

МОТИВАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС, ВИДЫ МОТИВАЦИОННЫХ СОСТОЯНИЙ



МОТИВАЦИЯ

динамический процесс формирования мотива (как основания поступка)



ЭКСТРИНСИВНАЯ И ИНТРИНСИВНАЯ МОТИВАЦИЯ

- **Экстрисивная** – обусловлена внешними условиями и обстоятельствами;
- **Интрисивная** – внутренняя, связанная с личностными диспозициями: потребностями, установками, интересами, влечениями, желаниями, при которой действия и поступки совершаются «по доброй воле» субъекта (Х.Хекхаузен)

ВИДЫ ЗАВИСИМОСТЕЙ РЕШЕНИЯ И ПОСТУПКОВ ЧЕЛОВЕКА

- **Референтная зависимость** обнаруживается, когда человек не задумываясь, некритически заимствует установки, нормы поведения, образ жизни, стремясь быть причисленным к определённому кругу референтной для него группы (механизм подражания);
- **Информационная зависимость** возникает, когда человек, стремясь к какой-то цели, не располагает необходимой информацией и вынужден некритически использовать информацию, полученную от более компетентного лица
- **Властная зависимость** индивида от человека, наделенного специальными полномочиями или обладающего высоким авторитетом

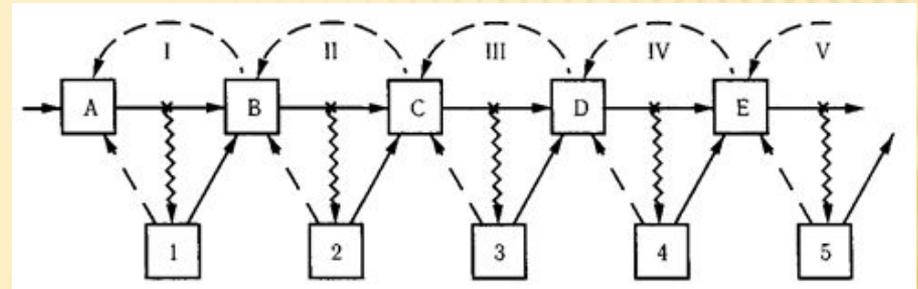
ДВУМОДАЛЬНОСТЬ МОТИВАЦИИ

- **Положительная мотивация** - это мотивация, основанная на положительных стимулах, сопровождающаяся положительными эмоциональными переживаниями;
- **Отрицательная мотивация** – это мотивация, основанная на отрицательных стимулах и сопровождающаяся отрицательными переживаниями.

ЭТАПЫ МОТИВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

(ПО А.А.ФАЙЗУЛЛАЕВУ)

- I. Осознание побуждения;
- II. Принятие мотива;
- III. Реализация мотива;
- IV. Закрепление мотива;
- V. Актуализация побуждения

