**Тема 11. Потребности и мотивы поведения**

1. Понятие о направленности личности и мотивации деятельности

2. Психологические теории мотивации

3. Основные закономерности развития мотивационной сферы

4. Мотивированное поведение как характеристика личности

**Литература**

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000.
2. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2009, гл. 15
3. Маклаков А.Г. Общая психология: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2018, гл. 22

**1. Понятие о направленности личности и мотивации деятельности**

В отечественной психологии существуют различные подходы к исследованию личности. Однако, несмотря на различия в трактовках личности, во всех подходах в качестве ее ведущей характеристики выделяется **направленность.** Существуют разные определения этого понятия, например «динамическая тенденция» (С. Л. Рубинштейн), «смыслообразующий мотив» (А. Н. Леонтьев), «доминирующее отношение» (В. Н. Мясищев), «основная жизненная направленность» (Б. Г. Анань­ев), «динамическая организация сущностных сил человека» (А. С. Прангишвили).

Чаще всего в научной литературе под направленностью понимают совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличной ситуации.

Направленность личности всегда социально обусловлена и формируется в процессе воспитания. Направленность — это установки**,** ставшие свойствами личности и проявляющиеся в таких формах, как влечение, жела­ние, стремление, интерес, склонность, идеал, мировоззрение, убеждение. Причем в основе всех форм направленности личности лежат мотивы деятельности.

Принято считать, что влечение — это наиболее примитивная, по своей сути биологическая форма направленности. С психологической точки зрения — это психическое состояние, выражающее недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность. Как правило, влечение является преходящим явлением, поскольку представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается, превращаясь в желание.

**Желание** — это осознанная потребность и влечение к чему-либо вполне определенному. Желание, будучи достаточно осознанным, имеет побуждающую силу. Оно обостряет осознание цели будущего действия и построение его плана. Данная форма направленности характеризуется осознанием не только своей потребности, но и возможных путей ее удовлетворения.

Следующая форма направленности — **стремление**. Стремление возникает тогда, когда в структуру желания включается волевой компонент. Поэтому стремление часто рассматривается в качестве вполне определенного побуждения к деятельности.

Наиболее ярко характеризуют направленность личности ее интересы. Интерес — это специфическая форма проявления познавательной потребности, обеспечивающая направленность личности на осознание целей деятельности и тем самым способствующая ориентировке личности в окружающей действительности. Субъективно интерес обнаруживается в эмоциональном тоне, сопровождающем процесс познания или внимание к определенному объекту. Одной из наиболее существенных характеристик интереса является то, что при его удовлетворении он не угасает, а, наоборот, вызывает новые интересы, соответствующие более высо­кому уровню познавательной деятельности.

Интересы являются важнейшей побудительной силой к познанию окружающей действительности. Различают непосредственный интерес, вызываемый привлекательностью объекта, и опосредованный интерес к объекту как средству достижения целей деятельности. Косвенной характеристикой осознанности потребностей, отражающихся в интересах, является устойчивость интересов, которая выражается в длительности их сохранения и в их интенсивности.

Интерес в динамике своего развития может превратиться в склонность. Это происходит тогда, когда в интерес включается волевой компонент. Склонность характеризует направленность индивида на определенную деятельность. Основой склонности является глубокая устойчивая потребность индивида в той или иной деятельности, т. е. интерес к определенному виду деятельности.

Следующая форма проявления направленности личности — это **идеал.** Идеал — это конкретизируемая в образе или представлении предметная цель склонности индивида, т. е. то, к чему он стремится, на что ориентируется. Идеалы человека могут выступать в качестве одной из наиболее значимых характеристик мировоззрения человека. В мировоззрении отражаются не только идеалы, но и ценностные ориентации людей, их принципы познания и деятельности, их убеждения.

**Убеждение** — высшая форма направленности — это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением. В основе убеждений лежат осознанные потребности, которые побуждают личность действовать, формируют ее мотивацию к деятельности.

Мотив — это побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребности субъекта. Под мотивом также часто понимают причину, лежащую в основе выбора действий и поступков, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих активность субъекта.

Термин «мотивация» представляет собой более широкое понятие, чем термин «мотив». Слово «мотивация» используется в современной психологии в двояком смысле: 1) как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как 2) характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Вопрос о мотивации деятельности возникает каждый раз, когда необходимо объяснить причины поступков человека. Причем любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. При объяснении внутренних причин в качестве исходного и конечного пунктов объяснения выступают психологиче­ские свойства субъекта поведения, а при характеристике внешних причин — внешние условия и обстоятельства его деятельности. В первом случае говорят о мотивах, потребностях, целях, намерениях, желаниях, интересах и т. п., а во втором — о стимулах, исходящих из сложившейся ситуации. Иногда все психологические факторы, которые как бы изнутри, от человека определяют его поведение, называют личностными диспозициями. Тогда соответственно говорят о диспозиционной и ситуационной мотивациях как аналогах внутренней и внешней детерминации поведения.

