

Мотивационные психические образования



Что такое МОТИВАЦИЯ ?

Мотивация

- раскрывает причины поведения
- побуждает и направляет активность человека.

Когда исследователи стараются понять «что же такое мотивы», то отвечают на вопросы: «зачем», «для чего», «почему», «отчего человек ведет себя именно так, а не иначе»?

«Субъект есть деятельность удовлетворения влечений» Гегель

Потребности и мотивы составляют ядро личности человека

Определение мотивов

Мотивы – это системное психологическое образование (конструкт), опредмеченная потребность

В качестве мотивов может выступать все, в чем воплощены любые потребности человека и что может побуждать к действиям по удовлетворению этих потребностей.

Одни мотивы направляют деятельность, придают ей личностный смысл (смыслообразующие мотивы), другие - играют роль побудительных факторов (мотивы – стимулы).

Активизирующая функция МОТИВАЦИИ

- ❖ Активность – это собственная динамика живых существ, источник преобразования и или поддержания жизненно значимых связей с окружающим миром.
- ❖ Понятие «мера активности» показывает, когда она перейдет в реальные психические или поведенческие действия.
- ❖ Активность осуществляется на разных уровнях функционирования человека – на уровне индивида и личности.

Пример мотивации на уровне ИНДИВИДА

Нехватка кислорода в крови автоматически приводит к возникновению биологического импульса, который толкает живое существо к удовлетворению

В результате возникает серия координированных действий, направленных на восстановление равновесия

Чем дольше баланс остается нарушенным, тем сильнее мотивация и тем сильнее активируется организм

Равновесие восстанавливается после удовлетворения потребности в кислороде, а вслед за этим снижается активация

Оптимальный уровень активации

Организму для нормального функционирования необходимо поддерживать оптимальный уровень активации, который зависит от физиологического состояния человека в данный момент времени.

Некоторые люди нуждаются в более сильном притоке стимулов, чем другие.

Потребность в стимулах меняется в зависимости от психического состояния человека.

Каждый человек имеет привычный уровень активации, на фоне которого разворачивается поведение и деятельность.

МОТИВОВ

Побуждающая функция характеризует энергетику мотива, от которой зависит начало и протекание поведения и деятельности.

Направляющая функция мотивов

- отражает направленность энергии мотива на определенный объект, выбор и осуществление линии поведения.

Направленная активность бывает различных типов:

приспособительная - преобразовательная,
созидательная – разрушительная,
индивидуальная – коллективная,
ориентированная на себя - направленная во вне.

Стимулирующая функция

Стимулом в древности называли остроконечную палку, которой подгоняли животных.

Стимул – это побуждение, эффект которого опосредован психикой человека, его взглядами, чувствами, стремлениями.

Одни стимулы заложены в унаследованном биологическом потенциале организма человека (еда, питье, сексуальные раздражители и пр.), другие проистекают из социальных стимулов – навыки, привычки, традиции.

Третья группа – это ситуативные стимулы, определяемые из взаимодействия с окружающей средой.

Целеполагающая функция

Она связана с преднамеренностью действий человека, направленных на удовлетворение актуальных потребностей

-

- Цель – осознанный образ предвосхищаемого результата деятельности.
- Она выступает основным объектом внимания и занимает значительный объем оперативной памяти.

Регулирующая функция

Мотивация регулирует поведение человека и направляет его активность в соответствии с внутренними побуждениями.

Регуляция состоит в том, чтобы наиболее значимые мотивы определяли поведение личности.

Компоненты мотивации

- разновидности активно-пристрастного оценочного отношения человека к действительности.

К ним относятся

- **Потребности**
 - **Влечения**
 - **Желания**
 - **Мотивы**
- **Мотивационная установка**
 - **Интересы**
 - **Склонности**

Основные понятия мотивации

Побудители поведения:



Потребности

Потребности - психофизиологическое явление (конструкт, образование), в основе которого лежит зависимость от чего-либо.

Потребности обнаруживаются через эмоционально окрашенные желания, влечения, стремления, а их удовлетворение через оценочные эмоции.

Стадии формирования потребностей.

латентная стадия

неосознаваемая модальность
нужды

стадия осознания потребности

Что психологу- консультанту необходимо учитывать для понимания сути потребностей?

