорить о внутренней мотивации. При наличии вознаграждения, происходит смещение от данной мотивации и тогда человек склонен считать, что вознаграждение является его двигателем. Происходит экстернализация локуса причинности, фрустрация потребностей в самодетерминации и компетентности и, как следствие, уменьшение внутренней мотивации. Однако для реализации внутренней мотивации есть ряд факторов, которые влияют на интенсивность и силу мотивации, которые проявляются в характере самой работе. Изложенные факты и рассуждения позволили Э. Диси сформулировать первые два положения его теории:

* Внешние факторы, связанные с инициацией или регуляцией поведения, будут влиять на внутреннюю мотивацию личности настолько, насколько они изменяют локус каузальности поведения. Те факторы, которые способствуют экстернализации локуса каузальности, будут подавлять внутреннюю мотивацию, тогда как те, которые способствуют его интернализации, будут ее повышать.
* Внешние факторы будут влиять на внутреннюю мотивацию личности при выполнении деятельности оптимальной трудности в той степени, в которой они будут влиять на чувство компетентности, при условии, что эта деятельность самодетерминирована. Те факторы, которые способствуют повышению чувства компетентности, положительно влияют на внутреннюю мотивацию, тогда как те, которые снижают его, оказывают на внутреннюю мотивацию отрицательное влияние.

Э. Диси и другие исследователи проводили исследования на влияние обратной связи на внутреннюю мотивацию. На сегодняшний день до сих пор не хватает точных данный на утвердительный ответ по поводу обратной связи. Однако замечено, что при положительной обратной связи, а именно в эксперименте с головоломками Э.Диси, отметил важность обратной связи о компетентности студентов. Эта обратная связь не только значительно увеличила эффективность разгадывания головоломок после признания компетентности, но и при небольшом количестве отрицательной̆ информации об успешности при внутреннем локусе каузальности не уменьшило эффективность, а наоборот. Студенты исправляли свои недочеты и стремились к более высокому результату. При негативной обратной связи в значительно большом количестве, было замечено, игнорирование или полный отказ от деятельности. М. Селигман назвал данный феномен – «выученная беспомощность». Таким образом, в своей теории Э. Диси рассматривал внешние поощрения, как положительную обратную связь. Таким образом, положительная обратная связь с чередующейся с негативной связью подкрепляют внутреннюю мотивацию.

*Теория Чиксентмихайи*

Теория потока, которую рассматривал американский психолог Чиксентмихайи, направлена на изучение состояния процесса в деятельности. Само название поток автор взял из отчетов респондентов после экспериментов. Испытуемые часто говорили, что в момент какой-либо интересной для них деятельности, они входили в состояние «потока». В работах Чиксентмихайи показано, что состояние «потока» можно испытывать в процессе практически любой деятельности. И только от самого человека зависит, сможет ли он научиться формировать условия, порождающие подобное переживание. Чиксентмихайи провел исследования на многих видах деятельности – от домашнего хозяйства до альпинизма и вывел, что люди достигшие данного состояния, чаще опирается на внутреннюю мотивацию респондента (то есть не требует дополнительного вознаграждения, а порой и наоборот), и данное состояние обладает некоторыми признаками:

- чувство «слияние действия и осознания». В таком состоянии многие респонденты отмечали вовлечение погружения в процесс настолько глубоко, что у него исчезает осознание себя как чего-то отделенного от совершаемых им действий̆. В потоке происходит ясное понимание того, что делаешь. Но как только сознание расщепляется и появляется внешняя позиция, т. е. он начинает воспринимать свои действия со стороны, как-то оценивать и комментировать их (Хорошо ли я делаю? Следует ли мне это делать? Что я делаю в данный̆ момент? и т. д.), – «поток» прерывается. В «потоке» нет нужды в рефлексии – ведет само действие, поэтому его трудно поддерживать долго без хотя бы коротких перерывов, во время которых субъект задает себе подобные вопросы. Коррелятом слияния действия и осознания является потеря чувства времени.

- полная управляемость деятельность, полный контроль своим действиям. Описывая свой опыт, респонденты часто подчеркивают, что их способности, навыки и т.п. были адекватны требованиям деятельности, вызовам ситуации. Это соответствие переживается ими как «задача в руках», как возможность всецело управлять своими действиями.

- потеря самосознания – казалось бы, парадоксален: чувство себя теряется на высшей̆ точке управления ситуацией̆. Отсутствие «Я» в сознании не означает, однако, что человек потерял контроль над своей̆ психикой̆ или над своим телом. Взамен многие респонденты отмечали появление внутренних ресурсов для реализации деятельности.

- аутотеличность опыта. От латинского Autotelic: Auto – Я, telic – цели, причины в себе самом. Опыт для своего развития не нуждается во внешней̆ мотивации. По мнению Чиксентмихайи, внешняя мотивация лишь мешает, так как стимулирует на результат, а в «потоке» человек нацелен на получения переживания от процесса. Именно такой опыт и является главным мотивирующим фактором «потока».

Состояние «потока» характеризуют трансцендентные переживания: чувство гармонии с окружением, забывание своих проблем, потеря чувства себя как отдельной̆ личности. В результате трансцендирования происходят существенные изменения в ценностно-смысловой сфере личности, уходят многие проблемы, исчезают психологические.

И, наконец, «поток» всегда является для субъекта состоянием, которое приносит ему чувство глубокого удовлетворения, наслаждения процессом. Однако, Чиксентмихайи поясняет, что наслаждение, упоение процессом деятельности (enjoyment) – это специальная категория, и ее следует отличать от чувства удовольствия (pleasure), которое также может приносить этот процесс. Чувство упоения не возникает без полной̆ концентрации на деятельности и поэтому оно – результат вкладывания значительных ресурсов внимания. Такая деятельность позволяет субъекту выйти за пределы своих программ к неожиданным смыслам, позволяет открыть новые способности. Удовольствие же, наоборот, можно испытывать без приложения каких-либо усилий, поэтому оно не ведет к росту и развитию личности. Основные условия возникновения состояния «потока» (анализ работ М. Чиксентмихайи):

- интенсивная и устойчивая концентрация внимания на ограниченном стимульном поле.

Чиксентмихайи выявил «внешние ключи», которые способствуют концентрации и тем самым обеспечивают состояние «потока». Ими являются определенные требования деятельности («вызовы ситуации») и определенная структура деятельности. Рассмотрим их более подробно:

* «Вызовы ситуации». Экспериментально показано, что войти в «поток» оказывается легче в ситуациях, которые обеспечивают следующие возможности: исследование неизвестного и открытие нового, решение проблем и принятие решений, соревнование, появление чувства опасности, появление чувства близости с другими или потери границ Эго. В целом это ситуации, способствующие изучению субъектом своих возможностей, попытке расширения их, выходу за пределы известного, творческим открытиям и исследованиям нового.
* Структура деятельности. Во-первых, вхождению в «поток» способствуют те виды деятельности, где есть ясные, непротиворечивые цели, точные правила и нормы действования для их достижения и где есть ясная (прямая, точная, мгновенная) обратная связь о результате действия. Эти условия помогают удерживать концентрацию на процессе. Полное, тотальное включение в деятельность невозможно, если неизвестно, что надо делать и насколько хорошо ты это делаешь.

- вхождение в «поток» облегчается в такой̆ деятельности, которая все время бросает вызовы способностям субъекта. Субъект должен уметь их замечать и отвечать на них соответствующими умениями и навыками.

- баланс между вызовами (требованиями деятельности) и индивидуальными способностями субъекта. Иначе говоря, «поток» случается в таких условиях, которые понуждают субъекта к полному выявлению своих способностей, к полной мобилизации себя.

*Теория С.Рейсса*

Одна из последних теорий по внутренней и внешней мотивации является теория профессора Стивена Рейсса, который отрицает наличие внутренней и внешней мотиваций, а указывает на 16 желаний, которые руководят нашими повседневными действиями - власть, независимость, любознательность, одобрение, порядок, экономия, честь, идеализм, общение, семья, положение в обществе, месть, любовные отношения, еда, физические упражнения и спокойствие.

«Каждое из 16 желаний в действительности представляет собой группу взаимосвязанных мотиваций», — пишет Райсс.



Рисунок 5. Базовые желания по Райссу.

**Признание** — потребность в одобрении, присоединении к группе. Эта же потребность выражается в желании быть любимым. При сильной проявленности побуждает людей избегать внимания, критики и публичных выступлений, также трудных задач. Связана с самооценкой и чувством собственного достоинства. Эффект самообнимания для этой потребности проявляется в том, что человек с сильно выраженной потребностью в признании воспринимает себя как ненавязчивого, со слабой — как уверенного. Другой, то есть человек с сильно иной потребностью в признании, будет восприниматься нами как слишком впечатлительный либо, наоборот, самодовольный.

**Любопытство**, или любознательность, — потребность в обучении, жажда знания. Райсс подчёркивает, что это не интеллект (способность к лёгкому познания вещей), а то, какие эмоции индивид получает от процесса познания. Кроме того, можно быть любопытным, но не любить интеллектуальные игры (шахматы, бридж), поскольку они не связаны с поиском истины. Любознательные люди чаще других задают вопросы. Эффект самообнимания проявляется так: я (умный / практичный), другой (простоватый / зануда).

**Еда** — потребность в питании. Также застольные обычаи и охота. Эффект самообнимания: я (гурман / благоразумный), другой (ограничивающий себя / обжора).

**Семья** — потребность растить детей, материнские и отцовские инстинкты. Эффект самообнимания: я (ответственный / независимый), другой (эгоистичный / домосед).

**Честь** — потребность в верности ценностям этнической группы, клана и родителям. Связана с патриотизмом. Эффект самообнимания: я (принципиальный / рациональный), другой (бесчестный / ханжа).

**Идеализм** — потребность в социальной справедливости и равенстве. Вызывает интерес к благотворительности и политике. Эффект самообнимания: я (сострадательный, справедливый / реалист), другой (циник / мечтатель).

**Независимость** — потребность в свободе, самоопределении и в том, чтобы полагаться на свои силы. Эффект самообнимания: я (независимый, самостоятельный / преданный), другой (незрелый / упрямый).

**Порядок** — потребность в предсказуемом и организованном окружении, в чистоте. «Каждому человеку присущ свой уровень порядка в качестве наиболее комфортного». Эффект самообнимания: я (организованный / гибкий), другой (неряшливый / педант, перфекционист).

**Физическая активность** — потребность упражняться. Люди, занимающиеся спортом, в разной степени делают это для пользы и для удовольствия. Эффект самообнимания: я (активный / спокойный), другой (ленивый, физкультурник).

**Власть** — потребность проявления воли, желание оказывать влияние на других людей, достигать успеха. Честолюбие, доминирование. Эффект самообнимания: я (лидер / расположенный к людям), другой (ленивый / властный).

**Романтика** — потребность в сексе и, одновременно, эстетике. Эффект самообнимания: я (чувственный / аскетичный), другой (фригидный / гедонист).

**Бережливость** — потребность что-либо собирать, накапливать. Связана с такими качествами как скупость, расточительность и склонность к коллекционированию. Эффект самообнимания: я (экономный / наслаждающийся жизнью), другой (расточительный / скряга).

