

Регулятивные процессы психики: мотивация



Детерминанты поведения



Общая характеристика мотивационной сферы

Мотивация – система психологических факторов, которые побуждают, направляют, поддерживают и прекращают специфические виды деятельности

▣ **Потребность** – основной источник активности, внутренне состояние нужды в чем-либо

▣ **Мотив** – побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности; выступает как предмет потребности

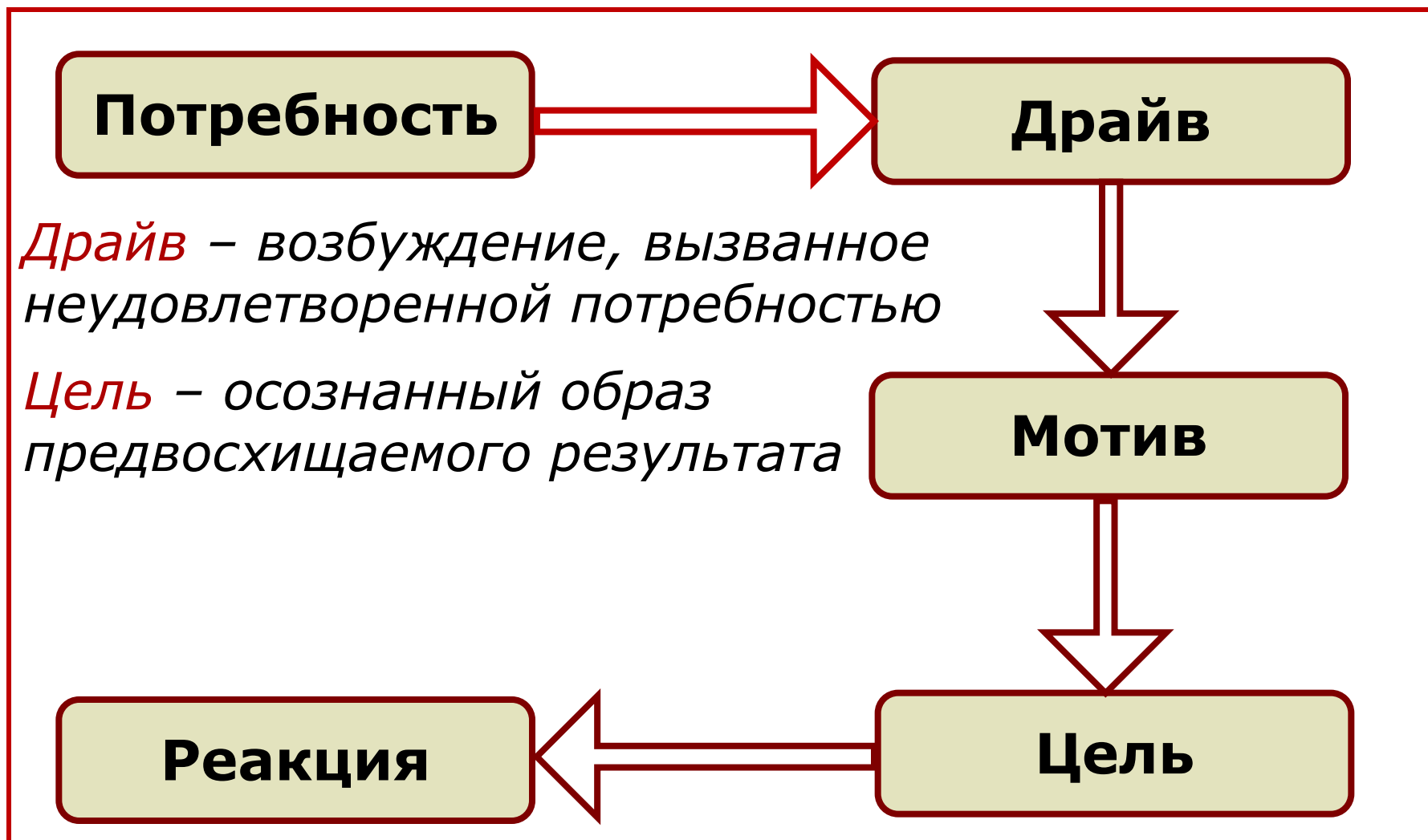
**Потребность + мотив –
структурная единица
мотивационной сферы**

Динамика потребностей

Динамика потребностей:

1. Обнаружение нужды (актуализация потребности)
2. Поисковое поведение
3. Узнавание объекта потребности
4. Предметивание потребности (закрепление данного объекта за данной потребностью)
5. Появление **мотива** как предмета потребности
6. Направленное действие

