

Тема урока: ПОТРЕБНОСТИ И МОТИВЫ

Потребность – это состояние нужды в объективных условиях, предметах, объектах, без которой невозможно развитие и существование живых организмов, их жизнедеятельности. Потребность рассматривается как особое психическое состояние индивида, ощущаемое или осознаваемое им «напряжение», «неудовлетворенность», «дискомфорт», как отражение в психике человека несоответствия между внутренними и внешними условиями деятельности. Потребности – источники активности человека.

Исходным моментом их формирования является социальная обусловленность положения человека в среде. Наиболее элементарными потребностями человека являются влечения, которые ближе всего стоят к инстинктам. По источнику формирования, происхождения все потребности делятся на биологические (в пище, жилище и т. п.) и социальные – потребности физического и социального существования людей. Однако биологические потребности человека преобразованы его жизнью в обществе и имеют социальный характер, иначе проявляются и развиваются, чем у животных. Биологические потребности имеют непреходящий характер, нередко обладают цикличностью. К. Левин в своей работе «Намерение, воля и потребность» (1926) выделил квазипотребности, под которыми понимал производные и промежуточные потребности, имеющие более преходящий характер и выражающиеся часто в намерениях.

В ходе развития человеческого общества не только расширяется и качественно меняется круг биологических потребностей, но постоянно возникают и специфически человеческие – социальные потребности. Существенные черты человеческих потребностей – это объективность происхождения, их исторический характер, зависимость от практической деятельности, социальная обусловленность. Человеческие потребности многообразны: сохранение вида и потребность в деятельности; потребность смысла жизни и потребность в свободе, труде, познании, общении.

Для классификации используются различные критерии: по сфере жизнедеятельности и осуществления (материальные и духовные), по происхождению (биогенные, социогенные), по возможности удовлетворения (идеальные, реальные, нереальные), по циклам жизнедеятельности (суточные, недельные и др.). Общеизвестна классификация потребностей А. Маслоу, которую он предложил в книге «Мотивация и личность» (1954). Он обосновал иерархическую структуру потребностей человека, выделив 5 уровней: 1) физиологические потребности (голод, жажда, сексуальность и др.); 2) потребности в безопасности (защита от страдания, боли, неустроенности); 3) потребности в социальных связях (потребность в сопринадлежности, социальной включенности, любви, нежности, доверии); 4) потребности самоуважения (в признании, одобрении, достижении, в удовлетворяющей самооценке); 5) потребности самоактуализации (потребность в понимании и осмыслении собственного пути, в реализации своих возможностей и способностей). Последнюю группу потребностей он называет потребностями развития, подчеркивая, что потребности высокого уровня возникают тогда, когда удовлетворены низшие. А. Маслоу отмечает, что высшие потребности генетически более поздние, поэтому они менее важны для выживания, воспринимаются человеком как менее насущные и могут быть отодвинуты им на более поздний срок в жизненно неблагоприятных условиях. Удовлетворение высших потребностей в самоуважении и самореализации обычно приносит счастье, радость, обогащает внутренний

мир и имеет своим результатом не только осуществление желаний, но, что важнее, – развитие личности и ее личностный рост. Люди, достигшие уровня самоактуализации, полностью реализовавшие свои способности и возможности, предстают как зрелые личности и отличаются следующими чертами: ориентация на объективную реальность и свобода от иллюзий, юмор, спонтанность, терпимость, демократичность принципов и отношений, идентификация со всем человечеством, неконформность (независимость в мнениях и поступках), интуитивное и четкое разграничение добра и зла, творческие способности. Каждый вид духовных потребностей реализуется в преобразовательной, коммуникативной и ценностно-ориентационной деятельности. Процесс удовлетворения потребностей имеет чрезвычайно сложную структуру, состоит из нескольких этапов, главными из которых являются мотивация и реализация деятельности. В этом сложном процессе могут быть парадоксальные моменты, когда после слишком долгого ожидания и сильного напряжения человек избегает предмета, могущего удовлетворить его потребность. Такие явления наблюдаются и у животных. Неудовлетворение важных потребностей и невозможность найти замещающие способы и предметы могут привести к глубоким личностным нарушениям.

