

**ПОТРЕБНОСТИ, МОТИВЫ
И НАПРАВЛЕННОСТЬ
ЛИЧНОСТИ
В ОБЩЕНИИ**

Потребность – это динамическая сила, исходящая от организма. Удовлетворение потребности предполагает взаимодействие с социальными ситуациями и их преобразование в целях достижения адаптации; в то же время и сами ситуации, и потребности других людей могут выступать и как побуждение (потребность), и как препятствие (давление).

Цель любой деятельности человека – это удовлетворение потребностей. Человек работает, чтобы обеспечить себе питание, одежду, отдых, развлечения.

Потребность человека в общении, предметом которой выступает личность другого человека в качестве ему подобного, но обладающего богатством собственной субъективности реализуется прежде всего как межличностное взаимодействие. В процессе этого взаимодействия происходит обмен идеями, мыслями, чувствами, размышлениями, переживаниями, интересами, настроениями, чертами характера, т. е. всем тем, что выступает достоянием внутреннего мира общающихся индивидов и определяет богатство их субъективного опыта.

В межличностном взаимодействии устанавливается «диалогическая» связь равноправных партнеров, в которой нет поляризации сторон в том смысле, что один «эта закономерность выступает в чувствах любви, дружбы, товарищества, которые представляют наиболее глубокие и индивидуализированные формы проявления потребности человека в другом человеке. Закономерность выступает в чувствах любви, дружбы, товарищества, которые представляют наиболее глубокие и индивидуализированные формы проявления потребности человека в другом человеке.

В потребности общения содержится ключ к пониманию того, как осуществляется переход человека, носителя индивидуальной субъективности, индивидуальной сущности, в человека, носителя общественной сущности, и наоборот.

Экспериментальные исследования различных аспектов возникновения и развития потребности в общении на разных стадиях онтогенеза, и прежде всего на ранних его этапах, убедительно показывают огромную роль потребности в общении в общем прогрессе личности – в развитии важнейших личностных структур и форм поведения.

Понятие мотива тесно связано с понятием потребности.

А.Н. Леонтьев пишет об этом так: «В самом потребностном состоянии субъекта предмет, который способен удовлетворить потребность, жестко не записан. До своего первого удовлетворения потребность «не знает» своего предмета, он еще должен быть обнаружен. Только в результате такого обнаружения потребность приобретает свою предметность, а воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет – свою побудительную и направляющую деятельность функцию, т. е. становится мотивом».

Мотив деятельности совпадает с ее предметом. Следовательно, для каждого участника взаимодействия мотивом общения служит другой человек, его партнер по общению.

В случае коммуникации с взрослым мотивом общения, побуждающим ребенка обратиться к взрослому, совершить инициативный акт общения, или ответить ему, совершить реактивное действие, является сам взрослый человек.

Мотивы, побуждающие ребенка вступать в общение с взрослыми, связаны с тремя его главными потребностями:

- 1) *потребность во впечатлениях,*
- 2) *потребности в активной деятельности*
- 3) *пот*



Направленность – это установки, ставшие свойствами личности.

В направленность включаются несколько связанных форм, это:

влечение – наиболее примитивная биологическая форма направленности;

желание – осознанная потребность и влечение к чему-либо определенному;

стремление – возникает при включении в структуру желания волевого компонента;

интерес – познавательная форма направленности на предметы;

склонность – возникает при включении в интерес волевого компонента;

идеал – есть конкретизируемая в образе или представлении предметная цель склонности;

мировоззрение – система этических, эстетических, философских, естественнонаучных и других взглядов на окружающий мир;

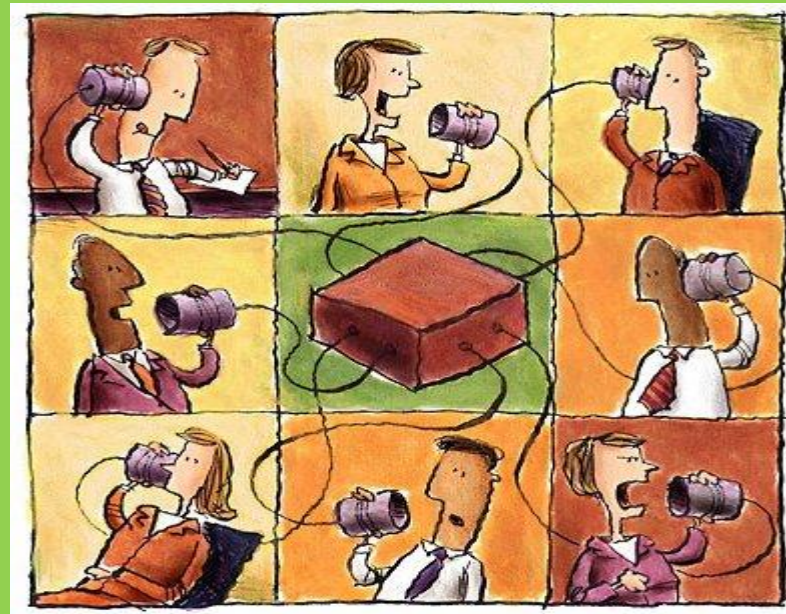
убеждение – высшая форма направленности – это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением.

Выделяют три основных вида направленности личности:

Личная направленность – создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремлением к личному первенству, престижу. Такой человек чаще всего бывает, занят самим собой, своими чувствами и переживаниями и мало реагирует, на потребности окружающих его людей: игнорирует интересы сотрудников или работу, которую должен выполнять. В работе видит, прежде всего, возможность удовлетворить свои притязания вне зависимости от интересов других сотрудников.

Направленность на взаимные действия – имеет место тогда, когда поступки человека определяется потребностью в общении, стремлением поддерживать хорошие отношения с товарищами по работе, учебе. Такой человек проявляет интерес к совместной деятельности, хотя может и не способствовать успешному выполнению задания, нередко его действия даже затрудняют выполнение групповой задачи и его фактическая помощь может быть минимальной.

Деловая направленность – отражает преобладание мотивов порождаемых самой деятельностью, увлечение процессом деятельности, бескорыстное стремление к познанию, овладению новыми навыками и умениями. Обычно такой человек стремится к сотрудничеству и добивается наибольшей продуктивности группы, а поэтому старается доказать точку зрения, которую считает полезной для выполнения поставленной задачи



Виды направленности личности в общении

1. *Диалогическая направленность* – ориентация на равноправное общение, основанное на взаимном уважении и доверии, ориентация на взаимопонимание, взаимную открытость и коммуникативное сотрудничество, стремление к взаимному самовыражению, развитию

2. *Авторитарная направленность* – ориентация на доминирование в общении, стремление подавить личность партнера, подчинить его себе.

3. *Манипулятивная направленность* – ориентация на использование партнера и всего общения в собственных целях для получения разного рода выгоды; отношение к партнеру как к средству, объекту своих манипуляций.

4. *Альтероцентристская направленность* – добровольная «центрация» на партнере, ориентация на его цели, потребности, чувства и т.п., бескорыстное жертвование своими собственными интересами и игнорирование своих целей.

5. *Конформная направленность* – отказ от равноправия в общении в пользу партнера, ориентация на подчинение силе авторитета, на «объектную» позицию для себя, на некритическое согласие и избегание противодействия.

6. *Индифферентная направленность* – доминирование ориентации на решение сугубо деловых вопросов, на деловую коммуникацию и предметное взаимодействие, «уход» от общения как такового.

