

Психология для студента

ТАМАРА ГОРДЕЕВА

ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ



Психология для студента

Тамара Гордеева

**Психология мотивации
достижения**

НПФ «Смысл»

2015

УДК 47.5(075.8)

ББК 88.3

Гордеева Т. О.

Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева — НПФ
«Смысл», 2015 — (Психология для студента)

ISBN 978-5-89357-290-2

Пособие посвящено современным зарубежным теориям мотивации достижения, практически не представленным до настоящего времени на русском языке. Основное внимание уделяется рассмотрению социокогнитивного подхода. В книге анализируются и обобщаются новые теоретические концепции и экспериментальные данные, вошедшие в научный обиход в последние десятилетия стремительного развития психологии мотивации. Рассмотрены проблемы внутренней и внешней мотивации, целей и целеполагания, настойчивости, атрибуции успехов и неудач, пессимистичного и оптимистичного стилей объяснения, паттернов реагирования на неудачу, а также психического здоровья, депрессии и др. В книге также представлена авторская интегративная модель мотивации достиженческой деятельности. Для студентов-психологов, преподавателей, исследователей, практических психологов. Издание второе, исправленное и дополненное

УДК 47.5(075.8)

ББК 88.3

ISBN 978-5-89357-290-2

© Гордеева Т. О., 2015

© НПФ «Смысл», 2015

Содержание

Достижения мотивации достижения	6
Введение	7
Благодарности	13
Предшественники: история исследования мотивации достижения	14
Вклад психоаналитического направления	15
Развитие проблематики мотивации достижения в теории совершенствования А. Адлера	16
Вклад вюрцбургской школы и школы К. Левина	21
Вклад бихевиористского направления	22
Вклад гуманистического подхода	23
Разработка проблематики мотивации достижения в теории А. Маслоу	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Тамара Гордеева

Психология мотивации достижения

© Гордеева Т. О., 2006, 2015

© Издательство «Смысл», 2006, 2015

* * *

Достижения мотивации достижения

Пожалуй, из всех отдельных видов человеческой мотивации мотивация достижения все-речь изучалась в XX веке больше всех – даже больше, чем мотивация самосохранения и любви. Причина здесь двоякая. Во-первых, именно эта мотивация оказывается наиболее актуальной для всех видов производительной деятельности человека, без нее не обойтись в психологии труда, организационной, спортивной, военной психологии, психологии образования – сферах прикладной психологии, обслуживающих отрасли, интерес которых к психологическим разработкам не только многообразен и стабилен, но и подкреплен солидными финансовыми возможностями. Во-вторых, именно в решении задач, связанных с разнообразными социальными контекстами и одновременно всерьез затрагивающих сферу *Я*, сходится множество мотивационных механизмов, как когнитивных, так и динамических, как рациональных, так и иррациональных, как высших, так и низших. Именно поэтому вот уже более столетия область мотивации достижения выполняет роль полигона для выявления новых закономерностей и разработки новых объяснительных понятий и теорий всей человеческой мотивации.

Фактически эта книга содержит поэтому информацию не об одном отдельном виде мотивации, а об основной линии развития психологии мотивации с 1940-х годов и по сегодняшний день. Все основные подходы представлены в ней полно, обстоятельно и при этом весьма доступно для читателя, сравнительно недавно вступившего на путь профессиональной специализации в области психологии.

Все эти разработки, давно ставшие на Западе классическими, находят очень слабое отражение в русскоязычной литературе. Единственное исключение – уникальная книга Х. Хекхаузена «Мотивация и деятельность», вышедшая у нас еще в 1986 году и новым, переработанным изданием в 2003 году. Однако эта книга отпугивает многих читателей своим объемом, детализацией и сложностью изложения, рассчитанного больше на искушенных профессионалов. Практически вся остальная выходящая у нас литература по психологии мотивации остановилась на рубеже 40–50-летней давности, с энтузиазмом повествуя о теориях Фрейда, Адлера, Левина, Олпорта, Хорни и Маслоу как о последних достижениях в этой области. Берусь утверждать, что в области русскоязычной научной литературы эта книга является одной из первых, а как учебное пособие – первой, в которой полно и точно отражается действительно современное состояние психологии мотивации по состоянию не на 1960-й, а на 2005 год, то, чем сейчас живет мировая психология мотивации.

Автор этой книги Тамара Олеговна Гордеева хорошо известна специалистам в этой области. Настоящее пособие представляет собой образец психологического профессионализма в его сегодняшнем понимании и заметный вклад в формирование профессиональной культуры российских психологов, в которой теперь будет одним белым пятном меньше.

*Д. А. Леонтьев, доктор психологических наук, профессор МГУ им.
М. В. Ломоносова*

Моей дочери Александре

Введение

У вас могут быть все таланты мира, но без мощного внутреннего побуждения они практически бесполезны.

Вы не можете преуспеть в каком-нибудь деле без того, чтобы страстно желать этого.

*Станете ли вы нанимать человека, у которого нет стремления?
Конечно, нет!*

П. Столиц

В последнее время проблематике мотивации человеческой деятельности и достижений придается все большее значение. И практикам и теоретикам становится очевидной недостаточность использования традиционных тестов интеллекта для определения будущей успешности в учебной деятельности, определения готовности к школе, при отборе в специальные классы и приеме на работу. Сегодня диагностика мотивационных характеристик и ценностных диспозиций индивида рассматривается как необходимое условие составления прогноза профессиональных достижений и отбора кадров.

Термин «мотивация» является объяснительным конструктом, используемым для описания и объяснения причин поведения людей, его направленности и механизмов осуществления. Как и интеллект, мотивацию нельзя наблюдать непосредственно, но она может быть выявлена косвенно на основе некоторых когнитивных, поведенческих и эмоциональных показателей.

Под *мотивацией достижения* мы понимаем стремление как можно лучше выполнить стоящую перед субъектом задачу, направленную на создание некоторого результата, к которому может быть применен критерий успешности, то есть при использовании некоторых стандартов оценки он может быть сопоставлен с другими результатами. В этом смысле не относящейся к мотивации достижения будет деятельность, направленная на построение межличностных отношений с лежащими в ее основе потребностями в принятии, понимании и любви.

Мотивация достижения проявляется в стремлении прилагать усилия и добиваться возможно более совершенных результатов в области, которую субъект считает важной и значимой. В качестве деятельности достижения могут выступать интеллектуальная, спортивная, учебная, любая профессиональная деятельность, в том числе деятельность неоплачиваемая, но субъективно для человека являющаяся достиженческой, деятельность, направленная на воспитание ребенка или помощь другим, а также приобретение каких-либо социальных умений. Мотивация достижения имеет наибольшее значение в активности, направленной на достижение определенного результата, который может быть оценен в соответствии с предметными, индивидуальными или социальными нормами. Однако наиболее исследована мотивация достижения в области решения интеллектуальных задач, где испытуемыми выступают главным образом школьники и студенты (см.: *Хекхаузен, 2003*).

