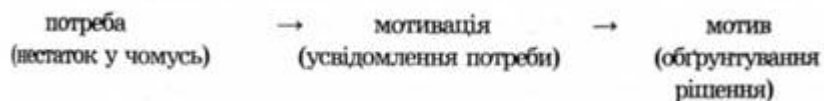


## Тема 1. Поняття про мотивацію та її місце в структурі психіки

Під мотивацією в психології розуміють сукупність психологічних процесів, які спрямовують поведінку людини. Мотиваційні процеси лежать в основі активності людини та її психічного функціонування, вони визначають той чи інший напрям людської поведінки, її траєкторію. Кожна людина є істотою, яка бажає, але рідко досягає повного завершення задоволення всіх своїх потреб. Якщо в житті людини і виникає момент " мотиваційного затишшя ", коли їй властива повна відсутність бажань та потреб, то такий момент є надзвичайно коротким або ж свідчить про порушення особистісного функціонування. Заспокоєння однієї актуальної потреби викликає прихід іншої. Всі люди завжди чогось бажають і є мотивованими на пошук особистих цілей, однак мотиваційні процеси відзначаються яскравою своєрідністю й утворюють осередок структури особистості.

Основу мотиваційної сфери особистості становлять потреби - динамічно-активні стани особистості, що виражають її залежність від конкретних умов існування і породжують діяльність, спрямовану на зняття цієї залежності. Потреба, опосередкована складним психологічним процесом мотивації, виявляє себе психологічно у формі мотиву поведінки. Потреба - це нестаток суб'єкта в чомусь конкретному, а мотив - обґрунтування рішення задовольнити або не задовольнити зазначену потребу в даному об'єктивному й суб'єктивному середовищі. Схема переходу потреби в мотив:



Мотивом може стати тільки усвідомлена потреба й тільки в тому разі, якщо задоволення цієї конкретної потреби, багаторазово проходячи через етап мотивації, безпосередньо переходить у дію. Різноманітні потреби можуть як

співіснувати, так і суперечити одна одній. Із суто пізнавальної точки зору людину може цікавити одна професія, з матеріальної - інша, з позиції престижу - третя. Зупинивши свій вибір на одній із них, людина здійснює чималу роботу щодо усвідомлення привілеїв тієї потреби, задоволення якої для неї найбільш значуще.

Отже, в основі будь-якої дії лежить потреба, яка психологічно виявляється як мотив, що може реалізуватися у низці форм: інтересах, прагненнях, переконаннях та установках.

Під інтересами розуміються мотиви, у яких утілюються емоційно забарвлені пізнавальні потреби особистості, інтерес виникає тоді" коли його об'єкт викликає емоційний відгук. Кількісними характеристиками інтересів є їх широта, глибина та стійкість. Широта інтересів визначається кількістю об'єктів, сфер дійсності, які мають для особистості стійку значущість. Глибина інтересів показує рівень розуміння особистістю змісту об'єкта. Іноді глибина інтересів негативно корелює з їх широтою, і тоді про людину кажуть, що вона має уявлення про все потрошки. Стійкість інтересів виражається у тривалості збереження інтересу. Стійкими є інтереси, які найповніше відповідають основним потребам особистості і тому стають істотними рисами її психологічного складу.

Прагнення - це мотиви, в яких виявляються потреби особистості в умовах спеціально організованої діяльності. Іноді, залежно від змісту цілі та рівня усвідомленості, прагнення може набувати вигляду потягу чи бажання. Потягові властивий невисокий рівень усвідомленості цілі. Він має вигляд емоційного пориву, незадоволення існуючим станом речей. Щось не влаштовує людину в житті, але вона ще не знає точно, що саме, бо потяг не має чітко виявленої спрямованості до цілі. Тому самі по собі потяги не спонукають особистість до цілеспрямованої активності. Бажання становлять більш або менш чітко усвідомлення цілі, вони спонукають людину до вольових дій, спрямованих на досягнення значущих цілей.

