

МАСТЕРА  
ПСИХОЛОГИИ

Е. П. Ильин

# МОТИВАЦИЯ И МОТИВЫ



**Евгений Павлович Ильин**  
**Мотивация и мотивы**  
**Серия «Мастера психологии»**

*Текст предоставлен издательством*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=583965](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=583965)*  
*Мотивация и мотивы: Питер; Санкт-Петербург; 2011*  
*ISBN 978-5-459-00574-5*

**Аннотация**

Учебное пособие посвящено основным вопросам теории и методологии изучения мотивации и мотивов человека. Особое внимание в нем уделяется анализу представлений о сущности мотива, его структуре и разновидностям. Автор предлагает собственную концепцию мотивации и мотивов, базирующуюся на критическом рассмотрении и синтезе имеющихся в психологии взглядов на эту проблему. В пособии излагаются закономерности формирования мотивационной сферы человека в онтогенезе и в различных видах поведения и деятельности, рассматриваются нарушения мотивации при патологии. Представленные в пособии психодиагностические методики могут быть с успехом использованы в практической деятельности специалистов системы образования, спортивной и производственно-организационной сферы. Для психологов, психофизиологов, педагогов, а также студентов факультетов психологии и педагогических учебных заведений.

# Содержание

Предисловие	7
1. Побудительные механизмы активности (поведения) человека и животны	11
1.1. Краткий экскурс в историю изучения детерминации активности человека и животных	11
1.2. Сходства и различия в детерминации поведения животных и человека	23
1.3. Трудности в изучении мотивации и мотивов человека	31
2. Потребность как внутренний побудитель активности человека	38
2.1. Понимание потребности как нужды	40
2.2. Потребность как предмет удовлетворения нужды	45
2.3. Понимание потребности как отсутствия блага. потребность как ценность	49
2.4. Потребность как необходимость	58
2.5. Потребность как состояние	68
2.6. Потребность личности как системная реакция	74
2.7. Вторичные потребности личности	82
2.8. Этапы формирования потребности	86

личности	
2.9. Классификация потребностей	88
2.10. Характеристики и индивидуальная выраженность потребностей	95
3. Монистические представления о сущности мотива	98
3.1. Мотив как потребность	99
3.2. Мотив как цель (предмет удовлетворения потребности)	114
3.3. Мотив как побуждение	125
3.4. Мотив как намерение	130
3.5. Мотив как устойчивые свойства (личностные диспозиции)	133
3.6. Мотив как состояние	135
3.7. Мотив как формулировка	137
3.8. Мотив как удовлетворенность	140
4. Мотивация как процесс	144
4.1. Понимание термина «мотивация»	144
4.2. Экстринсивная и интринсивная мотивация	149
4.3. О положительной и отрицательной мотивации	153
4.4. Стадиальность мотивационного процесса	158
5. Внутреннеорганизованная мотивация	168
5.1. Мотивация, обусловленная потребностями личности	168

5.2. Мотиваторы	191
5.3. «Укороченная» мотивация. автоматизированные и импульсивные («немотивированные») действия и поступки	193
6. Внешнеорганизованная мотивация	198
6.1. Мотивация, обусловленная внешними второсигнальными стимулами	198
6.2. Неимперативные прямые формы внешней организации мотивационного процесса	204
6.3. Внешнее внушение как средство психологического воздействия на процесс формирования мотива	215
6.4. Императивные прямые формы организации мотивационного процесса	228
6.5. Манипуляция	237
6.6. Мотивация, вызванная привлекательностью объекта	238
6.7. Индивидуальные особенности мотивации	245
7. Мотив как сложное интегральное психологическое образование	256
7.1. Границы и структура мотива	260
7.2. Проблема полимотивации поведения и деятельности	267
7.3. Функции мотива	274
Конец ознакомительного фрагмента.	276

**Е.П.Ильин**

# **Мотивация и мотивы**

Учебное пособие посвящено основным вопросам теории и методологии изучения мотивации и мотивов человека. Особое внимание в нем уделяется анализу представлений о сущности мотива, его структуре и разновидностям. Автор предлагает собственную концепцию мотивации и мотивов, базирующуюся на критическом рассмотрении и синтезе имеющихся в психологии взглядов на эту проблему. В пособии излагаются закономерности формирования мотивационной сферы человека в онтогенезе и в различных видах поведения и деятельности, рассматриваются нарушения мотивации при патологии. Представленные в пособии психодиагностические методики могут быть с успехом использованы в практической деятельности специалистов системы образования, спортивной и производственно-организационной сферы.

Для психологов, психофизиологов, педагогов, а также студентов факультетов психологии и педагогических учебных заведений.

# Предисловие

Проблема мотивации и мотивов поведения и деятельности – одна из стержневых в психологии. Б. Ф. Ломов, например, отмечает, что в психологических исследованиях деятельности вопросам мотивации и целеполагания принадлежит ведущая роль. «Трудность здесь состоит в том, – пишет он, – что в мотивах и целях наиболее отчетливо проявляется системный характер психического; они выступают как интегральные формы психического отражения. Откуда берутся и как возникают мотивы и цели индивидуальной деятельности? Что они собой представляют? Разработка этих вопросов имеет огромное значение не только для развития теории психологии, но и для решения многих практических задач» (Б. Ф. Ломов, с. 205).

Неудивительно, что мотивации и мотивам посвящено большое количество монографий как отечественных (В.Г. Асеев, В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, А. Н. Леонтьев, М. Ш. Магомед-Эминов, В. С. Мерлин, П. В. Симонов, Д. Н. Узнадзе, А. А. Файзуллаев, П. М. Якобсон), так и зарубежных авторов (Дж. Аткинсон, Г. Холл, К. Мадсен, А. Маслоу, Х. Хекхаузен и др.).

Обилие литературы по проблеме мотивации и мотивов сопровождается и многообразием точек зрения на их природу, что вынуждает некоторых психологов впадать в излишний

пессимизм и говорить о практической неразрешимости проблемы. Общим недостатком существующих точек зрения и теорий является отсутствие системного подхода к рассмотрению процесса мотивации, вследствие чего любой фактор, влияющий на возникновение побуждения и принятие решения, объявляется мотивом. Очень мало внимания (особенно в отечественной литературе) уделяется анализу причин столь значительного расхождения авторов в понимании сущности мотивации и мотивов; как правило, имеет место либо простое изложение взглядов других авторов на проблему, либо довольно поверхностная критика всех отличных от собственной точек зрения, без поиска и развития того рационального, что имеется в подходах предшественников. Между тем непредвзятый анализ позволяет увидеть в различных гипотезах и формулировках много ценной информации, которую можно использовать при построении целостной и непротиворечивой концепции мотивации и мотива.

В данной книге мною предпринята именно такая попытка. В основу этой работы положен интегральный подход к рассмотрению сущности и структуры мотивации и мотива, снимающий, как я надеюсь, большинство имеющихся противоречий. Этот подход позволяет по-новому взглянуть на ряд положений, казавшихся аксиоматичными и незыблемыми в психологии мотивации, а также обосновать положение С. Л. Рубинштейна о том, что мотивы составляют ядро личности человека. Таким образом, зная особенности личности, мож-

но в значительной мере судить о мотивационной сфере человека, а изучая мотивационную сферу, мы тем самым изучаем и личность.

Изложение проблемы мотивации осуществлено в книге таким образом, чтобы склонить читателя к размышлению, к критическому подходу при рассмотрении различных точек зрения и, в конце концов, к самостоятельному поиску истины, поскольку многие из высказанных в книге положений не могут рассматриваться как истина в последней инстанции, а лишь отражают мой подход к указанной проблеме, попытку увидеть противоречия в существующих концепциях и наметить пути устранения этих противоречий.

Данная книга является расширенным переизданием моей книги, вышедшей в позапрошлом году (*Ильин Е.П. Мотивы человека (теория и методы изучения)*). – Киев: Вища школа, 1998). В ней появились новые главы и разделы, в которых значительное внимание уделено вопросам формирования мотивов с помощью различных психологических и педагогических приемов, существенно расширено приложение, в котором приведены методики изучения мотивов.

Несмотря на то что эта книга выходит самостоятельным изданием, идейно она является продолжением изложения проблемы воли (произвольного управления), начатого в другой книге (*Ильин Е. П. Психология воли*. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000). По существу, в данной книге лишь подробно рассматривается одна из функций воли – самодетермина-

ция.

Книга рассчитана на психологов и на тех, кто готовит себя к этой профессии; на физиологов, изучающих поведение человека; на педагогов, желающих лучше ориентироваться в данной проблеме и узнать о том, какие имеются подходы к исследованию мотивации учащихся.

Книга может быть полезна практикам (школьным психологам, педагогам и всем, кто занят изучением поведения человека) еще и по той причине, что в конце ее приведены методики изучения мотивов.

Книга снабжена научным и бытовым словарями терминов, относящихся к мотивации, а также списком работ по данной проблематике.

# **1. Побудительные механизмы активности (поведения) человека и животных**

## **1.1. Краткий экскурс в историю изучения детерминации активности человека и животных**

*Потребностные теории мотивации.* Научному изучению причин активности человека и животных, их детерминации, положили начало еще великие мыслители древности – Аристотель, Гераклит, Демокрит, Лукреций, Платон, Сократ, упоминавшие о «нужде» как учительнице жизни. Демокрит, например, рассматривал нужду (потребность) как основную движущую силу, которая не только привела в действие эмоциональные переживания, но сделала ум человека изощренным, позволила приобрести язык, речь и привычку к труду. Вне потребностей человек не смог бы выйти из дикого состояния.

Гераклит подробно рассматривал побудительные силы, влечения, потребности. По его мнению, потребности определяются условиями жизни, поэтому свиньи радуются гряз-

зи, ослы золоту предпочитают солому, птицы купаются в пыли и золе и т. д. Говоря о связи побудительных сил и разума, Гераклит отмечал, что всякое желание покупается ценою «психеи», поэтому злоупотребление вожделениями ведет к ее ослаблению. В то же время умеренность в удовлетворении потребностей способствует развитию и совершенствованию интеллектуальных способностей человека.

Сократ писал о том, что каждому человеку свойственны потребности, желания, стремления. При этом главное заключается не в том, каковы стремления человека, а в том, какое место они занимают в его жизни. Человек не может преодолеть свою природу и выйти из-под зависимости от других людей, если он не в состоянии управлять своими потребностями, желаниями и поведением. Люди, не способные укрощать свои побуждения, являются рабами телесных страстей и внешней действительности. Поэтому человек должен стремиться к минимизации потребностей и удовлетворять их только тогда, когда они становятся действительно насущными. Все это приблизило бы человека к богоподобному состоянию, и главные усилия воли и разума он смог бы направлять на поиск истины и смысла жизни.

У Платона потребности, влечения и страсти образуют «вождеющую», или «низшую», душу которая подобна стаду и требует руководства со стороны «разумной и благородной души».

Аристотель сделал значительный шаг вперед в объясне-

нии механизмов поведения человека. Он полагал, что стремления всегда связаны с целью, в которой в форме образа или мысли представлен объект, имеющий для организма полезное или вредное значение. С другой стороны, стремления определяются потребностями и связанными с ними чувствами удовольствия и неудовольствия, функция которых состоит в том, чтобы сообщать и оценивать пригодность или непригодность данного объекта для жизни организма. Таким образом, любое волевое движение и эмоциональное состояние, определяющие активность человека, имеют природные основания.

Близки к этим воззрениям и взгляды Лукреция. Источниками воли, по его мнению, являются желания, вытекающие из потребностей.

Голландский философ Б. Спиноза считал главной побудительной силой поведения аффекты, к которым он относил в первую очередь влечения, связанные как с телом, так и с душой. Если влечение осознается, то оно превращается в желание.

Особое значение придавали потребностям как основным источникам активности человека французские материалисты конца XVIII века. Э. Кондильяк понимал потребности как беспокойство, вызываемое отсутствием чего-либо, ведущего к удовольствию. Благодаря потребностям, полагал он, возникают все душевные и телесные привычки.

П. Гольбах также подчеркивал определенную роль по-

требностей в жизни человека, но делал это глубже и последовательнее. Потребности, писал он, выступают движущим фактором наших страстей, воли, умственной активности. Через мотивы, представляющие собой реальные или воображаемые предметы, с которыми связано благополучие организма, потребности приводят в действие наши ум, чувства и волю и направляют их к тому, чтобы предпринять определенные меры для поддержания существования организма. Потребности человека непрерывны, и это обстоятельство служит источником его постоянной активности. П.Гольбах в учении о потребностях утверждал, что для объяснения активности человека достаточно одних внешних причин, и полностью отвергал традиционное представление идеализма о спонтанной активности сознания, познавательной, эмоциональной и волевой деятельности.

К.Гельвеций источником активности человека считал страсти. Физические, или природные, страсти возникают из-за удовлетворения или неудовлетворения потребностей. Последние он отождествлял с ощущениями.

Большую роль потребностям в понимании поведения человека отводил Н. Г. Чернышевский. Только через них, считал он, можно понять отношение субъекта к объекту, определить роль материально-экономических условий для психического и нравственного развития личности. С развитием потребностей он связывал и развитие познавательных способностей. Первичными являются органические потреб-

ности, удовлетворение которых ведет и к появлению нравственно-эстетических потребностей. Животные наделяются лишь физическими потребностями, которые и определяют их поведение и психическую жизнь.

Также значительную роль в психической активности человека отводил потребностям Р. Вудвортс. Благодаря им организм оказывается чувствительным к одним стимулам и безразличным к другим, что, таким образом, не только определяет характер двигательных реакций, но и влияет на восприятие окружающего мира (здесь смыкаются взгляды Р. Вудвортса и А. А. Ухтомского на доминанту и, по существу, рассматривается потребность как доминантный очаг возбуждения).

В 20-е и последующие годы нашего столетия в западной психологии появляются теории мотивации, относящиеся только к человеку (К. Левин [K. Levin, 1926]; Г. Олпорт [G. Allport, 1937] и др.). Здесь, наряду с органическими, выделены вторичные (психогенные) потребности, возникающие в результате обучения и воспитания (Г. Мюррей [H. Murrey, 1938]). К ним отнесены потребность в достижении успеха, в аффилиации и агрессии, потребность в независимости и противодействии, в уважении и защите, в доминировании и привлечении внимания, потребность в избегании неудач и вредных воздействий и т. д. Свою классификацию потребностей человека дал и А. Маслоу (A. Maslow, 1954) (см. раздел. 9.7).

Как видим, в XX веке понятие «мотивация» остается тесно связанным с понятием «потребности». При этом потребностные теории мотивации противопоставлялись взглядам на мотивацию бихевиористов, согласно которым поведение разворачивается по схеме «стимул – реакция».

*Бихевиористские теории мотивации.* Бихевиористы отмечали, что термин «мотивация» слишком общий и недостаточно научный, что экспериментальная психология под этим названием фактически изучает потребности, влечения (драйвы), имеющие чисто физиологическую природу. Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул – реакция», рассматривая раздражитель как активный источник реакции организма. Для них проблема мотивации не стоит, так как, с их точки зрения, динамическим условием поведения является *реактивность* организма, т. е. его способность отвечать специфическим образом на раздражители. Правда, при этом отмечается, что организм не всегда реагирует на воздействующий извне стимул, в связи с чем в схему введен фактор (названный мотивацией), объясняющий различия в реактивности. Но снова этот фактор свелся к чисто физиологическим механизмам: различию в чувствительности организма к данному стимулу, т. е. к порогам ощущений. Исходя из этого, мотивацию стали понимать как состояние, функция которого в снижении порога реактивности организма на некоторые раздражители. В этом случае мотив рассматривается как энергизатор или сенсibiliзатор.

Наиболее видный представитель динамической психологии американец Р. Вудвортс (R. Woodworth, 1918), критикуя бихевиористов, трактовал ответ на внешнее воздействие как сложный и изменчивый акт, в котором интегрируются прошлый опыт и своеобразие внешних и внутренних наличных условий. Этот синтез достигается благодаря психической активности, основой которой служит стремление к цели (потребность).

В обыденной жизни принято считать, что поведение человека определяется планом и стремлением реализовать этот план, достичь цели. Эта схема, как отмечает Ж. Нюттен (J. Nutten, 1984), соответствует реальности и учитывает сложное человеческое поведение, в то время как бихевиористы в качестве модели принимают лишь элементарную психическую реакцию. Необходимо помнить, пишет Ж. Нюттен, что поведение – это еще и поиск отсутствующих или еще не существующих ситуаций и предметов, а не просто реагирование на них. На этом и основываются взгляды психологов, рассматривающих мотивацию<sup>1</sup> как самостоятельный специфичный механизм организации поведения человека и животных.

*Когнитивные теории мотивации.* Еще У. Джемс в конце прошлого века выделял несколько типов принятия решения

---

<sup>1</sup> Подробный анализ течений и теорий мотивации и мотива, разрабатывавшихся зарубежными психологами в первой половине XX века, можно найти в монографиях П. М. Якобсона (1969) и Х. Хекхаузена (1986).

(формирования намерения, стремления к действию) как сознательного преднамеренного мотивационного акта. Объекты мысли, задерживающие окончательное действие или благоприятствующие ему, он называет *основаниями*, или *мотивами*, данного решения.

Во второй половине XX века появились мотивационные концепции Дж. Роттера (J. Rotter, 1954), Г. Келли (G. Kelly, 1955), Х. Хекхаузена (H. Heckhausen, 1955), Дж. Аткинсона (J. Atkinson, 1964), Д. Макклелланда (D. McClelland, 1971), для которых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека. Когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход новых мотивационных понятий: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний.

Р. Кеттелл (R. Cattell, 1957) построил «динамическую решетку устремлений». Он выделил мотивационные диспозиции типа «эргов» (от греч. *ergon* – энергия, работа), в которых видел своего рода биологически обусловленные влечения, и «эн-граммы», природа которых содержится не в биологической структуре, а в истории жизни субъекта.

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, становится принятие решения.

*Психоаналитические теории мотивации.* Новый этап изу-

чения детерминации поведения начался в конце XIX века в связи с появлением учения Зигмунда Фрейда (S. Freud, 1895) о бессознательном и влечениях человека. Он придавал решающую роль в организации поведения бессознательному ядру психической жизни, образуемому мощными влечениями. В основном сексуальными (либидо) и агрессивными, требующими непосредственного удовлетворения и блокируемые «цензором» личности – «Сверх-Я», т. е. интериоризированными в ходе социализации индивида социальными нормами и ценностями. Если у У. Джемса мотивация в решающей степени связывалась с сознательным принятием решения (с учетом многих внешних и внутренних факторов), то у З. Фрейда и его последователей в детерминации поведения решающая роль отводилась бессознательному, подавление побуждений которого со стороны «Сверх-Я» приводит к неврозам.

В этом же направлении разрабатывал свою теорию и У. Макдауголл (W. McDougall, 1923), который считал, что у человека имеется восемнадцать инстинктов. Он выдвинул «гормическую» концепцию, согласно которой движущей силой поведения, в том числе и социального, является особая врожденная (инстинктивная) энергия («горме»), определяющая характер восприятия объектов, создающая эмоциональное возбуждение и направляющая умственные и телесные действия организма к цели. Каждому инстинкту соответствует своя эмоция, которая из кратковременного состоя-

ния превращается в чувство как устойчивую и организованную систему диспозиций – предрасположений к действию. Таким образом, он пытался объяснить поведение индивида изначально заложенным в глубинах его психофизиологической организации стремлением к цели.

*Биологизаторские теории мотивации.* Среди них можно отметить те, которые обращаются к понятию «мотивация» лишь для объяснения причин активности организма (см. работу Ж. Нюттена, 1975). О мотивации в этом случае говорят как о мобилизации энергии. При этом исходят из представлений, что естественным для организма является состояние неактивности и, чтобы произошел его переход к активности, необходимы какие-то особые побудительные силы. Если же рассматривать живой организм как активный, то понятие «мотивация», с точки зрения этих ученых, становится лишним. Несостоятельность этих взглядов в том (как показал отечественный физиолог Н. Е. Введенский в конце XIX – начале XX века), что состояние физиологического покоя является тоже активным состоянием.

*Мотивация в работах отечественных ученых.* Среди отечественных психологов начала XX века, поднимавших вопросы о мотивации поведения человека, следует отметить прежде всего А. Ф. Лазурского, опубликовавшего в 1906 году книгу «Очерк науки о характерах». В ней довольно большое место отводится обстоятельному обсуждению вопросов, связанных с желаниями и влечениями, борьбой мотивов и

принятием решений, устойчивостью решений (намерений) и способностью к внутренней задержке побудительных импульсов; высказанные положения не утратили актуальности и в настоящее время<sup>2</sup>.

О влечениях, желаниях и «хотениях» человека, в связи с вопросами о воле и волевых актах, рассуждал в своих работах и другой крупный отечественный психолог Н. Н. Ланге (1914). В частности, он дал свое понимание отличий влечений от «хотений», полагая, что последние – это влечения, переходящие в активные действия. Для него «хотение» – это деятельная воля.

В 20-х годах и позже вопросы мотивации поведения рассматривал В. М. Боровский (1927), Н. Ю. Войтонис (1929, 1935), стоявший на биологизаторских позициях. Л. С. Выготский в своих работах тоже не оставил без внимания проблему детерминации и мотивации поведения человека. Так, в учебном пособии «Педология подростка» (1930–1931) он отводит большую главу вопросу о сущности интересов и их изменении в подростковом возрасте. Он считал, что проблема соотношения влечений и интересов является ключом к пониманию психического развития подростка, которое обусловлено прежде всего эволюцией интересов и поведения ребенка, изменением структуры направленности его поведения. Несмотря на некоторую односторонность в вопросе об

---

<sup>2</sup> Ряд положений А. Ф. Лазурского будут рассмотрены нами при последующем изложении вопросов, относящихся к мотивации и мотивам.

интересах, несомненно положительным в его взглядах было убеждение, что интересы не являются навыками, как считали в то время многие психологи. В другой работе – «Истории развития высших психических функций» – Л. С. Выготский уделяет большое внимание вопросу о «борьбе мотивов». Одним из первых он стал разделять мотив и стимул, говорил о произвольной мотивации. В 40-х годах мотивацию, с позиции «теории установки», рассматривал Д. Н. Узнадзе (1966), говоривший, что источником активности является потребность, которую он понимал очень широко, а именно как то, что является нужным для организма, но чем он в данный момент не обладает.

\* \* \*

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, является принятие решения. Недостатком этих теорий мотивации является рассмотрение лишь отдельных сторон мотивационного процесса, без попыток их объединения. Это связано с тем, что их авторы отрицают принципиальную возможность создания универсальной теории мотивации, одинаково удовлетворительно объясняющей поведение животных и человека.

## **1.2. Сходства и различия в детерминации поведения животных и человека**

Философы Древней Греции и Древнего Рима достигли значительных успехов в понимании детерминации (причинности) поведения человека. Однако их рационализм как философское течение обладал и крупными недостатками. Человек представлялся уникальным существом, не имеющим ничего общего с животными. Только он, наделенный разумом, мышлением и сознанием, обладает свободой выбора действий. Мотивация, детерминация поведения с этих позиций связывалась только с разумом и волей.

В отличие от объяснения поведения человека с позиций рационалистов как исключительно разумного, на поведение животных распространялись взгляды иррационалистов: оно несвободно, неразумно, управляется неосознаваемыми биологическими силами, проистекающими из органических потребностей. Неслучайно стоиками, представителями одного из философских течений, введено понятие «инстинкт».

Различия в воззрениях на сущность и происхождение мотивации поведения человека и животных сохранялись вплоть до середины XIX века. Это было столкновение представлений о главенстве произвольного и непроизвольного,

волюнтаризма и необходимости. Произвольность и волюнтаризм выражали связь с душой как психологическим механизмом управления поведением человека, а произвольность и необходимость – с материалистическим пониманием причинности, с рефлексам.

Постепенно произошло сближение позиций рационализма и иррационализма в изучении причин поведения человека и животных. И произошло это благодаря эволюционному учению Ч. Дарвина, позволившему ученым свести к минимуму различия между человеком и животными.

С одной стороны, стали изучаться разумные формы поведения у животных, с другой – инстинкты и рефлексы у человека, рассматривавшиеся в качестве мотивационных факторов. Сближение понимания механизмов поведения у животных и человека привело к тому, что, например, английский философ Джозеф Пристли (вторая половина XVIII века) считал, что животные обладают зачатками всех способностей человека без исключения, причем отличие их от человека только «в степени, а не в роде». Он приписывал животным волю, рассудок и даже способность к абстрагированию.

Качественное отождествление психики животных и человека, а следовательно и побудительных причин их поведения, допускали многие передовые естествоиспытатели и философы-материалисты XVIII–XIX веков (Ж. Ламетри, Ч. Дарвин, Н. Г. Чернышевский и др.). Этот шаг в сторону ан-

тропоморфизма был в целом ошибочным, однако и до сих пор вопрос о том, каким образом развивалась в филогенезе мотивация поведения животных и человека, остается столь же актуальным, сколь и неясным.

До сих пор в философской, биологической и психологической литературе принято говорить о мотивации и мотивах не только человека, но и животных (Н. Ю. Войтонис (1935), В. К. Вилюнас (1986) и др.). При этом под мотивацией понимается любая причина, вызывающая ту или иную реакцию животных и человека. Например, Н. Ю. Войтонис говорит о мотивации гнева, страха, П. В. Симонов (1975) принимает за мотивы животных их биологические потребности и т. д.

Предложенная П. К. Анохиным (1975) схема функциональной системы, в частности та ее часть, которая касается принятия решения, приложима как для произвольного, так и непроизвольного поведения, и это вроде бы дает основание сблизить мотивационные механизмы человека и животного. Действительно, у того и другого присутствует пусковая афферентация (стимул, сигнал, раздражитель), обстановочная афферентация (оценка и учет собственного состояния и ситуации), память (какая прежде была реакция на данный стимул) и потребность, называемая П. К. Анохиным мотивацией. У животных и у человека имеется предвосхищение будущих результатов, описываемых в различных схемах поведения как «акцептор действия», «установка», «ожидание», «экстраполяция», «антиципация».

Аналогии можно проводить и дальше. Так, у животных, как и у человека, при организации своего поведения проявляется избирательность (предпочтение). Л. Харрис и соавт. (L. Harris, J. Clay, F. Harggreaves, A. Ward, 1933) изучал избирательность пищевого поведения, которая определяется биологической потребностью. Если давать крысам в течение нескольких дней пищу, лишенную витамина В, а затем предложить им на выбор еду, содержащую и не содержащую его, то крысы очень быстро обучаются выбирать пищу с этим витамином.

Зависимость таких предпочтений животного от специфических потребностей организма показал и К. Рихтер (С. Richter, 1936). Однако животные не всегда предпочитают продукты, соответствующие той или иной нужде организма. Некоторые продукты, как показал П. Т. Янг (Р. Yang, 1948), предпочитаются из-за особенностей самого продукта. Так, некоторые вредные вещества оказываются более привлекательными. Для обозначения предпочтения некоторых продуктов, не связанных с органическими потребностями, Янг предложил термин аппетитность. Очевидно, предпочтение основывается на вкусовых ощущениях, так как перерезание вкусовых нервов устраняло это предпочтение (К. Рихтер, 1942).

В опытах с «ожиданием награды» у животных формируется готовность к получению определенного корма, и в случае его подмены вместо пищевого наблюдается поисковое пове-

дение. Все это свидетельствует о том, что, как отмечают О. К. Тихомиров и Т. Г. Богданова (1983), цели человеческих действий и процессы их образования имеют *биологическую предысторию*. Однако внешние сходства в поведении и детерминирующих его факторах не должны заслонять существенных отличий обусловленности поведения у человека и животных. Они видны, например, при рассмотрении потребностей животных и человека. Не только социальные потребности, отсутствующие у животных, но и биологические не одинаковы у тех и других. На это обращал внимание А. Н. Леонтьев, ссылаясь на высказывание К. Маркса: «...голод, который утоляется вареным мясом, поедаемым с помощью ножа и вилки, это иной голод, чем тот, при котором проглатывают сырое мясо с помощью рук, ногтей и зубов»<sup>3</sup>. Для изголодавшегося человека пища тоже перестает существовать в своей «человеческой» форме (потребность в пище «расчеловечивается», по терминологии А. Н. Леонтьева). То есть, потребляя пищу, человек не просто утоляет голод, но получает удовольствие, в том числе и эстетическое, от самой обстановки принятия пищи.

Далее: у животных диапазон объектов, выступающих в качестве удовлетворителей потребности, задан от природы, жестко ограничен специфичным для каждого биологического вида кругом приспособительных инстинктивных форм деятельности. У человека же круг этих объектов практически

---

<sup>3</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 46., ч. 1. – М., 1968. – С. 28.

не ограничен, как не ограничены и формы деятельности по их добыче. Главное же в том, что поиск объектов удовлетворения потребности осуществляется человеком сознательно, с участием второй сигнальной системы. У животных же образ объекта (пищи, кормушки или хозяина) связан с работой первой сигнальной системы, которая обеспечивает им разумность поведения, но на более низком уровне. Например, по данным Р. У. Липера (R. Leeper, 1935), при возможности бежать по двум коридорам крысы бежали не куда попало, а в сторону воды – при жажде, в сторону пищи – при голоде.

Проявляемая животными избирательность в выборе пищи осуществляется также на произвольном уровне. Поисковая активность и направленное побуждение хотя и целесообразны, но не обладают смыслообразующей функцией, как у человека. За животное «думают» условные рефлексы, инстинкты, а направленность и целесообразность реагирования определяются целью рефлекторно. Правда, некоторые особенности поведения высокоразвитых животных заставляют думать о зачатках произвольности, а не сводить их поведение только к инстинктам и условным рефлексам, на что справедливо указывается в работах П. В. Симонова. Наблюдая, например, за кошкой, видишь, как она старается своим поведением показать хозяину, чего хочет, какая у нее в данный момент потребность: если в пище – она ведет хозяина к месту кормления, если в игре (двигательной активности) –

она начинает заигрывать, принимает определенную позу или занимает определенное место и т. д. Животные осуществляют целенаправленную поисковую активность в случае голода или жажды, и ведет их не запах еды, а образ места кормления и посуды, в которой была пища.

У высших животных возможна и «борьба мотивов», например потребности в пище с инстинктом самозащиты (животное хочет схватить пищу, но боится). Наконец, у них проявляется и сила воли: они настойчиво требуют от хозяина пищу, которую он ест (бьют его лапой), или не мочатся, находясь дома или в транспорте (при этом, как и люди, испытывают мучительные ощущения).

Таким образом, поведение животных может быть не только целесообразным, но в определенной степени разумным, произвольным. И если поставить вопрос о том, можно ли говорить о мотивации поведения животных, то ответ следует дать такой: это поведение в такой степени мотивированно, в какой оно носит произвольный характер. Такая позиция означает признание эволюционного развития мотивации как произвольного способа управления поведением.

Как бы то ни было, но приведенные данные позволяют сделать два важных вывода: мотивация не сводится лишь к реагированию (безусловно— или условно-рефлекторному), так как подразумевает участие сознания и преднамеренность, а не просто инстинктивную экстраполяцию; мотивация поведения человека и животных (если вообще о таковой

у последних можно говорить) не равнозначна.

В основном поведение человека связано с произвольной регуляцией, а значит и с мотивацией, в которой ведущая роль принадлежит не физиологическим, а психологическим механизмам, так как сознательно осуществляются анализ ситуации, выбор цели и построение плана действия.

\* \* \*

Вопреки распространенному в психологии и биологии мнению о том, что мотивацией является любая детерминация и любое побуждение, я считаю, что это не так. Говоря о мотивации *как особом виде детерминации поведения*, следует сразу отсеять побуждения, связанные с безусловно- и условно-рефлекторным реагированием на внешние стимулы (раздражители). Тогда нетрудно заметить, что вопрос о причине активности человека оказывается тесно связанным с волей: участвует она в инициации активности или нет, противоречит активность воле (желанию) субъекта или не противоречит. И не случайно мотив и воля часто понимаются как синонимы, причем не только на уровне бытового сознания, но и научного.

Отсюда следует и другое положение: не всякая причинная обусловленность поведения может считаться мотивом, а только та, которая связана с внутренними побуждениями человека.

## **1.3. Трудности в изучении мотивации и мотивов человека**

Рассматривая мотивацию человека как психологический феномен, ученые столкнулись со многими трудностями. Прежде всего возникла терминологическая неясность: одинаково и даже как синонимы употребляются термины «мотивация» и «мотив». «Мотивация» используется даже охотнее, так как, понимая под ней процессы детерминации активности человека и животных или формирования побуждения к действию или деятельности (А. Б. Орлов, 1989), в это понятие можно включать что угодно; ведь детерминировать и побуждать может безграничное множество вещей и явлений. Недаром Д. Дьюсбери (1981) пишет, что понятие «мотивация» используется обычно как мусорная корзина для разного рода факторов, природа которых недостаточно ясна. Действительно, мотивацию связывают с потребностями и мотивами, мировоззрениями человека и особенностями его представления о себе, личностными особенностями и функциональными состояниями, с переживаниями, знаниями о среде и прогнозом ее изменения, с ожидаемыми последствиями и оценками других людей (В. А. Иванников, 1985, 1991).

Не лучше обстоит дело с понятием «мотив». В качестве его называются самые различные психологические феномены: представления и идеи, чувства и переживания (Л. И. Бо-

жович, 1968), потребности и влечения, побуждения и склонности (Х. Хекхаузен, 1986), желания и хотения, привычки, мысли и чувство долга (П. А. Рудик, 1967), морально-политические установки и помыслы (А. Г. Ковалев, 1969), психические процессы, состояния и свойства личности (К. К. Платонов, 1986), предметы внешнего мира (А. Н. Леонтьев, 1971, 1975), установки (А. Маслоу, 1954) и даже условия существования (В. К. Вилюнас, 1990). Врачи ставят даже такой диагноз, как «немотивированные (!) головные боли», очевидно полагая, что мотив – это любая причина любого явления. Недаром А. Н. Леонтьев писал, что работы по проблеме мотивации почти не поддаются систематизации – до такой степени различны те понятия, по поводу которых употребляется термин «мотив», и что само это понятие превратилось в большой мешок, в который сложены самые различные вещи. О вольном использовании понятия «мотив» литераторами, публицистами, юристами и говорить не приходится. Любая причина поступка исторического или экономического развития человечества называется мотивом. Неудивительно, что подчас исчезает сам предмет обсуждения, т. е. *мотив*, или же высказываются предположения, что современные понятия о нем описывают не одну, а несколько реальностей, не совпадающих друг с другом (В. А. Иванников, 1985).

В результате такой неразберихи практики, имеющие дело с воспитанием людей, оказываются в сложном положении. Так, один из педагогов, Л. П. Кичатинов (1989), резонно за-

дает вопрос: как быть педагогам, как при такой разноплановости в толковании «мотива» выйти на практическую дорожку его формирования? Пока не ясна суть явления, работа по совершенствованию или преобразованию этого понятия напоминает сказочную ситуацию «сделай то, не знаю что». Превращение «мотива» в «большой мешок», как справедливо указывает Л. П. Кичатинов, ведет к закрытию целого ряда педагогических перспектив.

В зарубежной психологии имеется около 50 теорий мотивации. В связи с таким положением В. К. Вилюнас (1990) высказывает сомнение в целесообразности обсуждения вопроса, что такое «мотив». Вместо этого он предлагает сосредоточить внимание на более отчетливом обозначении и описании отдельных феноменов, принимаемых в качестве побудителей активности. Другой подход предлагает В. А. Иванников (1985): нужно сузить содержание понятия «мотив» до какой-то одной реальности, а для обозначения других ввести новые понятия. Термин «мотив», по его мнению, нужно закрепить за устойчивыми образованиями мотивационной сферы в виде опредмеченных потребностей, а для обозначения конкретного ситуативного образования, непосредственно инициирующего деятельность, использовать термин «побуждение».

В ряде работ «мотив» рассматривается только как интеллектуальный продукт мозговой деятельности. Так, Ж. Годфруа (1994) пишет, что «мотив» – это соображение, по ко-

торому субъект должен действовать. Еще более резко говорит Х. Хекхаузен (1986): это лишь «конструкт мышления», т. е. теоретическое построение, а не реально существующий психологический феномен. Он пишет, что в действительности никаких «мотивов» не существует, они не наблюдаемы непосредственно и поэтому не могут быть представлены как факты действительности. Они лишь условные, облегчающие понимание вспомогательные конструкты нашего мышления, вставляемые в схему объяснения действия между наблюдаемыми исходными обстоятельствами и последующими актами поведения. Неудивительно, что в его двухтомной монографии за «мотив» принимаются либо потребность (потребность во властвовании, называемая им «мотивом власти»; потребность в достижении – «мотив достижения»), либо личностные диспозиции (тревожность и другие), либо внешние и внутренние причины того или иного поведения (оказание помощи, проявление агрессии).