Мотивация достижения является надежным предиктором успеваемости в школе и вузе, а также успешности в бизнесе и других профессиях (см.: *Трост, 1999; Хекхаузен, 2001, 2003; Хеллер, 1997; Штернберг, 2000 б; Atkinson, Raynor, 1974; Bloom, 1985; Helmreich et al, 1978, 1980; Robbins et al., 2004; и др.*). По свидетельству А. Анастаси и С. Урбины, в свою очередь ссылающихся на внушительный список англоязычных работ, «имеет место растущее признание роли мотивации учащихся в школьном обучении» (*Anastasi, Urbina, 1997 – цит. по: Анастаси, Урбина, 2001, с. 331*). Исследуются интересы и ценности, мотивы и цели, когнитивные, эмоциональные и поведенческие реакции на неудачу, представления индивида о своих

способностях и контролируемости средств и результата деятельности и другие мотивационные показатели, определяющие достижения в учебе и профессиональной деятельности.

Возросший интерес к мотивационным факторам способствовал изучению их роли в развитии детей, начиная с младенческого возраста. Полученные исследователями данные свидетельствуют о том, что «ранние признаки мотивации овладения средой, возможно, являются лучшим предиктором последующей интеллектуальной компетентности, чем ранние замеры самой компетентности» (Анастаси, Урбина, 2001, с. 333).

Известный американский когнитивный психолог Роберт Стернберг¹, описывая причины, мешающие людям с высоким уровнем интеллекта достигать высоких результатов и добиваться успеха, в качестве основной причины указывает на недостаток мотивации: «Практически в любой окружающей обстановке... мотивация имеет не меньшую роль в достижении успеха, чем умственные способности» (Sternberg, 1996, p. 251).

Успешное выполнение продуктивной деятельности требует таких важных мотивационных характеристик, как интерес к выполняемому делу, вера в свои способности достичь успешного результата, умение планировать деятельность и справляться с трудностями, адекватно реагировать на неудачи и проявлять настойчивость. Очевидно, что простое владение знаниями не обеспечивает их автоматическое использование в различных жизненных ситуациях. Люди с одним и тем же уровнем интеллектуальных способностей могут существенно различаться по тому, насколько они сами себя считают способными преодолеть встающие перед ними трудности, что находит отражение в результатах их деятельности (Dweck, 1999).

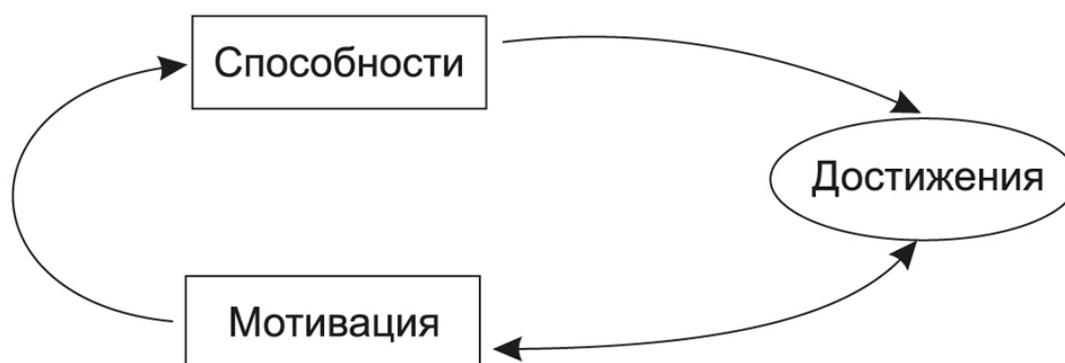


Рис. 1. Способности и мотивация как факторы, влияющие на достижения

Следует помнить, что, как справедливо указывают специалисты в области психологического тестирования А. Анастаси и С. Урбина, в тестовых показателях мотивация и способности неразрывно связаны, их невозможно развести. «На выполнении конкретным человеком теста способностей, так же как и на его учебе, работе или ином виде деятельности, сказываются его стремление к достижениям, настойчивость, система ценностей, умение освободиться от затруднений эмоционального порядка и другие характеристики, традиционно связываемые с понятием "личность"» (Анастаси, Урбина, 2001, с. 331). Конечное достижение, или результат деятельности, отражает совместное действие способностей к данному виду деятельности и соответствующей мотивации деятельности, причем способности выступают в качестве необходимого условия эффективности деятельности, а мотивация – в качестве ее движущей силы,

¹ В некоторых русскоязычных изданиях фамилия Sternberg транскрибирована неправильно (Штернберг). Это написание сохранено в ссылках на соответствующие работы. В нашем тексте употребляется верное написание – **Стернберг**. То же относится к транскрипции фамилии Seligman: неверное написание (Зелигман) сохранено в отношении уже вышедших книг. Мы употребляем общепринятое – **Селигман**.

запускающей способности индивида (рис. 1). Так, Р. Стернберг считает, что мотивация «имеет немаловажное значение для **проявления** (выделено мной. – Т. Г.) интеллекта и достижения успеха. Человеку нужно захотеть добиться успеха» (*Штернберг, 2000 а, с. 314*).

Потребность в достижении была впервые выделена Генри Мюрреем в 1938 году (*Murray, 1938*) как одна из двадцати психогенных потребностей. В 1950-е годы Дэвид Мак-Клелланд ввел в психологию понятие «мотивация достижения» и вместе со своими коллегами подверг ее активному изучению, используя специально созданный для этой цели модифицированный вариант ТАТа (Тест тематической апперцепции), представляющий собой серию стимулирующих воображение картинок на достиженческие темы. На материале ряда исследований было показано, что истории, сочиненные испытуемыми по этим картинкам, предсказывают успешность в ряде других реальных деятельностей, что может служить показателем настойчивости, готовности к риску и преследованию трудных в достижении целей (*Atkinson, 1958*). Начиная с 1960-х годов использование методик типа ТАТ, анализирующих фантазии субъекта, стало стандартной практикой.

В дальнейшем эта проблематика (наряду с двумя социальными мотивами – аффилиации и власти) привлекла максимальное внимание исследователей как в США, так и за пределами этой страны. Особый интерес к проблематике мотивации достижения показал, что она является одной из фундаментальных мотиваций человека, без которой невозможно его полноценное развитие. Сегодня общепризнано, что потребность в достижении и созидании является базовой, фундаментальной психологической потребностью, отражающей сущность человека. В современном индустриальном обществе ситуации, связанные с деятельностью достижения, преобладают в учебной и профессиональной деятельности.

Известный немецкий психолог, внесший большой вклад в изучение мотивации достижения, Хайнц Хекхаузен подчеркивает, что деятельность достижения направлена на решение задач, приводящее к определенным результатам. «Если постановка задачи не позволяет объективно увидеть результат, находится ниже или выше возможностей субъекта, если он не считает эталоны и нормы оценки деятельности обязательными для себя, если задача ему навязана или ее решение происходит без его участия, то о деятельности достижения речь может идти только в ограниченном смысле» (*Хекхаузен, 1986, с. 120*).