Внутренняя (диспозиционная) и внешняя (ситуационная) мотивации взаимосвязаны. Диспозиции могут актуализироваться под влиянием определенной ситуации, а активизация определенных диспозиций (мотивов, потребностей) приводит к изменению восприятия субъектом ситуации. Его внимание в таком случае становится избирательным. Субъект предвзято воспринимает и оценивает ситуацию, исходя из актуальных интересов и потребностей. Поэтому любое действие человека рассматривают как двояко детерминированное: диспозиционно и ситуационно.

Сиюминутное поведение человека следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного взаимодействия его диспозиций с ситуацией.

В свою очередь, мотив в отличие от мотивации — это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотивы могут быть **осознанными** или **неосознаваемыми.** Основная роль в формировании направленности личности принадлежит осознанным мотивам. Следует отметить, что сами мотивы формируются из **потребностей** человека. Потребностью называют состояние нужды человека в определенных условиях жизни и деятельности или мате­риальных объектах. Потребность, как и любое состояние личности, всегда связана с наличием у человека чувства удовлетворенности или неудовлетворенности.

Основные характеристики человеческих потребностей — **сила, периодичность возникновения** и **способ удовлетворения.** Дополнительной, но весьма существенной характеристикой, особенно когда речь идет о личности, является **предметное содержание** потребности, т. е. совокупность тех объектов материальной и духовной культуры, с помощью которых данная потребность может быть удовлетворена.

Побуждающим к деятельности фактором является **цель.** Целью называют осознаваемый результат, на достижение которого в данный момент направлено действие, которое связанно с деятельностью, удовлетворяющей актуализированную потребность.

Цель является основным объектом внимания, который занимает определенный объем кратковременной и оперативной памяти; с ней связаны разворачивающийся в данный момент времени мыслительный процесс и большая часть всевозможных эмоциональных переживаний.

Принято различать **цель деятельности** и **жизненную цель.** Цель любой отдельной деятельности раскрывает лишь какую-то одну сторону направлен­ности личности. Жизненная цель выступает в качестве обобщающего фактора всех частных целей, связанных с отдельными деятельностями. С жизненными целями связан уровень достижений личности. В жизненных целях личности находит выражение сознаваемая ею «концепция собственного будущего». Осознание человеком не только цели, но и реальности ее осуществления рассматривается как перспектива личности.

Состояние расстройства, подавленности, свойственное человеку, осознающему невозможность осуществления перспективы, называется **фрустрацией.** Это состояние возникает в тех случаях, когда человек на пути к достижению цели сталкивается с реально непреодолимыми препятствиями, барьерами или когда они воспринимаются как таковые.

Мотивационную сферу человека, с точки зрения ее развитости, можно оценивать по следующим параметрам: **широта, гибкость** и **иерархизированность.** Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов — диспозиций (мотивов), потребностей и целей. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей и целей, тем более развитой является его мотивационная сфера.

Гибкость мотивационной сферы выражается в том, что для удовлетворения мотивационного побуждения более общего характера (более высокого уровня) может быть использовано больше разнообразных мотивационных побудителей более низкого уровня. Например, более гибкой является мотивационная сфера человека, который в зависимости от обстоятельств удовлетворения одного и того же мотива может использовать более разнообразные средства, чем другой чело­век.

Следующая характеристика мотивационной сферы — это иерархизированность мотивов. Одни мотивы и цели сильнее других и возникают чаще; другие — слабее и актуализируются реже. Чем больше различий в силе и частоте актуализации мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

2. Психологические теории мотивации

Проблема мотивации поведения человека привлекала внимание ученых с незапамятных лет. Многочисленные теории мотивации стали появляться еще в работах древних философов, а в настоящее время таких теорий насчитывается уже несколько десятков. Точка зрения на происхождение мотивации человека в процессе развития человечества и науки неоднократно менялась. Большинство научных подходов всегда располагалось между двумя философскими течениями: рационализмом и иррационализмом. Согласно рационалистической позиции, человек представляет собой уникальное существо особого рода, не имеющее ничего общего с животными. Считалось, что только человек наделен разумом, мышлением и сознанием, обладает волей и свободой выбора действий, а мотивационный источник человеческого поведения усматривался исключительно в разуме, сознании и воле человека.