Чинником, що має мотиваційне значення та виявляє постановку людиною певних цілей, є рівень домагань особистості - прагнення досягти цілей того ступеня складності, на який людина вважає себе здатною. В основі рівня домагань лежить самооцінка. Проблема рівня домагань особистості вперше була поставлена у психологічній школі Курта Левіна. Методика його дослідження полягає в тому, що досліджуваній одержує завдання, наприклад, ряд математичних задач зростаючого рівня складності. Приступаючи до роботи, він обирає для себе одну з градуйованих задач, тобто визначає рівень, після досягнення (або недосягнення) якого його просять повідомити, задачу якого рівня складності він вибере наступною. Цей вибір після попереднього успіху (або невдачі) і дає можливість визначити рівень домагань особистості.

Переконання становлять основу соціогенних мотивів і втілюють усвідомлені потреби особистості діяти відповідно до своєї внутрішньої позиції, поглядів, теоретичних принципів. Основою таких потреб виступає сукупність знань про природу, суспільство й людину, тобто світогляд. Світогляд структурно пов'язаний з інтересами, прагненнями та установками. Це зумовлює опору світогляду на життєвий досвід особистості та індивідуальні особливості відображення нею дійсності.

Установка - це стійка схильність індивіда до певної форми реагування, за допомогою якої може бути задоволена та чи інша потреба. Установка відображає стан особистості, який виникає на основі взаємодії її потреб та відповідної ситуації їхнього задоволення, забезпечує легкість, майже автоматичність, та цілеспрямованість поведінки. Установка може виступати як основоположний фактор, який опосередковує активну взаємодію особистості та соціального середовища. Установки можуть бути як позитивними (поведінка молодшого школяра, який виконує вказівки вчителя, пов'язана із засвоєнням знань і норм поведінки, детермінована позитивним ставленням його до вчителя), так і

негативними (етнічні стереотипи, які опосередковують ставлення до представників кавказьких національностей як до войовничих та сексуально агресивних). Ці установки є результатом поспішних і недостатньо обґрунтованих висновків, зроблених на основі деяких фактів особистого досвіду, а частіше - наслідком некритичного засвоєння стереотипів мислення, прийнятих у певній суспільній групі.

Мотивація та пізнавальні процеси. Мотивація не тільки детермінує діяльність людини, а й пронизує більшість сфер психічної активності, в тому числі й пізнавальну. Це стосується усіх пізнавальних процесів: сприймання, мислення, уяви та пам'яті.

Психологи відмітили зміни в мисленні, що відбуваються під впливом зміни мотивації. В одній ситуації досліджуваний розв'язував задачу за "нейтральною" інструкцією, в іншій повідомлялося про дослідження розумової обдарованості. Виявилося, що із запровадженням мотивації продуктивність знаходження рішень зросла у 3,5 раз.

Виявлення мотивації в уявленні та фантазії демонструє такий експеримент. Матроси з підводного човна повинні були впізнати ледве помітні на екрані обриси предметів. Реакція досліджуваних була найбільше пов'язана з їжею: оскільки матроси скупили за різноманітною їжею, то вони бачили посуд для їжі та інші об'єкти, пов'язані з відсутністю на борту їжі. Людина мріє про те і марить саме тим, що для неї значуще, в чому вона в цей час відчуває потребу. В продуктах уявлення та фантазії проектується передусім мотиваційна сфера особистості.

Зв'язок мотиваційних явищ з пам'яттю. Процес забування є функцією не тільки часу, а й значущості для особистості того, що забувається. Те, що має для людини життєве значення і відіграє певну роль у її діяльності, як правило, не забувається. Наявність інтересу до матеріалу веде до більш тривалого його запам'ятовування.

Матеріал, пов'язаний з потребами, з цілями людини, забувається повільніше. Отже, пізнавальні процеси невід'ємні від мотиваційної сфери особистості.