При этом сам индивид может рассматривать в качестве достиженческой деятельность, которая не способствует развитию его потенциала, но является отражением его неудовлетворенных базовых потребностей и невротического личностного развития. В частности, это может выразиться в построении межличностных отношений. Например, мужчина может стремиться «завоевать» как можно большее количество женщин, ведя счет своим «победам»; женщина может с настойчивостью, достойной лучшего применения, стараться «улучшить» своего мужа; ребенок – иметь максимальное количество друзей, быть всегда и везде первым. Однако, как показывает психотерапевтическая практика, такого рода направленности являются обычно показателем психологического неблагополучия, приводя человека к неврозу (*Мак-Маллин, 2001*). Другая ситуация, когда необходима помощь психолога, – перфекционизм, видение жизни как процесса постоянной постановки достиженческих целей с установкой «Я должен быть всегда первым, чего бы мне это ни стоило» (см.: *Эллис, 1999*).

Попытки описать психологически здоровую личность с оптимально функционирующей мотивацией достижения предпринимались психологами, начиная с А. Адлера, А. Маслоу и заканчивая целой плеядой современных авторов (см.: *Ковы, 2002; Столиц, 2003; Штернберг, 2002; Bloom, 1985; и др.*).

Значимость мотивации в достижении выдающихся результатов все активнее осознается психологами, исследующими так называемых одаренных людей, добившихся высоких результатов в своих областях (см.: *Бабаева, 1997; Савенков, 2000; Хеллер, 1997; Штернберг, 2000 а, б; Bloom, 1985; Renzulli, 1986; и др.*). Примечательно, что Л. Термен, первоначально прирав-

нивавший одаренность к высокому уровню интеллекта, впоследствии пришел к выводу, что в его исследовании мотивационные и личностные факторы выступали в качестве чрезвычайно важных детерминант высоких достижений. Его исследование было начато в 1921 году и охватило первоначально 1528 мальчиков и девочек в возрасте от 8 до 12 лет, чей IQ равнялся или превышал 135. В частности, он выделил четыре характеристики, которые демонстрировали люди, добившиеся наивысших достижений: (1) настойчивость в достижении цели, (2) целеустремленность, (3) уверенность в себе и (4) свобода от переживаний относительно собственной неполноценности (*Terman, Oden, 1947* – цит по: *Eby, Smutny, 1990*).

А. Эйнштейн к основным чертам своей личности относил «способность подняться над обыденным существованием и долгие годы самоотверженно работать во имя сверхличной цели» (цит. по: *Картер, Хайфилд, 1998*, с. 336). Другой творец – Ч. Диккенс в романе «Дэвид Копперфилд. Жизнь Дэвида Копперфилда, рассказанная им самим», признанном автобиографическим, так описывает главные качества героя книги (свои): «За что бы я в жизни ни взялся, я все старался сделать хорошо... Я отдавался целиком всему, чему бы себя ни посвятил... Как к малым, так и к большим задачам я всегда подходил основательно и серьезно. Я никогда не верил, что можно добиться чего-то только способностями – природными или благоприобретенными, не подкрепив их другими качествами: упорством, скромностью, трудолюбием... Никогда не делай кое-как то, чему можешь отдать все свои силы; никогда не позволяй себе пренебрежительно относиться к делу, каким бы оно ни было, – вот в чем, как я теперь вижу, заключалось мое золотое правило» (цит. по: *Пирсон, 2001*, с. 230).

Бенджамин Блум и его коллеги, исследовавшие в начале 1980-х годов 150 выдающихся американцев, которые достигли наиболее высоких результатов в своих областях (искусство – пианисты и скульпторы, спорт – теннисисты и пловцы, наука-математики и ученые-неврологи), обнаружили, что все они характеризовались необычайно сильным желанием работать и все рассматривали достижение высоких результатов в области своих талантов как главную задачу в своей жизни (*Bloom, 1985*).

Такие характеристики личностей, достигающих высоких результатов, как готовность много и упорно работать (зачастую определяемая окружающими как трудоголизм и фанатичная одержимость), приверженность своему делу, страстная и негибкая вера в себя, свои способности, предназначение и в важность избранного дела, постоянное стремление к совершенству, независимость суждений и действий, отмечаются большинством исследователей (см.: *Маслоу, 1999 а, б; Bloom, 1985; Gruber, 1986; Tannenbaum, 1983*).

Многочисленные психологические исследования детей и подростков, отличающихся высокими достижениями, также показывают, что для них характерны любознательность, повышенный интерес ко всему новому и необычному, желание понять все до конца, особое упорство при достижении цели, высокая способность к сосредоточению и концентрации внимания, убежденность в собственной эффективности, большая инициативность, независимость в неопределенных и сложных ситуациях (так называемая толерантность к неопределенности), внутренне мотивированная неуемная жажда знаний, стремление к умственной работе, потому что она нравится им сама по себе, а не ради получения отметки, победы на олимпиаде или в конкурсе (см.: *Ландау, 2002; Савенков, 2000; Ушаков, 2000; Хеллер, 1997; и др.*).

Такие характеристики ребенка, как инициативность, стремление работать самостоятельно, готовность к долгим периодам концентрации, наличие одного или нескольких сильных интересов, стремление решать сложные, трудные задачи (несколько превышающие актуальные возможности) и стремление все делать как можно лучше, рассматриваются в современных тестах диагностики одаренности как предикторы создания оригинальных продуктов высокого качества (см.: *Eby, Smutny, 1990*).

Современными исследователями мотивация рассматривается не просто как необходимое условие, но как движущая сила, способствующая достижению успеха. На смену представле-

ниям об одаренности как способности индивида к творчеству (см.: *Guilford*, 1967; *Torrance*, 1969) пришли современные представления, в которых уделяется большое внимание мотивационным и личностным характеристикам индивида (см.: *Ландау Э.*, 2002; *Штернберг*, 2000 б; *Хеллер*, 1997; *Amabile*, 1999; *Bloom*, 1985; *Renzulli*, 1986).

На основании исследований одаренных взрослых известный американский психолог Джозеф Рензулли (*Renzulli*, 1986) предложил «модель-триаду» человеческого потенциала. Выделенная триада представляется Рензулли обычно в виде трех взаимно пересекающихся окружностей, символизирующих общие способности выше среднего, креативность и мотивацию, понимаемую как умение проявлять настойчивость и концентрироваться на предмете, пересечение окружностей символизирует необходимость взаимодействия этих трех составляющих для достижения высоких результатов. Эта концепция была воспринята многими практическими специалистами по одаренности, которые исходят из того, что эти три характеристики в совокупности обеспечивают надежное и сбалансированное основание для отбора одаренных учащихся, а также создания программ для их развития (см.: *Eby*, *Smutny*, 1990).

Современные немецкие психологи, авторы так называемой Мюнхенской модели одаренности, также рассматривают как когнитивные, так и мотивационные предпосылки высоких достижений, включающие стремление к достижениям, настойчивость, устойчивость к стрессу, интернальный локус контроля и др. (см.: *Хеллер*, 1997).

