

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра общей психологии и психологии развития

# **ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ. ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ И ЭМОЦИЙ**

*Учебно-методический комплекс  
для специальности 030301.65 Психология*

*Авторы-составители*

*Н.В. Зоткин, М.Е. Серебрякова*

Самара  
Издательство «Универс групп»  
2007

*Печатается по решению Редакционно-издательского совета  
Самарского государственного университета*

**Рецензент**

к.п.н., доц. Лисецкий К.С.

Общая психология. Психология мотивации и эмоций : учебно-методический комплекс для специальности 030301.65 Психология / авторы-составители Н.В. Зоткин, М.Е. Серебрякова. – Самара : Изд-во «Универс групп», 2007. – 196 с.

Учебно-методический комплекс предназначен для аудиторной и самостоятельной работы студентов по курсу «Общая психология».

© Зоткин Н.В., Серебрякова М.Е., 2007

© Самарский государственный университет, 2007

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Методические рекомендации студенту по освоению учебной дисциплины «Психология мотивации и эмоций» и работе с пособием .....	5
2. Аннотация курса.....	8
3. Программа дисциплины .....	10
3.1. Лекционный курс .....	10
Введение.....	10
Раздел 1. Психология мотивации .....	10
Раздел 3. Психология психических состояний .....	12
Раздел 4. Психология эмоций и чувств.....	12
3.2. Темы контрольных работ .....	13
3.3. Вопросы к экзамену .....	14
3.4. Вопросы для самопроверки.....	16
4. Академический календарь.....	20
5. Конспекты лекций по психологии мотивации и эмоций .....	21
Понятие потребности, мотива. Специфика потребностей человека.....	21
Общая характеристика потребностей. Физиология и психология потребностей.....	23
Проблема базовых потребностей человека .....	27
Потребности и мотивы. Возможные основания классификации мотивов. Мотивы и сознание.....	30
Строение потребностно-мотивационной сферы.....	32
Классификации мотивов и потребностей .....	37
Ситуативная мотивация и ее исследования. Уровень притязаний и мотивация достижения .....	41
Теории внешней и внутренней мотивации.....	46
Исследования мотивации в когнитивной психологии .....	62
Влияние мотивации на продуктивность деятельности. Понятие оптимума мотивации .....	65
Области изучения мотивации (по Х.Хекхаузену) .....	67
Развитие мотивационной сферы человека.....	68
Строение мотивационной сферы и развитие личности.....	70
Мотивация труда.....	72
Психология психических состояний.....	99

Определение, функции и условия возникновения эмоций. Возможные основания классификации эмоций .....	104
Теории эмоций в зарубежной психологии .....	116
Кризис в психологии эмоций (по И.А.Васильеву и П.В.Симонову) .....	126
Выражение эмоций. Проблема их объективной индикации .....	129
Психология чувств .....	132
Психология эмоциональных состояний.....	137
Эмоции и механизмы их возникновения .....	155
Эмоции и познавательные процессы. Эмоции и личность.....	163
6. Литература .....	170
7. Информационные ресурсы Интернета.....	178
8. Семинарские занятия по курсу «Психология мотивации и эмоций» ...	179
9. Тестовые задания проверки знаний по курсу.....	185
10. Контрольные задания аналитического и творческого характера.....	194
11. Сведения об авторах .....	196

## **1. Методические рекомендации студенту по освоению учебной дисциплины «Психология мотивации и эмоций» и работе с пособием**

Ваше обучение должно начаться с внимательного ознакомления с программой курса, обязательными элементами которой являются:

- перечень тем, подлежащих усвоению;
- список учебных пособий и рекомендуемой литературы;
- список контрольных вопросов;
- задания для выполнения в форме письменных работ.

Изучать данную учебную дисциплину следует, переходя от темы к теме, ничего не пропуская и не забегая вперед. Это обусловлено внутренней логикой науки, очевидным движением от простого к сложному. Только так можно достичь полного понимания предмета, хорошей ориентации в специальной литературе, формирования собственной точки зрения.

После внимательного прочтения основной литературы по теме попробуйте самостоятельно ответить на контрольные вопросы. Если это вызывает трудности, вернитесь к соответствующим главам или разделам учебника, займитесь поиском дополнительной литературы. Очень важно, чтобы не оставалось непонятых положений, поскольку «пробелы» имеют обыкновение нарастать, как снежный ком. Помните, что в процессе освоения любой науки вам необходимо:

- уяснить ее связь с другими отраслями знаний;
- получить четкое представление об объекте исследования и предмете данной науки;
- освоить понятийный аппарат (специфическую терминологию), поскольку у каждой учебной дисциплины, кроме общенаучного языка, есть своя специфическая терминология;
- овладеть необходимым информационным минимумом,
- овладеть методами познания;
- освоить основные достижения в данной области знаний;
- представлять спектр нерешенных проблем и перспективных направлений их развития.

В процессе изучения учебной дисциплины необходимо выполнение письменных заданий. Это контрольная работа, реферат, курсовая работа.

Каждое задание требует значительных трудозатрат. Однако следует учитывать различия в предъявляемых к ним требованиях. Так, контрольная работа призвана проверить владение основными положениями науки, умение применять полученные знания к решению задач и выполнению упражнений.

Реферат – творческое задание, призванное способствовать выработке навыков работы с различными источниками. Это в известной мере компиляция, однако используемые материалы предполагают их критический анализ и авторский комментарий.

Для поиска и проработки обширного круга дополнительных источников чрезвычайно важно свободно ориентироваться в информационных потоках. Большую помощь, помимо библиотек, может оказать Internet. Однако остерегайтесь пользоваться готовыми рефератами и курсовыми работами. В этом случае максимально возможный результат – высокая оценка, а реальных знаний просто нет.

При работе с разнообразными публикациями вы можете соглашаться с авторами или, напротив, аргументировано с ними полемизировать. Только так вы сможете соответствовать основному требованию к научно-исследовательской работе – сформировать собственную позицию.

Общей рекомендацией при выполнении творческих письменных заданий любого уровня является формирование у студента четкого представления о сложности и многоаспектности темы исследования, а также отбор тех ее аспектов, на которых он сосредоточивает свое внимание.

Вам предстоит научиться работать с различными источниками, к которым относятся:

- учебники, учебные пособия;
- монографии и научные сборники;
- периодические и продолжающиеся издания (научные журналы, профессиональные газеты, сборники трудов научных учреждений, реферативные журналы, ежегодники и т.п.);
- справочно-информационные издания (статистические справочники, энциклопедии, толковые словари, глоссарии и тезаурусы, библиографические сборники и т.д.).

При работе со всеми категориями источников нужно обязательно учитывать исторические условия, в которых они создавались, задачи, которые ставились авторами, объем и достоверность использованной информации.

Критическое осмысление прочитанного предполагает четкое понимание того, что их авторы – люди, а люди, даже самые мудрые, не гарантированы от заблуждений, ошибок. Типичное заблуждение студента – восприятие любого опубликованного слова, как истины в последней инстанции.

Особой формой работы является самостоятельная подготовка к семинарским занятиям. Она требует ознакомления с первоисточниками, перечисленными выше, и их конспектирования. Конспектирование учит студентов одному из основных способов усвоения научных знаний с целью их прикладного использования – «свертыванию» знаний, то есть представления их в более компактном, содержательном и понятном виде. Конспектирование является одним из наиболее эффективных способов освоения знаний, но для окончательного усвоения требуется осмысленный пересказ законспектированного при выступлении на семинаре, а также установления его соотношения с другими знаниями в этой области науки.

## 2. Аннотация курса

### 2.1. Цели и задачи изучения дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование представлений о теоретических и прикладных аспектах данного раздела «Общей психологии» как научной и практической области психологических знаний, а также о современном состоянии, актуальных проблемах, задачах и перспективах развития данных областей психологии, понимания их роли и функций в профессиональной психологической деятельности.

**Задачи дисциплины:**

- сформировать представление об основных теоретических подходах, направлениях и концепциях в изучении данных разделов «Общей психологии», о сферах применения и использования имеющихся научных знаний на практике;
- сформировать у студентов систему основных понятий данной области психологии; показать их взаимосвязь с другими основными понятиями курса «Общей психологии»;
- раскрыть основные тенденции развития данных областей психологии на современном этапе;
- показать возможности использования полученных знаний в научно-исследовательской и практической работе.

### 2.2. Требования к уровню подготовки студента, завершившего изучение данной дисциплины

Студенты, завершившие изучение данной дисциплины, должны:

**Иметь представление:** об основных теоретических подходах, направлениях и концепциях в изучении данных разделов «Общей психологии», о сферах применения и использования имеющихся научных знаний на практике.

**Знать:** необходимые теоретические сведения об эмоциях, чувствах психических состояниях, мотивационно-потребностной сфере; основные теории эмоций и мотивации; механизмы возникновения эмоции, чувств, потребностей, мотивов, эмоциональных и психических состояний; проблемы в изучении эмоций и мотивов.



**Уметь:** критически анализировать психологические концепции, разбираться в актуальных методологических вопросах психологии эмоции, мотивации и психических состояний.

### **2.3. Связь с предшествующими дисциплинами**

Данный раздел является составной частью курса «Общая психология».

### **2.4. Связь с последующими дисциплинами**

Курс «Общая психология», составной частью которого является данный раздел, является основой для изучения всех остальных психологических дисциплин.

### **3. Программа дисциплины**

Рабочая программа составлена на основании Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования специальности 030301 «психология», утвержденного 17.03.2000 и типовой (примерной) программы дисциплины «Общая психология», одобренной Советом УМО по классическому университетскому образованию.

Год разработки программы: 2007.

Продолжительность курса: 24 часов.

#### **3.1. Лекционный курс**

##### **Введение**

Предмет, цели и задачи курса. Связь изучаемых разделов с другими разделами общей психологии. Сложности и перспективы в изучении эмоционально-мотивационной сферы человека.

#### **Раздел 1. Психология мотивации**

##### **Тема 1. Мотивационно-потребностная сфера личности**

Основные понятия психологии мотивации. Общая организация мотивационной сферы. Соотношение биологического и социального уровней мотивации.

Понятие «мотивации». Основные особенности мотивации. Виды мотивации.

Потребность как источник активности. Различные определения понятия «потребность». Первичные и вторичные потребности. Физиология и психология потребностей. Проблема базовых потребностей человека. Особенности потребностей. Классификации потребностей. Соотношение потребности и мотива.

Различные определения понятия «мотив». Строение мотивационно-потребностной сферы. Этапы формирования мотива. Понятие «цели». Структура мотива. Внешние и внутренние мотивационные детерминанты. Особенности мотивов. Функции мотивов. Классификации потребностей мотивов (Г. Мюррей, А. Маслоу, А.Л. Эдвардс, Ж. Нюттен). Мотивацион-

ные образования. Ситуативная мотивация и ее исследования. Уровень притязаний и мотивация достижения.

Развитие мотивационной сферы в онтогенезе.

Строение мотивационной сферы и развитие личности.

## **Тема 2. Теории и экспериментальное изучение мотивации**

Теории внешней мотивации. Бихевиористские теории. Теории «валентности – ожидания – инструментальности».

Теории внутренней мотивации. Теории компетентности и мотивации эффективностью Р. Уайта, теория личностной причинности Р. де Чармса, теория самодетерминации Э. Диси, теория наслаждения деятельностью М. Чиксентмихайя. Преимущества внутренней мотивации перед внешней. Теория С. Рейсса об отсутствии внутренней мотивации.

Исследования мотивации в когнитивной психологии.

Мотивация и эффективность деятельности. Закономерности мотивации. Законы Йеркса-Додсона.

Изучение в современной экспериментальной психологии мотивов достижения, аффиляции, помощи, власти, агрессии.

## **Тема 3. Мотивация труда**

Трудовая мотивация. Оплата труда как фактор мотивации.

Основные концепции мотивации труда. Теория трудовой мотивации Д. МакГрегора. Содержательные теории мотивации. Теории иерархии потребностей А. Маслоу. Теория мотивации ERG К. Альдефер. Двухфакторная теория мотиваций Ф. Герцберга. Теория характеристик работы Дж.Р. Хэкман и Г.Р. Олдхэм. Процессуальные теории мотивации. Теория ожиданий Врума. Теория справедливости. Модель Портера – Лоулера. Теория постановки целей. Цикл высокопроизводительного труда. Теория трудовых инвестиций. Концепция партисипативного управления. Другие теории мотивации труда. Исследования Ш. Ричи и П. Мартин.

Мотивация труда в России.

### **Раздел 3. Психология психических состояний**

#### **Тема 1. Психические состояния**

Определение психических состояний. Детерминанты психических состояний. Особенности состояний. Классификация состояний. Функциональные состояния. Функции психических состояний. Саморегуляция психических состояний. Диагностика состояний.

### **Раздел 4. Психология эмоций и чувств**

#### **Тема 1. Эмоции и чувства**

Эмоции, чувства, переживания: определение, их сходство и различие. Компоненты эмоционального процесса. Особенности эмоций. Категории эмоций. Функции эмоций. Закономерности эмоций. Особенности чувств. Экспрессия эмоций и чувств. Классификация чувств.

Развитие эмоций и чувств в онтогенезе.

Конкретные чувства, эмоции, эмоциональные состояния.

#### **Тема 2. Теории и экспериментальное изучение эмоций**

Учение Р. Декарта. Описание эмоций Б. Спинозы. Эволюционная теория эмоций Ч. Дарвина. Представление об эмоциях В. Вундта.

Физиологические теории эмоций. Теория У. Джеймса – К. Ланге. Теория У. Кеннона – Ф. Барда. Теория Линдсея – Хебба.

Биологическая теория П.К. Анохина.

Когнитивные теории эмоции. Двухфакторная теория эмоций Шехтера. Теории Вейнера, Плутчика, Сингера. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Информационная теория П.В. Симонова.