**Общение** — потребность в общении и друзьях (равных отношениях). Эффект самообнимания: я (открытый / серьёзный), другой (замкнутый / поверхностный).

**Статус** — потребность в социальном положении/важности, внимание к репутации и производимому впечатлению, к титулам и наградам, престижу и потреблению premium-класса. Высокий или низкий уровень этой потребности отражает одновременно самооценку и восприятие окружающих. Эффект самообнимания: я (элита / непредвзятый), другой (незначительный / сноб).

**Покой** — потребность в безопасности, эмоциональном комфорте. Эта потребность тесно связана с интенсивностью переживания боли, стресса и страха. Эффект самообнимания: я (осторожный / смелый), другой (авантюрный / боязливый).

**Месть** — потребность давать сдачи, соревноваться и побеждать. Связана с гневом и ненавистью. Эффект самообнимания: я (победитель / бесконфликтный), другой (пассивный / агрессивный).

Каждая потребность у человека может быть выражена в разной степени. Райсс остановился на трёх пограничных значениях: слабая проявленность, средняя и сильная. Схема даёт широкое многообразие людских типажей, поскольку потребности рассматриваются как независимые друг от друга[[22]](#footnote-22).

Таким образом, не существует единого мнения по поводу внутренней и внешней мотивации, однако наличие факторов, которые позволяют подойти эффективно к деятельности очень много и это отмечают авторы мотивационных теорий.

*Контрольные вопросы:*

* 1. **В теории потока – что является важным условием?:**

1) материальные ценности?

2) нематериальные ценности?

 3) ни то, ни другое.

* 1. **Какое количество желаний выделил Райсс:**

1) 8

2) 16

3) 6

4) 24

* 1. **Кто отметил важность обратной связи?:**

1) М. Чиксентмихайи

2) Э. Диси

 3) Р. Уайт

**Параграф 4.5 Исследование в гуманистической психологии**

Рассматривая мотивационные теории в гуманистическом направлении важно понимать, что все они тесно связаны с вопросом самоактуализации личности.

*Теория Курта Голдштейна А.Маслоу.*

Для К. Голдштейна процесс самоактуализации являлся фундаментальным процессом для каждого организма. Он считал, что через ослабление напряжения является сильным побуждением только у больных организмов. Для здорового организма первичной целью является «формирование определенного уровня напряжения, такого, который сделает возможной дальнейшую упорядоченную деятельность». Например, голод, – это особый случай самоактуализации, в котором напряжение-разрешение ищется для того, чтобы возвратить организм к оптимальному состоянию для дальнейшего выражения его способностей. Он различал интенсивность роста интереса к деятельности через самоактуализацию. Так, еду, сон и пр.человек может отложить ради игры или другого увлекательного действия. Для здорового организма самоактуализация является шоком при открытие новых возможностей среды. Чаще всего сама самоактуализация для человека является ростом, хотя может принести определенную долю страданий. Такую позицию с ним разделял и А.Маслоу. Таким образом, потребности, по мнению Голдштейна – возможности для роста. Маслоу от данного направления отошел, так как подошел к процессу самоактуализации через изучение ценностей. Наивысшей степенью самоактуализации он считал достижение более оптимального, эффективного и здорового уровня функционирования, чем средние люди. Он считал, что необходимо изучать жизни успешных людей, для выстраивания системы ценностей и соответственно самоактуализации. Маслоу определяет невроз и психологическую неприспособленность как «болезни лишенности», то есть считает, что они вызываются лишением удовлетворения определенных фундаментальных потребностей, которые присуще всем. Фундаментальные потребности: потребность в безопасности, обеспеченности и стабильности; потребность в любви и чувстве принадлежности; потребность в самоуважении и уважении и других. Автор предполагал, что для сохранения здоровья должны также удовлетворяться и психологические потребности. Позже Маслоу проанализировал жизни тех людей, кто удовлетворен фундаментальными потребностями и классифицировал все потребности в иерархические группы.

А. Маслоу приводит следующую концепции, согласно которой, у человека с рождения последовательно появляются и сопровождают личностное взросление следующие 7 классов потребностей:

1. Потребности физиологические (органические)

2. Потребности в безопасности.

3. Потребности в принадлежности и любви.

4. Потребности уважения (почитания).

5. Познавательные потребности.

6. Эстетические потребности.

7. Потребности в самоактуализации.

По Маслоу, когда удовлетворены более низкие потребности, сразу же появляются другие более широкие потребности и начинают доминировать в организме. Когда и они удовлетворяются, новые, еще более высокие потребности выходят на сцену и так далее.

Данные взгляды нашли отражения и дополнились в трудах Д. Макклелланда, Д. Аткинсона, Г. Хекхаузена, Г. Келли других авторов мотивационных теорий.

Таким образом, данная концепция представляет собой объяснение происхождения и динамики мотивационной сферы человека. Она показывает, как может измениться система деятельности, как преобразуется её иерархизированность, каким образом возникают и исчезают отдельные виды деятельности и операции, какие модификации происходят с действиями. Из этой картины развития деятельностей далее выводятся законы, согласно которым происходят изменения и в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей мотивов и целей.[[23]](#footnote-23)

1. **Условно потребности можно разделить на:**
	1. первичные, вторичные;
	2. **физиологические, психологические, социальные;**
2. **Мотивация *–*процесс побуждения себя и других людей к достижению личных целей и целей организации.**
3. **Да**
4. Нет
5. **Мотивация – это позиция, предрасполагающая человека действовать специфическим целенаправленным образом*.***

**1)Да**

2)Нет

**Лекция 5. Современные теории мотивации.**

**Параграф 5.1 Обзор современных теорий**

***Теория двух факторов Фредерика Герцберга***

Теория А.Маслоу имела много последователей.

 

Рис.7. Пути удовлетворения потребностей по Маслоу

В свою очередь в социально – экономической сфере возникла необходимость выяснить влияние материальных и нематериальных факторов на мотивацию человека. Так на производстве стали актуальными вопросы: Как повысить производительность на предприятии через труд рабочих? Возникает две группы ответов. С одной стороны: по безопасности на рабочем месте, зарплате и пр. Все эти вопросы относятся к материальным и гигиеническим факторам и связаны с самовыражением личности. С другой стороны,: признание, поощрение сотрудников и пр. Нематериальные и мотивирующие факторы.

Таким образом, в работах Герцберга приводятся доказательства на основе анкетирования, того, что существует два совершенно различных типа факторов, которые могут вызывать желаемое целенаправленное поведение:

1. Гигиенические факторы
2. Мотивирующие факторы

Кроме того Ф. Герцберг показал существенные различия между этими факторами. Данная теория является предпосылкой мотивации сотрудников. Далее его теорию дорабатывали и совершенствовали другие авторы.

***Теория ожидания В. Врума***

Данная теория интересна тем, что автор утверждает, что не только наличие какой-то активной потребности движет человеком, но и знание о том, что его путь к удовлетворению тоже успешен. Итак, по В.Вруму существует два типа ожиданий:

* первый тип ожиданий связан с вопросом: **обеспечат ли прилагаемые усилия высокий уровень исполнения рабочих заданий?**
* второй тип ожиданий связан с ответом на вопрос: **приведет ли эффективная деятельность к желанным результатам?**

На степень мотивированности влияет также ценность или привлекательность для индивида полученных результатов. Поэтому третьим фактором Врум установил валентность. Безусловно, если результаты по мнению индивида не представляют интереса при усилении работоспособности, то человек будет уклоняться от заданий. И наоборот, при ценных результатах создается сильная мотивация.

 Данная теория имеет прикладное направление для руководителей и менеджеров предприятия при назначении вознаграждения и пр.

***Теория равенства (справедливости) Адамса***

В 1963 году была разработана теория справедливости Дж.Адамсом. Исходя из теории эффективность мотивации каждого сотрудника оценивается не по определенной группе факторов, а системно с учетом оценки вознаграждений, выданных другим работникам, работающим в аналогичном системном окружении. Каждый из сотрудников интересуется зарплатой другого сотрудника, выполняющего аналогичные задачи предприятия. Этот интерес вызван внутренней оценкой своего размера поощрения по сравнению с поощрениями других сотрудников.

Адамс выделил 6 возможных реакций человека на несправедливость:

* Уменьшение производительности. Если сотрудник заметит меньшее вознаграждение, чем у другого, выполняющего аналогичные задачи, возможен саботаж со стороны первого.
* Требования. Некоторые люди выдвигают требования с условиями повышения вознаграждения.
* Снижение самооценки. Иногда низкая зарплата влияет и на уровень оценивая себя в худшую сторону, что влечет за собой соответствующие последствия в снижении качества производительности.
* Поиск нового объекта для сравнения. Адекватная оценка сил, затрат и усилий.
* Покинуть компанию или отдел. Связано с самооценкой и внутренним неудовольствием к руководству компании.
* Найти справедливость. Некоторые сотрудники идут за объяснениями к руководству компании.

Данная теория несет огромное прикладное значение для предприятий, и доказывает важность работы с сотрудниками индивидуально.

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

Данная теория объединяет элементы теории ожиданий и теории справедливости. Лейман Портер и Эдвард Лаулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации, в которой присутствуют пять переменных:

* затраченные усилия,
* восприятие,
* полученные результаты,
* вознаграждение,
* степень удовлетворения.

Согласно модели Портера-Лаулера, достигнутые результаты деятельности зависят от приложенных усилий, способностей и характерных особенностей индивида, а также от осознания им своей роли. Особенно наглядно выглядит модель на примере заработной платы. Эдвардом Лоулером было предложено объяснение, заключающееся в следующем – заработная плата каждого отдельного работника может состоять из трёх отдельных компонентов:

* Постоянная часть. Зарплата сотруднику за прямые обязанности на предприятии
* Меняющаяся часть. Зарплата за выслугу лет и за заслуги. Данная часть постоянноо корректируется.
* Постоянная часть зарплаты, позволяющая вознаграждать сотрудника за достижения. При чем данная часть может выплачивается разными суммами в зависимости от усердия сотрудника.

Таким образом, уровень приложенных усилий определяется ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечет за собой вполне определенный уровень вознаграждения. Более того, в этой теории устанавливается соответствие между вознаграждением и результатами, т.е. человек удовлетворяет свои потребности посредством вознаграждения за достигнутые результаты. Таким образом, результативный труд дает удовлетворение.

*Теория Альдерфера[[24]](#footnote-24)*

Пересмотрев теорию Маслоу, Клейтон Альдерфер в своей теории исходит из того, что потребности человека могут быть объединены в отдельные группы.

|  |  |
| --- | --- |
| http://mirznanii.com/images/30/27/8802730.pnghttp://mirznanii.com/images/31/27/8802731.pngСамовыражение | Рост |
| http://mirznanii.com/images/32/27/8802732.pngПризнание и причастность |  |
| http://mirznanii.com/images/33/27/8802733.pnghttp://mirznanii.com/images/34/27/8802734.pngПринадлежность и причастность | Связь |
| http://mirznanii.com/images/35/27/8802735.pngБезопасность |  |
| http://mirznanii.com/images/34/27/8802734.pngФизиологические потребности | Существование |

Рисунок 8. Потребности по Альдерферу

Он считает, что существует три группы потребностей:

 1) потребности существования,

2) потребности связи,

3) потребности роста.