Не лучше обстоит дело и с другими понятиями, используемыми в мотивационных теориях, в частности – с понятием *побуждение*. Так, В. А. Иванников считает, что это понятие вводится как объяснительный конструкт, как нечто, что является необходимым и достаточным условием для начала и поддержания поведения, для достижения намеченной цели. Скептически относится к этому понятию и Р. Хайнд (1963). Он, в частности, пишет, что введение переменной «побуждение» уменьшает количество рассматриваемых связей между

внешней и внутренней ситуацией и реакцией на них. Но если нас интересует степень независимости рассматриваемых параметров друг от друга, то это понятие может ввести в заблуждение и превращается в помеху. Отчасти можно согласиться с этими авторами, так как многие психологические понятия суть конструкты мышления, домыслы ученых. Но это не означает, что данное психологическое явление или образование не существует в действительности. Обозначение каких-то психологических явлений и феноменов – не плод воображения психологов, а результат анализа фактов. Если же следовать за Х. Хекхаузенем и некоторыми другими психологами, то надо признать, что нет и таких психологических феноменов, как воля, состояние, внимание, мышление и т. д., поскольку их тоже в руки не возьмешь и на приборах прямо не зафиксируешь. Из понимания этого факта следует лишь то, что любое теоретическое построение (касающееся и психической деятельности, предстающей перед исследователем как «черный ящик») должно опираться на факты, логически увязанные друг с другом, а не быть плодом фантазии и волюнтаризма: как хочу, так и называю, куда хочу, туда и отношу. Например, в учебниках по психологии «мотиву» отводится различное место в структуре психологических знаний: то в разделе «Направленность личности», то в разделе «Воля», то в разделе «Деятельность».

Противоречия существуют и по такому вопросу: к чему относятся мотивы и мотивация – к действию, к деятельно-

сти? А. Н. Леонтьев в 1956 году писал, что мотив побуждает отдельное, частное действие. Однако в более поздних работах он утверждал, что мотивы относятся только к деятельности, а действие не имеет самостоятельного мотива. Если принять это как частный случай осуществления действий, то правомерность утверждения А. Н. Леонтьева становится очевидной – каждое действие в составе деятельности не имеет *собственного* мотива, но это не значит, что эти действия не мотивированны. Просто для деятельности и действий имеется общий мотив. Однако цели деятельности и каждого действия в ее составе не совпадают, хотя и те и другие обусловлены смыслом деятельности как своеобразным стержнем осуществляемой программы.

В то же время действия могут выступать в качестве поступков. Но может ли быть немотивированным сознательно совершаемый поступок? Ответ очевиден. Поэтому самостоятельные действия должны иметь мотив. Само действие может выступать и в качестве деятельности, если ее содержанием является только это действие. Впрочем, рассматривая подобные случаи, А. Н. Леонтьев (1972) пишет, что когда одни и те же действия становятся деятельностью, то она приобретает самостоятельный мотив. Подобные случаи он обозначает как «сдвиг мотива на цель». Согласно же представлениям Р. А. Пилюяна (1984), мотив, наоборот, относится только к действиям, а деятельность он рассматривает в контексте понятия «мотивация». В этом он солидарен с М. Ш.

Магомед-Эминовым (1987), который связывает мотивацию не только с подготовкой деятельности, но и с ее осуществлением.

Таким образом, проблема мотивации и мотивов остается остродискуссионной и, к сожалению, трудноизучаемой экспериментально. Многие зарубежные теории мотивации построены на основании экспериментов с животными, поэтому в ряде случаев прямая экстраполяция на человека невозможна. Кроме того, возникает вопрос: можно ли вообще эти теории рассматривать как истинно мотивационные? Не являются ли они биологическими теориями *детерминации* поведения?

В то же время, как отмечает П. М. Якобсон (1969), растущий интерес к психологии личности (а мотивационная сфера, без сомнения, является ее ядром), к сложным динамическим переменам в ее деятельности и поступках делает изучение мотивации поведения человека насущной задачей психологической науки. Очевидно, что требуются критическое рассмотрение существующих точек зрения на проблему и поиск нового подхода к ее решению.

## **2. Потребность как внутренний побудитель активности человека**

Как самостоятельная научная проблема вопрос о потребностях стал обсуждаться в психологии сравнительно недавно, в первой четверти XX века. При этом потребность как переживание нужды рассматривалась среди различных эмоциональных проявлений, а порой – и как инстинкты. Очевидно, первой работой, специально посвященной потребностям, является книга Л. Brentano (1921). Он определил потребность как «всякое отрицательное чувство, соединенное со стремлением устранить его при помощи удаления вызывающей его неудовлетворенности» (с. 10). С тех пор появилось много различных точек зрения на ее сущность – от чисто биологических до социально-экономических и философских. Так, к первым можно отнести представления З. Фрейда о влечении и Г. Холла (G. Hall, 1961) о «драйве». К последним же относятся представления В. С. Магуна (1978, 1983, 1985) о потребностях как отсутствии блага и Д. А. Леонтьева (1992) – как отношении между личностью и окружающим миром. Такой переход от одной крайности к другой привел к тому, что потребность как психологическое или психофизиологическое явление рассматривается все реже и во многих случаях вне мотивационного процесса. С появлением каждой

новой «теории» вопрос запутывается еще больше, поскольку их авторы начисто отвергают представления своих предшественников. Сходство у большинства психологов наблюдается только в том, что почти все признают за потребностью функцию побуждения активности (поведения, деятельности) человека. И именно поэтому рассмотрение проблемы мотивации и мотивов мы начинаем с выяснения, что же такое потребность.

## 2.1. Понимание потребности как нужды

Слово «нужда» в «Словаре русского языка» С. И. Ожегова (1985) имеет два значения: *недостаток* необходимого (дефицит) и *потребность* в чем-нибудь. Близко к этому и понимание нужды как *надобности*. В таком значении слово «нужда» используется в различных сферах общественной и личной жизни, что создает, с одной стороны, условия для различного его толкования, а с другой – толкает некоторых авторов на поиск единого критерия для определения «нужды», а за ней – и «потребности».

Можно, например, постоянно слышать и читать о нужде государства в квалифицированных кадрах для управленческого аппарата, о нужде предприятий в электроэнергии, сельского хозяйства – в удобрениях, животных – в корме и т. д. Но использование общего слова в различных сферах общественной и личной жизни еще не означает, что за этим словом скрываются тождественные феномены и что обыденное употребление его равнозначно научному и тем более психологическому. И прежде всего потому, что *способ реагирования на отсутствие или необходимость, нужность чего-то у разных объектов и систем будет разным*. Камень при отсутствии оптимальных метеорологических условий трескается и разрушается, но он не ощущает и не пере-

живает этого эмоционально, как животные с высокоразвитой нервной системой в случае возникновения у них нужды. Поэтому при рассмотрении нужды как потребности требуется дифференцированный подход.

В психологии нужда чаще всего понимается как дефицит, нехватка чего-то в организме, и именно в таком значении она принимается за потребность. Д. Н. Узнадзе (1966, 1969), например, пишет, что понятие «потребность» касается всего, что является нужным для организма, но чем в данный момент он не обладает. При таком понимании наличие потребности признается не только у человека и животных, но и у растений.

Несомненно, что у человека нужда и потребность тесно связаны друг с другом. Но это не означает, что они тождественны. К. К. Платонов (1986) замечает, что отношения между потребностью человека и нуждой – это отношения между отраженным и отражаемым.

Мешает отождествлению нужды и потребности и зауженное понимание нужды только как дефицита. В связи с этим В. С. Магун (1983), Ю. В. Шаров (1970) и другие справедливо отмечают, что потребности человека связаны не только с дефицитом, но и с избытком чего-то, вредного для нормального функционирования организма, и появляется потребность в ликвидации этого избытка. О физиологических нуждах такого рода распространяться не стоит, они знакомы каждому. Но нужда появляется и в отношении психологиче-

ских раздражителей, возникающих спонтанно, без предшествующего переживания дефицита, а из-за соблазнительности появившегося объекта. У ребенка появляется страстное желание получить увиденную в витрине магазина игрушку, хотя до этого ни о каких игрушках он не думал. Да и конфету он хочет не из-за дефицита глюкозы в организме, а потому, что вспоминает приятную сладость, увидев ее.

Таким образом, зауженное понимание нужды как дефицита неизбежно приводит к такому же пониманию потребности как психологического явления. В связи с этим следует упомянуть представления А. Маслоу о потребностях человека. Он называет «дефицитом» те потребности, неудовлетворение которых создает в организме «пустоты»; они должны быть заполнены для сохранения здоровья организма. А. Маслоу кроме обычных витальных нужд к «дефициту» относит нужду в безопасности, сопричастности, любви, уважении, признании. При этом он оговаривает, что далеко не все физиологические потребности можно отнести к этой группе, например потребность в сексе, выведении экскрементов, сне и отдыхе.

Устранение дефицита приводит к снятию напряжения, восстановлению гомеостаза, равновесию и самозащите, т. е. к самосохранению. Но есть, отмечает А. Маслоу, и *потребность в развитии*, самосовершенствовании. Это вторая группа потребностей, связанных с *самоактуализацией*, которую он понимает как непрерывную реализацию потенци-

альных возможностей, способностей, как совершение своей миссии, призвания, как более полное познание. Дети, отмечает он, получают *удовольствие* от своего развития и движения вперед, от обретения новых навыков. И это прямо противоречит теории З.Фрейда, согласно которой каждый ребенок отчаянно жаждет приспособиться и достичь состояния покоя или равновесия. По мнению последнего, ребенка, как существо неактивное и консервативное, следует постоянно подгонять вперед, выталкивая из предпочитаемого им уютного состояния покоя в новую пугающую ситуацию. Благодаря же потребности в развитии ничего подобного не наблюдается. В то же время А. Маслоу отмечает, что развитие личности складывается в зависимости от того, на чем она «зациклена»: на «ликвидации дефицита» или же на самоактуализации.

Итак, основным препятствием в толковании нужды как потребности является понимание ее только как дефицита. В то же время справедливо и замечание В. С. Магуна, что если нужда и потребность означают одно и то же, одно из них (у него – нужда) становится ненужным.

Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой потребность – это не сама нужда, а ее отражение в сознании человека. Так, К. К. Платонов пишет, что потребность – это психическое явление отражения объективной нужды в чем-либо организма (биологические потребности) и личности (социальные и духовные потребности). М.

М. Филиппов (1968) рассматривает потребность как психический образ нужды.

Но и вопрос об отражении нужды в сознании решается психологами неоднозначно. У разных авторов результатом отражения являются различные психологические феномены: ощущения, переживания, состояние напряжения, испытываемая необходимость. С. Л. Рубинштейн (1946) писал, что конкретной формой существования потребности является эмоция. Многие психологи за потребность принимают предмет ее удовлетворения. У некоторых же потребность выступает сразу в нескольких качествах: как деятельность и как напряжение, как состояние и как свойство личности. Рассмотрим эти точки зрения.

## **2.2. Потребность как предмет удовлетворения нужды**

Распространенным является взгляд на потребность как на отражение в сознании человека того предмета, который может удовлетворить (устранить) нужду. В. Г. Лежнев (1939) писал, что если потребность не предполагает наличие хотя бы в общих чертах того, что ее может удовлетворить, то просто нет и самой потребности как психологической реальности. Многими потребностью считается не только образ предмета, но и сам предмет. При таком толковании потребность как бы выносится за пределы субъекта. Эта точка зрения отражает бытовое, обыденное понимание потребности, когда человек говорит: хочу хлеба, нуждаюсь в деньгах и т. п. Нелогичность принятия предмета удовлетворения потребности за саму потребность можно показать на многих примерах. Во-первых, здесь причина (потребность) и следствие (предмет, ее удовлетворяющий) поменялись местами: телега встала впереди лошади. Во-вторых, одна и та же нужда может удовлетворяться разными предметами. Если принять эти предметы за потребности, тогда одна и та же нужда превращается сразу в несколько опредмеченных потребностей. В действительности же речь должна идти о том, что одна и та же потребность может удовлетворяться разными средствами, которые, как отмечает И. А. Джидарьян (1976), правиль-

нее рассматривать как цели.

Взгляд на потребность как на предмет приводит некоторых психологов к тому, что именно предметы рассматриваются ими как средство развития потребностей. Так, в одном из учебников утверждается, что развитие потребностей происходит путем изменения круга предметов, удовлетворяющих их. Выходит, чем больше предметов окружают человека, тем больше у него потребностей. Думается, что скорее речь должна идти об *обогащении способов и средств удовлетворения потребности*, а не о появлении новых потребностей. Ребенок, например, поиграв с игрушкой, бросает ее и берет другую не потому, что у него исчезла потребность в игре, а потому, что ему надоело удовлетворять эту потребность с помощью одного и того же предмета. При этом у него не возникает «потребность» в конкретной новой игрушке; он возьмет любую попавшуюся ему на глаза. С другой стороны, даже при наличии интересных книг в домашней библиотеке у многих детей не возникает желания прочесть их, не появляется любовь к чтению. Маленьких детей подчас приходится уговаривать, чтобы они попробовали незнакомый фрукт. Все это свидетельствует о том, что развитие потребностной сферы человека не осуществляется по типу «стимул-реакция» (предмет-потребность) из-за предъявления ему новых предметов. Это не приводит к желанию иметь их именно потому, что у человека отсутствует соответствующая этим предметам потребность.

Почему в бытовом сознании и даже в сознании психологов предмет отождествляется с потребностью? Дело в том, что с приобретением жизненного опыта человек начинает понимать, каким образом, с помощью чего может быть удовлетворена возникшая потребность. До своего первого удовлетворения потребность, как отмечал А. Н. Леонтьев (1971), еще «не знает» своего предмета, он еще должен быть найден, и, добавим, его еще необходимо запомнить. Поэтому потребности младенцев первоначально с предметами не связаны. Наличие потребности они выражают общим беспокойством, плачем. Со временем дети узнают те предметы, которые помогают избавиться от неприятных ощущений или получить удовольствие. Постепенно образуется и закрепляется условно-рефлекторная связь между потребностью и объектом ее удовлетворения, его образом (как первичным, так и вторичным – представлением). Образуются своеобразные потребностно-целевые комплексы («опредмеченные потребности», по А. Н. Леонтьеву), в которых потребность конкретна, а цель – часто абстрактна (нужна еда, жидкость и пр.). Поэтому во многих стереотипных ситуациях вслед за появлением нужды и ее осознанием у человека сразу же, по механизму ассоциации, всплывают образы предметов, удовлетворявших эту потребность ранее, а заодно и необходимые для этого действия. Ребенок не говорит, что у него появилось ощущение голода, жажды, а говорит: «хочу есть», «хочу пить», «хочу булку» и т. д., обозначая таким образом воз-

никшую потребность. Потребности получают словесное обозначение (маркируются), становятся, пользуясь термином К. Обуховского (1972), «именованными». Таким образом, в сознании ребенка, а затем и взрослого предметы становятся *эквивалентами* потребностей, наподобие того, как ксилит заменяет диабетикам сахар, не являясь таковым.

Однако в ряде случаев даже у взрослых ассоциативная связь потребности с предметом ее удовлетворения может отсутствовать. Это бывает, например, когда человек попадает в неопределенную ситуацию или чувствует, что ему чего-то недостает (но не понимает, чего именно), или же неправильно представляет предмет потребности. Можно привести и другие примеры, когда предмет не является характеристикой потребности, не отражает ее содержания. Если я сосу конфету, это не всегда означает, что я проголодался или захотел сладкого; я могу это делать, чтобы не уснуть или перебить желание закурить. В данном случае предмет становится не потребностью и даже не целью, а средством, помогающим удовлетворить другую потребность (например, желание досмотреть телепередачу, когда клонит ко сну).

Итак, сказанное означает, что не могут быть сущностью потребности предметы ее удовлетворения. Для социологов потребности выступают как ценности, и характерно, что многие не отождествляют ценности и потребности.

## **2.3. Понимание потребности как отсутствия блага. потребность как ценность**

В. С. Магун (1983) считает, что в психологии понятие «потребность» неоправданно сужено и что назрела необходимость «вневедомственного» подхода к разнообразным ее феноменам. В связи с этим он полагает, что экономическая традиция, объединяющая промежуточные и конечные потребности (блага) в рамках общего ряда, является более конструктивной, чем психологическая. «Экономический» подход, по мнению В. С. Магуна, позволит понять механизмы взаимодействия собственных потребностей индивида с потребностями других людей и социальных систем. Таким образом, он встал, по существу, на тот путь рассмотрения потребностей, который В. Н. Мясищев (1995) называл историко-материалистическим, социальным, связанным с политической экономикой. Но при этом В. С. Магун не учитывает предостережения В. Н. Мясищева, что при таком подходе вовсе не следует, что потребность не относится к психологической области.

В основу своего подхода В. С. Магун положил понятия сохранения и развития (совершенствования) субъекта, научным и обыденным сознанием воспринимающиеся как про-

явления благополучия человека. Поэтому для их обозначения, считает он, вполне естественно воспользоваться термином *благо*. Им В. С. Магун обозначает состояния и процессы субъекта и его внешней среды, которые являются *причинами* (правильнее было бы сказать факторами, условиями) сохранения и развития этого субъекта. Поскольку таких причин может быть много, а главное, что между ними существуют множественные причинно-следственные связи (в качестве примера автор приводит стихотворение С. Маршака о том, как из-за отсутствия гвоздя для подковы командирского коня развернулась цепь событий, конечным звеном которой был захват города врагом), В. С. Магун вслед за экономистами вводит понятие *порядков*. При этом под благом первого порядка он понимает, например, состояние сытости, под благом второго порядка – хлеб, затем – зерно, мельницу, поле, на котором выращивают зерно, и так до бесконечности. *Состояние отсутствия блага* автор принимает за *потребность*. Находясь в таком состоянии, субъект как бы требует восстановления своей нарушенной целостности (сохранности), или развития, или появления условий, обеспечивающих эти результаты. Отсутствующее благо В. С. Магун называет предметом потребности. Таким образом, потребность в благе  $X$  – это состояние отсутствия блага  $X$ , а наличие блага  $X$  означает отсутствие потребности в нем.

Эта логичная на первый взгляд цепочка рассуждений страдает многими изъянами. Логику рассуждений автора

можно принять только в отношении потребности и блага первого порядка, т. е. когда речь идет о рассмотрении потребности еще в общепринятом психологическом плане (да и то не для всех случаев). Когда же мы выходим за пределы субъекта и начинаем рассуждать о благах второго и последующих порядков, в рассуждениях автора появляется много брешей и белых пятен. Какая, например, должна была появиться у крестьянина-бедняка потребность, когда он хотел есть, а хлеба, муки, зерна, не говоря уж о мельнице, у него не было? Немедленно засеять поле? Или посмотрим на процесс развития человека. Согласно формуле автора, появление этого блага (развития) уничтожает или уменьшает потребность в нем, т. е. в развитии. Но разве можно в это поверить, наблюдая за неуклонным развитием ребенка или тренирующегося спортсмена? Неслучайно Л. И. Божович (1968) называла такие потребности *ненасыщаемыми*. С другой стороны, появление некоторых потребностей само может рассматриваться как благо (в общечеловеческом, а не экономическом понимании), например появление потребности жить после острой депрессии.

Отмечая в одной из своих работ, что блага могут сочетаться с вредными воздействиями, В. С. Магун (1985) тем самым делает неправомочным данное им определение блага как фактора, способствующего сохранению и развитию человека. Отсюда теряют всякий смысл его рассуждения о ценностях позитивных, в роли которых выступают блага, и

негативных, в роли которых выступают потребности. Можно также заметить, что понимание им негативной ценности как чего-то вредного для организма звучит довольно странно; если бы потребность действительно была вредной, то из-за появления чувства голода (потребности в пище) животный мир давно бы вымер: вредное генетически не закрепляется.

В. С. Магун полагает, что соединение низших благ (состояний субъекта) и высших (предпосылок, условий) позволяет существенно расширить эвристические функции понятия «потребность», вывести этот феномен за пространственные границы субъекта. Отсюда, видя причины изменения состояний субъекта (появления потребности) вне человека, он вводит термин «внешняя потребность», хотя и понимает, что это звучит непривычно. Он выделяет также потенциальные потребности, под которыми понимается все, из-за отсутствия чего могут нарушиться процессы сохранения и развития индивида. Здесь он снова вступает в противоречие с самим собой, так как потребностью становится уже само благо, а не его отсутствие и связанное с этим состояние субъекта. Кроме того, рассуждения типа: раз у меня этого нет, значит, у меня в этом есть потребность, – далеки от реальности.

Отмеченные противоречия вытекают не из неудачных или неточных формулировок, а из логики рассуждений В. С. Магуна, которая порой далека от реальной жизни и ее психологического анализа. Отбросив психологический подход и опираясь на логико-формальный и социально-экономи-

ческий подходы в понимании блага и потребности, автор неадекватными средствами попытался решить чисто психологическую проблему о сущности потребностей человека. В результате «вневедомственный» подход не помог прояснить суть вопроса.

Превращение для человека потребностей в ценности дало повод В. С. Магуну (1978) говорить о том, что удовлетворение потребности (и возникающая при этом удовлетворенность) не всегда приводит к исчезновению или ослаблению силы потребности, а наоборот, может приводить к ее усилению. В данном случае ход его рассуждений таков. Используя известную формулу У. Джемса:

$$\text{Самоуважение} = \frac{\text{успех}}{\text{притязания}},$$

В. С. Магун вместо самоуважения (как частного вида удовлетворенности) подставляет обобщенную удовлетворенность, на место притязаний – силу соответствующей потребности, а на место успеха – объем реально полученного блага. Он критикует имеющуюся точку зрения об обратной зависимости между силой потребности и удовлетворенностью, утверждающую, что чем больше удовлетворяется потребность и снижается ее сила, тем большее удовлетворение испытывает человек. Эта зависимость, пишет В. С. Магун, была бы справедливой, если бы делимое (объем реально полученного блага) было постоянной величиной. Только для этого случая верны положения У. Джемса: «При... уменьше-

нии знаменателя дробь будет возрастать. Отказ от притязаний дает нам такое же желанное облегчение, как и осуществление их на деле...» (1991, с. 91) и Т. Карлейля: «Приравняй твои притязания нулю, и целый мир будет у ног твоих» (цит. по: У. Джемс, с. 92). В действительности же, продолжает он, делимое (величина блага) изменяется, и это может привести даже к прямой зависимости между силой потребности и ее удовлетворенностью, т. е. чем больше удовлетворение, тем сильнее потребность, и наоборот, чем сильнее выражена потребность, тем большее удовлетворение испытывает человек. Таким образом, делает вывод В. С. Магун, удовлетворенность влияет на потребность двояко: по мере роста удовлетворенности потребность в соответствующем благе может как ослабевать, так и усиливаться. Первое, согласно представлениям А. Маслоу, характерно для «мотивации дефицита», второе – для «мотивации роста».

С одним из положений В. С. Магуна (чем сильнее потребность, тем большее удовлетворение будет испытывать человек после удовлетворения этой потребности) спорить не приходится – это очевидный факт. Вызывает сомнение обратное положение: чем больше у человека удовлетворенность, тем сильнее у него будет потребность в соответствующем благе. Если не ввести уточнение, что речь идет о *знаемой* потребности, ставшей для человека ценностью, а не о реальной, испытываемой в данный момент потребности, то согласиться с В. С. Магуном трудно.

Начнем с того, что автору следовало бы разграничивать два понятия: удовлетворенность и удовлетворение. Как показано в одной из наших работ (Е. П. Ильин, 1981), это далеко не одно и то же. Удовлетворение человек испытывает каждый раз, когда его потребность полностью удовлетворяется (это выражается в переживании удовольствия, облегчения). И именно это имеет в виду У. Джемс, когда говорит, что отказ от притязаний дает такое же желанное облегчение, как и осуществление их на деле. Следовательно, рассматривая и модифицируя его формулу, В. С. Магун должен бы говорить именно об удовлетворении, а не об удовлетворенности, ибо последняя есть выражение положительного *отношения* к какому-либо фактору жизни, работы в результате неоднократно испытываемого удовольствия и гарантированного, с точки зрения субъекта, получения этого удовольствия и впредь. То есть в этом случае речь идет о ценностях человека (данный фактор, вызывающий удовлетворенность, является для человека благом, ценностью). Неслучайно представления А. Маслоу были подкреплены данными исследования Ф. Фридлендера (F. Friedlander, 1965), который проводил опрос американцев с целью выяснить, насколько *значимыми* и удовлетворяющими являются для них различные обстоятельства жизни (т. е. какой фактор более значимый, более ценный). Неслучайно и В. С. Магун в качестве потребностей рассматривает жизненные ценности: цели человеческой деятельности, принципы жизни или важнейшие

качества, необходимые для достижения жизненных целей. Но расположение этих ценностей по степени значимости не означает расположения их по силе потребности. Я могу заработок поставить на одно из первых мест, но при этом не переживать из-за отсутствия денег в данный момент, поскольку не испытываю в них нужды.

Тот же факт, что между удовлетворенностью (как отношением) и значимостью той или иной ценности выявляются положительные связи (корреляции), не должен вызывать удивления: чем большая удовлетворенность формируется у данного человека от конкретного фактора, тем большей ценностью этот фактор становится для него. Но это не имеет прямого отношения к реально переживаемой потребности, что пытается доказать В. С. Магун (если, конечно, потребность он понимает на самом деле как побудитель активности человека; однако очевидно, что это не так, иначе бы он не говорил об относительно пассивных потребностях, ставя под сомнение обязательность побудительности потребности. Все это можно принять только в одном случае – если речь идет о известных потребностях, ставших для субъекта ценностями).

В то же время идея В. С. Магуна о том, что чем сильнее удовлетворенность каким-то фактором, тем сильнее выражена у человека актуальная потребность в нем, могла бы быть реализована при рассмотрении переживания потребности как *предвкушения* чего-то. Ведь очевидно, что чем более выражено у меня положительное отношение к какому-то

объекту или процессу, тем сильнее у меня может быть выражена тяга к нему, предвкушение удовольствия (поскольку удовлетворенность гарантирует мне его получение). К сожалению, В. С. Магун подобные случаи в своей работе не рассматривает.

## 2.4. Потребность как необходимость

Б. Ф. Ломов (1984) определяет потребность как объективную необходимость. Однако еще К. Маркс писал, что нужда – это внутренняя необходимость. Следовательно, потребность может отражать не только внешнюю объективную необходимость, но и внутреннюю, субъективную.

«Необходимость» в «Словаре русского языка» С. И. Ожегова (1985) трактуется как надобность обязательная, неизбежная, без которой не обойтись. Однако если соотносить потребность с любой надобностью (Б. И. Додонов, 1973; П. А. Рудик, 1967) вне конкретного временного отрезка, то это, как и в предыдущем случае, будет слишком абстрактно. Организму, например, чтобы нормально развиваться, в принципе необходимы (нужны) белки, жиры, углеводы, соли, витамины. Но понимание и словесное обозначение этого является просто констатацией факта, обозначением наших знаний о зависимости организма от этих веществ, но не обозначением нужды в них *в данный момент* и тем более *не переживанием* нужды в них. Нужность и нужда – разные вещи. Если *нужность* в каких-то веществах обеспечивается регулярно без нарушения внутреннего гомеостаза, то и *нужда* как особое, специфическое потребностное состояние не возникает. Для того чтобы необходимость отражала потребность, она должна стать для субъекта актуальной в данный момент,

превратиться в нужду, чтобы человек захотел того, что ему необходимо. Но и в этом случае соотношения между необходимостью и потребностью могут быть разными, не всегда совпадающими. В жизни бывает, что мы не всегда хотим то, что нам необходимо, и в то же время можем сделать что-либо, не испытывая потребности (например, поест «про запас», зная, что потом долго не представится такой возможности; это как бы удовлетворение *предвидимой* потребности, которая должна появиться в будущем, а по сути – предупреждение ее возникновения). В пушкинские времена было модным нюхать табак. Потребность была в удовольствии от чихания, а надобность была в табаке. Таким образом, необходимость (ее осознание) может быть одним из побудителей активности человека, не являясь в собственном смысле слова потребностью, а отражая либо долженствование, чувство долга, либо превентивную целесообразность, либо надобность.

Д. А. Леонтьев (1992) полагает, что критерий необходимости может прилагаться к потребности только в том случае, если она – потребность – необходима для сохранения и развития человечества, а разрушительная или не играющая vitalной роли с необходимостью не связана. Но как же трактовать случай с наркоманом, когда ему необходима «доза» для снятия «ломки»? Разве в этот момент у него нет потребности? Очевидно, не только полезное является необходимостью и потребностью.

Необходимость может отражать и зависимость организма и личности от конкретных условий существования, от факторов внешней среды, существенных для собственного сохранения и развития. Именно так некоторые авторы и понимают потребность – как зависимость от чего-то. У Б. И. Додонова (1978, 1984): потребность – это *внутренняя программа жизнедеятельности индивида*, отражающая, с одной стороны, зависимость от условий существования, а с другой – необходимость выполнения этой программы для того, чтобы существовать.

Как отмечает Б. И. Додонов, наиболее четко такое определение потребности дано В. А. Василенко: потребность – это заложенная в нас природой и обществом программа жизнедеятельности. Соглашаясь с этим, Б. И. Додонов дает такому пониманию потребности психологическое обоснование. С этой точки зрения ни нужда, ни отражение нужды в сознании человека (потребностное состояние по А. Н. Леонтьеву) не выражают суть потребности как источника активности человека, но содержат рациональное зерно – обозначение тенденции к взаимодействию человека и животных с внешним миром. Он полагает, и надо заметить, вполне справедливо, что нельзя рассматривать потребность только как «запрос» организма и личности к объективному миру и подчеркивать лишь «страдательный» характер переживания нуждаемости. Потребность есть и *требование от себя* определенной производительной деятельности (созидания); организм и лич-

ность активны не только потому, что им надо что-то потреть, но и потому, что надо что-то произвести.

Неясно, однако, почему планирование, программирование созидания является самой потребностью, а не ее следствием. Планирование характеризует психическую активность человека уже после появления потребности: ведь планируется, как удовлетворить потребность, а не как ее сформировать. Поэтому создается впечатление, что Б. И. Додонов подменил потребность мотивационным процессом. Неслучайно он в качестве потребности выдвигает и намерение, а в качестве физиологического механизма намерения— «акцептор действия» (П. К. Анохин), справедливо полагая, что он есть не что иное, как программа поведения. Б. И. Додонов к «теоретическим» потребностям относит убеждения, идеалы, интересы; это еще больше убеждает в том, что в качестве потребности у него выступает все влияющее на мотивационный процесс.

Отождествляя потребность с программой жизнедеятельности (генетически запрограммированным или прижизненно сформированным поведением), Б. И. Додонов, по существу, вновь реанимирует старые биологизаторские представления о потребностях как инстинктах или условных рефlekсах. Лейтмотивом этих представлений является отражение зависимости поведения и жизнедеятельности организма от сформированных или врожденных программ. Думается, никто не будет отрицать зависимость живого существа как от

конкретных условий его существования, так и от запрограммированных реакций на внешние воздействия. Но стоит ли отождествлять зависимость с потребностью, как это делают некоторые авторы, в частности П. В. Симонов (1981, 1987)? Конечно, в потребностях отражается зависимость живых существ от факторов внешней среды, но зависимость показывает лишь, какие отношения существуют между ними, а не отражает сущность потребностей. Человек зависит от всплесков активности солнца, от магнитных полей, атмосферного давления и т. п., но разве у него есть потребность в этих всплесках и магнитных бурях?

В связи с этим трудно принять и суждения о потребности, высказанные Д. А. Леонтьевым. С его точки зрения, *потребность есть объективное отношение между субъектом и миром*. Во многом соглашаясь с положениями Б. И. Доданова, критикующего современные представления о потребности, он в то же время считает, что общепринятое на сегодняшний день понимание потребности (как происходящей от нужды) несет в себе остаточное содержание биологизированных предшественников этого понятия (инстинкт, влечение), из-за чего возникает ряд проблем в понимании ее сущности и роли. Д. А. Леонтьева не устраивает рассмотрение потребностей только с психологических позиций, так как оно связано с описанием «довольно поверхностных и вторичных проявлений потребностей», что закрывает путь к объяснению самих потребностей. С его точки зрения, возник

предел, за который нельзя проникнуть, не сменив взглядов. Необходимо, пишет он, подняться с психологического уровня на философский, с позиции нуждающегося потребителя переместиться на позицию внешнего наблюдателя.

Д. А. Леонтьев считает, что потребность нужно определять через формы деятельности, в которых она реализуется, рассматривать ее как *потребность в деятельности*, а не в предметах. Обосновывает он это тем, что каждой потребности отвечает не один, а ряд предметов, которые объединяет не что иное, как характер направленной на них деятельности; с другой стороны, один и тот же предмет может относиться одновременно к нескольким потребностям и содержать возможность осуществления нескольких видов деятельности. Все это верно и уже отмечалось нами при обсуждении мнения, что потребность – это предмет. Но Д. А. Леонтьеву можно и возразить: ведь одна и та же потребность может удовлетворяться разными видами деятельности (тщеславному человеку не важно, чем заниматься, лишь бы быть на виду). Поэтому подобные рассуждения – не самый сильный довод в его пользу. Главное не в том, через что определять потребность – предмет или деятельность, а что такое сама потребность. Д. А. Леонтьев отвечает на это так: потребность – это соответствующее одному из модусов (разновидности) жизнедеятельности объективное *отношение* между субъектом и миром (понимай – зависимость субъекта от окружающего мира), требующее для своей реализации ак-

тивности субъекта в форме его деятельности. В таком понимании, считает автор, потребность предстает не как негативная характеристика индивида, определяемая через нужду, а как позитивная характеристика, отражающая форму взаимодействия с миром, определенную форму деятельности.

Надо сказать, что такой подход не является новым, он давно разрабатывается философами и социологами, причем их представления, мне кажется, ближе к пониманию проблемы. Так, М. С. Каган с соавторами (1976) пишут, что потребность – это отражение объективного отношения между тем, что необходимо субъекту для его оптимального функционирования, и тем, в какой мере он этим реально обладает; это *отражение отношения между необходимым и наличествующим*.

В. Л. Оссовский (1985) отмечает, что отношения между субъектом потребности и окружающим миром могут быть генетически запрограммированы (в виде программы жизнедеятельности, осуществляющейся через рефлексy, инстинкты) или же могут приобретаться в процессе онтогенетического развития человека. Актуализация этой программы жизнедеятельности в определенные моменты приводит к нарушению гомеостатичности системы организм-личность, в результате чего возникают *отношения противоречия* между субъектом (человеком) и объектом (окружающим миром), между состоянием субъекта потребности и предметом потребности. С точки зрения философов и социологов, чело-

век, чтобы ликвидировать или не допустить возникновения отношений противоречия, предъявляет к окружающему миру (среде, обществу) требования (скорее – запросы). Некоторые философы принимают эти требования за потребность (Ф. Н. Щербак, 1976). В результате объекты окружающего мира, могущие удовлетворить требования (потребности) человека, становятся для человека *ценностями*. Например, В. П. Тугаринов (1969) определяет ценности как предметы (явления, их свойства), которые нужны (необходимы, полезны, приятны) людям в качестве средств удовлетворения потребностей и интересов.

Стремление философов найти общее определение потребности как философской категории понять можно. Однако даваемые ими определения потребности, охватывающие все случаи возникновения нужды и необходимости, в том числе и потребности человека, стирают грань между довольно специфичными состояниями живой и неживой природы, между высоко– и низкоорганизованными живыми существами, между человеком как организмом и как личностью. Попытки ряда авторов (В. С. Магун, Б. И. Додонов, Д. А. Леонтьев) обойти эту специфику (а в данном случае – заменить психологическое рассмотрение потребностей философским или социально-экономическим), подойти к раскрытию сущности потребностей человека с позиций макроанализа, обобщенности себя не оправдывают. Более того, вместо решения конкретного вопроса они переходят к абстрактным рассуж-

дениям, отрывают реалии поведения человека от психологического анализа и еще больше осложняют понимание сути потребностей человека. И все это несмотря на многие справедливые замечания этих авторов по поводу существующего взгляда на потребности человека и искреннее желание устранить в своих концепциях недостатки и противоречия.

Во взглядах философов и социологов на потребности человека видны те же недочеты, что и у психологов (что, впрочем, естественно, так как, говоря о потребностях человека, они переходят на психологические позиции; на этом фоне тем более странен переход психологов на позиции философские или социально-экономические).

В изложенной позиции философов и социологов ценным представляется мнение об отражении субъектом возникшего противоречия между необходимым и наличным, однако и они не ушли от абстрактного рассмотрения сущности вопроса о потребностях. В связи с изложенным целесообразнее говорить о требованиях человека к окружающему миру не как о потребностях, а как о *потребностных отношениях* человека с этим миром. Схематически это можно представить так:

человек <— потребностные отношения — > окружающий мир (ценности).

Возникающее же между человеком и окружающим миром

(объектами, ценностями) рассогласование (т. е. отсутствие того, что нужно человеку в данный момент) целесообразно назвать *потребностной ситуацией*, которая может и не отражаться человеком как личностью, не осознаваться. Поэтому потребностная ситуация является лишь базисом, условием возникновения потребности личности. Математически это можно представить так:

необходимое – наличное =  $\Delta$  (рассогласование).

Потребностная ситуация может обнаруживаться (осознаваться и осмысливаться) как самим субъектом, так и другими людьми (например, врачом, знающим, что нужно больному, родителями, знающими, что нужно ребенку и т. д.). При этом происходит оценка значимости устранения обнаруженного рассогласования. Если это устранение значимо только для другого человека, дело может ограничиться *советом* (врача, педагога, родителя), как ликвидировать возникшее рассогласование; если же это рассогласование оценивается как лично значимое, то вызывает побуждение к действиям по его устранению.

В философии, как уже говорилось, рассматриваются потребности не только индивида и личности, но и общества (экономические, социальные и т. п.); эти потребности выступают в качестве интересов общества, классов, социальных групп и т. д.

## 2.5. Потребность как состояние

В связи с этим принято говорить о *присвоении человеком потребностей общества*. Так, В. И. Ковалев (1988) пишет, что возникновение у человека потребностей связано с «присвоением», «ассимиляцией», принятием им нужд общественного развития. Например, потребность в труде возникает вследствие осознания общественной необходимости, важности труда каждого человека для общества, государства. Потребность общественного развития становится личной потребностью. Это «присвоение» происходит через *понимание человеком его потребностных отношений с обществом и окружающим миром, его зависимости от них и одновременное осознание своей роли как созидателя, преобразователя, способствующего развитию общества*.