Теория дифференциальных эмоций К.Э. Изарда. Психоаналитическая концепция аффекта и мотивации: теории Рапапорта и Холла. Измерительный подход: теории Линдсея и Шлосберга.

Теории эмоций в отечественной психологии (С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, П.К. Анохин, П.В. Симонов).

Экспериментальные подходы к изучению эмоций.

Кризис в психологии эмоций: показатели кризиса, основные нерешенные проблемы. Перспективные направления в изучении эмоций.

### **Тема 3. Чувства, эмоции, эмоциональные состояния и личность**

Выражение эмоций. Проблема их объективной индикации.

Психология чувств. Психология эмоциональных состояний. Эмоции и механизмы их возникновения.

Эмоции и познавательные процессы. Эмоции и личность. Проблемы эмоциональной жизни современного человека.

#### **3.2. Темы контрольных работ**

1. Основные направления в исследовании проблем мотивации.
2. Мотивация достижения.
3. Мотивация оказания помощи и альтруистического поведения.
4. Мотивация агрессии.
5. Мотивация аффиляции.
6. Мотивация власти.
7. Мотивация учебной деятельности.
8. Мотивация общения.
9. Теории внешней мотивации.
10. Теории внутренней мотивации.
11. Мотивация девиантного (отклоняющегося) поведения.
12. Мотивация преступного (делинквентного) поведения.
13. Мотивы аддиктивного поведения.
14. Мотивы суицидального поведения.
15. Мотивация профессиональной деятельности.
16. Мотивация и эффективность деятельности.
17. Патология и мотивация.
18. Основные направления в исследовании проблем психических состояний.
19. Оптимальные функциональные состояния.
20. Неблагоприятные функциональные состояния.
21. Основные направления в исследовании проблем эмоциональной сферы личности.
22. Физиологические и биологические теории эмоций.
23. Когнитивные теории эмоций.
24. Кризис в психологии эмоций.
25. Психология любви.

26. Психология счастья.
27. Психология тревоги.
28. Психология депрессии.
29. Психология страха и фобий.
30. Психология переживания горя.
31. Психология настроения.
32. Психология стресса.
33. Психология аффекта.
34. Психология вины и обиды.
35. Психология ревности и зависти.
36. Психология информационного стресса.
37. Психология эмоционального стресса.
38. Психология посттравматического стресса.
39. Психология фрустрации.
40. Эмоции в искусстве.
41. Методы оценки и диагностики функциональных состояний.
42. Методы оценки и диагностики эмоциональных состояний.
43. Методы оценки и диагностики мотивационно-потребностной сферы личности.
44. Регуляция психических состояний.

### **3.3. Вопросы к экзамену**

1. Понятие «мотивации». Сложность изучения мотивации человека.
2. Мотивация и активация. Побудители активности человека.
3. Понятие «потребности».
4. Характеристики потребностей. Первичные и вторичные потребности.
5. Классификации потребностей.
6. Понятие «мотива». Преобразование потребности в мотив. Мотивирующие факторы деятельности. Экстринсивная и интринсивная мотивация.
7. Этапы образования мотива. Понятие «цели».
8. Структура мотива. Внутренние мотиваторы (внутренние мотивационные детерминанты).
9. Внешние мотиваторы (мотивационные детерминанты) и их формы.
10. «Укороченная» мотивация: понятие и виды. Характеристики мотива. Понятие «мотивировки». Борьба мотивов.

11. Функции мотива.
12. Мотивы аффилиции, достижения, власти, помощи, агрессии. Теория когнитивного диссонанса.
13. Теории внешней мотивации.
14. Теории внутренней мотивации.
15. Условия и характеристика возникновения феномена наслаждения деятельностью (по работам М. Чиксентмихайя).
16. Виды мотивационных образований.
17. Мотивация общения.
18. Мотивация просоциального поведения.
19. Мотивация девиантного поведения.
20. Мотивация учебной деятельности.
21. Мотивация профессиональной деятельности.
22. Мотивация и эффективность деятельности.
23. Закономерности мотивации. Законы Йеркса-Додсона.
24. Развитие мотивационной сферы человека.
25. Теории трудовой мотивации.
26. Определение и детерминанты психического состояния.
27. Характеристики психических состояний.
28. Классификация психических состояний.
29. Функции психических состояний.
30. Оптимальные и неблагоприятные функциональные состояния (утомление, монотония, стресс).
31. Утомление: причины, виды, признаки, последствия.
32. Монотония: причины, признаки, последствия.
33. Состояния стресса и фрустрации: причины, виды, признаки, последствия.
34. Эмоции, чувства, переживания, эмоциональные состояния. Определение, общее и различное.
35. Компоненты эмоционального процесса. Изменения, происходящие при эмоциональном возбуждении. Стенические и астенические эмоции. Эмоции, коронарные типы, активация полушарий.
36. Параметры эмоций. Категории эмоций. Качества эмоций и чувств. Эмоциогенные ситуации. Экспрессия эмоций и чувств.
37. Функции эмоций.
38. Чувства: определение, развитие, параметры, классификация.

39. Физиологические и биологические теории эмоций.
40. Когнитивные теории эмоций.
41. Экспериментальные подходы в изучении эмоций.
42. Кризис в психологии эмоций: показатели кризиса, методологические проблемы и возможности изучения эмоций.
43. Чувства: страсть, ненависть, любовь.
44. Эмоциональные состояния: настроение, тревога, депрессия, счастье. Определения, причины возникновения, виды. Аффект: причины возникновения, этапы развития, последствия.
45. Характеристика положительных эмоций.
46. Характеристика отрицательных эмоций.

### **3.4. Вопросы для самопроверки**

Вопросы для самопроверки по Разделу 1.

1. Как определяется понятие «мотивации»?
2. Какие существуют характеристики потребностей?
3. Как определяется понятие «мотива»?
4. Какие выделяют этапы образования мотива?
5. Что кроме потребностей является побудителем активности человека?
6. Что такое «укороченная» мотивация? Ее понятие и виды.
7. Как определяется понятие «мотивировки»?
8. Какова главная особенность мотивированного поведения?
9. В чем сущность бихевиористских теорий мотивации?
10. Какие существуют виды мотивационных образований?
11. Как определяется понятие «потребности»?
12. Какие существуют классификации потребностей?
13. Назовите мотивирующие факторы деятельности.
14. Какие существуют внутренние мотиваторы (внутренние мотивационные детерминанты)?
15. Какие существуют характеристики мотива.
16. В сущность инструментальных теорий мотивации?
17. Дайте определение понятия и приведите примеры мотивационных установок.
18. Что представляет собой классификация потребностей А.Маслоу?



19. Какие существуют внешние мотиваторы (мотивационные детерминанты) и их формы?
20. Как определяется понятие «цели»?
21. Содержание и графическое представление законов Йеркса-Додсона.
22. Каково содержание эффекта незавершенного действия Б. Зейгарник.
23. В чем сущность «сдвига мотива на цель» А.Н.Леонтьева?
24. Понятие и примеры стремлений.
25. Что такое вторичные потребности?
26. Как потребность преобразуется в мотив?
27. Какие выделяют функции мотивов?
28. В чем сущность «борьбы мотивов»?
29. В чем сущность мотива аффилиции?
30. В чем сущность мотивов достижения и избегания неудач?
31. В чем сущность мотива власти?
32. В чем сущность мотива помощи?
33. В чем сущность мотива агрессии?
34. В сущность теории внутренней мотивации?
35. В сущность теории когнитивного диссонанса Л.Фестингера?
36. Каково содержание концепции наслаждения деятельностью М. Чиксентмихайя?
37. Как исследовалась мотивация в когнитивной психологии?
38. Как происходит развитие мотивационной сферы человека?
39. О чем идет речь в теориях трудовой мотивации?

#### Вопросы для самопроверки по Разделу 2.

1. Назовите детерминанты психического состояния.
2. Каковы функции психических состояний?
3. Какие существуют виды (классификация) тонических состояний?
4. В чем отличие оптимальных функциональных состояний от неблагоприятных?
5. Утомление: причины, виды, признаки, последствия.
6. Назовите характеристики психических состояний.
7. В чем причины возникновения тензионных состояний?
8. Монотония: причины, признаки, последствия
9. Классификация психических состояний.
10. Стресс: причины, виды, признаки, последствия.

### Вопросы для самопроверки по Разделу 3.

1. Как определяется понятие «чувство»?
2. В чем отличие стенических и астенических эмоций?
3. Что характерно для людей относящихся к коронарному типу Б?
4. Какие выделяют параметры эмоций?
5. Какие выделяют этапы развития эмоций?
6. В чем заключается побуждающая и переключательная функция эмоций?
7. В чем проявляется экспрессия эмоций и чувств?
8. В чем сущность когнитивных теорий эмоций?
9. Психологический стресс: определение, причины возникновения, этапы развития, виды, последствия.
10. Как определяется понятие «переживания»?
11. Какова связь эмоций и активации полушарий головного мозга?
12. Какие выделяют категории эмоций?
13. Назовите качества эмоций и чувств.
14. В чем заключается подкрепляющая, отражательная и коммуникативная функции эмоций?
15. В чем сущность кризиса в психологии эмоций?
16. Настроение: определение, причины возникновения.
17. Как определяется понятие «фрустрации»?
18. Как определяется понятие «эмоции»?
19. Назовите психологические и физиологические изменения, происходящие при эмоциональном возбуждении.
20. Что характерно для людей, относящихся к коронарному типу А?
21. Как определяется понятие «тревоги»?
22. Какие выделяют параметры чувств?
23. В чем сущность эмоциогенных ситуаций.
24. В чем заключается отражающая, регулирующая и компенсирующая функция эмоций?
25. В чем сущность физиологических теории эмоций?
26. Аффект: причины возникновения, этапы развития, последствия.
27. В чем заключаются экспериментальные подходы к изучению роли мозга в эмоциональных проявлениях?
28. Теории эмоций в отечественной психологии.
29. Депрессия: причины возникновения, этапы развития, последствия.

Дополнительные вопросы для самопроверки.

1. Прокомментируйте афоризм «Благими намерениями вымощена дорога в ад».
2. Вещи мотивируют человеческое поведение. Но почему же человеку все-таки удастся не стать рабом вещей?
3. Человеку (в отличие от животных) не всегда свойственно учиться даже на своих ошибках. Почему?
4. Известно, что животные, особенно домашние, склонны проявлять «бескорыстное» (биологически немотивированное) любопытство. В чем его отличие от любознательности человека?
5. Почему чувство юмора может являться важным показателем общего духовного развития человека?
6. Необходим ли человеку абсолютный рациональный контроль над своими эмоциями?
7. Влияние эмоций, мотивации и психических состояний на познавательные процессы.
8. Каким образом характер и многообразие потребностей отражают суть личности?

#### 4. Академический календарь

Неделя	Содержание занятий
1	Введение. Раздел 1. Психология мотивации. Тема 1. Мотивационно-потребностная сфера личности.
2	Раздел 1. Психология мотивации. Тема 2. Теории и экспериментальное изучение мотивации
3	Раздел 1. Психология мотивации. Тема 3. Мотивация труда.
4	Раздел 3. Психология психических состояний Тема 1. Психические состояния.
5	Раздел 4. Психология эмоций и чувств. Тема 1. Эмоции и чувства. Тема 2. Теории и экспериментальное изучение эмоций.
6	Раздел 4. Психология эмоций и чувств. Тема 3. Чувства, эмоции, эмоциональные состояния и личность.

## 5. Конспекты лекций по психологии мотивации и эмоций

Объяснение причин (детерминация) поведения человека всегда интересовала ученых и практиков. Философы Древней Греции и Древнего Рима давали различные интересные объяснения поведению человека. Николо Макиавелли «Государь» 15 век; Дейл Карнеги 20-е годы XX века «Как заводить друзей»; педагоги и руководители хотят знать мотивацию человеческого поведения. Психологи и другие специалисты до сих пор строят теории и ищут закономерности человеческого поведения. Зачастую это связано с управлением человеческим поведением.

Трудности: – терминологическая неясность;

- в качестве мотивов и мотивации называют самые разные психологические явления;
- более 50 теорий мотивации, но нет единой теории;
- для практиков, обращающихся к психологии, остается непонятным – как можно формировать мотивы поведения и деятельности.

### **Понятие потребности, мотива. Специфика потребностей человека**

*Потребность* – объективная необходимость субъекта (организма) в чем-то внешнем, обладающим предметным содержанием. А.Н Леонтьев: потребность – нужда. Объем потребности – количество благ, необходимых для ее удовлетворения. Разделяет постоянный и актуальный объем потребности.

С.Л. Рубинштейн: потребность должна быть представлена психически. Ее отражение – эмоция. Эмоция – отражение потребности, ее актуального состояния. Для естественных потребностей: в случае дефицита – фрустрация – негативное эмоциональное состояние, возникающее при невозможности удовлетворить потребность, достичь поставленной цели. Связь между потребностью и ее отражением может быть косвенной. Потребность выражается в желаниях, стремлениях, которые искажены по отношению к своему источнику. Потребность – объективная необходимость во внешнем благе, имеющая определенный объем и представленная психически.

Потребность в своем развитии имеет 2 качественных фазы: 1) предмет еще не определен (общая ненаправленная активность субъекта, немотиви-

рованная деятельность), 2) опредмечивание потребности – появление мотива и деятельности (активность субъекта обретает направление, задаваемое предметом).

То, что направляет деятельность – *предмет потребности*. *Мотив* – предмет потребности, направляющий деятельность. Мотив – то, ради чего осуществляется деятельность. Основные функции мотива: 1) связь мотива и потребности – мотив как ее предмет, который передает ей свою побуждающую силу. Функция – побуждение. 2) действие – процесс, мотив и цель которого не совпадают. Смысл – отношение мотива к цели. Функция – смыслообразование. Мотив придает смысл конкретным целям.

