

МОТИВЫ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Белорусский национальный технический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель: д-р социол. наук, проф. Клименко В.А.

Проблема мотивации является одной из актуальных как в отечественной, так и в зарубежной психологии. С одной стороны, это происходит потому, что выход к реальному поведению человека, к его регуляции требует сегодня познания закономерностей поведения человека и, особенно в отношении побуждений и их реализации. С другой стороны, назрела необходимость раскрытия связей внутренних мотивационных тенденции человека к действию его психики.

Термин «мотивация» имеет два значения: широкое и узкое. Термин «мотивация» в широком значении используется во многих областях физиологии, социологии, психологии, менеджмента, где исследуются причины и механизмы поведения человека. В широком психологическом значении название «мотивация» определяет область психологических исследований, связанных с выявлением и изучением факторов, побуждающих, направляющих и поддерживающих поведение человека. Побуждающие факторы можно распределить на два относительно самостоятельных класса: 1) потребности и инстинкты как источники активности; 2) мотивы как причины, которые определяют направленности поведения или деятельности [1, с.128]. Эта область исследований выделилась в психологической науке и стала относительно самостоятельной в начале XX в.

В более узком, специальном значении, под мотивацией понимается совокупность причин, объясняющих поведение человека. Мотивация, кроме того, это процесс, управляющий поведением человека. Представление о мотивации поведения возникает при попытках его научного объяснения, т. е. в поисках ответов на вопросы типа: почему, зачем, ради чего, с какой целью человек действует или ведет себя определенным образом.

Слово «мотивация» выступает в психологии в качестве обобщающего обозначения многочисленных процессов и явлений, суть которых сводится к тому, что живое существо выбирает свое поведение, исходя из его ожидаемых последствий, и управляет им в аспекте его направления и затрат энергии. Наблюдаемая целенаправленность поведения, начало и завершение более крупных фрагментов поведения, его возобновление после прерывания, переход к какому-то новому фрагменту поведения, конфликт между различными целями и его разрешение – все это относится к проблемной области, называемой «мотивация».

Мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде шести стадий, следующих одна за другой [3, с.98].

Первая стадия – возникновение потребности. Потребность проявляется в виде того, что человек начинает ощущать, что ему чего-то не хватает. Проявляется она в конкретное время и начинает требовать от человека, чтобы он нашел возможность и предпринял какие-то шаги для ее устранения. Условно потребности можно разбить на три группы: физиологические, психологические, социальные.

Вторая стадия – поиск путей удовлетворения потребности. Раз потребность возникла и создает проблемы для человека, он начинает искать возможность ее устранить: удовлетворить, подавить, не замечать.

Третья стадия – определение целей (направления) действия. Человек фиксирует, что и какими средствами он должен сделать, чего добиться, что получить для того, чтобы устранить потребность. На данной стадии возникают четыре вопроса: 1) Что я должен получить, чтобы устранить потребность? 2) Что я должен сделать, чтобы получить то, что я желаю? 3) В какой мере я могу добиться того, чего желаю? 4) Насколько то, что я могу получить, может удовлетворить меня?

Четвертая стадия – осуществление действий. На этой стадии человек направляет усилия на осуществление действий, которые в конечном счете должны удовлетворить потребность. В процессе осуществления действий на этой стадии может происходить корректировка целей.

Пятая стадия – получение вознаграждения за осуществленные действия. Проведя определенную работу, человек либо непосредственно получает то, что он может использовать для устранения потребности, либо то, что он может обменять на желаемый для него объект. На данной стадии выясняется, насколько выполнение действий дало желаемый результат. В зависимости от этого происходит либо ослабление, либо сохранение, либо усиление мотивации к действию.

Шестая стадия — удовлетворение потребности, ее устранение. В зависимости от степени снятия напряжения, вызываемого потребностью, а также от того, стимулирует ли устранение потребности ослабление или усиление мотивации к деятельности, человек либо прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает искать возможности и осуществлять действия по удовлетворению потребности.

Рассматривая мотив, как некий побудитель поведения и деятельности, необходимо выделить три его функции: побуждающую, направляющую и регулирующую. *Побуждающая функция* состоит в том, что мотивы вызывают, обуславливают активность деятельности субъекта. Под влиянием мотивов происходит выбор субъектом вида деятельности для достижения конкретных целей или решения определенных задач. В этом реализуется *направляющая функция* мотивов. И, наконец, *регулирующая функция* состоит

в том, что деятельность может иметь равносторонний характер, что обусловлено прежде всего иерархией ее мотивов.