Мотивация и поведение

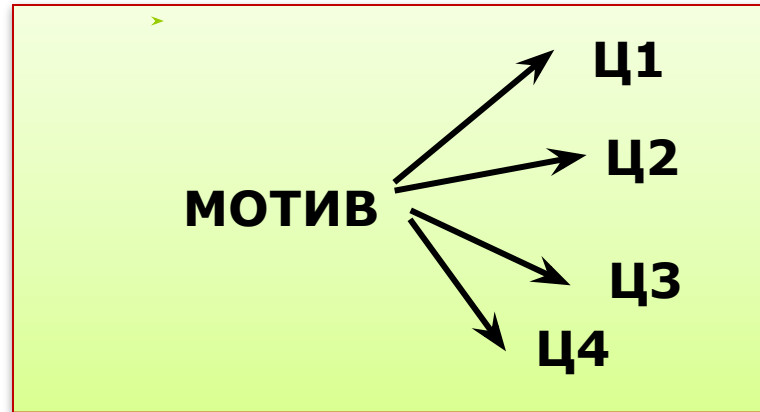


Пример: мотивация и поведение

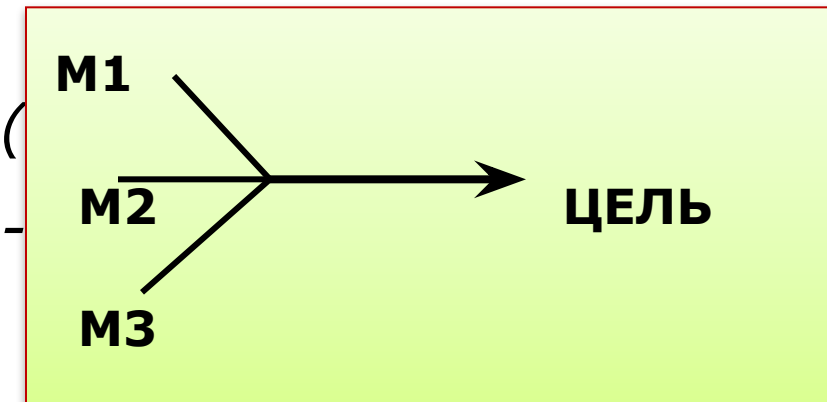


Соотношение мотивов и целей

- Мотив может удовлетворяться набором разных действий



- Полимотивированность действий:



- *Смыслообразующие*

Мотивация и сознание

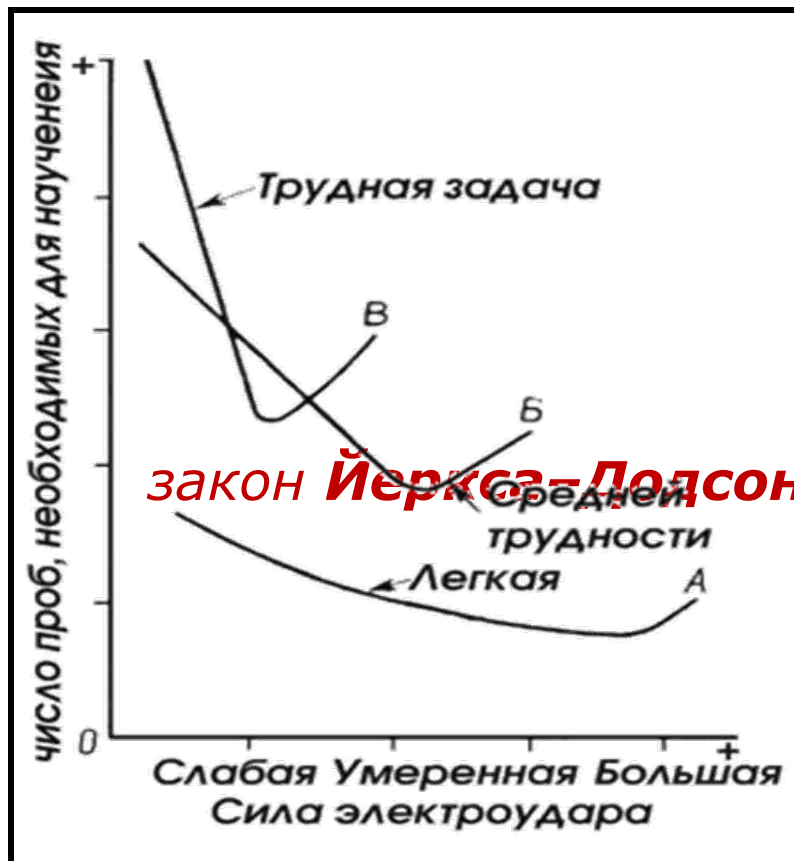
- **Соотношение мотивов и сознания:**
 - Мотивы: неосознаваемые и осознаваемые (**МОТИВЫ-ЦЕЛИ; СДВИГ МОТИВА НА ЦЕЛЬ**)
 - Неосознаваемые мотивы проявляются в сознании в форме **ЭМОЦИЙ** и **ЛИЧНОСТНЫХ СМЫСЛОВ**
 - Реально действующий мотив, знаемый мотив и **МОТИВИРОВКА**