*Эмоция* – психическое представление мотива в его отношении к целям, результатам. Эмоция имеет смысл. Соотношение мотива и смысла: мотив выполняет свою функцию даже тогда, когда не осознается. Мотивы, в принципе, не осознаются. Осознанный мотив – цель. Могут осознаваться верно или неверно (мотивировка). Если не осознается, то представлен в сознании через смысл, который открывается через эмоции и т. д. Мотивы делятся на ведущие и подчиненные. Ведущие придают деятельности личностный смысл.

*Как исследовать структуру мотива?* (1) Выделить исходные (базовые) уровни и производные от них. *Базовая мотивация* – врожденная мотивация. Потребности: первичные (драйв), связанные с бионуждой, и вторичные, образованные путем обуславливания. Любые мотивы могут быть сведены к первичным драйвам. Установить основу, к которой можно свести все многообразие мотивационной сферы. *Психоанализ*: мотивационные конфликты или амбивалентное побуждение. Узловые потребности – условие удовлетворения других. (2) выделение базовой мотивации. Ситуативная мотивация. *К. Левин*: рассматривал субъекта и его мотив в конкретной ситуации. Квазипотребность – потребность в достижении поставленной цели, выраженная намерениями. Окружающие предметы начинают обладать валентностью. Предметы – это мотивы. Квазипотребность создает напряжение, которое должно быть разряжено. (3) гуманистическая психология. *Олпорт, Маслоу, Роджерс*: различение по способу удовлетворения потребностей. Существуют потребности высокого уровня, которые не подчиняются снятию напряжения. Потребность в развитии: источник развития – стремление к противоречию. Пирамида потребностей по Маслоу: Потребность в самоактуализации – Эстетические потребности (чувства по-

рядка, гармонии) – Познавательные потребности – Потребность в принятии, признании социальным целым (самоуважение) – Потребность в принадлежности социальному целому – Потребность в безопасности – Физиологические нужды. Появление нового уровня должно предваряться удовлетворением предыдущего уровня.

*Специфика потребностей человека:* 1) (тупиковое направление) поиск по содержанию потребности. У потребности в общении существуют филогенетические предпосылки. Специфические потребности – лишённые биологического смысла, поэтому специфические потребности человека – приводящие к саморазрушению. 2) по способу удовлетворения. С помощью средств. Процесс распрямления потребности: нет благ – фрустрация – спектр возможных благ. Потребности человека существуют на 3 уровнях: 1) природный, 2) социальный, 3) культурный.

### **Общая характеристика потребностей. Физиология и психология потребностей**

Мотивация как система процессов, отвечающих за побуждение деятельности, требует понятия, которое структурировало бы эту систему. В качестве такого понятия выделяют потребность, как «единицу» мотивации (А.Н. Леонтьев). Потребность – состояние организма, выражающее его объективную нужду в дополнении, которое лежит вне его. Потребность здесь связана с понятием нужды. Из самой сущности жизни следует, что живой организм является системой нуждающейся (не обеспечено равномерное поступление из вне необходимой энергии и вещества). И поэтому организм предполагает характерные состояния, связанные с отсутствием чего-то необходимого. Эти-то состояния и обозначаются понятием нужды. Нужда – это реальное состояние организма, которое выражает необходимость определенных изменений для своего носителя, т.е. всегда нужда для себя. Следует отметить, что жизненный процесс, который характеризуется понятиями нужда и потребность осуществляется в двухполюсной системе: организм-среда. Касаясь этой системы мы выделяем некоторое дополнение в понятие нужда: нужда не только для себя, но и нужда в чем. И принято, что-то в чем организм нуждается и что способно устранить эту нужду называется благом. В ходе эволюционного процесса происходило развитие нужд. Менялось соотношение нужд, в обеспечении которых организм ос-

тается в полной зависимости от окружающей среды (от условий существования) и нужд в отношении которых он принимает активное участие. Занимая те среды в которых не достает необходимых для жизни благ, организм должен был самовооружиться новыми средствами приспособления, которые могли бы обеспечить его этими благами (выход в вещно-оформленную среду). Теперь можно дифференцировать нужды на способные и не способные привести организм в состояние активности, направленное на их удовлетворение. И тогда чтобы нужда была способна вызвать какие-то то ни было активные процессы, должны существовать специальные механизмы, способные эту нужду обнаружить. Наряду с этим, для уже выявленной нужды организм должен быть оснащен механизмами, способными обеспечивать необходимыми благами. Теперь можно дать более совершенное определение понятия потребность (с общебиологической точки зрения): потребность представляет собой такую нужду живого организма, в отношении которой он вооружен специальными механизмами ее обнаружения и устранения. Эти механизмы и составляют основу потребности, определяют ее тип и содержание.

*Потребности:* 1. Индивидуальные – видовые; 2. Гомеостатические – экзогенные (например познавательная потребность, независят от состояний организма и актуализируются внешними воздействиями); 3. Позитивные – негативные (мотивация избегания); 4. Функциональные (побуждают к совершению некоторой активности, не преследующей явного конечного результата, условия организма – нужен отдых или у человека сдвиг на содержание деятельности – потребность в игре, труде и т.д.) – предметные (имеют выраженную финальную направленность, побуждают к достижению определенного результата без предопределения активности, которая к этому результату приведет); 5. Первичные (унаследованные) – вторичные (приобретенные детерминанты поведения).

Выделяют физиологические и психические механизмы потребностей. Существует разнообразие физиологических механизмов, сформировавшихся в эволюции для удовлетворения жизненных нужд (на основе детекторно-эффекторной системы). Эволюция организмов привела к тому, что для удовлетворения потребностей стал привлекаться аппарат психики. Привлечение психики необходимо для гибкого приспособления к изменчивым условиям среды, для выработки действия в самой ситуации. Т.е. существуют звенья в удовлетворении потребностей, которые не могут



осуществляться на основе только физиологических механизмов (при этом отмечено, что это те звенья, которые обеспечивают взаимодействие организма с предметной, вещно-оформленной средой). Физиология – расщепление пищи, установление отклонения от гомеостаза. Психика – обеспечение поступления пищи в желудок.

А.Н. Леонтьевым было отмечено, что потребность всегда в чем-то. Это главная характеристика потребности – ее предметность. Потребность в чем-то и это что-то и есть ее предмет. Есть и функциональные потребности – характеризуются отсутствием перспективной направленности и впечатления вплетённости мотивирующего момента в сам процесс деятельности. Леонтьевым отмечена еще одна характеристика потребностей: их специфическая динамика: способность актуализироваться и изменять свою напряженность, способность угасать и воспроизводиться вновь (это соответствует выделенным механизмам обнаружения и устранения потребностей). Эта динамика регулируется при помощи внешних и внутренних сигналов. По соображениям Леонтьева динамика потребностей отражается на поведенческом уровне. При отсутствии предмета потребности во внешнем поле – активизируется поисковое поведение. У животных поисковое поведение имеет форму внешней активности, не направленной на тот или иной наличный предмет (это выражается в гиперкинезе). Потребность, которая еще не обнаружила своего предмета (этот предмет еще отсутствует или не выделен во внешнем поле) – активизирует поведение, направленное на опредмечивание этой потребности. Разворачиваемое при этом поведение отражает процесс опредмечивания потребностей (выделено несколько этапов: возникновение нужды; обнаружение нужды (актуализация потребности), поисковое поведение). Следующий этап: узнавание объекта потребности. Субъект должен как бы идентифицировать данный объект относительно актуализированной потребности (т.е. открыть, может ли данный объект удовлетворить данную потребность). Если этот вопрос получил положительный ответ, то срабатывает механизм закрепления данного объекта за данной потребностью.

Существует несколько механизмов непосредственного опредмечивания потребностей. 1) В рамках инстинктивного поведения: проявляется механизм запечатления ориентиров инстинктивного поведения. Т.е. животное наделено определенными инстинктивными установками, которые предполагают уточнение их содержания уже в онтогенезе, при удовлетво-

рении этих установок происходит заучивание раздражителей (при этом это происходит быстро и легко). Пример: потребность в обнаружении своей норки, заставляет осу запечатлевать окружающие норку раздражители). 2) Импринтинг. Особенность: признаки объекта, удовлетворяющего какой-то потребности заложены генетически. На основе, запечатления этого объекта происходит так же быстро и легко, мгновенно, необратимо, при этом существует сензитивный период. Ключевые признаки размыты. 3) В условиях сложной, многообразно меняющейся среды, предмет потребности может выступать в различных оболочках, поэтому жесткая фиксация признаков предмета потребности, не всегда оправдана. Нужен механизм выработки условных связей. Главным событием в процессе обуславливания – является формирование мотивационного отношения к новому раздражителю (при этом содержание этого отношения не совпадает с мотивационным значением безусловного раздражителя). Обуславливание обеспечивается специальными процессами эмоциональной природы (переключение эмоций с безусловного раздражителя на условный). Отмечается свойство генерализации – когда схожесть с обусловленным фактором, другого фактора, тоже вызывает реакцию. В отличие от механизмов инстинктивного опредмечивания обуславливание подвергается угашению, при отсутствии подкрепления). Все вышеприведенные механизмы проявляются у человека. Импринтинг наблюдается при влюбленности, при контакте матери и ребенка, половое запечатление. Очень большое значение имеет механизм обуславливания при развитии мотивационной сферы человека (отмечается роль процессов познания, которые влияют как на скорость обуславливания, так и в принципе на результат (будет или не будет происходить обуславливание). Так же при формировании мотивационной сферы человека пользуются механизмом мотивационного опосредования (когда на основе мотивационно значимых элементов пытаются сформировать мотивационное отношение к другим элементам). Отличие в том, что в первом случае мотивацию формируют реально воспринимаемые события жизни, в другом – ожидания, обещания, предвосхищения, угрозы.

Итак, первичные потребности (биологическая мотивация): влечение к пище (голод), к воде (жажда), к воздуху, к избеганию повреждений (страх), к поддержанию оптимальной температуры, к отдыху (после продолжительной деятельности), ко сну (после длительного бодрствования), к активности (после бездействия), половое влечение (и отчасти агрессия). Они

возникают на основе врожденных наследственных механизмов и основную роль в их возникновении играет гипоталамус.

Вторичные потребности («квазипотребности») – социальные потребности, формируемые в онтогенезе в процессе социализации и воспитания человека. Познавательные, эстетические, в развлечениях, в сопереживании.

### **Проблема базовых потребностей человека**

Изучая вопрос формирования мотивационной сферы личности обнаружился момент, что все новые мотивационные формирования личности строятся на основе уже существующих мотивационных отношений (процессы обуславливания, опосредования). Вопрос: откуда берутся самые первые мотивационные отношения? *Базовые потребности* – потребности, свойственные человеку как представителю вида, а не как социальному существу (генотипически заложенная). Первая точка зрения: человек наделен теми же биологическими потребностями, что и животные, т.е. в смысле потребностей мы от животных не отличаемся, а отличаемся возможностью дальнейшего научения. Например, пищевая потребность становится опосредованной у человека различными моментами. Другая точка зрения: нужна базовая потребность, которая служит основой развития человека как личности, она биологически природна. При этом замечается, что все предусмотренное природой, для реализации, может быть искажено какими-то особенностями жизни (от условий жизни зависит проявление тех или иных особенностей человека). Вопрос: почему люди различаются своими базовыми мотивациями? – вид не должен быть однотипичен, не выгодно выпускать в мир одинаковых индивидов, особенности индивида – заготовки вида, патология – вариант нормы, заготовленной природой.

*Типы базовых потребностей.* 1) *Познавательная потребность.* Она эволюционирует в филогенезе. Познавательная потребность обуславливает приобретение опыта (ею уже обладают обезьяны). Изначально ребенок и детеныш обезьяны не очень различаются, потом детеныш более активно развивается (объяснение в физическом превосходстве). Но затем у ребенка качественное изменение: открывается мир значений, человек устремлен в мир абстракций. Ребенок видит нечто, что расположено за предметами. Условия госпитализма – при хорошем уходе дети вырастают психически-

ми уродами (причина: не было постоянного эмоционального контакта). Значит познавательная потребность вторична.

2) *Потребность в общении*. Ее развитие зависит от наличия взрослого. Комплекс оживления и т.д. (развитие общения в онтогенезе). Лисина: именно общение является катализатором познания, условие развития всех других линий человека. Типы отклонения, описанные в связи с общением. Шизоидный тип – замкнутость: невыраженность потребности общения – независимое развитие. Конформный тип – подражание – как механизм развития своей мотивационной сферы. Источник эволюционного развития – перенимает опыт других. Истероидный тип – жажда внимания – удовлетворение потребности в общении.

3) *Сексуальность*. Потребности в сексуальной сфере у ребенка вытесняются общепринятыми нормами. Отсюда своеобразное развитие.

4) *Тревожность* (Неофрейдизм) – потребность в защищенности, безопасности – тревожность индикатор. Тревожность – целесообразная реакция, защитная реакция от внешних условий, от мира. Функции тревожности: блокировка других потребностей (старается быть более незаметным); поиск опасности (опасность существует потенциально, ее надо найти). Степень выраженности тревожности: тревожный (сензитивный) тип – самая выраженная тревожность. Последствия: низкий уровень мотивов, комплекс неполноценности, чувство вины, способность к подлинным чувствам, повышенные моральные требования к себе. Неустойчивый тип: – низкая тревожность. Последствия: склонность к праздности, удовольствию, отсутствие ориентиров в будущем. Эти два типа в рамках тревоги направленной на мир. Есть еще два типа, которые отражают уровень тревожности по отношению к своим ошибкам (действиям). Психостенический тип: высокая тревожность. Боится своих ошибок. Нерешительность. На словах все хорошо, а на деле не выходит. Защита – педантизм. Гипертивный тип: низкая тревожность. Отсутствие каких-либо колебаний при действии. Состояние тревоги, потребность в защищенности вносит вклад в формирование мотивации избегания (определяет уровень мотивации, уровень притязаний). Насколько человек в жизни ориентирован на будущее.