Иррационализм как учение в основном рассматривал поведение животных. Сторонники данного учения исходили из утверждения, что поведение животного в отличие от человека несвободно, неразумно, управляется темными, неосознаваемыми силами, имеющими свои истоки в органических потребностях.

Первыми собственно психологическими теориями мотивации принято считать возникшие в XVII-XVIII вв. **теорию принятия решений**, объясняющую на рационалистической основе поведение человека, и **теорию автомата,** объясняющую на иррационалистической основе поведение животного.

Возникновение и развитие теории автомата было вызвано успехами механики в XVII-XVIII вв. Одним из центральных моментов данной теории было учение о рефлексе. Рефлекс рассматривался как механический, или автоматический, врожденный ответ живого организма на внешние воздействия. Раздельное, независимое существование двух мотивационных теорий (одной — для человека, другой — для животных) продолжалось вплоть до кон­ца XIX в.

Во второй половине XIX в. с появлением **эволюционной теории** Ч. Дарвина возникли предпосылки к тому, чтобы пересмотреть некоторые взгляды на механизмы поведения человека. Разработанная Дарвином теория позволила преодолеть антагонизмы, разделявшие взгляды на природу человека и животных. Более того, Дарвин был одним из первых, кто обратил внимание на то, что у человека и животных имеется немало общих потребностей и форм поведения, в частности эмоционально-экспрессивных выражений и ин­стинктов.

Под влиянием этой теории в психологии началось интенсивное изучение разумных форм поведения у животных (В. Келер, Э. Торндайк) и инстинктов у человека (3. Фрейд, У. Макдугалл, И. П. Павлов и др.). В ходе этих исследований изменилось представление о потребностях. Если раньше исследователи, как правило, пытались связать потребности с нуждами организма и поэтому использовали понятие «потребность» чаще всего для объяснения поведения животных, то в процессе развития научных воззрений данное понятие стали использовать и для объяснения поведения человека. Следует отметить, что исполь­зование понятия «потребность» в отношении человека привело к расширению этого понятия. Стали выделять не только биологические, но и некоторые социальные потребности. Однако главной особенностью исследований мотивации поведения человека на данном этапе было то, что в отличие от предыдущего этапа, на котором противопоставлялось поведение человека и животного, эти принципиальные отличия человека от животного старались свести к минимуму. Человеку в качестве мотивационных факторов стали приписывать те же органические потребности, которыми раньше наделяли только животное.

Одним из первых проявлений такой крайней, по существу биологизаторской, точки зрения на поведение человека стали **теории инстинктов** 3. Фрейда и У. Макдугалла, предложенные в конце XIX в. и получившие наибольшую попу­лярность в начале XX в. Пытаясь объяснить социальное поведение человека по аналогии с поведением животных, Фрейд и Макдугалл свели все формы человеческого поведения к врожденным инстинктам. Так, в теории Фрейда таких инстинктов было три: инстинкт жизни, инстинкт смерти и инстинкт агрессивности. Макдугалл предложил набор из десяти инстинктов: инстинкт изобретательства, инстинкт строительства, инстинкт любопытства, инстинкт бегства, инстинкт стад­ности, инстинкт драчливости, репродуктивный (родительский) инстинкт, ин­стинкт отвращения, инстинкт самоунижения, инстинкт самоутверждения. В более поздних работах Макдугалл добавил к перечисленным еще восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям.

Споры вокруг теории инстинктов закончились тем, что само понятие «инстинкт» применительно к человеку стало употребляться все реже. Появились новые понятия для описания поведения человека, такие как по­требность, рефлекс, влечение и другие.

В 20-е гг. XX в. на смену теории инстинктов пришла концепция, в рамках которой все поведение человека объяснялось наличием у него биологических потребностей. В соответствии с данной концепцией было принято считать, что у человека и у животных есть общие органические потребности, которые оказывают одинаковое воздействие на поведение. Периодически возникающие органические потребности вызывают состояние возбуждения и напряжения в организме, а удовлетворение потребности ведет к снижению напряжения. В этой концепции принципиальных различий между понятиями «инстинкт» и «потребность» не было, за исключением того, что инстинкты являются врожденными, а потребности могут приобретаться и меняться в течение жизни, особенно у человека.