Роберт Стернберг, на протяжении нескольких десятилетий изучавший возможности предсказания успеха в разного рода достиженческих деятельности (учебной, профессиональной) с помощью традиционных тестов интеллекта, пришел к выводу, что уровень мотивации является лучшим предиктором успеха, чем интеллект. Он пишет: «...Причина, почему мотивация столь важна, заключается в том, что люди в рамках данной среды – например, класса – обычно проявляют достаточно малый диапазон способностей по сравнению с диапазоном мотивации. Таким образом, мотивация становится ключевым источником различий в достижении успеха между отдельными людьми, живущими в данной среде» (*Sternberg*, 1996, р. 251–252).

В середине 1960-х годов Х. Хекхаузен в своей книге «Анатомия мотивации достижения» (1967) утверждал: «Бесплодность большинства современных методологических подходов больше не вызывает сомнений» (цит. по: *Хекхаузен*, 2001, с. 202). За прошедшие более чем 35 лет очень многое изменилось в психологии мотивации и личности. В психологии произошла когнитивная революция, на смену разнообразным противоречащим друг другу теориям мотивации пришли взаимносогласующиеся теории. Нельзя не согласиться с Дж. Капрарой и Д. Сервоном, что психологии мотивации сегодня есть чем гордиться (*Капрара*, *Сервон*, 2003).

Мы начнем наш анализ проблематики мотивации достижения с краткого исторического обзора основных этапов, пройденных различными психологическими школами и направлениями, подвергнув более подробному рассмотрению концепцию А. Адлера и А. Маслоу, внесших наиболее существенный вклад в разработку данной проблематики в 1930–1950-е годы.

Далее мы рассмотрим шесть современных теорий мотивации достижения, авторы которых поднимают различные вопросы, связанные с ее источниками и функционированием: (1) как субъект интерпретирует причины успехов и неудач, с ним происходящих (Б. Вайнер); (2) чем отличаются индивиды с пессимистическим и оптимистическим стилями объяснения, как возникает пассивность и нежелание предпринимать усилия и как сказываются выученная беспомощность и стиль объяснения на успешности деятельности (М. Селигман); (3) чем отличаются имплицитные концепции такого фактора успешности в продуктивной деятельности, как способности, и как они связаны с адаптивными и дезадаптивными мотивационными паттернами (К. Двек); (4) какова роль различных компонентов веры в контролируемость средств и результаты деятельности в достижении успешного результата в учебной деятельности и в дружбе (Э. Скиннер); (5) как влияет уверенность субъекта в собственной эффективности в

деятельности на достижение целей в различных продуктивных деятельности (А. Бандура); (б) от каких внутренних и внешних условий зависит успешное функционирование внутренней мотивации достижения (Э. Деси и Р. Райан).

Все рассматриваемые нами теории являются американскими. Современные исследования немецких психологов (школы Х. Хекхаузена), занимающихся проблематикой мотивации достижения, – теории Х. Хекхаузена, Ю. Куля, П. Гольвитцера и др. – представлены в других работах отечественных авторов (см.: *Васильев, Магомед-Эминов*, 1991, а также: *Шапкин*, 1997). На русский язык были также переведены две фундаментальные книги самого Х. Хекхаузена, крупнейшего специалиста в этой области (см.: 1986, 2001, 2003; одна из этих книг – «Мотивация и деятельность», хорошо известная российским психологам своим первым изданием, была основательно переработана автором и недавно вышла на русском языке), в которых содержится детальный обзор англо- и немецкоязычных работ по данной проблематике (вплоть до 1989 года).

Благодарности

Эта работа смогла состояться благодаря гранту от ACTR и USIA, которые спонсировали мою стажировку на факультете психологии Йельского университета (США) в 1993–1994 годах.

Я глубоко и искренне благодарна М. Ю. Гордееву, ИИ. Ильясову, Т. Д. Литтлу, Д. В. Люсину, Л. Ф. Обуховой, А. Н. Поддякову, А. И. Подольскому, Дж. В. Ритчер, Н. А. Рождественской, С. Д. Смирнову, Р. Стернбергу, А. П. Стеценко и особенно – Д. А. Леонтьеву и Н. Ф. Талызиной за поддержку моей работы.

Я также благодарна Н. С. Самбу за ценные комментарии, сделанные во время подготовки данной рукописи к печати.

Наконец, мне хочется выразить благодарность студентам факультета психологии МГУ, которые активно и любознательно слушали мои лекции по зарубежным теориям мотивации достижения в 1999–2004 годах, и, конечно, моим дипломникам и аспирантам (В. Афоной, И. Вайсер, С. Манухиной, В. Шевяковой, Т. Дудиной, Е. Шепелевой, О. Крыловой, С. Герасимовой, В. Золиной и др.), с которыми мы вместе разрабатываем эту сложную, но чрезвычайно важную и увлекательную область психологического знания.

Предшественники: история исследования мотивации достижения

Исследования психологов первой половины XX века, занимавшихся проблемой мотивации, были посвящены главным образом изучению мотивов и потребностей человека. С самого начала вопрос состоял не в том, влияют ли мотивы и потребности на поведение, а в том, какие именно базовые потребности его запускают. Предлагалось множество различных перечней и классификаций потребностей – В. Мак-Дугаллом, Г. Мюрреем, А. Маслоу и др. (см., например, обзор в: *Хекхаузен*, 1986, 2003). Кроме того, чрезвычайно активно обсуждался вопрос о природе мотивов, запускающих человеческую деятельность.

Вклад психоаналитического направления

Именно представители психодинамического направления впервые обратились к проблеме неосознаваемых мотивов, движущих человеческим поведением. Однако они недооценивали роль базовых мотивационных процессов в личности. Они полагали, что организм движим попыткой удовлетворить инстинкты, имеющие биологическую природу, стремясь минимизировать при этом наказания и чувство вины. Предполагалось, что большая часть поведения индивида может быть объяснена тем, как будут разрешены эти внутренние конфликты.

Если З. Фрейд и ортодоксальные психоаналитики упорно придерживались тезиса о биологической детерминированности личности, то неопсихоаналитики уже исходили из представления о том, что личность есть прежде всего результат воздействия жизненных обстоятельств, а не биологических факторов.

Неофрейдистское направление отошло от столь однозначной трактовки потребностей индивида, поставив перед собой задачу исследовать другие фундаментальные потребности и мотивации. А. Адлер предложил стремление к превосходству или совершенствованию (1929, 1939), Г. Мюррей – целый список психогенных потребностей (1938), Г. Салливан – потребность в межличностных контактах, М. Малер (*Maler, Pine, Bergman*, 1975) – потребность в автономии, В. Франкл (*Frankl*, 1969; см.: *Франкл*, 1990) – стремление к поиску смысла. Ниже мы рассмотрим более подробно концепцию А. Адлера, во многом предвосхитившую современное понимание личности, обладающей адаптивным (здоровым, невротичным) мотивационным потенциалом.

Развитие проблематики мотивации достижения в теории совершенствования А. Адлера

Как справедливо отмечают Д. Шульц и С. Э. Шульц, «многие идеи Адлера значительно опередили свое время и по-настоящему могут быть оценены лишь на фоне современной психологии» (*Шульц, Шульц, 1998, с. 451*). Австрийский психолог Альфред Адлер (1870–1937) одним из первых начал разработку психологии мотивации достижения (*Adler, 1930, 1956, 1964*), и его идеи до сих пор актуальны. В основе концепции Адлера лежит представление о стремлении к превосходству как единой движущей силе, лежащей в основе структуры личности, направляющей все ее ресурсы на достижение совершенства или «превосходства» и придающей смысл всему ее существованию.