5) *Игровая потребность*. Обеспечивает мотивационное развитие человека (Эльконин). Игра – среда в которой формируется будущее человека. Функция: развитие, упражнение навыков. Такая потребность служит катализатором развития человека, создает возможности.

б) *Эстетическая потребность*. Эта потребность отрывает человека от всего остального животного мира. а) эстетическая потребность – производная игровой потребности. Эстетическая деятельность – игра взрослых. б) эстетическая деятельность сводится к общению.

Существует ли подлинно базовое эстетическое? Чувство красоты прекрасного. Теплов: музыкальные способности: способность эмоционально воспринимать, чувство меры, ритма.

Как правило, базовые потребности имеют биологические корни. Специфика их проявления, состоит в том, что они проявляются в особых человеческих условиях (в отличие от потребностей животного).

Потребности распадаются на отдельные составляющие: механизмы, реализующие их (общение: экспрессия, переживание, подражание и т.д.). Возможности социального управления мотивационным развитием: норма – больше возможностей, патология – возможности ограничены. Базовая потребность определяет общую картину личности, при разнообразном содержании (базовая мотивация создает стиль, а затем эта форма наполняется содержанием).

Непрерывный рост потребностей у человека в отличие от их ограниченности у животных. (К. Маркс: Рост потребностей и рост народонаселения – два основных фактора развития человечества.)

Если удовлетворение потребности связано с положительными эмоциональными переживаниями, то возникает желание продолжать эти потребности. Потребности образуют иерархическую систему: доминирующие, актуальные, потенциальные. Потребность проявляется в определенных действиях, по которым ее можно распознать. Познавательные процессы зависят от потребностей.

Характеристики потребностей: модальность (в чем именно возникает нужда); сила (степень потребностного напряжения); острота переживания (при неудовлетворенной потребности); временные – кратковременные, устойчивые, периодически возникающие.

Половые различия: у мужчин чаще проявляется потребность в риске, соперничестве, в уважении, во власти; у женщин более выражена потребность в общении, заботе о других.

## **Потребности и мотивы. Возможные основания классификации мотивов. Мотивы и сознание**

Мотивация – система процессов, отвечающих за побуждения деятельности, можно увидеть, что данная система структурно оформлена. С одной стороны мы имеем потребность – нужду, снабженную механизмами ее обнаружения и устранения. Анализируя понятие потребности, можно заметить, что она сама по себе предполагает деятельность по своему удовлетворению. Для завершенности не хватает только того объекта, который бы мог удовлетворить данную потребность в наличной ситуации.

Для определения такого объекта (совокупности объектов) используют *понятие мотив*. Под мотивом здесь выступает раздражитель, который побуждает деятельность по устранению потребности (не исключено, что это система раздражителей, т.к. субъекта окружает многообразная действительность). Введение такого понятия оформило структурную единицу мотивационной сферы в виде комплекса: *потребность+мотив*. Элементы этого образования функционируют как внутри субъекта (потребность), так и вне субъекта (мотив).

*А.Н.Леонтьев*. Предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане – мы называем мотивом деятельности. Мотивы несут в себе действительную содержательную характеристику потребностей. О потребностях ничего нельзя сказать иначе, как на языке мотивов. Наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность. То, что является единственным побудителем направленной деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности.

*Возможные основания классификации мотивов*. 1) Актуальные мотивы – то, что совершается (профессиональный выбор, досуг). Потенциальные – те, которые могут организовать действие. Определяют возможные варианты жизни человека. Но социальные условия могут измениться, и тогда меняются мотивы. Каким человек станет при изменении мотивов. Когда мы вынуждены делать непривлекательный для себя выбор под действием условий и т.д., то потенциальные мотивы приобретают большую значимость (невроты, уходы в себя).

2) Ведущие и второстепенные мотивы. Мотивационная сфера личности иерархизируется. Деятельность мотивируется несколькими мотивами. Деятельность человека полимотивированная, т.е. одновременно регулируется двумя или несколькими мотивами.

3) Смыслообразующие и мотивы стимулы. Ведь человек в своей деятельности объективно реализует целую систему отношений: к предметному миру, к окружающим людям, к обществу и к самому себе. Одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл – их называют ведущими или смыслообразующими. Другие, сосуществующие с ними мотивы выполняют роль дополнительных побуждающих факторов – положительных или отрицательных – порой весьма могучих – это мотивы-стимулы (часто приурочены к действиям, подключаются, заимствуются из другой деятельности).

4) По предметному содержанию: а) предметные; б) функциональные; в) нормативные. Предметные – организуют финальную направленность деятельности. Всегда четко указывают, что должно быть (например: построить дом). Этот мотив не может быть задан только указанием предметного содержания, он содержит еще модус преобразования. Не только предмет, но и то, что выражает отношение к нему (пока здоровье не шалит – деятельности нет). Мюррей: мотив состоит из содержания и активного характера преобразования. Модусы преобразования: отказ, отречение, приобретение, создание, поддержание, выражение, сохранение, агрессия, избегание. Функциональные мотивы: например потребность людей в общении, не имеют финальной направленности. Мотивируют саму деятельность. Нечто, что приятно самим процессом, а не его концом (приятно читать книгу). Игровая деятельность – элемент целепреследования (спрятаться так, чтобы не нашли). Мотивирующая масса промежуточных целей (промежуточных мотиваций). Это мотивация, которая привязана к отдельным маленьким промежуточным целям (аналог у животных – инстинкт). Нормативные: проявляются реже. Левин: барьеры – то, что не организует, а ограничивает деятельность, не побуждает отдельной деятельности. Нравственные мотивы.

5) По уровню обобщенности. Додонов, Мюррей. То, что реально побуждает деятельность происходит на разных уровнях обобщенности (любить музыку Бетховена или любить его «Лунную сонату»). Идея справед-

ливости – разные уровни обобщенности. Обобщенные, конкретные, единичные мотивы.

6) По степени осознания. Осознаваемые и неосознаваемые. Часто человек не осознает мотивы своего поведения и выдумывает причины. Мотивировка – сознательно представляемый мотив, который с реальным не имеет ничего общего.

7) Эндогенно и экзогенно актуализированные мотивы (по способу актуализации). Экзогенные – спонтанная мотивация.

*Мотивы и сознание.* 1) Мотивы не отделены от сознания. Даже когда мотив не осознается субъектом, т.е. когда он не отдает себе отчета в том, что побуждает его осуществлять ту или иную деятельность. Они, образно говоря входят в его сознание, но только особым образом. Они придают сознательному отражению субъективную окрашенность, которая выражает значение отражаемого для самого субъекта, его личностный смысл (личностный смысл – отношение цели действия к мотиву деятельности). Смыслы – составляющие сознания. 2) Осознание мотива. Задача на смысл. Братусь: ценностные ориентации – осознанные смыслы.

## **Строение потребностно-мотивационной сферы**

Три варианта ответов на извечный вопрос: «Как построена потребностно-мотивационная сфера человека» (один ответ не отрицает другой, т.к. это просто разная логика рассмотрения ситуации).

1) *Первый ответ на вопрос – это проблема выделения базовой мотивации.* Проблема выделения базовой мотивации была впервые поставлена Уильям Мак-Дауголл. Мотивы – это внутренние побудители организма.

1. Первый компонент – познавательный. Когда человек испытывает склонность к чему-то: человек, животное, или человек как животное – это называется избирательность восприятия. 2. Второй: аффективный, эмоциональный. Эмоциональный импульс – это ядро инстинкта, и если инстинкты – базовые потребности, то и эмоциональные тоже будут базовыми. Мак-Дауголл: Инстинкт – любопытство, эмоция – удивление. Пищевой и половой потребности (основные) – рост и размножение – эмоциональных импульсов подобрать не смог. Список разный – 20 или 12 инстинктов. 3. Третья составляющая базовой потребности – волевой (моторный) компонент. Он выражается как? Готовность к действию или, другими словами,–



наличие механизмов (в организме), предназначенных для реализации инстинкта. Триединство инстинкта: избирательность восприятия, эмоциональный импульс и готовность действовать. Лоренц брал только третью часть. Он говорит: остальное меня не интересует. Это трудно изучать – восприятие, эмоции. Вот готовность к действию можно изучать. Лоренц описал превращение базовой потребности (или базового инстинкта) в производный. Раз есть базовый, значит есть производные. Или, другими словами, если есть первичные, есть и вторичные. Импринтинг – это доопределение инстинкта по Лоренцу, что мы уже знаем. Кого из знакомых нам исследователей мы сюда присоединим? Два направления: 1. Классический бихевиоризм. (Т.к. в бихевиоризме тоже выделяют первичные потребности; их именуют термином драйв (по-русски – «позыв», но, считается, лучше сказать пищевой, половой драйв). Это – первичные потребности. Они преобразуются путем обусловливания, научения, во вторичные.). 2. Классический психоанализ. У Фрейда тоже есть первичная, жизненная, либидозная энергия, которая преобразуется в культурное русло путем сублимации (высвобождение природной энергии). У Фрейда понятие базового заменяет слово «влечение». Влечение порождает многие другие потребности. Природная энергия в нормальном варианте порождает культ ценности путем высвобождения или сублимации.

2) *Второй ответ – выделение ситуативной мотивации.* К. Левин. Первое понятие – мотивационное поле, в нем есть субъекты и объекты. Базовые потребности, конечно, есть, но Левин от них отвлекается. Как только человек оказывается в ситуации (какой-то), то у него возникает квазипотребность (это поставленная экспериментатором и принятая испытуемым задача, которую необходимо выполнить или потребность в завершении начатого действия). В мотивационном поле кроме субъекта есть предметы – объекты – и они обладают валентностью (требовательный характер объекта – в сказке об Алисе. Пирожок кричит: «Съешь меня!» Пузырек кричит: «Выпей меня!»). Валентность (может быть) положительной или отрицательной, но какая-то валентность быть должна. Эффект Зейгарник демонстрирует нам силу квазипотребности.

3) *Третий ответ – потребности разделяют по способу их удовлетворения.* Этот ответ принадлежит гуманистическим психологам – Маслоу, Роджерс. Олпорт. Выделяет два способа удовлетворения потребностей. Первый – для всех очевиден: снятие напряжения. Потребность создает на-

пряжение. Снять до конца трудно, поэтому у Олпорта термин «редукция напряжения». Снизил напряжение. И этому механизму соответствуют все физиологические потребности. Возникло напряжение, сбросил его, и потом оно опять накапливается. «Но, – говорит Олпорт, – есть потребности, которые удовлетворяются другим способом: потребности в развитии». Исходной точкой развития явл. противоречие. Формально: эти потребности второго типа – метапотребности (от Маслоу) – стремятся к напряжению. Это странное стремление к противоречию. Потребности второго типа стремятся к развитию, т.е. стремятся к поддержанию напряжения. Иерархия потребностей по Маслоу. Внизу – удовлетворение снятием напряжения (физиологические нужды). А наверху – потребность удовлетворяется стремлением к нарушению равновесия – потребность к самоактуализации. Перефразируя Евангелие, Маслоу [говорит]: «не хлебом единым жив человек, когда хлеба в избытке». (2. Потребность в безопасности, 3. Потребность в принадлежности социальному целому, 4. потребность в самоуважении, 5. потребность в познании себя, 6. потребность в гармонии / эстетическая потребность).

*Интринсивная* (по Е.П. Ильину) (внутренняя, связанная с потребностями, установками, интересами, влечениями, желаниями) и *экстренсивная* (обусловленная внешними условиями и обстоятельствами) мотивация. Пример: Живя в обществе, человек не может не зависеть в своих решениях и поступках от влияния окружения – референтная зависимость от установок, норм поведения, образа жизни других; информационная зависимость; властная зависимость от людей, наделенных полномочиями или с высоким авторитетом.

*Положительная и отрицательная* мотивация. Все побуждения к деятельности можно свести к четырем мотивационным факторам: (1) прямой конечный результат деятельности; (2) мотивационное вознаграждение; (3) привлекательность самого процесса деятельности; (4) подневольное поведение: избегание репрессий путем подчинения силе.

*Этапы формирования мотива* (по Е.П. Ильину).

1. Формирование потребности;
2. Переживание потребностного состояния как неприятного или желательного.
3. Стремление избавиться от возникшего напряжения;

4. Возникновение побуждения к поисковой активности. Таким образом, потребность заряжает энергией поисковую активность человека. Предмет удовлетворения потребности здесь абстрактен, не конкретизирован и проявляется в виде обобщенного образа или понятия. Чем сильнее потребность, тем менее специфичен объект удовлетворения.

5. Внешняя поисковая активность – поиск реального объекта во внешней среде. Или: Внутренняя поисковая активность – мысленный перебор конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения.

6. Определение субъективной вероятности достижения успеха при различных способах поведения и деятельности, а также прогноз последствий выбираемого пути достижения цели. Здесь мотивация может иметь несколько причин и побуждений, а не только одну.

7. Выбор конкретной цели и формирования намерения ее достичь.

*Цель* – осознанный образ будущего результата.

*Структура мотива* (по Е.П. Ильину).

*Потребностный блок*: биологические потребности; социальные потребности; долженствование.

*Внутренние мотивационные детерминанты* (мотиваторы): нравственный контроль (наличие нравственных принципов); предпочтения (интересы и склонности); уровень притязаний; убеждения, идеалы, ценности, установки, отношения; оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств); учет условий достижения цели (затраты усилий и времени); внешняя ситуация; последствия действия или поступка; собственное состояние в данный момент.