Данные группы соотносятся с группами пирамиды Маслоу. Так, потребности существования как бы включают две группы потребностей пирамиды Маслоу — потребности безопасности, за исключением групповой безопасности, и физиологические потребности. Потребность связи, по Альдерферу, отражает социальную природу человека, его стремление быть членом семьи, иметь коллег, друзей, врагов, начальников и подчиненных. Поэтому к данной группе можно отнести также часть потребностей признания и самоутверждения из пирамиды Маслоу, которые связаны со стремлением человека занимать определенное положение в окружающем мире, а также ту часть потребностей безопасности пирамиды Маслоу, которые связаны с групповой безопасностью. Потребности роста аналогичны потребностям самовыражения пирамиды Маслоу и включают также те потребности группы признания и самоутверждения, которые связаны со стремлением к развитию уверенности, к самосовершенствованию, и т.п.

Существенным различием между теориями Маслоу и Альдерфера является движение по ступеням. Так, у Маслову движение снизу-вверх, у Альдерфера, движение в обе стороны. Если не удовлетворена потребность нижнего уровня, и вниз, если не удовлетворена потребность более высокого уровня; при этом в случае неудовлетворения потребности верхнего уровня усиливается степень действия потребности более низкого уровня, что переключает внимание человека на этот уровень.

Данный процесс движения вверх по уровням потребностей Альдерфер называет процессом удовлетворения потребностей, а процесс движения вниз — процессом фрустрации. Наличие двух направлений движения в удовлетворении потребностей открывает дополнительные возможности в мотивировании человека. Данная теория имеет мало эмпирических доказательств. Однако ее значение для предприятий велико, так как

она открывает для менеджеров перспективы поиска эффективных форм мотивирования, соотносящихся с более низким уровнем потребностей, если нет возможности создать условия для удовлетворения потребностей более высокого уровня.

*Теория Мак-Клелланда*

Пытаясь объединить все теории Дэвид Мак-Клелланд предложил свою, основываясь на базисных потребностях, рассмотреть и наличие сред для «вторичных потребностей». В теории Д.Мак-Клелланд отмечает, что низшие потребности удовлетворяются и стоит больше обращать внимание на высшие. Он предполагает, что сотрудник на предприятии удовлетворяет три высшие потребности, при чем эти потребности находятся в прямой зависимости друг от друга и нет между ними иерархии. Кроме того, данные высшие потребности приобретаются и развиваются:

**Потребность достижения (успеха)**  проявляется в стремлении человека достигать стоящих перед ним целей более эффективно, чем он это делал раньше. Этот человек сам ставит цели и достигает их. Эти люди отвечают за свой выбор и за те решения, которые принимают. Они берут ответственность за свои решения. Мак-Клелланд предположил о том, что не только человеку свойственна данная потребность, но и обществам. Так он рассмотрел страны с развитой экономикой.

**Потребность принадлежности (соучастия)**  проявляется в виде стремления к дружеским отношениям с окружающими. Этим людям необходимо общество. Они должны ощущать себя частью команды. Особенно трудно таким людям выполнять работу в одиночестве. Причастность к команде, к коллективу усиливает их производительность.

**Потребность властвовать** - направленность данной потребности является стремление контролировать действия других, оказывать влияние на их поведение, брать на себя ответственность за их действия и поведение. Потребность властвовать имеет два полюса: во-первых, стремление иметь как можно больше власти, контролировать все и всех, во-вторых, стремление полностью отказываться от каких-либо притязаний на власть, желание избегать таких ситуаций и действий, которые связаны с необходимостью выполнять властные функции.

*Теория Макгрегора.*

Данная теория Дугласа Макгрегора основа на стилях управления руководителя. Авторитарный стиль управления «Х», Демократический – «У». На сегодняшний день существует стиль – Z (Макгрегор не успел завершить эту теорию, ее закончил другой автор). Данная теория показывала стиль управления и соответственно построение всей компании в целом:
Теория Х. Так как в данной компании предполагались сотрудники изначально ленивые, то и стиль управления должен был быть жесточайшим. Например, комплексная система контроля. В этой компании предлагалось иерархическое управление, с различным уровнем ответственности. Руководители данных компаний предполагают, что единственный мотиватор для сотрудников – деньги. Данные руководители характеризовались недоверием к коллективу, авторитарные и не гибкие. На подобных предприятиях инициатива не поощрялась.

Теория У. Руководители данных компаний люди открытые и позитивные, принимают инициативу. Эти руководители понимают, что у сотрудников тоже могут быть амбиции и поддерживают инициативу, если она благоприятна для результатов. Руководители используют разные способности сотрудников, включая творческие.

Таким образом, обзор современных теорий показал, что на сегодняшний день существуют различные векторы направления мотивации, которые обращаются к различным категориям потребностей и мотивов человека. Мотивационная сфера очень динамична и зависит от многих обстоятельств. Каждый исторический период предъявляет свои требования к производству, и соответственно, к людям, мотивационная сфера стремится удовлетворить данный дефицит. Несмотря на то что деятельность мотивирована, т.е. направлена на достижение цели мотива, ее не стоит смешивать с мотивацией. Деятельность складывается из таких компонентов, как умения, навыки, знания. От мотивации зависит, как и в каком направлении будут использованы различные функциональные способности. Мотивацией объясняется выбор между различными возможными действиями, различными вариантами восприятия и возможными путями мышления, а также интенсивность и упорство в осуществлении выбранного действия и достижении его результатов.

*Контрольные вопросы:*

**1. По мнению Д. МакКлелланда для менеджеров оптимальным является сочетание:**

1) потребности в причастности и потребности во власти;

2) потребности во власти и потребности в достижениях;

**3) потребности в достижениях и потребности в причастности.**

**2. Делегирование полномочий наиболее привлекательно для людей с выраженной потребностью:**

1) в безопасности;

2) в уважении;

3) в аффилиации;

**4) в достижениях.**

**3. Возможность повышения квалификации будет являться мотивирующим фактором для сотрудников с выраженной потребностью:**

1) в независимости и самостоятельности;

**2) во власти;**

3) в уважении;

4) в достижениях.

**Параграф 5.2 Особенности мотивации деятельности**

К любой деятельности необходимо подходить с позиции мотивации и стимуляции, которые позволяют оптимизировать активацию нашей адаптации к непрерывным задачам среды. К этим вопросам в разное время подходили по-разному и отмечали ряд особенностей, среди которых:

1. «Эффект аудитории». В. М Бехтерев выделял три типа людей: 1) социально возбудимые, 2) социально тормозимые и 3) социально индифферентные. Позднее в разных исследованиях это было подтверждено и установлено, что: для одних людей сложно работать под наблюдением, для других – важна реакция «наблюдателей».

В качестве примера можно отметить – актеров, которым необходимы зрители.

1. «Эффекта соперничества» оказался не менее интересным экспериментом в социальной психологии. Было показано, что самолюбивые люди в большей степени стимулируются соревновательной ситуацией, больше «заводятся». Например, рабочие завода, где проходит соревнование на звание «лучший специалист». (Шадриков В.Д.,1982)
2. «Эффект незавершенного действия» Б.Зейгарник интересен тем, что он демонстрирует, что рерванные задачи в силу сохраняющегося мотивационного напряжения запоминаются лучше. Например, проявление данного эффекта можно наблюдать, в «привязавшейся» песне или фразе, которую человек услышал и не дослушал.

Кроме того, достаточно огромный прорыв был сделан в организационной психологии, в стимуляции персонала. Особое внимание уделялось активации деятельности сотрудников:

1. Линдслей отметил, что при чрезмерной активации эффективность ухудшается, и тогда, можно наблюдать со стороны сотрудников - признаки дезорганизации и ослабления контроля.
2. При рассмотрении результата, а именно качества - Йеркс, Додсон описали зависимость между показателем активации и качеством исполнения (оптимум мотивации у животных).
3. Эксперименты с детьми, которые проводил Даффи показали, что при сильном напряжении – действия детей были малоэффективны.
4. А Фримен обнаружил связь между эмоциональной реакцией и ухудшением производительности. (бихевиористская точка зрения).

Очевидно, что необходима адекватная адаптация к тем задачам, которые ставит наша среда, при этом интенсивность стимуляции отрицательно сказывается на эффективности. То есть происходит нарушение адаптации.

1. В современной психологии рассматривают несколько концепций взаимосвязи мотивации деятельности (общения, поведения). Одна из яркий - - **теория каузальной атрибуции**. Эта концепция рассматривает межличностное восприятие субъектом причин и мотивов поведения других людей и развитие на этой основе способности предсказывать их будущее поведение.

Каузальная атрибуция характеризуется объяснением:

- своего поведения и других людей

- результатов деятельности

Эти характеристики указывают на зависимость между мотивацией и достижениями. Эта концепция расширила мотивационное поле научных взглядов на теории мотивации достижения успехов и избегания неудач.

*Контрольные вопросы:*

**1. К свойствам личности не относится:**
1) направленность;
2) темперамент;
**3) внимание;**
4) характер.

**2. Мотив — это:**
1) относительно законченные элементы деятельности.
2) то, на что направлена деятельность.
**3) то, что побуждает человека к деятельности.**

**3. Действие — это:**
**1) относительно законченные элементы деятельности.**
2) то, на что направлена деятельность.
3) то, что побуждает человека к деятельности.

**Параграф 5.3 Современные представления мотивации деятельности[[25]](#footnote-25)**

Сферы практического применения теорий мотивации разнообразны: обучение, менеджмент и пр. Система мотивации на сегодняшний день представляет собой – постановку целей, соответствующих индивидуальным потребностям и желаниям и таким образом способствующих поведению, необходимому для достижения этих целей.

Соответственно, мотивационной стратегией является выработка определенного подхода для эффективности выполнения деятельности, в бизнесе, в учебе, в спорте и пр. На каждом современном предприятии разработана система мотивации, которая включает в себя анализ практики, и разные методы мотивации:

**1. Вознаграждение**

Данный пункт обусловлен рядом основных условий: 1) справедливость, то есть соответствие между затраченными усилиями и вознаграждением. 2) оценка производительности, что включает получение дополнительных мотиваторов – в виде бонусов, премий и пр.

**2. Интерес**

Для повышения эффективности работоспособности необходимым условием является интересная работа. Для лучшего понимания условий труда необходимо постоянно проводить опросы и следить за текучестью кадров. Все это входит в систему корпоративной культуры.

**3. Ответственность**

При правильном делегировании полномочий, руководитель сможет не только снять с себя часть обязанностей, но и позволить повысить нематериальные потребности сотрудников в их желании быть необходимым предприятию. В этом случае рекомендуется посвящать сотрудников в историю и миссию организации, информировать о перспективах и возможностях.

**4. Личностный рост**

Для любого человека важно развитие. Поэтому на предприятии также необходимо находить возможность развития сотрудников. Путем карьерного роста, обучения и пр.

**5. Верность**

Безусловно, мотивация и производительность выше, если сотрудники верны организации. Для этого необходимо пересмотреть свои лидерские качества, найти индивидуальный подход к сотрудникам, выработать доверие.

**6. Корпоративная культура**

Для выполнения общей задачи предприятия необходима работа всего коллектива как единого организма. Для этого вырабатываются определенные стандарты, корпоративный стиль и пр. Это позволяет сблизиться коллективу и быть единым целым.