В работах Адлера разных периодов жизни можно выделить три этапа, связанных со значительными изменениями в его взглядах. Мы кратко остановимся на каждом из них и более подробно рассмотрим последний, наиболее полно отразивший представления Адлера о главных движущих силах развития человека. Изначально Адлер принадлежал к психоаналитическому кружку Фрейда, но достаточно скоро пришел к заключению, что агрессивные побуждения более важны в жизни, чем сексуальные. Важно отметить, что, не отождествляя агрессию с враждебностью, он понимал первую, скорее, как сильную инициативу в преодолении препятствий. Адлер развил это убеждение, определив основную потребность человека как ставшее знаменитым *стремление к власти*. Он полагал, что люди мотивированы ненасытной жаждой личной власти и потребностью доминировать над другими людьми, считая, что их толкает к этому чувство неполноценности и стремление к превосходству. На этом этапе своей деятельности Адлер еще не отвергал открыто фрейдистскую модель неизбежности конфликта между индивидом и обществом. В его «стремлении к власти» социальное взаимодействие рассматривается как враждебное по своей сути. На этом этапе разработки своей теории в качестве основных жизненных мотиваций Адлер выдвигает присущий людям эгоизм и маккиавелизм.

Однако впоследствии, развивая свою теорию, пытаясь достичь большей согласованности между своими теоретическими взглядами на человека и опытом консультирования реальных людей, Адлер переносит акцент с власти на превосходство и совершенство. Он приходит к выводу о том, что жажда власти характерна для невротической личности и является лишь одним из возможных – негативных – вариантов удовлетворения присущего человеку стремления к совершенству. Целью и источником стремления к превосходству, скорее, являются власть над собой и делами, неудовлетворенность своими способностями и возможностями, активное стремление превзойти их, достижение возможно полного совершенства.

Идеалом развития человеческой личности является сочетание стремления к совершенству и социального интереса, или «чувства общности», понимаемого Адлером как способность интересоваться другими людьми и принимать в них участие. Лишь через добрую волю, а не «волю к власти» человек может реализоваться как личность.

С точки зрения позднего Адлера, стремление добиться совершенства – главная движущая сила развития. Процесс совершенствования понимается им следующим образом: «Сравнивая себя с недостижимым идеалом совершенства, человек постоянно преисполняется чувством, что он ниже его, и мотивируется этим чувством» (цит. по: *Сидоренко, 2000, с. 50*). В последние годы жизни Адлер пришел к выводу, что стремление к превосходству или к совершенствованию является фундаментальным законом человеческой жизни, это «нечто, без чего жизнь человека была бы немислимой» (*Adler, 1956, р. 104*). Стремление к превосходству, или к совершенствованию, – это фундаментальная человеческая мотивация, выражающаяся в желании улучшить себя, развивать свои способности, достичь наибольшего из возможного.

Итак, стремление к превосходству – это борьба за самоосуществление, самостановление и совершенствование (Crandall, 1981). Описывая стремление к совершенству, Адлер говорит: «В каждом психологическом феномене я начал ясно видеть стремление к превосходству. Оно идет параллельно физическому росту и представляет неотъемлемую необходимость самой жизни. Оно лежит в основании разрешения всех жизненных проблем и проявляется в том, как мы реагируем на эти проблемы. Все наши функции следуют его направлению. Они стремятся к победе, безопасности, росту в правильном либо неправильном направлении. Импульс от минуса к плюсу никогда не прекращается. Побуждение двигаться снизу вверх никогда не пропадает. Все те допущения, о которых грезят наши философы и психологи – самосохранение, принцип удовольствия, стремление к равновесию, – все это не что иное, как попытки выразить величайшее стремление ввысь» (Adler, 1930, p. 398).

Стремление к превосходству является врожденным и может проявляться различными способами. Развивая свою теорию, Адлер предлагает несколько идей относительно источников этого «величайшего стремления ввысь». В частности, он говорит о неполноценности органов, а также генерализованном *чувстве неполноценности* и компенсации. Первоначально Адлер считал, что чувство неполноценности происходит из телесных недостатков. Ребенок с органическими недостатками пытается их компенсировать за счет более интенсивного развития дефектной функции; например, ребенок-заика благодаря речевой терапии может стать великим оратором (как Демосфен). Позднее Адлер расширил понятие неполноценности, включив в него все виды физических, душевных и социальных недостатков, как реальных, так и мнимых. Он также полагал, что ощущение собственной неполноценности развивается в ребенке из-за часто возникающего у него болезненного ощущения своей подчиненности другим людям, толкая его на протяжении всей жизни к преодолению этого чувства несостоятельности, бессилия и малоценности, развитию своих возможностей и стремлению добиться в чем-нибудь совершенства.

В ранний период своей деятельности Адлер полагал, что чем сильнее чувство неполноценности, тем сильнее потребность руководить и подавлять других. Однако впоследствии он пришел к выводу, что «чувства неполноценности сами по себе не являются ненормальными. Они – причина всех улучшений в положении человечества» (цит по: *Фейдимен, Фрейгер, 1996, с. 98*). К борьбе за личное превосходство приводит преобладание чувства неполноценности или недостаточное развитие социального интереса, поскольку в этом случае человеку не хватает уверенности в своей способности эффективно функционировать и конструктивно работать вместе с другими. Похвалы, успехи, престиж становятся более важными, чем конкретные достижения. Однако, не принося обществу ничего реально ценного, фиксируясь на себе, человек неизбежно приходит к чувству поражения и разочарования. Адлер пишет о таких людях: «Они отвернулись от реальных проблем жизни и занялись войной с тенью, чтобы уверить себя в своей силе» (*там же, с. 105*).

Развивая свою теорию и пытаясь глубже объяснить варианты конструктивного развития тенденции к совершенству, Адлер вводит понятие *социального интереса*. Обновленный вариант его теории учитывает, что люди в значительной степени мотивированы социальными побуждениями. Врожденный социальный инстинкт побуждает людей отказываться от эгоистичных целей ради целей сообщества, подчинять свои личные потребности делу социальной пользы. Адлер ссылается на этот инстинкт как на «барометр нормальности» – нормальные, здоровые люди по-настоящему беспокоятся о других; их стремление к превосходству социально позитивно и включает в себя стремление к благополучию других людей.

Стремление к превосходству со временем приводит к формированию *стиля жизни*. Стиль жизни – это система базовых целей, привычек и личностных черт индивида, определяемая как чувством неполноценности, так и свойственными человеку попытками компенсации. С точки зрения Адлера, стиль жизни есть сугубо индивидуальная структура, которая

прочно закрепляется уже к 4–5-летнему возрасту и впоследствии с трудом поддается каким-либо изменениям. Структура каждого человека уникальна, она задает рамки для восприятия и упорядочивания жизненного опыта, формируя и направляя поведение человека.