Пример: мотивация и поведение



Мотивация и деятельность

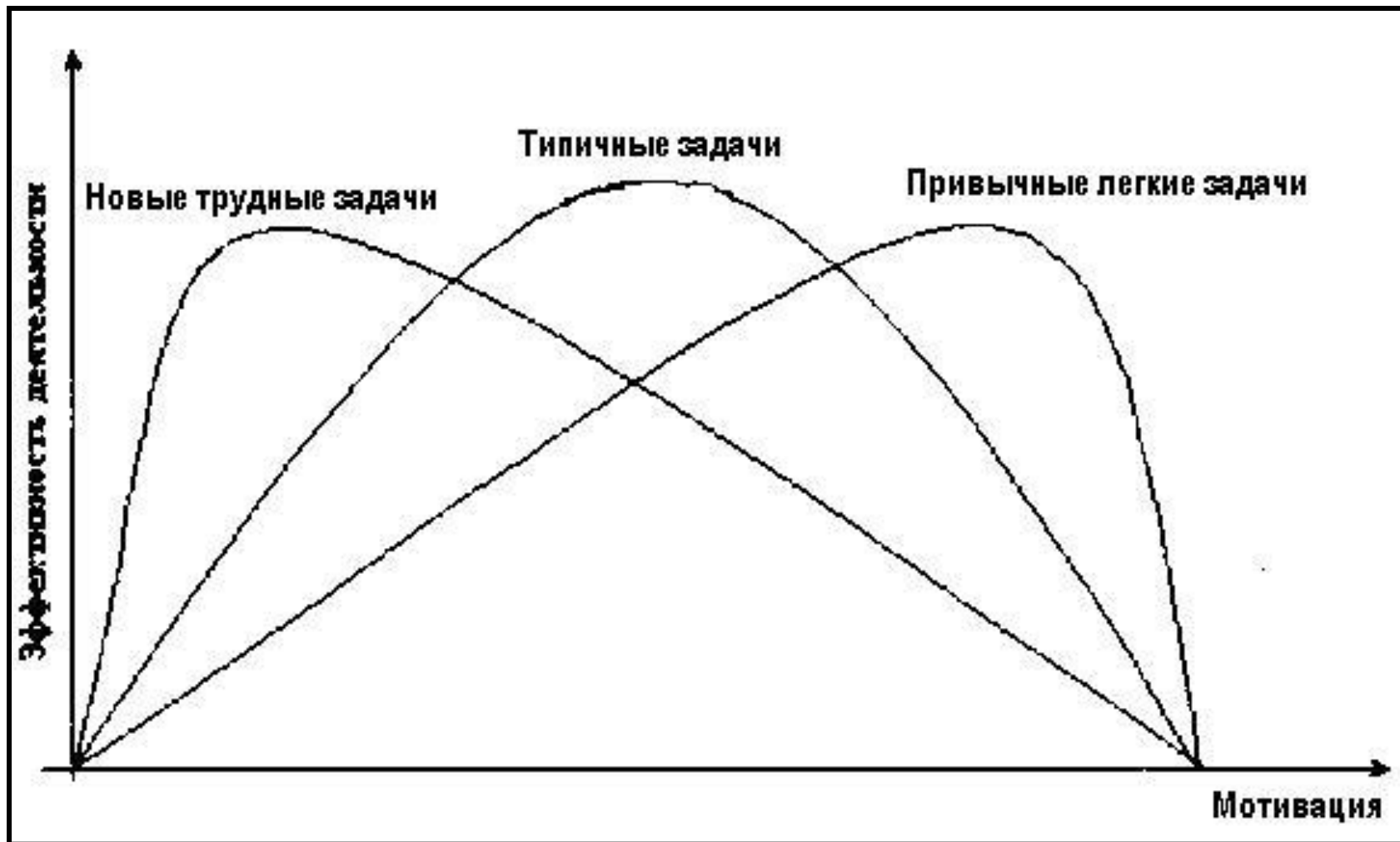
Мотивация и эффективность деятельности



закон Йеркса-Додсона (1908)