Неудовлетворение жизненно важных потребностей человека тормозит появление и развитие других нужд и иногда снижает активность человека либо меняет направление этой активности. Голодный человек менее способен к творчеству; тот, кто не получает удовлетворения от своей работы и не может удовлетворить свои потребности в творчестве, находит замещающую деятельность в принятии пищи, имеет различные хобби, которые носят компенсирующий характер. Длительное неудовлетворение жизненно важных потребностей человека приводит к возникновению состояния фрустрации. Фрустрация (лат. – тщетное ожидание, обман) – психическое состояние, наполненное тревогой, досадой, расстройством, внутренним дискомфортом, общей напряженностью, которое возникает в случае, если не наступают события, которых человек ожидал, не исполняются надежды, возникают преграды на пути к цели. Фрустрация возникает, когда человек не может ни достичь цели, ни отказаться от нее. Близким понятием является угроза или опасность. Однако в ситуации опасности беда еще только грозит, а во фрустрации уже существует. Поэтому опасность вызывает мобилизующее психическое состояние, направленное на будущее, а фрустрация – состояние, ориентированное на настоящее и прошлое.

Причины фрустрации человек может оценивать как внешние (трудное, нерешенное задание, невыгодные условия, плохие помощники и сотрудники) и внутренние (плохо подготовлен к выполнению задания, безволен и т. п.). Однако причины ее усматривают чаще (особенно маленькие дети) во внешних обстоятельствах. Фрустрация является фактором, усиливающим мотивацию, когда причины ее рассматриваются человеком как устранимые. Появляется повышенное эмоциональное возбуждение и острое желание уничтожить преграды. Этот природный механизм, запускающий энергетические резервы в случае помех в достижении цели, социально прогрессивен и индивидуально выгоден в лучшем приспособлении и функционировании и людей, и животных. При устойчивых, повторяющихся неудачах и полной потере надежды на успех мотивация падает, и тогда может появиться новый мотив.

Непосредственные психологические последствия фрустрации – возбуждение, фантазирование, апатия, деструктивность, отчаяние. Типичными реакциями на фрустрацию

являются агрессия (направленная на других или на себя), снижение ценности недостижимого объекта (стремление снять с себя вину за неуспех, представить события в выгодном для себя свете) и др. Фрустрация успешно изучается с помощью методики неразрешимых задач, а также методики прерванного действия. В ходе продолжающихся неудач может произойти накопление фрустрации, которая, в свою очередь, приводит к психосоматическим расстройствам (язвы, аллергия, астма, заикание) и к фиксированным реакциям. Последние чаще возникают под влиянием наказаний. Частым приспособлением к фрустрации является замещающая деятельность. Если ребенку запретили строить домик из деталей конструктора, так как кончилось время отдыха и игры, он будет рисовать его даже в воздухе. Реальным выходом из этого состояния является осознанное отступление, которое равносильно сдерживанию, неосознанное выражается в подавлении нежелательных и неосуществимых надежд, стремлений, которые иногда живут и сохраняются в снах человека.

В целом фрустрация – один из компонентов стресса, психического состояния высокой напряженности, которое вызывается неожиданными переменами, чрезмерными требованиями к человеку, над которыми он не властен: катастрофа, болезнь, измена, смерть близких и прочие необычные ситуации, которые вызывают психическое потрясение.

Мотивация. Мотив – это побуждение. Этим понятием часто обозначаются такие психологические явления, как намерение, желание, стремление, замысел, охота, жажда, боязнь и др., т. е. в которых отражается наличие в человеческой психике некой готовности, направляющей к определенной цели. Мотивация тесно связана с потребностями человека, так как появляется при возникновении нужды, недостатка в чем-либо, она есть начальный этап психической и физической активности. Мотивация – побуждение к деятельности определенным мотивом, процесс выбора оснований для определенной направленности действий.