Мотивація та емоції. Поведінка може здійснюватись у вигляді безпосередньої реакції чи цілеспрямованої активності. Більш елементарні форми поведінки людини - реактивні - є емоційними процесами, складніші - цілеспрямовані - здійснюються завдяки мотивації. Мотиваційний процес можна розглядати як форму емоційного. Мотивація - це емоція плюс спрямованість дії. Емоційна поведінка є експресивною, а не спрямованою до мети, її напрям змінюється разом зі зміною емоційного стану.

Сила мотиву зумовлює стійкість особистості, що відбивається на ефективності її діяльності. Аналіз цих залежностей дає змогу відповісти на запитання, чому одні студенти під впливом стресу відповідають на іспитах значно гірше за свої можливості, а інші демонструють несподівану повноту відповідей. Так, якщо сила потреби, що спонукає до діяльності, є невеликою, то невдача і пов'язана з нею негативна емоція впливають переважно на активність суб'єкта, спонукаючи його до якнайшвидшого виходу з ситуації. Якщо сила потреби досягає середнього рівня, то пов'язані з невдачею негативні емоції діють активніше, що веде до мобілізації зусиль та зростання ефективності діяльності. Якщо ж сила потреби надзвичайна, то невдача і пов'язані з нею негативні емоції викликають таке перевищення рівня емоційного збудження, що з'являються ознаки дезорганізації діяльності та поведінки.

Воля і мотивація. Важливо розмежовувати волю і мотивацію, яка також регулює і спонукає діяльність. У зарубіжній психології термін воля майже не зустрічається. Вважається, що замість волі існує поняття сили мотивації. Чим вона сильніша, тим активніше долає людина перешкоди (Еткінсон). Жан Піаже визначив волю через значущість для людини тих чи інших дій. Якщо приймати

точку зору згаданих аторів, то поняття волі є зайвим, а всю поведінку можна пояснити за допомогою інших термінів.

Одна з найістотніших сторін особистості, які характеризують її мотиваційну сферу - спрямованість. Спрямованість розуміють як систему домінуючих мотивів. Провідні мотиви підпорядковують собі всі інші й характеризують будову всієї мотиваційної сфери людини. Виникнення ієрархічної структури мотивів виступає як передумова стійкості особистості.

У структуру спрямованості входять, передусім, усвідомлені мотиви поведінки: цілі, інтереси, ідеали, переконання особистості. Їхня стійка ієрархія дає змогу в певних межах передбачити дії особистості, її вчинки. Проте, на поведінку людини впливають не тільки усвідомлені, а й малоусвідомлені мотиви. Їхнє співвідношення визначає поведінку людини в новій ситуації. Людина часто діє всупереч свідомо сформованому наміру, під впливом безпосередньої спонуки, наприклад, сильного емоційного стану.

За домінуючою в діяльності та поведінці людини мотивацією розрізняють три основні види спрямованості: спрямованість на взаємодію, спрямованість на завдання (ділова спрямованість) і спрямованість на себе (особиста спрямованість).

Спрямованість на взаємодію спостерігається у тих випадках, коли вчинки людини визначаються потребою у спілкуванні, прагненням підтримувати добрі стосунки з колегами. Така людина виявляє стійкий інтерес до спільної діяльності, хоча її фактичний внесок у виконання завдання може бути мінімальним.

Спрямованість на завдання, або ділова спрямованість, відображає перевагу мотивів, які породжуються діяльністю: інтерес до процесу праці, безкорисливе прагнення до опанування нових навичок та умінь. Людина з такою спрямованістю орієнтується на співпрацю з колективом, домагається найбільшої

продуктивності праці - своїй та інших людей, намагається обґрунтовано довести свою точку зору, яку вважає корисною для виконання завдання.