Оптимум мотивации:

Оптимум мотивации при разных задачах



Потребности и ситуация: теория поля (К. Левин)



Курт Левин
(1890-1947)

Квази-потребность –
мотивационное ядро личности

Квази-потребность =
намерение



Напряжение в системе



Уменьшение
напряжения

Эксперименты в школе

К. Левина

✓ Эксперимент **М. Овсянкиной** (86% испытуемых возвращались к прежнему, прерванному действию)

✓ Эксперимент **Б.В. Зейгарник**

$$ВН/ВЗ = 1.9$$

✓ Эксперименты **К. Лиснер, В. Малер**

Типы замещающего действия:

1. Эквивалентное замещение
2. Замещение при частичной реализации деятельности
3. Нереальное, символическое замещение

Проблема психологического ПОЛЯ

- ✓ **Психологическое поле** = жизненное пространство личности = личность и среда в их взаимоотношениях
- ❖ **Личность** – внутреннее поле систем напряжения
- ❖ **Среда** – внешнее поле конкретных сил и воздействий

$$B = f(P, E)$$

**Волевое и полевое
поведение**



Самоконтроль

- **Формирование самоконтроля** (сначала в форме отсрочки удовлетворения)

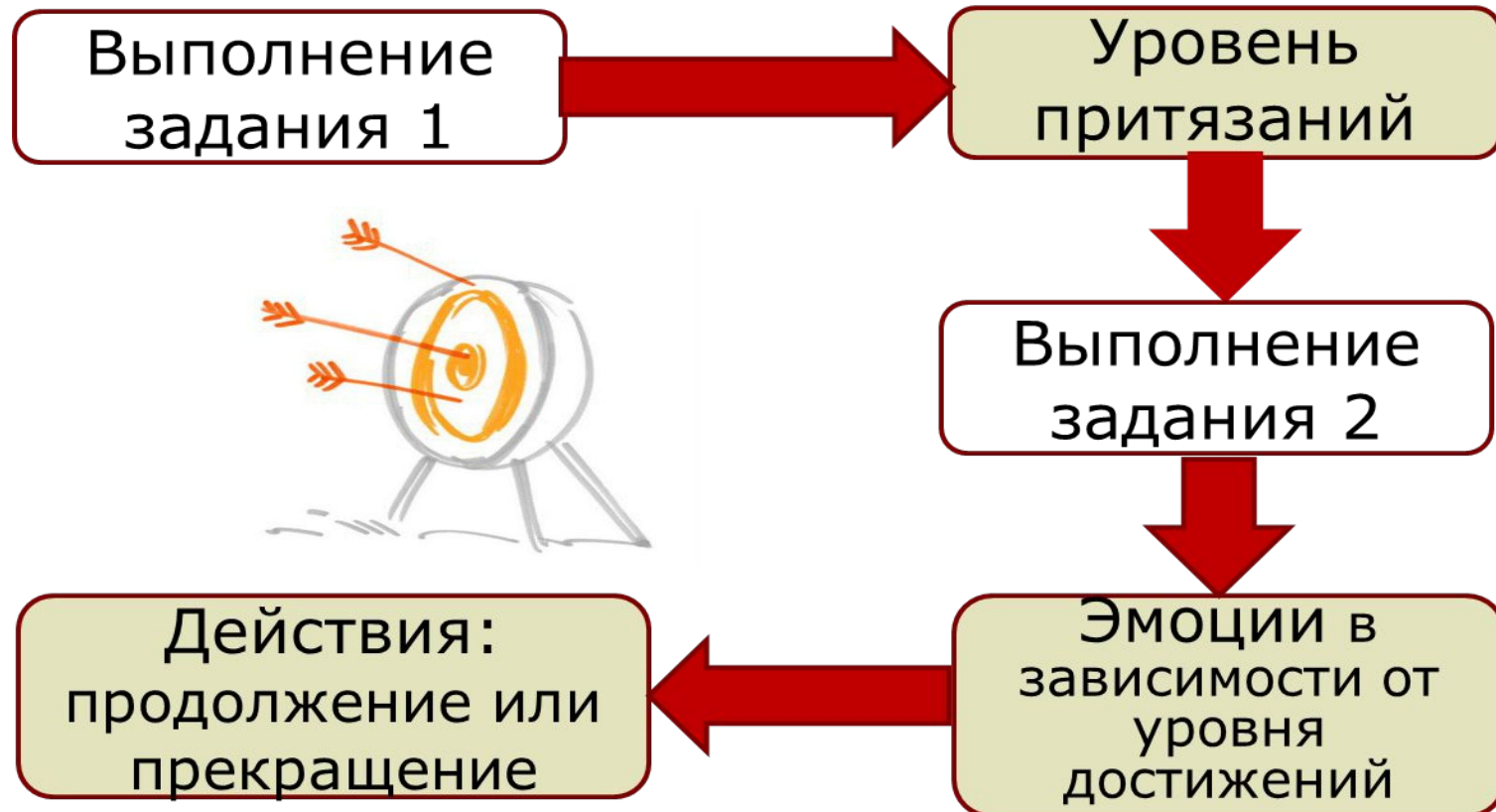


СИЛЫ ПОЛЯ

- ✓ **Гипотеза градиента приближения**
- ✓ **Гипотеза градиента избегания**
- ✓ Проблема **фрустрации** (опыты *Т. Дембо*)
- ✓ **Конфликты:**
 - ▢ *Приближения – приближения*
 - ▢ *Избегания – избегания*
 - ▢ *Приближения – избегания*
 - ▢ *Двойных стремлений – избеганий*

Проблема уровня притязаний (Ф. Хорне)

Уровень притязаний определяет стремление к достижению целей той степени сложности, на которую человек считает себя способным



Уровень притязаний