1. Необходимо отдельно рассматривать потребности организма и личности.

Разделять потребности на неосознаваемые (неощущаемые) и осознаваемые (ощущаемые).

3. Связывать потребности с нуждой. «Нужда в чем-то» отражает объективное состояние организма, а потребность уже предполагает отражение нужды, т. е. имеет субъективную сторону.

4. Обращать внимание на потребностное состояние, сигнализирующее о необходимости удовлетворения.

5. Рассматривать какую активность проявляет человек для удовлетворения потребности.

Влечение

Влечение - начальный момент формирования мотивации, отражает недифференцированную неосознанную или недостаточно осознанную потребность субъекта.

Влечение переживается как эмоционально напряженное состояние.

На этом уровне человек не понимает, что и как ему нужно делать.

Влечение либо осознается, либо оттесняется в бессознательное.

Желание

Желание предполагает уже осознание предмета потребности

Желание включает в себя знания субъекта о цели действия, способствует построению плана деятельности

Мотивационная установка

возникает при невозможности непосредственного удовлетворения потребности. Возможны три варианта развития событий:

- ❖ Мотив затухает (феномен забывания намерений)
- ❖ Появляется более сильная потребность, подавляющая предшествующую (механизм доминанты). Например, *после выполнения более трудной и интересной деятельности интерес к предыдущей падает (эффект Лисснер).*
- ❖ Потребность остается и «требует» своего удовлетворения. Появляется напряжение, способствующее сохранению намерения в памяти.

Мотивационная установка

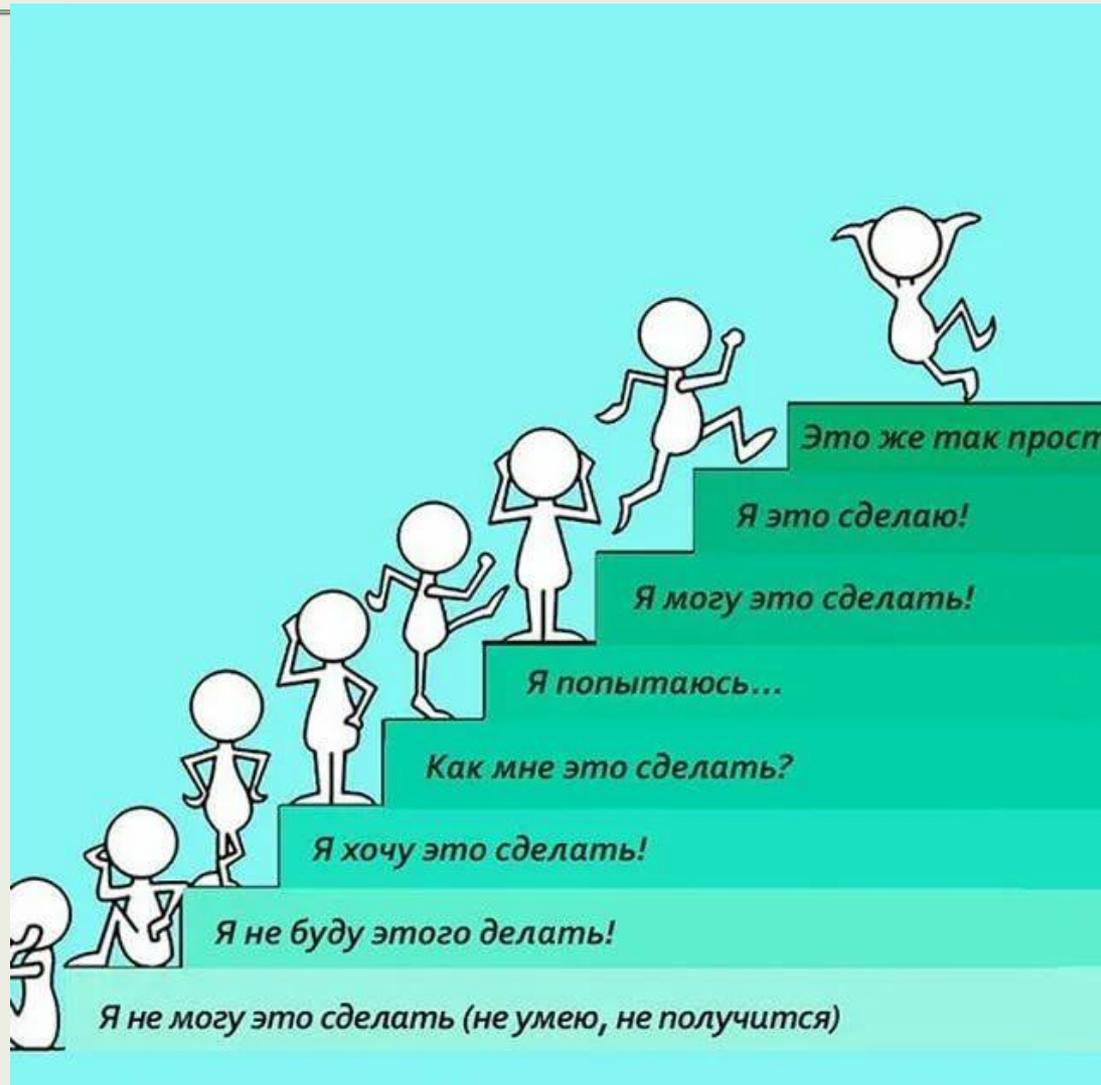
Оставаясь в долговременной памяти, латентное состояние готовности к удовлетворению потребности может активизироваться многократно и не требует предшествующего формирования всей структуры мотива.

