Мотивационная сфера личности

План:

1. Понятие мотивации и структура мотивационной сферы личности

2. Виды мотивации

3. Теории мотивации

**Понятие мотивации и структура мотивационной сферы личности**

Слово «мотивация» используется в современной психологии в двояком смысле: как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. ***Мотивацию****,* таким образом, можно определить как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

Мотивационная сфера личности включает в себя следующие компоненты:

1) ***Потребность*** - состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых им недостает для нормального существования и развития. Потребность как состояние личности всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется (отсюда название «потребность») организму (личности).

2) ***Мотив*** – это соображение, по которому субъект должен действовать. Именно через мотив потребность получает свою конкретизацию, становится понятной индивиду. С появлением мотива поведение человека резко меняется, становится направленным. Мотив — это то, ради чего совершаются действия.

3) ***Цель*** — это осознанный образ предвосхищенного результата, на достижение которого направлено действие человека. Понятия мотив и цель не равнозначны, хотя в некоторых видах деятельности они могут совпадать. Цель — это то, на что направлена вся психическая активность человека.

4) ***Задача*** — возникает тогда, когда в ходе выполнения действия, направленного на достижение определенной цели, человек наталкивается на препятствие, которое необходимо преодолеть, чтобы двигаться дальше. Задачи часто возникают как частные цели, без достижения которых нельзя достичь главной цели.

**Виды мотивации**

Наиболее известны следующие классификации видов мотивации.

* В соответствии с критерием осознанности мотивов, мотивация может быть *сознательной* и *бессознательной*. Это означает, что одни потребности и цели, управляющие поведением человека, осознаются им, а другие нет.
* Мотивация также делится на *внутреннюю* и *внешнюю*. Внутренняя мотивация (интринсивная) — это побуждение к какой-либо деятельности, благодаря собственному внутреннему стремлению к получению удовольствия от нее. Она связана с психологическими свойствами индивида: потребностями, целями, интересами и т.д.

Внешняя мотивация (экстринсивная) — подразумевает психологическое влияние извне с целью побуждения человека к какой-либо деятельности или увеличения силы мотива.

Психологов заинтересовал вопрос о влиянии внешней мотивации на внутреннюю. Они обнаружили, что при возникновении внешней мотивации, внутренняя, как правило, ослабевает. Д. Дикай обнаружил в своих экспериментах, что усиливать внутреннюю мотивацию могут внешние вознаграждения только одного типа. Возрастание внутреннего интереса вызывает словесная похвала, в то время как материальное вознаграждение приводило к угасанию внутренней мотивации.

**Теории мотивации**

* **Иерархическая теория Маслоу**

По Маслоу, мотивация влияет на поведение человека в целом, а не только на отдельные его аспекты. Он считал, что в каждом человеке заложены потенциальные возможности для позитивного роста и совершенствования, а негативные и разрушительные качества и проявления у людей являются результатом фрустраций или неудовлетворенных потребностей, а не каких-то наследственных пороков.

Маслоу утверждает, что существует главная закономерность, единая для всех людей, которая побуждает от фундаментальных физиологических потребностей постепенно подниматься по иерархическим ступенькам к необходимости самореализации — высшей духовной потребности человека. Выделяется 5 основных уровней человеческих потребностей (А. Маслоу):

1. **Основные физиологические потребности**: пища, отдых, жилище, сексуальное удовлетворение и пр. Одним из главных средств их удовлетворения являются деньги, высокий заработок, т. е. материальные стимулы, зарплата, социальные блага.

2. **Потребность в безопасности** (сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне, в пенсионном обеспечении и т. п.).

3. **Потребность в социальной общности** (быть принятым в коллективе, получить признание, поддержку, доброжелательное отношение людей).

4. **Потребность в уважении и самоуважении** (испытывать чувство собственной значимости и необходимости предприятию, социальный престиж, желание видеть уважение окружающих, иметь высокий социальный статус).

5. **Потребность в самореализации, самоактуализации** (стремление к раскрытию своих способностей, к самосовершенствованию, творчеству, развитию, пониманию своей жизни).

Потребности более высокого уровня становятся актуальными, если в достаточной мере удовлетворены базовые — первого и второго уровней.

Любая неудовлетворенная нужда мотивирует поведение, а доминирующая потребность оказывается главным его мотиватором. Когда удовлетворены низшие потребности, доминантными становятся высшие. «Людям нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от работы и гордиться ею» (А. Морита).