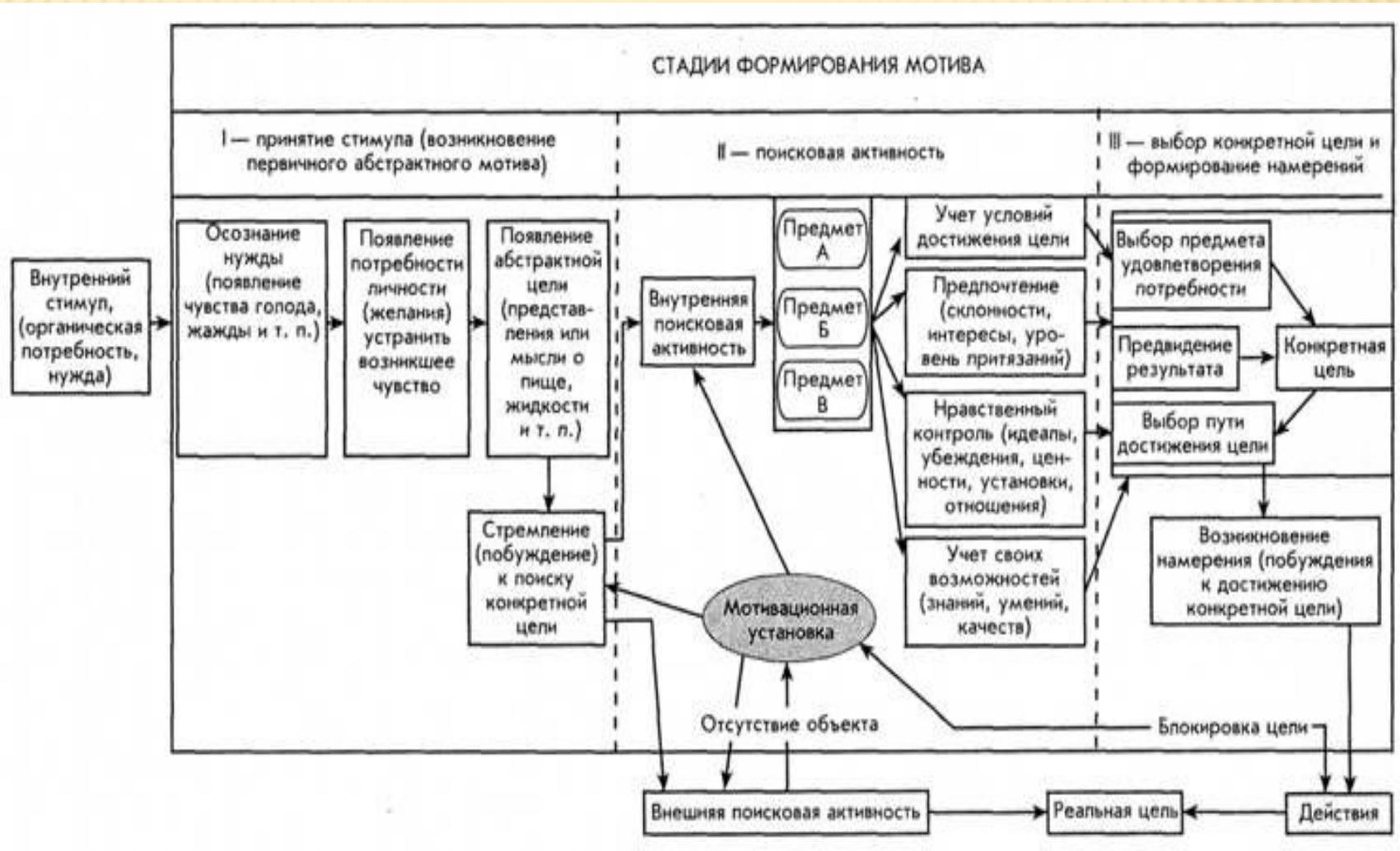


1,2,3,4,5 – мотивационные критические состояния, возникающие при переходе с одного этапа на другой

Мотивационные образования:

- А – неосознанное побуждение;
- В – осознанное побуждение;
- С – принятый мотив;
- Д – реализуемый мотив;
- Е – потенциальное побуждение

СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПОТРЕБНОСТИ (НУЖДЫ)



СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВА ПРИ ЗАДАННОЙ ЦЕЛИ ИЗВНЕ



ФАКТОРЫ, УЧИТЫВАЕМЫЕ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ВЕРОЯТНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА



МОТИВАЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ

- Размышляют (обдумывают, раздумывают, обмозговывают, продумывают);
- Замышляют (обсуждают);
- Советуются (спрашивают мнение других);
- Детализируют, проверяют обсуждение;
- Анализируют, оценивают; взвешивают;
- Сопоставляют, соизмеряют, учитывают;
- Обосновывают, намечают, планируют;
- Набрасывают, прогнозируют, предусматривают, просчитывают;
- Гадают, сомневаются, согласовывают;
- Ссылаются, зондируют;
- Узнают (собирают информацию)

МОТИВАТОРЫ (МОТИВАЦИОННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ)

- психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обуславливающие принятие человеком решения. При объяснении основания действия и поступка мотиваторы становятся аргументами принятого решения



ГРУППЫ МОТИВАТОРОВ:

- Нравственный контроль (наличие нравственных принципов);
- Предпочтения (интересы, склонности);
- Внешняя ситуация;
- Собственные возможности (знания, умения, качества);
- Собственное состояние в данный момент;
- Условия достижения цели (затраты усилий и времени);
- Последствия своего действия, поступка

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВА, ОБУСЛОВЛЕННОГО ВНЕШНИМИ ВТОРОСИГНАЛЬНЫМИ СТИМУЛАМИ (ОТКАЗ)

Таблица 6.1

**Внешние причины (воздействия, обстоятельства),
приводящие к мотивации второго типа
(долженствование, обязанность, вынужденность) —
императивные стимулы**

Велели	Привлекли	Запретили
Вызвали	Потребовали	Задержали
Завлекли	Поставили	Отменили
Заставили	(задачу)	Отложили
Навязали	Приказали	Отсрочили
Понудили	Скомандовали	Перенесли
Поручили	Санкционировали	Переиграли
Разрешили	Предписали	Перерешили
Согласились	Посоветовали	Передумали (пошли
Предложили	(настоятельно)	на попятную)

ВНЕШНИЕ ПРИЧИНЫ И РЕАКЦИИ СУБЪЕКТА НА ВНЕШНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Таблица 6.2

Внешние причины (воздействия), приводящие к мотивации второго типа (согласие)

Попросили	Убеждали	Разубеждали
Упрашивали	Уламывали	Урезонивали
Умоляли	Склоняли	Увещевали
Уговаривали	Агитировали	Образумливали

