**11.**

**Потребностно-мотивационная сфера**

**Потребности, мотивы, цели**

Под потребностями подразумевают стремление к тем условиям, без которых невозможно поддерживать свое нормальное физическое и психическое состояние. **Потребность** — осознаваемое и пережи­ваемое человеком состояние нужды в чем-либо. Осознанные потреб­ности — это желания. Их человек может сформулировать, для реали­зации их он намечает план действий. Чем сильнее желание, тем энер­гичнее стремление преодолеть преграды на его пути. Давайте задума­емся, как много желаний переполняет каждого из нас; хочется быть здоровым и долго жить, любить и быть любимым, растить детей и радоваться их успехам, хочется интересной работы, похвалы, признания, наслаждений, красоты, музыки, новых ощущений и информации. Хо­чется, чтобы тебя понимали, хочется знать, для чего живем. И это лишь немногие характерные желания, а сколько мелких преходящих желаний! И все они толкают нас на те или иные действия или поступ­ки. Препятствия на пути их удовлетворения становятся причиной меж­личностных столкновений, особенно если сталкиваются важные по­требности и желания.

Внутренний дискомфорт от ощущения неудовлетворенности в сочетании с определенным ситуационным стимулом приводит к ак­туализации определенной потребности, которая ищет своего удов­летворения в определенном предмете. Связь «потребность—пред­мет» становится движущим мотивом поведения. Одна и та же по­требность может сформировать у разных людей разные мотивы по­ведения, например, сексуальная потребность может актуализироваться как в мотиве гетеросексуального влечения, так и в мотиве удовлет­ворения с помощью неадекватного объекта или способа. Хроничес­ки фрустрированные низшие потребности начинают опредмечиваться в «запретных мотивах», существование которых человек не осоз­нает, но которые прорываются в его поведении всякий раз, когда снижается внешний или внутренний сознательный контроль над по­ведением.

Выделяют следующие потребности:

**1) первичные:**

а) витальные (врожденные, биологические) по­требности; в пище, воде, сне, отдыхе, потребность в самозащите, роди­тельские потребности, сексуальные потребности;

 б) потребности орга­нического удовольствия (вкусовые, осязательные, эрогенные удоволь­ствия);

в) потребности движения и новизны.

Эти естественные по­требности имеют общественно-личный характер, что находит свое выражение в том, что даже для удовлетворения узко личных потреб­ностей (в пище) используются результаты общественного труда и применяются исторически сложившиеся в данной общественной сре­де способы и приемы, т. е. все потребности социальны по способу удовлетворения;

2) **культурные, приобретенные потребности** имеют обществен­ный характер по природе своего происхождения, они формируются под влиянием воспитания в обществе. Среди культурных потребнос­тей выделяют **материальные и духовные потребности.**

Среди **духовных потребностей** выделяют:

— *социальные потребности:*

а) в общении и любви родителей;

 б) по­требность самоутверждения и достижения успехов; в) потребности познания и когнитивного консонанса (построения связной и непро­тиворечивой картины мира);

— *высшие личностные потребности* (формируются с подростково­го и юношеского возраста):

а) потребность в сострадательной люб­ви, имеющей альтруистический компонент, что необходимо для пси­хологической зрелости взрослого человека как родителя;

б) потреб­ность в продуктивной самореализации (в создании практически или эстетически ценных продуктов своей собственной творческой деятельности);

в) потребность понимания смысла своей жизни. Даже не найдя ответа на вопрос о смысле жизни, мы своей дея­тельностью доказываем, что имеем определенные цели, которым отда­ем свою энергию, знание, здоровье. А цели бывают очень разные: открытие научной истины, служение искусству, воспитание детей. Но иногда это лишь стремление сделать карьеру, заполучить дачу, маши­ну и т. п. Тот, кто не знает, ради чего и кого он живет, не удовлетворен судьбой. Если человек не может удовлетворить свои важные потреб­ности, он испытывает дискомфорт, неудовлетворенность, раздражитель­ность, проявляет склонность к конфликтам.