*Целевой блок*: потребностная цель; процесс удовлетворения потребности; опредмеченное действие.

*Внешнеорганизованная мотивация* (по Е.П. Ильину).

*Виды*: информирование, инструктирование, стимулирование, запрет.

*Формы* внешней организации мотивационного процесса:

- просьба, предложение, совет, убеждение, внушение;
- приказ, требование, принуждение (только если принуждающий имеет более высокий социальный статус);
- манипуляция;
- мотивация, вызванная привлекательностью объекта: социальное заражение (энтузиазм), эмоциональное заражение (паника), подражание –

следование примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей, привлекательных.

Чем выше уровень самосознания, тем труднее он поддается заражению. Способствуют: высокая энергетика поведения человека, артистизм поведения, создание интриги, загадочность поведения, прикосновение и телесный контакт.

*Функции мотивов.*

1. Побуждающая – связана с возникновением потребностного состояния, которая вызывает мобилизацию энергии.
2. Направляющая – при появлении цели энергия направляется на конкретный объект.
3. Стимулирующая – связана с продолжением побудительности и при осуществлении намерения.
4. Регулятивная, или управляющая – изменяет выше названные.
5. Организующая – мысленно организуется, но еще не проявляется.
6. Структурирующая деятельность.

*Характеристики мотивов:*

– сила мотива определяется интенсивностью мотивационного возбуждения, которое зависит от гипоталамуса, приходящего в состояние возбуждения от недостатка каких-то веществ в организме. Также влияют и психологические факторы, особенно внутренняя детерминация.

- устойчивость;
- степень осознанности структуры мотива;
- на удовлетворение каких потребностей направлена;
- с какой деятельностью связаны.

*«Борьба мотивов» (понимается по-разному).*

(1) Борьба в процессе мотивации, когда мотив еще не сформирован. Тогда борются различные компоненты мотива: различные доводы, желания, влечения, установки.

(2) При внутреннем мотивационном конфликте:

- «стремление – избегание»: действовать – не действовать, обещать – не обещать, «и хочется и колется».
- «стремление – стремление»: действовать надо, но – как? Способы удовлетворения потребности ясны, известны, но равнозначны.
- «избегание – избегание»: выбор из двух зол меньшего.

*«Укороченная мотивация».* Автоматизированные (при многократном повторении ситуации) и импульсивные (как бы немотивированные) действия и поступки. Когда не продумываются средства достижения цели, ее последствия, свои возможности. Потребность вследствие чрезмерного возбуждения сразу устремляется к цели.

*Мотивировка* – рациональное объяснение субъектом причин действия посредством указания на социально приемлемые для него и референтной группы обстоятельства, побудившие к выбору данного действия или поступка.

## **Классификации мотивов и потребностей**

*Перечень потребностей по Г.Мюррею:*

Уничуждение – уступать, принимать наказание, извиняться, каяться, унижаться; мазохизм.

Достижение – преодолевать обстоятельства, проявлять свою силу и возможности, делать что-то трудное максимально хорошо и быстро.

Аффиляция – поиск дружеских связей, общения с другими, социальная кооперация, любовь, присоединение к группе.

Агрессия – нанести кому-либо вред или оскорбление; убить, унижить, нанести ущерб, обвинить, высмеять кого-либо; суровое наказание, садизм.

Автономия – сопротивляться влиянию или принуждению; ниспровергать авторитет, искать свободу в новом месте, стремиться к независимости.

Преодоление трудностей – преодолевать неудачи и поражения новыми усилиями; выбирать самые трудные задачи; отстаивать делом свою честь и гордость.

Повиновение – почитать высший авторитет, добровольно подчиняться ему; помогать лидеру, с радостью служить ему.

Самооправдание – защищаться от обвинений и унижения, оправдывать свои действия; давать объяснения; сопротивляться проверкам.

Доминирование – влиять на других, управлять ими; убеждать, запрещать, диктовать; руководить; ограничивать; организовывать поведение группы.

Демонстративность – привлекать к себе внимание, удивлять, восхищать, пугать, шокировать.

Избегание опасности – уклонение от угрозы извне, опасности, в борьбе с враждебными силами окружения.

Избегание неудачи – избегание неудачи, стыда, унижения, выставления себя в смешном положении; отказ браться за то, что за пределами возможностей.

Опека – опекать, помогать, защищать беспомощных; выражать симпатию; нянчить ребенка.

Порядок – организовывать, упорядочивать, содержать в порядке и чистоте, быть точным и пунктуальным.

Игра – отдыхать, развлекаться, забавляться, искать разнообразия, играть в игры, шутить, смеяться, радоваться; избегать серьезных проблем.

Отвержение – игнорировать кого-то, отвергать, смотреть свысока, дистанцироваться; дискриминация.

Чувственность – чувственные удовольствия разного рода.

Секс – сексуальные отношения между полами, сексуальное удовлетворение.

Поиск помощи – поиск помощи, поддержки или симпатии; просьба о подмоге, снисхождении; зависимость, привязанность к опекающему родителю.

Понимание – рациональные суждения, сбор информации, построение картины событий.

*Иерархия потребностей А. Маслоу.*

А. Маслоу выделил четыре базисных и три высших потребностей.

Основную роль в мотивации поведения человека играют потребности высшего уровня. Однако, они могут стать актуальными лишь тогда, когда более или менее полно удовлетворены потребности, расположенные на нижележащих уровнях. С другой стороны, если человеку не удастся удовлетворить потребности более высокого уровня, то он стремится как можно полнее удовлетворять простейшие потребности.

*Высшие потребности:*

7. Потребность в самоактуализации: стремление к реализации своих способностей, к развитию собственной личности.

6. Эстетические потребности: стремление к гармонии, симметрии, порядку, красоте.

5. Познавательные потребности: стремление много знать, уметь, понимать, исследовать.

*Базовые потребности:*

4. Потребности в уважении (почитании): стремление к компетентности, достижению успехов, одобрению, признанию, авторитету.

3. Потребность в принадлежности и любви: стремление принадлежать к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими.

2. Потребность в безопасности: стремление чувствовать себя защищённым, избавиться от страха и жизненных неудач.

1. Физиологические (органические) потребности: голод, жажда, движение, половое влечение и т.п.

*Классификация А.Л. Эдвардса* для измерения не латентных переменных, а поведенчески выраженных проявлений социогенных потребностей нормальной личности:

1. Достижение. Мотивация достижения – потребность в успехе.

2. Почтение. Уважение авторитетов – готовность и желание следовать инструкциям, принимать предложения, советы и руководство других людей, избегать нарушения условностей и обычаев.

3. Любовь к порядку – потребность в детальной организации своей жизни и планировании своей деятельности.

4. Демонстративность – потребность быть в центре внимания, производить впечатление на других.

5. Автономия – потребность быть независимым в своих поступках, в принятии решений, говорить и делать то, что хочется.

6. Аффiliation – потребность в установлении социальных связей, формировании стойких привязанностей.

7. Самопознание – потребность анализировать собственные мотивы и чувства, наблюдать за другими людьми, анализировать их чувства, поведение и мотивы, ставить себя на их место.

8. Принятие опеки – потребность обращаться к другим за помощью, ожидать их расположения и понимания своих проблем.

9. Доминирование – потребность быть лидером и восприниматься таковым другими, принимать решения за других и т.п.

10. Подчинение. Чувство виновности – тенденция испытывать вину и необходимость наказания за неправильные действия, признавать свои ошибки, чувствовать себя ниже других.

11. Проявление опеки – потребность помогать друзьям, относиться к другим с симпатией и добротой, проявлять сочувствие.

12.Радикализм. Потребность в изменениях – готовность, предпринимать новое, разнообразить обычную жизнь, путешествовать, пробовать себя в ином качестве.

13.Выносливость. Стойкость в целедостижении – потребность выполнять работу до конца, решать проблемы до полного их разрешения, избегать отвлечений и перерывов в деятельности.

14.Гетеросексуальность. Ориентация на лиц противоположного пола – потребность встречаться с лицами противоположного пола, быть для них физически привлекательным(ой).

15.Агрессия – потребность публично критиковать и осуждать других, высказывать другим людям свое мнение о них, высмеивать и оспаривать иные точки зрения, обвинять других, если что-то не получается, мстить за оскорбления.

*Категории анализа содержания мотивации, предложенные Ж. Нюттеном:*

S (self) – мотивация, связанная с собственной личностью;

SR (self realisation) – мотивы саморазвития, самореализации;

R (realisation) – мотивация работы, активности разного рода;

C (contact) – мотивы общения;

E (exploration) – мотивация познания;

T (transcedentant) – трансцендентальная мотивация,

P (hjsession) – мотивы приобретения, владения, обладания;

L (leisure) – мотивация, связанная с отдыхом, досугом.

*Виды мотивационных образований*

1) Мотивационные состояния: когнитивный диссонанс (познавательное несоответствие), сомнение – решимость, надежда – желаемая возможность.

2) Мотивационная установка – сформированный, но нереализованный мотив, готовый осуществиться при появлении нужной ситуации. Замысел – долговременное намерение.

3) Мечта как долговременная мотивационная установка, направленная в будущее, но лишённая непосредственного побуждения.

4) Стремление – активная сторона потребностей. Влечение – недифференцированная, неосознаваемая или слабоосознаваемая потребность. Желание – переживание потребности, переходящая в действенную мысль о возможности чем-либо обладать или что-либо осуществить. Обостряется



осознание цели и строится план действия. Увлечение – сформировавшееся и захватившее личность влечение.

5) Склонность – избирательная направленность человека на определенную деятельность, побуждающая его заниматься. В основе лежит устойчивая потребность, стремление совершенствовать знания и умения в этой области.

6) Интересы – форма проявления познавательной потребности, побуждающей к познавательной деятельности. Во-вторых, это потребностное отношение к миру и другим людям.

7) Направленность личности (С.Л.Рубинштейн) – совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций. Характеризуется интересами, склонностями, потребностями, устремлениями, идеалами и др. Направленность на себя, на других людей, на дело.

### **Ситуативная мотивация и ее исследования. Уровень притязаний и мотивация достижения**

*А. Ситуативное развитие мотивации* подразумевает актуализацию мотивационных процессов в конкретной ситуации. Еще психоанализ признавал и убедительно показал существование и значение ситуативной мотивационной динамики, вскрыв ряд ключевых феноменов этого процесса, таких как конфликт, защита, вытеснение. В различных концепциях отмечалось, что потребность связывается с определенными свойствами окружения. А затем окружение определяет моторику. Главное и общее назначение ситуативной мотивационной динамики состоит в согласовании и когнитивной разработке возникающих побуждений – определении на основе познавательных процессов их возможности и целесообразности, в результате которого они могут быть как отклонены, задержаны, так и приняты в качестве основы для конкретных действий. *К.Левин* рассматривал только ситуативное проявление мотивации. Деятельность, поведение человека определяется его внутриспсихологическими потребностями и мотивами. *К. Левин*. Первое понятие – мотивационное поле, в нем есть субъекты и объекты. Базовые потребности, конечно, есть, но Левин от них отвлекается. Как только человек оказывается в ситуации (какой-то), то у него возникает квазипотребность.

*Эксперименты.* Фаянс. Дети и игрушка, которую показывали издали. Чем меньше дети и чем меньше расстояние, тем сильнее реакция. Т.е. возрастание валентности целевого действия с уменьшением психологического расстояния. Девочка и камень. Хочет сесть, но не может, т.к. он привлекает ее, но для того чтобы сесть нужно отвернуться. Испытуемый и вещи. Оставляют одного. Все производили манипуляции. Ситуативно обусловленное поведение (предметы таят в себе возможность произвести действие). Валентность предметов, взаимодействуя с квазипотребностями, формируют человеческое поведение. Воля – встать над силами поля (эксперименты с обедом и танцами).

*Б. Уровень притязаний* – это ситуативная мотивация. Мотивация достижения – достаточно устойчивая мотивационная диспозиция, мотивационное установление, побуждение, что-то внеситуативное, стабильное, устойчивое. Когда изучаем уровень притязаний, мы говорим только о ситуативной тенденции. Уровень притязаний – это сообщаемая экспериментатором испытуемому и принимаемая им (испытуемым) целевая установка по отношению к уже известной, освоенной и вновь решаемой задаче. УП образуется уже в ходе решения задачи. Чтобы полностью определить уровень притязаний, нужно рассмотреть четыре события, которые имеют место в процессе решения задачи.

Испытуемый учится попадать в мишень. Мы застаем его в процессе формирования данного практического навыка. 1. Первое событие, на котором мы пытаемся включиться в процесс. Первое событие – предшествующее достижение получения определенного результата. Совершил бросок и получил определенный результат – мы обратили внимание на его результат. 2. Второе событие. Мы просим нашего испытуемого поставить себе цель – постановка цели. Внутреннее несоответствие – это расстояние между предшествующим достижением и идеальной целью. Далее Левин рассуждает – вряд ли мы найдем испытуемого, чтобы он после шестерки сразу стал попадать в центр мишени. Испытуемый поставит себе более близкую цель. Скажем, скажет, что в следующий раз хотел бы попасть в восьмерку. И тогда Левин введет еще одно понятие – целевое несоответствие. Это есть расстояние между предшествующим достижением и реально поставленной целью. 3. Третье событие – очередное достижение. Испытуемый у нас поставил себе цель, совершил следующий очередной бросок и получил определенный результат. Важно одно – очередное достижение получает новую

оценку. 4. Четвертое событие. Мы вновь просим испытуемого поставить цель – реакция на успех или неудачу. И это четвертое событие в его сопоставлении со вторым дает возможность установить тенденцию. Первая тенденция – основная – выражается в том, что наш испытуемый адекватно реагирует на свои достижения. Успех – повышает свои целевые установки. Вторая – имела много названий, но оформилось такое название – избегание неудачи. Хофф считал, что тенденций может быть несколько, по крайней мере, не одна или две. Это понятие получило название – Я-уровень = стремление повышать свои способности и поддерживать их на возможно более высоком уровне в тех видах деятельности, достижения в которых считаются обязательными и могут либо удаваться, либо нет. Я-уровень стремится к стабильности. Избрал уровень, представил свои возможности, и, во всяком, случае не хотелось его менять, по крайней мере, тенденцию на повышение. Т.о., стремление к успеху и избегание неудачи – два способа сохранить Я-уровень, два способа его поддержать. Это – две тенденции.