Кроме теорий биологических потребностей человека, инстинктов и влечений в начале XX в. возникли еще два новых направления. Их возникновение в значительной степени было обусловлено открытиями И. П. Павлова. Это **поведенческая (бихевиористская) теория мотивации** и **теория высшей нервной деятельности.** Поведенческая концепция мотивации по своей сути являлась логическим продолжением идей основоположника бихевиоризма Д. Уотсона.

Другая теория — теория высшей нервной деятельности — была разработана И. П. Павловым, а ее развитие продолжено его учениками и последователями, среди которых были следующие: Н. А. Бернштейн — автор теории психофизиологической регуляции движений; П. К. Анохин, предложивший модель функциональной системы, на современном уровне описывающую и объясняющую динамику поведенческого акта; Е. Н. Соколов, который открыл и исследовал ориентировоч­ный рефлекс, имеющий большое значение для понимания психофизиологических механизмов восприятия, внимания и мотивации, а также предложил модель кон­цептуальной рефлекторной дуги.

Одной из теорий, возникших на рубеже XIX-XX вв. и продолжающих разрабатываться сейчас, является **теория органических потребностей животных.** Она возникла и развивалась под влиянием прежних иррационалистических традиций в понимании поведения животных. Ее современные представители видят свою задачу в том, чтобы объяснить поведение животных с позиций физиологии и биологии.

Уильям Макдугалл (1871-1938) — англо-американский психолог, один из основателей социально-психологических исследований, автор концепции гормической психологии. Макдугалл заявил о себе как об оригинальном мыслителе в 1908 г., когда вышла одна из важнейших его работ «Основные проблемы социальной психологии», где он сформулировал основные принципы социального поведения человека. Эта работа легла в основу его «гормической психологии» как части динамической психологии, делающей упор на видоизменениях психических процессов и их энергетической основе.

Навык, по мнению Макдугалла, сам по себе не является движущей силой поведения и не ориентирует его. В качестве основных движущих сил человеческого поведения он рассматривал иррациональные, инстинктивные побуждения. В основе поведения лежит интерес, обусловленный врожденным инстинктивным влечением, которое лишь находит свое проявление в навыке и обслуживается теми или иными механизмами поведения. Всякое органическое тело от рождения наделено некой витальной энергией, запасы и формы распределения (разрядки) которой жестко предопределены репертуаром инстинктов. Как только первичные импульсы определяются в виде направленных на те или иные цели побуждений, они получают свое выражение в соответствую­щих телесных приспособлениях.

Первоначально Макдугалл выделял 12 видов инстинктов: бегство (страх), неприятие (отвращение), любознательность (удивление), агрессивность (гнев), самоуничижение (смущение), самоутверждение (воодушевление), родительский инстинкт (нежность), инстинкт продолжения рода, пищевой инстинкт, стадный инстинкт, инстинкт приобретательства, инстинкт созидания. По его мнению, основные инстинкты напрямую связаны с соответствующими эмоциями, так как внутренним выражением инстинктов являются эмоции.

Концепции и теории мотивации, относимые только к человеку, начали появляться в психологической науке начиная с 30-х гг. XX в. Первой из них была теория мотивации, предложенная К. Левином. Вслед за ней были опубликованы работы представителей гуманистической психологии — Г. Мюррея, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса и др.

Достаточно широкую известность получила мотивационная концепция Г. Мюррея. Наряду с выделенным У. Макдугаллом перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным инстинктам, Мюррей предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Это потребности достижения успехов, аффилиации, агрессии, потребности независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избегания вредных воздействий, избегания неудач, покровительства, порядка, игры, непри­ятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Впослед­ствии кроме этих двадцати потребностей автор приписал человеку еще шесть: при­обретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения, признания и бережливости.

Другая, еще более известная концепция мотивации поведения человека, принадлежит А. Маслоу. Согласно данной концепции, у человека с рождения последовательно появляются и сопровождают его взросление семь классов потребностей: физиологические (органические) потребности, потребности в безопасности, потребности в принадлежности и любви, потребности уважения (почитания), познавательные потребности, эстетические потребности, потребности в самоактуализации. В основании данной мотивационной пирамиды лежат физиологические потребности, а высшие потребности, такие как эстетические и потребность в самоактуализации, образуют ее вершину.

Во второй половине XX в. теории потребностей человека были дополнены рядом мотивационных концепций, представленных в трудах Д. Макклелланда, Д. Аткинсона, Г. Хекхаузена, Г. Келли, Ю. Роттера и др. В определенной мере они близки друг к другу и имеют ряд общих положений.

Во-первых, в большинстве данных теорий отрицалась принципиальная возможность создания единой универсальной теории мотивации, одинаково успешно объясняющей как поведение животных, так и человека.