Потеря интереса к работе, а тем более изначальное его отсутствие — один из факторов, приводящих человека к нервозности и конфликтам. Попробуйте спросить кого-либо, как он относится к своей работе. Ответы могут быть разные: «очень люблю», «в целом нравится, но не все в ней устраивает», «она мне безразлична», «терпеть не могу, при первой же возможности уйду». И если спросить, устает ли он на рабо­те и как быстро восстанавливаются его силы, то вы убедитесь, что, при одних и тех же затратах энергии, степень утомляемости зависит от эмоционального отношения к работе. Чем интереснее для человека работа, тем меньше усталость, раздраженность, тем быстрее восстанавливаются силы и душевное равновесие. Безразличное, а тем более отрицательное отношение к той самой работе вызывает у чело­века отрицательные эмоции, даже вспышки агрессивности, и, придя до­мой, он не может расслабиться, позабыть неприятности. В результате усталость сохраняется до утра, а там снова на работу. Причина нер­возности и конфликтности такого человека в том, что не удовлетво­ряются его потребности в интересной работе.

За любыми поступками, конфликтами всегда кроются определен­ные причины. Понять их — значит понять человека.

Мотивы поведения человека и цели поведения могут не совпа­дать: одну и ту же цель можно ставить перед собой, руководствуясь разными мотивами. **Цель** показывает, к чему стремится человек, а **мотив** — почему он к этому стремится.

**Мотив** имеет сложную внутреннюю **структуру:**

 1) с возникнове­нием потребности, нужды в чем-то, сопровождаемой эмоциональным беспокойством, неудовольствием, начинается мотив;

2) осознание мо­тива ступенчато: вначале осознается, в чем причина эмоционального неудовольствия, что необходимо человеку для существования в дан­ный момент, затем осознается объект, который отвечает данной по­требности и может ее удовлетворить (формируется желание), позже осознается, каким образом, с помощью каких действий возможно дос­тичь желаемого;

3) реализуется энергетический компонент мотива в реальных поступках. Мотив, может быть неосознанным, если осоз­нание потребности не вполне соответствует подлинной нужде, вы­зывающей неудовлетворение, т. е. человек не знает подлинной причи­ны своего поведения. **К неосознанным мотивам** относят **влече­ние, гипнотические внушения, установки, фрустрационные состояния.**

**Влечение** — недостаточно отчетливо осознанная потребность, когда человеку не ясно, что влечет его, каковы его цели, что он хочет. Вле­чение — это этап формирования мотивов поведения человека. Не­осознанность влечений временна, т. е. потребность, в них представ­ленная, либо угасает, либо осознается.

**Гипнотические внушения** могут оставаться неосознанными дли­тельное время, но они носят искусственный характер, сформированы «извне». А **установки** и **фрустрации** возникают естественным путем, оставаясь неосознанными, определяют поведение человека во многих ситуациях.

«Человек — сумма своего прошлого опыта», — говорил У. Фолк­нер. Действительно, прошлый опыт незаметно, неосознанно подготав­ливает человека реагировать именно так, а не иначе, Например, Шура Балаганов — известный персонаж из книги «Золотой теленок» Иль­фа и Петрова — даже став обладателем 50 тысяч рублей, не смог удержаться, чтобы на украсть в трамвае грошовую дамскую сумочку, в которой был 1 р. 70 к. «Что это такое? Ведь я машинально», — шептал он ошеломленно, когда его окружили негодующие пассажиры.

В повести «Крейцерова соната» Л. Толстой, описывая взаимоотно­шения ссорящихся супругов, подметил, что каждый из них, еще не на­чав разговор, был заранее убежден в неправоте другого.