Чем дольше не реализуется мотивационная установка, тем более снижается острота переживания потребности. Это относится ко всем видам потребностей, кроме биологических. Они, будучи длительно неудовлетворенными все более привлекают внимание человека.

В качестве разновидности мотивационной установки Е.П.Ильин рассматривает мечту, встроенную в мотив, когда отыскиваются пути и средства удовлетворения потребности, которые в ней воплощаются.

Мечта – положительно окрашенная долговременная мотивационная установка, направленная в будущее, но лишенная непосредственного побуждения.

Подумайте о каком либо деле и оцените на какой ступеньке Вы находитесь



Мотив

Мотив в отличие от потребностей представляет собой синтез внутренних и внешних причин, побуждающих и направляющих активность человека.

Филогенетически первым механизмом формирования мотива считается инстинкт, обеспечивающий первичное пристрастное восприятие воздействий.

Существует целый комплекс мотивирующих воздействий, к которым человек расположен генетически (*например, пищевые и сексуальные*).

Этапы возникновения и развития мотива

Возникновение
и осознание
побуждения

Осмысление
мотива

Формирование
программы
действий

Пусковой
импульс
к действию

Мотивационное поле

Учитываемые в процессе формирования мотива факторы (оценка внешней ситуации, своих возможностей, склонностей и т.п.) составляют мотивационное поле.

Оно может быть широким (когда учитывается много факторов) и узким (когда принимаются во внимание один – два фактора, лежащих на поверхности сознания).

«Укороченная» мотивация

- ◎ **Вариант 1. Первый этап мотивационного процесса смыкается с третьим. Процесс мотивации оказывается свернутым в случае выполнения привычных действий.**
- ◎ **Вариант 2. Наличие мотивационных схем. У человека с возрастом формируются мотивационные схемы - своеобразные знания о том, как можно удовлетворить данную потребность**
- ◎ **Вариант 3. Импульсивные действия.**

Проблема полимотивации поведения

1. Позиция мономотивации -

каждому мотиву соответствует своя деятельность, и наоборот. Есть столько же поведений, сколько мотивов, которые дают смысл и значение этим вариантам поведения.

Проблема полимотивации поведения

2. Позиция полимотивации –
сложные формы поведения
побуждаются несколькими
потребностями, иногда отмечают около
7 противоречивых стремлений.
Постулат о полимотивированности
поведения и деятельности считается
аксиомой.