Таблица 6.3

Реакции субъекта (принятое решение) на внешние воздействия

Надо:	Повиноваться	Смириться	Склониться
	Подчиняться	Сдаться	Согласиться
	Послушаться	Следовать	Довериться
	Уступить	Вызваться	Отступиться
	Не послушаться	Отвергнуть	Отговориться
	Не согласиться	Отстраниться	Упорствовать
	Отказаться	Увильнуть	

НЕИМПЕРАТИВНЫЕ ПРЯМЫЕ ФОРМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Просьба;
- Предложение, совет;
- Убеждение



МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Фундаментальный** – прямое обращение к собеседнику, которого сразу и открыто знакомят со всей информацией, составляющей основу доказательства правильности предлагаемого;
- **Метод противоречия** – основан на выявлении противоречий в доводах убеждаемого и на тщательной проверке собственных аргументов на непротиворечивость с целью предотвратить контрнаступление;
- **Метод «извлечения выводов»** – излагаются аргументы не все сразу, а постепенно, шаг за шагом, добиваясь согласия на каждом этапе;
- **Метод «кусков»** – аргументы убеждаемого делят на сильные (точные), средние (спорные), и слабые (ошибочные); первых стараются не касаться, а основной удар наносят по последним;
- **Метод игнорирования** – если изложенный собеседником факт не может быть опровергнут;
- **Метод акцентирования** – расставляются акценты на приводимых собеседником и соответствующих общим интересам доводах («ты же сам говоришь...»).



МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Метод двусторонней аргументации** – для большей убедительности излагают сначала преимущества, а затем и недостатки предлагаемого способа решения вопроса; лучше если собеседник узнает о недостатках от убеждающего, чем от других, что создаст у него впечатление о непредвзятости убеждающего. «Особенно эффективен этот метод при убеждении образованного человека, малообразованный же лучше поддается односторонней аргументации» (Е.П.Ильин);
- **Метод «да, но ...»** – используется в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода к решению вопроса; сначала соглашаются с собеседником, потом, после некоторой паузы приводят доказательства недостатков его подхода;
- **Метод кажущейся поддержки** – это развитие предыдущего метода: доводы собеседника не опровергаются, а, напротив, приводятся новые аргументы в их поддержку. Затем, когда у него сложится впечатление о хорошей осведомленности убеждающего, приводятся контраргументы;
- **Метод бумеранга** – собеседнику возвращают его же аргументы, но направленные в противоположную сторону; аргументы «за» превращаются в аргументы «против»;

НЕКОРРЕКТНЫЕ, МАНИПУЛЯТИВНЫЕ СПОСОБЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Направленность к авторитету** - ссылка на высказывания и мнения выдающихся людей, общественное мнение, собственный авторитет;
- **Направленность к верности** - вместо обоснования предлагаемого склоняют субъекта к его принятию в силу верности, привязанности, дружбы;
- **Направленность к выгоде** - агитация за принятие предложения вследствие его выгоды в экономическом, моральном или политическом отношении;
- **Направленность к жалости** - взывание к человеколюбию, состраданию, возбуждение желания помочь, уступить, ссылаясь на свое тяжелое положение;
- **Направленность к здравому смыслу** - вместо реального обоснования – апелляция к обыденному сознанию, которое нередко обманчиво;
- **Направленность к личности** – ссылка на личные особенности субъекта, их обсуждение вместо доказательства (обоснования) предложения;



НЕКОРРЕКТНЫЕ, МАНИПУЛЯТИВНЫЕ СПОСОБЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Направленность к невежеству** – использование фактов и положений, неизвестных субъекту(действует на субъекта, который не хочет признаваться в том, что чего – то не знает);
- **Направленность к публике** - ссылка на мнения, чувства, материальные интересы субъектов;
- **Направленность к силе** – угроза неприятными последствиями или применением каких – то средств принуждения;
- **Направленность к тщеславию** – расточение неумеренных похвал, использование метода «задеть самолюбие», апелляция к самооценке, использование антиподной мотивации;
- **Направленность к фикции** – апелляция к принципам и идеям, не имеющим отношения к реальности (стереотипы, приметы);
- **Направленность к человеку** – в поддержку своей позиции приводятся основания, выдвигаемые противной стороной в споре («ты же сам сказал, что ...») или вытекающие из принимаемых ею положений;

ВНЕШНЕЕ ВНУШЕНИЕ

- психологическое воздействие одного человека (суггестора) на другого (суггерента), осуществляемое с помощью речи и неречевых средств общения и отличающееся сниженной аргументацией со стороны суггестора и низкой критичностью при восприятии внушаемого содержания со стороны суггерента

Внушение определяют как **специфическое** и **неспецифическое**

Непосредственное отношение к мотивации имеет только **специфическое** внушение

По способу воздействия внушение делится на **прямое** (открытое) и **косвенное** (закрытое)

ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ВНУШЕНИЯ



ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВА ПРИ ЗАДАННОЙ ИЗВНЕ ЦЕЛИ