В своих ранних работах Адлер использовал разные термины: «стремление к силе», «мастерство, совершенное владение», «господство, могущество, власть». Затем он обратился к терминам «стремление к превосходству» и «стремление к совершенствованию». Последние два словосочетания использовались как взаимозаменяемые: совершенствоваться – значит в чем-то превзойти самого себя. Эта «великая потребность возвыситься» от минуса до плюса, от несовершенства до совершенства и от неспособности до способности смело встречать лицом к лицу жизненные проблемы присутствует изначально у всех людей.

Адлер полагал, что это «великое стремление» вперед и вверх универсально и является врожденным, общим для всех людей, в норме и патологии. Но от рождения оно присутствует в виде теоретической возможности, а не реальности. Его надо развивать и воспитывать, если человек хочет реализовать свой потенциал. По Адлеру, этот процесс начинается на пятом году жизни, когда формируется жизненная цель, являющаяся фокусом стремления к превосходству. Будучи неясной и не осознанной в детские годы, со временем жизненная цель становится источником мотивации, движущей силой, организующей жизнь человека и придающей ей смысл.

Адлер придавал стремлению человека к совершенству огромное значение. Он полагал, что столь универсальная мотивационная тенденция принимает конкретную форму в виде стремления к субъективно понимаемой определяющей цели. «Эта... цель превосходства стала основным условием нашей жизни. Она придает нам твердость и уверенность, формирует наши действия и поведение и руководит ими, заставляя наш ум заглядывать вперед и совершенствоваться» (Адлер, 1997, с. 30).

Превосходство как цель может опредметиться двояко, в конструктивном (позитивном) и деструктивном (негативном) направлениях, соответственно как превосходство над задачами жизни, над собственной слабостью, своими прошлыми достижениями и как превосходство над другими людьми. Оно может принять форму стремления к росту, развития умений и способностей, работы ради более совершенного способа жизни или же проявиться в форме борьбы за личное превосходство. Важное условие, обеспечивающее развитие стремления к превосходству в позитивном направлении, – это развитый социальный интерес. Согласно Адлеру, человек, обладающий развитым социальным интересом, не будет стремиться к власти над другими людьми, удовлетворяя стремление к превосходству через совершенствование своего потенциала, достижение максимально лучшего результата в выбранном им деле.

Люди с развитым социальным интересом проявляют свое стремление к превосходству в конструктивном направлении, соотнося его с благополучием других людей. Социально полезному типу, который, по Адлеру, является воплощением зрелости, присущи высокая степень социального интереса и развитое стремление к превосходству (совершенству), основанное на высоком уровне активности. Человек, относящийся к данному типу, осознает, что решение трех основных жизненных задач – работы, дружбы и любви – требует сотрудничества, личного мужества и готовности вносить свой вклад в благополучие других людей.

Напротив, при отсутствии социального интереса человек будет стремиться к достижению *личного* превосходства, используя других людей, манипулируя ими, подавляя их, пытаясь достичь господства над ними. Как указывает Адлер, существует множество способов, с помощью которых человек с отсутствующим социальным интересом может стремиться к достижению своих эгоистических целей. Человек может «уйти в болезнь», благодаря чему получать определенные преимущества – его неудачам теперь есть оправдание и он получает право избегать проблем; его возможности контролировать других людей и управлять ими увеличиваются; он получает помощь и сочувствие других людей. Другой вариант, представляющий собой более

слабую вариацию предыдущего, – уход в слабость. Такой человек будет использовать слезы и жалобы, добиваясь от окружающих помощи и поддержки, всячески скрывая при этом свои завышенные цели и желание быть первым любой ценой.

Еще один способ, предполагающий манипулирование впечатлением окружающих о себе, – стать лентяем, делающим вид, что ему ничего не надо. Леность служит ширмой для извинения неудач и отсутствия инициативы при решении жизненных задач. Сходных результатов можно достигнуть и с помощью четвертого способа – лжи. Давая окружающим ложное представление о своих целях и достижениях, человек стремится добиться первенства и достичь превосходства.

Адлер считал, что неконструктивные способы достижения превосходства (псевдокомпенсации) порождены неразвитым социальным интересом и уверенностью человека в своей неспособности справиться с проблемой. Как и стремление к превосходству (совершенству), социальный интерес, по Адлеру, является врожденным, но его надо стремиться сознательно развивать. Важную роль в этом процессе играют родители. Изнеженные (избалованные, *verzartelten*) дети, родители которых ставили целью удовлетворение всех желаний ребенка, приучили их брать, а не давать, будут стремиться заставлять других людей признавать, что они – особенные и должны получать все, чего хотят. Вместо того чтобы решать жизненные задачи, встающие перед ними, сотрудничать с другими, они будут либо демонстрировать свою слабость, либо проявлять жестокость, либо делать и то и другое, чтобы окольными путями достичь своих целей. Поскольку социальный интерес у них отсутствует, они будут считать, что все средства хороши для достижения цели превосходства, которое также и понимается ими ущербно – как превосходство над другими.

Адлер выделяет еще два типа жизненных ситуаций, с которыми может встретиться в детстве ребенок и которые могут породить недостаток социального интереса и развитие стиля жизни, основанного на цели личного превосходства. Это болезни ребенка и отверженность. Дети, страдающие болезнями и физическими недостатками, могут сосредоточиться исключительно на себе. Они отказываются от контактов и общения из чувства неполноценности и неспособности успешно соревноваться с другими детьми. Однако те дети, которым удается преодолеть свои трудности, могут сверх-компенсировать первоначальные слабости и развить свои способности в необычной степени. (В частности, по этому пути шел сам Адлер, который в детстве был слабым и болезненным ребенком.)

Отверженность – ситуация, которая также может сильно замедлить развитие ребенка. Нежеланному или отвергаемому ребенку трудно развить в себе чувства любви и кооперации, потому что он никогда не получал (или хронически недополучал) любви, тепла и уважения со стороны своих родителей. Такие дети не уверены в своей способности быть полезными и получить признание и любовь окружающих. Соответственно, у такого ребенка есть много шансов развить свое стремление к превосходству в негативном русле, как это было в случае Гитлера, Сталина и других стремившихся к власти личностей, чье раннее детство протекало в атмосфере жестокости и отвержения. Таким образом, избравшие неправильный стиль жизни – это люди, которых в раннем детстве или чрезмерно опекали и баловали, или отвергали, или подвергали физическим страданиям.

Конструктивные стили жизни (являющиеся высшими формами жизни) определяются Адлером в терминах сотрудничества и благородного взаимодействия с людьми в процессе стремления к совершенству, который является результатом уважения и поощрения ребенка родителями.

Важно подчеркнуть, что Адлер считал человека существом, способным оказывать активное влияние на собственную жизнь. Он утверждал, что стремление к превосходству сопряжено с большими усилиями и энергетическими тратами, причем в результате этого уровень напряжения у индивида скорее растет, чем снижается.