Во-вторых, подчеркивалось, что стремление снять напряжение как основной мотивационный источник целенаправленного поведения на уровне человека не работает, во всяком случае, не является для него основным мотивационным принципом.

В-третьих, в большинстве данных теорий утверждалось, что человек не реактивен, а изначально активен. Поэтому принцип редукции напряжения для объяснения поведения человека неприемлем, а источники его активности следует искать в нем самом, в его психологии.

В-четвертых, данные теории признавали наряду с ролью бессознательного существенную роль сознания человека в формировании его поведения. Более того, по мнению большинства авторов, сознательная регуляция для человека является ведущим механизмом формирования поведения.

В-пятых, для большинства теорий данной группы было свойственно стремление ввести в научный оборот специфические понятия, отражающие особенности человеческой мотивации, например «социальные потребности, мотивы» (Д. Мак-клелланд, Д. Аткинсон, Г. Хекхаузен), «жизненные цели» (К. Роджерс, Р. Мей), «когнитивные факторы» (Ю. Роттер, Г. Келли и др.).

В-шестых, авторы теорий этой группы были едины во мнении о том, что для исследования мотивации человека неприемлемы методы исследования причин поведения у животных.

В отечественной психологии также предпринимались попытки решать проблемы мотивации человека. Однако вплоть до середины 1960-х гг. психологические исследования были сосредоточены на изучении познавательных процессов. Основной научной разработкой отечественных психологов в области проблем мотивации является **теория деятелъностного происхождения мотивационной сферы человека,** созданная А. Н. Леонтьевым.

Согласно его концепции, мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности.

Данная концепция объясняет происхождение и динамику мо­тивационной сферы человека. Она показывает, как может изменяться система деятельностей, как преобразуется ее иерархизированность, каким образом возникают и исчезают отдельные виды деятельности и операции, какие модификации происходят с действиями. В соответствии с закономерностями развития деятельностей можно вывести законы, описывающие изменения в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей, мотивов и целей.

3. Основные закономерности развития мотивационной сферы

В отечественной психологии формирование и развитие мотивационной сферы у человека рассматривается в рамках психологической теории деятельности, предложенной А. Н. Леонтьевым. Вопрос об образовании новых мотивов и развитии мотивационной сферы является одним из самых сложных и до конца не изученным. Леонтьев описал лишь один механизм образования мотивов, который получил название механизма сдвига мотива на цель (другой вариант названия данного механизма — механизм превращения цели в мотив). Суть данного механизма состоит в том, что в процессе деятельности цель, к которой в силу определенных причин стремился человек, со временем сама становится самостоятельной побу­дительной силой, т. е. мотивом.

Центральный момент данной теории заключается в том, что мотив, из-за которого мы стремимся к достижению цели, связан с удовлетворением определенных потребностей. Но со временем цель, которой мы стремились достичь, может превратиться в насущную потребность. Например, часто родители, для того чтобы стимулировать интерес ребенка к чтению книг, обещают ему купить какую-нибудь игрушку, если он прочитает книгу. Однако в процессе чтения у ребенка возникает интерес к самой книге, и постепенно чтение книг может стать одной из основных его потребностей. Этот пример поясняет механизм развития мотивационной сферы человека за счет расширения количества потребностей. При этом самым существенным является то, что расширение количества потребностей, т. е. расширение перечня того, в чем нуждается человек, происходит в процессе его деятельности, в процессе его контакта с окружающей средой.

Исторически сложилось так, что в отечественной психологии формирование мотивационной сферы человека в процессе его онтогенеза рассматривается в рамках формирования интересов человека как основных причин, побуждающих его к развитию и деятельности.

Научные исследования показали, что первые проявления интереса наблюдаются у детей уже на первом году жизни, как только ребенок начинает ориентироваться в окружающем мире. На этом этапе развития ребенка чаще всего интересуют яркие, красочные предметы, незнакомые вещи, издаваемые предметами звуки. Ребенок не только испытывает удовольствие, воспринимая все это, но и требует, чтобы ему вновь и вновь показывали заинтересовавший его предмет, снова дали услышать вызвавшие у него интерес звуки. Он плачет и негодует, если его лишают возможности продолжать воспринимать то, что вызвало интерес.

Характерной чертой первых интересов ребенка является их крайняя неустойчивость и прикованность к **наличному восприятию.** Ребенок интересуется тем, что он воспринимает в данный момент. Он сердится и плачет, если что-либо заинтересовавшее его исчезло из поля зрения. Успокоить ребенка в этих случаях не представляет большого труда, — достаточно привлечь его внимание к чему-либо другому, как интерес к тому, что воспринималось им до этого, гаснет и заменяется новым.