- Уровень притязаний формируется под влиянием успеха или неуспеха в деятельности
- Устойчивый феномен: увеличение уровня притязаний после успеха и уменьшение после неудачи
- Уровень притязаний формируется в «зоне субъективной сложности»: между «очень легко» и «очень трудно»
- Реальная цель принадлежит «иерархии целей», т.е. существуют идеальные цели
- За уровнем притязаний всегда стоит «уровень-Я», сохранение которого выражается в двух конфликтных тенденциях: в стремлении избегать неудачи и достигать успех при максимально высокой притязаниях

Уровень притязаний и самооценка

- **Низкая самооценка – высокий уровень притязаний** (*маскировочный способ коррекции самооценки*)
- **Высокая самооценка – низкий уровень притязаний** (*ложный способ компенсации*)

Теория атрибуции

- **Фундаментальная ошибка атрибуции:**
тенденция человека объяснять поступки и поведение других людей их личностными особенностями («внутренней диспозицией»), а собственное поведение – внешними обстоятельствами («внешней диспозицией»)

- ***Я злюсь, потому что все идет не так, как хочется***
- ***Он злится, потому что он злой человек***

Теория когнитивного диссонанса (Л.Фестингер)

- Стремление к гармонии, согласованности, конгруэнтности когнитивных представлений, установок, убеждений, ценностей и поведения
- **Когнитивная система**
 - консонантные отношения
 - иррелевантные отношения
 - диссонантные отношения
- Возникновение диссонанса, порождает психологический дискомфорт и мотивирует индивида к попытке уменьшить степень диссонанса