*В. Мотивация достижений.* Мак-Клелланд использовал проективные тесты (что-то типа Розенцвейга), которые являются переходным звеном между базовой и ситуативной мотивацией. Он определяет два вида мотивации – мотивация достижения и мотивация избегания неудачи. Мотивация достижений – это способ принятия ситуации (испытуемый, который принял позицию ученика, говорит «все хорошо», и он ориентирован на более успешное, позитивное выполнение того задания; позитивная цель, позитивная направленность). У того, кто ориентирован на достижение, Мак-Клелланд подчеркнет ориентацию на инструментальную деятельность – расскажет, каким образом добился успеха, какие средства будет использовать. Где об избегании неудачи – такой инструмент активности не наблюдается. Как отдельный фактор Мак-Клелланд выделяет в первом случае – ожидание успеха, во втором – неуверенность в нем. Избегание неудачи став особым мотивом начинает обрастать новыми особенностями – страх успеха (опасением даже успешного результата, опасением появления новизны).

*Аткинсон* – цель его: изучить мотивационные достижения и построить определенную теоретическую модель по всем требованиям Левина (*модель принятия риска*). Основные положения: 1. В любой ситуации действуют две тенденции. 2. Суть: вероятность успеха и его ценность связаны обратной связью (чем выше вероятность – выше ценность; на бытовом

уровне – если мне обеспечен успех, то ценность его понижается). То же касается и неудач. 3. Ситуация риска: Субъективная вероятность успеха = субъективной вероятности неудачи.

### **Теории мотивации**

*Толмен (Необихевиоризм):* молекулярное определение поведения – стимул-реакция, как набор физических и физиологических компонент (Уотсон). Молярное определение – поведение это не только сумма физических компонент, но наличие некоторых собственных черт (это целостный акт) (Толмен). Описательные свойства поведения как молярного феномена: 1. характеризуется направленностью на цель или исходит из целевого объекта или целевой ситуации; 2. Характеризуется специфической картиной обращения с вмешивающимися объектами, используемыми в качестве средств для достижения объекта; 3. Селективность, избирательность, выражающаяся в большей готовности выбирать средства, ведущие к цели более коротким путем. Скрытое (латентное) обучение – научение без подкрепления. Эксперимент: 1) группа крыс – сразу же подкреплялась; 2) не подкреплялась; 3) сначала – нет, подкрепление – на 11 день. 3 группа научалась быстрее, чем 1. Между стимулом и реакцией есть дополнительная промежуточная переменная, которая влияет на научение. Поведение животного определяется не только внешними условиями, но и представлениями о среде. Когнитивное научение: подкрепление – возможность проверить свои представления об окружающей среде. Поведение – как целое, оно имеет свой результат (конечную цель), а способы ее достижения различны. Реакция на условия в соответствии со своими представлениями. Толмен также критикует Уотсона за исключение из поведения его мотивационно-познавательных компонент, откуда проистекает невозможность объяснить интегрирование отдельных реакций в тот или иной поступок или деятельность.

*Халл.* Стимул-организм-реакция. Организм – некоторые протекающие внутри него процессы. Основная детерминанта поведения – потребность. От силы потребности зависит сила реакции (потенциал реакции). Потребность определяет характер поведения, различного на разные потребности. Важное условие образования связи – смежность стимула, реакции и подкрепления, которые снижают потребность. (Торндайк: сила связи зависит от количества подкрепления и отсрочки подкрепления). Градиент цели –

неодинаковое поведение на разных участках пути в процессе выработки навыка (число ошибок больше вдали от цели, скорость выше ближе к цели). Антиципирующие реакции (частичные ответы) – способствуют нахождению действий ведущих к цели (все меньше заходит в тупики).

*Торндайк.* Модель связи стимула и реакции: 1. Исходный пункт – проблемная ситуация; 2. Организм противостоит ей как целое; 3. Он активно действует в поисках выбора; 4. Выучивается путем упражнения. Проблемная ситуация – такие внешние условия, для приспособления к которым организм не имеет готовой формулы двигательного ответа, а вынужден ее строить собственными усилиями. Интеллектуальный акт – решение проблемы, оно достигается активными действиями индивида, благодаря которым устанавливается наиболее выгодная координация со средой. *Законы научения:* 1. Закон упражнения – реакция на ситуацию связывается с ней пропорционально частоте повторения связей и их силе; 2. Закон готовности: упражнения изменяют готовность организма к проведению нервного импульса; 3. Закон ассоциативного сдвига – если при одновременном действии раздражителей один из них вызывает реакцию, то другой так же приобретает способность вызывать такую же реакцию; 4. Закон эффекта: результат действия оценивается организмом в зависимости от этой оценки связи между стимулами и реакциями либо закрепляются, либо элиминируются.

Он включает в объяснение поведения мотивацию. Эксперименты на повышение активности крыс в условиях пищевой депривации.

*Фрейд:* источником энергии человека является инстинкт. Выделяется два инстинкта: жизни и смерти. Инстинкт – пограничное понятие между умственным и физическим. Инстинкт – побудительная сила, имеет цель и направлена на объект. А под мотивом понимались различные формы проявления инстинкта жизни. Каждый зрелый мотив личности сводится к лежащим в основе инстинктам, желаниям, потребностям, присущим всем людям.

*Адлер:* у человека есть свой индивидуальный своеобразный мир. Человек стремится к конечной цели, соответствующей собственному Я. А движущие им душевные феномены – это не реакции зависящие от степени напряжения, которые испытывает человек в определенной ситуации, а творческие установки. В основе душевных феноменов лежат не объективные значения, а его индивидуальные впечатления, которые определя-

ются конечной целью. Под влиянием конечной цели все душевные движения упорядочиваются в единую линию активности и каждое отдельное душевное движение подготавливает акт следующий за ним. В самом действии глубоко заложено стремление к завершенности. Вследствие этого любой шаг на жизненном пути реализует общее стремление к целостности. Существует компенсация, которая сглаживает недостатки этого движения (эти недостатки вызваны постоянным давлением внешнего мира (общества)). И поэтому человек конечной целью своих душевных стремлений ставит уравновешенность, безопасность, приспособление, целостность. В зависимости от конечной цели человек ощущает и оценивает достигнутую позицию. Конечная цель, стремление скомпенсировать свои недостатки – определяют движущие душевные феномены, которые в свою очередь обуславливают его поведение, активность, действия (одни из решающих ролей в данной динамике играют ощущение собственной ценности или чувство собственной личности). Отрицается влияние ситуации на поведение. Любая ситуация опосредуется душевными процессами. Вывод: вера в будущее – наличие конечной цели – активизирует душевные феномены – которые обуславливают поведение, активность, действенность индивида (личности).

*Юнг.* Структура бессознательного содержит личные комплексы. Комплекс автономен – он вмещивается в сознание и расстраивает наши намерения. Комплексы возникают при вытеснении, и при действии коллективного бессознательного – архетипа. Поведение и активность индивида обусловлена типическими различиями (экстраверсия и интроверсия) и зависит от преобладания некоторых из основных психологических функций: мышления, эмоции, ощущения и интуиции.

## **Теории внешней и внутренней мотивации**

### *Внешняя стимуляция и внутренняя мотивация*

Мотивированное поведение есть результат действия двух факторов: личностного и ситуационного. Под *личностным* фактором понимаются мотивационные диспозиции личности (потребности, мотивы, установки, ценности), а под *ситуационным* – внешние, окружающие человека условия (поведение других людей, отношения, оценки, реакции окружающих, физические условия и т.д.). Когда говорят о внешних факторах, то анализи-

руются прежде всего не объективные параметры среды, а оценки и интерпретации личностью контекстуальных аспектов своего поведения, т.е. субъективное отражение объективных условий и то значение, которое она этим условиям придает. Человек поступает в соответствии с тем, как он оценивает и интерпретирует окружающую действительность. Роль мотивационных диспозиций сводится не столько к прямой детерминации поведения, сколько к участию в формировании когнитивных оценочных схем, с помощью которых человек интерпретирует ситуацию. Последующие действия являются результатом этой интерпретации.

#### *Внешняя и внутренняя мотивация.*

Большинство психологов согласны с выделением двух типов мотивации и соответствующих им двух типов поведения: 1) внешней мотивации (extrinsic motivation) и соответственно внешне мотивированного поведения (extrinsic motivated behavior) и 2) внутренней мотивации (intrinsic motivation) и соответственно внутренне мотивированного поведения (intrinsic motivated behavior).

*Внешняя мотивация* – конструкт для описания детерминации поведения в тех ситуациях, когда факторы, которые его инициируют и регулируют, находятся *вне Я (self)* личности или *вне* поведения. Достаточно инициирующему и регулирующим факторам стать внешними, как вся мотивация приобретает характер внешней. Внешняя мотивация прежде всего основана на наградах, поощрениях, наказаниях или других видах внешней стимуляции, которые инициируют и направляют желательное или тормозят нежелательное поведение.

Наиболее ярко концептуализация данного типа мотивации представлена в бихевиористских теориях и в теориях инструментальности.

*Внутренняя мотивация* – конструкт, описывающий такой тип детерминации поведения, когда инициирующие и регулирующие его факторы проистекают *изнутри* личностного Я и полностью находятся *внутри* самого поведения. Внутренне мотивированные деятельности не имеют поощрений, кроме самой активности. Люди вовлекаются в эту деятельность ради нее самой, а не для достижения каких-либо внешних наград. Такая деятельность является самоцелью, а не средством для достижения некой другой цели.

Для объяснения этого типа мотивации было создано множество теорий: теория компетентности и мотивации эффективностью Р.Уайта, теории

оптимальности активации и стимуляции, теория личностной причинности Р. Де Чармса, теория самодетерминации Эдварда Диси, теория наслаждения деятельностью М. Чиксентмихайя.

*Теории внешней мотивации.*

В *бихевиористских теориях* основной акцент в детерминации поведения делается на *подкреплении* – положительных (награды, поощрения) или отрицательных (наказания) последствиях, которые следуют за выполнением определенного поведенческого акта. Идеи бихевиоризма берут свое начало в исследованиях оперантного обусловливания, проводившихся Эдвардом Л. Торндайком. Им была обнаружена закономерность, получившая впоследствии его имя и известная в психологии как закон эффекта Торндайка.

Этот закон гласит, что привлекательные и непривлекательные последствия поведения влияют на частоту инициации поведенческих актов, приводящих к этим последствиям. Поведение, которое приводит к положительным последствиям, закрепляется и имеет тенденцию к повторению, тогда как поведение, приводящее к отрицательным последствиям, имеет тенденцию к прекращению. Для объяснения регуляции поведения эти идеи были использованы К. Халлом и Б.Ф. Скиннером.

Главной особенностью всех вариантов бихевиористского подхода является признание того, что основным инициатором и регулятором поведения является внешнее по отношению к нему подкрепление. Сущность прикладного применения данной модели заключается в систематическом подкреплении желательного поведения. Желательное поведение имеет место только в период действия подкрепления (если не вступают в действие другие мотивационные механизмы). Нет подкрепления – нет мотивированного поведения.

Другим вариантом теорий внешней мотивации являются теории *валентности – ожидания – инструментальности*. Данный тип теорий построен на двух фундаментальных условиях человеческого поведения, которые в психологии стали изучаться после работ К. Левина и Э. Толмена. Первое условие заключается в следующем. Для того чтобы быть мотивированной к определенному виду поведения, личность должна быть уверена, что существует прямая связь между осуществляемым поведением и его последствиями. Эта субъективная уверенность получила название «*ожидание/инструментальность*». Второе условие: последствия поведения



должны быть эмоционально значимы для личности, должны иметь для нее определенную ценность. Эта аффективная привлекательность получила название «валентность». Формула мотивированного поведения в этом случае выглядит так: Поведение = Валентность X Ожидание. Произведение двух параметров означает, что, если хотя бы один из сомножителей равен нулю, то и все произведение будет равно нулю. Если последствия поведения будут незначимы для личности, то она не будет испытывать интенции к его выполнению. Также, если человек будет уверен, что поведение никак не связано с его результатами, то мотивации к выполнению не будет. Высокая мотивация в соответствии с данным подходом будет в том случае, когда человек будет уверен, что желательные для него последствия являются прямым результатом предпринимаемого поведения. В рамках данной парадигмы созданы многие известные мотивационные теории.

Эта группа теорий относится к внешним, потому что ведущими регулирующими факторами поведения являются валентность внешнего по отношению к поведению последствия и связь между поведением и этим последствием. Когда рабочий собирает на конвейере (осуществляемое поведение) агрегат (получаемый результат) и зарабатывает таким образом деньги на жизнь (привлекательные последствия), мотивация данного трудового поведения носит ярко выраженный внешний характер. Его инициация, интенсивность и направленность находятся в прямой зависимости от привлекательности последствий и связи между поведением и этими последствиями.

#### *Теории внутренней мотивации*

Термин «внутренняя мотивация» впервые был введен в 1950 г. (Harlow H.F.). К этому времени популярность бихевиористского подхода стала падать, и прежде всего потому, что, несмотря на попытки сформулировать универсальные законы человеческого поведения, многие виды человеческой активности никак не укладывались в объяснительные схемы бихевиоризма.