Таким образом, повышая эффективность работы персонала – повышается фактор конкурентоспособности любой организации. Используя те ресурсы, которые имеются и вооружившись теориями мотивации в настоящее время труд - становится актуальной характеристикой человеческого капитала.

*Контрольные вопросы:*

**1. Делегирование полномочий наиболее привлекательно для людей с выраженной потребностью:**

1) в безопасности;

2) в уважении;

3) в аффилиации;

**4) в достижениях.**

**2. Возможность повышения квалификации будет являться мотивирующим фактором для сотрудников с выраженной потребностью:**

1) в независимости и самостоятельности;

**2) во власти;**

3) в уважении;

4) в достижениях.

**3. Вовлечение сотрудников в процесс управления является основой метода мотивации:**

1) материального стимулирования;

2) целевого менеджмента;

3) партисипативность;

**4) ротация кадров.**

**Лекция 6.** **Методы исследования мотивации.**

**Параграф 6.1 Методы исследования мотивации**

Для объяснения поведения и активации человеческой деятельности в структуре личности используется понятие мотивация. На сегодняшний день нет четкого теоретического обоснования и однозначности взглядов ученых на ее природу, структуру, влияние. Это, в частности, отражается и в многозначности определений основных понятий этой области психологии, таких, как мотив, потребность, мотивация. На сегодняшний день можно отметить, что мотивация не только определяет (детерминирует) деятельность человека, но и буквально пронизывает все сферы психической деятельности.

Соответственно возникают и трудности с ее исследованием. Так Х.Хекхаузен определял мотив – как побуждение и потребность и т.д. То и приписывал ему целевое состояние отношения индивида со средой. То мотивацию он определял как процесс выбора различных возможных действий для поддержания направленности. Однако, мотивам он придавал особое значение – рассматривая их формирование в процессе индивидуального развития человека как устойчивого отношения к среде. Он описывал различные группы мотивов, которые проявляются у разных людей. Исходя из своей теории он разработал:

1. "Опросник для измерения аффелятивной тенденции и чувствительности к отвержению", измеряет два обобщенных мотива: стремление к принятию (у автора называется аффелятивная тенденция) и страх отвержения (чувствительность к отвержению). Опросник состоит из двух шкал. Первая шкала содержит 26 пунктов, а вторая — 24 пункта. Шкалы оценивают, по мнению автора, в первом случае общие позитивные ожидания человека при установлении межличностного контакта, а во втором соответственно — негативные ожидания. Надежность первой шкалы равна 0,89, а второй — 0,92.

2. Опросник для измерения мотивации достижения (РАМ) того же автора имеет две формы: для мужчин и для женщин. Опросник построен на основе теории мотивации достижения Дж. Аткинсона. При подборе пунктов теста учитывались индивидуальные различия людей с мотивом стремления к успеху и избегания неудачи в поведении, определяемом мотивацией достижения. Рассматривались особенности уровня притязаний, эмоциональная реакция на успех и неудачу, различия в ориентации на будущее, фактор зависимости—независимости в межличностных отношениях. При конструировании теста был использован метод факторного анализа, и в окончательном варианте обе шкалы содержат по 26 пунктов. Эта методика очень популярна в различных странах и особенно часто используется при исследовании познавательных компонентов мотивации достижения.

**Проективные методы.**Эти методы построены на анализе продуктов воображения и фантазии исходя из теории 3. Фрейда о механизме проекции, а также на многочисленных исследованиях влияния мотивации на воображение и перцепцию. Проективные методы используются для диагностики глубинных мотивационных образований, особенно неосознаваемых мотивов. Эти методы сначала возникли в условиях клиники, но в дальнейшем стали интенсивно использоваться и в экспериментальной психологии.

Наиболее популярные методики:

* 1. ТАТ. Проективные методики многообразны. У нас в стране одна из модификаций, чаще всего используемая для выявления мотивации, ТАТ была создана Е.Т. Соколовой (1982) для диагностики мотивации подростка. Стимульный материал методики включает 20 сюжетных таблиц, которые предъявляются индивидуально в 2 сеанса по 10 таблиц. Тест выявляет потребность в эмоциональных контактах,

С целью апробации методики был использован контингент школьников с адаптивным поведением и подростков с социально отклоняющимся поведением

Тест юмористических фраз (ТЮФ) — еще одна оригинальная компактная методика диагностики мотивационной сферы личности, соединяющая в себе достоинства стандартизированного измерительного теста и индивидуализированной проективной техники.

Особенностью этой методики является специфический стимульный материал — юмористические фразы, — который позволяет экспериментально реализовать психодиагностические возможности метода тематической свободной классификации. Стимульный материал представляет собой текст из 80 юмористических фраз (афоризмов), из которых 40 фраз однозначно относятся к одной из 10 тем, а 40 фраз являются многозначными. Испытуемые в зависимости от собственной апперцепции усматривают в них то одну, то другую тему.

Процедура проведения теста исключительно проста и оперативна. Занимает всего от 15 до 25 мин Экспериментатор-психодиагност предлагает испытуемому классифицировать колоду карточек с юмористическими фразами по инструкции на свободную тематическую классификацию: "Разделите, пожалуйста, карточки на кучки так, чтобы в одной кучке лежали карточки с фразами на одну тему" По ходу работы психодиагност должен предоставить испытуемому максимальную свободу в том, как он разносит карточки по темам, поощряя как, безусловно оправданное всякое решение ("В данном случае вы эксперт, вам виднее"). Следует предупреждать повторные перекладывания карточек из одной группы в другую (можно говорить испытуемому: "В экспертных оценках самым ценным, самым правильным является первое решение, которое приходит человеку в голову"). Это же объяснение призвано снять у испытуемого колебания, испытываемые им, когда он не знает, в какой класс отнести многозначную фразу.

Закончив тематическую классификацию фраз, испытуемый дает названия выделенным классам.Сам подсчет тестового балла не сводится к применению ключей' диагносту достаточно подсчитать количество карточек в соответствующей кучке (классе), чтобы приписать определенный балл мотивационной теме. Десять подсчитанных таким образом показателей могут быть визуализированы в виде профиля. В отличие от количественных тестов, в которых показатели по шкалам сравниваются с нормами, в данном случае сравниваются показатели мотивационных тем внутри индивидуального профиля: выявляется порядковая структура мотивационных тем, какие темы доминируют, какие второстепенные и т.д

* 1. Рисуночный тест фрустрации Розенцвейга

Данный тест имеет формы для детей и для взрослых. Стимульным материалом являются рисунки, на которых изображены различные ситуации межличностного взаимодействия. На рисунке, как правило, приводится высказывание одного из персонажей. Испытуемый должен дать ответ за другого персонажа. Оцениваются особенности поведения человека при возникновении препятствия на пути к достижению цели. Этот тест также выявляет особенности агрессии субъекта. Помимо воображения и перцепции как индикаторов мотивационных процессов при конструировании теста использован к принцип соотнесения мотива и преграды. Система интерпретации, возникающая под влиянием психоанализа, выделяет три типа направленности агрессии:

1 фрустрация понимается как переживание человеком угнетенности, подавленности, которые вызываются препятствиями на пути к достижению цели

а) вина за создавшееся положение приписывается другим — экстрапунитивная,

б) вина приписывается себе — интрапунитивная,

в) вина приписывается ситуации — импунитивная Доминирующие мотивы подростка выявляются через ошибки восприятия при определении на глаз длины линий При этом определение длины линий мотивируется по-разному Сила мотива оценивается на основе степени преобладания ошибок в разных ситуациях Этот метод основан на использовании индикатора — искажения объекта перцепции под влиянием мотивационных тенденций Методика включает экспериментальные процедуры актуализации мотивов, графический способ предъявления стимулов, выявление доминирующей мотивации. Считается, что через выявление доминирующих мотивов оценивается направленность личности (направленность на общественные или личные интересы, самоутверждение).

Таким образом, при диагностике мотивации используются прямые методы (анкеты), личностные опросники и проективные методики. При использовании и тех, и других возникают различные трудности Если использование анкет и личностных опросников нередко сопровождается феноменами фальсификации испытуемыми ответов (социальная желательность, эффекты фасада и др.), то проективные методики практически не поддаются стандартизации, сложны для интерпретации ответов испытуемых, очень слабо формализуются и отличаются низкой ретестовой надежностью (невозможность получить аналогичный или близкий к первому обследованию результат при повторных обследованиях).

*Контрольные вопросы:*

* 1. **Потребности в общем виде определяются как:**

1) совокупность необходимых средств и условий для жизни человека и его взаимодействия с окружающей средой

2) множество социальных, физиологических факторов, влияющих на достижение устойчивого равновесия между жизненной и социальной средой

 3) забота человека об обеспечении необходимых средств и условий для собственного существования и самосохранения.

* 1. **Ценности – это:**

1) представления общества, человека о главных и важных целях жизни и работы, а также обоснованных средствах достижения этой цели

2) процесс побуждения человека и воздействия на него, путем формирования в нем определенных мотивов

3) интересы к знаниям, науке, искусству, общению, культуре

4) побуждение к активной деятельности личности или социальной группы, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности.

* 1. **Интересы к знаниям, науке, искусству, общению, культуре - это:**

1) нематериальные интересы

2) материальные интересы

 3) научные интересы

 4) познавательные интересы.