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обуславливающие принятие человеком решения, называются мотиваторами, они при объяснении основания действия и поступка становятся аргументами принятого решения. Можно выделить следующие группы мотиваторов: нравственный контроль (наличие нравственных принципов); предпочтения (интересы, склонности); нештатная ситуация; собственные возможности (знания, умения, качества); собственное состояние в данный момент; условия достижения цели (затраты усилий и времени); последствия своего действия, поступка. [3, с.88]

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 надо сделать, иначе учитель поставит двойку, его будут ругать и т. д. Понимая эти причины, 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, 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 действителен, потому что включает в себя побуждение к достижению цели «здесь и сейчас».

Для изучения мотивации достижения нами использовался тест М.Ш. Магомед-Эминова, представляющим собой модификацию опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения. Опросник предназначен для диагностики двух обобщенных устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. При этом оценивается, какой из этих двух мотивов у испытуемого доминирует. Методика применяется для исследовательских целей при диагностике мотивации достижения у старших школьников и студентов. Опросник имеет две формы – мужскую (форма А) и женскую (форма Б). Степень согласия или несогласия с каждым из утверждений опросника выражается следующей шкалой: полностью согласен (+3); согласен (+2); скорее согласен, чем не согласен (+1); нейтрален (0); скорее не согласен, чем согласен (-1); не согласен (-2); полностью не согласен (-3).

Исследование проводилось среди студентов инженерно-педагогического факультета БНТУ. В исследовании принимали участие 28 человек, из них 14 парней и 14 девушек.

Таблица 1 (форма А)

Низкий уровень до 100 баллов	Средний уровень 100 – 140 баллов	Высокий уровень более 140 баллов
2 человека	6 человек	6 человек

Таблица 2 (форма Б)

Низкий уровень до 100 баллов	Средний уровень 100 – 130 баллов	Высокий уровень более 130 баллов
1 человек	9 человек	4 человека

После обработки результатов исследования и подсчета баллов можно сделать следующие выводы. У человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это – мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи.

У студентов, которые набрали баллы соответствующие высокому уровню, доминирует мотив стремления к успеху. Они, мотивированны на успех. Часто ставят перед собой некоторую цель, достижение которой может быть только успех. Обычно стремятся, во что бы то ни стало добиться только успехов в своей деятельности, рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели. Можно предположить, что для таких студентов, характерна сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели. В общем, эти студенты проявляют настойчивость в достижении поставленных целей и, берясь за какую-нибудь работу, обязательно добьются успеха.

Испытуемые, у которых можно отметить **средний уровень** мотивации достижения, склонны как к избеганию неудач, так и стремятся к успеху. Чаще всего такие студенты, если столкнутся с препятствием, то начнут действовать, чтобы преодолеть его. Но если увидят обходной путь, сразу же воспользуются им. Не переусердствуют, но данное слово сдержат. Обычно эти студенты могут брать на себя ответственность за происходящее, а не возлагать ее на других. В деятельности они стремятся к успеху, не боятся трудностей, стремятся преодолеть их.

Студенты, имеющие **низкий уровень** мотивации достижения, мотивированны на избегание неудачи. Обычно их цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Можно отметить, что изначально мотивированный на неудачу студент, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготеет к ней. В результате он

часто оказывается не победителем, а побежденным, можно сказать жизненным неудачником.

По данным исследования видно, что у парней преобладает мотив стремления к успеху, а девушки чаще пользуются альтернативой: стремиться к успеху или избежать неудачи.»

ЛИТЕРАТУРА

1. Асеев, В.Г. Мотивация поведения и формирования личности / В.Г. Асеев. – М., 1976. – 264 с.
2. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – М., 1986. – 348 с.
3. Сагайдак, С.С. Мотивация деятельности / С.С. Сагайдак. – Минск: Ред. журн. «Адукацыя і выхаванне», 2001. – 208 с.

УДК 37.015.3

Какшинская Т.В.

ИЗУЧЕНИЕ СТЕПЕНИ НЕВРОТИЗАЦИИ ХОРОШОУСПЕВАЮЩИХ И ПЛОХОУСПЕВАЮЩИХ УЧАЩИХСЯ ШКОЛЫ

*Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель: ст. преподаватель Данильчик О.В.

В статье рассмотрены вопросы возникновения и закрепления тревожности связанной с неудовлетворением возрастных потребностей ребенка. Обосновывается актуальность темы исследования, определяется объект, предмет, цель, задача и гипотеза исследования. Путем исследования изучена корреляция между тревожностью и уровнем успеваемости.

В настоящее время увеличилось число тревожных детей, отличающихся повышенным беспокойством, неуверенностью, эмоциональной неустойчивостью. Возникновение и закрепление тревожности связано с неудовлетворением возрастных потребностей ребенка.

Закрепление и усиление тревожности происходит по механизму “замкнутого психологического круга”, ведущего к накоплению и углублению отрицательного эмоционального опыта, который, порождая в свою очередь негативные прогностические оценки и определяя во многом модальность актуальных переживаний, способствует увеличению и сохранению тревожности [2].