Спрямованість на себе, або особиста спрямованість, характеризується перевагою мотивів досягнення особистого добробуту, прагненням підтвердити особисту першість та престиж. У цьому випадку людина мало реагує на потреби оточуючих людей, байдужа до колег та своїх обов'язків. У праці вона бачить передусім можливість задовольнити свої прагнення незалежно від інтересів колег.

## Теорії мотивації

### Інстинкти життя і смерті як рушійна сила поведінки (З. Фрейд)

Фрейд вважав, що поведінка людини підпорядковується закону збереження енергії: енергія може переходити з одного стану в інший, але кількість її залишається сталою. Фрейд перевів загальний закон природи збереження енергії на мову психологічних термінів у базові положення психоаналізу, стверджуючи, що психічну енергію генерують сексуальні та агресивні інстинкти. Тобто, в основі мотивації лежить прагнення задовольнити вроджені інстинкти (соматичні вимоги організму). Фрейд вважав, що будь-яка активність людини (мислення, сприйняття, пам'ять, уява) визначається інстинктами. Значна частина психічної енергії, що виникає з тілесних потреб, витрачається на розумову діяльність, яка дозволяє знизити рівень збудження, викликаного цими потребами. Інстинкти - це єдина причина будь-якої активності.

Керують поведінкою людини два основні інстинкти: інстинкт життя та інстинкт смерті. Для позначення енергії інстинктів життя в цілому Фрейд використовував термін лібідо. Лібідо - це енергія прагнення до життя, що змушує до дій і думок, які приносять насолоду; потік енергії, що вільно перетікає з одного об'єкта до іншого. Фрейд переконував, що інстинкт агресії лежить в основі всіх емоційних

стосунків між людьми, і єдиним винятком з цього може бути лише ставлення матері до своєї дитини чоловічої статі.

Модель поведінки здорової особистості полягає в прагненні зменшити напруження, підтримати динамічну рівновагу на такому рівні, щоб отримати та максимально посилити насолоду від задоволення потреби, дотримуючись соціальних норм.

Прагнення до переваги як основний мотив (А. Адлер)

Особистість не просто реагує на зовнішні стимули середовища, вона сформована прагненнями власного "Я" й орієнтована на майбутнє. По суті, рушійною силою особистості, як постулює Адлер, є існування єдиної динамічної сили, що лежить в основі людської активності - пошуку досконалості. Адлер вважав, що прагнення до переваги - це фундаментальний закон людського життя і єдина мотиваційна сила в житті особистості.

Життєвий досвід особистості сприяє усвідомленню почуття власної неповноцінності і розвитку прагнення компенсувати це почуття. У дитинстві люди переживають тривалий період залежності й безпорадності. Цей досвід формує у дитини глибокі переживання неповноцінності порівняно з іншими членами сім'ї, більш могутніми та вправними. Поява таких переживань знаменує початок життєвої боротьби за досягнення переваги над оточенням, а також прагнення до досконалості та бездоганності.

Якщо прагнення до досконалості поєднується із соціальним інтересом і турботою про оточення, воно розвивається у конструктивному (позитивному) напрямку. У негативному варіанті людина шукає лише особистої переваги і дотримується принципу: відчувати свою перевагу важливіше, ніж бути корисною іншим. На думку Адлера, прагнення досягнення особистої переваги - це невротичний



симптом, результат дуже сильного почуття неповноцінності та відсутності соціального інтересу.

На думку Адлера, ті основні цілі, що визначають напрям нашого життя, - це до певної міри фіктивні цілі, оскільки їх не можливо зіставити з реальністю. Прагнення індивіда до переваги скеровується обраною особистістю фіктивною метою, а формуються фіктивні цілі власною творчою силою особистості. Якщо особистість має свого фіктивну мету, життя сповнюється для неї смыслом: виникає історія життя, сповнена смыслом. Фіктивні цілі допомагають вирішувати життєві проблеми. Наприклад, професіонал, що прагне перевершити інших, може не досягти своєї мети, але одного прагнення досягти високого професійного рівня достатньо, щоб зробити власне життя здоровим і корисним.