# **Параграф 6.2 Методики исследования мотивационной сферы (все ссылки на электронный ресурс)**

1. [Анкета для оценки уровня школьной мотивации Н. Лускановой](http://testoteka.narod.ru/ms/1/20.html) может быть использована для скрининговой оценки уровня школьной мотивации учащихся начальных классов.
2. ["Готовность к риску"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/13.html) (PSK) Шуберта. Тест позволяет оценить степень готовности к риску. Риск понимается как действие наудачу в надежде на счастливый исход или как возможная опасность, как действие, совершаемое в условиях неопределенности.
3. [Диагностика групповой мотивации](http://testoteka.narod.ru/ms/1/22.html) (И.Д. Ладанов). Настоящий тест может применяться как для индивидуального пользования, так и для коллективной оценки факторов, относящихся к формированию общегрупповой мотивации.
4. [Диагностика самооценки мотивации одобрения](http://testoteka.narod.ru/lichn/1/05.html) (тест на искренность ответов, Д. Марлоу, Д. Краун). Данный тест позволяет оценить ваше желание получить одобрение окружающих в отношении своих слов и поступков. Высокая мотивация одобрения свидетельствует о высокой потребности в общении и наоборот.
5. ["Иерархия потребностей"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/02.html). Тест используется для оценки удовлетворенности по 5 шкалам: материальное положение, потребность в безопасности, в межличностных связях, в уважении со стороны, и в самореализации.
6. [Измерение потребности в достижении успеха у студентов](http://testoteka.narod.ru/ms/1/04.html). Академические успехи студента определяются не только уровнем способностей, развитием познавательных способностей и интересов, но и силой мотивации учения. Одним из мотивов обучения является побуждение к достижению успеха в учебной деятельности.
7. ["Лесенка побуждений"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/17.html) (А.И. Божович, И.К. Маркова). Результаты, полученные с помощью данной методики, свидетельствуют о соотношении социальных и познавательных мотивов учения школьника, которые определяются по тому, какие мотивы занимают первые четыре места в иерархии.
8. [Методика изучения мотивации обучения в вузе](http://testoteka.narod.ru/ms/1/05.html) Т. И. Ильиной. Выбор студентами профессии и удовлетворенность ею определяется по преобладанию мотивов по трем шкалам: «Приобретение знаний» (стремление к приобретению знаний, любознательность); «Овладение профессии» (стремление овладеть профессиональными знаниями и сформировать профессионально важные качества); «Получение диплома» (стремление приобрести диплом при формальном усвоении знаний, стремление к поиску обходных путей при сдаче экзаменов и зачетов).
9. [Методика изучения мотивации успеха студента](http://testoteka.narod.ru/ms/1/07.html). На основе оценок испытуемого подсчитывается выраженность следующих параметров: успех как материальный уровень жизни, успех – удача, признание, власть, успех как результат собственной деятельности, как психическое состояние, как преодоление препятствий, призвание.
10. [Методика изучения мотивов учебной деятельности студентов](http://testoteka.narod.ru/ms/1/06.html) модифицированная А. А. Реаном, В. А. Якуниным. На основании полученных результатов определяется ранговые места мотивов учебной деятельности в определенной выборочной совокупности (школа, класс, группа и т.д.).
11. [Методика изучения мотивов учебной деятельности студентов педагогических специальностей](http://testoteka.narod.ru/ms/1/01.html), адаптированная М. М. Калашниковой, В. Н. Косыревым, О. В. Щекочихиным. Cтуденты ранжируют список мотивов учебной деятельности предложенный авторами методики.
12. [Методика изучения отношения к учебным предметам](http://testoteka.narod.ru/ms/1/15.html) (Г.Н. Казанцевой). Позволяет выявить предпочитаемые учебные предметы, причины предпочтительного отношения к ним, и вообще какие моти­вы преобладают (мировоззренческие, общественные, прак­тически значимые, личностные и др.).
13. [Методика определения основных мотивов выбора профессии](http://testoteka.narod.ru/ms/1/14.html) (Е.М. Павлютенков). Данная методика позволяет установить роль тех или иных мотивов при выборе профессии конкретным испытуемым. Испытуемому предоставляется опросник, в котором содержится 18 суждений о профессии. Эти суждения выражают 9 групп мотивов (социальные, моральные, эстетические, познавательные, творческие, связанные с содержанием труда, материальные, престижные и утилитарные).
14. ["Мотивация к избеганию неудач"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/12.html). Тест предложен Т. Элесом (Элерсом), позволяет оценить уровень защиты личности, мотивации к избеганию неудач, страха перед несчастьем.
15. ["Мотивация к успеху"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/03.html). Данный тест на оценку силы мотивации к достижению цели, к успеху предложен Т.Элесом (или Т.Элерсом).
16. ["Мотивация успеха и боязнь неудачи"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/08.html) (МУН) А.А. Реана. С помощью данного опросника можно определить тип мотивации - мотивация успеха (в основе активности личности лежит потребность в достижении успеха)и мотивация боязни неудачи (активность человека является потребностью избежать срыва, порицания, наказания, неудачи).
17. [Мотивация учебной деятельности: уровни и типы](http://testoteka.narod.ru/ms/1/21.html) (разработка Домбровской И.С.). Методика определяет уровень развития познавательной мотивации и социальной мотивации учебной деятельности, а также для определения доминирующего типа мотивации.
18. ["Мотивация учения студентов педагогического вуза"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/10.html) Пакулина С.А., Кетько С.М.. В методике приведены мотивы поступления в педагогический вуз, реально действующие мотивы учебной деятельности и профессиональные мотивы. Для каждого студента проводится качественный анализ ведущих мотивов учебной деятельности. По всей выборке (группе) определяется количество баллов, составляющих ту или иную мотивационную структуру.
19. ["Мотивы выбора профессии"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/18.html) (Овчарова Р.В.). Данная методика позволяет определить ведущий тип мотивации при выборе профессии. Текст опросника состоит из двадцати утверждений, характеризующих любую профессию. Необходимо оценить, в какой мере каждое из них повлияло на выбор профессии. С помощью методики можно выявить преобладающий вид мотивации (внутренние индивидуально-значимые мотивы, внутренние социально-значимые мотивы, внешние положительные мотивы и внешние отрицательные мотивы).
20. ["Парные сравнения"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/02.html) (см. "Иерархия потребностей")
21. ["Смысло-жизненные ориентации"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/16.html) (СЖО). Тест адаптирован Д.А.Леонтьевым. С помощью этого теста исследуются представления старшеклассников о будущей жизни по таким характеристикам, как наличие или отсутствие целей в будущем, осмысленность жизненной перспективы, интерес к жизни, удовлетворенность жизнью, представления о себе как об активной и сильной личности, самостоятельно принимающей решения и контролирующей свою жизнь.
22. ["Тест юмористических фраз"](http://testoteka.narod.ru/ms/1/09.html) (А.Г. Шмелев, А.С. Бабина, ТЮФ). Этот тест позволяет выявить доминирующую в подсознании человека установку на повышенную чувствительность в одной из следующих сфер (агрессия-самозащита, межполовые отношения, пагубные привычки, деньги, мода, карьера, семейные неурядицы, социальные проблемы, бездарность в искусстве и другом творческом деле, человеческая глупость). Наличие установки в перечисленных областях проявляется в том, что человек в немалозначных юмористических фразах улавливает именно тот смысл, который соответствует его установке.
23. [Шкала оценки потребности в достижении](http://testoteka.narod.ru/ms/1/19.html). Мотивация достижения - стремление к улучшению результатов, неудовлетворенность достигнутым, настойчивость в достижении своих целей, стремление добиться своего во что бы то ни стало - является одним из главных свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь. Измерить уровень мотивации достижения можно с помощью разработанной шкалы.

**Контрольные вопросы:**

* 1. **Какие тесты чаще используются для изучения мотивации**
	2. стандартизированные

 2) проективные

* 1. все вышеперечисленные
	2. **На что опирается представление проективных методик:**
		1. проекции
		2. сопротивление
		3. ретрофлексия

**Параграф 6.3 Методики изучения мотивации[[26]](#footnote-26)**

**Графический тест**

**«Определение потребности в активности»**

Тест разработан Е. П, Ильиным (1972) и показывает уровень внутреннего энергетического потенциала человека для проявления им активности.

Тест основан на определении дифференцированных пространственных порогов при уве­личении и уменьшении амплитуд движений руки по отношению к эталонной (выбранной ис­пытуемым или заданной экспериментатором) амплитуде. У лиц с высоким энергетическим потенциалом дифференциальные пороги при увеличении эталонной амплитуды движения больше, чем при уменьшении эталонной амплитуды. У лиц с низким энергетическим потен­циалом наблюдается обратная закономерность.

**Инструкция**(проведение тестирования)

Испытуемый, сидя за столом, с закрытыми глазами чертит на листке бумаги небольшую горизонтальную линию (до 2, 5 см), которая для последующих движений будет эталонной. Затем, не открывая глаз, под этой линией он должен начертить линию чуть длиннее. Это повторяется четыре раза, и каждый раз эталон испытуемый выбирает заново. В следующей серии испытуемый, начертив небольшую линию (также до 2,5 см), в повторном движении должен постараться начертить линию, чуть короче первой. Пробы с уменьшением ампли­туд движений руки тоже повторяются четыре раза, причем и в этом случае каждый раз эта­лон выбирается заново. Затем все это проделывается на больших амплитудах движений (чертятся при закрытых глазах линии, равные 5-7 см). Весь порядок начертания линий та­кой:

Начертить небольшую линию Начертить линию чуть длиннее И так еще три раза.

Начертить небольшую линию Начертить линию чуть короче

И так еще три раза.

Начертить большую линию Начертить линию чуть длиннее

И так еще три раза. Начертить большую линию Начертить линию чуть короче

И так еще три раза.

**Обработка результатов и выводы**

Измеряется длина каждой линии и определяется, сколько миллиметров каждый раз при-, бавлял испытуемый к эталону и сколько убавлял. Если ему это в каких-то попытках сделать не удалось (разница равна нулю или отрицательна), то эти попытки во внимание не принима­ются-Суммируются отдельно: а) все значения увеличения длины линий при малых амплитудах движений руки (сумму обозначим — «а»), б) все значения уменьшения при малых амплиту­дах («б»), в) все значения увеличения при больших амплитудах («в»), г) все значения умень­шения при больших амплитудах («г»).

После этого сравнивают «а» — с «б» и «в» — с «г». Если «а» больше «б» и «в» больше «г», то у обследованного имеется высокая потребность в активности; если «б» больше «а» и «г» больше «в», то у обследованного имеется низкая потребность в активности. Если «а» больше «б», а «г» больше «в», то у обследованного имеется средняя потребность в активности. Вари­ант: «а\* < «б» и «в» > «г» свидетельствует о временном парабиотическом состоянии обследо­ванного, вызванного утомлением, недосыпанием и прочими причинами. Исследование сле­дует тогда повторить в другой день.

**Цветовой тест Люшера (сокращенный вариант)**

Каждый цвет несет в себе определенный энергетический заряд, вызывает у человека как физиологический, так и психологический эффект. Поэтому, в зависимости от состояния человека (ситуативного и долговременного), он может предпочитать различные цвета. Например, X . Айзенк утверждает, что яркие цвета предпочитают субъекты с высокой активностью.

Тест Люшера и основан на том, что выбор цвета нередко отражает направленность испы­туемого на определенную деятельность, на удовлетворение потребностей, отражает его фун­кциональное состояние По Люшеру, основные цвета символизируют следующие психологи­ческие потребности:

синий — потребность в удовлетворенности, спокойствии, устойчивой положительной привязанности;

зеленый — потребность в самоутверждении;

красный — потребность активно действовать и добиваться успеха;

желтый — потребность в перспективе, надеждах на лучшее, мечтах.

**Инструкция**

Испытуемый раскладывает цветные карточки стандартного образца (4 — с указанными выше основными цветами и 4 — с дополнительными: фиолетовым, коричневым, черным и серым) в определенном порядке: сначала цвет, который нравится более всего, затем цвет, стоящий по привлекательности следующим, и т. д. с таким расчетом, что последним будет

цвет, вызывающий наименьшую симпатию (или даже антипатию). Таким образом, образует­ся 8 позиций по числу цветных карточек.

**Выводы**

Если основные цвета находятся на 1~5-х позициях, то считается, что у человека потреб­ности, соответствующие этим цветам, в известной мере удовлетворяются, если же на 6-8-х позициях, то имеется напряжение из-за их неудовлетворенности.

**Методика «Мотивация аффилиации»**

Методика (тест) А. Меграбяна в модификации М. Ш. Магомед-Эминова предназначена для диагностики двух обобщенных устойчивых мотиваторов, входящих в струк­туру мотивации аффилиации, — стремления к принятию (СП) и страха отвержения (СО). Тест состоит, соответственно, из двух шкал: СП и СО.

**Инструкция**

Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. При согласии с утверждением рядом с его цифровым обозначением ставьте на бланке для ответа знак «+» («да»), при не­согласии — знак «-» («нет»). При прочтении (или прослушивании) утверждения не трать­те много времени на обдумывание ответов. Давайте тот ответ, который первым пришел вам на ум.