По мере развития **двигательной деятельности** у ребенка все больше и больше проявляется интерес к самостоятельному выполнению действий, которыми он постепенно овладевает. Уже на первом году жизни ребенок обнаруживает, например, склонность многократно бросать на пол вещи, находящиеся у него в руке, — бросив взятую вещь, он требует, чтобы ее подняли и дали ему, но затем вновь бро­сает ее, снова требует ее возвращения к себе, снова бросает и т. д. Овладевая более сложными действиями, он также проявляет интерес к многократному их выполнению и может, например, подолгу вкладывать одну вещь в другую и вновь вынимать ее.

С развитием речи и общения с окружающими, а также с расширением круга предметов и действий, с которыми знакомится ребенок, значительно расширяются его **познавательные интересы.** Ярким выражением их являются самые разнообразные вопросы, задаваемые детьми взрослым, начиная с вопроса: «Что это такое?» и кончая вопросами, относящимися к объяснению того, что воспринимается ребенком.

Конец преддошкольного и начало дошкольного возраста характеризуются возникновением **интереса к игре,** все более и более расширяющегося в течение всего дошкольного детства. Игра является ведущей деятельностью ребенка в этом возрасте, в ней развиваются разнообразные стороны его психической жизни, формируются многие важнейшие психологические качества его личности. Вместе с тем игра — это деятельность, наиболее привлекающая к себе ребенка, наиболее захва­тывающая его. Она стоит в центре его интересов, сама интересует его и, в свою очередь, отражает все другие интересы ребенка. Все, что интересует детей в окружающем их мире, в развертывающейся вокруг них жизни, обычно находит то или иное отражение в их играх.

Познавательные интересы дошкольников, направленные на познание реальной действительности, весьма широки. Ребенок-дошкольник подолгу наблюдает за тем, что привлекло его внимание из окружающего мира, много расспрашивает о том, что замечает вокруг себя. Однако, так же, как и в более раннем возрасте, его интересует все яркое, красочное, звучное. Особенно живой интерес вызывает у него все динамичное, движущееся, действующее, обнаруживающее заметные, ясно выраженные и в особенности неожиданные изменения. С большим интересом следит он за изменениями в природе, охотно наблюдает за ростом растений в «живом уголке», за переменами, связанными со сменой времен года, с переменой погоды. Немалый интерес вызывают у него животные, особенно те из них, с которыми он может играть (котята, щенки) или за поведением которых он может наблюдать в течение длительного времени (рыбы в аквариуме, цыплята, суетящиеся возле наседки, и т. д.).

Широко интересуясь реальной действительностью, дети дошкольного возраста обнаруживают большой интерес и к фантастическим рассказам, в особенности к сказкам. Одну и ту же сказку дети-дошкольники готовы слушать по многу раз.

Конец дошкольного периода и начало школьного возраста характеризуются обычно появлением новых интересов у ребенка — **интереса к учению, к школе.** Как правило, его интересует сам процесс учения, возможность новой деятельности, которой ему предстоит заниматься, новые для него правила школьной жизни, новые обязанности, новые товарищи и школьные учителя. Но этот первоначальный интерес к школе еще носит недифференцированный характер. Начинающего школьника привлекают все виды работы в школе: он одинаково охотно пишет, читает, считает, выполняет поручения. Даже различные отметки, которые он получает, нередко вызывают у него в первые дни одинаковое к себе отношение.

С течением времени интерес к школе все более и более дифференцируется. Первоначально выделяются, как более интересные, отдельные учебные предметы. Так, одних школьников больше привлекает чтение или письмо, других — математика и т. д. Наряду с учебными интересами в этом возрасте возникают и неко­торые новые, **внешкольные интересы.** Например, овладение грамотой создает предпосылки для возникновения интереса к внеклассному чтению, поэтому впервые появляются читательские интересы ребенка. В младшем школьном возрасте значителен интерес к «бытовой» литературе, к рассказам из жизни детей. Сказки все более и более теряют свою прелесть для ребенка. Часто школьник младших классов уже отказывается от них, подчеркивая, что он желает читать о том, что было «на самом деле». К концу этого периода все больше выдвигается на передний план литература о путешествиях и приключениях, которая в подростковом возрасте вызывает к себе наибольший интерес, в особенности у мальчиков.

В ходе взросления интерес к играм подвергается значительным изменениям. В жизни школьника игра не занимает уже ведущего места, она уступает учению, которое становится на продолжительный срок ведущей деятельностью ребенка.