С этой точки зрения «присвоение потребностей общества» есть не что иное, как воспитание у человека чувства долга, обязанности перед другими, формирование у него понимания необходимости воспроизводства условий существования не только для себя, но и для других, для общества в целом. Требования общества к каждому своему члену выступают в роли *мотивационных заданий*; после принятия человеком они становятся *долговременными мотивационными установками*, которые в определенных ситуациях актуализируются и превращаются в мотивы поведения и деятельно-

сти.

В связи со сказанным «присвоение личностью потребностей общества» нельзя понимать буквально, человек не берет потребности общества в готовом виде. Потребности (запросы, нужды) общества и личности – явления взаимосвязанные, но не тождественные.

Довольно большое число психологов рассматривают потребность как состояние, в частности – как состояние напряжения (И. А. Джидарьян, В. Н. Мясищев, П. А. Рудик и др.). С этим трудно не согласиться. Ведь переживание нужды, само появление нужды свидетельствует об изменениях в состоянии организма и личности. Другое дело, какое это состояние и является ли оно единственным выражением потребности, т. е. достаточно ли сказать, что потребность есть специфическое состояние организма и личности. Б. И. Додонов, называя переживание нужды потребностным состоянием, считает, что оно еще не потребность, так как не является первоисточником активности человека и вроде бы не выполняет свою главную функцию – побудительную. С его точки зрения, потребностное состояние лишь сигнализирует о том, что удовлетворение потребности натолкнулось на трудности или не может далее осуществляться без тщательной ориентировки во внешней ситуации, т. е. без активизации познавательной деятельности. Потребностное состояние заставляет искать причину «страдания», выяснять, чего человеку не хватает. Все это так и есть. Странно только, что

автор, называя это состояние *потребностным*, отрывает его от самой потребности, не признавая за ним и функцию побуждательности. А ведь это состояние побуждает к поиску причин «страдания».

С других позиций критикует взгляд на потребность как потребностное состояние, проявляемое «здесь и сейчас», болгарский философ Любен Николов (1984). Он, например, пишет, что тот, кто принимает, что потребность имеет место только тогда, когда организм находится в состоянии нарушенного равновесия, тот должен принять, что с выходом организма из этого состояния исчезает и потребность. Но разве можно утверждать, продолжает Л. Николов, что после утоления голода потребность в пище перестает быть присущей организму? Тот факт, что в данный момент организм или субъект не переживает потребность в форме специфического напряжения – стремления, отнюдь не означает, что соответствующая потребность перестает быть ему присущей после угасания этой формы ее проявления. Удовлетворенная потребность, пишет автор, не есть отсутствие потребности. Л. Николов считает, что переживание удовлетворенности является одной из форм существования потребности.

Сходную позицию занимает и Д. А. Леонтьев (1992). Он считает, что, приняв потребностное состояние за потребность, нельзя говорить о потребностях, которые не проявляются «здесь и теперь», т. е. о латентных потребностях. Получается, пишет он, что если потребность латентная, то ее как

бы и нет. В качестве аргумента он приводит следующий пример: если человек не испытывает в данный момент влечения к чему— или кому-нибудь, разве он лишен этой потребности?

Конечно, было бы наивно отрицать, что человек как биологическое и социальное существо является обладателем (*носителем*) потребностей (требований к окружающей среде), которые в данный момент не актуализированы, но время от времени появляются. Если спросить у взрослого человека, какие у него могут быть потребности, он перечислит с добрый десяток (отнеся к ним, впрочем, и ценности, которыми он хотел бы обладать, чтобы удовлетворить имеющиеся потребности; но эта ошибка свойственна не только обывателям, но и социологам (М. К. Титма, 1969; В. Л. Оссовский, 1985), да и психологам тоже, о чем уже шла речь).

Однако это означает лишь то, во-первых, что человек обладает физиологическими и психологическими механизмами реагирования на нужду, которая у него периодически появляется (т. е., что организму и личности *присущи эти свойства*; очевидно, именно поэтому К. Обуховский считает потребности свойствами), и, во-вторых, что он обладает долговременной *памятью на пережитые* потребности<sup>4</sup>. Поэтому потребности «латентные» (Д. А. Леонтьев) или «потенциальные» (В. С. Магун) есть не что иное, как *знание* о по-

---

<sup>4</sup> Это, однако, не значит, что «...потребности... хранятся в долговременной памяти», как пишет Р. С. Немов (с. 393.). Потребность — это наличное состояние, а в долговременной памяти могут храниться лишь представления о потребностях.

являющихся потребностях («знаемые потребности»). И точнее было бы говорить не о «латентных» и «потенциальных» потребностях, а о «знаемых» потребностях и наличии механизмов возникновения и формирования потребностей как частного проявления саморегуляции.

Заметим, что близкое к этому разделение потребностей имеется у Ш. Н. Чхартишвили (1958), который пишет, что следует различать два понятия: потребность и идею потребности. Потребность у него – это динамическое состояние данного момента конкретной личности, реальный процесс ее жизни. Идея же потребности – это знание, отражающее потребность вообще, вне указания на какого-либо конкретного индивида. Поэтому она доступна не только тому, кто фактически имеет эту потребность, но и тому, кто никогда не переживал ее непосредственно. Обладание идеей потребности, пишет Ш. Н. Чхартишвили, не означает наличия самой потребности. Идея потребности лишена силы (энергии), нужной для возбуждения к действию индивида.

Таким образом, и у Л. Николова, и у Д. А. Леонтьева произошла невольная подмена одного (что человеку *присущи* потребности) другим (что у человека *есть* потребность в данный момент).

Очевидно, следует различать словосочетания «испытывать (ощущать) потребность» (А. Пьерон, 1970, пишет, например, что испытывать потребность – это, в сущности, ощущать нехватку чего-либо), «иметь потребность» (не осозна-

вая ее) и быть обладателем потребности, т. е. ее носителем как живым реактивным существом (наподобие того, как человек обладает разумом, способностями, психическими функциями и т. д., которые в данный момент вовсе не обязательно должны находиться в актуализированном состоянии). Следует иметь в виду, что для человека потребность является одной из *побудительных сил*, детерминирующей его активность (прежде всего психическую), поэтому отрицание взгляда на потребность как на оперативное состояние, заряженное энергией побуждения, заводит проблему произвольной активности человека в тупик. Кроме того, смысл организации человека как живого существа состоит не в том, чтобы всегда все было (пусть даже в латентном состоянии, наподобие тлеющих углей, которые стоит только раздуть, чтобы получить пламя), а в том, чтобы в определенный момент это нужное появилось, самоорганизовалось (недаром И. П. Павлов говорил, что организм человека и животных – это самоорганизующаяся система).

## 2.6. Потребность личности как системная реакция

Итак, рассмотренные точки зрения на сущность потребности содержат ряд непреложных фактов, которые необходимо учитывать при переходе к проблеме мотивации и мотива. Первое положение заключается в том, что потребность тесно связана с нуждой, понимаемой в широком плане как нужда, желанность чего-то, а не только как дефицит чего-то. Однако прямая аналогия потребности с нуждой недопустима вследствие того, что нужда организма отражает объективное состояние, а потребность личности связана с осознанием и пониманием нужды, т. е. имеет и субъективную сторону. Второе положение заключается в том, что из потребности личности нельзя исключить потребностное состояние, отражающее возникновение нужды и служащее сигналом для человека о необходимости удовлетворения возникшего желания. Это состояние является *реакцией* организма и личности на воздействия внешней и внутренней среды, приобретающие для человека (в силу необходимости, привлекательности) личную значимость. Третье непреложное положение состоит в том, что возникновение потребности личности является механизмом, запускающим активность человека на поиск и достижение цели, которая может удовлетворить эту потребность. Таким образом, потребность является

необходимым звеном в процессе самосохранения и развития организма и личности. Четвертое положение заключается в необходимости разделения понятий «потребность организма» и «потребность личности».

Потребности организма (нужды)		
не осознаваемые (не ощущаемые)	осознаваемые (ощущаемые) биологические	осознаваемые (понимаемые) социальные
Потребности личности		

Рис. 2.1. Виды потребностей человека

Это обусловлено следующими обстоятельствами.

Первое: не всякая нужда организма (органическая потребность, дефицит) осознается человеком и превращается в побуждение, например нужда в минеральных веществах, витаминах и т. п. Поэтому часть нужд организма (которые не отражаются в сознании) могут не переходить в потребность личности (рис. 2.1).

Второе: осознаваемые органические потребности (называемые биологическими) – в пищевых веществах, в кислороде и т. п. – отражаются в сознании человека не только в виде ощущений («сосание под ложечкой» при голоде, например), но и как переживание напряжения в виде желания разрядить это напряжение, а порой и усилить, если оно связано с положительными эмоциями. Поэтому потребность личности – это не просто осознание нужды в виде ощущения, это чаще всего *трансформированная* в переживание и желание нуж-

да. Человек испытывает нужду не в белках, жирах и углеводах, а в пище, притом приготовленной определенным способом, не в кислороде, а в воздухе, во вдохе и т. д. Учитывая еще, что многие потребности личности не связаны с биологическими потребностями организма, по крайней мере напрямую, приходишь к выводу, что потребности личности и организма – не тождественные образования.

Различия между нуждой (биологической потребностью) и потребностью личности отчетливо проявляются при рассмотрении сна человека. Потребность организма в сне четко проявляется тогда, когда человек засыпает против своей воли (при чтении книги, при просмотре телепередачи и т. п.); потребность же личности может проявиться, например, тогда, когда человек решает заснуть (ложится раньше, чтобы раньше встать).

Говоря о потребности личности как состоянии, важно иметь в виду две ее стороны, выступающие в единстве, – физиологическую (биологическую) и психологическую. Это видно на схеме чешского психолога Йозефа Шванцера (1978), где показаны слагаемые и детерминанты мотивации (см. рис. 2.2).

С физиологической стороны потребность, как уже говорилось, является реакцией организма и личности на воздействие как внутренних раздражителей – *эндогенные потребности*, так и внешних (как приятных, так и неприятных, угрожающих) – *экзогенные потребности* (П. А. Ру-

дик, 1967). При этом переживаемое личностью «здесь и сейчас» потребностное состояние не всегда воспринимается как дискомфортное, но может быть и положительно эмоционально окрашенным, переживаемым как удовольствие, как предвкушение приятного (сладкая истома, сладостное томление). Именно поэтому Т. Шнейрла (T. Schneirla, 1966) в своей «двухфазной теории мотивации» подчеркивает, что усиление потребности может служить такой же «наградой» для живых существ, как и ослабление чрезмерно сильной потребности. Дети, в отличие от взрослых, относящихся к внешним раздражителям более или менее уравновешенно, особо эмоционально реагируют на явления окружающей среды, ее объекты, если они предвещают им какие-то удовольствия. Для малыша, например, мать не просто человек, а объект, вызывающий эмоционально насыщенное переживание. Стоит ребенку увидеть маму, как ему сразу хочется к ней на руки, чтобы она утешала его, кормила, ласкала; мама приходит – он смеется, уходит – плачет. Ребенок переживает и при виде игрушек, предметов, занятия с которыми вызывают у него удовольствие; желание поиграть с ними вызывает положительные эмоции, радость.

Голод	аспект биологический: инстинкт самосохранения, потребность в пище	активирует	Поиск пищи
	аспект психологический: желание есть, представление еды, апперцепция пищи	мотивирует	

Рис. 2.2. Биологические и психологические компоненты потребности

Потребностное состояние связано:

- с возбуждением определенных чувствительных центров, реагирующих на воздействие того или иного раздражителя (назовем это *специфическим возбуждением*);
- с возбуждением центров эмоций – например, удовольствия или неудовольствия (назовем это возбуждение *частично специфическим*, поскольку эмоции можно испытывать по поводу воздействия разных по модальности раздражителей);
- с возбуждением, равно как и напряжением, отражающим возникновение временного доминантного очага и требующего своего разрешения (назовем это *неспецифическим возбуждением*, поскольку в этом могут принимать участие неспецифические системы возбуждения – ретикулярная формация и гипоталамус).

Если потребность долго не удовлетворяется, то напряжение может перерасти в психическую напряженность.

С психологической точки зрения биологическая потребность представляет отражение в сознании этих видов возбуждения: специфическое возбуждение отражается в виде

ощущения возникшего отклонения от гомеостаза (например, ощущение голода), частично специфическое – в виде переживания приятного или неприятного (комфорта или дискомфорта), а неспецифическое возбуждение – в виде *внутреннего напряжения и стремления (желания)* усилить или устранить переживание.

Психическая компонента биологической потребности имеется не только у человека, что доказывается экспериментом с животным, которому давали раствор сахара. Так как у животного появлялись ощущения сладости, в дальнейшем уменьшалось потребление им сахара, из-за нехватки которого, собственно, и возникла потребность, хотя сахарин как источник энергии не заменяет его. С другой стороны, при сравнении эффекта приема пищи нормальным путем и через желудочную фистулу было замечено, что последнее поступление пищи должно быть более значительным, чтобы вызвать равный эффект насыщения (А. Пьерон, 1970). Следовательно, при удовлетворении потребности нужно получать и соответствующие вкусовые ощущения, которые частично снимают напряжение и связанное с ним побуждение.

В возникновении потребностей личности участвует и *интеллектуальная компонента*, так как происходит ментализация потребности (Е. Клапаред [E. Claparede, 1930]). Она связана с пониманием того, чем вызвано появившееся ощущение, переживание, желание (о чем сигнализирует возникшее потребностное состояние), осознанием значимости и ак-

туальности потребности в данный момент. Из изложенного выше становится очевидной одна из функций потребности личности – *сигнализация* о появлении дефицита, нужности чего-то, отражения этого в сознании человека.

Итак, на основании вышеизложенного можно дать следующее определение потребности личности, объединяя в нем различные рациональные моменты, высказанные разными авторами: *это отражение в сознании нужды (нужности, желанности чего-то в данный момент), часто переживаемое как внутреннее напряжение (потребностное состояние) и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием.*

Раскрывая и уточняя данное определение, напомним, что нужда понимается нами не только как дефицит чего-то, но и как желание обладать привлекательным, нужным, необходимым для достижения цели объектом или как желание устранить неприятное ощущение или переживание (либо усилить их, если они приятны). Таким образом, данное определение потребности не основывается только на дефиците, не рассматривает потребность лишь как отрицательный феномен, связанный только с неприятными переживаниями человека. Потребность может быть связана и с положительными эмоциональными переживаниями.

Поэтому желанием человека может быть не исчезновение данной потребности, а ее продолжение («Я хочу, чтобы лето не кончалось...»). Вспомним опыты Д. Олдса (1958) с само-

раздражением крыс при вживлении им электродов в «центры удовольствия». Такие же «нескончаемые желания» наблюдались в клинике Н. М. Бехтеревой у больных, которым по медицинским показаниям вживлялись в мозг электроды и проводилась электростимуляция. Больные потом преследовали врачей и просили «пораздражать их еще» (из рассказа сотрудника этой клиники В. М. Смирнова).

Второе пояснение состоит в том, что в данном определении потребности говорится о побуждении *психической активности*, а не о побуждении действий, деятельности, поступков. Эта психическая активность направлена на понимание сущности возникшей потребности и на формирование цели (абстрактной или конкретной), т. е. на представления объектов и действий, могущих удовлетворить данную потребность. Это уточнение необходимо потому, что имеются *потребности пассивные*, недейственные в обычном понимании, не приводящие к каким-либо результативным действиям и поступкам: желание, чтобы важное для меня событие свершилось (например, выиграла моя любимая футбольная команда), желание кому-то понравиться, потребность в уважении и любви со стороны других людей (я хочу, чтобы это было, но сам для этого не предпринимаю никаких шагов, хотя бы потому, что от меня ничего в данной ситуации может и не зависеть). Но эти пассивные потребности тоже вызывают психическую активность человека (переживания, рефлексию, раздумья, мечты).

## 2.7. Вторичные потребности личности

Данное мною определение позволяет говорить не только о базовых, фундаментальных (первичных) потребностях человека, но и о вторичных – о потребностях в знаниях, определенных средствах, умениях (П. В. Симонов), называемых А. Пьероном и К. Левином «квазипотребностями», а по существу являющихся чаще всего социальными потребностями, формирующимися в онтогенезе в процессе социализации человека, в том числе и в процессе воспитания. Правда, А. Пьерон полагал, что вторичные потребности появляются у человека в результате взаимодействия базовых, природных потребностей, но в чем проявляется это взаимодействие, каким образом формируются вторичные потребности, в чем они себя проявляют, остается неясным.

В психологической литературе (Д. В. Колесов, 1991) отмечается, что с годами у человека формируется *потребность (привычка) в определенном способе удовлетворения первичных биологических потребностей* (П. В. Симонов) или *самостоятельная потребность в предметах, функционирующих в качестве средств по отношению к другим биологически значимым предметам*. Это может быть, например, привычка к определенной сервировке стола, к определенной одежде и т. п. При этом к первичным потребностям добавляется эстетическая сторона потребления, которая со временем мо-

жет стать самостоятельной эстетической потребностью (И. А. Джидарьян, 1976). Пользуясь музыкальной терминологией, можно сказать, что в этих случаях с помощью вторичных потребностей происходит оранжировка первичных. Но как в музыке оранжировка не может заменить мелодию, а только украшает ее, так и вторичные потребности не могут заменить первичные, а лишь придают им эстетический облик. Часто кажется, что многие вторичные потребности происходят только «от разума», от знания того, что необходимо иметь или сделать для достижения данной цели. Такие потребности не связаны с ощущениями и по сравнению с основной потребностью могут переживаться с меньшим напряжением или вообще без него. В действительности же они лишь «обслуживают» первичные (базовые) потребности. Например, необходимость в каких-то орудиях труда возникает из-за наличия у человека потребностей достижения цели и избегания неудачи, а эти потребности могут основываться на других базовых потребностях. Эстетические потребности базируются на первичных потребностях: в получении удовольствия, в новизне, в познании. Поэтому можно полагать, что *вторичные потребности не подменяют первичные (базовые), а вместе с ними побуждают активность человека* (хотя это может быть и не очевидным даже для самого субъекта действия, так как на поверхности его сознания находится только последняя из цепи потребностей, непосредственно связанная с побуждением к достижению цели, получению

результата). Так, потребность в красивой сервировке стола не имеет значения при отсутствии потребности в пище, потребность в красивом платье – без потребности получения эстетического удовольствия или удовлетворения самолюбия и т. д.

Именно связь вторичных потребностей с первичными дает возможность согласиться с мнением А. Пьерона, что мотивация даже сложных форм человеческой деятельности в принципе сводима к первичным психическим или психофизиологическим причинам.

Сложность же решения вопроса о вторичных потребностях и их связи с первичными (базовыми, природными) состоит в том, что последние еще не изучены во всем своем многообразии. Это приводит к неправильным выводам. Так, часто базовые, но осоциализированные потребности принимаются за чисто вторичные, социальные потребности (якобы сформированные в процессе онтогенеза человека под влиянием социального окружения), в результате чего они отрываются от первичных биологических потребностей. На самом же деле они являются лишь надстройкой над базовыми биологическими потребностями  $n$ -го порядка, и чем дальше отстоит та или иная надстройка от своего фундамента, тем более социализированной она является. Если же проследить путь развития той или иной социальной потребности, то оказывается, что во многих случаях она является лишь социальной формой отражения базовой биологической потреб-

ности, являющейся по отношению ко многим социальным потребностям, сформированным на ее основе, неспецифической общей потребностью. Этот процесс порождения все новых и новых социальных потребностей сродни разветвлению большой полноводной реки в дельте на отдельные рукава. Эти реки могут иметь разное название, но исток у них один и тот же.

В качестве таких общих неспецифических потребностей Г. С. Сухобская (1975) называет, например, познавательную потребность (интерес к новому), потребность в эмоциональной разрядке (можно добавить – ив эмоциональной зарядке), потребность в сопереживании. Из них вырастают другие потребности: в развлечении, в общении, эстетические и т. д. В свою очередь потребность, например, в развлечении приводит к потребности в чтении литературы, посещении театра, кино и т. д.

Вторичные потребности могут возникать на базе двух-трех основных потребностей, объединяться друг с другом в третичную потребность, в результате чего в мотивационной сфере личности формируется сложная система «знаемых» потребностей, становящихся предпочтениями.

## 2.8. Этапы формирования потребности личности

Последовательное углубление отражения в сознании нужды (от возникновения ощущения до понимания его причины) свидетельствует о том, что образование потребности – это стадийный процесс. Наиболее отчетливо это показано в работе В. М. и И. В. Ривиных (1978) на примере развития у мужчин полового влечения как потребности. Авторы пишут, что возникновение половой потребности обычно связывается с моментом ее осознания в качестве специфического влечения. Предшествующий же этап ее развития (как органической потребности) выпадает из поля зрения исследователей, так как пока потребность неощутима и неосознаваема, она как бы не существует вообще и не влияет на психическую деятельность. Безосновательность подобных представлений, пишут авторы, видна даже из того, что у испытуемых, уже через полчаса после появления андрогенов, повышается чувствительность специфичных для данной потребности рецепторных зон и наблюдается уменьшение чувствительности всех остальных (отсюда ясно, что потребность развивается по механизму доминанты), хотя нет еще никаких осознанных переживаний. В связи с этим авторы выделяют *латентную стадию развития мотивации (читай – формирования потребности личности)*, в течение которой происхо-

дит специфическая «настройка» чувствительности к внешним раздражителям.

Вторая стадия формирования потребности – *неосознаваемая модальность нужды* (мотивации). Она характеризуется не как половое влечение, а как ощущение какого-то нового состояния. Испытуемые отмечали усиливающееся чувство непонятной тревоги, двигательное беспокойство или, напротив, вялость, которая описывалась как «приятная истома»; у некоторых проявлялись сосудистые реакции на коже лица и шее. Все это соответствовало первой стадии стресса – тревоге, описанной Г. Селье. На этой стадии энергия мотивации настолько неспецифична, что может стимулировать поведение другой модальности. Испытуемые не могли усидеть на месте, становились общительнее (неспецифическая разрядка).

Третья стадия – *стадия осознания потребности*. Она характеризуется появлением сексуального влечения. Отчеты испытуемых свидетельствовали о возникновении приятных ощущений в области таза и гениталий, мечтаний и планов сексуального характера, положительных эмоциональных переживаний.

Очевидно, при социальных потребностях вегетативные сдвиги и эмоциональные реакции менее выражены. Возможно, и стадийность формирования этих потребностей будет отличаться от вышеописанной. К сожалению, вопрос этот практически не изучен.

## 2.9. Классификация потребностей

Существуют различные классификации потребностей человека, которые строятся как по зависимости организма (или личности) от каких-то объектов, так и по нуждам, которые он испытывает. А. Н. Леонтьев в 1956 году соответственно с этим делил потребности на предметные и функциональные.

Выше уже говорилось, что потребности делят на первичные (базовые, врожденные) и вторичные (социальные, приобретенные). А. Пьерон предложил различать 20 видов фундаментальных физиологических и психофизиологических потребностей, создающих базу для любого мотивированного поведения животных и человека: гедонические, исследовательского внимания, новизны, поиска коммуникации и взаимопомощи, конкурентные побуждения и др.

В отечественной психологии чаще всего потребности делят на *материальные* (потребность в пище, одежде, жилище), *духовные* (потребность в познании окружающей среды и себя, потребность в творчестве, в эстетических наслаждениях и т. п.) и *социальные* (потребность в общении, в труде, в общественной деятельности, в признании другими людьми и т. д.).

Материальные потребности называют первичными, они лежат в основе жизнедеятельности человека. Эти потребности сформировались в процессе филогенетического обще-

ственно-исторического развития человека и составляют его родовые свойства. Вся история борьбы людей с природой была прежде всего борьбой за удовлетворение материальных потребностей.

Духовные и социальные потребности отражают общественную природу человека, его социализацию. Надо, однако, заметить, что и материальные потребности тоже являются продуктом социализации человека. Даже потребность в пище у человека имеет осоциализированный вид: ведь человек употребляет пищу не сырой, как животные, а в результате сложного процесса ее приготовления.

П. В. Симонов (1987) считает, что потребности человека можно разделить на три группы: витальные, социальные и идеальные. В каждой из этих групп выделяются потребности сохранения и развития, а в группе социальных – еще и потребности «для себя» (осознаваемые субъектом как принадлежащие ему права) и «для других» (осознаваемые как «обязанности»). Удовлетворению любой из перечисленных потребностей способствуют исходно самостоятельные потребности в вооруженности (средствами, знаниями, умениями) и потребность преодоления препятствий на пути к цели, отождествляемая П. В. Симоновым с волей.

А. В. Петровский (1986) делит потребности: по происхождению – на естественные и культурные, по предмету (объекту) – на материальные и духовные; естественные потребности могут быть материальными, а культурные – материаль-

ными и духовными.

П. А. Рудик (1967) выделяет общественные и личные потребности, что вряд ли корректно: каждая потребность является личной. Другое дело – каким целям (общественным или личным) соответствует удовлетворение потребности человека. Но это уже будет характеризовать мотив, а не потребность.

У В. А. Крутецкого (1980) потребности разделены на естественные и духовные, социальные потребности.

Зарубежные психологи не столько классифицируют потребности, сколько дают их перечисление. Например, У. Макдауголл (W. McDougall, 1923), исходя из понимания потребностей как инстинктов, выделял следующие *инстинктоподобные мотивационные диспозиции* (готовые способы реагирования):

- пищедобывание; поиск и накопление пищи;
- отвращение; неприятие и избегание вредных веществ;
- сексуальность; ухаживание и брачные отношения;
- страх; бегство и затаивание в ответ на травмирующие, причиняющие боль и страдание или угрожающие этим воздействия;
- любознательность; исследование незнакомых мест и предметов;
- покровительство и родительская опека; кормление, защита и укрытие младших;
- общение; пребывание в обществе себе равных, а в оди-

ночестве – поиск такого общества;

- самоутверждение; доминирование, лидерство, утверждение или демонстрация себя перед окружающими;
- подчинение; уступка, послушание, примерность, подчиненность тем, кто демонстрирует превосходящую силу;
- гнев; негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции;
- призыв о помощи; активное обращение за помощью, когда собственные усилия заканчиваются полной неудачей;
- создание; создание укрытий и орудий труда;
- приобретательство; приобретение, обладание и защита всего, что кажется полезным или привлекательным;
- смех; высмеивание недостатков и неудач окружающих нас людей;
- комфорт; устранение или избегание того, что вызывает дискомфорт (смена позы, местонахождения);
- отдых и сон; склонность к неподвижности, отдыху и сну в состоянии усталости;
- бродяжничество; передвижение в поисках новых впечатлений.

Из этого перечня ясно, что у Макдауголла речь идет о феноменах, чаще всего весьма далеких от потребностей.

Г. Мюррей (H. Murrey, 1938) выделяет следующие *психогенные* потребности: в агрессии, аффилиации, доминировании, достижении, защите, игре, избегании вреда, избега-

нии неудач, избегании обвинений, независимости, неприязни, осмыслении, познании, помощи, покровительстве, понимании, порядке, привлечении внимания к себе, признании, приобретении, противодействии, разъяснении (обучении), сексе, созидании, сохранении (бережливости), уважении, унижении.

Э. Фромм (1998) считает, что у человека имеются следующие *социальные* потребности: в человеческих связях (отнесение себя к группе, чувство «мы», избегание одиночества); в самоутверждении (необходимость удостовериться в собственной значимости, для того чтобы избежать чувства неполноценности, ущемленности); в привязанности (теплые чувства к живому существу и необходимость в ответных – иначе апатия и отворачивание к жизни); в самосознании (сознание себя неповторимой индивидуальностью); в системе ориентации и объекте поклонения (причастность к культуре и идеологии, пристрастное отношение к идеальным предметам).

Психологи говорят также о потребности сохранения и развития, дефицита (роста); о потребности быть отличным от других, единственным, незаменимым (т. е. о потребности, связанной с формированием и сохранением собственного «Я»); о потребности в избегании; о потребности в новых впечатлениях; о первичных и базальных потребностях – с одной стороны, и о вторичных потребностях – с другой.

Выделяют также группу *невротичных* потребностей,

неудовлетворение которых может привести к невротическим расстройствам: в сочувствии и одобрении, во власти и престиже, в обладании и зависимости, в информации, в славе и в справедливости.

Б. Ф. Ломов выделяет потребности человека в веществе, энергии и информации, Г. Олпорт (1953) и А. Маслоу (1998) – «потребности нужды» и «потребности роста», Э. Фромм (1998) – потребность в связях с людьми, познания, потребность отождествления себя с классом, нацией, религией, модой и т. д. Выделяются также потребности, считающиеся принципиально не выводимыми из биологических потребностей в пище, сексе и т. п.: потребность в общении, потребность в самоцельных действиях, например игры, и потребность в абсолютной истине.

Пожалуй, только А. Маслоу дал стройную классификацию и систему потребностей, выделяя их группы: физиологические потребности, потребности в безопасности, в социальных связях, самоуважении, самоактуализации. Потребности низших уровней он называет нуждами, а высших – потребностями роста. При этом он считает, что эти группы потребностей находятся в иерархической зависимости от первой к последней, т. е. каждая более высокая потребность может быть удовлетворена лишь при удовлетворении всех предшествующих низших. Очевидно, что здесь А. Маслоу допускает ошибку. Как справедливо замечает А. И. Юрьев (1992, с. 88), с позиции А. Маслоу трудно объяснить поведение Яна

Гуса и Джордано Бруно, сожженных на костре (и добавим, тем более трудно – акты самосожжения, ставшие в наше время не столь редкими, как форма протеста против социальной несправедливости).

Очевидно, что предложенные классификации и деления потребностей на группы не отражают их разнообразие.

## 2.10. Характеристики и индивидуальная выраженность потребностей

*Характеристики потребностей.* Потребности характеризуются *модальностью* (в чем именно возникает нужда), *силой* (степенью потребностного напряжения), *остротой*. Под последней характеристикой, введенной Л. В. Куликовым (1997), понимается субъективное восприятие и субъективная оценка степени неудовлетворения потребности (или полноты ее удовлетворения). Поэтому речь должна идти, очевидно, об *остроте переживания* человеком неудовлетворенной или не до конца удовлетворенной потребности, причем чаще всего вторичной, социальной потребности: в профессиональном росте, в удовлетворенности работой, в уважении окружающих и т. п.

По временной характеристике потребности делятся на кратковременные, устойчивые и периодически возникающие.

*Индивидуальные особенности потребностей.* Известно, что у разных субъектов потребности выражены по-разному. Для биологических потребностей значимыми оказываются типы телосложения, темперамента, конституции, которые в конечном итоге связаны с интенсивностью обменных про-

цессов в организме. Так, пикникам в силу интенсивности их обменных процессов требуется частое употребление пищи, астеники же состояние голода переносят легче. Пикники более чувствительны и к отсутствию воды. При нормальном же пищевом и водном режиме астеники более чувствительны к тепловому режиму.

Потребность в движении более актуальна для людей атлетического телосложения, чем для астеников и тем более для пикников. Поэтому гипокинезия (ограничение двигательной активности) больше влияет на самочувствие и настроение атлетов. Пикники предпочитают даже «обездвиженность», она для них более комфортна, чем физические нагрузки. В исследованиях Н. П. Фетискина (1979) и Е. А. Сидорова (1983) выявлена связь потребности в двигательной активности с типологическими особенностями нервной системы: у лиц с сильной нервной системой и преобладанием возбуждения по «внутреннему» балансу потребность в двигательной активности больше, чем у лиц с противоположными типологическими особенностями, т. е. со слабой нервной системой и преобладанием торможения. По данным Н. П. Фетискина, это различие может достигать трехкратного размера.

Имеются и половые различия в выраженности биологических потребностей. Отсутствие пищи и воды хуже переносят мужчины. Недаром говорят, что путь к сердцу мужчины лежит через его желудок. У мужчин чаще проявляется потреб-

ность в чувстве риска, соперничества, в уважении, во власти. У женщин более выражена потребность в общении, заботе о других.

### **3. Монистические представления о сущности мотива**

Как уже говорилось в предисловии, взгляды на сущность мотива у психологов существенно расходятся. Но, несмотря на это, все они сходятся в одном: за мотив принимается какой-то один конкретный психологический феномен (но разный у разных авторов). В основном психологи группируются вокруг следующих точек зрения на мотив: как на побуждение, на потребность, на цель, на намерение, на свойства личности, на состояния. Ниже анализируется каждое из этих представлений.

### 3.1. Мотив как потребность

Во многих работах потребность рассматривается как *побудитель* действий, деятельности, поведения человека.

Принятие потребности за мотив происходит прежде всего потому, что она объясняет в значительной степени, *почему* человек хочет проявить активность. Кроме того, как писал С. Л. Рубинштейн, в потребности содержится активное отношение (стремление), направляющее человека на преобразование условий с целью удовлетворения нужды. Следовательно, потребность объясняет, откуда берется энергия для проявления человеческой активности.

Эта роль потребностного побуждения обстоятельно и с критических позиций рассмотрена в обзоре зарубежных работ Е. Н. Баканова и В. А. Иванникова (1983). Ниже будут изложены основные положения этого обзора.

Принятие потребности за побудитель приводит к двум следствиям: 1) как только субъект переходит в состояние потребностного напряжения (драйва, нужды), начинается активность организма с высвобождением и тратой энергии; 2) чем выше напряжение потребности, тем интенсивнее побуждение. Поэтому в случае, когда условия не позволяют удовлетворить потребность, энергия должна возрасти и проявляться во все увеличивающейся «нецеленаправленной», «спонтанной», «общей» активности субъекта. Именно такое

представление о детерминации активности господствовало в экспериментальной психологии в течение нескольких десятилетий и сохраняется у многих авторов сегодня. Оно получило экспериментальное подтверждение во многих работах. Но уже в 50-е годы Д. Кемпбелл и Ф. Шеффилд (В. Campbell, F. Scheffild, 1953) на основании наблюдений высказали предположение, что потребностное напряжение не влияет на изменение активности, а вызывает лишь снижение порога ответа на внешние стимулы. В ряде более поздних работ также были зарегистрированы либо стабильность, либо снижение активности у обезьян и крыс при лишении их пищи и увеличение активности лишь в ответ на внешнюю ситуацию. Затем было показано, что происходит не только снижение «общей» активности животных, но изменяется ее структура, в связи с чем Ж. Нюттен (1975) высказал мнение, что активность, вероятно, никогда не является «общей», «ненаправленной».

Все эти данные заставили большинство исследователей отказаться от драйв-концепции в пользу гипотезы о том, что активность вызывается лишь стимулом и наличными способами действия с ним. Таким образом, из изложенного выше следует, что органическая потребность (нужда), а именно о ней все время шла речь, не приводит прямо к активности по устранению нужды, а лишь создает повышенную чувствительность к воздействию соответствующих ей внешних раздражителей. При этом возникает состояние «оперативно-

го покоя» (А. А. Ухтомский), отражающее появление доминантного очага возбуждения в пищевых центрах животных.

Конечно, и эта точка зрения при ее абсолютизации имеет слабости. Вряд ли животное будет находиться в состоянии сниженной активности долгое время; как говорится, «голод не тетка», сидя или лежа и умереть можно, рано или поздно оно проявит активность в поиске пищи.

Однако, даже учтя все это, надо признать, что возникновение потребности не может объяснить целенаправленную активность животных и человека, выбор того или иного способа (предмета и действия) удовлетворения потребности; в отношении перечисленного потребностное напряжение (состояние) слепо. Кроме того, было выявлено, что исследовательское и манипуляторное поведение у животных наблюдается и при отсутствии «первичных» потребностей, а актуализация последних либо снижает, либо оставляет без изменений исследовательскую активность (Р. Батлер и Х. Харлоу [R. Butler, H. Harlow, 1954] и др.). Была сделана попытка объяснить такое не вызванное органическими потребностями поведение тем, что имеется врожденная потребность нервных тканей в функционировании, проявлением которой является исследовательское поведение (Р. Вудвортс [R. Woodworth, 1918]). Конкретизацию эта точка зрения приобрела в гипотезе Д. Хебба (D. Hebb, 1949) о нужде организма в оптимальном уровне активации нервной системы, который достигается при различных проявлениях ак-

тивности: исследовательской, манипуляторной, игровой, познавательной. Однако и эта гипотеза не получила полного подтверждения, в связи с чем ряд ученых выдвинули новую гипотезу о «внешне вызванном драйве» (Х. Харлоу [H. Harlow, 1953]; К. Монтгомери [K. Montgomery, 1953]). Под этим термином понимается потребностное напряжение, которое не является сигнализацией внутреннего состояния организма, а вызвано внешними причинами. Но ряд авторов считают, что и это мало что проясняет, так как в отношении исследовательского поведения драйв не выполняет функции побуждения.

Не избавляет от трудностей и постулирование процессуальной потребности на «психическом уровне», например, «потребности в компетентности» (Е. Деси [E. Deci, 1976]), мотивирующей игровую, исследовательскую и познавательную деятельность. Так, с позиции этой потребности трудно объяснить, почему в каждый отдельный период времени человек не во всем хочет быть компетентным, что его потребность «предпочитает» определенный круг вещей и странным образом не затрагивает тысячи других, а в следующий отрезок времени она переходит на другой, тоже ограниченный круг вещей. Таким образом, «потребность в компетентности» не помогает объяснить ни предпочтений, ни их смен, а значит предсказать, что, как и когда будет делать субъект.