В обоих примерах речь идет о действиях, обусловленных установ­кой, т. е. сформировавшейся в человеке неосознанной готовностью к определенному поведению, готовностью положительно или отрица­тельно реагировать на те или иные события, факты. Установка прояв­ляется привычными суждениями, представлениями, поступками. Од­нажды выработанная, она остается на более или менее длительное время. Скорость образования и затухания установок, их подвижность разные у разных людей. ***Установки как неосознанная готов­ность воспринимать окружающее под определенным узлом зрения и реагировать, определенным, заранее сформировав­шимся образом, без полного объективного анализа конкрет­ной ситуации, формируются как на основе личного прошло­го опыта человека, так и под влиянием других людей.*** Напри­мер, в эксперименте двум группам показали фотографию молодого человека. Одну группу предупредили, что они увидят портрет героя, а другой группе сказали, что на ней изображен преступник. Оказалось, что люди целиком находятся во власти установки: «Этот зверюга понять что-то хочет». Стандартный бандитский подбородок, мешки под глазами, очень злой взгляд. Неопрятно одетый, непричесанный, опус­тившийся человек». Совсем по-другому увидели то же лицо испытуе­мые, которые считали, что перед ними изображение героя: «Лицо во­левое, мужественное, с правильными чертами. Взгляд очень вырази­тельный. Волосы всклокочены, небрит. Видимо, это герой какой-то схватки, хотя у него и не военная форма...» Таким образом, наше вос­приятие другого человека зависит от установки. При необходимости высказать свое отношение к какому-то человеку, задумайтесь, не нахо­дитесь ли вы в плену негативной установки, предубеждения.

Воспитание и самовоспитание личности во многом сводятся к постепенному формированию готовности реагировать на что-либо должным образом, иными словами, к формированию установок, полез­ных для человека и для общества. Уже в раннем детстве родители сознательно и бессознательно формируют образцы поведения, уста­новки: «Не плачь — ты мужчина», «Не пачкайся — ведь ты девочка» и т. п., т. е. ребенок получает эталоны, установки «доброго — злого, красивого — безобразного, хорошего — плохого». И к тому возрасту, - когда мы начинаем себя осознавать, мы находим у себя в психике массу закрепившихся чувств, мнений, взглядов, установок, которые ока­зывают влияние и на усвоение новой информации, и на отношение к окружающему. Эти часто неосознаваемые установки действуют с ог­ромной силой на человека, заставляя воспринимать и реагировать на мир в духе установок, усвоенных с детства.

Установки могут быть отрицательными и положительными в зави­симости от того, отрицательно или положительно готовы мы отнестись к тому или иному человеку, явлению. Такие отрицательные предвзятые закрепившиеся взгляды («все люди — эгоисты, все учителя — форма­листы, все торговые работники — нечестные люди») могут упорно со­противляться объективному пониманию поступков реальных людей.

**Фрустрационные состояния,** возникающие в результате фрус­траций, непреодолимых препятствий на пути к достижению желаемой цели, могут вызывать существенные изменения в мотивации челове­ка, побуждая его быть агрессивно-завистливым обвинителем всех и каждого (не осознавая этого и не понимая, почему он так реагирует, — **«агрессивная фрустрация»)** либо побуждая человека чувство­вать себя во всем виноватым, никчемным, лишним, неполноценным **(«регрессивная фрустрация, самообвинение»).** Фрустрированность человека, степень выраженности его фрустрациоиного состоя­ния выступает как мощный неосознанный фактор, побуждающий че­ловека к определенным устойчивым формам реагирования в разно­образных ситуациях. Фрустрированность может увеличиваться, если человек часто сталкивается с ситуациями, в которых возникают непре­одолимые препятствия к достижению цели:

1) нехватка внешних средств или внутренних способностей для достижения цели;

 2) поте­ри и лишения, которые исправить невозможно (например, сгорел дом, умерлюбимый человек);

3) конфликты (внешние конфликты с каки­ми-то людьми, которые не дают возможности человеку достичь жела­емой цели, либо внутренние конфликты самого человека между раз­ными желаниями, чувствами, моральными убеждениями не позволяют ему принять решение и достичь цели).

Фрустрированность возраста­ет, накапливается, если человек не стремится овладеть методами самоуп­равления, саморегуляции, приемами восстановления эмоционального равновесия. Степень фрустрированности можно определить с помо­щью теста Розенцвейга.

К осознанным мотивам относят интересы, желания, убеждения, их побудительная сила велика, особенно у убеждений — они способны управлять поведением и всей жизнью человека, даже превышать ин­стинкт самосохранения (из-за верности своим убеждениям люди даже идут на смерть).