Мотив – это такой гипотетический конструкт, понятие, которое используется для объяснения индивидуальных различий в деятельности, осуществляющейся в идентичных условиях. Процессы мотивации имеют направление – достичь или избежать поставленной цели, осуществить определенную деятельность или воздержаться от нее; сопровождаются переживаниями, положительными или отрицательными эмоциями (радость, удовлетворение, облегчение, страх, страдание). Имеет место определенное психофизиологическое напряжение, т. е. процессы сопровождаются состояниями возбуждения, взволнованности, прилива или упадка сил.

Цель и мотив не совпадают. Так, например, у человека может появиться цель – сменить место работы, а мотивы могут быть различными: улучшить свое положение; избежать грядущих неприятностей; приблизить место работы к месту жительства; работать рядом с друзьями и т. д. Часть мотивов может не осознаваться человеком. В приведенном примере человек может руководствоваться и считать главным мотив «работать рядом с друзьями», не осознавая действительного мотива «избежать грядущих неприятностей». Деятельность направляется множеством мотивов; их совокупность и сам внутренний процесс побуждения мы называем мотивацией. Мотивация – это процесс психической регуляции, влияющий на направление деятельности и количество энергии, мобилизуемой для выполнения этой деятельности. Мотивацией объясняется выбор между различными вариантами действия, разными, но равно притягательными целями. Кроме того, именно мотивация помогает

понять упорство и настойчивость, с которыми человек осуществляет выбранные действия, преодолевает препятствия на пути к избранной цели.

Сила и активность мотивации выражаются в степени ее влияния на направление деятельности и ее успех. Усиление мотивации увеличивает успех деятельности до определенного предела, с дальнейшим увеличением мотивации успех деятельности начинает падать. Кроме того, в решении легких заданий лучший успех деятельности достигается при высоком уровне мотивации, а в решении трудных – при ее низком и среднем уровне. Смена мотивов при изменении социальной и жизненной ситуации человека, преобразовании структуры его ценностей, трудное прохождение возрастных этапов, резкая смена профессии нередко вызывают у отдельных людей мотивационный кризис. Понятие «мотивационный кризис» описывает ситуацию смены и ослабления мотивов и часто является характеристикой определенного возрастного периода (преимущественно после 45 лет). Как показывают исследования, люди, ведомые в жизни мотивом власти, всегда в этом позднем возрасте находят сферу для реализации своих целей, тогда как люди, мотивированные на достижения, оказываются в более сложном положении и гораздо острее переживают кризис середины взрослой жизни.

Социальная мотивация. Первоначальная классификация социальных мотивов, предложенная Г. Мюрреем, объединила более 20 мотивов. В этом разделе будут кратко рассмотрены основные социальные мотивы – мотив достижения и мотив власти; мотив социального успеха и мотив аффилиации (стремление к людям), мотив помощи.

Мотив достижения как устойчивая характеристика личности впервые был выделен Г. Мюрреем и понимался как устойчивое стремление к достижению результата в работе, желание сделать что-то хорошо и быстро и достичь определенного уровня в каком-либо деле. Затем он был дифференцирован на два вида – стремление к успеху и стремление избежать неудачи. Было отмечено, что люди, ориентированные на успех, предпочитают средние по трудности задачи, так как предпочитают рисковать расчетливо; а мотивированные на неудачу выбирают либо легкие задачи (с гарантией успеха), либо трудные (так как неудача не воспринимается как личный неуспех). Мотив достижения показывает, насколько человек стремится к повышению уровня своих возможностей. Системно-динамическая модель мотивации разработана М. Ш. Магомед-Эминовым. В мотивационном процессе он выделяет этапы актуализации мотивации и целеобразования, выбора действия; этапы формирования и реализации намерения, а также этап постреализации, где важны коррекция самооценки и переключение. М. Ш. Магомед-Эминов, Т. В. Корнилова адаптировали многие важные методики для измерения мотивации достижения. Существуют известная методика измерения мотивации Х. Шмальта и ее компьютерные варианты.