Из своего обзора работ (в основном зарубежных авторов) Е. Н. Баканов и В. А. Иванников делают заключение, что по-

нятие потребности выходит из круга существенных признаков побудителя деятельности, так как, во-первых, тканевой дефицит сам по себе не вызывает активности, а во-вторых, в процессуальной деятельности (игровой, исследовательской и т. д.) вообще не удастся найти никакого дефицита, вызываемого депризацией объекта.

Проведенный этими авторами обзор работ показывает, насколько сложна проблема мотивации. В то же время делать широкие обобщения из полученных фактов, на которые авторы ссылаются в своем обзоре, тоже не следует. Во-первых, в большинстве случаев исследования проводились на животных, стоящих в иерархии животного мира не на самых высоких ступенях развития (в основном на крысах). Поэтому такие данные не всегда можно прямо переносить на человека: ведь нервная организация последнего намного выше, и вряд ли он станет подчиняться только биологическим закономерностям возникновения потребностного напряжения.

Во-вторых, изучались только биологические потребности.

В-третьих, тот факт, что в процессуальной деятельности животных (исследовательской, игровой) отсутствуют характерные для потребности черты (такие, как усиление драйва по мере нарастания депривации и феномен насыщения, т. е. редукция потребности), может говорить и о том, что существуют потребности иного рода, о которых мы еще мало знаем, не обязательно связанные с дефицитом и потреблением чего-то. По этому поводу П. В. Симонов замечает, что «...

изучение исследовательского и игрового поведения у животных, ...опыты с сенсорной (информационной) депривацией у человека, последствия социальной изоляции и подобное показывают, что в основе представлений о наличии каких-то иных факторов вне и помимо потребностей, инициирующих поведение, лежит крайняя ограниченность наших знаний о многообразии реально существующих потребностей» (1987, с. 43).

В-четвертых, данные, противоречащие положению об оптимальном уровне активации нервной системы и нарастании потребностного напряжения при депривации, представляются не очень убедительными и скорее могут рассматриваться как частные проявления конкретной ситуации. Так, по данным Т. Н. Лебедевой (1971), если в какие-то дни двигательная активность школьников была снижена, в последующие дни они увеличивали свою активность сверх нормы, компенсируя таким образом ее дефицит.

Другое дело, что нарастание потребностного напряжения не всегда приводит к повышению активности, обеспечивающей полную разрядку этого напряжения; прямо пропорциональной зависимости между ростом потребностного напряжения и внешней активности может и не быть. Но отсюда вовсе не следует вывод, что потребность лишена побудительной функции (то, что человек ничего не делает, чтобы устранить чувство голода, еще не говорит о том, что у него нет побуждения поесть). С этой точки зрения крите-

рий для определения наличия побуждения при потребности (уровень активности) выбран не очень удачный, так как реализация побуждения у животных (не говоря уже о человеке) может блокироваться многими факторами, которые порой трудно учесть. Другое дело, что, даже признав за потребностью функцию побуждения деятельности, невозможно объяснить весь мотивационный процесс: почему выбирается этот объект, а не другой, почему потребность удовлетворяется с помощью этой активности, а не иной и т. д.

Очевидно, такое понимание приводит некоторых авторов к игнорированию роли потребностей в активации поведения и деятельности, и эта роль приписывается исключительно мышлению и речи. «Источником активности человека, – пишет А. Р. Лурия, – служат планы, перспективы и программы, которые формируются в процессе сознательной жизни людей; они социальны по своему происхождению и осуществляются при ближайшем участии сначала внешней, а потом и внутренней речи. Всякий сформулированный в речи замысел вызывает целую программу действий, направленных к достижению этой цели» (1978, с. 125). В другой работе он более детально развивает ту же мысль: «На первых порах ребенок подчиняется приказу матери; на последующих этапах, когда ребенок сам начинает владеть речью, он начинает использовать собственную речь как средство, детерминирующее его поведение» (1977, с. 74).

По этому поводу П. В. Симонов (1987) резонно задает

ряд вопросов: почему ребенок подчиняется приказам взрослых? Зачем ребенок начинает воспроизводить речевые инструкции (ведь он может их и не воспроизводить)? Во имя чего, давая инструкции самому себе, ребенок подчиняется им, начинает выполнять их (ведь он может не подчиняться и не выполнять)? Впрочем, заключает П. В. Симонов, с точки зрения теории, где деятельность предшествует потребности и создает ее, подобные вопросы и не возникают. При этом он приводит слова Л. С. Выготского, что «...сама мысль рождается не из другой мысли, а из мотивирующей сферы нашего сознания, которая охватывает наши влечения и потребности, наши интересы и побуждения, наши аффекты и эмоции» (1956, с. 379). Однако, защищая значение потребностей в детерминации поведения человека, П. В. Симонов впадает в другую крайность – он считает, что потребности являются основой и движущей силой человеческого поведения, и отождествляет их с мотивами.

На этих же позициях стоит и Д. В. Колесов (1991), разработавший оригинальную концепцию развития психики, движущей силой которой являются потребности. Связи организма с внешней средой он называет *потребностными связями*, которые могут иметь разную степень напряженности (активность и покой, возбуждение и торможение). Он вводит понятие *потребностного цикла* как единицы жизнедеятельности и единицы структурно-функциональной, включающей в себя как морфологическую основу, так и опреде-

ленные соответствующие ей процессы. Началом потребностного цикла является возникновение в организме дефицита веществ, энергии, информации. Напряжение потребностных связей со средой есть потребностное возбуждение, которое у высших существ может иметь определенную модальность, окраску (голод, жажда и т. п.). Потребностное возбуждение в его отношении к последующей деятельности есть *потребностное побуждение*. У человека оно может сохраняться в течение длительного времени, проявляясь при каждом подходящем случае. Такое побуждение, имеющее тонический характер, автор называет *установкой*.

При удовлетворении потребности заканчивается потребностный цикл. Удовлетворение потребности, пишет Д. В. Колесов, – это *овладение* предметом потребности и его *использование*. При этом существуют способы как овладения, так и использования, причем первые более разнообразны, так как связаны с конкретными условиями, в которых происходит удовлетворение потребности. Исполнительская активность существа, ориентированная в направлении его потребностных связей с окружающей средой, понимается автором как *деятельность*.

Д. В. Колесов говорит о *ядре потребности*, которое состоит из модели потребного результата – МПР (соответствующего, по П. К. Анохину, «акцептору действия») и генератора потребностного возбуждения (побудительной активности). Исходящее из генератора возбуждение побуждает исполни-

тельную систему к деятельности (к воздействию на определенный объект окружающей среды). Информация о полезном результате проходит через МПР, играющую роль фильтра, к ядру потребности и ведет к затормаживанию генератора, т. е. к угасанию потребностного возбуждения; и деятельность исполнительной системы на время прекращается, существо «успокаивается».

Естественно, возникает вопрос, каким образом приводится в действие генератор возбуждения. Автор рассматривает три варианта:

- 1) возбуждение в генераторе возникает спонтанно, как результат формирующегося в ходе обмена веществ дефицита. При этом возбуждение генератора (гипоталамуса) не только «запускает» очередной потребностный цикл, но и повышает чувствительность детектора к имеющимся в окружающей среде полезным веществам, что облегчает их обнаружение;
- 2) возбуждение в генераторе возникает вследствие внешнего воздействия значимого объекта (это и обнаружение опасного объекта и уклонение от контакта с ним);
- 3) совмещение спонтанного возникновения возбуждения с воздействием на детектор полезного объекта. Это свойственно потребности в продолжении вида: накопление гонадотропных и половых гормонов и восприятие обладающего необходимыми свойствами существа противоположного пола.

В отличие от А. Н. Леонтьева, Д. В. Колесов считает, что

любая потребность заранее «знает», что ей нужно («На то и потребностные эталоны!» – восклицает автор), но не «знает» или не всегда «знает», через какой объект внешнего мира (т. е. путем взаимодействия с каким объектом, путем усвоения какого объекта и т. д.) она это получит: это «знание» приобретается в ходе накопления жизненного опыта, путем проб и ошибок, благодаря научению, хотя некоторые ключевые сигналы действительно имеют врожденный характер, равно как и некоторые способы деятельности.

Соотношения между потребностями и мотивами, исходя из высказанных в психологической литературе точек зрения, можно систематизировать следующим образом:

- 1) между потребностью и мотивом возможны далекие и опосредствованные отношения;
- 2) потребность дает толчок к возникновению мотива;
- 3) потребность преобразуется в мотив после опредмечивания, т. е. после нахождения предмета, могущего ее удовлетворить;
- 4) потребность – часть мотива (В. А. Иванников, например, считает, что если побуждение принять за мотив, то частью этого побуждения является потребность);
- 5) потребность и есть мотив (Л. И. Божович, А. Г. Ковалев, К. К. Платонов, С. Л. Рубинштейн и многие другие).

Против того, что потребность и есть мотив, возражает С. П. Манукян (1984), считающий, во-первых, что потребности нельзя отождествлять с мотивами, а во-вторых, что потреб-

ности не могут являться побудителями деятельности. Конечно, мнение С. П. Манукяна, что потребность не побуждает деятельность и поведение, в определенной степени справедливо. Ведь потребность детерминирует поведение человека не прямо, а опосредованно, через другие психологические образования. Однако без потребности, часто принимающей у человека форму долженствования, побуждение к деятельности становится невозможным, если речь идет о сознательной, произвольной активности человека.

Отождествить мотив с потребностью не позволяет ряд обстоятельств. Во-первых, потребность не полностью объясняет причину *конкретного* действия или поступка, почему делается так или иначе, – ведь одна и та же потребность может быть удовлетворена разными средствами и способами. Во-вторых, мотив-потребность отделяется от идеальной (представляемой человеком) цели, поэтому не ясно, почему мотив имеет целенаправленность. А. Н. Леонтьев по этому поводу пишет, что субъективные переживания, хотения, желания не являются мотивами, потому что сами по себе они не способны породить *направленную* деятельность. Действительно, в случае принятия потребности за мотив нельзя ответить на вопросы «зачем», «для чего» человек проявляет данную активность, т. е. не ясны цель и *смысл* активности. В-третьих, принятие потребности за мотив ведет к тому, что говорят об удовлетворении мотива, а не потребности, о цели как средстве удовлетворения мотива, а не потребности,

о наследственных и приобретенных мотивах (В. С. Мерлин, 1971), что не совсем корректно.

Таким образом, при принятии потребности за мотив остается много вопросов, неясностей и появляется некорректность в использовании терминов и словосочетаний. Поэтому закономерны попытки ряда психологов подойти к пониманию мотива с других позиций.

Начало этому в отечественной психологии положил А. В. Веденов (1956), который считал, что вопрос об основных источниках поведения личности еще не решен, и что хотя удовлетворение потребностей имеет большое значение в жизни человека, однако его жизнь и деятельность не сводятся к удовлетворению им своих собственных потребностей. Человек зачастую действует на основе потребностей всего общества, на основе требований общества и коллектива.

Возникшая по этому поводу в отечественной психологической литературе дискуссия отразила неопределенность понимания не столько мотива, сколько потребности (о чем говорилось в главе 1 данной книги). Например, В. Н. Колбаковский (1956) писал, что потребность личности и потребности общества – явления одинаковой природы (выражают определенную *необходимость*) и поэтому побуждают и направляют поведение человека при помощи одного и того же психологического механизма. С этим решительно не согласен Ш. Н. Чхартишвили (1958), который разделяет потребности личности и потребности общества, считая первые пси-

хологическим феноменом, а вторые – социально-экономическим (с чем я согласен и о чем речь шла в начале главы 1). Он дает подробное обоснование этих различий, в котором главным тезисом является то, что личность в состоянии осознать потребности общества, но процесс осознания не есть потребность, он не содержит в себе импульса, нужного для активности, не обладает силой, необходимой для приведения в действие актов поведения. Потребности общества удовлетворяются производством, а потребности личности – потреблением.

Ш. Н. Чхартисвили пишет, что «потребность является самым основным фактором активности человека. Нет поведения, которое не имело бы в виду потребности... Без отношения к потребности активность личности потеряла бы всякий смысл и значение.

Однако это не значит, – продолжает он, – что поведение личности всегда побуждается и направляется живым процессом потребности, что личность всегда приходит в действие под влиянием непосредственного давления потребности и ставит себе целью удовлетворение этой потребности, которую она испытывает в данный момент; что *сама личность* вне импульса потребности вообще лишена способности ко всякой активности» (1958, с. 118). «...Личности удастся возвыситься над импульсами потребностей лишь благодаря той ее особенности, которую можно назвать волей» (там же, с. 120). В связи с этим Ш. Н. Чхартисвили (1958, 1967) выде-

ляет импульсивное поведение, когда человек руководствуется потребностью («я хочу») и волевое поведение, когда человек исходит из понимания чувства долга («я должен»).

В то же время при попытке объяснить активность человека не только потребностями ряд авторов впадают в другую крайность, так как потребности фактически отделяются от мотива.

## **3.2. Мотив как цель (предмет удовлетворения потребности)**

В «Словаре русского языка» С. И. Ожегова говорится, что цель – это то, к чему стремятся, и то, что надо осуществить. Таким образом, целью может являться как предмет, объект, так и действие.

С. Л. Рубинштейн предмет удовлетворения потребности тоже рассматривает как цель, когда говорит о том, что предметы становятся объектами желаний и возможными целями действий субъекта, когда он включает их в практическое осознание своего отношения к потребности. Поэтому, когда А. Н. Леонтьев и сторонники его точки зрения говорят о предмете, могущем удовлетворить потребность, как о мотиве, правомерно отнести это к той группе представлений, в которой в качестве мотива выступает цель (хотя сам А. Н. Леонтьев и его последователи в большинстве высказываний этот мотив отделяют от цели, принимая в качестве последней только действие по удовлетворению потребности или вообще не уточняя ее).

Правда, А. Н. Леонтьев не отвергает возможность превращения цели в мотив: «Генетически исходным для человеческой деятельности является несовпадение мотивов и целей. Напротив, их совпадение есть вторичное явление: либо результат приобретения целью самостоятельной побуди-

тельной силы, либо результат осознания мотивов, превращающего их в мотивы-цели» (1975, с. 201). В другой работе (1972) он подчеркивает, что термин «мотив» употребляется им не для обозначения переживания потребности, а как обозначающий то объективное, в чем эта потребность конкретизируется в данных условиях и на что направлена деятельность. Воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет приобретает свою побудительную функцию, т. е. становится мотивом. Следует отметить, что мотивом деятельности он называл как идеальный (представляемый), так и материальный предмет потребности. Для А. Н. Леонтьева, например, стакан с водой тоже является мотивом. Впрочем, такая точка зрения на мотив существует и в быту, и в литературе, и в юриспруденции (когда, например, в качестве мотива преступления объявляются деньги, драгоценности и т. п.).

По А. Н. Леонтьеву, направленность побуждению придает именно объект (кстати, понимаемый довольно широко, не только как предмет, вещь). Он выступает в роли стрелочника, указывающего направление реализации имеющегося у человека побуждения. Больше того, «опредмечивание потребности», как выражался А. Н. Леонтьев, придает этому побуждению *смысл*, и, по существу, побудителем деятельности выступает не сам предмет, а *его значение для субъекта*. Недаром он приписывал мотиву *смыслообразующую функцию*. Отсюда становятся понятными рассуждения о «сдвиге мотива на цель», когда побуждает к деятельности уже не же-

ление завладеть предметом, а выполнение самого действия (вследствие пробуждения к нему интереса), получение от него удовольствия. Об этом, кстати, говорил еще Г. Олпорт (Allport G., 1937), когда формулировал принцип функциональной автономии: первоначально инструментальные действия, выполняющие вспомогательную роль как средства, могут приобретать самостоятельную (интринсивную) привлекательность. По существу, речь идет о приобретении действием самостоятельного смысла (и поэтому точнее было бы сказать, что на цель сдвигается не мотив, а смысл).

Придерживается взглядов А. Н. Леонтьева на роль предметов в побуждении деятельности и С. П. Манукян. Он считает спорной или даже ошибочной точку зрения философов-материалистов Древней Греции Аристотеля, Лукреция Кара (а в наше время – Л. И. Божович и др.) о том, что нужда заставляет человека создавать предметы удовлетворения потребностей.

Согласно представлениям С. П. Манукяна, определенные предметы и явления (объекты) порождают потребность с конкретным предметным содержанием. Это содержание каждый раз *актуализирует* данную потребность, если человек встречается с этим объектом или образ его по каким-то причинам воспроизводится в сознании. Значит, делает вывод С. П. Манукян, не потребность вызывает деятельность (при актуализации потребности начинается деятельность человека по ее удовлетворению), а предмет потребности или

его образ. Этот вывод автор распространяет и на биологические потребности, когда утверждает, что они не являются побудителями целеустремленной деятельности человека. Биологические потребности вначале выступают как психическое состояние напряженности, при котором человек не знает, чего ему хочется. Только после того как он встречается с объектом, могущим удовлетворить эту *неизвестную* человеку потребность или снять напряжение, такое состояние превращается в стремление к данному объекту. Многократное повторение подобного положения порождает новую потребность с определенным предметным содержанием.

Можно понять логику рассуждений С. П. Манукяна и даже частично согласиться с ним, если использовать понятия нужды и потребности личности. Тогда психическое состояние напряженности («неизвестная потребность», по не очень удачному выражению автора) будет отражать нужду, а определенная потребность – потребность личности. Однако автор не использует эти понятия, и в то же время такое понимание нужды и потребности не устраняет ряд неясностей в его рассуждениях. Так, автор не разделяет *порождение* потребностей объектами и *актуализацию* потребностей объектами, а это не одно и то же. Можно согласиться с тем, что появившийся перед человеком объект может актуализировать (оживить) какую-то потребность, если ее удовлетворение с помощью этого объекта доставляло в прошлом человеку удовольствие. В отношении же порождения потребно-

сти появившимся объектом или его образом, хочет того автор или нет, он скатывается на позиции детерминации поведения по типу стимул-реакция (S-R), где потребность вообще-то и не нужна. Например, С. П. Манукян пишет, что каждый раз, когда в сознании человека по какому-то поводу воссоздается образ знакомых людей, актуализируется потребность встречи с ними. Хотя этот пример относится к актуализации потребности, очевидно, что утверждение автора далеко не бесспорно. Образы знакомых могут вызвать потребность общения с ними (если мы, например, давно не виделись), но могут и не вызвать такую потребность. Тем более трудно согласиться с тем, что «овладение» предметами культуры само по себе порождает потребности как социальные, так и биологические.

Некоторая прямолинейность высказываний А. Н. Леонтьева о мотиве как предмете удовлетворения потребности дает основание для буквального их понимания, что, естественно, вызывает критику его представлений со стороны ряда психологов (К. А. Абульханова-Славская, 1980; Л. И. Божович, 1969; И. В. Имедадзе, 1986; и др.). Действительно, как можно принимать за мотив стакан с водой (притом не представляемый, а реальный)? В лучшем случае он может быть стимулом. А как известно, внешние стимулы могут оживлять, побуждать потребности своей привлекательностью, но сами не могут быть *психологическими образованиями*, именуемыми мотивами.

Л. И. Божович не без оснований считает сомнительным то, что предметы *порождают* потребность. К чему это понимание генезиса потребностей (А. Н. Леонтьевым, С. П. Манукяном и другими) может привести, видно из высказывания самого С. П. Манукяна: «Важно, что человек не по своей воле стремится к объекту, а объект по каким-то причинам приобретает притягательную силу для человека» (1984, с. 132). Такая детерминация походит на инстинктивное поведение, в лучшем случае – на влечение.

Фетишизируя объекты как источники активности человека<sup>5</sup>, С. П. Манукян не очень задумывается над тем, почему у человека возникают образы тех или иных объектов, оживляющих потребности. «По какому-то поводу», – так пишет он, но это не объяснение. Справедливо утверждая, что объекты побуждают тогда, когда в сознании отражается их значение для человека, автор не задумывается над тем, чем обусловлено *в данный момент* значение этого объекта. Только при наличии какой-то потребности объект становится значимым в данной ситуации, так как у человека уже имеется опыт его использования для удовлетворения такой потребности. Другое дело, что появление нужного объекта может усилить энергию потребности, направить ее в определенном направлении. Но это не значит, что объект обладает побудительной энергией в отношении деятельности, сам по себе побуждает

---

<sup>5</sup> О роли объектов (предметов) в мотивации деятельности и поведения человека см. также раздел 6.6.

деятельность, является конечной причиной поведения.

Более справедливым представляется взгляд на этот вопрос И. М. Сеченова, который писал: «...жизненные потребности рожают хотения, и уже эти ведут за собой действия; хотение будет тогда мотивом или целью, а движения – действием или средством достижения цели... Без хотения как мотива или импульса движение было бы вообще бессмысленно» (1952, с. 516).

Надо сказать, что в своем критическом порыве некоторые психологи «вместе с водой... выплеснули и ребенка» – то ценное, что имеется во взглядах А. Н. Леонтьева. В частности, И. В. Имедадзе (1986) отрицает, что конкретную направленность побуждению придает объект удовлетворения потребности, считая, что побуждает деятельность даже не мотив, а потребность.

Та же крайность имеется и в критике педагога Л. П. Кичатинова, который спрашивает: каковы задачи воспитателя (если он придерживается точки зрения А. Н. Леонтьева) по формированию мотивов – формировать предметы деятельности? Для воспитателя важно отношение к предметам, смысл работы, заключает автор. Но ведь именно для придания смысла деятельности А. Н. Леонтьев и выдвинул свои представления о мотиве. И вот это-то глубинное понимание мотива многими читающими его работы и не воспринимается, тем более что сам А. Н. Леонтьев отдельными своими высказываниями заставляет читателя понимать все по-дру-

гому. Так, он говорит о *мотивах-стимулах*, выполняющих роль побудительных факторов, но лишенных смыслообразующей функции (в качестве таковых у него выступают деньги).

Такая позиция А. Н. Леонтьева близка представлениям К. Левина (1970), писавшего, что вещи и события мира для нас не нейтральны; многие из них предъявляют по отношению к нам определенную «волю». У человека нет власти над своим поведением, кроме той власти, которую имеют над его поведением вещи, продолжает он (так, например, хорошая погода, красивый ландшафт влекут нас к прогулке). Сила требований, с которыми подступают к человеку вещи, может быть различна: от непреодолимого влечения до слабого «напрашивания». Но К. Левин *ставит побудительную силу вещей в связь с потребностями и намерениями субъекта*: изменение «характера требований» происходит соответственно изменениям потребностей и интересов человека. Власть вещей над поведением человек подчиняет себе, заставляет служить своим целям, направляет по-своему.

Л. И. Божович, соглашаясь с А. Н. Леонтьевым в том, что потребность не может определить целенаправленное действие человека, а может вызвать лишь неорганизованную активность (исключая инстинктивные биологические потребности, которые связаны с врожденными механизмами их удовлетворения), считает, что предметы, постоянно удовлетворяющие ту или иную потребность, как бы фиксируют в

себе эту потребность. В результате они и приобретают способность побуждать поведение и деятельность человека даже в тех случаях, когда соответствующая потребность не была *предварительно* актуализирована: сначала эти предметы только реализуют, а потом и вызывают (очевидно, по механизму условного рефлекса) соответствующую потребность. Следовательно, предметы, в представлении Л. И. Божович, являются лишь *побудителями потребностей*, а не действий или деятельности. Без оживления потребности под воздействием предмета активность человека проявиться не может.

Но и отбросив все двусмысленное и негативное, что имеется во взглядах А. Н. Леонтьева на мотив, оставив только все положительное, принять предмет-цель за мотив не представляется возможным, даже если учесть ограничение, введенное Д. В. Колесовым: предмет выступает в качестве мотива лишь у маленького ребенка (из-за неразвитости произвольных функций) или в том случае, если он новый (т. е. является мотивом исследовательской деятельности). Во-первых, мы не получим ответ на вопрос, почему человек совершает данное действие, поступок; ведь одна и та же цель может удовлетворять разные потребности, т. е. соотноситься с разными причинами. Во-вторых, принятие за мотив предмета практически устраняет возможность говорить о таких характеристиках мотива, как его сила и устойчивость; нельзя же сказать, что предмет обладает силой, а сочетание «устойчивость предмета» скорее будет понято с точки зрения фи-

зики, чем психологии. Предметы могут обладать степенью (силой) *привлекательности*, но это скорее характеристика стимула, а не мотива. Возникают и другие стилистические недоразумения, когда говорят, например, об активно достигаемых человеком мотивах (В. К. Вилюнас), понимая под этим овладение предметами. В-третьих, в связи с представлением о мотиве как предмете говорят о роли мотива в формировании потребностей, а не о роли потребностей в формировании мотива, т. е. процесс мотивации ставится с ног на голову. Между тем В. К. Вилюнас справедливо отмечает, что даже психического отражения предмета недостаточно для того, чтобы вызвать деятельность субъекта. Для этого должна быть еще актуализирована потребность, которой отвечает этот предмет, иначе живые существа, столкнувшись с предметом потребности, каждый раз приступали бы к ее удовлетворению вне зависимости от того, есть ли в данный момент в этом нужда или нет.

Аналогичной точки зрения придерживаются также философы и социологи. Например, В. И. Оссовский пишет, что переживание индивидом ценностей-объектов далеко не всегда сопровождается восприятием их как предметов удовлетворения потребности. Нужда возникает лишь по отношению к объекту, который признается человеком значимым (ценным). Это означает, что объект может выступать в роли стимула лишь тогда, когда человек подготовлен для такого его восприятия, т. е. когда есть потребность в нем или ему

подобных. В этом случае у человека возникает побуждение к овладению этим объектом. Поэтому Ш. Н. Чхартишвили считает, что мотив – это объективная ценность (продукта деятельности, знания).

### 3.3. Мотив как побуждение

Еще с прошлого века мотив многими психологами трактовался как побудительная (движущая) сила, как побуждение (говорить о «побудительных» мотивах, как часто делается, это все равно что сказать «масло масляное»: мотив всегда побуждает либо что-то делать, либо не делать). При этом, как всегда, нестрогость в использовании понятий привела к тому, что за мотив стала приниматься любая причина, вызывающая побуждение, а не только само побуждение. Отсюда мотивами стали любые стимулы, а «побудитель» и «побуждение» стали синонимами. При этом биологи, физиологи и психологи-бихевиористы за мотив в основном принимали внешний стимул (даже И. М. Сеченов писал, что первая причина всякого человеческого действия лежит вне его). Между тем Г. Олпорт справедливо отмечает, что в качестве объектов, побуждающих деятельность человека, могут выступать и отсутствующие (представляемые или воображаемые) объекты. Таким образом, побудителей (детерминант) поведения может быть много, и они могут быть как внешними, так и внутренними (например, боль). Однако не все они могут быть отнесены к мотивам. Возникает вопрос: что может служить критерием различения мотивационных и немотивационных детерминант, т. е. какие причины можно рассматривать как мотивационное побуждение, а какие – нет?

В западной психологии распространенным решением этого вопроса является различие способа (как) и причины (почему) поведения: к мотивации относят только причины. При этом считается, что мотивация отвечает за стратегическую направленность поведения на цель, тогда как способ поведения, его тактическая реализация определяются не причиной, а опытом и научением. Но, как отмечает Ж. Нюттен, в этом случае понятие «мотивация» становится излишним, так как процессы стимуляции и научения достаточны для объяснения поведения. Кроме того, с точки зрения В. К. Вилюнаса (1990), отдельные механизмы мотивации отвечают именно за способ поведения, т. е. за то, как делается.

Разграничение мотивационных и немотивационных причин, т. е. побуждения и стимула, целесообразно осуществлять и по механизму ответных реакций человека: произвольному или непроизвольному. «Мотивация – через психику реализующаяся детерминация», – писал С. Л. Рубинштейн. Поэтому должна быть детерминирована не только и не столько физиологическая реакция, сколько психическая, затрагивающая высшие уровни психической регуляции, связанная с осознанием стимула и приданием ему той или иной значимости. Только после этого у человека может появиться желание или осознание необходимости реагировать на стимул тем или иным способом, определяется цель и появляется стремление к ее достижению. Вследствие этого большинство отечественных и зарубежных психологов считают, что мо-

тив – это не любое возникшее в организме человека побуждение (понимаемое как состояние), а *внутреннее осознанное побуждение*, отражающее готовность человека к действию или поступку. Таким образом, стимул вызывает (побуждает) действие или поступок не прямо, а опосредованно, через мотив: побудителем мотива является стимул, а побудителем действия или поступка – внутреннее осознанное побуждение, принимаемое многими психологами в качестве мотива. Х. Хекхаузен по этому поводу пишет, что мотивация – это побуждение к действию определенным мотивом (обратим внимание: не стимулом, а именно мотивом).

Последовательным сторонником точки зрения, что мотив – это *осознанное* побуждение, является В. И. Ковалев. Побуждение он рассматривает как самостоятельный психологический феномен, хотя и проистекающий от отражения в сознании потребностей, но имеющий свою специфику. В связи с этим он отделяет мотив от установок, целей, отношений, состояний, влечений, желаний. У М. Ш. Магомед-Эминова (1987) мотив – только один из видов побуждений, наряду с потребностями, диспозициями (устойчивыми свойствами личности), интересами и т. п. В то же время ряд психологов (в частности, А. А. Файзуллаев, 1985, 1987, 1989) не сводят мотив к побуждению и даже более того – отделяют мотив от побуждения.

Таким образом, различные соотношения между мотивом и побуждением, декларируемые разными авторами, можно

представить в виде следующих схем:

мотив – > побуждение – > действие (Х. Хекхаузен),  
побуждение (мотив) – > действие (В. И. Ковалев),  
побуждение – > мотив – > действие (А. А. Файзуллаев).

Ограниченность этих схем очевидна. Если оторвать побуждение от мотива, то он теряет побудительную силу и говорить о нем становится просто бессмысленным. В то же время свести мотив только к побуждению также нет достаточных оснований.

Во-первых, побудительностью обладает и потребность, о чем уже говорилось в предыдущей главе, причем побуждение можно рассматривать как состояние внутреннего (потребностного) напряжения – состояние, одинаковое для разных мотивов.

Во-вторых, побуждение в силу своей неспецифичности не раскрывает содержательную сторону мотива, не объясняет причину и смысл проявляемой человеком активности (если, конечно, не принимать, как это, к примеру, у В. И. Ковалева, за побуждение сам мотив).

Например, побуждение к занятиям спортом может быть сначала обусловлено необходимостью укрепления здоровья, затем получением удовольствия от процесса выполнения физических упражнений, потом – стремлением достигнуть определенного спортивного результата и т. д.

Как видим, побуждение не дает ответов на вопросы – почему, для чего, из-за чего? А ведь понятие мотива нужно

прежде всего для того, чтобы получить ответы на эти вопросы. Неслучайно Х. Хекхаузен, говоря о мотивации, делает упор на том, что она должна дать ответ на вопрос «зачем?»; он отмечает, что по отношению к непроизвольной активности этот вопрос лишен смысла, поскольку ей нельзя приписать намерения.

В-третьих, мешает принятию побуждения за мотив и то, что у человека имеются поступки, связанные с обоснованным (мотивированным) отказом что-то делать. Причина отказа есть, а побуждения к действию нет. Поэтому трудно согласиться с утверждением, что мотив – только то, что заставляет человека действовать. В соответствии с мотивом можно и бездействовать. Такие мотивы называют *отрицательными*.

Признавая в большинстве случаев за мотивом побудительную силу (функцию), психологи, естественно, задумываются о том, откуда эта побудительная энергия берется. И тут снова возникают различия во взглядах об истоках побудительности. Одни считают, что побуждение берется от потребности, другие – от предмета удовлетворения потребности. Кроме того, и сама роль побуждения рассматривается по-разному. У одних – это побуждение к действию, у других – это то, что побуждает к постановке целей. Наконец, в ряде случаев побуждение как состояние, как энергетический заряд подменяется причиной побуждения: идеалами, ценностными ориентациями, потребностями, целями, интересами.

### 3.4. Мотив как намерение

К. Левин (K. Lewin, 1969) понимал намерение как такой волевой акт, который создает ситуации, позволяющие человеку положиться на действие внешних стимулов так, что выполнение намеренного действия становится уже не волевым действием, а чисто условно-рефлекторным. В доказательство он приводит пример с почтовым ящиком. Я решаю опустить письмо, для этого запоминаю соответствующую связь между почтовым ящиком и своим действием. В этом и только в этом видит К. Левин существо намерения, которое, как он отмечал, похоже на потребность (он называет ее квазипотребностью). Я создал известную связь, которая дальше будет действовать автоматически, на манер естественной потребности. Стоит мне сейчас выйти на улицу, и первый же почтовый ящик заставит меня автоматически проделать всю операцию опускания письма. Намеренность и основывается на том, пишет К. Левин, чтобы создать действие, вытекающее из непосредственного требования вещей (окружающего поля).

Л. И. Божович намерения рассматриваются в качестве побудителей поведения в тех случаях, когда принимаются решения. При этом она отмечает, что намерения возникают на базе потребностей, которые не могут быть удовлетворены прямо и требуют ряда промежуточных звеньев, не имеющих

своей собственной побудительной силы. В этом случае они выступают в качестве побудителя действий, направленных на достижение промежуточных целей.

В работах других авторов отмечается, что намерение формируется тогда, когда цель деятельности отдалена и ее достижение отсрочено, и что оно является результатом влияния потребности – с одной стороны, и интеллектуальной активности человека (связанной с осознанием средств достижения цели) – с другой. Таким образом, в *намерении* подчеркивается интеллектуальная сторона возникающего побуждения, приводящая к принятию человеком решения.

Хотя ни в одной работе намерение не отождествляется прямо с мотивом и не рассматривается их соотношение, признание за намерением побудительной силы указывает на то, что оно самым тесным образом связано с мотивацией и мотивом. Неслучайно в психопатологии одним из нарушений мотивационной сферы считается ослабление намерения (Б. В. Зейгарник, 1969), а К. Левин говорил о *действиях по намерению*. Зная намерения человека, можно ответить на вопросы: «чего хочет достичь?», «что и как хочет сделать?», т. е. значительно продвинуться в понимании оснований действия или поступка. Намерение подчеркивает устремление человека в будущее, его замысел, предположение, готовность что-то сделать, осмысленность принимаемого решения. И наоборот, когда говорят: он это сделал без всякого намерения (т. е. без определенной цели, неумыш-

ленно, ненарочно, случайно), хотя подчеркнуть отсутствие предварительного осмысления действия и его последствий («У меня и в мыслях не было», – часто говорим мы; А. С. Пушкин в «Евгении Онегине» писал: «Не мысля гордый свет забавить», т. е. не имея такого намерения). Таким образом, в намерении наиболее ярко проявляется смысл предполагаемых действий и поступков, их произвольный характер.

Но намерение не раскрывает первоначальную причину действия или поступка, не отвечает на вопрос «почему?», а в ряде случаев не содержит и побуждения (именно из-за того, что цель, выбираемая человеком, может быть отдаленной по времени; например, подросток может заявить, что по окончании школы намерен поступить в институт; к этому случаю нельзя применить слова: «в крови горит огонь желанья», огня-то нет, а есть задумка, предположение, возможно, трезвый расчет).

### **3.5. Мотив как устойчивые свойства (личностные диспозиции)**

Точка зрения, что мотив – это устойчивые характеристики личности, в основном характерна для работ западных психологов, но имеет сторонников и в нашей стране.

В западной психологии устойчивые (диспозиционные) и переменные факторы мотивации (М. Мадсен [M. Madsen, 1959]), устойчивые и функциональные переменные (Х. Мюррей [H. Murrey, 1938]), личностные и ситуационные детерминанты (Дж. Аткинсон [J. Atkinson, 1964]) рассматриваются как критерии разделения мотива и мотивации. Авторы отмечают, что устойчивые характеристики личности обуславливают поведение и деятельность в такой же степени, как и внешние стимулы. Личностные диспозиции (предпочтения, склонности, установки, ценности, мировоззрение, идеалы) должны принимать участие в формировании конкретного мотива.

Ряд отечественных психологов (К. К. Платонов, В. С. Мерлин, М. Ш. Магомед-Эминов) тоже считают, что в качестве мотивов, наряду с психическими состояниями, могут выступать и свойства личности. Б. В. Зейгарник, опираясь на введенный Г. Олпортом для обозначения механизма развития личности термин «черта», считает, что это не черта личности, а черта-мотив, черта-интерес.

Однако принятие свойств личности за мотив тоже не решает проблемы, тем более, что многие личностные свойства (диспозиции) скорее являются потребностями, например стремление к деятельности, к наслаждению, потребность в новых впечатлениях, либидо, потребность в самосохранении, в знаниях, стремление к самоуважению, к творчеству, художественная потребность. В то же время устойчивые свойства личности (интересы и склонности, предпочтения и идеалы, установки и мировоззрение) могут оказывать влияние на принимаемые человеком решения; т. е. свойства личности могут быть включены в основание действий и поступков человека.

## 3.6. Мотив как состояние

Такой подход (мотив как состояние) обозначен в «Философском энциклопедическом словаре» (1983) и в работе Р. А. Пилюна (1984), в которой он пишет, что мотивом называется особое состояние человека, заставляющее его действовать или бездействовать. Дж. Гилфорд (J. Guilford, 1956) тоже не исключает состояния как фактора начала и поддержания активности, а Е. Р. Хилгард (E. Hilgard, 1957) прямо пишет, что мотивом является любое состояние организма, которое имеет влияние на его готовность к началу или продолжению определенного поведения. К этим авторам можно добавить и тех, кто за мотивы принимает эмоции, ведь они по существу тоже являются состояниями.