Ученый отмечает, что нехватка благ, блокада базовых и физиологических потребностей в еде, отдыхе, безопасности приводит к тому, что они могут стать для обычного человека ведущими. («Человек может жить хлебом единым, когда не хватает хлеба».) Но если базовые, первичные потребности удовлетворены, то у личности могут проявляться высшие потребности, метамотивация (потребности к развитию, к пониманию своей жизни, к поиску ее смысла).

Если человек стремится понять смысл своей жизни, максимально полно реализовать себя, свои способности, он постепенно переходит на высшую ступень личностного саморазвития — к самореализации.

Самоактуализирующейся личности присущи следующие особенности:

1. Полное принятие реальности и комфортное отношение к ней (не прятаться от жизни, а знать, понимать ее).

2. Принятие других и себя. («Я делаю свое, а ты делаешь свое. Я в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям. И ты в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям. Я есть я, ты есть ты. Я уважаю и принимаю тебя таким, каков ты есть».)

3. Профессиональная увлеченность любимым делом, ориентация на задачу, на дело.

4. Автономность, независимость от социальной среды, самостоятельность суждений.

5. Способность к пониманию других людей, внимание, доброжелательность к людям.

6. Неизбывная новизна, свежесть оценок, открытость опыту.

7. Различение цели и средств, зла и добра. («Не всякое средство хорошо для достижения цели».)

8. Спонтанность, естественность поведения.

9. Юмор.

10. Саморазвитие, проявление способностей, потенциальных возможностей, самоактуализирующее творчество в работе, любви, жизни.

11. Готовность к решению новых проблем, к осознанию задач и трудностей, своего опыта, к подлинному пониманию своих возможностей, к повышению конгруэнтности.

**Конгруэнтность** — это соответствие переживания, сознавания опыта его настоящему содержанию. Преодоление защитных механизмов помогает достичь конгруэнтных, истинных переживаний, правильно осознать свои проблемы. Развитие личности — это повышение конгруэнтности, понимания своего реального Я, своих возможностей, особенностей — самоактуализация.

Активная позиция по отношению к действительности, изучение и преодоление реальности, а не бегство от нее, способность видеть события своей жизни такими, какие они есть, не прибегая к психологической защите, понимание того, что за отрицательной эмоцией скрывается проблема, которую надо решить, способность не прятаться от таких проблем и отрицательных эмоций, чтобы найти и устранить помехи для личностного роста, — все это позволяет человеку понять себя, смысл жизни, достичь внутренней гармонии и самоактуализации. Принадлежность к группе и чувство самоуважения — необходимые условия для самоактуализации, поскольку человек может понять себя только в том случае, если получает информацию о себе от других людей.

Но почему таких самоактуализирующихся людей очень мало? Маслоу считает, что причин несколько:

♦ неблагоприятные социальные условия, блокирующие удовлетворение низших и высших потребностей;

♦ незнание человеком своего потенциала, сомнение в своих способностях, страх успеха, который мешает человеку стремиться к самосовершенствованию (комплекс Ионы);

♦ чрезмерное воздействие потребностей в безопасности, которые блокируют стремление человека к росту, самосовершенствованию, изменению, поскольку это может сопровождаться риском, ошибками, тревогой.

*Если человек не может удовлетворить высшие духовные потребности, пусть даже удовлетворены потребности первых четырех уровней, выясняется, что хорошее питание, шикарная квартира, благополучная семья и дети, хорошая должность все равно не приносят человеку счастья. Психологический рост личности Маслоу рассматривает как последовательное удовлетворение все более высоких потребностей.*

* **Теория мотивации достижения успеха и избегания неудач**

Концепция мотивации достижения успеха и избегания неудач была разработана психологами Д. Макклеландом, Х. Хекхаузеном и Д. Аткинсоном. Согласно этой теории существует два основных мотива, связанных с деятельностью направленной на достижение успеха:

* мотив достижения успеха;
* мотив избегания неудачи.

***Избегание неудач*** ***Достижение успеха***

**Мотивация достижения**

У некоторых людей преобладает один мотив, у других — другой.

Люди, мотивированные на достижение успеха обычно ставят перед собой в деятельности положительные цели, достижение которых расценивается как успех. Они проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться в любой деятельности только успехов. Они уверены в том, что успешно выполняют работу и это вызывает у них положительные эмоции к деятельности и мобилизацию всех ресурсов для достижения поставленной цели.

Люди, мотивированные на неудачу проявляют неуверенность в себе, не надеются добиться успеха, боятся критики. Они опасаются того, что не справятся с работой, что вызывает у них отрицательные эмоции к деятельности и нежелание ее выполнять.