В тесте нет «хороших» или «плохих» ответов, поэтому не старайтесь произвести своими ответами благоприятное впечатление. Выражайте свое мнение искренне.

**Текст опросника для шкалы СП**

**1.**Я легко схожусь с людьми.

2. Когда я расстроен, то предпочитаю быть на людях, чем оставаться в одиночестве.

3. Я предпочел бы, чтобы меня считали способным и сообразительным, чем общительным и дружелюбным.

4. Я меньше, чем большинство людей, нуждаюсь в близких друзьях.

5. О своих переживаниях я говорю людям скорее часто и охотно, чем редко и в особых слу­чаях.

6. От хорошего фильма я получаю больше удовольствия, чем от большой компании.

7. Мне нравится заводить как можно больше друзей.

8. Я скорее предпочел бы провести свой отдых вдали от людей, чем на оживленном ку­рорте.

9. Я думаю,' что большинство людей славу и почет ценят превыше дружбы.

10. Я предпочел бы самостоятельную работу коллективной.

11. Излишняя откровенность с друзьями может повредить.

12. Когда я встречаю на улице знакомого, я не просто здороваюсь, проходя мимо, а стараюсь перекинуться с ним парой слов.

13. Независимость и свободу от других я предпочитаю прочным дружеским узам.

14. Я посещаю компании и вечеринки потому, что это хороший способ завести друзей.

15. Если мне нужно принять важное решение, то я скорее посоветуюсь с друзьями, чем ста­ну обдумывать его один.

id . Я не доверяю слишком открытому проявлению дружеских чувств.

17- У меня очень много близких друзей.

18. Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет.

19. Индивидуальные развлечения я предпочитаю групповым.

20. Открытые эмоциональные люди привлекают меня больше, чем серьезные, сосредоточен­ные.

21. Я скорее прочту интересную книгу или посмотрю телевизор, чем проведу время на вече­ринке.

22. Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем наслаждаться видами и посе­щать достопримечательности в одиночестве.

23. Мне легче решить трудный вопрос, когда я обдумываю его один, чем когда обсуждаю с другими.

24. Я считаю, что в трудных жизненных ситуациях скорее нужно рассчитывать только на свои силы, чем надеяться на помощь друзей.

25. Даже в компании мне трудно полностью отвлечься от забот и срочных дел.

26. Оказавшись на новом месте, я быстро приобретаю широкий круг знакомых.

27. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка.

28. Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу.

29. Когда у меня плохое настроение, я скорее стараюсь не показывать своих чувств, чем пытаюсь с кем-нибудь поделиться.

30. Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в веселой компании.

**Текст опросника для шкалы СО**

1. Я стесняюсь идти в малознакомое общество.

2. Если вечеринка мне не нравится, я все равно не ухожу первым.

3. Меня бы очень задело, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторон­них людях.

4. Я стараюсь меньше общаться с людьми критического склада ума.

5. Обычно я легко общаюсь е незнакомыми людьми.

6. Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят.

7. Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них я не согласен.

8. Если я попрошу кого-то пойти со мной и он мне откажет, то я не решусь попросить его снова.

9. Я осторожен в высказывании своих мнений, пока хорошо не узнаю человека.

10. Если во время разговора я что-то не понял, то лучше я это пропущу, чем прерву говоря­щего и попрошу повторить.

11. Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же.

12. Мне трудно отказывать людям.

13. Я все же могу получить удовольствие от вечеринки, даже если вижу, что одет не так, как надо.

14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.

15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.

16. Я редко стесняюсь обращаться к людям за помощью.

17. Я редко противоречу людям из боязни их задеть.

18. Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически.

19. Всякий раз, когда я иду в незнакомое общество, я предпочитаю брать с собой друга.

20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.

21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.

22. Временами я уверен, что никому не нужен.

23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно выражается в мой адрес.

24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.

25. Меня очень легко задеть, даже если это не заметно со стороны.

26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.

27. Когда я должен за чем-либо обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.

28. Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, я чувствую себя неуверенно.

29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.

30. Если в транспорте я сижу, мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.

**Обработка результатов**

Шкала СП. Проставляется по 1 баллу за ответы «да\* по позициям 3, 4, 6, 8-11, 13, 16-19, 21, 23-25, 27-29 и ответы «нет» по позициям 1,2,5, 7, 12, 14, 15, 20, 22, 26. Подсчитыва-ется общая сумма баллов за ответы «да» и «нет\*.

Шкала СО. Проставляется по 1 баллу за ответы «да» по позициям 1-4, 8-10. 12, 14, 15, 17-19, 22, 23, 25, 27, 28, 30 и ответы «нет» по позициям 5-7, **11,**13, 16, 20, 21, 24, **26,29!**Подсчитывается общая сумма баллов.

**Выводы**

Если сумма баллов по шкале СП больше таковой по шкале СО, то у испытуемого выраже­но стремление к аффилиации, если же сумма баллов меньше, то у испытуемого выражен мо­тив «страх отвержения». При равенстве суммарных баллов по обеим шкалам следует учиты­вать, на каком уровне (высоком или низком) оно проявляется. Если уровни стремления к принятию и страха отвержения высокие, это может свидетельствовать о наличии у данного испытуемого внутреннего дискомфорта, напряженности, так как страх отвержения препят­ствует удовлетворению потребности быть в обществе других людей.

**Методика**

**«Мотивация успеха и боязнь неудачи»**

Методика предложена А. А. Реаном.

**Инструкция**

Соглашаясь или нет с нижеприведенными утверждениями, необходимо выбрать один из ответов — «да» или «нет». Если вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что «да» подразу­мевает как явное «да», так и «скорее да, чем нет». То же относится и к ответу «нет». Отвечать следует достаточно быстро, подолгу не задумываясь. Ответ, первым пришедший в голову, как правило, является и наиболее точным.

**Текст опросника**

**1.**Включаясь в работу, надеюсь на успех.

2. В деятельности активен.

3. Склонен к проявлению инициативы.

4. При выполнении ответственных заданий стараюсь по возможности найти причины отка­за от них.

5. Часто выбираю крайности: либо заниженно легкие задания, либо нереально трудные,

6. При встрече с препятствиями, как правило, не отступаю, а ищу способы их преодоления.

7. При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих успехов.

8. Продуктивность деятельности в основном зависит от моей целеустремленности, а не от внешнего контроля.

9. При выполнении достаточно трудных заданий в условиях ограниченного времени резуль­тативность моей деятельности ухудшается.

10. Я склонен проявлять настойчивость в достижении цели.

11. Я склонен планировать свое будущее на достаточно отдаленную перспективу.

12. Если рискую, то с умом, а не бесшабашно.

13. Я не очень настойчив в достижении цели, особенно если отсутствует внешний кон­троль.

14. Предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но до­стижимые цели.

15. В случае неудачи при выполнении задания его притягательность для меня снижается.

16. При чередовании успехов и неудач я больше склонен к переоценке своих неудач.

17. Предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время.

18. При работе в условиях ограниченного времени результативность деятельности у меня улучшается, даже если задание достаточно трудное.

19. В случае неудачи я, как правило, не отказываюсь от поставленной цели.

20. Если я сам выбрал для себя задание, то в случае неудачи его притягательность только возрастает.

**Обработка результатов. Ключ к опроснику**

Один балл получают ответы «да» на утверждения 1-3, 6, 8, 10-12,14,16, 18-20 и ответы «нет» на 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17. Подсчитывается общее количество баллов.

**Выводы**

Если испытуемый набирает от 1 до 7 баллов, то диагностируется мотивация на неудачу (боязнь неудачи). Если он набирает от 14 до 20 баллов, то диагностируется мотивация на успех (надежда на успех). Если количество набранных баллов в пределах от 8 до 13, то сле­дует считать, что мотивационный полюс не выражен. При этом, если у испытуемого 8-9 бал­лов — то его мотивация ближе к избеганию неудачи, если 12-13 баллов — ближе к стремле­нию к успеху.

**Методики диагностики уровня эмпатии**

Эмпатия (сопереживание), т. е. склонность к эмоциональной отзывчивости на пережива­ния других людей, в процессе мотивации оказания помощи другому человеку играет боль­шую роль. Разработано несколько методик измерения уровня эмпатии. В данной моногра­фии приводятся две из них.

**Методика**

**«Диагностика уровня эмпатии» И. М. Юсупова**

Инструкция

Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая (соглашаясь или нет) на каждое из 36 утверждений, оценивать ответы следующим образом: при ответе: «не знаю» — 0 баллов, «нет, никогда» — 1, «иногда» — 2, «часто» — 3, «почти всегда\* — 4 и при ответе: «да, всегда» — 5 баллов. Отвечать нужно на все пункты.

**Текст опросника**

1 - Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.

6. Больному человеку можно помочь даже словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.

9. Когда я в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.

]0- Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.

11. Я равнодушен к критике в мой адрес.

12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами,

13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.

14. Если лошадь плохо тянет, ее надо хлестать.

15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, будто это проис­ходит со мной.

16. Родители относятся к своим детям справедливо.

17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.

18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.

19. Я подолгу наблюдаю за поведением.животных, откладывая другие дела.

20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.

21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.

22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.

23. Все люди необоснованно озлоблены.

24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.

25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.

26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-нибудь помочь.

27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.

28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.

29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.

30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники были так задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь пере­вести разговор на другую тему.

**Обработка результатов**.

Подсчитывается сумма баллов. Но прежде нужно проверить степень откровенности об­следуемого. Если он ответил «не знаю» на утверждения под номерами 3, 9, 11, 13. 28, 36 И ода, всегда» на утверждения 11, 13, 15 и 27, то это свидетельствует о его желании выглядеть лучше и о недостаточной откровенности. Результатам тестирования можно доверять, если опрашиваемый дал не больше трех неискренних ответов.

**Выводы**

При сумме от 82 до 90 баллов у человека очень высокий уровень эмпатийности, от 63 Д° 81 балла — высокий уровень, от 37 до 62 баллов — средний уровень, от 12 до 36 баллов — низкий уровень, 11 баллов и менее — очень низкий уровень эмпатийности.

**Методика «Диагностика мотивационной структуры личности»**

Автор В. Э. Мильман. Методика позволяет выявлять некоторые устойчи­вые тенденции личности: общую и творческую активность, стремление к общению, обеспе­чению комфорта и социального статуса и др. На основе всех ответов можно составить суж­дение о рабочей (деловой) и общежитейской направленности личности.

**Инструкция**

Перед вами 14 утверждений, касающихся жизненных устремлений и некоторых сторон образа жизни человека. Просим вас высказать отношение к ним по каждому из 8 вариантов ответов (а, б, в, г, д, е, ж, з), проставив в соответствующих клетках бланка для ответов одну из следующих оценок каждого утверждения: <+» — «согласен с этим», «=» — «когда как», «\_-» — «нет, не согласен\*, «?» — «не знаю». Старайтесь отвечать быстро, не задумывайтесь долго над ответами; отвечайте на вопросы последовательно, от 1а до 14з, следите за тем, чтобы не путать клетки. На всю работу у вас должно уйти не более 20 минут.