Конечно, нельзя отрицать, что побуждение к действию или поступку может быть обусловлено возникновением того или иного состояния. Ведь переживание нужды (как одного из компонентов потребности личности) тоже является состоянием, и именно это переживание дает толчок к проявлению человеком психической и физической активности. Однако свести мотив только к состоянию так же неправомерно, как и принять за мотив нужду. Поэтому трудно согласиться и с развиваемым А. М. Мейерович (1987) взглядом (самим по себе интересным), что мотивом деятельности является «модель потребного состояния».

Автор некритично воспринимает положение А. Н. Леонтьева о том, что потребность, еще «не зная» своего предмета, не способна направлять и регулировать деятельность; на этом основании он полагает, что образ не существующего в действительности предмета не может возникнуть на основе потребности. Отсюда возникает, пишет А. М. Мейерович, проблема определения того звена, которое опосредствует связь между потребностью и «неизвестным» предметом, способным ее удовлетворить. Им, по его мнению, является отражение в сознании того состояния личности, которое возникает в ситуации удовлетворения потребности. Формированию образа предмета потребности предшествует предвосхищение, моделирование «потребного» состояния личности (т. е. предвкушения состояния удовлетворения). Эта «модель потребного состояния» и является, по мнению А. М. Мейеровича, мотивом деятельности, отражающим то, ради чего она совершается.

Можно согласиться с автором, что такое предвосхищение может иметь место и что оно обладает побудительной силой, но принять только его в качестве мотива трудно. Ведь по сути «модель потребностного состояния» является одним из видов цели (целевым состоянием).

## 3.7. Мотив как формулировка

Такое понимание мотива предложено польским психологом и психотерапевтом К. Обуховским (1972). Оно весьма близко к пониманию другого польского психолога, А. Левицкого: «Мотив – это психический процесс, который изнутри стимулирует нас к постановке цели и принятию соответствующих средств действия» (цит. по: К. Обуховский, 1972, с. 20–21). К. Обуховский заменил слово «процесс» словом «формулировка», считая, что мотив – это формулировка цели и средств. Он намеренно сужает понятие «мотив», не включая в него побудительные факторы, связанные с состоянием напряжения как следствием потребности; за мотивом оставляется только содержательная сторона (мотив как довод, аргумент, который может быть приведен и другим человеком, поэтому автор пишет, что мотив можно внушить). К. Обуховский (1972, с. 17) рассматривает мотив как фактор, который дает возможность человеку сформулировать решение о начале деятельности. «Если человек не сформулировал мотива совершенного или совершаемого действия, это практически означает только то, что он не имел мотива действия и, следовательно, действие его было немотивированным», – пишет он. Таким образом, формулировка помогает человеку *уяснить* цель действия и дает возможность принять решение о начале действия.

Несомненным достоинством точки зрения К. Обуховского на мотив является то, что она акцентирует внимание на осознанности цели и средств ее достижения, и это сближает ее с пониманием В. Н. Мясищевым (1957), И. В. Имедадзе (1989) и другими авторами мотива как *основания* своего действия и поступка. Однако нельзя не видеть и ограниченность такого понимания мотива только как толкования, объяснения причины действия, лишенного энергетического потенциала. Мотив, по К. Обуховскому, придает лишь характер разумности активности человека, возникшей как бы помимо его воли. Он прямо пишет, что фактор, динамизирующий действие, это что-то иное, а не мотив.

Во взглядах К. Обуховского остается непонятным, почему формулировка и вербализация цели и средств ее достижения (последнее он называет программой) дает возможность человеку начать действие.

Да и сам К. Обуховский понимает, что его трактовка мотива не позволяет получить ответы на вопросы о причинах действий и поступков. Так, придавая определенное значение в формировании мотива установкам, он пишет, что они помогают понять, почему человек в данный момент и в данной ситуации выбирает тот, а не иной мотив поведения, но не объясняет, почему возникает сам процесс выбора, почему человек прилагает усилия, чтобы выполнить зачастую кропотливое и требующее нервного напряжения исключение мотивов (т. е. тех или иных аргументов, доводов). С его точ-

ки зрения, это объяснение дают потребности, которые в состав мотива им не включаются. Однако вольно или невольно этот психолог сам пришел к выводу, что без включения в рассмотрение потребностей понять причины поведения и действий человека невозможно и что формулировка цели и средств ее достижения не может полностью объяснить сознательную активность человека, т. е. такую активность, которая направлена на достижение заранее запрограммированного результата.

Сходную с К. Обуховским позицию во взгляде на мотив занимает и П. И. Иванов (1967). Мотивами действий он называет все то, чем определяется степень приемлемости целей и путей, ведущих к достижению этих целей. Мотив – это ответ на вопрос, почему человек ставит перед собой эту цель, а не другую, действует так, а не иначе. Поэтому все вышеуказанные замечания можно отнести и к его мнению по данному вопросу.

## 3.8. Мотив как удовлетворенность

Удовлетворенность в качестве мотива рассматривается В. Г. Асеевым (1976), А. Г. Ковалевым (1969) и П. М. Якобсоном (1969). Наиболее подробно это понимание мотива изложено в работе последнего автора. Правда, он использует термин «удовлетворение». Эта, казалось бы, небольшая терминологическая неточность существенно изменяет суть обсуждаемого вопроса. Дело в том, что удовлетворение является следствием достижения цели – удовлетворения потребности. Удовлетворение – это эмоциональное состояние, возникающее вследствие реализации мотива. Поэтому удовлетворение не может быть ни самим мотивом, ни влиять на его формирование, потому как следствие не может быть причиной самого себя.

Другое дело – удовлетворенность, понимаемая большинством психологов и социологов как *отношение* к выполняемой деятельности, образу жизни (Т. А. Китвель, 1974; Н. Г. Крупнов и И. Г. Столяр, 1972; А. А. Мурутар и П. А. Ви-халем, 1972; Н. Ф. Наумова, 1970; К. Р. Хаав, 1978). Удовлетворенность выполняет долгосрочную оценочную функцию, поэтому она является положительным оценочным отношением, а неудовлетворенность – отрицательным. На основании положительного отношения к своей деятельности субъект имеет долгосрочную мотивационную установку на

ее выполнение. Таким образом, удовлетворенность выступает одним из факторов, влияющих на принятие решения о продолжении деятельности (в основном профессиональной), но не более того. Удовлетворенность скорее усиливает мотив, а не является непосредственным побудителем. Она может служить основанием, т. е. содержательной стороной мотива, объяснять, почему человек занимается данной деятельностью столь длительное время. Однако мотивирующее воздействие удовлетворенность оказывает не всегда. Например, самоуспокоенность достигнутым результатом может снижать силу мотива.

\* \* \*

Подведем кратко итоги. Есть психологи, которые за мотив принимают любой фактор, имеющий, с точки зрения самого человека, особое значение как стимул к какой-либо деятельности, определяя ее ход и результаты. К. Обуховский, справедливо критикуя такой подход, отмечает, что в этом случае мотивом может быть и наличие алкоголя в крови, и боль, вызванная уколом булавки, и препятствие на пути к цели, т. е. – любые внешние стимулы. Детерминация поведения не всегда означает его мотивацию. Мотивация – это внутренняя детерминация поведения и деятельности, которая, конечно же, может быть обусловлена и внешними раздражителями, окружающей человека средой. Но внешняя среда воз-

действует на человека физически, в то время как мотивация – процесс психический, преобразовывающий внешние воздействия во внутреннее побуждение.

Б. Ф. Ломов отмечает, что в исследовании психических явлений попытка искать одну-единственную детерминанту того или иного явления – это тупиковый путь. Любое явление определяется системой детерминант. Справедливость этой мысли видна из изложенного в данной главе.

Рассмотрим ряд равенств: *мотив=потребность*, обладает побудительной силой, но не имеет направленности; *мотив=предмет удовлетворения потребности*, обладает направленностью, но не объясняет ее причину; *мотив=основание*, дает объяснение причины и смысл действия или поступка, но лишен побуждающей функции. Монистические подходы к рассмотрению сущности мотива, когда за него принимают то потребность, то цель, то намерение, то побуждение, то свойства личности, то состояния, себя не оправдывают; нет единства взглядов и по другим вопросам. Например, существенно расходятся мнения о том, откуда берется побуждающая действие или поступок сила. Одни считают, что она берется из потребности, другие – из предмета удовлетворения потребности, третьи – из личностного смысла деятельности, четвертые – из эмоционального переживания потребности. Неудивительно, что для многих авторов (В. Г. Асеев, В. И. Ковалев, Р. С. Немов) мотив является лишь одним из видов побуждений, наряду с потребностями, целями,

стремлениями, интересами и намерениями.

Во многом это связано с тем, что нет четкого понимания самих этих феноменов: что такое потребность, что принимать за цель, каковы соотношения между потребностью и нуждой, детерминацией и мотивацией, мотивацией и мотивом.

Принятие разными авторами за мотив различных психологических феноменов приводит одних к пессимизму и отказу изучать мотивы как психологическое явление, а других – к выбору наиболее «удобной» для той или иной научной дисциплины трактовки мотива. Так, один из педагогов (Л. П. Кичатинов, 1989), рассмотрев ряд подходов к пониманию сущности мотива, сделал заключение, что педагогическим запросам в большей мере соответствует понимание мотива как личностного смысла деятельности субъекта. С его точки зрения, такая трактовка мотива педагогически перспективна, так как указывает главное направление по его формированию: научить воспитанников гармонично сочетать личное и общественное в своей деятельности. Таким образом, автор на первый план поставил педагогическую целесообразность такой трактовки мотива, а соответствует ли эта трактовка реальности, его не очень волнует. Ведь легче желаемое принять за действительное.

## **4. Мотивация как процесс**

### **4.1. Понимание термина «мотивация»**

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900–1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае – как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение (К. Мадсен [K. Madsen, 1959]; Ж. Годфруа, 1992), в другом случае – как совокупность мотивов (К. К. Платонов, 1986), в третьем – как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М. Ш. Магомед-Эминов, 1998), как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И. А. Джидарьян, 1976), как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В. К. Вилюнас, 1990).

Отсюда все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. Например, согласно схеме В. Д. Шадрикова (1982), мотивация обусловлена потребностями и целями личности, уровнем притязаний и идеалами, условиями деятельности (как объективными, внешними, так и субъективными, внутренними – знаниями, умениями, способностями, характером) и мировоззрением, убеждениями и направленностью личности и т. д. С учетом этих факторов происходит принятие решения, формирование намерения. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм.

Однако и в том и в другом случае мотивация у авторов выступает как вторичное по отношению к мотиву образование, явление. Больше того, во втором случае мотивация выступает как *средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов*: возникла ситуация, позволяющая реализовать имеющийся мотив, появляется и мотивация, т. е. процесс регуляции деятельности с помощью мотива. Например, В. А. Иванников (1985) считает, что процесс мотивации начинается с актуализации мотива. Такая трактовка мотивации обусловлена тем, что мотив понимается как предмет удовлетворения потребности (А. Н. Леонтьев), т. е. мотив дан человеку как бы готовым. Его не надо формировать, а надо просто актуализировать (вызвать в сознании человека его образ).

Однако при таком подходе остается непонятным, во-первых, что же придает побудительность – ситуация или мотив, во-вторых, каким образом возникает мотив, если он появляется раньше, чем мотивация. Высказывания авторов о соотношении мотива и мотивации не проясняют этого вопроса. Так, Р. А. Пилюян пишет, что мотивация и мотив – взаимосвязанные, взаимообусловленные психические категории и что мотивы действия формируются на базе определенной мотивации (т. е. мотивы вторичны). И в то же время он утверждает, что через выработку отдельных мотивов мы можем влиять на мотивацию в целом (т. е. уже мотивация зависит от мотивов, которые становятся первичными). Кроме того, автор считает, что мотивы относятся к действиям, а мотивация – к деятельности, не давая этому какого-либо обоснования.

Нелегко выяснить соотношения между мотивацией и мотивом и в книге И. А. Джидарьян (1976). Она пишет, что, в отличие от мотивации, мотив имеет более узкое значение. В нем фиксируется собственно психологическое содержание, а именно тот внутренний фон, на котором разворачивается процесс мотивации поведения в целом. Именно мотив энергизирует и направляет действия человека на каждый момент времени. Спрашивается – в чем же тогда состоит роль мотивации, если все осуществляется с помощью мотива? В этом случае понятие «мотивация» становится лишним.

В. Г. Леонтьев (1992) выделяет два типа мотивации: пер-

вичную, которая проявляется в форме потребности, влечения, драйва, инстинкта, и вторичную, проявляющуюся в форме мотива. Следовательно, в данном случае тоже имеется отождествление мотива с мотивацией. В. Г. Леонтьев полагает, что мотив как форма мотивации возникает только на уровне личности и обеспечивает личностное обоснование решения действовать в определенном направлении для достижения определенных целей, и с этим нельзя не согласиться.

Во многих случаях психологи (а биологи и физиологи – постоянно) под мотивацией имеют в виду детерминацию поведения, поэтому выделяют внешнюю и внутреннюю мотивацию.

Наряду с психологами проблема мотивации и мотива разрабатывается и криминалистами<sup>6</sup>. Среди них тоже нет единого понимания мотивации. В одном случае она понимается как метод самоуправления личности через систему устойчивых побуждений, т. е. через мотивы (К. Е. Игошев, 1974), в другом случае – как процесс формирования мотива поведения (В. Д. Филимонов, 1981), в третьем – как совокупность мотивов, как сложная и противоречивая, изменяющаяся динамическая система (Н. Ф. Кузнецова, 1975).

Таким образом, ни в понимании сущности мотивации, ее роли в регуляции поведения, ни в понимании соотноше-

---

<sup>6</sup> Кстати, первыми работами по мотивам в России были труды юриста Л. И. Петражицкого, например «О мотивах человеческих поступков» (1904).

ний между мотивацией и мотивом нет единства взглядов. Во многих работах эти два понятия используются как синонимы. Выход из создавшегося положения нам видится в том, чтобы рассматривать мотивацию как *динамический процесс формирования мотива* (как основания поступка).

## 4.2. Экстринсивная и интринсивная мотивация

В западной психологической литературе широко обсуждается вопрос о двух видах мотивации и их различительных признаках: *экстринсивной* (обусловленной внешними условиями и обстоятельствами) и *интринсивной* (внутренней, связанной с личностными диспозициями: потребностями, установками, интересами, влечениями, желаниями), при которой действия и поступки совершаются «по доброй воле» субъекта (обзор работ, посвященных этой дискуссии, можно найти в книге Х. Хекхаузена). В 50-х годах и в нашей стране среди психологов развернулась острая дискуссия по поводу того, являются ли потребности (как внутренний фактор) единственным источником мотивации. Положительно на этот вопрос отвечали Г. А. Фортунатов, А. В. Петровский (1956) и Д. А. Кикнадзе (1982). Против этой точки зрения выступали психологи, изучавшие проблему воли. В. И. Селиванов (1974) наряду с другими считал, что не все мотивы обусловлены потребностями, что воздействие окружающего мира порождает много мотивов, и не связанных с наличными потребностями. Он отстаивал точку зрения, что различные воздействия, исходящие от других людей и предметов окружающей среды, вызывают ответные действия человека помимо его потребностей или даже вопреки им. Это соответ-

ствует представлениям о социальной обусловленности поведения человека, о ведущей роли волевой регуляции, об обусловленности поведения человека чувством долга, пониманием необходимости или целесообразности и т. д.

Эта дискуссия в значительной степени оказалась бесплодной. Живя в обществе, человек не может не зависеть в своих решениях и поступках от влияния окружения. Эта зависимость может быть нескольких видов. *Референтная зависимость* обнаруживается тогда, когда человек, не задумываясь, некритически заимствует установки, нормы поведения, образ жизни, надеясь благодаря этому стать похожим на «настоящих людей», быть причисленным к определенному кругу, определенной референтной для него группе. Здесь срабатывает механизм подражания.

Повышение социального статуса (хотя бы в собственных глазах) является важным мотивом поведения многих людей. Неудивительно, что многие методы рекламы основаны на том, что рекламируемый товар объявляется излюбленным предметом потребления людей с высоким социальным статусом. Желая приобщиться к данной категории лиц, потребитель постарается приобрести внешние признаки высокого статуса – машину определенной марки, костюм, путевку на модный курорт и т. д.

*Информационная зависимость* возникает в тех случаях, когда человек, стремясь к какой-то цели, не располагает необходимой информацией. Он вынужден некритически ис-

пользовать информацию, полученную от человека, которого считает более информированным. *Властная зависимость* – это зависимость индивида от человека, наделенного специальными полномочиями или обладающего высоким авторитетом. Таким образом, мотивация может испытывать сильное давление со стороны и принимать внешнеорганизованный характер.

Как отмечает Х. Хекхаузен, описание поведения по принципу противопоставления как мотивированного либо «изнутри» (интринсивно), либо «извне» (экстринсивно) имеет такой же стаж, как и сама экспериментальная психология мотивации. Соответственно и критика такого жесткого противопоставления имеет давнюю традицию, еще с Р. Вудвортса (1918). Критика получила максимальное выражение в 50-х годах, когда различным высокоразвитым животным (от крыс до обезьян) исследователи стали приписывать различные внутренние влечения (манипулятивные, исследовательские и зрительного обследования), в противовес Д. Холлу (D. Hall, 1961) и Б. Скиннеру (B. Skinner, 1954), объяснявшим поведение исключительно внешними подкреплениями. Х. Хекхаузен отмечает, что на деле действия и лежащие в их основе намерения всегда обусловлены только внутренне.

С моей точки зрения, мотивация и мотивы всегда внутренне обусловлены, но могут зависеть и от внешних факторов, побуждаться внешними стимулами. И именно поэтому западным психологам не удалось выделить в чистом виде

экстринсивную и интринсивную мотивации. По сути, авторы ведут речь о *внешних и внутренних стимулах*, побуждающих развертывание мотивационного процесса.

Когда говорят о внешних мотивах и мотивации, то имеют в виду либо обстоятельства (актуальные условия, оказывающие влияние на эффективность деятельности, действий), либо какие-то внешние факторы, влияющие на принятие решения и силу мотива (вознаграждение и прочее); в том числе имеют в виду и приписывание самим человеком этим факторам решающей роли в принятии решения и достижении результата, как это имеет место у полезависимых и с внешним локусом контроля. В этих случаях более логично говорить о *внешнестимулируемой, или внешнеорганизованной, мотивации*, понимая при этом, что обстоятельства, условия, ситуация приобретают значение для мотивации только тогда, когда становятся значимыми для человека, для удовлетворения потребности, желания. Поэтому внешние факторы должны в процессе мотивации трансформироваться во внутреннее.

## **4.3. О положительной и отрицательной мотивации**

В. Г. Асеев (1976) считает, что важной особенностью мотивации человека является двумодальное, положительно-отрицательное ее строение. Эти две модальности побуждений (в виде стремления к чему-либо и избегания, в виде удовлетворения и страдания, в виде двух форм воздействия на личность – поощрения и наказания) проявляются во влечениях и непосредственно реализуемой потребности – с одной стороны, и в необходимости – с другой. При этом он ссылается на высказывание С. Л. Рубинштейна о природе эмоций: «Эмоциональные процессы приобретают положительный или отрицательный характер в зависимости от того, находится ли действие, которое индивид производит, и воздействие, которому он подвергается, в положительном или отрицательном отношении к его потребностям, интересам, установкам» (1946, с. 459).

Таким образом, речь идет не столько о знаке побуждения, мотивации, сколько об эмоциях, сопровождающих принятие решения и выполнение его.

Замечу, что значение предвосхищающих принятие решения эмоций как промежуточных переменных показал еще О. Маурер (O. Mowrer, 1938) в связи с выяснением роли боязни (страха). Он рассматривает страх как сигнал предстоящей

опасности, как неприятное состояние, побуждающее к поведению, помогающему избежать угрозы. Значительно позже (в 1960 году) О. Маурер изложил свою концепцию мотивации, основывающуюся на предвосхищаемых положительных и отрицательных эмоциях.

Он объяснял всякое поведение, с одной стороны, индукцией влечения – когда поведение имеет наказуемые последствия (что обуславливает закрепление предвосхищаемой эмоции *страха*: происходит научение страху, т. е. попадая вновь в данную ситуацию, человек начинает ее бояться), а с другой стороны, редукцией влечения – когда поведение имеет поощряемые последствия (что обуславливает закрепление предвосхищаемой эмоции *надежды*: происходит научение надежде).

О. Маурер говорит также о предвосхищающих эмоциях облегчения и разочарования. Облегчение связано с уменьшением, в результате реакции, эмоции страха (редукция влечения); разочарование – с уменьшением, в результате реакции, надежды (индукция влечения). Согласно автору, эти четыре типа предвосхищающих положительных и отрицательных эмоций (страх и облегчение, надежда и разочарование) в зависимости от увеличения или уменьшения их интенсивности определяют, какие способы поведения в данной ситуации будут выбраны, осуществлены и заучены (подкреплены).

Таким образом, предвосхищающие эмоции ожидания

позволяют человеку адекватно и гибко принимать решение и управлять своим поведением, вызывая реакции, которые усиливают надежду и облегчение или уменьшают страх и разочарование.

Но вернемся к гипотезе В. Г. Асеева о двумодальности мотивации, используя представления О. Маурера о предвосхищаемых эмоциях ожидания.

В случае прогнозирования возможности удовлетворения потребности влечения возникают положительные эмоциональные переживания, в случае же планирования деятельности как объективно заданной необходимости (в силу жестких обстоятельств, социального требования, обязанности, долга, волевого усилия над собой) могут возникнуть отрицательные эмоциональные переживания.

Против двумодальности мотивации выступает В. И. Ковалев (1981), однако, с моей точки зрения, все его критические стрелы прошли мимо цели, поскольку он и В. Г. Асеев говорят о разном. И причина этого – в отсутствии единообразной терминологии, чем грешат оба автора. В. Г. Асеев говорит о мотивации и понимает под ней побуждение. В. И. Ковалев же говорит о мотиве и понимает под ним потребность. Отсюда обвинения последнего в адрес В. Г. Асеева в том, что тот говорит об «отрицательных потребностях» и «отрицательных мотивах», неправомерны. В. Г. Асеев ни о чем подобном не говорит. Наоборот, он о потребности и влечении говорит как о побуждениях с положительным эмоциональным пережива-

нием.

Другое дело – правомерно ли вообще говорить о знаке побуждения, мотива и мотивации. В. И. Ковалев считает, что мотив как побуждение – одномодален. С этим (мотив – побуждение) можно согласиться. Но мотив – это не только побуждение. В нем выражается и отношение к тому, что человеку предстоит сделать. А отношение является двумодальным. Таким образом, построение мотива и, следовательно, мотивационный процесс может сопровождаться как положительными, так и отрицательными эмоциональными переживаниями, которые сохраняются и во время деятельности (В. И. Ковалев считает, что двумодалность присуща именно деятельности, но рассматривает ее положительную и отрицательную оценку с социальных позиций, а не с личностных, что тоже свидетельствует о неадекватности выбора им предмета дискуссии).

Если уж критиковать В. Г. Асеева за его представления о двумодалности побуждения, то надо было бы указать на неправомерность отождествления побуждения с мотивацией, а также на то, что в основном у него речь идет о двух *формах* побуждений (потребность, влечение – с одной стороны, и долженствование, обязанность – с другой), которые могут не соотноситься прямо с переживанием только положительных эмоций или, в другом случае, – только отрицательных. Например, нахождение рядом с объектом своего влечения не всегда доставляет человеку радость (например, в случае

неразделенной любви).

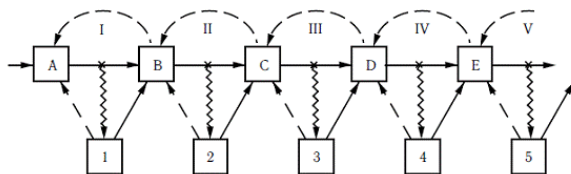
## **4.4. Стадиальность мотивационного процесса**

На необходимость стадиального (поэтапного) рассмотрения мотивационного процесса, хотя и с разных позиций, указывали многие исследователи (В. А. Иванников, М. Ш. Магомед-Эминов, Ж. Нюттен, С. Л. Рубинштейн, А. А. Файзуллаев). Близки к этому и представления других психологов, например О. К. Тихомирова (1983), с точки зрения которого образование цели может носить характер развернутого во времени процесса.

Стадиальную модель принятия морального решения разработал С. Шварц (S. Schwarz, 1977). Ценность его модели состоит в тщательном рассмотрении этапов оценки: ситуации, приводящей к возникновению желания помочь другому человеку, своих возможностей, последствий для себя и для нуждающегося в помощи (подробно эта модель рассматривается в разделе 11.2).

В. И. Ковалев рассматривает мотив как трансформирование и обогащение стимулами потребности. Если стимул не превратился в мотив, значит, он или «не понят» или «не принят». Таким образом, возможный вариант возникновения мотива, пишет В. И. Ковалев, можно представить следующим образом: возникновение потребности – ее осознание – «встреча» потребности со стимулом – трансформиро-

вание (обычно посредством стимула) потребности в мотив и его осознание. В процессе возникновения мотива происходит оценка различных сторон стимула (например, поощрения): значимость для данного субъекта и для общества, справедливость и т. д. Им же в общих чертах описан и поэтапный характер мотивации, хотя сам он эту этапность с ней не связывает. Так, он пишет, что ощущение голода, жажды вызывает в сознании образ предмета, который мог бы удовлетворить потребность; под влиянием этого образа возникает импульс к действию (побуждение), которое соотносится человеком с внешними условиями (ситуацией), а также с морально-психологическими установками личности. Этот процесс соотнесения, осуществляемый с помощью мышления (анализ условий, средств и путей решения задачи, учет последствий), и приводит к постановке цели и определению плана действий.



**Рис. 4.1.** Этапы мотивационного процесса (по А. А. Файзуллаеву)

Этапы: 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 от одного этапа к другому. Мотивационные образования: A — неосознанное побуждение, B — осознанное побуждение, C — принятый мотив, D — реализуемый мотив, E — потенциальное побуждение. Линии: сплошная со стрелкой — путь развертывания мотивационных тенденций, пунктирная со стрелкой — путь свертывания мотивационных тенденций, зигзагообразная со стрелкой — путь образования мотивационных кризисов; крестики на сплошной горизонтальной линии — блокировки этапов формирования мотивационных образований.

А. А. Файзуллаев (1989) выделяет в мотивационном процессе пять этапов (см. рис. 4.1).

Первый этап – возникновение и осознание побуждения. Полное осознание побуждения включает в себя осознание предметного содержания побуждения (какой предмет нужен), действия, результата и способов осуществления этого действия. В качестве осознанного побуждения, отмечает автор, могут выступать потребности, влечения, склонности и вообще любое явление психической деятельности (образ, мысль, эмоция). При этом побудительный аспект психического явления может и не осознаваться человеком, быть, как пишет автор, в потенциальном (скорее – скрытом) состоянии. Однако побуждение – это еще не мотив, и первым шагом к его формированию является осознание побуждения.

А. А. Файзуллаев считает, что, для того чтобы говорить о мотиве, и осознания побуждения недостаточно, хотя поведение может быть обусловлено и одним осознанным побуждением. Такое ситуативное поведение часто приводит к сожалению о содеянном, поскольку человек постфактум обнаруживает, что мотивационные источники поступка были не совсем адекватны принятым человеком ценностям и установкам.

Второй этап – это «принятие мотива». Под этим несколько нелогичным названием этапа (Если до сих пор речь не могла идти о мотиве, то что же можно принять? А если он уже был, на втором этапе речь должна идти о принятии ре-

шения – «делать – не делать»)<sup>7</sup> автор понимает внутреннее принятие побуждения, т. е. идентификацию его с мотивационно-смысловыми образованиями личности, соотнесение с иерархией субъективно-личностных ценностей, включение в структуру значимых отношений человека.

Говоря другими словами, на втором этапе человек, соотносясь со своими нравственными принципами, ценностями и прочим, решает, насколько значима возникшая потребность, влечение, стоит ли их удовлетворять. Неслучайно А. А. Файзуллаев говорит о свойствах принятости или осмысленности данного мотивационного образования. Мотив как единица рассматриваемой фазы процесса мотивации приобретает не только побудительность, осознанность, направленность, но и смыслообразующую функцию.

В принципе нельзя отказать автору в логичном выстраивании событий в процессе мотивации. Однако нельзя не заметить не очень четкое использование основных мотивационных понятий. Так, он не обозначил свое понимание мотива (отсюда не ясно, что значит «принять мотив»), понятие «побуждение» используется им и в качестве понятия «побудитель» (т. е. стимул). Автор обходит стороной вопрос о том, каким же является поведение, основанное только на осознанном побуждении (а не на «принятом мотиве»), – мо-

---

<sup>7</sup> Нелогичность названного этапа подметил и А. А. Реан (1994): если осознанное побуждение не принято, то оно еще не мотив, а если мотив, тогда это уже принятое побуждение. Зачем же дважды принимать одно и то же?

тивированным или немотивированным. Можно ли *случайно* осознать побуждение, как отмечает автор? Все это говорит о том, что схема формирования мотива по А. А. Файзуллаеву нуждается в уточнениях и разъяснениях.

Как видно на рис. 4.1, мотивационный процесс, по А. А. Файзуллаеву, на втором этапе не заканчивается. Третий этап – это реализация мотива, в течение которого в зависимости от конкретных условий и способов реализации может измениться психологическое содержание мотива. При этом мотив, как считает автор, приобретает новые функции (удовлетворения, насыщения потребности, интереса), что приводит к переходу к следующему этапу мотивации – закреплению мотива, в результате чего он становится чертой характера.

Последний этап – актуализация потенциального побуждения, под которой имеется в виду осознаваемое или неосознаваемое проявление соответствующей черты характера в условиях внутренней или внешней необходимости, привычки или желания.

А. Н. Зерниченко и Н. В. Гончаров (1989) выделяют в мотивации три стадии: формирование мотива, достижение объекта потребности и удовлетворение потребности. Если бы речь шла о *мысленном* осуществлении этих стадий, то с авторами можно было бы и согласиться. Однако у них вторая и третья стадии связаны с реальным действом. Поэтому связывать саму исполнительскую деятельность с процессом мотивации (точнее – принимать ее за мотивацию) вряд

ли справедливо. Это все равно что принять схему развертывания процессов управления поведением в функциональной системе П. К. Анохина (1975) за мотивацию. Между тем в этой схеме мотивации соответствует только первая ее часть, связанная со стадией афферентного синтеза.

В разработанной Д. В. Колесовым (1991) концепции потребностного поведения понятие «мотивация», по существу, не используется, вместо него автор использует, с моей точки зрения не очень удачно, понятие «мотивационное поле», функцией которого является в конечном итоге формирование мотива и удовлетворение потребностей индивида. Мотивационное поле, как пишет автор, это функциональный орган головного мозга, задачами которого являются упорядочение потребностей и выбор оптимального способа достижения состояния удовлетворения как конечной цели поведенческих реакций.

Формирование побуждения, направленного на удовлетворение потребностей, проходит, по Д. В. Колесову, ряд последовательных стадий (зон). Потребностное возбуждение сначала попадает в зону потребностных эталонов, затем – в зону представительства потребностей, в зону обработки потребностного возбуждения и зону формирования программы действий и на конечном этапе – в зону (центры) подкрепления.

В зоне потребностных эталонов расположены ядра потребностей и модели потребного результата. Последние име-

ют устойчивую (в подлинном смысле слова эталонную) часть и часть динамичную, развивающуюся в ходе развития потребностей.

В зоне представительства потребностей накапливается потребностное возбуждение от ядер всех потребностей. Функцией этой зоны является, во-первых, «переключение» чрезмерно накопившегося возбуждения одной потребности на другую, получившую доступ к исполнительной системе. Как считает автор, это чрезмерное удовлетворение одной потребности за счет другой. По-моему, речь скорее должна идти о неадекватном способе разрядки возникшего потребностного напряжения («выпускание пара», без удовлетворения самой потребности) и о переключении на другую деятельность, чтобы «вытеснить» неудовлетворение, разочарование от предыдущей. Во-вторых, функцией зоны представительства является задержка потребностного возбуждения для его последующей обработки в следующей зоне, так как последняя не должна «захлебываться» от чрезмерности поступающего в нее возбуждения.

В зоне обработки потребностного возбуждения происходит конвергенция потоков информации: потребностного возбуждения, поступающего из зоны представительства потребностей; возбуждения, несущего информацию о возможных предметах удовлетворения потребностей; возбуждения, несущего информацию об условиях, сопутствующих успеху (на основании предыдущего опыта). В данной зоне, пишет Д.

В. Колесов, потребностное возбуждение дважды конкретизируется, т. е. привязывается к реальности, согласуется с ней – по предмету и по способу его достижения. Эта конкретизация, по мнению автора, и есть процесс формирования мотива, а то, что в результате получается, является собственно мотивом.

В четвертой зоне мотивационного поля – *зоне формирования программы действий* – мотив трансформируется в исполнительную активность, в которую он входит в качестве компонента. Когда программа действий полностью сформирована, но непосредственного импульса к началу соответствующей деятельности нет, то данное состояние, пишет автор, есть *побуждение к деятельности*. Пусковая афферентация, сформировавшийся «пусковой» мотив (по А. Н. Леонтьеву) переводят его в актуальную деятельность.

Пятая зона мотивационного поля – центры подкрепления – взаимодействует с тремя предыдущими, подкрепляя (усиливая или ослабляя) происходящие в них процессы.

Ряд зарубежных психологов рассматривают стадийность мотивационного процесса в рамках гештальт-подхода. Речь идет о цикле контакта, сутью которого является актуализация и удовлетворение потребности при взаимодействии человека с внешней средой: доминирующая потребность появляется на переднем плане сознания в качестве фигуры на фоне личного опыта и, удовлетворенная, вновь растворяется в фоне. В этом процессе выделяется до шести фаз: ооще-

ние стимула – его осознание – возбуждение (решение, возникновение побуждения) – начало действия – контакт с объектом – отступление (возвращение к исходному состоянию). При этом отмеченные фазы могут четко дифференцироваться или накладываться друг на друга.

Таким образом, каждый автор процесс мотивации рассматривает по-своему. У одних – это структурно-психологический подход (А. Г. Ковалев, О. К. Тихомиров, А. А. Файзуллаев), у других – биологизированный морфо-функциональный, в значительной степени рефлексный подход (Д. В. Колесов), у третьих – гештальт-подход (Ж.-М. Робин). Положительные моменты есть в каждом из них, но целостного впечатления о процессе мотивации и этапах формирования мотива не возникает.

Стадии мотивации, их количество и внутреннее содержание во многом зависят от вида стимулов, под влиянием которых начинает разворачиваться процесс формирования намерения как конечного этапа мотивации. Стимулы могут быть физическими – это внешние раздражители, сигналы и внутренние (неприятные ощущения, исходящие от внутренних органов). Но стимулами могут быть и требования, просьбы, чувство долга и прочие социальные факторы. Могут влиять на характер мотивации и способы целеобразования. Например, О. К. Тихомиров отмечает, что заданные (принятые человеком) и самостоятельно сформированные (по желанию) цели различаются характером связи, образующейся

между целью и мотивом (потребностью): в первом случае связь формируется как бы от цели к мотиву, а во втором – от потребности к цели.

## 5. Внутреннеорганизованная мотивация

### 5.1. Мотивация, обусловленная потребностями личности

Рассмотрим этапы формирования мотива, когда стимулом является *биологическая потребность личности*, проявляющая себя в виде нужды, влечения (см. рис. 5.1).

Первый этап (стадия) – *формирование первичного (абстрактного) мотива*. Он состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности.

Для того чтобы нужда (органическая потребность) превратилась в потребность личности<sup>8</sup>, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо, во-первых, чтобы нужда была осознанна, т. е. чтобы появилось чувство голода, жажды и т. п.; во-вторых, нужно, чтобы чувство голода, жажды достигло по интенсивности некоторого порога, за которым начинается беспокойство человека по поводу возникшего дискомфорта, *переживание этого чувства как неприятного*.

---

<sup>8</sup> О разграничении этих понятий см. раздел 2.1.

Чтобы нужда стала побудителем активности, она должна найти отражение в переживании, отмечала Л. И. Божович. Возникновение переживания порождает, продолжает она, состояние напряжения и аффективное стремление избавиться от него, восстановить нарушенное равновесие. Следовательно, появление желания устранить нужду является третьим моментом в формировании потребности, под влиянием которой возникает побуждение к поиску путей и средств ее удовлетворения.

Таким образом, потребность, как аккумулятор, заряжает энергией всю дальнейшую поисковую активность человека. На этом этапе предмет удовлетворения потребности выступает в качестве обобщенного образа, понятия (мне нужна пища, жидкость, или мне нужно поесть, попить), т. е. сначала появляется *абстрактная цель*, без ее конкретизации (что поесть, что попить) и без продумывания пути ее нахождения. При этом, как отмечает Ж. Нюттен, чем сильнее выражена потребность, тем менее специфичен объект ее удовлетворения: потребность удовлетворяется тем, что подвернется. Появление абстрактной цели ведет к формированию побуждения, к поиску конкретного предмета удовлетворения потребности. Появление этого побуждения означает конец формирования *первичного (абстрактного) мотива* (в структуру которого входят и потребность и цель) и побуждение к поиску конкретной цели, т. е. к проявлению человеком какой-то активности. Такие мотивы, когда конкретная цель не

поставлена, А. Н. Леонтьев называл недейственными. С таким названием трудно согласиться, так как первичный мотив действен хотя бы потому, что вызывает у человека поисковую активность. Сколь это важно для маленьких детей в познании окружающего мира, много объяснять не надо. Ведь именно в результате поисковой активности малыши познают предметы, их свойства, оценивают их полезность, т. е. приобретают знания, опыт.