Человечество всегда стремилось найти цель жизни, простейший общий знаменатель всей своей деятельности, динамический принцип существования. Цель жизни — бесконечное выживание. Человек - одна из форм жизни. Во всех своих проявлениях н целях он подчиня­ется одной команде: «Выживать!»

Понятие «выживание» первоначально рассматривалось как дея­тельность человека, направленная на обеспечение собственного **вы­живания**. Но такой подход не объяснял многих феноменов челове­ческого поведения: солдат жертвует своей жизнью ради Родины, мать отдает свою жизнь ради спасения ребенка. И тогда возникла идея: поскольку человек развивался и становился сильным как стадное существо, как животное, которое охотится в стае, то, возможно, все его действия можно рассчитать с точки зрения выживания группы. Так родился постулат, что человек выживал исключительно ради выжива­ния группы. Идея выглядела правильной, но большинство наблюдений реального пов&дения человека опять остались необъясненными. Тогда объяснить поведение человека попытались с точки зрения человече­ства вообще. Это означает, что человечество выживает ради челове­чества из чистого альтруизма и человек живет исключительно для выживания всего человечества. Но в реальности этот механизм не работал. Потом вспомнили, что всю деятельность человека и его по­ведение можно объяснить, сведя все цели исключительно к половой активности и сексу, т. е. активное стремление человека к выживанию пытались объяснить только сексом. Но по мере приложения этой те­ории к данным наблюдений сказалось, что объяснено опять не все. Потом произвели ревизию всех испробованных идей. Но ни одна из этих теорий сама по себе не работала.

Наконец, все четыре фактора — *личность, секс, группа, человече­ство-—* были внесены в одно уравнение. И так была найдена теория, которая работала и объясняла все реальные феномены человеческого поведения.

Таким образом, из динамики выживания были выведены четыре динамики. Под «динамикой поведения» подразумевалась основная ко­манда «Выживай!», которая является главной для всякой деятельнос­ти. Четыре динамики являются основной силой, целевыми подразде­лениями всего динамического принципа выживания. **Первая динамика** — это стремление к максимальному выживанию человека ради себя самого, к удовлетворению своих потребностей и желаний. Такая цель объединяет человека, культуру, в развитии которой он участвует для пользы себе и бессмертия своего имени.

**Вторая динамика -** это стремление человека к максимальному выживанию посредством половой деятельности, рождения и воспита­ния детей. Эта динамика включает в себя самих детей, продолжение культуры для детей и их будущего благополучия.

**Третья динамика** — это стремление человека к максимальному выживанию группы. **Четвертая динамика** — это стремление чело­века к максимальному выживанию всего человечества.

Ни одна из динамик не сильнее других. Они все сильные, подоб­ны четырем дорогам, по которым человек идет к выживанию и ко­торые на самом деле являются одной. Можно считать, что все цели человека находятся внутри этого спектра, и это объясняет его пове­дение. Случается, что четыре динамики соревнуются между собой в воздействии на человека или общество. Но *оптимальным решени­ем любой проблемы является то, которое приносит максималь­ную пользу наибольшему числу динамик.* Самым лучшим решени­ем любой проблемы является то, которое приносит наибольшее бла­го наибольшему количеству людей, включая самого человека, его потомство, друзей, семью, политические и национальные группы и, в конце концов, человечество. Наибольшее количество добра может быть связано с какими-то разрушениями, но ценность решения при этом снижается пропорционально количеству причиненных разру­шений. Человек должен приносить пользу самому себе, если он хо­чет приносить оптимальный результат. Другими словами, посвятить всю свою жизнь службе человечеству и своей группе, блокируя ди­намики личности и секса, — вовсе не оптимальное решение. *Обра­зец поведения для выживания* построен на основании этого урав­нения оптимального решения. Самопожертвование и эгоизм одина­ково понижают ценность уравнения оптимального действия. Люди давно это подозревали и были правы.