**Бланк для ответов**

Дата\_\_\_\_\_\_\_Возраст \_

Фамилия, имя и отчество

Пол

Профессия

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **1** | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| а |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| б |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| в |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| г |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| д |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| е |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| ж |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

**Текст опросника**

1. В своем поведении в жизни нужно придерживаться следующих принципов:

а) «время — деньги». Нужно стремиться зарабатывать их больше;

б) «главное — здоровье». Нужно беречь себя и свои нервы;

в) свободное время нужно проводить с друзьями;

г) свободное время нужно отдавать семье;

д) нужно делать добро, даже если это дорого обходится;

е). нужно делать все возможное, чтобы завоевать место под солнцем;

ж) нужно приобретать больше знаний, чтобы понять причины и сущность того, что про­исходит вокруг;

з) нужно стремиться открыть что-то новое, создать, изобрести.

2. В своем поведении на работе нужно следовать таким принципам:

а) работа — это вынужденная жизненная необходимость;

б) главное — не допускать конфликтов;

в) нужно стремиться обеспечить себя спокойными, удобными условиями;

г) нужно активно стремиться к служебному продвижению;

д) главное — завоевать авторитет и признание;

е) нужно постоянно совершенствоваться в своем деле;

ж) в своей работе всегда можно найти интересное, то, что может увлечь;

з) нужно не только увлечься самому, но и увлечь работой других.

3. Среди моих дел в свободное от работы время большое место занимают следующие дела:

а) текущие, домашние;

б) отдых и развлечения;

в) встречи с друзьями;

г) общественные дела;

д) занятия с детьми;

е) учеба, чтение необходимой для работы литературы;

ж) «хобби»;

з) подрабатывание денег.

4. Среди моих рабочих дел много места занимают:

а) деловое общение (переговоры, выступления, обсуждения и т. д.);

б) личное общение (на темы, не связанные с работой);

в) общественная работа;

г) учеба, получение новой информации, повышение квалификации;

д) работа творческого характера;

е) работа, непосредственно влияющая на заработок {сдельная, дополнительная);

ж) работа, связанная с ответственностью перед другими;

з) свободное время, перекуры, отдых.

5. Если бы мне добавили дополнительный выходной день, я бы скорее всего потратил его на то, чтобы:

а) заниматься текущими домашними делами;

б) отдыхать;

в) развлекаться;

г) заниматься общественной работой;

д) заниматься учебой, получать новые знания;

е) заниматься творческой работой;

ж) делать дело, в котором чувствуешь ответственность перед другими;

з) делать дело, дающее возможность заработать.

6. Если бы у меня была возможность полностью по-своему планировать рабочий день, я бы стал скорее всего заниматься:

а) тем, что составляет мои основные обязанности;

б) общением *с*людьми по делам (переговоры, обсуждения);

в) личным общением (разговорами, не связанными с работой);

г) общественной работой;

д) учебой, получением новых знаний, повышением квалификации;

е) творческой работой;

ж) работой, в которой чувствуешь пользу и ответственность;

з) работой, за которую можно получить больше денег.

7 ¦ Я часто разговариваю с друзьями и знакомыми на такие темы:

а) где что можно купить, как хорошо провести время;

б) об общих знакомых;

в) о том, что вижу и слышу вокруг;

г) как добиться успеха в жизни;

д) о работе;

е) о своих увлечениях («хобби»);

ж) о своих успехах и планах;

з) о жизни, книгах, кинофильмах, политике.

8. Моя работа дает мне прежде всего:

а) достаточные материальные средства для жизни;

б) общение с людьми, дружеские отношения;

в) авторитет и уважение окружающих;

г) интересные встречи и беседы;

д) удовлетворение непосредственно от самой работы;

е) чувство своей полезности;

ж) возможность повышать свой профессиональный уровень;

з) возможность служебного продвижения.

9. Больше всего мне хочется бывать в таком обществе, где:

а) уютно, хорошие развлечения;

б) можно обсудить волнующие тебя рабочие вопросы;

в) тебя уважают, считают авторитетом;

г) можно встретиться с нужными людьми, завязать полезные связи;

д) можно приобрести новых друзей;

е) бывают известные заслуженные люди;

ж) все связаны общим делом;

з) можно проявить и развить свои способности.

10. Я хотел бы на работе быть рядом с такими людьми:

а) с которыми можно поговорить на разные темы;

б) которым мог бы передавать свой опыт и знания;

в) с которыми можно больше заработать;

г) которые имеют авторитет и вес на работе;

д) которые могут научить чему-нибудь полезному;

е) которые заставляют тебя становиться активнее на работе;

ж) которые имеют много знаний и интересных идей;

з) которые готовы поддержать тебя в разных ситуациях.

11. К настоящему времени я имею в достаточной степени:

а) материальное благополучие;

б) возможность интересно развлекаться;

в) хорошие условия жизни;

г) хорошую семью;

д) возможности интересно проводить время в обществе;

е) уважение, призвание и благодарность других;

ж) чувство полезности для других;

з) созданного чего-то ценного, полезного.

12. Я думаю, что, занимаясь своей работой, имею в достаточной степени:

а) хорошую зарплату, другие материальные блага;

б) хорошие условия для работы;

в) хороший коллектив, дружеские взаимоотношения;

г) определенные творческие достижения;

д) хорошую должность;

е) самостоятельность и независимость;

ж) авторитет и уважение коллег;

з) высокий профессиональный уровень.

13. Больше всего мне нравится, когда:

а) нет насущных забот;

б) кругом — комфортное, приятное окружение;

в) кругом — оживление, веселая суета;

г) предстоит провести время в веселом обществе;

д) испытываю чувство соревнования, риска; *i*

е) испытываю чувство активного напряжения и ответственности;

ж) погружен в свою работу;

з) включен в совместную работу с другими.

14. Когда меня постигает неудача, не получается того, что я очень хочу:

а) я расстраиваюсь'и долго переживаю;

б) стараюсь переключиться на что-нибудь другое, приятное;

в) теряюсь, злюсь на себя;

г) злюсь на то, что мне помешало;

д) стараюсь оставаться спокойным;

е) пережидаю, когда пройдет первая реакция, и спокойно анализирую, что произошло;

ж) стараюсь понять, в чем я сам был виноват;

з) стараюсь понять причины неудачи и исправить положение.

**Обработка результатов**

Ответы испытуемого (мнение по утверждениям) переводятся в баллы: «+» — 2 балла, «=» — 1 балл, «-» или «?» — 0 баллов. Баллы суммируются по следующим шкалам: «жизне­обеспечение» (Ж), «комфорт» (К), «социальный статус» (С), «общение» (О), «общая актив­ность» (Д), «творческая активность» (ДР), «социальная полезность» (ОД).

**Ключ к шкалам**

**К**шкале «жизнеобеспечение» (Ж) относятся ответы по следующим позициям опросни­ка: 1а,б;2а;3а;4е;5а;6з;8а; 10д; **11а;**12а; к шкале «комфорт» (К) — 26, в;3б;4з;5б, в; 7а; 9а; 116, в; 12в; к шкале «социальный статус» (С) — 1е; 2г; 7в, г; 8в, з; 9в, г, е; Юг; 11д; 12д, е; к шкале «общение» (О)— 1в; 2д; Зв; 46; 6в; 76, з; 86, г; 9д, з; 10а; Иг; 12в; к шкале «об­щая активность» (Д) — 1г, з; 4а, г; 5з; 6а, б, г; 7д; 96; Юв; 12з; к шкале «творческая актив­ность» (ДР)— 1ж,-з; 2е, ж; Зж; 4д; 5д, е; бе; 7е, ж; 8д, ж; 10ж; Из; 12г; и к шкале «соци­альная полезность» (ОД) — 1д; 2з; Зг, д; 4в, ж; 5г, ж; 6ж; 8е; 9ж; 106, е; 11е, ж; 12ж.

Сумма всех баллов по шкалам Ж, К, С, О характеризует общежитейскую направленность личности, сумма баллов по шкалам Д, ДР, ОД характеризует «рабочую» направленность лич­ности.

Затем строятся графики (мотивационные профили), при этом по горизонтали обознача­ются шкалы, по вертикали — баллы.

**Выводы**

Если опрашиваемый набирает наиболее высокие баллы по шкалам Д, ДР и ОД, то у него выражен «рабочий» мотивационный профиль личности, если наиболее высокие баллы (или такие же, как по другим шкалам) — по шкалам Ж, К, С, О, то у него выражен «общежитей­ский» мотивационный профиль.

Тест

1. **Кто из нижеперечисленных учёных является представителем теории научного менеджмента:**
2. Маслоу;
3. Мэйо;
4. Тейлор;
5. МакГрегор;
6. **Психология личности изучает:**
1) мышление;
**2) эмоции;**
3) речь;
4) восприятия.
7. **Психология познавательных процессов изучает:**
**1) память;**
2) способности;
3) характер;
4) мотивация.
8. **Какие потребности находятся на самом нижнем уровне пирамиды по теории Маслоу?**
	* 1. социальные потребности
		2. потребность в уважении
		3. потребности в безопасности и защищенности
		4. физиологические потребности
9. **Восприятия — это:**
**1) целостное отражение предметов, воздействующих на органы чувств.**
2) отражение отдельных свойств предметов, воздействующих на наши органы чувств.
3) отражение будущего, создание нового образа.
4) отражение прошлого опыта и запечатление, сохранение и воспроизведение чего-либо.
5) высшая форма отражательной деятельности, позволяющая понять сущность предметов и явлений.
10. **Память — это:**
1) целостное отражение предметов, воздействующих на органы чувств.
2) отражение отдельных свойств предметов, воздействующих на наши органы чувств.
3) отражение будущего, создание нового образа.
**4) отражение прошлого опыта и запечатление, сохранение и воспроизведение чего-либо.**
5) высшая форма отражательной деятельности, позволяющая понять сущность предметов и явлений.
11. **К опыту относится:**
1) мировоззрение;
**2) навыки;**
3) интересы.
12. **Для людей с выраженной потребностью в безопасности самыми привлекательными факторами на работе выступают:**

1) высокая зарплата;

2) стабильная зарплата;

3) возможность принятия самостоятельных решений;

**4) социальная страховка**;

1. **Воображение — это:**
1) целостное отражение предметов, воздействующих на органы чувств.
2) отражение отдельных свойств предметов, воздействующих на наши органы чувств.
**3) отражение будущего, создание нового образа.**
4) отражение прошлого опыта и запечатление, сохранение и воспроизведение чего-либо.
5) высшая форма отражательной деятельности, позволяющая понять сущность предметов и явлений.
2. **Мышление — это:**
1) целостное отражение предметов, воздействующих на органы чувств.
2) отражение отдельных свойств предметов, воздействующих на наши органы чувств.
3) отражение будущего, создание нового образа.
4) отражение прошлого опыта и запечатление, сохранение и воспроизведение чего-либо.
**5) высшая форма отражательной деятельности, позволяющая понять сущность предметов и явлений.**
3. **Социальная психология…**
1) изучает наследственные механизмы психики и поведения.
2) исследует индивида, выделяя в нем познавательные процессы и личность.
**3) разрабатывает методы обучения и воспитания людей.**
4) изучает человеческие взаимоотношения и явления.
4. **К свойствам восприятия не относится:**
1) целостность;
2) структурность;
3) осмысленность;
**4) закономерность.**
5. **К направленности относится:**
1) привычки;
2) знания;
**3) убеждения.**
6. **Мотив — это:**
1) относительно законченные элементы деятельности.
2) то, на что направлена деятельность.
**3) то, что побуждает человека к деятельности.**
7. **Действие — это:**
**1) относительно законченные элементы деятельности.**
2) то, на что направлена деятельность.
3) то, что побуждает человека к деятельности.
8. **Для людей с высокой потребностью в независимости и самостоятельности привлекательным фактором является:**

1) гибкий график работы;

2) безопасность рабочего места;

**3) наличие рискованных задач;**

4) тщательный контроль со стороны руководства.