Адлер считал, что воспитание должно быть направлено прежде всего на формирование в детях упорства, самостоятельности, терпения в трудных ситуациях, при отсутствии любого бессмысленного принуждения, унижения, насмешек, оскорблений и наказаний. Он был убежден, что «все большие человеческие достижения есть результат правильного обучения, упорства и соответствующих упражнений с раннего детства» (Адлер, 1986, с. 138).

Невротики, согласно Адлеру, отличаются низким социальным интересом (так называемой задержкой в его развитии) и выраженным стремлением к эгоцентрическому превосходству. «Невроз – это естественное, логическое развитие индивида, сравнительно неактивного, эгоцентрически стремящегося к превосходству и поэтому имеющего задержку в развитии социального интереса, что мы наблюдаем постоянно при наиболее пассивных, изнеженных стилях жизни» (Адлер, 1956, р. 241).

Психотерапия, с точки зрения Адлера, должна быть направлена на развитие чувства кооперации, общности с другими людьми (=социального интереса), а также помощь клиентам в понимании их ошибочного мышления, определяемого недостижимой и нереалистической целью превосходства над другими. «Шаг за шагом должны быть обнаружены недостижимая цель превосходства над всем; намеренное сокрытие этой цели; всевластная, дающая направление сила этой цели; отсутствие у пациента свободы и враждебность по отношению к человечеству, этой целью определяемые» (там же, р. 77).

Адлер развивал мысль о том, что основные цели человека, направляющие ход его жизни и задающие ее смысл, представляют собой фиктивные цели, верность которых по отношению к реальности невозможно подтвердить, проверить или опровергнуть. Люди, как правило, не осознают своих фиктивных целей или, по крайней мере, не понимают их истинного значения в своей жизни (Адлер, 1956). Например, некоторые люди могут строить свою жизнь исходя из представления о том, что напряженная работа и некоторая доля везения помогают достичь почти всего. Это утверждение, с точки зрения Адлера, – просто фикция, потому что многие из тех, кто напряженно работает, не получают ничего из того, что заслуживают. Другими примерами фиктивных убеждений, способных оказывать влияние на ход жизни человека, служат следующие: «Все люди созданы равными», «Мужчины стоят выше женщин». По Адлеру, стремление к превосходству управляется самостоятельно выбранной индивидом фиктивной целью. Хотя фиктивные цели и не имеют аналогов в реальности, они часто помогают человеку более эффективно решать жизненные проблемы (например, стремление человека достичь более высокого профессионального уровня по сравнению со своими коллегами является вполне полезным и здоровым). Но фиктивные цели могут быть также опасными и пагубными для личности, и, следовательно, их нужно или изменить, или отбросить. Несомненно, что эти идеи Адлера легли в основу современных вариантов когнитивной терапии (см., например: Эллис, 1999; Мак-Маллин, 2001).

Таким образом, в качестве главного мотива человеческой жизни в своей теории личности Адлер рассматривал стремление к превосходству. Все, что человек делает в жизни, отмечено стремлением к превосходству, цель которого – достичь совершенства, полноты и целостности в жизни. Впоследствии это универсальное стремление, открытое Адлером, нашло свое отражение в концепциях самореализации К. Хорни(1950), самоактуализации К. Гольдштейна(1939)и А. Маслоу (1954), актуализирующейся тенденции К. Роджерса (1959), мотивации эффективности Р. Уайта (White, 1959), самодетерминации Э. Диси и Р. Райана (1985, 2002). Уайт называл Адлера «дедушкой», подчеркивая сходство между стремлением к превосходству и мотивацией эффективности как внутренне подкрепляемым стремлением продвигаться все дальше в овладении новыми знаниями и умениями (по: Crandall, 1981).

Вклад вюрцбургской школы и школы К. Левина

Проблематика целей и намерений деятельности активно разрабатывалась европейскими психологами начиная с 1910-х годов XX века. Первым был Нарцисс Ах (*Ach*, 1905, 1910), который ввел в зарождающуюся психологию волевых процессов понятие детерминирующей тенденции. В 1930–1940-е годы К. Левин разработал понятие квазипотребностей и намерений, он же предложил важную для психологии мотивации достижения дифференциацию между процессами постановки цели (акцент на выбор цели) и стремления к цели (акцент на планировании деятельности) (см.: *Левин*, 2001, а также: *Lewin, Dembo, Festinger*, 1944). Понятие «постановка цели» касается вопроса о том, какие цели будут выбраны субъектом, и таким образом рассматривает ожидаемую ценность и трудность доступных выборов. «Стремление к цели» представляет собой поведение, направленное к существующим целям, и таким образом касается вопросов разработки намерений и движения по направлению к выбранной цели.

Впоследствии в исследованиях школы К. Левина в рамках изучения уровня притязаний были получены интересные результаты, связанные с процессом выбора целей и стремления к их реализации (Ф. Хоппе, Т. Дембо, Б. В. Зейгарник, см. обзор в: *Хекхаузен*, 2003). Затем данная проблематика проникла за океан, в США, где в работах Джона Аткинсона было показано, что индивиды с высокой мотивацией достижения (преобладающей надеждой на успех) склонны выбирать среднесложные цели, а индивиды с низкой мотивацией достижения (преобладающей боязнью неудачи) – чрезмерно простые, заведомо решаемые или, наоборот, сверхтрудные задачи, вероятность решения которых весьма низка. При этом выбор чрезмерно простых целей связывался со стремлением индивида избежать неудачи, а выбор чрезмерно сложных – с желанием сохранить свою самооценку, демонстрируя высокий уровень притязаний.

Когнитивная революция, которая произошла в последнюю четверть XX века, коснулась и понятия целей. В частности, в рамках одной из наиболее влиятельных в настоящее время теорий мотивации – теории когнитивной оценки (Э. Дисси, Р. Райан) – когнитивная оценка субъектом стимулирующего его вознаграждения опосредствует принятие индивидом внешних по отношению к нему целей деятельности.

Вклад бихевиористского направления

В работах психологов бихевиористского направления, несмотря на то что понятие мотивации зачастую отсутствовало, по сути активно развивалась идея о том, что мотивы суть прижизненно формируемые образования. Фокус причинного анализа был перемещен с гипотетических внутренних сил на влияние окружения. Это способствовало внесению существенного вклада в разработку детерминант внешне мотивированного поведения. В книге «Бихевиоризм» (1925) Джон Уотсон писал: «Дайте мне дюжину здоровых, нормально развитых младенцев и мой собственный, специальный мир, в котором я буду их растить, и я гарантирую, что, выбрав наугад ребенка, могу сделать его специалистом любого профиля – врачом, адвокатом, художником, торговцем, даже нищим или вором-карманником – вне зависимости от его склонностей и способностей, рода занятий и расовой принадлежности его предков» (цит по: Шульц, Шульц, 1998, с. 299).

Позднее принявший эстафету бихевиоризма Б. Ф. Скиннер также исходил из того, что только внешние факторы несут ответственность за поведение. Он настаивал на том, что поведение определяется внешними, объективными факторами и задача заключается в том, чтобы изучать эти внешние источники подкрепления с целью понять, откуда взялось данное поведение и как его можно изменить (Skinner, 1971). С точки зрения Скиннера, решение остановиться перед светофором или записаться на курс психологии зависит от внешних условий. Человеку во втором случае кажется, что он делает самостоятельный выбор, лишь потому, что он не осознает сложного, растянутого во времени набора внешних детерминант поведения.