Стратегии уменьшения диссонанса

□ Стратегии уменьшения диссонанса

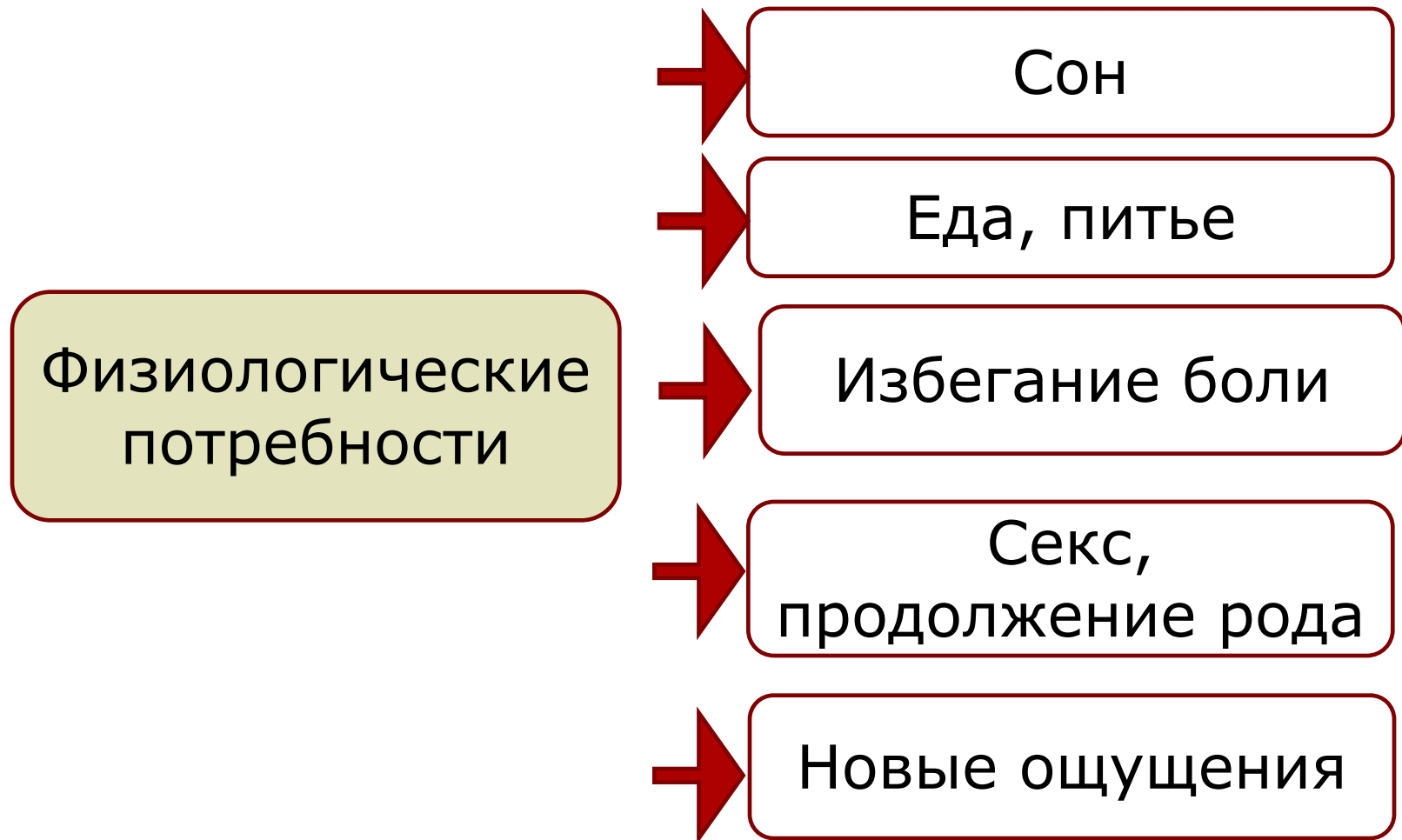
- Изменение поведения
- Отрицание ответственности
- Изменение когниции
- Переоценка когниции
- Введение новой когниции
- Поиск социальной поддержки

✓ **Эффект расхождения**
✓ **Эффект схождения**

Виды мотивации: иерархия потребностей по А. Маслоу



Органические (физиологические) потребности



Нарушение пищевой потребности: расстройства питания



- ✓ Встречается в основном у девушек (до 95%) в возрасте от 14 до 19 лет

Недовольство своим телом, фигурой



Печаль, страх, гнев



Желание похудеть



Активное увлечение диетами



Анорексия

Нервная анорексия

□ **I этап:** Недовольство своим телом, фигурой. Выраженное желание похудеть, активное увлечение диетами и, как следствие, заметная потеря веса.

□ **II этап** (аноректический период): снижение массы тела на 20-30 %.

Характерная черта человек очень гордится потерей массы тела и не способен адекватно оценить свое состояние.

Развивается гипотония, замедляется сердцебиение, человек постоянно мерзнет, кожа становится вялой и обезвоженной, сильно шелушится.

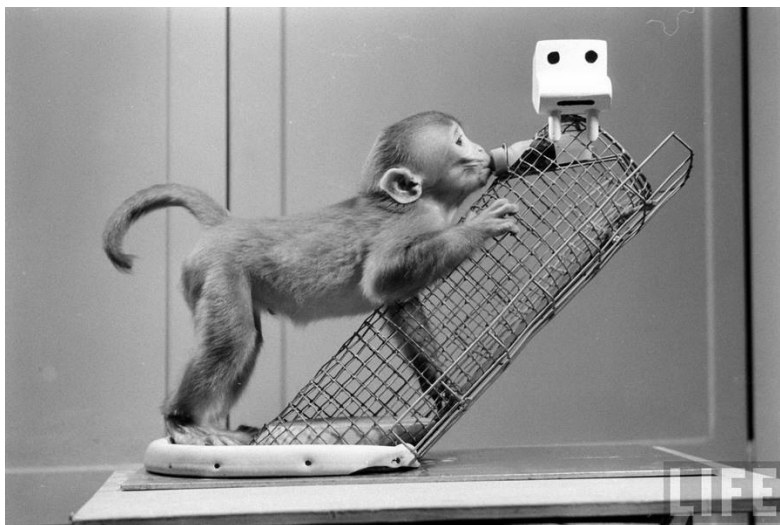
□ **III этап:** снижение массы тела на 50 и более процентов. Возникают отеки, нарушается водно-солевой обмен, резко снижается уровень калия в организме. Возможен летальный исход болезни.