Рис. 5.1. Развернутая схема формирования мотива при наличии органической потребности (нужды)

Можно предполагать, что первичные мотивы сыграли большую роль и в развитии первобытного человека.

Прекрасную иллюстрацию первичного мотива (в связи с абстрактной целью) можно найти у А. С. Пушкина в «Евгении Онегине» при описании им состояния Татьяны:

Давно ее воображенье,  
Сгорая негой и тоской,

Алкало пищи роковой;  
Давно сердечное томленье  
Теснило ей младую грудь;  
Душа ждала... кого-нибудь.

В качестве этого кого-нибудь (абстрактного пока объекта) у Татьяны выступает образ-идеал, созданный ее воображением:

Ты в сновиденьях мне являлся,  
Незримый, ты мне был уж мил,  
Твой чудный взгляд меня томил,  
В душе твой голос раздавался  
Давно... нет, это был не сон!  
Ты чуть вошел, я вмиг узнала,  
Вся обомлела, запылала  
И в мыслях молвила: вот он!

При появлении желаемого объекта (Онегина) абстрактный мотив превратился в конкретный.

Но вернемся к рассмотрению первого варианта формирования мотива (см. рис. 5.1).

Вторая стадия формирования конкретного мотива – *поисковая внешняя или внутренняя активность*.

*Внешняя поисковая активность* осуществляется человеком в том случае, когда он попадает в незнакомую обстановку или не обладает необходимой для принятия решения информацией и под влиянием первичного мотива вынужден

заняться поиском во внешней среде *реального объекта*, который мог бы удовлетворить имеющуюся потребность (по принципу «что подвернется»).

*Внутренняя поисковая активность* связана с *мысленным перебором* конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения. Значимость этого для формирования мотива была очевидна уже Аристотелю, который писал: «Движет то, чего хочется, и благодаря этому приводит в движение рассудок, так как желаемое представляет исходную точку для практического ума» (1937, с. 106). Приводимый в движение рассудок и осуществляет выбор цели и путей ее достижения с учетом многих факторов: конкретных внешних условий (местонахождения человека, имеющих под рукой средств и т. д.), имеющих знаний, умений и качеств, нравственных норм и ценностей (наличия определенных убеждений, идеалов, установок, отношения к чему-либо), предпочтений (склонностей, интересов) и уровня притязаний (см. рис. 5.1). По этому поводу С. Л. Рубинштейн писал, что мотив как осознанное побуждение для определенного действия формируется по мере того, как человек учитывает, оценивает, взвешивает (см. табл. 5.1) обстоятельства, в которых он находится, и осознает цель, которая перед ним встает; из отношения к ним и рождается мотив в его конкретной содержательности, необходимой для реального жизненного действия. Ж. Нюттен тоже рассматривает мотивацию как процесс интеллектуальной обработки потребностей

и воплощение их в планы, цели, способы действий с учетом средовых и личных возможностей, самооценок и т. п.

То, что для инициации поведения недостаточно иметь актуализированную потребность и предмет ее удовлетворения, а нужны наличие и учет многих внешних и внутренних факторов, отмечают и другие психологи. Так, в частности, А. М. Матюшкин (1979), говоря о ситуативной познавательной потребности, отмечает, что она рождается тогда, когда в ходе достижения поставленной задачи возникает нарушение сложившегося стереотипа деятельности. Новые условия порождают познавательную потребность (как достичь цели) и вызывают поисковую активность, направленную на обнаружение неизвестного, которое выступает как новая и первично неосознаваемая цель познавательной потребности. Это означает, что, приступая к поиску, человек не знает еще, что он найдет или что выберет. Это можно отнести и к тем случаям, когда условия деятельности – неопределенные.

Я остановился на этом так подробно, потому что высказываются и другие точки зрения. Так, П. В. Симонов считает, что отказ от взгляда на мышление как на первоисточник и двужущую силу деятельности человека и признание потребностей в качестве определяющей причины человеческих поступков представляют величайшее завоевание марксистской философской мысли, что и послужило началом подлинно научного объяснения целенаправленного поведения людей. При этом он, конечно, ссылается на Ф. Энгельса, писавшего:

«Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того чтобы объяснять их из своих потребностей (которые при этом, конечно, отражаются в голове, осознаются)»<sup>9</sup>.

Безусловно, первопричиной деятельности, поступков являются потребности (правда, люди не всегда это понимают). Настораживает в приведенных выше высказываниях другое: придание потребности *определяющей причины* активности человека и отрицание роли мышления как движущей силы поведения и деятельности, сведение роли мышления только к осознанию потребности. Ведь при выборе вариантов удовлетворения потребности человек осуществляет подчас сложную мыслительную деятельность (табл. 5.1), которая по существу и определяет, будет удовлетворяться потребность или нет, совершит человек поступок или откажется. Поэтому переоценивать роль потребности в инициации активности человека нет оснований. Отдавая дань роли потребности в придании энергии мотиву, в осознании нужды, все же надо видеть ограниченную ее роль в направлении энергии по определенному руслу. Иначе человек просто оглупляется. Как пишет К. Роджерс (1984), даже самые первичные, исходные потребности и стремления могут действовать у человека лишь при том условии, если они поддержаны соответствующими нормативами.

Задачей второго этапа мотивационного процесса прежде

---

<sup>9</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 20. – М., 1968. – С. 28.

всего является определение *субъективной вероятности достижения успеха* при различных способах поведения и деятельности. Этот прогноз делается человеком с учетом своих возможностей и ситуации, в которой он находится (см. рис. 5.2).

Другой важной задачей второго мотивационного этапа является *предвидение (прогнозирование)* последствий выбираемого пути достижения цели. Здесь прежде всего учитываются нравственные критерии того или иного поступка, которые могут сыграть роль морального запрета для реализации намечаемого плана достижения цели. Может учитываться также реакция других людей на предполагаемое действие или же как скажется достижение цели на самом субъекте (вредное воздействие никотина на организм курящего, опасность получения травмы и т. д.).

Наличие второй стадии формирования мотива показывает, что в мотивации может быть несколько причин и побуждений: одни приводят к поисковой активности, другие – к выбору цели и путей ее достижения. Поэтому мотивацию правильнее рассматривать не как сочетание одной причины и одного побуждения, а как *совокупность и определенную последовательность ряда причин и побуждений*.

Учитываемые в процессе формирования мотива факты (оценка внешней ситуации, своих возможностей, склонностей и т. п.) составляют *мотивационное поле*. Оно может быть широким (когда учитывается много факторов) и узким

(когда принимаются во внимание один-два фактора, лежащих на поверхности сознания).

Таблица 5.1

Мотивационные операции

Размышляют (обдумывают, раздумывают, обмозговывают, продумывают)	Проверяют обсуждение Анализируют Оценивают Взвешивают Сопоставляют Соизмеряют	Набрасывают Прогнозируют Предусматривают Просчитывают Гадают Сомневаются Согласовывают Ссылаются
Замышляют (обсуждают) Советуются (спрашивают мнение других) Детализируют	Учитывают Обосновывают Намечают Планируют	Зондируют Узнают (собирают информацию)

Третья стадия формирования мотива – *выбор конкретной цели и формирование намерения ее достичь*. После рассмотрения различных вариантов удовлетворения потребности человек должен на чем-то остановиться, выбрать конкретную цель и способ ее достижения. Мысленная постановка человеком перед собой конкретной цели («образа потребного будущего» по Н. А. Бернштейну или «акцептора результатов действия» по П. К. Анохину) связана, как уже говорилось выше, с предвосхищением не только средства удовлетворения потребности (объекта, предмета потребности) и процесса ее удовлетворения (принятия еды, питья), но и результата этого процесса (например, удовольствия). В ряде случаев целью является и достижение определенной ситуации, в которой потребность может быть удовлетворена с помощью данного объекта. В связи с этим, вслед за Ф. Хоппе, *целесообразно говорить о представляемой цели как о структурном психологическом образовании или (если при-*

нять представление О. К. Тихомирова, 1977, о цели как осознанном образе будущих результатов) о сложном многокомпонентном образе того, чего человек хочет достигнуть. Можно согласиться и с И. В. Имедадзе (19896), который пишет, что цель, выступая для субъекта как задача, включает в себя значительно более обширное ситуационное содержание, чем только предмет. Правда, настораживает его стремление отделить предмет потребности от цели деятельности.

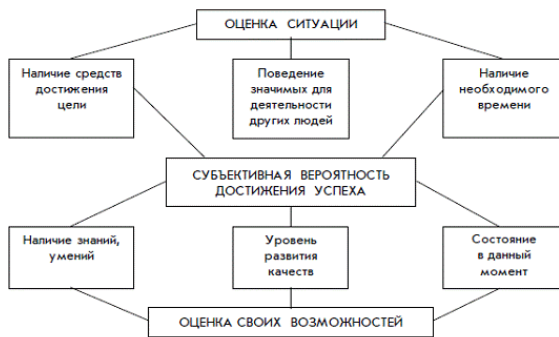


Рис. 5.2. Факторы, учитываемые при определении субъектом вероятности достижения успеха

Конечно, нельзя отрицать, что обладание средством удовлетворения потребности может быть и самостоятельной целью действия на данном отрезке времени. Но при выяснении конечной цели становится ясно, что эта цель является все-таки промежуточной. Так, зарабатывание денег в большинстве случаев является лишь этапом и средством достижения другой (конечной) цели – удовлетворение биологических и

социальных потребностей посредством пищи, вещей, ценностей, приобретаемых на эти деньги. Процесс удовлетворения этих потребностей и является конечной целью труда человека. Или еще пример. Перед участниками антигитлеровской коалиции, несмотря на общность цели, стояли разные задачи (собственные цели): у США – стать мировой державой, обеспечить свое присутствие в Европе, у СССР – расширить коммунистическое влияние на Восточную Европу и т. д. Таким образом, победа над Германией являлась лишь средством достижения других конечных целей.

Выбор – действовать или нет в данной ситуации, а также выбор конкретного предмета и способа удовлетворения потребности связан с принятием решения, которое порой может быть мучительным для человека, затрагивая его нравственные и мировоззренческие установки. В ряде ситуаций принимаемое решение носит вероятностный характер, когда оно связано с предвидением результатов, последствий поступка или с поиском реального объекта удовлетворения потребности. Возможна и разработка человеком запасных вариантов удовлетворения потребности при ведущей и первоочередной роли одного из них. Об этом хорошо написал в свое время У. Джемс:

В каждое его (принятие решения. – *Е. И.*) мгновение наше осознание является чрезвычайно непростым комплексом взаимодействующих между собой мотивов. Вся совокупность этого сложного объекта сознается

нами несколько смутно, на первый план выступают то одни, то другие его части в зависимости от перемен в направлении нашего внимания и от «ассоциативного потока» наших идей. Но как бы резко ни выступали перед нами господствующие мотивы,... смутно сознаваемые объекты мысли, находящиеся на заднем плане... задерживают действие все время, пока длится наша нерешительность. Она может тянуться недели, даже месяцы, по временам овладевая нашим умом.

Мотивы к действию, еще вчера казавшиеся столь яркими, убедительными, сегодня уже представляются бледными, лишенными живости. Но ни сегодня, ни завтра действие не совершается нами. Что-то подсказывает нам, что все это не играет решающей роли; что мотивы, казавшиеся слабыми, усилятся, а мнимо сильные потеряют всякое значение; что у нас еще не достигнуто окончательное равновесие между мотивами, что мы в настоящее время должны их взвешивать, не отдавая предпочтения какому-либо из них, и по возможности терпеливо ждать, пока не созреет в уме окончательное решение...

...Но в один прекрасный день мы вдруг начинаем осознавать, что мотивы для действия основательны, что никаких дальнейших разъяснений здесь нечего ожидать и что именно теперь пора действовать. В этих случаях переход от сомнения к уверенности переживается совершенно пассивно. Впрочем, мы при этом не испытываем никакого чувства принуждения, сознавая

себя свободными. Разумное основание, находимое нами для действия, большей частью заключается в том, что мы подыскиваем для настоящего случая подходящий класс случаев, при которых мы уже привыкли действовать не колеблясь, по известному шаблону.

Можно сказать, что обсуждение мотивов по большей части заключается в переборе всех возможных концепций образа действия с целью отыскать такую, под которую можно было бы подвести наш образ действий в данном случае... Люди с богатым опытом, которые ежедневно принимают множество решений, постоянно имеют в голове множество рубрик, из которых каждая связана с известными волевыми актами, и каждый новый повод к определенному решению они стараются подвести под хорошо знакомую схему (1991, с. 326–328).

И еще:

...Нередко ни для одного из возможных способов действия нам не удастся подыскать разумного основания, дающего ему преимущество перед другими... Колебание и нерешительность утомляют нас, и может наступить момент, когда мы подумаем, что лучше уж принять неудачное решение, чем не принимать никакого. При таких условиях нередко какое-нибудь случайное обстоятельство нарушает равновесие, сообщив одной из перспектив преимущество перед другими, и мы начинаем

склоняться в ее сторону, хотя, подвернись нам на глаза в эту минуту иное случайное обстоятельство, и конечный результат был бы иным... Мы как бы преднамеренно подчиняемся произволу судьбы... (там же, с. 329).

У. Джемс разбирает и другие случаи принятия решения при недостаточности сведений:

Нередко при отсутствии побудительных причин действовать в том или другом направлении мы... начинаем действовать автоматически... мы говорим мысленно: «Вперед. А там будь что будет!» Это беспечное, веселое проявление энергии, до того непредумышленное, что мы в таких случаях выступаем скорее пассивными зрителями, забавляющимися созерцанием случайно действующих на нас внешних сил, чем лицами, действующими по собственному произволу. Такое мятежное, порывистое проявление энергии нередко наблюдается у лиц вялых и хладнокровных. Наоборот, у лиц с сильным, эмоциональным темпераментом и в то же время с нерешительным характером оно может быть весьма часто. У мировых гениев (вроде Наполеона, Лютера и т. п.), в которых упорная страсть сочетается с кипучим стремлением к деятельности, в тех случаях, когда колебания и предварительные соображения задерживают свободное проявление страсти, окончательная решимость действовать, вероятно, прорывается именно таким стихийным образом (там же, с. 329–330).

У. Джемс говорит еще о двух типах решимости. Один из них связан с наличием у человека страха и печали, которые парализуют влияние легкомысленных фантазий и побуждают человека к серьезным поступкам. В результате этого происходит нравственное перерождение человека, пробуждение у него совести, т. е. духовное его обновление. Другой случай проявления решимости – когда человек не имеет разумного основания и побуждение к действию обусловлено усилием воли, заменяющим санкцию разума. Это случаи, когда мотиватором является чувство долга, невозможность совершить безнравственный поступок и т. д.

Цель характеризуется не только *содержанием* (чего хочу, что надо), но и *уровнем, качеством* (какой результат нужен – высокий, низкий). Поэтому ее выбор определяется имеющимся у человека уровнем притязаний. Субъективная трудность достижения цели определяет степень мобилизации человека, его старание, терпеливость, настойчивость. Уровень притязаний, наряду со многими факторами, определяется имеющейся у человека установкой (потребностью в достижении успеха или избегание неудачи). Первые (с первым типом решимости), правильно оценивая свои возможности, обладают адекватным уровнем притязаний. Вторые, имея завышенную или заниженную самооценку, обладают и неадекватным (завышенным или заниженным) уровнем притязаний.

Таким образом, на третьей стадии формирования мотива возникает намерение достичь цели, побуждение воли, вы-

ражающееся в сознательном преднамеренном *побуждении к действию*. Именно это побуждение приводит к действию человека, и именно с его возникновением заканчивается формирование *конкретного мотива*. Отсюда видно, почему ошибочно принимать побуждение за мотив: оно является лишь частью (компонентом) мотива, уподобляясь висящей капле: она уже обладает потенциальной энергией, готова сорваться вниз, но в то же время составляет целое с остальной жидкостью. Как видно из изложенного, мотив – это системное образование, а побуждение – это его энергетическая сторона, определенное состояние готовности начать действие (неслучайно Дж. Роттер [J. Rotter, 1954] обозначает его как потенцию действия, а Л. Фестингер [L. Festinger, 1957] – как мотивационное давление).

Следует отметить, что намерение и побуждение – не одно и то же. В словаре С. И. Ожегова *намерение* трактуется как замысел, предположение сделать что-нибудь. Намерение может быть и без побуждения, например когда человек намерен что-то не делать (у А. С. Пушкина в «Пиковой даме» Германн говорит: «Я не имею намерения вредить вам»). При наличии намерения у человека может не хватить решимости осуществить задуманное, т. е. он не сможет проявить силу воли.

Итак, все вышеизложенное в этом разделе свидетельствует о том, что *в мотиве происходит сознательное отражение будущего на основании использования опыта прошлого*.

Формирование мотива нельзя представлять как всегда линейный процесс, в котором одна стадия и этап последовательно сменяются другими без возврата на какие-то исходные позиции. Мотивация, как отмечает В. А. Иванников (1991), – это решение частных задач, протекающее не только линейно, но и с циклическими возвращениями к предыдущим задачам. Например, человек по каким-то соображениям выбрал предмет удовлетворения потребности или способ его достижения, но в процессе принятия решения у него возникли сомнения в вероятности успеха или по поводу большой трудоемкости выбранного способа, и тогда он снова может вернуться ко второй стадии, к перебору других вариантов. Возвратные механизмы могут действовать и при осуществлении принятого человеком намерения (как корректировка мотива деятельности) в связи с вновь обнаруживающимися обстоятельствами.

Схема на рис. 5.1, как мне представляется, помогает устранить основные неясности и противоречия во взглядах на мотив и мотивацию, имеющиеся в психологической литературе. Во-первых, становится бесплодным спор о том, что является мотивом – потребность или цель, побуждение или намерение, так как они все вошли в структуру мотива, все необходимы для обоснования действия и поступка. Во-вторых, становится очевидным, что различные психологические феномены, составившие «мотивационный мешок», привлекались авторами для понимания сущности мотива не

случайно и не волюнтаристски, а в силу необходимости объяснить истоки действий и поступков как сознательных преднамеренных актов.

Таким образом, все перечисленные психологические феномены, в том числе и устойчивые свойства личности, могут влиять на формирование конкретного мотива, но ни один из них не может подменить мотив в целом, так как они являются лишь его компонентами. И в то же время только при их наличии мотив в большинстве случаев может осуществлять свои функции. Так, изъятие потребности из мотива (или другого психологического феномена из потребностного блока) делает непонятным, откуда взялось побуждение найти цель и добиться ее; изъятие цели делает непонятным, почему побуждение направлено именно на этот объект, каков смысл действия или поступка; изъятие психологических детерминант, через которые на второй стадии формирования мотива осуществляется фильтрация средств и путей достижения цели (выбираются из них только приемлемые для данного человека, а другие отбрасываются), делает непонятным, почему предпочтена именно эта цель, какое значение имеет для индивида планируемое действие или поступок.

Изложенное выше дает основание говорить о неправомерности отождествления мотива (мотивации) и стимула, что отмечал еще Л. С. Выготский. Он писал, что *мотив есть в известном смысле реакция на стимул* (правда, точнее было бы сказать, что реакцией является мотивационный процесс,

процесс формирования мотива) и что стимулы как бы вызывают к жизни союзников (установки), вводят их в бой и сражаются за общее двигательное поле, вооруженные мотивами. При этом Л. С. Выготский подчеркивал, что более сильный стимул может стать более слабым мотивом, и наоборот.

Итак, процесс формирования мотива как основания действия, поступка и побуждения к ним, начинается с возникновения потребности личности и заканчивается возникновением намерения и побуждения к достижению цели, если эта цель необходима человеку. Между этими двумя психологическими феноменами располагается промежуточный этап мотивационного процесса, в котором актуализируются имеющиеся у человека психологические образования, обеспечивающие обоснованный выбор им предмета и способа удовлетворения потребности (личностные диспозиции); их необходимость подчеркивается в когнитивных теориях мотивации у зарубежных авторов и в ряде работ отечественных психологов (Б. В. Зейгарник, В. Г. Асеев и другие). Отсюда *мотивация – это процесс формирования мотива, проходящий через определенные стадии и этапы, а мотив – это продукт этого процесса, т. е. мотивации* (в связи с этим уместно вспомнить, что еще Д. Н. Узнадзе понимал мотив как сложное психологическое образование, возникающее в результате многоэтапного процесса мотивации).

Необходимость во многих случаях промежуточного интеллектуального этапа в мотивации с учетом многих фак-

торов, личностных диспозиций важно подчеркнуть в связи с тем, что, как отмечает В. Г. Асеев (1976), для многих западных психологов характерно одностороннее понимание мотивации: лишь как энергетического источника активности человека, не включающего в себя содержательную сторону, конкретные механизмы «распределения» энергии, регуляции поведения. «Так, – пишет В. Г. Асеев, – З. Фрейд все мотивационные закономерности понимал только как динамически-энергетические; Фриер считает, что мотивация – это энергетический аспект опыта и реакций; Браун и Форбер определяют мотивацию как энергетическую, динамическую функцию, в отличие от обучения как ассоциативной, регулятивной функции. Многие психологи, не формулируя столь явно своей позиции, фактически преувеличивают, абсолютизируют роль энергетических моментов, игнорируя роль содержательной стороны мотивации (Д. Гилфорд, Г. Мэрфи)» (1976, с. 8–9).

Между тем принятие социально зрелым человеком решения к совершению того или иного поступка, действия находится под постоянным давлением моральных, нравственных норм и принципов и осуществляется с учетом его возможностей (знаний, умений, качеств), состояния в данный момент, ситуации. Именно учет этих факторов в одном случае дает выход потребностной энергии, а в другом – нет, определяет способ ее использования и придает этому смысл.

*Мотивация, обусловленная долженствованием. Ш. Н.*

Чхартишвили справедливо подчеркивает, что «Поведение, направленное на удовлетворение той потребности, которая самовозбуждает и направляет (т. е. биологической потребности. – *Е. И.*), имеет совершенно иную психологическую природу, нежели то поведение, которое не опирается на актуальные потребности настоящего и ни в коей мере не способствует ее удовлетворению. Первое наполняет радостью и удовлетворением жизнь человека в настоящем, тогда как второе зачастую требует от него поступиться этим настоящим, отказаться от удовлетворения актуальной потребности и иногда даже рисковать жизнью ради цели, ценность которой не определяется состоянием субъекта в данный момент». В связи с этим он выделяет импульсивное и волевое поведение. Первое связано с удовлетворением сиюминутных потребностей и побуждается и направляется импульсом потребности. Второе управляется самой личностью и не зависит от имеющегося у субъекта состояния, но зависит от переживания «я должен...», а не от переживания «я хочу...» (1967, с. 74–75).

С этим разделением мотивации нужно согласиться. Долженствование действительно придает особую психологическую окраску и мотивации, и поведению человека, свидетельствует о его социальной зрелости, о формировании у него чувства долга. Однако долженствование может быть разной природы. Одно дело, когда человек сам в данной ситуации говорит себе «я должен», без понуждения извне. В этом случае можно говорить о внутреннеорганизованной

мотивации. Другое дело когда долженствование связано с приказами, требованиями, предписаниями, т. е. воздействиями извне. Тогда речь должна идти о внешнеорганизованной мотивации (см. раздел 6.4).

В то же время отделение Ш. Н. Чхартишвили волевого поведения (мотивации долженствования) от потребностей не совсем корректно. Поведение по долженствованию тоже обусловлено потребностями, только не «низшими», идущими от желудка, а более высокого порядка, идущими от разума, нравственности человека. Это потребности в самоуважении, в уважении со стороны других людей, в альтруизме и т. д. Они связаны с той социальной ролью, которую человек принимает и исполняет и которая часто требует от него значительных жертв в данный момент, заставляет подавлять потребности, удовлетворение которых доставляет человеку удовольствие.

Потребность исполнять определенную роль актуализируется внешней ситуацией, в которой человек оказывается в тот или иной отрезок времени. Домашняя ситуация актуализирует потребности, связанные с исполнением роли отца, матери, хозяина дома или домохозяйки. Производственная ситуация актуализирует потребности, связанные с профессиональными обязанностями и т. д. Однако здесь нет *навязывания извне* того или иного действия или поступка, *преднамеренного воздействия*, что имеет место при внешнеорганизованной мотивации. Ситуация скорее *напоминает* чело-

веку о его обязанностях, о том, что ему надо сделать то-то и то-то. Поэтому в данном случае человек сам организует свое поведение, вследствие чего такую мотивацию по должностованию я отношу к внутреннеорганизованной.

## 5.2. Мотиваторы

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обуславливающие принятие человеком решения, я называю *мотиваторами* (*мотивационными детерминантами*); они при объяснении основания действия и поступка становятся *аргументами* принятого решения.

Можно выделить следующие 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.

Выделение мотиваторов имеет принципиальное значение. Ведь именно их многие авторы называют мотивами. Отсюда у А. Н. Леонтьева появляются «знаемые» и «реально действующие» мотивы. Первые связаны с пониманием причин необходимости совершения того или иного поступка, проявления активности. Но эти причины не приводят к конкретному поступку или действию, не обладают побудительной силой. Например, школьник знает, что домашнее задание на-

до сделать, иначе учитель поставит двойку, его будут ругать и т. д. Понимая эти причины (мотиваторы, а не мотивы!), ребенок тем не менее реально начинает заниматься только в том случае, если ему за выполнение задания будет обещано что-то для него привлекательное. И именно это становится «реально действующим» мотиватором (а не мотивом), новым смыслом (ради чего надо сделать домашнее задание). Таким образом, в процессе мотивации (при выборе цели и способов ее достижения) многие мотиваторы остаются только «знаемыми», «понимаемыми», а «реально действующими» становятся только те, которые приобретают наибольшую значимость для человека и приводят к формированию побуждения. Сформированный же мотив всегда действен, потому что включает в себя побуждение к достижению цели «здесь и сейчас».

Следует отметить, что мое понимание мотиваторов отличается от понимания факторов-«мотиваторов» Ф. Герцбергом; под ними он имеет в виду факторы, приносящие человеку реальное переживание удовлетворения от процесса труда: признание, продвижение, достижения и т. д.

## **5.3. «Укороченная» мотивация. автоматизированные и импульсивные («немотивированные») действия и поступки**

В случае выполнения человеком привычных действий процесс мотивации оказывается свернутым. Об этом писал еще В. Вундт (1897):

Как только сложные волевые процессы, в основе которых лежат одни и те же мотивы, повторяются большое число раз, борьба мотивов облегчается: мотивы, стоявшие в прежних случаях на заднем плане, выступают при новых повторениях сначала уже слабее, а наконец, и совсем исчезают. Сложное действие переходит в таком случае в действие, вытекающее из побуждений;...если обычное повторение действий будет продолжаться, то, в конце концов, и тот мотив, который определяет действие, вытекающее из побуждений, становится все слабее и мимолетнее... Таким образом, движение, вытекающее из побуждения, переходит, наконец, в автоматическое движение (с. 229).



Рис. 5.3. Схема, отражающая параллельное формирование потребности и цели в процессе укороченной мотивации

Конечно, речь не идет о том, что автоматизированные действия становятся немотивированными. Как отмечает В. А. Иванников, действие автоматизируется не только в исполнительной, но и в мотивационной части. Поэтому возникновение потребности прямо ведет (по механизму ассоциации) к появлению образа того конкретного предмета, который в данной ситуации чаще всего удовлетворяет данную потребность, и образу тех действий, которые связаны с этим предметом. В результате первый этап мотивационного процесса сразу смыкается с третьим этапом (см. рис. 5.3).

В жизни можно наблюдать еще более простые случаи, когда автоматизированные действия выполняются нами по таким мотивам, которые и мотивами-то назвать трудно. На-

пример, когда мы идем по улице и огибаем встречных прохожих, в лучшем случае у нас в голове на долю секунды может промелькнуть мысль: «надо обойти». На самом же деле за этим «надо» скрывается обоснование того, почему это надо сделать. В данном случае свертывание обоснования (мотива) происходит потому, что такая ситуация встречалась нами уже тысячи раз и мы знаем, что при ее новом появлении целесообразно поступать именно таким образом. Если бы в памяти не было этого обоснования действий, то мы шли бы по улице прямо, как маленькие дети, не обращая внимания на людей, идущих навстречу.

Таким образом, можно говорить о формировании у человека с опытом *мотивационных схем (аттитюдов, поведенческих паттернов)*, т. е. знания о том, какими путями и средствами можно удовлетворить данную потребность, как вести себя в данной ситуации. Репертуар мотивационных схем тем богаче, чем больше опыт человека. Мотивационные схемы являются составляющей мотивационной сферы человека.

«Укороченная» мотивация за счет блока «внутреннего фильтра» встречается и в случае импульсивных действий и поступков. Импульсивность – это особенность поведения человека, заключающаяся в склонности действовать по первому побуждению, под влиянием внешних обстоятельств или эмоций, когда человек не обдумывает последствия своего поступка, не взвешивает все «за» и «против». Импульсивные действия особенно свойственны детям дошкольного и

младшего школьного возраста в связи со слабым контролем за своим поведением. У подростков импульсивные действия часто являются следствием повышенной эмоциональной возбудимости, характерной для этого возраста. У старших школьников и взрослых причинами импульсивного поведения являются аффекты, утомление и некоторые заболевания нервной системы.

В ряде случаев импульсивность отождествляется с произвольностью действий, с чем трудно согласиться. Импульсивные действия, несмотря на быстроту принятия решения (намерения), всегда *преднамеренные*, следовательно – произвольные. Другое дело, что при формировании намерения ослаблен волевой и нравственный контроль за процессом мотивации импульсивных действий.

О таких поступках говорит, например, Д. В. Колесов, называя их немотивированными. Их возникновение он связывает со слабостью механизма задержки потребностного возбуждения в зоне представительства потребностей<sup>10</sup>. Возбуждение «проскакивает» все последующие зоны мотивационного поля без задержки, необходимой для его обработки, и по типу «короткого замыкания» выходит на ту или иную систему неадекватно ситуации. В результате поведение человека в тот или иной момент оказывается подчиненным совершенно случайным побуждениям. Слабость функции задержки возбуждения может проявляться, по мнению автора, и в

---

<sup>10</sup> О роли этих зон по представлениям Д. В. Колесова говорилось в разделе 3.1.

том, что «переключение» энергии потребности происходит хаотично, и одна потребность «разряжается» через другую, совсем для этого не подходящую.

Однако трудно представить себе, что у человека все это происходит рефлекторно, без участия его сознания. Поэтому вряд ли можно говорить об импульсивных действиях как немотивированных, хотя внешне это может выглядеть и так. Речь должна идти, на мой взгляд, об укороченной мотивации, когда не продумываются средства достижения цели, последствия ее достижения, свои возможности и т. п., т. е. когда из процесса мотивации практически исключается «внутренний фильтр».

Таким образом, так называемые немотивированные действия и поступки в действительности таковыми не являются. И в импульсивных действиях, и в автоматизированных есть потребность (желание) и цель. Разница между ними состоит в том, что при импульсивных действиях вследствие чрезмерного возбуждения «внутренний фильтр» проскакивается, а при автоматизированных действиях (действиях по ассоциации) – участие «внутреннего фильтра» игнорируется ввиду знакомости (стереотипности) ситуации, для которых у человека имеются установки поведения (например, приветствие при встрече со знакомым и т. п.). Тут нет проблемности ситуации и оснований для раздумий.

## **6. Внешнеорганизованная мотивация**

### **6.1. Мотивация, обусловленная внешними второсигнальными стимулами**

Под внешнеорганизованной мотивацией мною понимается воздействие (в основном оперативное, срочное) на процесс мотивации субъекта А со стороны субъекта Б (или группы других лиц, или средств массовой информации) с целью либо инициации мотивационного процесса, либо вмешательства в уже начатый процесс формирования намерения (мотива), либо стимуляции, увеличения силы побуждения, мотива. Речь, таким образом, идет об условном названии, отражающем *психологическое влияние* извне на мотивационный процесс, а не о действительном формировании мотива посторонним человеком (многочисленные примеры и приемы такого влияния описаны в книге Роберта Чалдини, 1999).

В связи с этим замечу, что нельзя извне в процессе воспитания *формировать мотивы*, на что уповают многие пе-

дагоги. Можно только способствовать этому процессу. *Мотив* – сложное психологическое образование, которое *должен построить сам субъект*. В процессе же воспитания и социализации личности формируется тот строительный материал, который будет в дальнейшем использоваться для мотивации того или иного действия или поступка. Этим материалом являются такие личностные образования, как интересы и склонности, нравственные принципы, установки и самооценка, формирование которых является задачей педагогики. Следовательно, *извне формируются не мотивы, а мотиваторы (и вместе с ними – мотивационная сфера личности)*.

Эти воздействия, влияния могут иметь вид просьбы, требования, совета, внушения, намек и т. д. и принимать характер информирования, инструктирования, стимулирования и запрета (интердикции). *Информирование* влияет главным образом на представления индивида о том, каково наиболее вероятное направление развития ожидаемых событий и каковы последствия избранной им альтернативы поведения. *Инструктирование* предписывает индивиду наиболее эффективные способы достижения поставленных перед ним целей. *Стимулирование* направлено на усиление мотива (см. раздел 11.2). *Интердикция* связана с препятствием осуществлению субъектом его намерений путем запрета, ограничений правилами и т. п.

Часто целью воздействий (влияний) субъекта Б (инициа-

тора влияний) на субъекта А (адресата влияния) является такое изменение мотивов, намерений последнего, которое служило бы удовлетворению потребностей, склонностей, интересов первого. Казалось бы, цель педагога, воспитывающего ребенка, – изменить в лучшую сторону его поведение. В действительности же он делает это еще и потому, что у него есть потребность, желание заниматься воспитанием детей. О влиянии на намерения других людей с целью личной выгоды (под прикрытием благих намерений: для пользы дела, для общества, для другого человека) много говорить не приходится. Например, учитель может влиять на мотивацию поведения детей с целью удовлетворения своей потребности в ощущении власти, потребности в самоутверждении. Таким образом, при внешнеорганизованной мотивации может происходить конкурентная борьба мотиваций двух взаимодействующих в процессе общения субъектов. Поэтому психологические воздействия на субъекта А со стороны субъекта Б могут привести как к согласию, так и к отказу первого выполнить просьбу, требование и т. п. Однако это не значит, что отказ человека выполнить приказ или требование не мотивирован. При отказе формируется мотив не действия, а поступка. Поэтому и говорят о мотивах отказа, понимая под ними его причины. Рассмотрим вариант формирования мотива, обусловленный *внешними второсигнальными стимулами* (просьбами, приказами, требованиями, распоряжениями и т. п.). Ниже приводятся списки внешних причин –

табл. 6.1 и 6.2<sup>11</sup> и реакции субъекта на внешние воздействия – табл. 6.3.

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)

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	Отступить
	Не послушаться	Отвергнуть	Отговориться
	Не согласиться	Отстраниться	Упорствовать
	Отказаться	Увилинуть	

<sup>11</sup> Здесь и далее значения этих слов см.: «Бытовой словарь терминов, характеризующих мотивационную сферу личности» (приложение II).

Эффект внешних воздействий (степень навязанности), т. е. учет их субъект А при формировании намерения или нет, зависит от взаимодействия двух слагаемых: характеристик субъекта А и субъекта Б (или группы).

Характеристиками субъекта А могут быть его личностные свойства, способствующие или препятствующие принятию внешнего воздействия (внушаемость – невнушаемость, конформность – неконформность, принципиальность – беспринципность и т. д.), и наличные состояния (тревога, апатия, утомление, страх и другие).

Характеристиками субъекта Б могут быть как его внешний вид, так и личностные свойства (авторитет, манеры и т. д.). Имеет значение и степень информированности субъекта А, а также на каком этапе у него находится формирование мотива.

Степень принятия внешнего воздействия (навязанности) определяется (М. О. Олехнович, 1999): наличием или отсутствием у субъекта гипотезы и количеством вариантов решения задачи (чем больше вариантов, тем меньше проявляется навязанность), сложностью разрешаемой задачи, принимаемого решения (чем они сложнее, тем в большей степени проявляется навязанность), степенью неопределенности, творческим характером деятельности (чем она более творческая, тем сильнее сказывается значение внешнего канала информации). При этом если решение приходит в результате навязывания, то оно менее вариабельно, хуже воспроиз-

водится и больше контролируется. Со временем навязанное решение должно превратиться в собственное, что обеспечит его устойчивость.

## **6.2. Неимперативные прямые формы внешней организации мотивационного процесса**

К неимперативным прямым формам воздействия на субъекта относятся просьба, предложение (совет) и убеждение.

*Просьба.* Для людей с флегматическим темпераментом просьба является мощным стимулятором их активности, выводящим их из «состояния анабиоза». Если же говорить серьезно, то эта форма внешней инициации мотивационного процесса субъекта используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях субъектам (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа, требования старший по возрасту или должности использует форму обращения к ним, в которой проявляется некоторый элемент зависимости просящего от того, к кому он обращается. Это сразу меняет отношение субъекта к такому воздействию: в его сознании может возникнуть понимание своей значимости в возникшей ситуации.