Но интерес к игре все же остается, в особенности это характерно для младшего школьного возраста. При этом содержание игр существенно изменяется. «Ролевые игры» дошкольника отходят на задний план и вовсе исчезают. Больше всего школьника привлекают, с одной стороны, так называемые «настольные», а с другой — подвижные игры, в которые с течением времени все больше и больше включается момент соревнования и зарождающийся, особенно у мальчиков, интерес к спортивным играм. Как на характерный для конца младшего школьного возраста интерес, который остается и в последующие годы, можно указать на коллекционирование некоторых предметов.

В подростковом возрасте происходят дальнейшие изменения в интересах школьников. Значительно расширяются и углубляются прежде всего **интересы социально-политического плана.** Ребенок начинает интересоваться не только текущими событиями, но и проявлять интерес к своему будущему, к тому, какое положение он займет в обществе. Подобное явление сопровождается расширением **познавательных интересов** подростка. Круг того, что интересует подростка и что он хочет узнать, становится все шире и шире. Причем часто познавательные интересы подростка обусловлены его планами на будущую деятельность.

Подростки, конечно, различаются по своим познавательным интересам, кото­рые в этом возрасте становятся все более дифференцированными.

Юношеский возраст характеризуется дальнейшим развитием интересов, и прежде всего познавательных. Учащиеся старших классов начинают интересоваться уже определенными областями научного познания, стремятся к более глубоким и систематическим знаниям в интересующей их области.

В процессе дальнейшего развития и деятельности формирование интересов, как правило, не прекращается. С возрастом у человека также наблюдается появление новых интересов. Однако этот процесс в значительной степени носит осознанный или даже плановый характер.

Особо следует подчеркнуть, что формирование и развитие интересов и мотивов поведения ребенка не должно проходить спонтанно, вне контроля родителей или педагогов. Спонтанное развитие интересов ребенка в большинстве случаев обусловливает возможность появления у него негативных и даже пагубных интересов и привычек, например интереса к алкоголю или наркотикам. Вполне обо­снованно возникает вопрос о том, как избежать формирования этих негативных интересов у ребенка. Конечно, единого «рецепта», как этого избежать, нет. В каждом конкретном случае следует искать уникальный вариант. Тем не менее, прослеживается одна общая закономерность, заключающаяся в том, что мотивы и интересы не возникают ниоткуда или из ничего. Вероятность возникновения интересов или мотивов поступков ребенка определяется той деятельностью, в которую он вовлечен, а также теми обязанностями, которые на него возложены дома или в школе.

4. Мотивированное поведение как характеристика личности

В процессе взросления многие ведущие мотивы поведения со временем становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. К их числу следует отнести мотивацию достижения, или мотивацию избегания неудачи, мотив власти, мотив оказания помощи другим людям (альтруизм), агрессивные мотивы поведения и др. Доминирующие мотивы становятся одной из основных характеристик личности, отражающейся на особенностях других личностных черт. Например, установлено, что у людей, ориентированных на успех, чаще преобладают реалистические, а у индивидов, ориентированных на избегание неудач, — нереалистические, завышенные или заниженные, **самооценки.** Уровень самооценки в значительной степени связан с удовлетворенностью или неудовлетворенностью человека собой, своей деятельностью, возникающей в результате достижения успеха или появления неудачи. Сочетание жизненных успехов и неудач, преобладание одного над другим постоянно формируют самооценку личности. В свою очередь, особенности самооценки личности выражаются в целях и общей направленности деятельности человека, поскольку в практической деятельности он, как правило, стремится к достижению таких результатов, которые согласуются с его самооценкой, способствуют ее укреплению.

С самооценкой личности тесно связан **уровень притязаний.** Под уровнем притязаний подразумевается результат, которого субъект рассчитывает достичь в ходе своей деятельности. Следует отметить, что существенные изменения в самооценке происходят в том случае, когда сами успехи или неудачи связываются субъектом деятельности с наличием или отсутствием у него необходимых способностей.

Мотивы **аффилиации** (мотив стремления к общению) и **власти** актуализируются и удовлетворяются только в общении людей. Мотив аффилиации обычно проявляется как стремление человека наладить добрые, эмоционально положительные взаимоотношения с людьми. Внутренне, или психологически, он выступает в виде чувства привязанности, верности, а внешне — в общительности, в стремлении сотрудничать с другими людьми, постоянно находиться вместе с ними. Следует подчеркнуть, что отношения между людьми, построенные на основе аффилиации, как правило, взаимны. Партнеры по общению, обладающие такими мотивами, не рассматривают друг друга как средство удовлетворения личных потребностей, не стремятся к доминированию друг над другом, а рассчитывают на равноправное сотрудничество. В результате удовлетворения мотива аффилиации между людьми складываются доверительные, открытые взаимоотношения, осно­ванные на симпатиях и взаимопомощи.