Надорганические потребности

- Потребность в аффилиации
- Познавательная потребность
- Эстетическая потребность
- Потребность в доминировании (*власти*)
- Потребность в уважении и самоуважении
- Антисоциальная мотивация
- Мотивация достижения (*Г. Мюррей*):
 - *Мотивация достижения успеха*
 - *Мотивация избегания неудачи*
- Альтруистическая мотивация (*помощи, заботы, поддержки*)

Потребность в аффилиации: *Гарри Фредерик Харлоу (1905 – 1981)*

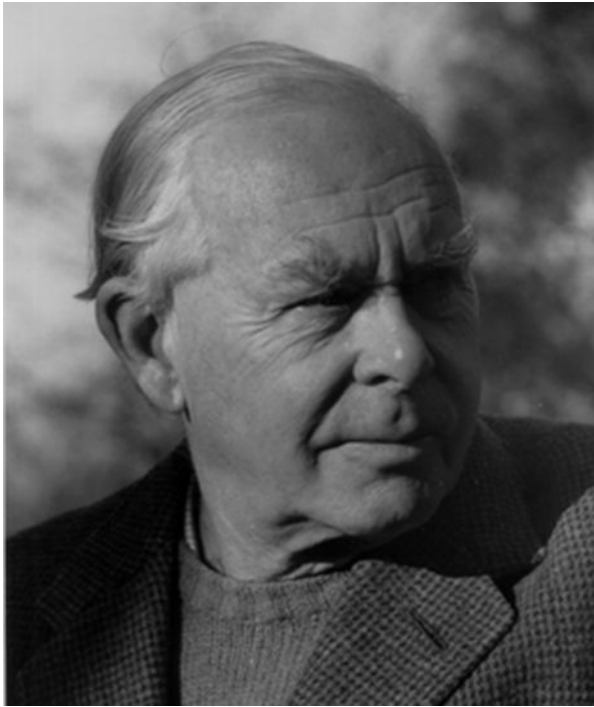


Гарри Фредерик Харлоу



«Единственная вещь, которую я ценю в обезьянах, - это получаемые от них данные, которые я могу опубликовать. Я нисколько их не люблю. Животные вообще мне не нравятся. Я испытываю отвращение к кошкам. Я ненавижу собак. Как можно любить обезьян?»

Теория привязанности



**Джон Боулби
(1907–1990)**

Привязанность – поиск и установление тесной эмоциональной близости с другим человеком

Поведение привязанности – поведение, результатом которого становится достижение или сохранение близости с другим – определенным предпочитаемым человеком (стремление находиться рядом, прижиматься, следовать за человеком, просить его о помощи и т.д.)

Система «мать – младенец»

- Какие факторы способствуют проявлению у ребенка врожденного, всепоглощающего желания быть рядом с матерью?
- ✓ **Импринтинг** – у новорожденного ребенка происходит запечатление матери
- Какие факторы порождают у матери непреодолимое стремление быть рядом со своим ребенком?
- ✓ Материнская забота носит **ИНСТИНКТИВНЫЙ характер**: она универсальна для представителей большинства животных видов; она в значительной степени обеспечивает выживание отдельной особи (человека) или всего вида в целом; данное поведение реализуется даже при полном отсутствии возможностей научения

Фазы развития привязанности

- 1) **Фаза недифференцированной привязанности** (от рождения до 6 недель)
- 1) **Фаза формирования привязанности** (с 6 недель до 6–8 месяцев)
- 2) **Фаза четкой привязанности** (от 6–8 месяцев до 18 месяцев – 2-х лет)
- 3) **Формирование двустороннего взаимоотношения** (с 18 месяцев–2-х лет и далее)



Первичные объекты привязанности

✓ **Рабочая модель объекта привязанности**

- Безопасность
- Надежность
- Защита

Ребенку нужен «не надзор и наставления, а доступность терпеливого родителя»