В исследовании Дж. Дарли и Б. Латане (J. Darley, B. Latane, 1968) изучались условия, при которых просьба чаще побуждала людей на улице к оказанию помощи. Выявлено, что имеет значение, с какой просьбой обращались к прохо-

жим. Информационная помощь (о времени, о том, как пройти куда-то и т. п.) оказывалась чаще, чем материальная. При чем большое влияние оказывала манера обращения. Деньги давали чаще, если сначала спрашивали время или называли себя; в случае, когда говорили о потере кошелька или о необходимости позвонить по телефону, на просьбу откликались две трети прохожих. При этом женщины-просительницы имели больший успех, особенно у мужчин. Деньги давали чаще и в тех случаях, когда просящий был с кем-то.

Просьба оказывает большее влияние на намерения субъекта, если облачается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать, если выполнение просьбы создает ему какие-то неудобства.

*Предложение (совет).* Предложить кому-либо что-то – значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта. Так, применительно к темпераменту человека отмечают следующее: холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а флегматик – отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

*Убеждение как форма воздействия на принятие субъек-*

том решения. Убеждение – это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основой убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса. Об этом поэт И. С. Никитин сказал в одном из стихотворений: «Ваши речи мне в душу запали». Убеждение можно считать успешным, если человек оказывается в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценивая его положительные и отрицательные стороны. Убеждение апеллирует к аналитическому мышлению, при котором преобладает сила логики, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение как психологическое воздействие должно создавать у человека *убежденность* в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Установлено, что доводы (аргументы), приводимые другим человеком, убеждают нас сильнее, чем аналогичные доводы, приводимые самому себе. Самыми слабыми являются доводы, приводимые мысленно, несколько сильнее – приводимые себе вслух и самые сильные – те, что приводит другой, даже если он это делает по нашей просьбе.

Убеждение может осуществляться двумя методами: дидактическим и сократическим (диалектическим). При первом методе в основном говорит убеждающий, при втором – вовлекается в дискуссию убеждаемый (при этом он может

выражать свое несогласие по пунктам, которые кажутся ему необуздательными или неверными).

Формирование убежденности человека может происходить прямо и косвенно (в последнем случае – за счет уменьшения тревожности, неуверенности, сомнений, опасений, неведения). Убеждать можно не только словом, но и делом, личным примером.

Кроме упомянутых выделяют также следующие методы убеждения:

- *фундаментальный* – представляет собой 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»* – аргументы излагают 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...»);

– *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;

– *метод «да, но...»* – используется в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода к решению вопроса; сначала соглашались 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».

Убеждение эффективно в следующих случаях:

– когда касается одной потребности субъекта или несколь-

ких, но одинаковой силы;

– когда осуществляется на фоне малой интенсивности эмоций убеждающего; возбужденность и взволнованность интерпретируются как неуверенность и снижают эффективность его аргументации. Вспышки гнева, брань вызывают негативную реакцию собеседника;

– когда речь идет о второстепенных вопросах, не требующих переориентации потребностей;

– когда убеждающий сам уверен в правильности предлагаемого решения; в этом случае определенная доза вдохновения, апелляция не только к уму, но и к эмоциям собеседника (путем «заражения») будут способствовать усилению эффекта убеждения;

– когда предлагается не только своя, но рассматривается аргументация и убеждаемого; это дает лучший эффект, чем многократные повторы собственных аргументов;

– когда аргументация начинается с обсуждения тех доводов, по которым легче достичь согласия; нужно добиться, чтобы убеждаемый чаще соглашался с доводами: чем больше поддакиваний удастся получить, тем больше шансов добиться успеха;

– когда разработан план аргументации, принимающий в расчет возможные контраргументы оппонента; это поможет выстроить логику разговора, облегчит понимание оппонентом позиции убеждающего.

При убеждении целесообразно:

- показать важность предложения, возможность и простоту его осуществления;
- представить различные точки зрения и сделать разбор прогнозов (при переубеждении – включая и отрицательные);
- увеличить значимость достоинств предложения и уменьшить величину его недостатков;
- учитывать индивидуальные особенности субъекта, его образовательный и культурный уровень и подбирать наиболее близкие и понятные ему аргументы;
- никогда прямо не говорить человеку, что он неправ, таким образом можно лишь задеть его самолюбие, и он сделает все, чтобы защитить себя, свою позицию (лучше сказать: «Быть может, я неправ, но давайте посмотрим...»);
- для преодоления негативизма собеседника создать иллюзию, что предлагаемая идея принадлежит ему самому (для этого достаточно лишь навести его на соответствующую мысль и предоставить возможность сделать вывод);
- не парировать довод собеседника тотчас же и с видимой легкостью, он воспримет это как неуважение к себе или как недооценку его проблем (то, что его мучает долгое время, другим разрешено в считанные секунды);
- критиковать в споре не личность собеседника, а приводимые им доводы, спорные или неправильные с точки зрения убеждающего (при этом желательно критику предварить признанием правоты убеждаемого в чем-либо, это поможет избежать его обиды);

– аргументировать максимально ясно, периодически проверяя, правильно ли вас понимает субъект; аргументы не растягивать, так как это обычно ассоциируется с наличием у говорящего сомнений; короткие и простые по конструкции фразы строить не по нормам литературного языка, а по законам устной речи; использовать между аргументами паузы, так как поток аргументов в режиме монолога притупляет внимание и интерес собеседника;

– включить субъекта в обсуждение и принятие решения, так как люди лучше перенимают взгляды, в обсуждении которых принимают участие;

– противопоставлять свою точку зрения спокойно, тактично, без менторства. Некоторые люди обладают даром убеждения, в частности, по отзывам многих таким был Гитлер. Вот что пишет Иоахим Риббентроп, министр иностранных дел фашистской Германии:

Когда он (Гитлер) хотел привлечь кого-нибудь на свою сторону или добиться чего-нибудь от собеседника, он делал это с непревзойденным шармом и искусством убеждать. Я видел, как к нему входили сильные личности, министры и гауляйтеры, даже сам Геринг, расpiraемые желанием немедленно «открыть фюреру истину». Они были полны решимости со всей категоричностью заявить ему, что вот-вот произойдет катастрофа и они не могут взять на себя ответственность, если то или иное его распоряжение не будет отменено. А через полчаса выходили от него сияющие и довольные и

зачастую с такой же убежденностью отстаивали точку зрения Гитлера, нередко противоречащую той, которую они хотели ему высказать<sup>12</sup>.

Используемая при убеждении аргументация часто бывает некорректной, манипулятивной. Это бывает в тех случаях, когда она направлена:

- к *авторитету* – ссылка на высказывания и мнения выдающихся людей, общественное мнение, собственный авторитет; часто расчет делается на то, что лишь одно упоминание известного имени может оказать воздействие на колеблющегося человека;

- к *верности* – вместо обоснования предлагаемого склоняют субъекта к его принятию в силу верности, привязанности, дружбы и т. п.;

- к *выгоде* – агитация за принятие предложения вследствие его выгоды в экономическом, моральном или политическом отношении;

- к *жалости* – взывание к человеколюбию и состраданию, возбуждение желания помочь, уступить, ссылаясь на свое тяжелое положение, усталость, плохое самочувствие; при этом часто преследуется цель избавить себя от выполнения каких-то поручений, обязанностей;

- к *здравому смыслу* – вместо реального обоснования – апелляция к обыденному сознанию, которое нередко обман-

---

<sup>12</sup> Риббентрон И. Мемуары нацистского дипломата. – Смоленск, 1998. – С. 55–56.

чиво, если речь не идет о повседневных делах или обыденных вещах;

– к *личности* – ссылка на личные особенности субъекта, их обсуждение вместо доказательства (обоснования) предложения;

– к *невежеству* – использование фактов и положений, неизвестных субъекту (действует на субъекта, который не хочет признаваться в том, что чего-то не знает);

– к *публике* – ссылка на мнения, чувства, материальные интересы субъектов;

– к *силе* – угроза неприятными последствиями или применением каких-то средств принуждения;

– к *тщеславию* – расточение неумеренных похвал в надежде, что тронутый комплиментами субъект станет мягче и покладистей. Сюда же, при использовании метода, который называется «задеть самолюбие», можно отнести и апелляцию к самооценке и самоуважению личности (усомниться в возможности субъекта совершить что-либо, сообщить обидную для него оценку со стороны других, сравнить его с кем-либо, т. е. осуществить так называемую *антиподную мотивацию*);

– к *фигиции* – к принципам и идеям, не имеющим (или имеющим косвенное) отношения к реальности, которых, однако, придерживается значительное число людей (мнения – стереотипы, приметы);

– к *человеку* – в поддержку своей позиции приводятся ос-

нования, выдвигаемые противной стороной в споре («ты же сам сказал, что...») или вытекающие из принимаемых ею положений.

Соппротивление субъекта убеждающим воздействиям зависит от его морального состояния. При подавленности человека, понимании им бесперспективности того, что он делал раньше, его сопротивление резко уменьшается.

А. Шпеер, министр фашистской Германии, пишет в своих мемуарах:

Еще в декабре 1944 года нечего было и думать о том, что он (Гитлер. – *Е. И.*) когда-нибудь выразит желание выслушать мое мнение о бесперспективности дальнейшего продолжения военных действий. Невозможно было представить себе, что он согласится пойти на уступки и пересмотреть свой приказ о применении тактики выжженной земли... В последние недели жизни Гитлер... вышел из состояния оцепенения... Он вновь начал прислушиваться к аргументам, которые прежде безоговорочно отвергал. Но это вовсе не означало, что он снова почувствовал себя внутренне свободным. Гитлер скорее производил впечатление человека, осознавшего, что дело его жизни окончательно погибло; благодаря еще не до конца растраченной энергии он по инерции двигался по накатанной колее, но на самом деле уже махнул на все рукой и покорился судьбе<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Шпеер А. Воспоминания. – Смоленск-М., 1997. – С. 619.

### **6.3. Внешнее внушение как средство психологического воздействия на процесс формирования мотива**

В ряде случаев эффективным средством воздействия со стороны на процесс образования мотива является внешнее внушение. Оно понимается как 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.

При внушении суггерент верит в доводы суггестора, высказываемые даже без доказательств. В этом случае он ориентируется не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник, т. е. на суггестора. Внушение, принимаемое суггерентом, становится его внутренней установкой, которая направляет и стимулирует его активность при формировании намерения.

Польский психотерапевт К. Обуховский считает, что мотив человеку можно внушить, подсказать. Однако приводимые им примеры скорее свидетельствуют о том, что эти подсказки внушают не мотивы как сложные целостные образования, а те действия, поступки, которые могут снять воз-

никшее напряжение во взаимоотношениях (например, совет откровенно поговорить, подарить цветы и т. д.). То есть в лучшем случае психотерапевт помогает пациенту правильно сформулировать проблему (понять ее причину), корректирует способы достижения цели, облегчает принятие решения, т. е. влияет на процесс мотивации, но не определяет его целиком, не «задает» в готовом виде пациенту тот или иной мотив. Он способствует лишь рациональному использованию пациентом в процессе мотивации «внутреннего фильтра» и формулированию цели, адекватной ситуации. Психотерапевт предлагает иной аргумент (мотиватор), помогающий самому пациенту найти правильное решение. Пациент принимает аргументы (доводы) психотерапевта либо в силу их убедительности, либо в силу изменения своего состояния (успокоения).

Существуют три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие. По критерию наличия цели и применяемых суггестором для внушения усилий выделяют *преднамеренное* и *непреднамеренное* внушение. Первый вид внушения характеризуется наличием конкретной цели: суггестор знает, что и кому он хочет внушить. В зависимости от особенностей суггерента внушающий подбирает наиболее эффективный в данной ситуации прием внушения. Второй вид внушения характеризуется тем, что суггестор не ставит перед собой цель внушить суггеренту ту или иную мысль, действие или поступок (на-

пример, веру или неверие в свои силы), но своим поведением, ненароком брошенной фразой воздействует на суггерента. Характерной особенностью непреднамеренного внушения является то, что человек, производящий его, сам может этого и не подозревать.

Интересен случай, когда один боксер прогнозировал успех или неудачу своего поединка по поведению тренера перед боем: если тот был не уверен в победе своего ученика, то, волнуясь, поправлял галстук. Обозначаемая таким образом неуверенность тренера передавалась и боксеру, который в таких ситуациях действительно часто проигрывал.

По содержанию внушение определяют как *специфическое* и *неспецифическое*. Непосредственное отношение к мотивации имеет только специфическое внушение, так как с его помощью суггеренту внушаются конкретные мысли, действия и поступки. Неспецифическое внушение влияет на те или иные психические состояния, настроение (эмоциональный подъем или спад и т. п.).

По способу воздействия внушение делится на *прямое* (открытое) и *косвенное* (закрытое). Первое характеризуется открытостью цели внушения, императивностью, прямой направленностью на конкретного человека. Фразы отличаются однозначностью, запелляционностью, твердостью, произносятся настойчивым, не допускающим сомнений тоном. Для усиления воздействия используются невербальные средства: немигающий взгляд в глаза суггерента, наклон вперед.

Прямое внушение применяется, если человек не оказывает сопротивления или если оно не очень большое. Косвенное внушение характеризуется опосредованным воздействием на суггерента. Содержание внушения включается в передаваемую информацию в условном или скрытом виде. Используются более мягкие формулировки, меньшие категоричность и давление, чем при прямом внушении. Этому виду внушения сопротивляющийся, самоуверенный, эгоцентричный суггерент поддается быстрее, чем прямому внушению. Таким образом, косвенное внушение, как отмечает А. Г. Ковалев, является внушением «окольным путем», например в форме намека, когда мысль подбрасывается мимоходом, но достаточно определенно. Намек может осуществляться поведением суггестора, его вопросом или утверждением о чем-то, связанном с элементами побуждения, просьбой о совете и т. д. Однако при косвенном внушении суггерент приходит к решению сам.

Приемами косвенного внушения могут быть и следующие:

- суггеренту рассказывают о других лицах или событиях, при этом ключевая фраза или повороты сюжета акцентируются с различной интенсивностью и «прозрачностью»;
- в присутствии суггерента обращаются к другим лицам, а текст содержит фразу или сюжет, намекающий на определенные выводы или действия, которые он должен сделать;
- высказывание в условной форме: «если... (совершить

какие-то действия), то... (результат будет таким-то)». Такая форма может быть воспринята двояко: так, как сказано, и инверсивно, т. е. если действие не совершить, то результат будет противоположным;

- использование неоконченных фраз, силлогизмов; окончание додумывает суггерент либо по аналогии, либо, при интонационной остановке, исходя только из мелодики фразы;

- произнесение ключевой фразы и сразу за ней отвлекающего текста, не дающего возможности осмыслить первую фразу и сделать вывод, а загоняющего его в подсознание.

*Условия успешности прямого внушения.* Поскольку при внушении общение происходит между внушающим (внушающими) и внушаемым, успех этого процесса зависит, как уже говорилось, от особенностей того и другого (см. рис. 6.1).

*Отношения между суггестором и суггерентом:* доверие – скепсис, зависимость – независимость, доброжелательность – враждебность – существенно влияют на успешность внушения. Способствуют успешному внушению установление эмпатического сопереживания, душевного резонанса, близкие межличностные отношения, доброжелательная, дружественная атмосфера, т. е. все, что называют раппортом. Для установления раппорта используются следующие средства: расширенное информирование суггерента, детализация текста суггестора, спокойная доброжелательная уверенность, открытые жесты, мягкая эмоциональная манера внушения.

*Содержание внушения, способ его конструирования.* Внушение недействительно, если его содержание противоречит морали и мировоззрению суггерента. Усиливают эффект внушения сочетание логических и эмоциональных компонентов, использование информации, подтверждающей взгляды, к которым склонен, с которыми согласен суггерент.



Рис. 6.1. Факторы успешности внушения

*Обстоятельства*, при которых происходит внушение, существенно влияют на его эффективность. Повышают эффект внушения (внушаемость) низкий уровень осведомленности суггерента в обсуждаемом вопросе, малая степень значимости для него этого вопроса, отсутствие опыта поведения в данной обстановке, дефицит времени для принятия решения, неожиданность сообщения. Кроме того, имеет значение состояние суггерента.

*Особенности личности суггестора*, внушающее воздействие которого может быть в данной ситуации наибольшим, следует учитывать при его выборе. При этом целесообразно обращать внимание на его обаяние, склонность к доминиро-

ванию (то, что в быту обозначают как «сильный характер»), к демонстрации своего интеллектуального превосходства. Но главной характеристикой является авторитетность суггестора, которая складывается из следующих моментов:

- его социальный статус;
- принадлежность его к референтной для суггераenta группе;
- наличие прежних заслуг, опыта; ореол известности;
- мнение окружающих о нем как о высоконравственной справедливой личности;
- обладание тем или иным видом власти (власти вознаграждения, принуждения, знатока и т. д.);
- престиж используемых им источников информации;
- таинственность его образа, приписывание ему особых способностей или возможностей.

Для хорошего суггестора характерны такие особенности, как желание много говорить, непосредственность, уверенность, свобода поведения, внешнее и внутреннее спокойствие, актерство, игра роли в процессе внушения.

В зависимости от ситуации и своих особенностей суггестор может использовать четыре варианта поведения: «неоспоримый авторитет», интеллектуальный, эмоциональный и пассивный. При первом варианте суггестор всем своим поведением должен показать, что он нисколько не сомневается в своей правоте, при втором – должен подробно аргументировать свою позицию, при третьем – использовать по-

требность суггерента в симпатии, безопасности и хорошем самочувствии, при четвертом – заверять суггерента, что без его помощи ничего не сможет сделать, создавая иллюзию, что тот все делает сам.

*Особенности личности суггерента* также существенно влияют на эффект внушения ему той или иной точки зрения, на учет при этом того или иного обстоятельства. К таким особенностям прежде всего относятся внушаемость, конформность, негативизм.

*Внушаемость* – это склонность субъекта к некритической (непроизвольной) податливости воздействиям других людей, их советам, указаниям, даже если они противоречат его собственным убеждениям и интересам. Это безотчетное изменение своего поведения под влиянием внушения. Внушаемые субъекты легко заражаются настроениями, взглядами и привычками других людей. Они часто склонны к подражанию. Внушаемость зависит как от устойчивых свойств человека – высокого нейротизма, слабости нервной системы (Ю. Е. Рыжкин, 1977), так и от ситуативных его состояний – тревоги, неуверенности в себе или же эмоционального возбуждения.

На внушаемость влияют такие личностные особенности, как низкая самооценка и чувство собственной неполноценности, покорность и преданность, неразвитое чувство ответственности, робость и стеснительность, доверчивость, повышенная эмоциональность и впечатлительность, мечтатель-

ность, суеверность и вера, склонность к фантазированию, неустойчивые убеждения и некритичность мышления.

Повышенная внушаемость характерна для детей, особенно до 10-летнего возраста. Объясняется это тем, что у них еще слабо развита критичность мышления, которая снижает внушаемость. Правда, в 5 лет и после 10 лет, особенно у старших школьников, отмечается спад внушаемости (А. И. Захаров, 1998; рис. 6.2). Кстати, снижение внушаемости у старших подростков отмечали еще в конце XIX века А. Бине (A. Binet, 1900) и А. Нечаев (1900).

Внушаемость женщин выше, чем внушаемость мужчин (В. А. Петрик, 1977; Л. Левенфельд, 1977).

*Конформность* – это склонность человека к добровольному сознательному (произвольному) изменению своих ожидаемых реакций для сближения с реакцией окружающих вследствие признания большей их правоты. В то же время если намерение или социальные установки, имевшиеся у человека, совпадают с таковыми у окружающих, то речь о конформности уже не идет.

Если человек склонен постоянно соглашаться с мнением группы, он относится к конформистам; если же имеет тенденцию не соглашаться с навязываемым ему мнением, то – к неконформистам (к последним, по данным зарубежных психологов, относятся около трети людей).

Различают внешнюю и внутреннюю конформность. При внешней конформности человек возвращается к своему

прежнему мнению, как только групповое давление на него снимается. При внутренней конформности он сохраняет принятое групповое мнение и тогда, когда давление прекратилось. Конформность называют также внутригрупповой суггестией, или внушаемостью (заметим, что некоторые авторы, например А. Е. Личко и соавт., 1970, не отождествляют внушаемость и конформность, отмечая отсутствие зависимости между ними и различие механизмов их проявления). Исследования В. Н. Куликова (1978) показали, что эффект внушения, направленного на члена коллектива, намного превосходит воздействие на относительно изолированную личность. Объясняется это тем, что при внушении в коллективе на личность действует каждый член коллектива, т. е. имеет место множественное взаимовнушение. При этом большое значение имеет численный состав группы. Если на субъекта воздействуют два-три человека, эффект группового давления почти не проявляется; если три-четыре человека – эффект проявляется, однако дальнейшее увеличение численности группы не приводит к увеличению конформности. Кроме того, имеет значение единодушие группы. Поддержка субъекта даже одним членом группы резко повышает сопротивляемость групповому давлению, а иногда и сводит его на нет.

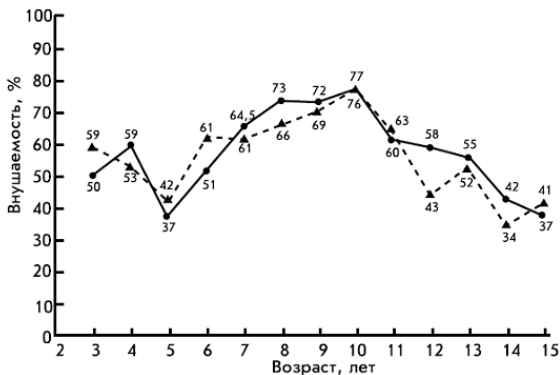


Рис. 6.2. Возрастная динамика внушаемости (по А. И. Захарову)  
Пунктирная линия — внушаемость мальчиков, сплошная линия — внушаемость девочек

Степень подчинения человека группе зависит и от ряда других факторов, которые были систематизированы А. П. Сопиковым (1969). К ним относятся:

- возрастно-половые различия: среди детей и юношей конформистов больше, чем среди взрослых (максимум конформности отмечается в 12 лет, заметное ее снижение – после 15–16 лет); женщины более податливы групповому давлению, чем мужчины;
- трудность решаемой проблемы: чем она труднее, тем в большей мере личность подчиняется группе; чем сложнее задача и неоднозначнее принимаемые решения, тем конформность выше;
- статус человека в группе: чем он выше, тем в меньшей степени он проявляет конформность;

- характер групповой принадлежности: по своей воле или по принуждению вошел субъект в группу; в последнем случае его психологическое подчинение часто бывает только поверхностным;

- привлекательность группы для индивида: референтной группе субъект поддается легче;

- цели, стоящие перед человеком: если его группа соревнуется с другой группой, конформность субъекта увеличивается; если соревнуются между собой члены группы, конформность уменьшается (то же наблюдается при отстаивании группового или личного мнения);

- наличие и эффективность связи, подтверждающей верность или неверность конформированных поступков человека: при неправильности поступка человек может вернуться к своей точке зрения.

При выраженном конформизме увеличивается решительность человека при принятии решения и формировании намерений, но при этом уменьшается чувство его индивидуальной ответственности за поступок, совершенный вместе с другими. Особенно это проявляется в недостаточно зрелых в социальном плане группах.

*Негативизм* (от лат. *negativus* – отрицание), т. е. лишенное разумных оснований (так называемое «немотивированное») сопротивление субъекта оказываемым на него психологическим воздействиям, снижает внушаемость субъекта. Негативизм возникает как защитная реакция на воздействия, ко-

которые противоречат потребностям субъекта. Поэтому отказ от выполнения требования или принятия совета является способом выхода из внутреннего конфликта и освобождением от его травмирующего влияния. Чаще всего негативизм встречается у детей по отношению к требованиям взрослых, предъявляемым без учета потребности детей в одобрении, общении, уважении, эмоциональном контакте.

Негативизм усиливается в состоянии перевозбуждения нервной системы и при утомлении.

Слабой формой негативизма является *упрямство*, имеющее тот же механизм и выполняющее ту же защитную функцию. Однако, в отличие от негативизма как черты личности, упрямство возникает ситуативно и часто по поводу самоутверждения. Негативизм тоже может быть ситуативным, когда в силу каких-то причин внушаемый в принципе человек упорно и предубежденно не приемлет какую-то точку зрения и вследствие этого не формирует адекватное ситуации решение.

## **6.4. Императивные прямые формы организации мотивационного процесса**

К ним относятся приказы, требования и принуждение. *Приказ, требование.* В случае приказа, требования (т. е. по-  
нуждения) или просьбы особенностью формирования моти-  
ва является то, что человек принимает их как цель. В связи  
с этим В. А. Иванников говорит о двух родах целей: цель как  
конкретное наполнение мотива (это первый вариант форми-  
рования мотива, рассмотренный выше) и цель, задаваемая  
другими людьми и обществом в целом. В этом случае взаи-  
моотношение цели с потребностями имеет особый характер:  
цель не возникает из развития потребностей субъекта, а на-  
кладывается на уже существующую систему потребностей,  
соответствуя ей в различной степени. Важным психологиче-  
ским моментом является здесь принятие этой цели как соб-  
ственной, отвечающей его интересам, моральным установ-  
кам, ценностям (схема на рис. 6.3).



Рис. 6.3. Схема формирования мотива при заданной извне цели

Это происходит в том случае, когда у человека сформирована внутренняя позиция (социальная установка) *долженствования* в отношении выполнения им определенной роли (солдата, ученика, подчиненного и т. д.). Например, если ребенок, придя в школу, внутренне занимает позицию школьника (т. е. принимает роль с обязанностью (долженствованием) подчиняться учителю), дорожит ею, он без труда принимает и выполняет предъявляемые ему требования. Принятие человеком требований роли (я должен), преобразование приказа, требования, внешнего сигнала в мотив (необходимо сделать) можно рассматривать как формирование своеобразного защитного психологического механизма (стремление к избеганию наказания), создающего ощущение *независимости* и основание для самоуважения (вспомним: «свобода – осознанная необходимость»).

Поскольку цель уже сформулирована другим, оказывается ненужной тщательная отработка вариантов, т. е. – вторая и третья стадии формирования мотива в развернутом виде. Исключение составляют случаи, когда в приказе или просьбе перед человеком не ставится конкретная цель или же когда человек не имеет опыта в решении поставленной задачи. Тогда формирование мотива идет по схеме, представленной на рис. 5.1, с формулированием абстрактной цели.

Однако в любом случае формирование мотива начинается с восприятия внешнего стимула (приказа и т. п.), с осознания его значимости в данный момент и в данной ситуации для приказывающего и для самого субъекта и с возникновения стремления отреагировать на него (т. е. выполнить приказ). Это значит, что стимул принят субъектом как лично значимый, и у него возникло чувство долга, обязанности. Как писал С. Л. Рубинштейн, для совершения действия недостаточно того, чтобы задача была субъектом понята, она должна быть субъектом принята. Возникающее при этом намерение выполнить приказ или просьбу К. Левин относил к «квазипотребностям».

Таким образом, общественно значимые цели должны стать лично значимыми или, как может быть выражено термином, предложенным Н. В. Кузьминой, должен возникнуть *мотивационно-целевой резонанс*.

В противном случае достаточно было бы человеку поставить цель, как он оказался бы замотивированным. В одной

из работ А. Н. Леонтьев так и писал: общественные условия несут в себе мотивы и цели. Отсюда и даваемые человеку инструкции, приказы и прочее многими авторами принимаются за мотивы. Не вследствие ли этого появилась бытовавшая в недавнее время в нашей стране лозунговая система воспитания («Партия сказала – надо, комсомол ответил – есть!»; «Выполним пятилетку досрочно!» и т. д.)?

Здесь в умах некоторых психологов, педагогов, политиков происходит явная подмена одного явления другим. Одно дело, например, когда призыв партии касался ее членов: партийная дисциплина заставляла всех действовать в соответствии с этим приказом, так как у них уже была сформирована социальная установка на подчинение распоряжениям сверху. Это распоряжение (призыв) действительно оказывало мотивирующее действие на членов партии. Другое дело – воздействие на непартийных людей. Мотивирующее действие этих призывов и лозунгов зависело от того, в какой степени они являлись привлекательными для данного человека (насколько он сочувствовал этим призывам, имел ли коммунистические убеждения), т. е. насколько они, как говорили вожди, соответствовали его чаяниям, а проще – *его потребностям*. Поэтому и общественные условия, и призывы, лозунги и т. п. являются лишь *стимулами*, которые могут быть приняты человеком, а могут быть и отвергнуты, если не отвечают его потребностям, установкам, т. е. если они для него *не значимы*. О необходимости принятия личностью обще-

ственных требований и призывов упоминают С. Л. Рубинштейн и В. И. Ковалев.

Когда общественно значимая цель не становится личностно значимой, не актуализирует какую-либо потребность человека, она выступает в роли *нежелаемой необходимости*, а деятельность осуществляется благодаря принуждению извне и самопринуждению. Однако это не означает, что действия человека при этом не мотивированы, не связаны с потребностями, как считают некоторые психологи. В действительности, что отмечает В. Г. Асеев, учащиеся посещают нелюбимый урок ради того, чтобы избежать неприятностей, чтобы не портить себе табель, а за этим скрывается их потребность в самоуважении, в самосохранении; рабочие выполняют неприятную для них работу ради удовлетворения материальных и духовных потребностей с помощью зарабатываемых денег и т. д. Неслучайно Л. П. Кичатинов, ссылаясь на взгляды И. Канта и Г. Гегеля, рассматривает потребность как разновидность необходимости.

Приказ или требование как формы воздействия могут использоваться в случаях, когда один человек имеет право распоряжаться поведением другого (других). При этом надо учитывать, что требование психологически воспринимается субъектом как проявление другим своей власти, как принуждение и даже в ряде случаев как насилие над своей личностью. Естественно, это приводит к внутреннему сопротивлению выдвигаемым требованиям, так как человек не хочет

быть послушной игрушкой в руках другого. Он хочет, чтобы требования имели для него определенную значимость, отвечали бы имеющимся у него потребностям, установкам, моральным принципам.

Снять эту негативную реакцию можно путем тщательной аргументации выдвигаемого требования. Это способствует осознанному, а не слепому выполнению требования, особенно когда удастся придать ему смысл общественной и личной ценности. Тогда требование из внешнего побудителя становится внутренним.

Аргументация должна снять с требования окраску волевого воздействия старшего по должности или положению и придать ему характер общественных норм, принятых всеми членами общества. Чем основательнее аргументация, чем большее общественное значение она имеет, тем сильнее доверие субъектов к требованию и тем большее желание возникает его выполнить, особенно у детей. Такая аргументация взрослых: «Дети должны нас слушаться, потому что они дети» последними не принимается.

Аргументации можно придать любой характер: гражданский, нравственный, эстетический, даже эгоистический. Каждое требование может быть аргументировано по-разному, в зависимости от обстоятельств. Однако при выдвижении аргументации, особенно в педагогической деятельности, следует учитывать ряд общих правил:

- аргументация не должна превращаться в постоянное

чтение морали, назидание, наставление; превращенная лишь в прямое разъяснение, она изживает себя, при этом профанируется ее смысл;

- аргумент, хотя и может быть заготовлен, должен выглядеть экспромтом; в связи с этим нельзя повторять уже высказанную раз аргументацию в прежнем виде, надо для нее найти новую форму;

- строя аргументацию, необходимо учитывать возрастные, половые и личностные особенности субъекта;

- нельзя использовать аргументацию-угрозу. Она не дает возможности увидеть в требовании социальный смысл. Больше того, субъект начинает расценивать это как вседозволенность людей, занимающих более высокое административное положение, как проявление сущности общественной жизни.

*Принуждение как форма инициации мотивационного процесса.* Эта форма воздействия используется обычно в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение субъекта оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать. Принуждение выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения и т. д. при несогласии субъекта с этим.

Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий социальный статус, чем принуждаемый. Авторитет первого облегчает выполнение

распоряжения. Как постоянная форма воздействия на субъекта принуждение малопригодно, но и полностью от него отказываться, особенно в воспитательном процессе, нецелесообразно.

Положительной стороной принуждения является то, что оно может способствовать снятию конфликтной ситуации на данном отрезке времени и выполнению субъектом необходимых действий. Кроме того, это один из способов воспитания чувства долга. «Человек, который не умеет принудить себя делать то, чего не хочет, никогда не достигнет того, чего хочет», – писал К. Д. Ушинский (1974, с. 478).

Несмотря на то что при всех формах внешнеорганизованной мотивации, в том числе и при использовании императивных форм воздействия, последнее слово в принятии решения и формирования намерения остается за самим субъектом, основание его действий и поступков приобретает другое содержание. Суггерент переносит ответственность на воздействовавших на него людей, которые как бы заменяют собой его совесть и санкционируют действия.

\* \* \*

Используя второсигнальные (речевые) виды воздействия на мотивацию адресата влияния, следует думать не только о содержании произносимых слов, но и о том, как их произносить, какими действиями (жестами, мимикой) их сопрово-

вождать. Как показано А. Меграбяном (А. Mehrabian, 1971), при первой встрече адресат влияния на 55 % верит невербальным сигналам другого человека, на 38 % – паралингвистическим сигналам (громкость речи, интонация, смешки, покашливание и т. п.) и лишь на 7 % – содержанию речи. Лишь при повторных встречах это соотношение меняется, но все равно невербальные и паралингвистические сигналы не теряют своего значения.

Кроме того, нужно учитывать, что в большинстве случаев мотивы, связанные с внешними влияниями, уступают по силе мотивам, формирующимся под влиянием внутренних побуждений человека. По этому поводу знаменитый физик Б. Паскаль говорил, что мы обыкновенно лучше убеждаемся причинами, которые нашли сами, чем теми, которые пришли на ум другим.

## 6.5. Манипуляция

Под манипуляцией понимают *скрытое от адресата* побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне и признавал себя ответственным за них.

Для манипуляции используются следующие приемы: – поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко заставить подчиниться?»);

– подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты можешь на это решиться»);

– «невинный» обман, введение в заблуждение;

– замаскированные под малозначительные и случайные высказывания оговор и клевета, которые могут быть приняты за таковые якобы лишь по недоразумению;

– преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, неопытности для того, чтобы пробудить у адресата стремление помочь, сделать за манипулятора его работу и т. п.;

– «невинный» шантаж (дружеские намеки на промахи, ошибки, допущенные адресатом в прошлом; шутливое упоминание «старых грехов» или личных тайн адресата).

## 6.6. Мотивация, вызванная привлекательностью объекта

Имеется немало сторонников точки зрения, что поведение человека целиком определяется внешними стимулами. Как пишет А. Маслоу, деятельность человека не столько «толкается» (*pushed*) изнутри, сколько привлекается (*pulled*) извне возможностью удовлетворения. Этой же позиции придерживается в своих взглядах на мотив А. Н. Леонтьев – таковым является у него предмет удовлетворения потребности. Внешние стимулы действительно могут влиять на мотивационный процесс, в связи с чем в западной психологии говорят об экстринсивной мотивации. Я предпочитаю использовать для этих случаев другое название – внешнеобусловленная мотивация, могущая быть разновидностью внешнеорганизованной мотивации (например, когда поступок человека вызван рекламой).

Рассмотрим теперь второй вариант формирования мотива, когда в качестве детерминант поведения оказываются *привлекательные объекты* (см. список внешних причин табл. 6.2), вызывающие у человека желание ими обладать. Исследования К. Левина показали, что предметы, окружающие человека, обладают способностью побуждать его к определенным действиям: красивый ландшафт влечет к прогулкам, ступеньки лестницы побуждают маленького ребенка

подниматься по ним и спускаться, игрушки побуждают к игре, пирожное и шоколад «хотят быть съеденными». К. Левин различает «позитивный» и «негативный» характер требований, т. е. одни вещи побуждают стремиться к ним, а другие – отталкивают.

Л. И. Божович, развивая эти положения К. Левина, считает, что предметы, постоянно удовлетворяющие ту или иную потребность, как бы фиксируют в себе эту потребность, в результате чего они и приобретают способность побуждать поведение даже в тех случаях, когда соответствующая потребность не была предварительно актуализирована: первоначально эти предметы только реализуют (удовлетворяют) потребности, а затем начинают их вызывать (табл. 6.4).

Таблица 6.4

**Внешние побудительные факторы (воздействия),  
приводящие к мотивации третьего типа  
(вызывающие желание, влечение, интерес)**

Вдохновили	Заинтриговали	Подзужили
Воодушевили	Затравили	Подначили
Заворожили	Зарезали	Приохотили
Обворожили	Обольстили	Раззадорили
Приворожили	Обаяли	Раздразнили
Пленили	Подзадорили	Растравили
Прельстили	Соблазнили	Совратили
Заинтересовали	Подстрекнули	

Продолжая эту мысль, можно сказать, что возникновение тесной связи между потребностью и предметом ее удовлетворения может вызвать, по механизму ассоциации, как образ предмета – при появлении потребности, так и *образ потребности – при появлении предмета ее удовлетворения, ес-*

ли в предыдущем опыте его использование доставляло человеку удовольствие, наслаждение или, наоборот, приводило к неприятностям. Тогда разворачивается мотивационный процесс, связанный либо с намерением овладеть предметом, либо защититься от него, удалиться.

Однако потребность и связанная с ней мотивация могут возникать и при отсутствии предшествующей связи между потребностью и предметом, когда привлекательный объект появляется впервые, например когда он актуализирует познавательную потребность (любопытство).

Психологическими механизмами осуществления мотивации второго типа являются заражение и подражание.

**Заражение.** Заражение как психологический механизм понимается и узко – как процесс передачи эмоционального состояния от человека или группы другому (другим), и широко – как подражание и внушение. И то и другое обусловлено наличием внешних факторов, влияющих на процесс мотивации, на формирование побуждения к осуществлению каких-то действий, совершению каких-либо поступков.