1. **Условиями для удовлетворения потребности в аффилиации не являются:**

1) стабильность работы;

2) наличие периодических совещаний;

3) содержание работы, связанное с общением;

4) корпоративные мероприятия;

**5) безопасность рабочего места;**

6) похвала со стороны окружающих.

1. **Цель — это:**
1) относительно законченные элементы деятельности.
**2) то, на что направлена деятельность.**
3) то, что побуждает человека к деятельности.
2. **Поступок это:**
1) активное взаимодействие человеком со средой, в котором он достигает сознательно поставленной цели;
**2) действия, выполняя которое, человек осознает его значение для других людей;**
3) основная единица анализа деятельности.
3. **Теория Дарвина:**
1) эмоции осуществляют энергетическую мобилизацию организма.
**2) о биологической природе и пользе эмоций.**
3) эмоции — это продукт эволюции, способствующий сохранению жизни отдельной особи и всего вида.
4. **Критику работы адекватно воспринимают люди с выраженной потребностью:**

1) в безопасности;

2) во власти;

3) в достижениях;

**4) в независимости и самостоятельности;**

5) в аффилиации;

6) в уважении.

1. **По мнению Д. МакКлелланда для менеджеров оптимальным является сочетание:**

1) потребности в причастности и потребности во власти;

2) потребности во власти и потребности в достижениях;

**3) потребности в достижениях и потребности в причастности.**

1. **Делегирование полномочий наиболее привлекательно для людей с выраженной потребностью:**

1) в безопасности;

2) в уважении;

3) в аффилиации;

**4) в достижениях.**

1. **Возможность повышения квалификации будет являться мотивирующим фактором для сотрудников с выраженной потребностью:**

1) в независимости и самостоятельности;

**2) во власти;**

3) в уважении;

4) в достижениях.

1. **Вовлечение сотрудников в процесс управления является основой метода мотивации:**

1) материального стимулирования;

2) целевого менеджмента;

3) партисипативность;

**4) ротация кадров.**

1. **Фотография на доске почета является элементом метода мотивации:**

1) обогащения кадров;

2) партисипативность;

**3) моральное стимулирование;**

4) ротация кадров.

1. **Условно потребности можно разделить на:**
	1. первичные, вторичные;
	2. **физиологические, психологические, социальные;**
2. **Третья стадия мотивационного процесса – это:**
3. поиск путей устранения потребностей;
4. получение вознаграждения за осуществление действия;
5. **определение целей (направления) действия.**
6. **Мотивация *–*процесс побуждения себя и других людей к достижению личных целей и целей организации.**
7. **Да**
8. Нет
9. **Что есть основой мотивации труда в японских корпорациях?**

1) Получение высоких материальных вознаграждений;

**2) Гармонизация между трудом и капиталом;**

3)   Признание заслуг;

4) Постоянное повышение квалификации персонала;

5) Достижение конкурентного преимущества.

1. **Мотивация – это позиция, предрасполагающая человека действовать специфическим целенаправленным образом*.***

**1)Да**

2)Нет

1. **К средствам мотивации труда не относятся:**

1)  Вознаграждения;

2)  Проведение производственных совещаний;

3)  Повышение квалификации персонала;

**4) Обеспечение условий для самовыражения;**

5) Объявление благодарности.

1. **На уверенности в том, что за определенную выполненную работу человек получит вознаграждение основывается следующая теория мотивации:**

1)  Справедливости;

2)  Потребностей;

3)  Вознаграждений;

**4) Ожиданий;**

5) Предположений.

1. **Что обеспечивает управленческая функция «мотивация»?**

1) Достижение личных целей;

**2) Побуждение работников к эффективному выполнению поставленных задач;**

3)  Исполнение принятых управленческих решений;

4)  Обеспечение бесспорного влияния на подчиненного;

5) Побуждение работников к деятельности.

1. **Если вам придется объяснять, что представляет собой функция мотивации, то Вы скажете, что это:**

1)  Процесс достижения поставленных перед администрацией целей;

2)  Побуждение себя к эффективной деятельности;

3) Процесс побуждения себя и других к эффективной деятельности достижения поставленных перед организацией целей;

4)Способ влияния на персонал с целью достижения целей;

1. **Потребности бывают:**

1)  Первичные и внутренние;

2)  Внутренние и вторичные;

**3) Первичные, вторичные, внутренние и внешние;**

4) Внутренние и внешние;

5) Первичные и внешние.

1. **Мотивация базируется на:**

1) Потребностях и самовыражении;

**2) Потребностях и вознаграждениях;**

3)  Вознаграждениях и удовлетворении отдельных людей;

4)  Удовлетворении всех людей;

5)  Самовыражении и вознаграждениях.

1. **Основной формой материального стимулирования персонала организации является:**

1)  Премии;

2)  Премии и ценные подарки;

3)  Ценные подарки и зарплата;

**4) Зарплата**

5) Премии и зарплата.

1. **Двухфакторную теорию мотивации разработал:**

1)А. Маслоу;

**2) Ф. Герцберг;**

3) В. Врум.

1. **Модель Портера-Лоулера относится к:**
2. **процессуальным теориям мотивации;**
3. классическим теориям мотивации;
4. **Теория Y о человеческом поведении не включает:**

**1) прохладность к работе;**

2) готовность к самоуправлению;

3) готовность к самоконтролю;

4) стремление к ответственности;

5) необходимость постоянных контроля и инструктажа.

1. **42.Автор теории оперантного бихевиоризма:**
**1) З. Фрейд**
2) Б. Скиннер
3) Д. Роттер
2. **Ключевое слово, характеризующее понятие потребность:**
3. состояние
4. субъективная
5. объективная
6. **нужда**
7. **Отражение мира сквозь призму общечеловеческих знаний и позиций, и на основе концептуальных систем:**
8. **категоричность**
9. целесообразность
10. обусловленность
11. сознательность
12. **Необходимым условием развития волевой сферы у ребенка в семье является формирование:**
13. **сознательной дисциплины**
14. качества самоконтроля
15. чувственных ощущений
16. последовательности действий
17. **Психическое свойство личности, определяющее линию поведения человека и выражающееся в его отношениях к окружающему миру, к труду и другим людям:**
18. **характер**
19. мотивация
20. темперамент
21. направленность
22. **Структура и содержание характера определяется:**
23. **спецификой проявления эмоций**
24. направленностью личности
25. высшими психическими свойствами
26. **Тип поведения, являющийся вершиной психического развития животных:**
27. перцептивное
28. сенсорное
29. **интеллектуальное**
30. мыслительное
31. **Ответное действие организма на раздражение:**
32. отражение
33. **рефлекс**
34. реакция
35. поведение
36. **Отличительная черта отечественной психологии — использование категории:**
37. интроспекции
38. **деятельности**
39. подкрепления
40. бессознательного
41. **Социально-психологические проявления личности, ее взаимоотношения с людьми изучает психология:**
42. **социальная**
43. общая
44. дифференциальная
45. педагогическая
46. **Сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, отличие от других людей, называют**
47. **индивидуальностью**
48. личностью
49. cиндивидом
50. субъектом
51. **Человек становится личностью в процессе**
52. образования
53. воспитания
54. **социализации**
55. обучения
1. <http://www.dissercat.com/content/motivatsiya-kak-faktor-razvitiya-lichnostno-professionalnykh-kachestv-studentov-psikhologov-0#ixzz5HOoZjlBc> [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://lektsii.org/6-52943.html> [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://mylektsii.ru/5-120364.html> [↑](#footnote-ref-3)
4. <http://files.soyuz-minor.ru/biblioteka/Ilin-motivaciya-i-motivy.pdf> [↑](#footnote-ref-4)
5. <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/241878> [↑](#footnote-ref-5)
6. <http://psyh.info/psihologiya-lichnosti/motivatsiya/potrebnosti-cheloveka-kak-istochnik-ego-aktivnosti.html> [↑](#footnote-ref-6)
7. <http://biofile.ru/bio/2466.html> [↑](#footnote-ref-7)
8. <https://psy.wikireading.ru/13603> [↑](#footnote-ref-8)
9. <http://psyh.info/psihologiya-lichnosti/motivatsiya/potrebnosti-cheloveka-kak-istochnik-ego-aktivnosti.html> [↑](#footnote-ref-9)
10. http://insai.ru/slovar/motiv [↑](#footnote-ref-10)
11. <http://txtb.ru/132/14.html> [↑](#footnote-ref-11)
12. <http://studbooks.net/1310474/psihologiya/osnovnye_funktsii_psihicheskih_sostoyaniy> [↑](#footnote-ref-12)
13. <http://studbooks.net/1605146/psihologiya/metody_povysheniya_rabotosposobnosti> [↑](#footnote-ref-13)
14. <https://psyera.ru/5079/psihologiya-psihicheskih-sostoyaniy> [↑](#footnote-ref-14)
15. <https://infourok.ru/programma-razvitie-prostranstvenno-vremennih-predstavleniy-u-uchaschihsya-s-ovz-v-nachalnoy-shkole-689184.html> [↑](#footnote-ref-15)
16. Уровень притязаний – это, желаемый уровень самооценки личности, проявляющийся в степени трудности цели, которую индивид ставит перед собой, и имеет большое значение для лиц, ориентированных на избегание неудачи, а не на достижение успехов. [↑](#footnote-ref-16)
17. https://www.psycho.ru/library/3190 [↑](#footnote-ref-17)
18. <http://hr-portal.ru/article/h-hekhauzen-motiv-i-motivaciya-vosem-osnovnyh-problem> [↑](#footnote-ref-18)
19. <https://psyera.ru/> [↑](#footnote-ref-19)
20. <http://studbooks.net/1655920/psihologiya/biheviorizm_psihologiya_povedeniya_fakty_zakony_problemy> [↑](#footnote-ref-20)
21. <https://documents.tips/documents/-57ade2611a28abbe3a9791ec.html> [↑](#footnote-ref-21)
22. Теория основных желаний Стивена Райсса — Журнал «Эрос и Космос», <http://eroskosmos.org/reiss-desires-theory/> [↑](#footnote-ref-22)
23. <http://www.refmanagement.ru/ritem-4912-9.html> [↑](#footnote-ref-23)
24. <http://mirznanii.com/a/170531-6/potrebnosti-i-motivatsiya-6> [↑](#footnote-ref-24)
25. <http://www.30n.ru/1/8.html> [↑](#footnote-ref-25)
26. <http://sbiblio.com/biblio/archive/ilin_motiv/06.aspx> [↑](#footnote-ref-26)