Однако случается, что уравнения оптимального решения со време­нем становятся настолько сложными, что некоторыми динамиками при­ходится пренебрегать, чтобы остальные продолжали существовать. История моряка, отдающего жизнь за спасение своего корабля, отвечает требованиям третьей динамики. Такое действие — приемлемое реше­ние проблемы, однако это не оптимальное решение проблемы, потому что здесь не принята во внимание первая динамика моряка, т. е. он сам.

Методы выживания любого живого существа можно обобщить так: питание, безопасность (защита и нападение) и размножение. Основ­ное оружие выживания человека — умственная деятельность, руково­дящая физическими действиями на разумном уровне.

Поиски и получение удовольствия не менее важны для выжива­ния, чем возможность избежать боли. Удовольствия — это возна­граждение: приятные эмоции, умственные или физические наслажде­ния, мимолетная радость. Удовольствия можно найти и в огромном ко­личестве вещей и занятий. Боль — это «физические и душевные стра­дания, наказание».

Человек является самодетерминированным организмом, хотя и зависит от других форм жизни и среды обитания. Что же необходи­мо для выживания? Здесь работают два фактора:

1. Необходимость избежать боли — ведь маленькие боли, не очень сильные в отдель­ности, могут сложиться в большую боль, которая, нарастая в геометрической прогрессии, приводит к смерти.

 2. Необходимость удо­вольствия настолько сильна, что человек готов вытерпеть сильную боль, лишь бы получить хоть маленькое удовольствие. Удовольствие — полезная вещь. Это наслаждение работой, воспоминания о про­шлых заслугах, хорошая книга, хороший друг, голос ребенка, впервые произнесшего слово «папа», приключения и надежда, это хороший обед, поцелуй красивой девушки, занятие тем, что нравится. Человек выживает в тесной близости с другими людьми, и это выживание — удовольствие. Наградой за действия, способствующие выживанию, является удовольствие. Наказанием за разрушительные действия становится смерть или боль. Успехи повышают потенциал выжива­ния, а неудачи понижают. Человеческий ум занимается восприяти­ем и хранением информации, составляя или рассчитывая выводы, формулируя или разрешая проблемы, имеющие отношение ко всем четырем динамикам выживания. Цель восприятия, хранения, состав­ления выводов и разрешения проблем — направить свой организм по четырем динамикам к выживанию. Интеллект человека — это способность постигать, ставить и разрешать проблемы. Динамика — это жизненная хватка, энергичность и настойчивость в выживании. И динамика, и интеллект необходимы, чтобы чего-то добиться. Но динамики могут подавляться энграммами (бессознательными запи­сями, возникшими в момент физической боли, потери сознания, в ситуациях, сопровождавшихся неприятными переживаними, сильны­ми эмоциями). И интеллект может подавляться энграммами, кото­рые вводят в аналитический ум неверную или неправильно расце­ненную информацию. Ошибки интеллекта, аберрации, нерациональ­ное поведение, психосоматические болезни — все это приводит к ослаблению потенциала выживания, подталкивает человека к смер­ти. Энграммы являются единственным источником всех аберраций-отклонений в поведении и психосоматических заболеваний, они фи­зически нарушают потенциал выживания человека. Моменты «бес­сознательности», когда аналитический ум ослаблен в большей или меньшей степени, — единственное состояние, когда можно получить энграммы. Энграмма — это момент «бессознательности», который содержит физическую боль или болезненные эмоции или ощуще­ния. Энграмма недоступна для осмысления аналитическим умом как жизненный опыт. Люди не подозревают зачастую о налички в их бессознательной психике энграмм, которые подталкивают к неле­пым формам поведения, к снижению потенциала выживания или даже к самоуничтожению. Почему человек действует разрушитель­но, нерационально, ведя войны, уничтожая целые народы, нарушая экологию? Что является причиной всех неврозов, психозов, сумасше­ствий, извращений, жестоких преступлений? Что толкает нас на мел­кие и крупные глупости, ошибки? Главным образом причиной всего этого негативного человеческого поведения являются энграммы, которые образуются в «моменты бессознательности» — того состояния, которое вызывается наркозом, наркотиками, травмами, шоком, эмоци­онально-болезненными ситуациями и психотравмами. Если с помо­щью специальных психологических методов найти и «стереть» эти энграммы, очистить сознание от искажающего влияния энграмм, то результатом будет возвращение сознания к действиям в оптималь­ном режиме выживания, возвращение физического и душевного здо­ровья. Так достижения психологии могут способствовать существен­ному повышению потенциала выживания человека. Следует учиты­вать, что понижение **психического состояния (появление тос­ки, обиды, отчаяния, депрессии) всегда предшествует пони­жению линии физического состояния (недомогание, хрони­ческая усталость, болезни, смерть).**