Как отмечает Б. Ф. Поршнев (1966), заражение как психическое явление заложено очень глубоко и по своему происхождению является очень древним. «Однако, – пишет он, – для современной общественной жизни более характерен отказ индивида поддаться произвольному заражению. Чем выше уровень развития общества и вместе с ним самого че-

ловека, тем критичнее последний по отношению к силам, автоматически увлекающим его на путь тех или иных действий и переживаний... Иными словами, развитый человек нуждается в убеждении, а автоматическое заражение действует на него ослабленно или вовсе не действует. Однако когда это соответствует его убеждению, он может весьма охотно поддаваться заражающему действию данной человеческой среды» (1966, с. 152–153). Подтверждением этому может служить объяснение одного любителя-аквалангиста, почему он не может прекратить ныряние на большие глубины, несмотря на неоднократные решения больше не делать этого: как только он видел, что приятели погружались под воду, не выдерживал и снова надевал акваланг.

Б. Ф. Поршнев отмечает, что феномен заражения, хотя и в ослабленной, подчас почти неуловимой, форме действует во всей окружающей нас жизни и особенно ярко проявляется в трудовом энтузиазме, воодушевлении бойцов на фронте и болельщиков на стадионе.

*Эмоциональное заражение* отчетливо проявляется в поведении людей во время массовой паники (греч. *panikon* – безотчетный ужас). Она обусловлена многократным отражением в толпе эмоционального состояния (страха) и нарастает в силу взаимной индукции. Особенно сильно проявляется эмоциональное заражение при наличии общности оценок ситуации и установок, ожидании каких-то событий (которое достигается распространением слухов, подкрепляющих эти

ожидания), низких сплоченности группы и авторитета ее лидера, а также уподобления кому-то.

Человек легче заражается теми эмоциями, которые связаны с имеющейся у него потребностью: вспомним болельщиков на стадионе, страстно жаждущих гола.

Чем выше уровень самосознания человека, тем труднее он поддается заражению, хотя роль самосознания в сдерживании заражения не так велика, а скорее направляется на большую продуманность действий (например, на поведение при возникновении паники).

Заражению способствуют: высокая энергетика поведения человека, оказывающего влияние на субъекта, артистизм поведения, создание интриги, загадочность поведения, прикосновение и телесный контакт.

*Подражание.* Подражание – это следование какому-либо примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей, привлекательных для данного субъекта.

Исторически подражание у высших живых существ возникло на основе физиологических механизмов (инстинкт подражания), но у человека оно принимает специфические психологические формы, отличные от инстинктивных (например, намеренное подражание моде в устройстве быта). В связи с этим выделяют разные виды подражания: непроизвольное и произвольное, логическое и нелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай;

подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому (например, подражание придворных – королю, служащих аппарата – его руководителю; вспомним «увлечение» многих высших функционеров теннисом в не столь отдаленные времена).

Подражание, способствуя научению, адаптации к условиям существования и выживания, выполняет разные функции. В младенческом возрасте оно служит установлению первых контактов с окружением; начиная с дошкольного возраста – обучению и воспитанию (в частности, путем использования имитационного механизма при овладении предметными действиями, навыками самообслуживания, нормами поведения, речью), постепенному проникновению в процессе сюжетно-ролевой игры в смысл деятельности (от внешних ее форм, наблюдаемых у взрослых, к внутреннему содержанию, смыслу деятельности); подражание создает основу для групповой мотивации и группового поведения. В подростковом и более старшем возрасте оно направлено на идентификацию себя со значимой личностью или референтной группой.

Подражанию субъекта способствуют: «модное» поведение и образ жизни других людей; демонстрация высокого мастерства; примеры милосердия, доблести, служения идее; публичная известность.

\* \* \*

К внешнеорганизованной мотивации потребителя можно отнести рекламу товаров, туристических маршрутов и прочего, связанных с *соблазном, совращением* и т. п. Частично этот вопрос рассматривается в разделе 10.6.

## **6.7. Индивидуальные особенности мотивации**

Процесс формирования мотива может иметь индивидуальные особенности в зависимости от свойств личности. Так, К. Обуховский отмечает, что психастеники предъявляют необычайно высокие требования к своему моральному облику, поэтому у них в формировании мотива непереносимое участие должен принимать такой мотиватор, как нравственный контроль. У других же лиц такие проблемы не возникают, так как при обосновании принимаемых решений они руководствуются иными ценностями, например личной преданностью руководителю, начальнику.

Вот, например, описание поведения Гиммлера, данное английским историком Х. Р. Тревор-Коупером: «В течение многих лет у Гиммлера вообще не было никаких проблем (в осуществлении своих служебных обязанностей, т. е. в выполнении роли палача. — *Е. И.*), потому что отсутствовала необходимость доходить до чего-либо своим нескладным умом. Принцип верности, который лежал в основе всей его жизни, всех успехов, всей системы ценностей, щадил его и оберегал от любых трудностей, связанных с самоанализом и размышлением. Этому принципу он доверял целиком и полностью, несмотря на то что в самом принципе было заложено столько двусмысленности, неясности, нестабильности

и несуразности. Но благодаря этому принципу жизнь Гиммлера текла просто, без всяких осложнений, в полном согласии с его наивной верой в метафизическую чепуху нацистской религии. Защищенный такой волшебной броней, он ни о чем не думал и ни в чем не сомневался, но просто верил и действовал»<sup>14</sup>. Таким образом, фанатизм любого направления избавляет человека от необходимости сомневаться в правильности принимаемых решений и поступков, избавляет его от мучительных переживаний, и процесс формирования мотива совершается у него легко и быстро.

Особенности личности вмешиваются в процесс формирования мотива на всех этапах. Так, легкость возникновения потребности, ее интенсивность (сила) зависят от индивидуальной «чувствительности» человека к стимулу второсигнальному воздействию (ситуации); еще Оноре Бальзак писал: «Существуют нежные натуры: чужие мысли глубоко внедряются в них и производят опустошения; есть также натуры, мощно вооруженные, черепа с медной броней; воля других сплющивается о них и падает, как пуля, отраженная стеной; есть еще натуры, дряблые и рыхлые; чужие идеи увязают в них, подобно ядрам, попавшим в мягкий грунт редут»<sup>15</sup>. Возникновение и переживание состояний (обиды, злости и т. п.), приводящих к желанию применить ту или иную форму агрессии, в значительной степени зависят

---

<sup>14</sup> *Тревор-Коупер Х. Р.* Последние дни Гитлера. – СПб., 1995. – С. 282.

<sup>15</sup> *Бальзак О.* Отец Горио. Гобсек. – Л., 1974. – С. 89.

от выраженности у субъекта конфликтных черт личности: вспыльчивости, обидчивости, нетерпимости к мнению других и т. п. Эти черты личности заставляют воспринимать конфликтную или фрустрирующую ситуацию острее.

На стадии принятия решения сильное влияние на процесс мотивации могут оказывать такие волевые качества, как решительность и смелость. Нерешительность может затягивать принятие решения, а боязливость может привести к отказу совершить то или иное действие. По данным М. Л. Кубышкиной (1997), высокая мотивация на социальный успех (стремление к признанию, достижениям в значимой деятельности, соперничеству) связана с уверенностью человека в собственном обаянии, в привлекательности своей личности. При этом женщины высоко оценивают свои деловые качества (практичность, организованность, предприимчивость, предусмотрительность), а мужчины – качества, необходимые общественному деятелю (интеллект, умение ладить с людьми, личное влияние).

Стремящиеся к признанию наиболее высоко оценивают свои коммуникативные качества (общительность, воспитанность, обаяние, умение ладить с людьми) и частично – свойства социального интеллекта (юмор, проницательность). Эта самооценка подкрепляется действительной выраженностью у этих субъектов экстраверсии, манипулятивности и авантюристичности.

Субъекты с преобладанием мотива соперничества высоко

оценивают свою предприимчивость, волю. Они рассчитывают на свою энергию, напор, доказательством чему является жесткость их поведения – доминантность и агрессивность.

Те же, кто более всего стремится к достижениям в значимой деятельности, склонны выделять свои деловые качества, такие, например, как практичность, организованность, предприимчивость, воля, предусмотрительность. Реально эти самооценки подкрепляются ответственностью и деловой направленностью этих субъектов.

Таким образом, данные М. Л. Кубышкиной хорошо иллюстрируют положение, что направленность мотивации определяется теми или иными особенностями личности и их самооценкой субъектом.

О том, какую роль на втором этапе мотивации играют установки (аттитюды), мировоззрение, предпочтения, много говорить не надо.

Имеет значение и развитие интеллекта. Как отмечает К. Обуховский, легкость формирования мотива наблюдается, с одной стороны, у лиц с примитивным мышлением, с другой – и у лиц высокой духовной культуры. Утонченные интеллектуалы, привыкшие постоянно контролировать себя, испытывают трудности в выборе целей и средств их достижения. Часто формулирование цели становится для них невозможным, и поэтому они характеризуются непоследовательностью действий, внезапностью порывов и отказов от намеренного.

В связи с этим можно говорить о различных *стилях мотивации*. В частности, к ним можно отнести выделенные В. Н. Азаровым (1988) стили действия: импульсивный и управляемый (рефлексивно-волевой), которые в значительной степени отражают особенности формирования мотива. Под импульсивным стилем действия автор понимает склонность реализовывать ситуативные тенденции при минимальном обдумывании вариантов и последствий своих действий, а под рефлексивно-волевым – стиль, характеризующийся выраженной регуляцией действий, опосредуемых развернутым анализом возможных способов достижения цели.

Другими стилями мотивации могут быть особенности построения основания поступка (мотива) с опорой на свои возможности, усилия или же на обстоятельства, случай. Этот аспект мотивации рассмотрен Дж. Роттером (1954) в его концепции о внешнем и внутреннем локусе контроля (внешнего и внутреннего контроля подкрепления). При внутреннем локусе контроля речь идет об убеждениях, касающихся собственной деятельности и того, насколько человек собственными усилиями может добиться желаемого. Несмотря на то что такие убеждения могут зависеть и от особенностей ситуации, Дж. Роттер указывает, что одно и то же подкрепляющее событие (желательное последствие действия) может вызывать у разных индивидов различные реакции.

В одном случае индивид считает, что достижение успеха

зависит от него самого, в другом – от внешних обстоятельств или случайности. Это сказывается на уровне притязаний – индивиды с внутренним локусом контроля чаще выбирают легкие задания, а при обосновании своих действий они опираются чаще на потребность, чем на долженствование, лучше просчитывают последствия и объект удовлетворения потребности (А. В. Ермолин, 1996).

Близка к концепции Дж. Роттера и концепция Р. де Чармса (R. DeCharms, 1976), различающего два типа личности: «самобытная» и «пешка». Самобытная личность относится к своим действиям как к свободным, самостоятельным (в смысле принятия решения), «пешка» же видит себя как объект, подчиненный внешнему управлению и принуждению. Правда, автор пишет, что это различие относительно: в одних случаях (обстоятельствах) индивид ощущает себя больше как самобытная личность, а в других – больше пешкой. Этот личностный аспект – гораздо более важный мотивационный фактор, чем реальные события, продолжает Р. де Чармс. Если личность ощущает себя «самобытной», то для предсказания ее поведения это имеет большую значимость, чем любой другой объективный показатель принуждения. И напротив, если личность считает себя «пешкой», то ее поведение будет сильно зависеть от внешних факторов, хотя объективные данные свидетельствуют о ее свободе. «Самобытному» индивиду присуще сильное чувство личной причастности, ощущение, что локус сил, влияющих на его окруже-

ние, находится в нем самом. Обратная связь, подкрепляющая это ощущение, определяется теми изменениями в окружении, которые приписываются собственным действиям. В этом и состоит суть мощного мотивационного воздействия этого фактора на поведение. «Пешка» ощущает эти силы как неподвластные ему, как личностные силы других людей. Из этого складывается чувство бессилия, подчиненности другим людям.

Значительное влияние на процесс мотивации при осуществлении руководства могут оказывать такие свойства личности, как властность или же боязнь ответственности. Их наличие может обуславливать стихийное формирование стиля руководства (авторитарного, демократического, либерального), существенной характеристикой которого является единоличное или групповое принятие решения что, как и когда делать.

По данным Е. П. Ильина и Нгуэн Ки Тьонга (1999), склонные к демократическому стилю руководства обладают большей полезависимостью, чем склонные к авторитарному и либеральному стилям; у «автократов» более выражена направленность на результат деятельности, а у «либералов» – на процесс деятельности. У «демократов» больше выражена склонность к альтруизму, а у «автократов» и «либералов» – к эгоизму. Стремление к власти явно больше у «автократов» и меньше всего – у «либералов».

Еще одна стилевая особенность процесса мотивации свя-

зана со стремлением субъектов к успеху или избеганию неудачи (Д. Макклелланд, Д. Аткинсон). Если человек ориентирован на успех, он не испытывает страха перед неудачей, а если ориентирован на избегание неудачи, то будет тщательнее взвешивать свои возможности, колебаться при принятии решения. Поскольку лица с мотивацией избегания неудачи боятся критики, они в качестве психологической защиты чаще, чем лица, стремящиеся к достижению успеха, мотивируют свои поступки с помощью декларируемой нравственности (А. В. Ярмолин).

*Возрастные особенности* детей оказывают влияние на мотивацию. П. М. Якобсон (1969), показал, например, что готовность школьников подчиняться требованиям взрослых резко снижается от 4-го к 7-му классу, что свидетельствует о снижении роли внешнеорганизованной и увеличении роли внутреннеорганизованной мотивации. К сожалению, этот факт редко принимается во внимание как родителями, так и педагогами.

*Этнические особенности мотивации.* В ряде работ показаны этнические различия в мотивации, обусловленные как образом жизни, так и национальными традициями и характером. Сравнение американских и российских студентов, проведенное О. С. Дейнека (1999), показало, что для первых «разумная осторожность» при принятии решения более характерна. Американцы реже поступают на авось, лучше осознают стили поведения в ситуации риска, более дифферен-

цированно относятся к риску принятия решения, рискуют более взвешенно.

В. М. Вызова (1997), изучая психологические особенности коми и русских, выявила, что у девочек русской этнической группы была более выражена потребность в самопрезентации, самопроявлении, желании быть в центре событий, чем у девочек коми; у русских подростков и юношей по сравнению с коми более выражена агрессивная тенденция и потребность в самопроявлении. У коми девочек оказалась сильнее выраженной эмпатия и потребность в эмоциональном тепле. У коми девушек выражены потребность в познании, стремление к достижению высокого положения в обществе (за счет профессионального роста), а также потребность в самоутверждении (за счет обладания внешними атрибутами социального успеха – модной одежды и т. п.). У коми юношей выявлена выраженная подчиненность по отношению к тем лицам, с которыми они общаются. У них же имеется выраженная потребность в поддержке со стороны других людей и сотрудничеству. Характерной особенностью коми молодежи является готовность к пониманию чужой точки зрения, терпимость к взглядам и мнениям других. Все это свидетельствует о том, что у нее легче детерминировать и изменять мотивационный процесс извне, со стороны, чем у русской молодежи.

Из сказанного выше о мотивации вытекает ряд следствий. Во-первых, рассматривая мотивацию как начало произвольного акта, нелогично говорить о произвольной и непроизвольной мотивации, что имеется у В. А. Иванникова. Во-вторых, нет необходимости выделять «вырабатываемые в течение жизни мотивы», как это делают некоторые авторы. Мотивы всегда формируются в индивидуальной жизни человека, а не имеются в готовом виде уже при рождении. В-третьих, мотивы не могут действовать непроизвольно, как считает Л. И. Божович (она пишет, что мотивы личного интереса, сформировавшиеся в раннем детском возрасте, действуют у детей младшего школьного возраста непосредственно, на непроизвольном уровне; она полагает также, что и нравственные мотивы, действующие сначала как намерения, т. е. произвольно, приобретая все большее значение, тоже начинают действовать непроизвольно). В-четвертых, не может быть внешних и внутренних мотивов, о чем говорят Ю. М. Забродин и Б. А. Сосновский и другие авторы (как и внешней и внутренней мотивации, что постулируют некоторые психологи). Мотивы всегда внутренние, в отличие от стимулов, вызывающих процесс мотивации, которые могут быть и внешними, и внутренними (интероцептивными). Когда же говорят о внешней мотивации и мотивах, то имеют в виду

либо внешние воздействия других лиц, либо привлекательность каких-то объектов.

## 7. Мотив как сложное интегральное психологическое образование

Как говорилось в главе 3, монистический подход к пониманию сущности мотива, когда за него принимаются разные и отдельные психологические феномены, себя не оправдал. В то же время в каждой монистической концепции сущности мотива имеется рациональное зерно, отражающее одну из сторон мотива как *основания* действия, поступка, деятельности, поведения. Так, принятие в качестве мотива потребности дает возможность получить ответ, *почему* осуществляется активность человека; принятие за мотив цели позволяет дать ответ, *для чего (ради чего)* проявляется эта активность; а принятие за мотив устойчивых свойств личности дает ответ, *почему* выбраны именно эта цель, этот способ ее достижения. Побуждения же и состояния в качестве мотивов раскрывают только их энергетическую сторону. Поэтому очевидно, что решение вопроса о сущности мотива как основания и побудителя активности человека возможно лишь при объединении существующих взглядов в единой и непротиворечивой концепции. И неслучайно в последние годы все более отчетливо выкристаллизовывается мысль, что детерминация поведения и деятельности обуславливается не про-

сто разрозненными факторами, а их совокупностью, каждый из которых выполняет в целостном процессе детерминации свои определенные функции (Б. Ф. Ломов, В. А. Иванников, М. Ш. Магомед-Эминов). Отсюда и мотив правомерно рассматривать как *сложное интегральное (системное) психологическое образование*.

Справедливости ради надо отметить, что подобные взгляды на мотив высказывались и ранее, но во всеобщей разногласии слышаны не были. Так, еще В. Вундт (1897) понимал мотив как соединение представлений и чувств; первые являются основанием поступка, а вторые – побудительной причиной его. Правда, приоритет В. Вундт отдавал все же потребностям и чувствам, а не представлениям.

Д. Н. Узнадзе (1969) понимал мотив как сложное психическое образование, возникающее в результате многоэтапного процесса мотивации.

О сложной многомерной структуре мотива говорят М. Ш. Магомед-Эминов (1987) и В. А. Терентьев (1970), но первый не раскрывает его структуру, а второй подходит к ее раскрытию с традиционных общепсихологических позиций, постулирующих трехкомпонентность всякого психического явления, т. е. наличие в мотиве интеллектуального, волевого и эмоционального компонентов. При этом он считает, что в одних случаях в мотивах преобладает интеллектуальное начало, в других – эмоциональное. Возможно и их равновесие, но, как правило, они находятся в антагонизме друг к другу.

В. Г. Леонтьев (1992) рассматривает мотив как системное образование личности, как системный способ организации активности человека. Внутренняя психологическая структура мотива состоит, пишет он, из двух подструктур: подструктуры свойств, образующих мотивационное ядро, и подструктуры функций, в которых проявляются его свойства. В свою очередь, в ядерной части мотива им выделяются такие свойства, как содержательные, установочные, волевые, а также направленность, значимость, динамичность, эмоциональность. Среди этих свойств В. Г. Леонтьев наиболее важными считает содержательные свойства, которые включают в себя первичные побудители. Именно они задают, по мысли автора, другие компоненты ядерной части мотива. Например, на основе потребности или какого-либо другого побудителя формируются: направленность – как избирательная форма активности; значимость – как личностный смысл побудителя; динамичность – как сила, напряженность, подвижность, устойчивость действия мотива.

Функциональная подструктура тоже состоит из целого ряда взаимосвязанных функций: селективной, когнитивной, целемоделирующей, смыслообразующей, регуляторной и побудительной.

Надо отметить, что эти представления В. Г. Леонтьева о структуре мотива не отличаются логичностью. *Функция не может быть структурой или подструктурой.* Функция показывает лишь, для чего нужна та или иная часть структуры

(образования). Включение же автором функций в структуру произошло потому, что он рассматривает мотив как тип мотивации, а мотивация – это динамичный процесс. Отсюда свойства мотивации как процесса перенесены автором на структуру мотива как психологического образования, что, с моей точки зрения, делать не следовало бы.

## **7.1. Границы и структура мотива**

Из изложенного выше следует, что границами мотива являются, с одной стороны, потребность, а с другой – намерение что-то сделать, включая и побуждение к этому. Это значит, что в структуру мотива не входят стимулы, и в то же время он сам не залезает в структуру исполнительского действия, хотя у некоторых авторов это и происходит. Так, Р. А. Пилюян (1984) пишет, что мотив в окончательном виде формируется уже в ходе выполнения действия, имея в виду, для примера, соотнесение своих возможностей с особенностями соперника во время спортивного единоборства. Но ведь учет возможностей соперника скорее приведет к корректировке программы деятельности, чем к изменению ее цели (победить). Очевидно, мотиву может принадлежать лишь стратегия деятельности, а тактика получения потребного результата формируется уже после формирования намерения другими психофизиологическими структурами и механизмами, отвечающими за исполнение принятого намерения (например, акцептором действия по П. К. Анохину).



**Рис. 7.1.** Перечень компонентов, могущих создавать структуру разных мотивов  
 Линиями обозначены мотивы: мотив А — сплошной, мотив Б — пунктирной, мотив В — штрихпунктирной).

В противном случае мотив превращается в произвольное действие, и надобность в этом понятии отпадает.

Установление границ мотива и рассмотрение стадий его формирования позволяют обозначить те психологические компоненты, которые могут входить в структуру мотива (рис. 7.1). Эти компоненты, в соответствии со стадиями формирования мотива, можно отнести к трем блокам: потребностному, «внутреннему фильтру» и целевому.

В потребностный блок входят следующие компоненты: биологические и социальные потребности, осознание необходимости, долженствования («квазипотребности» по К. Левину); в блок «внутреннего фильтра» — нравственный кон-

троль, оценка внешней ситуации, оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств), предпочтения (интересы, склонности, уровень притязаний); в целевой блок— образ предмета, могущего удовлетворить потребность, опредмеченное действие (налить воды, решить задачу), потребностная цель (удовлетворить жажду, голод и т. п.), представление процесса удовлетворения потребности (попить, поесть, подвигаться и т. п.). Все эти компоненты мотива могут проявляться в сознании человека в вербализованной или в образной форме, притом *не все сразу*. В каждом конкретном случае в каждом блоке может быть взят в качестве основания действия или поступка (принимаемого решения) один из компонентов. *Структура же каждого конкретного мотива (т. е. основания действия) строится из сочетания тех компонентов, которые обусловили принятое человеком решение*. Таким образом, компоненты, как кирпичики, позволяют создать здание, именуемое мотивом. Образ этого «здания» закладывается человеком в память и сохраняется не только в момент осуществления действия или деятельности, но и после их завершения. Поэтому о мотиве можно судить и ретроспективно (но не только ретроспективно, как утверждают Ю. М. Забродин и Б. А. Сосновский, 1989).

Набор компонентов в каждом конкретном мотиве может быть разным. Но и сходство внешней структуры мотива у двух лиц (тождество входящих в мотивы компонентов) не означает их тождества по смысловому содержанию. Ведь

у каждого человека свои склонности, ценности, интересы, своя оценка ситуации и возможностей, специфичное доминирование потребностей и т. д.

В идеале мотив должен дать ответы на вопросы: почему, для чего, почему именно так, каков смысл. В ряде случаев желательно получить ответ и на вопрос: для кого, ради кого? Ведь деятельность и поступки человека могут иметь как личностный, так и общественный смысл (поэтому Л. И. Божович говорит о личностных и общественных мотивах).

До сих пор речь шла о горизонтальной структуре мотива, но у него может быть структура и вертикальная. Ведь в состав мотива могут входить два или три компонента из одного блока, один из которых играет главную роль, а остальные – сопутствующую, соподчиненную. Например, среди нескольких потребностей, одновременно побуждающих к выбору одной и той же цели (получению высшего образования), ведущей может быть желание стать учителем, а сопутствующими – желание повысить свой статус в обществе, повысить свой культурный уровень. Такие же отношения между компонентами могут складываться и в блоке «внутреннего фильтра», и в целевом блоке. Как отмечает О. К. Тихомиров (1977), в реальной деятельности образуется некоторое множество целей, между которыми складываются иерархические и временные отношения (параллельные и последовательные цели).

Таким образом, структура мотива как основания дей-

ствия или поступка – *многокомпонентная*, в ней чаще всего находят отражение *несколько причин и целей*.

Совокупность условий и факторов, обуславливающих мотивационный акт, чешский психолог Йозеф Лингарт (1970) обозначает термином «мотивационная констелляция», что соответствует нашему пониманию мотива как интегрального психологического образования. Дав обозначение различным компонентам, могущим входить в структуру мотива, и выявив эти компоненты у конкретного человека в конкретном случае, можно мотив его поступка или деятельности записать в виде формулы. Вот как выглядит перечень компонентов, могущих входить в структуру того или иного мотива<sup>16</sup>

Потребностный блок: П – потребность; Пб – потребность биологическая; Пс – потребность социальная; Д – долженствование, обязанность.

Блок «внутреннего фильтра»: Пвнеш – предпочтение внешнее (по внешним признакам); Пвнут – предпочтение внутреннее (склонности, интересы); НКдек – нравственный контроль декларируемый; НКнедек – нравственный контроль недеклаируемый; Ов – оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств); Ос – оценка состояния в данный момент; Уу – учет условий достижения цели; Пп – предвидение последствий поступка, деятельности.

Целевой блок: Цп – потребностная цель; Од – опредме-

---

<sup>16</sup> Подробная расшифровка этих компонентов мотива дана в методике изучения структуры мотива (раздел 17.1).

ченное действие; ПудП – процесс удовлетворения потребности.

Соответственно этим обозначениям, формула структуры мотива может быть такой: или Пб, Ос, Уу, Цп или Д, НКдек, Пп, Од и т. д.

Уяснение структуры мотива важно и для практических психологов, и для педагогов, и для юристов, да вообще для всех, кто имеет дело с людьми (в семье, школе, на производстве и т. д.). Акцентирование внимания только на одной из причин может привести к неправильному суждению о человеке и к непоправимым ошибкам.

Рассмотрим один из случаев.

Девочка регулярно воровала деньги у одноклассников. Выяснение обстоятельств, почему она это делала, привело к неожиданному результату, изменившему негативное мнение о ней учителей и товарищей. Оказывается, она не могла без сострадания воспринимать тот факт, что многие ребята не ходят в школьный буфет из-за постоянного отсутствия денег и захотела устранить это социальное неравенство, решив покупать им угощение. Для этого и нужны были деньги. Таким образом, причиной ее поступка была не личная корысть, не жажда денег, а желание помочь своим нуждающимся товарищам. И она им действительно помогала. Решающим для оценки ее поведения оказалось «вскрытие» учителями «блока внутреннего фильтра», выявление сострадания, а не

выбора неадекватного пути удовлетворения возникшей потребности девочки.

Роль этого блока с его обилием разных мотиваторов в выяснении причины того или иного поступка видна и из выделения низменных и высоконравственных мотивов.

А. Н. Леонтьев говорил, что функция мотивов, взятая со стороны сознания, состоит в том, что они как бы оценивают жизненное значение для субъекта объективных обстоятельств и его действий в этих обстоятельствах, придают им *личностный смысл*.

К сожалению, справедливо замечание Б. В. Зейгарник (1969) о том, что психология мало занимается изучением истинного «лика» действий человека и что это является скорее уделом художественной литературы. Между тем значимость выявления у субъекта структуры мотивов общения и деятельности очевидна. Как отмечает Б. В. Зейгарник, содержание психотерапевтических и психокоррекционных мероприятий состоит в том, чтобы пациент осознал истинный смысл своих действий, чтобы он мог увидеть себя со стороны. Только при этом условии возможна адекватная регуляция своего поведения. Можно сослаться и на мнение А. К. Марковой с соавторами (1983), которые пишут, что, зная особенности мотивационной сферы школьников и тенденции ее становления, учитель точнее ориентируется и в причинах, изменяющих их отношение к обучению.

## **7.2. Проблема полимотивации поведения и деятельности**

Долгое время соотношение между мотивом и поведением (деятельностью) рассматривалось с мономотивационной позиции. Исходя из того что мотив является системообразующим фактором деятельности и поведения, психологи тесно привязывают их к конкретной потребности (принимаемой за мотив). Это находит выражение в тезисе: каждому мотиву (потребности) должна соответствовать своя деятельность, и наоборот. Например, Д. Н. Узнадзе пишет: «...нет одного и того же поведения, которое могло бы иметь различные мотивы. Было бы правильнее говорить, что есть столько же поведений, сколько мотивов, дающих им смысл и значение» (1966, с. 403).

Из такого понимания соотношений между мотивом и поведением (деятельностью), отмечает И. В. Имедадзе (1984), вытекают три следствия. Первое состоит в формуле: один мотив – одна деятельность. Второе – мотив именует деятельность и благодаря этому выступает критерием выделения различных видов и форм поведения. Третье следствие заключается в том, что мотив определяет содержательную характеристику деятельности.

Однако в последние годы среди многих отечественных психологов стала распространенной точка зрения, что дея-

тельность и поведение человека обусловлены одновременно многими мотивами (Л. И. Божович, В. К. Вилюнас, И. В. Имедадзе, В. И. Ковалев, А. Н. Леонтьев, В. Ф. Петренко, М. М. Филиппов). А. Н. Леонтьев, например, выдвигая положение о полимотивированности деятельности, отталкивается от факта, что сложные формы поведения и деятельности, как правило, побуждаются несколькими потребностями. Первый вариант полимотивации, по А. Н. Леонтьеву, состоит в обусловленности учебной деятельности как познавательными мотивами, так и социальными, придающими этой деятельности двоякий смысл. Второй вариант полимотивации – это сочетание смыслообразующего мотива, осуществляющего функцию побуждения, направления и смыслообразования, с мотивами-стимулами, которые играют роль лишь дополнительной стимуляции данной деятельности.

Психологи настолько уверовали в непогрешимость постулата о полимотивированности деятельности и поведения, что считают его аксиоматичным. Например, В. К. Вилюнас пишет: «У человека одновременное проявление и действие мотивационных факторов различного происхождения представляет собой практически постоянный фон жизни. Поэтому актуальной является не сама по себе констатация полимотивированности человеческой деятельности, а проблема ее форм и механизмов» (1990, с. 187). Но, пожалуй, в наиболее крайнем проявлении этот взгляд выражен А. Маслоу, который полагает, что любое поведение обнаруживает тенден-

цию к детерминированности скорее несколькими или всеми базовыми потребностями одновременно, чем единственной из них.

Попытку разобраться в том, насколько состоятельна та и другая позиция психологов, предпринял И. В. Имедадзе (1984). Критикуя мономотивационную позицию ряда психологов, он отмечает, что при предметно-потребностной трактовке мотива требование того, чтобы у каждой деятельности был свой мотив, оборачивается поиском специфической потребности для каждой деятельности, а это приводит к неадекватному истолкованию того, что делает человек. Например, продолжает он, труд, будучи особой формой деятельности, должен иметь свою потребность (потребность в труде, т. е. в непосредственном процессе или результате труда). Но такая потребность, по замыслу классиков марксизма, возникнет у человека только в коммунистическом обществе. И получается, что современный человек может добросовестно трудиться всю жизнь, не имея таковой потребности и, следовательно, не осуществляя трудовую деятельность (исходя из формулы, что каждой потребности должна соответствовать своя деятельность). Неправомерность такой интерпретации, отмечает И. В. Имедадзе, показана рядом авторов.

Таким образом, заключает И. В. Имедадзе, при отождествлении потребности и мотива становится невозможным реализовать положение «один мотив – одна деятельность», поскольку всем хорошо известно, что одну деятельность, как

правило, побуждает несколько потребностей. В связи с этим он говорит о полипотребност-ной природе деятельности и поведения.

Мне кажется, что здесь И. В. Имедадзе несколько переусердствовал в своей критике. Уже его оговорка по поводу своего тезиса («как правило...») говорит о том, что в отдельных случаях (а может быть, и значительно чаще) между видом потребности (мотива) и видом деятельности может существовать и содержательное, и семантическое сходство, т. е. положение «один мотив – одна деятельность» может отражать действительность. Другое дело, что из названия деятельности часто не следует такое же название потребности, ее обусловившей (например, упоминание о «спортивной деятельности» вовсе не говорит о наличии у человека, ею занимающегося, «спортивной» потребности, или что коммерческая деятельность обусловлена коммерческой потребностью). И именно в этом может проявляться несоответствие вида деятельности и вида потребности.

Кроме того, он, по существу, не отрицает и формулу: «один мотив – одна деятельность», а просто более правильно смотрит на структуру мотива. Так, отрицая тождество потребности и мотива, И. В. Имедадзе рассматривает его как основание поведения (деятельности) со стороны субъекта, в котором должно учитываться все содержание деятельности: как эмоционально-потребностное, так и когнитивно-ситуационное. Человек учитывает ситуацию, наличие объек-

тивных и субъективных возможностей, наличие противоположных потребностей. Поэтому мотив в представлении И. В. Имедадзе сложная структура, не сводимая к одной какой-либо потребности.

Он настаивает на том, что деятельность может обуславливаться многими потребностями, которые, сосуществуя в рамках одной деятельности и устанавливая различные взаимосвязи друг с другом, создают единый мотив, служа одной интегральной цели. В подтверждение этого можно привести высказывание Л. И. Божович: «Отметка в качестве мотива учебной деятельности может воплощать в себе и потребность в одобрении учителя, и потребность быть на уровне своей собственной самооценки, и стремление завоевать авторитет товарищей, и желание облегчить себе поступление в высшее учебное заведение, и многие другие потребности» (1972, с. 27).

Надо заметить, что во многих случаях речь о полимотивации идет только потому, что за мотивы принимаются не только потребности, но и различные мотиваторы.

Поэтому точнее было бы говорить о полимотиваторной природе поведения и деятельности. В западной психологии акцент в основном делается на одновременной обусловленности поведения и деятельности многими целями или личностными диспозициями (Дж. Аткинсон [J. Atkinson, 1964]; Дж. О. Рейнор [J. Raynor, 1969]; Х. Хекхау-зен, 1986, и др.). Таким образом, во многих случаях авторы рассуждают, по

существо, о мифическом феномене полимотивации из-за того, что мотив понимается слишком зауженно: то как потребность, то как цель, то как один из мотиваторов.

В то же время, как и И. В. Имедадзе, я считаю возможным говорить и об истинной полимотивации. И. В. Имедадзе по этому поводу пишет, что, в строгом смысле слова, с полимотивацией мы имеем дело только тогда, когда одновременно действуют несколько мотивов, в состав каждого из которых могут входить множество потребностей. Однако в этом случае реально психологически осуществляется несколько деятельностей, каждой из которых соответствует свой мотив.

Истинная полимотивация, по моему мнению, имеет место при достижении человеком отдаленной цели, например в процессе учебной (получение образования) или спортивной (достижение рекордного результата) деятельности, которая направляется долговременной мотивационной установкой. И учебная и спортивная деятельности связаны с рядом частных деятельностей, каждая из которых побуждается и обосновывается частными по отношению к общей направленности поведения мотивами. Они как бы встроены в общий мотив и, являясь относительно самостоятельными психологическими образованиями, способствуют достижению конечной цели.

«Встроенными», по существу, являются мотивы деятельностей, связанных с зарабатыванием денег. В этом случае тоже нет прямой связи между потребностями человека и пред-

метами их удовлетворения. Она опосредована целым рядом деятельности, имеющих свои мотивы. Таким образом, на пути достижения отдаленной по времени, но главной на данном этапе жизни человека цели может выстраиваться цепочка таких «встроенных» мотивов, реализация которых будет неуклонно приближать человека к заветной цели.

## 7.3. Функции мотива

Мотивам приписываются различные функции. Сначала выделили *побуждающую* и *направляющую* функции. Первая отражает энергетику мотива, вторая – направленность этой энергии на определенный объект, на определенную активность. Побуждающая функция мотива связана с возникновением потребностного состояния, которое вызывает мобилизацию энергии. Этот процесс мобилизации энергии в случае возникновения биологических потребностей хорошо показан В. М. и И. В. Ривиными (1978), которые, исходя из эндокринной природы биологических потребностей человека и животных и генетического характера программы функционирования каждого из эндокринных органов («органов потребностей»), связывают изменения, происходящие в организме при появлении потребности, с повышенной секрецией определенных гормонов; эти гормоны становятся стрессорами, активизирующими мозговые структуры, через которые в реакцию на раздражитель вовлекаются другие физиологические системы (вегетатика, сенсорика – повышение чувствительности и т. д.), т. е. происходит мобилизация энергетического потенциала. Возникающее возбуждение может носить и спонтанный характер, без направленности на определенный объект. Поэтому наличие в мотиве цели и позволяет ему осуществлять направляющую функцию.

Говоря о побуждающей функции мотива и ее связи с энергетикой, нельзя не выделить и другую функцию мотива – *стимулирующую*, которая связана с продолжением побуждательности и при осуществлении намерения. Дело в том, что мобилизуемая при возникновении потребностного состояния энергетика не исчезает до тех пор, пока не будет удовлетворена потребность, а во многих случаях процесс удовлетворения потребности занимает определенное время; пока длится это удовлетворение (до момента насыщения), сохраняются и состояние напряжения (желания), и возбуждение вегетативных отделов центральной нервной системы, мобилизующих энергию. Спад напряжения и возбуждения происходит постепенно, в связи с чем в ряде случаев для окончания деятельности требуется дополнительная волевая стимуляция (проявление силы воли). Стимулирующая функция мотива, отражающая напряжение потребности, наряду со значимостью цели позволяет говорить о *силе*

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.