В отечественной психологии исследование мотива достижения началось с изучения уровня притязаний. Он понимался как уровень трудности цели и задачи, которые выбирает человек. Это понятие возникло в школе К. Левина. В нашей стране первые исследования уровня притязаний проводились И. М. Палеем и В. К. Гербачевским в связи с исследованием интеллекта и личностных особенностей. Было выявлено, что у тех, кто склонен к тревожности и беспокойству, уровень притязаний более соответствует их реальному интеллектуальному уровню. Ригидные, малопластичные люди, а также экстраверты чаще

неадекватны в оценке своих способностей, склонны завышать или занижать свои притязания. В. К. Гербачевский показал, что главным фактором, влияющим на динамику уровня притязаний, является успех. Уровень притязаний зависит от сопоставления своих результатов с нормативными достижениями (результаты значимой для человека социальной группы), от самооценки и личностных особенностей. Так, например, по сравнению с нормальными людьми неврастеники ставят перед собой более высокие цели, а истерики – минимальные по сравнению со средним уровнем своих достижений. Известно, что нереалистично высокие или низкие стандарты ведут к «стратегии самопоражения». Максимальной эффективности соответствует не максимальная, а оптимальная сила мотивации. Разработаны курсы мотивационного тренинга, который способствует повышению активности и инициативности, переходу от тактики избегания неудач к тактике надежды на успех. После тренинга повышаются решительность и уверенность в правильности своих решений, ожидание успеха, сбалансированность уровня притязаний. Методика проведения тренинга показала, что лучше, если в период тренинга у людей бывают неудачи, которые объясняются недостаточными усилиями. Они полезнее для преодоления неуверенности и «выученной беспомощности», чем поддержка и постоянная удача.

Существуют определенные социокультурные различия в мотивации достижения. Высокая национальная мотивация достижения проявляется в непропорционально быстром экономическом развитии. Именно социокультурные различия подтолкнули ученых к анализу составляющих сложного мотива достижения. Было показано, что в его основе имеется по меньшей мере три компонента: стремление к мастерству (ориентация в трудной работе на свой внутренний стандарт качества), к соперничеству (стремление к состязанию и лидерству), к работе (удовольствие от хорошо выполненной тяжелой работы). В социально-психологическом аспекте мотив достижения может рассматриваться как мотив социального успеха. Согласно последним исследованиям он имеет следующую структуру: стремление к известности, престижу, признанию; стремление к соперничеству; стремление к достижениям в значимой деятельности. Исследование М. Л. Кубышкиной показало, что ведущими особенностями людей с выраженным мотивом социального успеха являются большая активность и уверенность в себе, высокая самооценка с твердой уверенностью в своем обаянии; при этом женщины больше ценят свои деловые качества и стремятся к достижениям в значимой деятельности, а мужчины больше ценят качества, необходимые общественному деятелю, и стремятся к признанию и соперничеству. Оказалось также, что сильное стремление к социальному успеху способствует развитию у женщин свойств, более присущих мужчинам (доминантность, агрессивность и др.).

Мотив власти. О власти речь идет тогда, когда кто-либо в состоянии побудить другого сделать что-то, чего этот человек никогда не стал бы делать. Одно из определений обозначает власть как потенциал влияния. Власть рассматривается как способность действующего лица проводить свою волю вопреки сопротивлению других людей. В основе мотива власти лежит потребность чувствовать себя сильным и проявлять свое могущество в действии. Можно говорить о двух разных тенденциях в основе этого мотива: стремление к приобретению власти; осуществление власти и влияния. Источниками власти могут быть: власть вознаграждения («сделаешь – получишь»), власть принуждения («не сделаешь – будет худо»), нормативная власть (должностная власть знатока, информационная власть и др.).