Мотивационные конфликты

- ◎ **Конфликт «стремление – стремление»:** даны два объекта или цели, при этом оба обладают привлекательным и примерно равным требовательным характером. При этом нельзя обладать или стремиться к обоим, а необходимо сделать выбор между двумя возможностями.
- ◎ **Конфликт «избегание – избегание»:** ситуация, когда приходится выбирать между двух примерно равных зол.
- ◎ **Конфликт «стремление – избегание»:** одно и то же одновременно притягивает, и отталкивает.
- ◎ **Конфликт «стремления – избегания» (конфликт двойной амбивалентности):** например, некто колеблется в выборе одной из двух профессий, каждая из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны. Или когда он выбирает между двумя товарами, один из которых дорогой (это его минус), но качественный (это его плюс), а другой – недорогой, но менее качественный.

Проблема полимотивации поведения

3. Позиция «многие потребности объединяются в единый мотив».

Деятельность может обуславливаться многими потребностями, которые создают при этом единый мотив и служат одной цели.

Проблема осознаваемости мотивов

Мотивы, так же, как и потребности, могут характеризоваться разной степенью осознанности. Какое мотивационное образование принимается за мотив?

Если склонности или влечения, то степень осознания будет низкой, а если цели – то и степень осознанности будет гораздо выше.

Но структура мотива не может не осознаваться даже при импульсивных действиях.

Иногда, когда человек не хочет вскрывать истинные причины своего поступка, он подменяет их мотивировкой.

Осознание мотивов

Осознание мотивов требует специальной внутренней работы. Действуя под влиянием того или иного побуждения, человек сознает цели своих действий: в тот момент, когда он действует, цель «присутствует в его сознании». Мотивы деятельности актуально не сознаются

Проблема осознания МОТИВОВ

Пространство побуждений можно разделить по признакам рациональности- иррациональности и осознанности-неосознанности.

К неосознаваемым иррациональным побуждениям относятся вытесненные импульсы и предубеждения

К неосознаваемым рациональным побуждениям – привычки и автоматизмы

К осознаваемым иррациональным побуждениям – желания и страсти, а к осознаваемым рациональным – намерения и решения.

Интересы

Интересы – это форма проявления познавательных потребностей, обеспечивающая направленность личности на осознание целей деятельности благодаря более глубокой ориентировке в ситуации.

Интерес переживается как эмоциональная окраска процесса познания. Он обеспечивает дополнительное внимание к объектам познания.

Различают интересы непосредственные и опосредованные (косвенные); а также материальные, общественные и духовные.

Интересы личности различаются по степени устойчивости, которая выражается в их сохранении и интенсивности.

Интерес в динамике своего развития может превращаться в склонность.

СКЛОННОСТИ

Склонности – проявление потребности в осуществлении определенных деятельностей.

Эмоциональный компонент склонности – позитивный эмоциональный фон осуществления деятельности.

Склонность лежит в основе стремления совершенствовать знания, умения и навыки (когнитивный компонент склонности) и готовность преодолевать препятствия на пути ее осуществления (волевой компонент склонности).

Становясь склонностью интерес создает так называемый рабочий цикл: он как бы вознаграждает сам себя, обретает потенциал самоподдержки и саморазвития.

Установки

Установка – состояние готовности человека реагировать определенным образом на внешние воздействия.

Установка базируется на предшествующем опыте.

Она предваряет и определяет развертывание любой формы психической деятельности и выступает как состояние мобилизованности, готовности к последующему действию.

Квадрат мотивации

Созидательные желания	Неуверенность Бездействие	Воодушевление Решимость Реализация идей
Мысли о Надо	Подавленность Лень Апатия	Побег от реальности в мир иллюзий
	Страх	Любовь

Высшие

17. Потребность в творчестве, в творческом труде

13. Потребность быть личностью

14. Нравственная и эстетическая потребность

15. Потребность смысла жизни

16. Потребность в подготовленности и потребность преодоления

социогенные

9. Потребность в самоутверждении

10. Потребность в общении

11. Потребность в познании

12. Потребность в самовыражении

психофизиологические

5. Гедонистические потребности

6. Потребность в эмоциональном насыщении

7. Потребность в свободе

8. Потребность в восстановлении энергии

биогенные

1. Потребность в безопасности и самосохранении

2. Потребность эмоционального контакта

3. Ориентировочная потребность

4. Потребность в двигательной активности, потребность в игре

Труд

Общение

Познание

Рекреация

Классификация потребностей Генри Мюррея

Автор рассматривает более тридцати потребностей личности и типизирует их по пяти бинарным основаниям:

Первичные (потребности тела) – **вторичные** (психогенные потребности)

Открытые (допускаемые в сознание) – **латентные** (вытесняемые из сознания)

Фокальные (связанные с конкретным объектом) – **диффузные** (не зависящие от конкретных объектов)

Проактивные (реакция на внутренние факторы) – **реактивные** (реакция на факторы среды)

Эффектные (направленные на результат) – **процессуальные** (направленные на процесс) – **модальные** (направленные на совершенство результата).