✓ **Базисные убеждения**

- 1) О доброжелательности окружающего мира
- 2) О справедливости мира
- 3) О ценности и значимости собственного Я

Базисные убеждения

«В этом мире хорошего гораздо больше, чем плохого. Если что-то плохое и случается, то это бывает, в основном, с теми людьми, которые делают что-то не так. Я хороший человек, следовательно, я могу чувствовать себя защищенным от бед. Ничего плохого со мной не может случиться»

Процедура измерения качества привязанности между матерью и младенцем (М. Эйнсворт)

Эпизод	События	Наблюдаемое проявление привязанности
1	Экспериментатор вводит родителя и ребенка в игровую комнату и покидает их	
2	Родитель сидит, в то время как ребенок занимается игрушками	Родитель используется как безопасная основа
3	Входит незнакомец, который садится и разговаривает с родителем	Реакция на незнакомого взрослого
4	Родитель покидает комнату. Незнакомец обращается к ребенку и, если это необходимо, предлагает ему утешение	Сепарационная тревога
5	Родитель возвращается, приветствует ребенка и, если это необходимо, утешает его. Незнакомец покидает комнату	Реакция на воссоединение
6	Родитель покидает комнату	Сепарационная тревога
7	Незнакомец входит в комнату и предлагает ребенку утешение	Способность принять утешение от незнакомца
8	Родитель возвращается, приветствует ребенка и, если это необходимо, утешает его и старается переключить внимание ребенка на игрушки	Реакция на воссоединение

Типы привязанности (М. Эйнсворт)

□ Типы привязанности:

- Надежная
- Избегающая
- Амбивалентная

□ Стиль материнства:

- 1) Чувствительность – нечувствительность
- 2) Принятие – отвержение
- 3) Кооперативность – вмешательство
- 4) Поддержка – игнорирование



Просоциальная мотивация

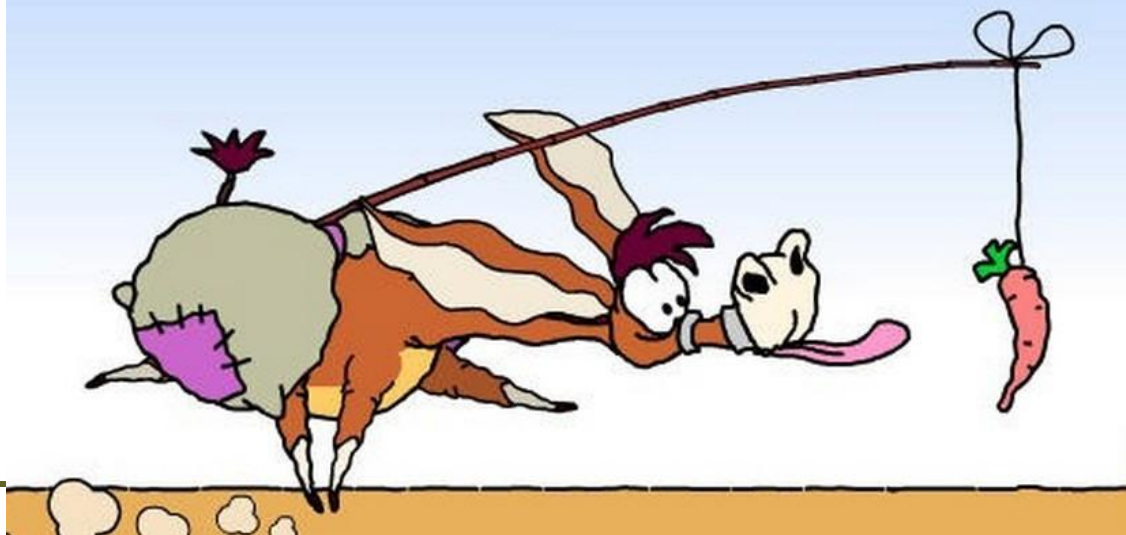


✓ **Экспериментальные исследования альтруизма:**

- Эффект ориентировки в ситуации
- Модель затрат и пользы (*эксперимент Алена: 50%, 28%, 16%*)
- Эффект диффузии ответственности
- Модель облегчения собственного состояния
- Эффект сопереживания (оказание помощи – 18 мес.; эксперимент «красный свет»)
- Культурно-ориентированный подход

Внешняя и внутренняя мотивация

- **Внутренняя мотивация** – побуждение к какой-либо деятельности благодаря собственному внутреннему стремлению к получению удовольствия от работы
- **Внешняя мотивация** – побуждение к какой-либо деятельности только с целью получения вознаграждения



Спасибо!