Индивидуальные различия проявляются в стремлении к увеличению количества источников власти и в способностях воздействия на мотивационную систему других людей (необходимо быстрое и безошибочное определение мотивационной основы другого человека и соотнесение со своими источниками власти). Сильный мотив власти обнаружен у представителей тех профессий, которые по роду деятельности должны быть хорошими манипуляторами; это – учителя, священники, психологи, журналисты. Мотивы аффилиации и помощи основаны на действенно-позитивном отношении к людям и исключают манипулирование. Мотив аффилиации – это стремление к таким контактам с людьми, в том числе с незнакомыми, которые предполагают доверие, сотрудничество, присоединение, дружбу. Цель аффилиации – взаимный поиск приятия, принятия дружеской поддержки и симпатии. Важна взаимная доверительная связь, чтобы партнер чувствовал, что ему предлагаются равные отношения, такое общение, которое увлекает и обогащает обе стороны. Существует две формы аффилиативного мотива – надежда на аффилиацию (НА) и боязнь отвержения (БО). Наиболее известен в качестве измерительного инструмента аффилиации опросник А. Мехрабьяна.

Мотив помощи, альтруистические мотивы . Альтруизм – это самостоятельный мотив, который отличается от других мотивов, основанных на личной выгоде; в основе его лежит любовь и бескорыстная забота о других, способность на безвозмездную жертву ради группы, потребность отдавать и чувство ответственности. Потребность помогать другим есть уже у трехлетних детей. Чаще оказывают помощь те, кто сам раньше ее получал, и те, кто обладает эмпатией, способностью к сопереживанию. В исследовании С. К. Нартовой-Бочавер обнаружено, что переживание успеха увеличивает желание помочь другим людям, а переживание неудачи ослабляет. Известно также, что обучение детей альтруистическому поведению с помощью картинок увеличивает их вербальный (на словах) альтруизм, обучение же на реальных ситуациях формирует устойчивую альтруистическую мотивацию, которая тем выше, чем теплее и дружественнее отношения ребенка и воспитателя. Больше альтруизма, милосердия проявляется по отношению к зависимому человеку, чем независимому, приятному и привлекательному, знакомому и человеку той же самой этнической группы.

В заключение следует отметить, что в отдельных областях человеческой деятельности выделяются специфические системы мотивов. Так, например, по мнению Э. Шейна, человек, выстраивая свою профессиональную карьеру, может руководствоваться одним из восьми мотивов:

профессиональная компетентность, желание быть мастером своего дела;

управление различными сторонами деятельности своего предприятия, успешный менеджер;

стремление к автономии и независимости от любых организационных ограничений;

стремление к безопасности и стабильности как места работы, так и места жительства;

служение высоким целям, помощь людям;

решение трудных задач, преодоление препятствий, вызов и борьба;

интеграция стилей жизни, уравнивание семьи, работы, карьеры;

предпринимательство, стремление иметь свое дело.

Преобладание того или иного мотива может быть определено с помощью адаптированного В. А. Чикер опросника Э. Шейна «Якоря карьеры».

Домашняя работа: ТЕСТ:

- 1. Оцените темп развития современного общества
- -низкий
- -средний
- -высокий
- 2. Прогресс для общества несет:
- -благо
- -проблемы
- -двойственный результат
- 3. Запишите известные(ую) вам формы(у) преобразований в обществе:
- _____реформа, революция_____
- 4. В современном мире процесс создания международных организаций:
- -активизируется
- -остается на прежнем уровне
- -сокращается
- 5. Как называется направление развития от низшего к высшему, поступательное движение вперед, к лучшему?
- _____ прогресс _____
- 6. Напишите любые 3 признака общества будущего
- _____гуманность, возможность развиваться, свобода _____