В бихевиористских теориях хорошо исследованы ситуации детерминации поведения с помощью разного рода подкреплений, осуществляемых извне. В соответствии с законом эффекта, сформулированным Э. Торндайком, поведение, которое приводит к положительным результатам, закрепляется и имеет тенденцию к повторению, в то время как поведение, приводящее к отрицательным последствиям, имеет тенденцию к прекращению и угасанию (Торндайк, 1998).

В работах бихевиористов о мотивации вообще и мотивации достижения в частности речь не шла, поскольку сознание отрицалось как предмет психологического изучения. Однако реальный вклад в ее изучение все-таки был внесен. В частности, необихевиористы внесли большой вклад в изучение процессов стимулирования внешней мотивации достижения. Ими были разработаны многочисленные методики модификации поведения, чрезвычайно популярные и у современных психологов-практиков (см., например: вышедшие на русском языке популярные пособия для родителей «Не разбрасывай носки...» – Крэри, 2000). Эти методики опираются на ценные идеи Скиннера о позитивном и негативном подкреплении и наказании, их влиянии на мотивационные характеристики деятельности и соответственно на ее эффективность.

Однако ограниченность бихевиористского анализа, когда учитывались лишь внешние условия стимуляции поведенческих проявлений мотивации – таких, как настойчивость и готовность преодолевать трудности, – стала очевидной довольно скоро.

Вклад гуманистического подхода

Гуманистические психологи (А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс) противопоставили такому пониманию мотивации новое ее видение, исходящее из представлений об активной природе человека, способного оказывать влияние на свою жизнь, ответственного за нее. Они считали, что человеку изначально присуща мотивация личностного и интеллектуального роста, не поддающаяся объяснению с помощью гомеостатического принципа удовольствия. Рассмотрим более подробно вклад А. Маслоу и К. Роджерса в разработку проблематики мотивации человеческой личности.

Разработка проблематики мотивации достижения в теории А. Маслоу

Мотивационные процессы являются сердцевинной гуманистической теории личности и теории самоактуализации А. Маслоу (1968, 1970). По словам самого Абрахама Маслоу (1908–1970), гуманистическая психология предназначена для тех людей, которые «хотят жить и развиваться, становиться более счастливыми и более эффективными, осуществлять себя, больше нравиться самим себе, вообще становиться лучше и двигаться в направлении идеала совершенства, пусть даже без надежды достичь его» (Maslow, 1996 – цит. по: Леонтьев, 2002 а, с. 38).

Маслоу описал человека как постоянно «желающее существо». Он выделяет следующие пять уровней потребностей в мотивации человека: физиологические (1), потребности в безопасности и защите (2), принадлежности и любви (3), уважении и самоуважении (4) и потребности самоактуализации, или реализации потенциала (5). Они организованы в иерархическую систему: доминирующие потребности, расположенные внизу, должны быть в достаточной степени удовлетворены до того, как человек сможет быть мотивированным потребностями, расположенными выше в иерархии (рис. 2).



Рис. 2. Схематическое представление иерархии потребностей по Маслоу

В классификации потребностей, предложенной А. Маслоу в книге «Мотивация и личность», вышедшей в 1954 году (см.: *Маслоу, 1999 б*), мотивация достижения была отнесена к числу базовых потребностей и описана как одна из важнейших характеристик самоактуализирующихся личностей, по сути составляющая ядро феномена самоактуализации. Хотя сам Маслоу не использует термин «мотивация достижения», в его иерархии мотивация достижения представлена на двух уровнях: сначала на четвертом, где направленность личности на достижение и созидание способствует удовлетворению потребности в уважении и самоуважении, а затем на пятом, высшем, как основа потребности в самоактуализации, понимаемой как реализация собственных возможностей и способностей.

Если потребности третьего уровня, выделенного Маслоу, отражают *социальную сущность* человека, его неразрывную связь с людьми, основанную на любви и доверии, то потребности четвертого (и пятого) уровня базируются на *деятельностной природе* человека, его стремлении к активной продуктивной деятельности, созиданию, творчеству, достижениям. Потребности четвертого уровня подразделяются на два класса. Первый класс, названный потребностью в самоуважении, представляет собой желания и стремления, источником которых служат собственные достижения человека – чувство уверенности в себе, компетентности, мастерства, адекватности, а также независимости и свободы. Во второй класс – названный потребностью в уважении окружающих – входят мотивационные состояния, которые порождаются реакцией окружающих на достижения субъекта в продуктивной деятельности. Сюда включаются стремления к престижу, признанию, славе, завоеванию статуса, репутации, проявлению внимания (*Маслоу, 1999 б*).

Очевидно, что эти два класса мотивов продуктивной деятельности являются внешними по отношению к ее содержанию: в первом случае мотивация опосредуется самооценкой индивида, стремлением к ее поддержанию на достаточно высоком уровне, во втором – оценкой его другими людьми. И лишь на пятом уровне, который у среднего человека, с точки зрения Маслоу, удовлетворяется лишь на 10 %, продуктивная деятельность субъекта становится внутренне мотивированной, он выполняет ее, побуждаемый стремлением к самосовершенствованию, наилучшему исполнению выбранного им самим дела. Маслоу называет самоактуализацией потребность в личностном росте, развитии, использовании своего потенциала. Он описывает ее также как «желание все больше и больше становиться всем, чем ты способен стать» (цит по: *Гобл, 1999, с. 371*). Это желание может опредметиться в самых разных сферах: «Один человек желает стать идеальным родителем, другой стремится достичь спортивных высот, третий пытается творить или изобретать» (*Маслоу, 1999 б, с. 90*). По мнению Маслоу, потребность в самоактуализации обычно проявляется только после того, как потребности в любви и уважении в значительной мере удовлетворены. Конечно, это означает, что для того, чтобы человек мог многого добиться, о нем нужно заботиться, его нужно любить и уважать.

Маслоу одним из первых психологов-персопологов обратился к познавательной потребности и любопытству как базовым потребностям человека. По словам Маслоу, «этот процесс описывался некоторыми как поиск смысла. Мы постулируем здесь желание понимать, систематизировать, организовывать, анализировать, искать связи и смыслы, строить систему ценностей» (цит по: *Гобл, 1999, с. 372*). Согласно Маслоу, *потребность в познании и понимании* составляет одну из разновидностей потребности в самоактуализации. Он полагал, что всех психологически здоровых людей объединяет стремление к непознанному, необъясненному, таинственному. Маслоу приводит аргументы в пользу того, что эта потребность является врожденной. Он также пишет, что удовлетворение когнитивных потребностей приносит человеку «чувство глубочайшего удовлетворения, оно становится источником высших, предельных

переживаний... Осмелюсь заявить, что именно эти яркие, эмоционально насыщенные мгновения только и имеют право называться лучшими мгновениями человеческой жизни» (*Маслоу*,

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.