При доминировании мотивации достижения успеха люди предпочитают задачи средней или слегка завышенной сложности, так как очень легкие задачи не приносят им чувство удовлетворения и настоящего успеха, а при выборе слишком трудных велика вероятность неудачи.

Люди со склонностью к избеганию неудач берутся за решение как очень легких (где им гарантирован 100% успех), так и очень сложных (где неудача не воспринимается как личный неуспех).

**Обобщённый портрет типов мотивации личности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Мотивация Успеха | Мотивация Избегания Неудач |
| 1. | Личности обычно активны, инициативны; ищут способы преодоления препятствий, если они встречаются | Личности малоинициативны, избегают ответственных заданий, изыскивают причины отказа от них |
| 2. | Продуктивность деятельности и степень её активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля | Продуктивность деятельности и степень её активности в большей степени зависят от внешнего контроля |
| 3. | Отличаются настойчивостью в достижении цели | Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели |
| 4. | Склонны планировать своё будущее на большие промежутки времени | Склонны планировать своё будущее на менее отдалённые промежутки времени |
| 5. | Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполняемые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели. Если рискуют, то расчётливо | Ставят перед собой неоправдано завышенные цели (плохо оценивают свои возможности). В других случаях, напротив выбирают лёгкие задания, не требующие, особых трудовых затрат |
| 6. | Склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов | Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что объясняется эффектом контроля ожиданий |
| 7. | При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени, результативность деятельности, как правило, улучшается | При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени, результативность деятельности ухудшается |
| 8. | Склонность к восприятию и переживанию времени как "целенаправленного и быстрого", а не бесцельно текущего | Склонность к восприятию и переживанию времени как "бесцельно текущего" ("Время - это постоянно струящийся поток") |
| 9. | Привлекательность задачи возрастает пропорционально её сложности. Особенно это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обязательств. В случае же неудачного выполнения такого навязанного задания его привлекательность остаётся тем не менее на прежнем уровне | Привлекательность какого-либо задания, как правило, снижается в случае неудачи его выполнения. Причём это будет происходить независимо от того, навязано ли задание извне или выбрано самим субъектом. Хотя в количественном отношении снижение привлекательности во 2-м случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в 1-м случае (навязано кем-то) |

**!!! Определить направленность собственной мотивации достижения можно, выполнив следующий опросник:**

**Тест-опросник Мотивация успеха и неудачи, А. Реана**

**Инструкция**. *Отвечая на нижеприведенные вопросы, необходимо выбрать один из ответов: «да» или «нет». Если Вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что «да» может значить и «конечно, да», и «скорее да, чем нет». Точно так же и «нет» может значить и явное «нет», и «скорее нет, чем да».* Отвечать *на вопросы следует в достаточно быстром темпе, не обдумывая ответ подолгу. Ответ, который первым приходит в голову, как правило, наиболее точный.*

1. Включаясь в работу, я, как правило, оптимистично настроен, надеюсь на успех.

2. Обычно я действую активно.

3. Я склонен к проявлению инициативы.

4. При выполнении ответственных заданий я по мере сил стараюсь найти любые причины, чтобы отказаться.

5. Часто выбираю крайности: либо очень легкие, либо совершенно невыполнимые задания.

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

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

8. Плодотворность деятельности в основном зависит от меня самого, а не от чьего-то контроля.

9. Когда мне приходится браться за трудное задание, а времени мало, я работаю гораздо хуже, медленнее.

10. Я обычно настойчив в достижении цели.

11. Я обычно планирую свое будущее не только на несколько дней, но и на месяц, на год вперед.

12. Я всегда думаю, прежде чем рисковать.

13. Я обычно не очень настойчив в достижении цели, особенно если меня никто не контролирует.

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

15. Если я потерпел неудачу и задание не получается, то я, как правило, сразу теряю к нему интерес.

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

17. Я предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время.

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

19. Я, как правило, не отказываюсь от поставленной цели даже в случае неудачи на пути к ее достижению.

20. Если Я сам выбрал себе задание, то в случае неудачи его притягательность для меня еще более возрастает.

Ключ к опроснику:

«да»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20;

«нет»: 4, 5-7, 9, 13, 15, 17.

Обработка и критерии. За каждое совпадение ответа с ключом испытуемому дается 1 балл. Подсчитывается общее количество набранных баллов.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 1 до 7, то диагностируется мотивация боязни неудачи.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 14 до 20, то диагностируется мотивация успеха.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 8 до 13, то следует считать, что мотивационный полюс ярко не выражен. При этом следует иметь в виду, что при количестве баллов 8-9 испытуемый скорее тяготеет к мотивации боязни неудачи, тогда как при количестве баллов 12-13 - мотивации успеха.