Таким образом, **мотив — это побуждение к совершению по-веденческого акта, порожденное системой потребностей че­ловека и с разной степенью осознаваемое либо неосознавае­мое** им вообще. В процессе совершения поведенческих актов моти­вы, будучи динамическими образованиями, могут трансформироваться (изменяться), что возможно на всех фазах совершения поступка, и поведенческий акт нередко завершается не по первоначальной, а по преобразованной мотивации.

Термином «мотивация» в современной психологии обозначаются как минимум два психических явления:

1) совокупность побуждений, вызывающих активность индивида и определяющую ее активность, то есть система факторов, детерминирующих поведение;

2) процесс обра­зования, формирования мотивов, характеристика процесса, который сти­мулирует и поддерживает поведенческую активность на определен­ном уровне.

Зависимость между мотивацией и достижением успехов в дея­тельности не носит линейного характера, что особенно ярко проявля­ется в связи мотивации достижения успехов и качества работы. ***Качество работы является наилучшим при среднем уровне мотивации и, как правило, ухудшается при слишком низком или слишком высоком уровне мотивации.***

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам, прежде все­го можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудачи, а также определенный локус контроля, самооценку, уровень притязаний.

**Мотив достижения успеха** — стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. **Мотив избе­гания неудачи** — относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой други­ми людьми результатов его деятельности и общения. **Локус конт­роля** — характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность, как и наблюдае­мое им поведение и ответственность других людей. **Интернальный (внутренний) локус контроля** — поиск причин поведения и ответ­ственности в самом человеке, в себе; **экстернальный (внешний) локус** контроля — человек считает, что события его жизни зависят прежде всего от внешних факторов: внешних обстоятельств, других людей, случая, а лично он сам не влияет и не несет ответственности за происходящие с ним события. **Самооценка** — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей. Уровень **притязаний** — уровень трудности выбираемых человеком целей, которые он хочет достичь и считает возможным достичь, это желаемый уровень самооценки лич­ности (уровень Я), максимальный успех в том или ином виде дея­тельности (общения), которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют и такие мотивационные образования, как ***потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мо­тив оказания помощи людям (альтруизм) и агрессивность****.* Это мотивы, имеющие большое социальное значение, так как они оп­ределяют отношение личности к людям. **Аффилиация** —- стремле­ние человека быть в обществе других людей, наладить с ними эмоци­онально-положительные добрые взаимоотношения. Антиподом моти­ву аффилиации выступает **мотив отвергания,** который проявляется в боязни быть отвергнутым, не принятым лично знакомыми людьми. **Мотив власти** — стремление человека обладать властью над други­ми людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими. **Альтру­изм** — стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям, антипод — **эгоизм** как стремление удовлетворять своекорыстные личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей и социальных групп. **Агрессивность** — стремление человека нанести физический, моральный или имуществен­ный вред другим людям, причинить им неприятность, Наряду с тен­денцией агрессивности у человека есть и тенденция ее торможения, мотив торможения агрессивных действий, связанный с оценкой соб­ственных таких действий как нежелательных и неприятных, вызываю­щих сожаление и угрызения совести.

**Контрольные вопросы:**

1. Дайте определение потребности.
2. Какие виды потребностей вы знаете?
3. Дайте определение цели.
4. Дайте определение мотиву.
5. Охарактеризуйте неосознаваемые мотивы.