Из теории Генри Мюррея

В процессе с реализации потребности сталкиваются с факторами внешней среды, которые могут способствовать или препятствовать личности в удовлетворении ее потребностей.

Эти факторы получили название «**прессы**», к ним относятся поддержки семьи, потери, опасность беды, соперничество, рождение сиблингов, опека, уважение, дружба, и др.

Единицей анализа поведения личности является **тема**. В ней сходятся **потребность и пресс**.

В консультативном процессе для понимания глубинных истоков поведения конкретной личности важна экспликация единой темы.

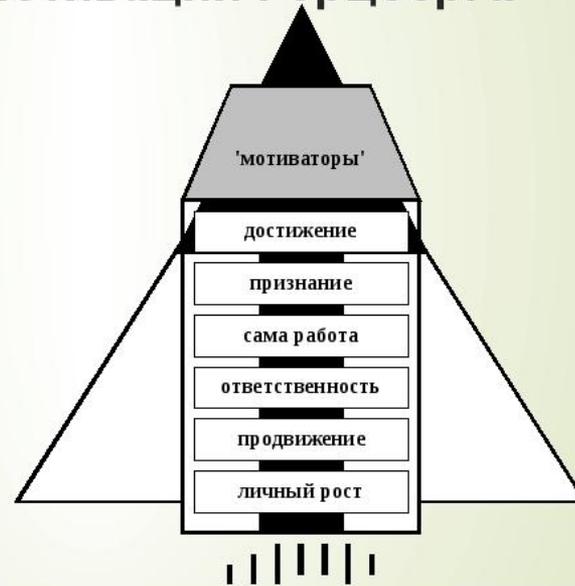
«Единая тема – это по существу единичный стереотип связанных потребностей и прессов, извлеченный из инфантильного опыта, придающий смысл и связность большей части поведения индивида»

Пирамида потребностей А.Маслоу



Теория рабочей мотивации

Теория мотивации Герцберга



'гигиенические' факторы			
статус	безопасность	отношения с подчиненными	
личная жизнь		отношения с коллегами	зарплата
условия труда		отношения с начальником	
политика и администрация компании			контроль

Индивидуальные особенности мотивации

Конституция влияет на мотивацию. Астеники предъявляют высокие требования к своему нравственному облику. Для них особую важность приобретает такой мотиватор, как нравственный контроль.

Индивидуальная чувствительность к стимулу. От нее зависит легкость возникновения потребности и ее сила.

Волевые качества личности решительность, смелость и др. влияют на процесс мотивации на стадии принятия решения.

Индивидуальные особенности МОТИВАЦИИ

Стили действия (мотивации) – импульсивный и рефлексивно-волевой. Импульсивный стиль - преобладание ситуативных тенденций в поведении и минимум обдумывания ситуации человеком, рефлексивный стиль - преобладание механизмов регуляции и анализа.

Локус контроля - устойчивое свойство, формирующееся в процессе социализации. Внутренний локус контроля предполагает, что человек объясняет свои достижения и неудачи внутренними резервами, т.н. свойство интернальности; а при внешнем локусе контроля человек видит причину всего, что с ним происходит в ситуации, во внешних факторах, т.н. свойство экстернальности.

Индивидуальные особенности МОТИВАЦИИ

Возрастные особенности мотивации. Например, в учебной мотивации детей от 4 к 7 классу снижается готовность подчиняться внешним требованиям, что связано с развитием и повышением роли внутренней мотивации.

Этнографические особенности мотивации, связаны с образом жизни. Американцы руководствуются в своих действиях разумной осторожностью, а русские действуют «на авось».