В качестве противоположного мотиву аффилиации выступает **мотив отвержения,** проявляющийся в боязни быть непринятым, отвергнутым значимыми для личности людьми. Доминирование у человека мотива аффилиации порождает стиль общения с людьми, характеризующийся уверенностью, непринужденностью, открытостью и смелостью. Напротив, преобладание мотива отвержения ведет к неуверенности, скованности, неловкости, напряженности.

Другим весьма значимым мотивом деятельности личности является **мотив власти.** Он определяется как устойчивое и отчетливо выраженное стремление человека иметь власть над другими людьми. Г. Мюррей дал такое определение этому мотиву: мотив власти — это склонность управлять социальным окружением, в том числе людьми, воздействовать на поведение других людей разнообразными способами, включая убеждение, принуждение, внушение, сдерживание, запрещение и т. п.

Мотив власти проявляется в том, чтобы побуждать других поступать в соответствии со своими интересами и потребностями, добиваться их расположения, сотрудничества, доказывать свою правоту, отстаивать собственную точку зрения, влиять, направлять, организовывать, руководить, надзирать, править, подчинять, властвовать, диктовать условия, судить, устанавливать законы, определять нор­мы и правила поведения, принимать за других решения, обязывающие их поступать определенным образом, уговаривать, отговаривать, наказывать, очаровывать, привлекать к себе внимание, иметь последователей.

Принято считать, что люди, стремящиеся к власти над другими людьми, обладают особо выраженным мотивом власти. По своему происхождению он, вероятно, связан со стремлением человека к превосходству над другими людьми. Первыми, кто обратил внимание на данный мотив, были **неофрейдисты.** Мотив власти был объявлен одним из главных мотивов человеческого социального поведения. Например, А. Адлер считал, что стремление к превосходству, совершенству и социальной власти компенсирует естественные недостатки людей, испытывающих так называемый комплекс неполноценности.

Аналогичной точки зрения, но теоретически разрабатываемой в ином контексте, придерживался другой представитель неофрейдизма — Э. Фромм. Он установил, что психологически власть одного человека над другими людьми подкрепляется несколькими способами. Во-первых, возможностью награждать и наказывать людей. Во-вторых, способностью принуждать их к совершению определенных действий, в том числе с помощью системы правовых и моральных норм, дающих одним право управлять, а другим вменяющим в обязанность подчиняться авторитету, которым один человек обладает в глазах другого.

Особое место занимают исследования так называемых **просоциальных мотивов** и соответствующего **просоциального поведения.** Под таким поведением понимаются любые альтруистические действия человека, направленные на благополучие других людей, оказание им помощи.

Альтруистическое, или просоциальное, поведение чаще всего характеризуется как осуществляемое ради блага другого человека и без надежды на вознаграждение. Альтруистически мотивированное поведение в большей степени ведет к благополучию других людей, чем к благополучию того, кто его реализует. При альтруистическом поведении акты заботы о других людях осуществляются по собственному убеждению человека, без какого бы то ни было расчета или давления со стороны. По смыслу такое поведение диаметрально противоположно агрессии.

Агрессия рассматривается как явление по своей сути противоположное альтруизму. В ходе изучения агрессивного поведения было высказано предположение, что за этой формой поведения лежит особого рода мотив, получивший название **«мотив агрессивности».** Агрессивными принято называть действия, наносящие человеку какой-либо ущерб: моральный, материальной или физический. Агрессивность всегда связана с намеренным причинением вреда другому человеку.

У человека есть две различные мотивационные тенденции, связанные с агрессивным поведением: тенденция к агрессии и к ее торможению. Тенденция к агрессии — это склонность индивида оценивать многие ситуации и действия людей как угрожающие ему и стремление отреагировать на них собственными агрессивными действиями. Тенденция к подавлению агрессии определяется как индивидуальная предрасположенность оценивать собственные агрессивные действия как нежелательные и неприятные, вызывающие сожаление и угрызения совести. Эта тенденция на уровне поведения ведет к подавлению, избеганию или осуждению агрессивных действий.

Таким образом, сформированные в процессе жизни и деятельности мотивы, ставшие привычными, или основными, отражаются на общем впечатлении, которое производит человек на окружающих, т. е. характеризуют личность в целом.