В книге «Динамика поведения» (1958) Р. Вудвортс провозгласил принцип первичности поведения в противовес бихевиористскому принципу первичности драйва (побуждения). Перефразируя известную поговорку, этот принцип можно сформулировать так: «Человек ест, чтобы осуществлять поведение, а не осуществляет поведение для того, чтобы есть». Человек, согласно Р. Вудвортсу, рождается с активной тенденцией освоить мир с помощью поведения. Такое поведение понимается как постоянный поток

активности по эффективному взаимодействию с окружением. Удовлетворение драйвов прерывает эту активность для того, чтобы обеспечить организм необходимой энергией.

Р. Уайт в статье «Пересмотр мотивации: понятие компетентности» (1959) предложил концептуально более разработанную модель на эту же тему. Он ввел понятие «компетентность» (*competence*), объединяющее такие виды поведения, как ощупывание, осматривание, манипулирование, конструирование, игра, творчество. Он считает, что все эти виды поведения, при выполнении которых организм не получает никаких видимых подкреплений, преследуют одну цель: повышение компетентности и эффективности человека. Силой, детерминирующей это стремление к компетентности, является «мотивация через чувство эффективности» (*effectance motivation*). Данный вид мотивации имеет место всякий раз, когда человека побуждает потребность в эффективности, компетентности и мастерстве. Анализируя многочисленные работы по сравнительной и детской психологии, психоанализу, персонологии и психологии творчества, Р. Уайт убедительно показывает, что для понимания большого набора различных видов человеческого поведения конструкты «компетентность», «стремление к компетентности» и «мотивация эффективностью» (что практически равнозначно конструкту «внутренняя мотивация») являются более продуктивными, чем конструкты «оперантное обусловливание», «подкрепление» или гомеостатическая модель биологических драйвов.

*Сравнение последствий внешней и внутренней мотивации.*

Влияние внешней и внутренней мотиваций на поведение  
и психические процессы

Влияние внешней мотивации	Влияние внутренней мотивации
Тенденция к продолжению деятельности	
Внешне мотивированное поведение прекращается, как только исчезает внешнее подкрепление	Внутренне мотивированное поведение может продолжаться достаточно долго при отсутствии всяких видимых наград
Предпочтение сложности и объема задания	
Испытуемые предпочитают более простые задания. Они делают только то, что положено: для того, чтобы получить награду	Предпочитают более трудные задания (оптимальной трудности)

Степень алгоритмизации деятельности	
Отрицательно сказывается на когнитивной гибкости; облегчает выполнение деятельности, требующих алгоритмического метода (умножение многозначных чисел, запоминание простых геометрических фигур, парное запоминание, узнавание слов в тахистоскопических экспериментах). Значительно ухудшает качество и скорость решения эвристических задач	Положительно влияет на когнитивную гибкость; облегчает выполнение деятельности, требующих эвристического метода (все виды творческих задач, не имеющих заранее данного алгоритма: завершить электрическую цепь, продолжить закономерность чисел и т.п.)
Креативность	
Подавляет креативность; способствует росту напряженности, уменьшает спонтанность	Способствует креативности
Эмоции	
При взаимодействии с другими преобладают отрицательные эмоции	Способствует получению удовольствия от работы; вызывает эмоции интереса и радостного возбуждения
Школьное обучение	
	При внутренней мотивации происходит более успешное освоение школьной программы, более высокий уровень освоения теоретического материала; более эффективное понятийное научение; наблюдается значимое улучшение мнемических процессов
Самоуважение	
	Преобладание внутренней мотивации повышает самоуважение

### *Теория когнитивной оценки*

Конструкт «внутренняя мотивация» заставлял поставить под сомнение практически считавшуюся универсальной роль наград, поощрений и наказаний для мотивации человека. Что произойдет с внутренне мотивированной деятельностью, если личность начнет получать подкрепления за ее выполнение? Что повышает, а что снижает уровень внутренней мотивации? Каковы психологические причины динамики данного процесса при различных условиях? Эти вопросы поставил перед собой американский

психолог Э. Диси, когда в начале 70-х гг. обратился к изучению влияния подкреплений на внутренне мотивированное поведение.

Первые серии, ставших впоследствии классическими экспериментов имели целью выявление роли денежных вознаграждений на внутреннюю мотивацию. Результат всегда получался один и тот же: при выполнении внутренне интересной деятельности у испытуемых, которые получали денежные вознаграждения за ее выполнение, уменьшался уровень внутренней мотивации по сравнению с испытуемыми, которые вознаграждений не получали.

Эксперименты, поставленные другими исследователями показали, что независимо от характера активности, возраста, профессии и страны проживания испытуемых факт отрицательного влияния денежных наград на внутреннюю мотивацию при выполнении интересной и привлекательной деятельности стабильно имел место. Речь шла об устойчивой психологической закономерности, которая требовала объяснения и интерпретации.

*Изменение представлений о локусе личностной каузальности.*

Для объяснения обнаруженной закономерности Э. Диси обратился к идеям Ф. Хайдера и Р. де Чармса о *локусе каузальности*. Впервые это понятие ввел Ф. Хайдер и использовал его для анализа причин поведения индивида при межличностном взаимодействии. Р. де Чармс расширил его применение на область мотивации. «Первичной мотивационной предрасположенностью человека является стремление эффективно взаимодействовать с окружением. Человек стремится к тому, чтобы быть первопричиной, источником своего собственного поведения; он стремится к личностной каузальности». Далее, анализируя психологическую природу внутренней и внешней мотивации, Р. де Чармс использует конструкт «*локус каузальности*». «Как только личность начинает воспринимать себя как первопричину своего собственного поведения... можно говорить о внутренней мотивации ее активности. И соответственно когда личность воспринимает причины своего поведения как внешние по отношению к ней самой... то ее активность является внешне мотивированной». Таким образом, при внутренней мотивации личность имеет *внутренний локус каузальности (личностную причинность)* или, другими словами, имеет представление о том, что причины, обуславливающие поведение, находятся *внутри* ее, и она предпринимает его по своей воле. При внешней мотивации личность характеризуется *внешним локусом каузальности*. Она считает, что причины, детерми-

нирующие ее поведение, находятся *вне* ее самой и являются *внешними* по отношению к ее Я.

Отталкиваясь от этих идей и опираясь на работы Р. Вудворта и Р. Уайта, Э. Дисси высказал гипотезу о существовании двух фундаментальных мотивационных тенденций: *потребностей к самодетерминации и компетентности*. Согласно этой гипотезе, человек имеет врожденную тенденцию к выполнению таких видов активности, которые дают ему ощущение наличия личностной каузальности и мастерства. Когда он вовлекается в такие виды деятельности, то можно говорить о внутренне мотивированном поведении. Применение денежных вознаграждений приводит к тому, что человек начинает считать, что не он сам, а эти вознаграждения являются причинами его поведения. Происходит экстернализация локуса причинности, фрустрация потребностей в самодетерминации и компетентности и, как следствие, уменьшение внутренней мотивации.

Но если деньги уменьшают внутреннюю мотивацию из-за изменения локуса причинности, то, следовательно, и любые другие внешние стимулы, которые таким же образом изменяют локус каузальности, должны подавлять внутренний интерес к деятельности. Этот вывод, логично следовавший из приведенных выше рассуждений, и был сделан Э. Дисси. В соответствии с ним были проведены собственные эксперименты, а также собраны данные о результатах аналогичных исследований других авторов, где изучалось влияние на внутреннюю мотивацию таких факторов, как *избегание наказания, призы и награды, сроки окончания деятельности, навязывание целей, соревновательная ситуация* и некоторые другие. Все эти внешние факторы уменьшали внутреннюю мотивацию в соответствии с предположением Э. Дисси, так как изменяли локус причинности с внутреннего на внешний. Таким образом, гипотеза об отрицательном влиянии на внутреннюю мотивацию экстернализации локуса каузальности получила подтверждение.

Но у этого предположения была и другая сторона. Если внутренняя мотивация находится в зависимости от воспринимаемого локуса каузальности, то, следовательно, факторы, которые будут приводить к интернализации локуса причинности, должны положительно влиять на уровень внутренней мотивации. Одним из таких факторов является наличие выбора и свобода его осуществления. Это предположение было проверено в эксперименте. Результаты трех исследований показали, что те условия окруже-

ния, которые наделяют человека свободой выбора, позволяют ему чувствовать себя самодетерминированным, приводят к интернализации локуса каузальности и, как следствие, повышают уровень внутренней мотивации.

Важной потребностью, согласно гипотезе Э. Диси, является стремление к компетентности и мастерству. Эта потребность и потребность в самодетерминации в реальной жизни настолько тесно переплетены, что мы часто их не разделяем. Но в научном исследовании они должны быть рассмотрены отдельно. Э. Диси считает, что чем сильнее деятельность позволяет человеку чувствовать себя компетентным и эффективным, тем выше у него будет внутренняя мотивация к данному виду деятельности. Следовательно, те условия и факторы, которые повышают чувство компетентности, должны повышать и внутреннюю мотивацию.

Одним из таких факторов в первую очередь является характер самой деятельности: она должна быть оптимального уровня сложности. Если деятельность слишком простая, то она не вызовет внутренней мотивации, так как насколько бы компетентным человек себя ни чувствовал, такая деятельность не позволит ему реализовать свое мастерство и не предоставит возможности почувствовать себя эффективным. Было также высказано предположение, что для того, чтобы оказать влияние на внутреннюю мотивацию, чувство компетентности должно существовать в контексте самодетерминации. З. Шапира обнаружил, что в условиях свободного выбора головоломок для работы студенты предпочитают сложные задания, тогда как в условиях внешних подкреплений они выбирают более простые, с тем чтобы повысить вероятность получения награды. Ф. Дэннер и Е. Лонки также отмечают, что при наличии выбора дети предпочитают достаточно сложные виды активностей, которые требуют демонстрации своих способностей. С. Хартер сообщает, что детям доставляет большее удовольствие работа со средней трудности анаграммами, чем с очень легкими или очень трудными. Д. Мак-Маллин и Дж. Стефен обнаружили, что если при работе с головоломками с каждой пробой немного повышать их трудность, то испытуемые будут демонстрировать рост внутренней мотивации, в отличие от испытуемых, у которых трудность головоломок оставалась постоянной.

Другими характеристиками задания, вызывающими внутренний интерес, являются новизна, перцептивная или когнитивная сложность и непредсказуемость. Как и в случае с трудностью, такие задания требуют от

человека проявления больших способностей для их успешного выполнения, чем простые, знакомые и привычные.

Изложенные факты и рассуждения позволили Э. Диси сформулировать первые два положения его теории.

Внешние факторы, связанные с инициацией или регуляцией поведения, будут влиять на внутреннюю мотивацию личности настолько, насколько они изменяют локус каузальности поведения. Те факторы, которые способствуют экстернализации локуса каузальности, будут подавлять внутреннюю мотивацию, тогда как те, которые способствуют его интернализации, будут ее повышать.

Внешние факторы будут влиять на внутреннюю мотивацию личности при выполнении деятельности оптимальной трудности в той степени, в которой они будут влиять на чувство компетентности, при условии, что эта деятельность самодетерминирована. Те факторы, которые способствуют повышению чувства компетентности, положительно влияют на внутреннюю мотивацию, тогда как те, которые снижают его, оказывают на внутреннюю мотивацию отрицательное влияние.

Согласно Э. Диси: Внутренняя мотивация – это стремление совершать деятельность ради нее самой, ради награды, которая содержится в самой этой деятельности. Этой наградой является «момент переживания чего-то большего, чем обыденное существование».

#### *Влияние обратной связи*

Особое внимание было уделено анализу влияния на внутреннюю мотивацию информации об успешности деятельности человека: положительной и отрицательной обратной связи. Э. Диси приводит результаты экспериментов, где испытуемые при наличии положительной обратной связи при решении головоломок проявляли более высокую внутреннюю мотивацию в период свободного выбора, чем испытуемые без обратной связи. Аналогичные выводы были получены и другими исследователями, как на взрослых, так и на детях.

Незначительное количество исследований на эту тему не позволяет однозначно ответить на вопрос о том, любая ли отрицательная обратная связь негативно сказывается на внутренней мотивации. В соответствии с выдвинутыми ранее положениями можно предположить, что любая информация о некомпетентности будет снижать внутреннюю мотивацию. Однако не всякая отрицательная информация об успешности выполнения

деятельности уменьшает чувство компетентности. При выполнении деятельности среднего уровня трудности неудачи неизбежны, значит, неизбежна и отрицательная обратная связь, однако люди остаются внутренне мотивированными, особенно если они выбрали ее по собственному почину. Следовательно, определенное количество отрицательной информации об успешности при внутреннем локусе каузальности не уменьшает внутреннюю мотивацию, так как помогает человеку видеть свои слабости и, как результат, совершенствовать свое мастерство. Можно предположить, что оптимальной будет ситуация, когда неудачи не являются фатально неизбежными, а чередуются с успехами в выполняемой деятельности. Другим важным условием, влияющим на характер воздействия обоих видов обратной связи на внутреннюю мотивацию, является социальный контекст, в котором информация об успешности применяется.

Особого внимания заслуживают факты, когда отрицательная обратная связь постоянна, т.е. когда человек при выполнении деятельности постоянно терпит неудачи. Это свидетельствует прежде всего о том, что его поведение неэффективно, что между действиями, которые человек предпринимает, и их результатами нет никакой связи, что силы, влияющие на результаты его активности, находятся вне его компетентности. Такая ситуация, как показывают эксперименты, приводит к состоянию амотивации, когда отсутствует любой вид мотивации. Человек перестает испытывать интенцию, намерение к выполнению деятельности. Такое состояние известно в психологии как *выученная беспомощность*, впервые описанная М. Селигманом.

Подведем итоги анализу влияния успехов и неудач и информации о них на внутреннюю мотивацию. При самодетерминированной деятельности положительная обратная связь, а также чередующаяся с ней информация о неудачах подкрепляют внутреннюю мотивацию, тогда как полное отсутствие обратной связи и особенно стабильные неудачи лишают человека не только внутренней, но и вообще всякой мотивации.

Анализ влияния обратной связи на внутреннюю мотивацию приводит к постановке очень важного вопроса. Если положительная обратная связь повышает внутреннюю мотивацию, то почему награды, денежная оплата, призы и премии, которые также можно рассматривать как особую форму обратной связи, внутреннюю мотивацию снижают? Ответ на него может быть дан следующий.



Любой фактор окружающей среды, связанный с инициацией и регуляцией поведения человека, имеет два аспекта: *контролирующий и информирующий*. Действие внешнего стимула (поощрения, наказания, обратной связи и т.п.), которое воспринимается субъектом как стремление принудить его к началу, продолжению, усилению, изменению направления или прекращению поведения, называется *контролированием*. Применение внешних воздействий, которое воспринимается субъектом не как принуждение к определенному поведению, а оценивается как стремление проинформировать его об условиях и последствиях поведения, о ходе его исполнения, уровне успешности и степени компетентности и мастерства, называется *информированием*.

Эти два аспекта не являются объективно данными атрибутами того или иного стимула, фактора или явления. Человек приписывает им или контролирующее, или информирующее значение. Контролирующие факторы уменьшают внутреннюю мотивацию, так как приводят к экстернации локуса причинности. Информрующие факторы оказывают положительное влияние на внутреннюю мотивацию, так как усиливают внутреннюю каузальность и чувство компетентности и не несут в себе принуждения к изменению деятельности. Один и тот же фактор, в зависимости от функционального значения, которым его наделяет человек, может выполнять или контролирующую, или информирующую функцию и оказывать соответствующее влияние на его мотивацию. В этом и заключается третье положение теории когнитивной оценки.

*Феномен наслаждения процессом деятельности и условия его возникновения (по работам М. Чиксентмихайя)*

Работы американского психолога М. Чиксентмихайи нацелены на экспериментальное изучение деятельности, мотивы которой в первую очередь ориентированы на процесс, а не на результат. Продукт такой деятельности автор также видит в развитии навыков и способностей человека, в росте и становлении его личности. Анализ его работ позволяет выявить главные свойства и механизмы деятельности, ориентированной на процесс. Во многом они тождественны главным чертам игры, которые выделяет Й. Хейзинга. Обратимся к ним.

Для обозначения состояния, возникающего в процессе такой деятельности, Чиксентмихайи вводит специальный термин «поток» («Flow»), взятый из самоотчетов респондентов, которые часто употребляют его при

описании пережитого ими состояния. Переживание «потока» часто возникает в контексте социального взаимодействия; в трудовой и спортивной деятельности; при восприятии произведений искусства; в условиях домашнего труда и ухода за детьми; в занятиях, связанных с землей, миром растений и животных; даже работа на поточной линии, если она специально организована, может породить это переживание. В работах Чиксентмихайи показано, что состояние «потока» можно испытывать в процессе практически любой деятельности. И только от самого человека зависит, сможет ли он научиться формировать условия, порождающие подобное переживание.

В течение многих лет Чиксентмихайи анализировал опыт «потока» в условиях, где он возникает спонтанно, естественным путем. Его респондентами были люди (альпинисты, шахматисты, композиторы, хирурги и др.), с большой энергией и усердием отдававшиеся такой деятельности, за которую не получали ни денег, ни известности. Скорее наоборот – жертвовали престижем, славой, властью, деньгами и т. п. Их аконвенциональность, однако, не была связана с потерей интереса к вознаграждению вообще: эти люди были замотивированы внутренне – лучшей наградой для них являлось наслаждение и глубокое удовлетворение, доставляемое самим процессом деятельности.

Наиболее ясный признак «потока» – это чувство слитости со своими действиями («слияние действия и осознания»). В этом состоянии субъект настолько вовлекается, погружается в то, что он делает, что у него исчезает осознание себя как чего-то отделенного от совершаемых им действий. В «потоке» нет дуализма: субъект осознает только свои действия. Но как только сознание расщепляется и появляется внешняя позиция, т. е. он начинает воспринимать свои действия со стороны, как-то оценивать и комментировать их (Хорошо ли я делаю? Следует ли мне это делать? Что я делаю в данный момент? и т. д.), – «поток» прерывается. В «потоке» нет нужды в рефлексии – ведет само действие, поэтому его трудно поддерживать долго без хотя бы коротких перерывов, во время которых субъект задает себе подобные вопросы. Коррелятом слияния действия и осознания является потеря чувства времени – время протекает незаметно.

Другой чрезвычайно важный признак «потока» – полная управляемость ситуацией, полный контроль за своими действиями. Описывая свой опыт, респонденты часто подчеркивают, что их способности, навыки и т.

п. были адекватны требованиям деятельности, вызовам ситуации. Это ответственность переживается ими как «задача в руках», как возможность всецело управлять своими действиями.

Следующий признак «потока» – потеря самосознания – казалось бы, парадоксален: чувство себя теряется на высшей точке управления ситуацией. Отсутствие «Я» в сознании не означает, однако, что человек потерял контроль над своей психикой или над своим телом. Исчезает лишь стандартная концепция себя, некий «конструкт-Я», посредник, которого мы обычно ставим между стимулом и ответом. Взамен этого субъект получает наиболее интенсивное сознание своих внутренних процессов.

Потеря сознания себя обычно сопровождается чувством объединения с окружающими (будь то горы или коллеги). В этом состоянии «одной плоти» субъект расширяет свои границы, так как становится частью действующей системы, большей, чем его индивидуальное «Я». Этот опыт может принести чувство смирения: субъект видит, что для успеха следует действовать по иным правилам, чем те, которые *ты* предпочитаешь, – по правилам системы. Чиксентмихайи заметил, что одни люди больше, другие меньше предрасположены к состоянию «потока». Неудачи последних автор напрямую связывает с чрезмерной склонностью к самоконтролю.

Состояние «потока» характеризуют трансцендентные переживания: чувство гармонии с окружением, забывание своих проблем, потеря чувства себя как отдельной личности. В результате трансцендирования происходят существенные изменения в ценностно-смысловой сфере личности, уходят многие проблемы, исчезают психологические.

Еще один момент, связанный с «потоком» – аутоотеличность опыта. (От латинского Autotelic: Auto – Я, telic – цели, причины в себе самом.) Опыт для своего развития не нуждается во внешней мотивации. Внешние цели задают только направление развития или правила действия, сутью является действие ради себя самого. Достижение цели важно только для того, чтобы наметить следующее действие; само по себе оно не удовлетворяет. Сохраняет и поддерживает действия не их результат, а переживание процесса, сам опыт «потока». Иначе говоря, именно субъективное переживание является главным мотивирующим фактором деятельности, в которой формируется состояние «потока».

И, наконец, «поток» всегда является для субъекта состоянием, которое приносит ему чувство глубокого удовлетворения, наслаждения процессом

деятельности. Практически все самоотчеты пронизаны высказываниями типа: «Я наслаждаюсь», «Я чувствую себя легко с собой и другими», «Я хочу делать это опять и опять», и т. п. Мы уже убедились, сколь серьезным мотивирующим фактором оказывается это позитивное внутреннее переживание. Однако в некоторых случаях появляется эффект, близкий к наркотическому: хирурги, например, подчас оказываются в таком «плену» у практики оперирования, что отпуск для них часто является проблемой, а отстранение от операции (из-за допущенной ошибки) может стать личной катастрофой.

Чиксентмихайи специально разъясняет, что наслаждение, упоение процессом деятельности (enjoyment) – это специальная категория, и ее следует отличать от чувства удовольствия (pleasure), которое также может приносить этот процесс. Чувство упоения не возникает без полной концентрации на деятельности и поэтому оно – результат вкладывания значительных ресурсов внимания. Такая деятельность позволяет субъекту выйти за пределы своих программ к неожиданным смыслам, позволяет открыть новые способности. Удовольствие же, наоборот, можно испытывать без приложения каких-либо усилий, поэтому оно не ведет к росту и развитию личности.

Анализ работ М. Чиксентмихайи позволяет выделить условия возникновения «потока», что представляется нам важным в связи с возможностью формирования этого состояния в процессе любой деятельности.

Анализ интервью показывает, что ключевым условием «потока» является интенсивная и устойчивая концентрация внимания на ограниченном стимульном поле.

Чиксентмихайи выявил «внешние ключи», которые способствуют концентрации и тем самым обеспечивают состояние «потока». Ими являются определенные требования деятельности («вызовы ситуации») и определенная структура деятельности. Рассмотрим их более подробно.

«Вызовы ситуации». Экспериментально показано, что войти в «поток» оказывается легче в ситуациях, которые обеспечивают следующие возможности: исследование неизвестного и открытие нового, решение проблем и принятие решений, соревнование, появление чувства опасности, появление чувства близости с другими или потери границ Эго. В целом это ситуации, способствующие изучению субъектом своих возможностей, по-

пытке расширения их, выходу за пределы известного, творческим открытиям и исследованиям нового.

Структура деятельности. Во-первых, вхождению в «поток» способствуют те виды деятельности, где есть ясные, непротиворечивые цели, точные правила и нормы действия для их достижения и где есть ясная (прямая, точная, мгновенная) обратная связь о результате действия. Эти условия помогают удерживать концентрацию на процессе. Полное, тотальное включение в деятельность невозможно, если неизвестно, что надо делать и насколько хорошо ты это делаешь.

Во-вторых, вхождение в «поток» облегчается в такой деятельности, которая все время бросает вызовы способностям субъекта. Субъект должен уметь их замечать и отвечать на них соответствующими умениями и навыками. Необходимым условием «потока» является баланс между вызовами (требованиями деятельности) и индивидуальными способностями субъекта. Иначе говоря, «поток» случается в таких условиях, которые понуждают субъекта к полному выявлению своих способностей, к полной мобилизации себя.

В специальном исследовании Чиксентмихайи талантливых студентов было обнаружено что при выполнении одних и тех же домашних заданий часть студентов скучала, тогда как другие получали наслаждение. Почему одна и та же работа заставляла скучать одних и наслаждаться других? Дело было в способности студента узнавать вызовы, соразмерные их навыкам.

*Внутренней мотивации нет* – утверждает С. Рейсс. Экспериментально им выделены 16 желаний, которые, по словам американского ученого, «руководят нашими повседневными действиями и делают нас такими, как мы есть»? Это – власть, независимость, любознательность, одобрение, порядок, экономия, честь, идеализм, общение, семья, положение в обществе, месть, любовные отношения, еда, физические упражнения и спокойствие. 14 из них имеют генетическую основу, только стремление к идеалу и одобрению не связаны с наследственностью. Комбинация этих стимулов и их расстановка по приоритетности – это именно то, что делает личность неповторимой.

## **Исследования мотивации в когнитивной психологии**

*Ситуативно-когнитивное исследование развития мотивации.* Предполагается, что у человека есть мотивы, но что это такое неизвестно, хотя их можно измерять. Поведение зависит не только от мотивов, но и ситуативных факторов. Систематизация факторов. Факторы от которых зависит сила возникающих побуждений: 1. Фактор времени и расстояния; 2. Фактор силы потребности или мотива; 3. Ожидаемая ценность цели – величина подкрепления (каждая цель с точки зрения потребности, может иметь разное побуждение); 4. Отсроченность подкрепляющего эффекта; 5. Вероятность успеха; 6. Пространственная удаленность; 7. Взвешивание затрат и пользы. Составляющие ситуативного развития мотивации: а) мотивы личности (жизненные цели). Эта мотивация исходит из плана будущего. Происходит целеобразование (выведение из мотивов конкретных целей); б) полевая мотивация. Всякого рода неожиданности, случайности, слабости, пристрастия. Это не включено в личные планы, а навязано ситуацией. Два источника такой мотивации: внутренняя (проголодался – отложил дела); внешняя (встретил друга); в) возникающие эмоции, неожиданно вмешиваются в наши события. Эмоции могут навязывать образ действия. Фрустрация – состояние при невозможности (неожиданной) достичь цели. Человек вдруг теряется и включается эмоция (агрессия, регрессия, депрессия и т.д. – активизируются защитные реакции).

*Хайдер. Когнитивный баланс.* Если существуют различные возможности расчленения и организации воспринимаемого материала, то предполагают сбалансированные простые конфигурации (в основе принцип хорошей формы гештальтпсихологов). Человек стремится к сбалансированным конфигурациям. Если ситуация не сбалансирована, то мы в воображении или в деятельности пытаемся ее сбалансировать (стремление к балансу может объяснять поведение человека).

*Фестингер.* Обратная когнитивному балансу организация воспринимаемого материала называется когнитивным диссонансом. Основной постулат теории: стремление к гармонии, согласованности и конгруэнтности когнитивных репрезентаций внешнего мира и себя. Отношение между содержанием когнитивных элементов и мотивационных эффектов порождается тенденцией к согласованности, если между двумя элементами возникает противоречие. Виды отношений между элементами: иррелевантные

(оба элемента не связаны друг с другом); консонантные (один элемент следует из другого); диссонантные (из одного элемента следует нечто противоположное другому). Элементы – сведения, убеждения, ценности (знания о себе, о своем поведении, о своем окружении). Диссонанс переживается как нечто неприятное, возникает стремление редуцировать его. Возможности редуцирования: 1) изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях; 2) добавив новые элементы с уже имеющимися; 3) уменьшить значимость диссонантных отношений. Курение способствует раку легких: 1) бросить курить, стать малокурящим; 2) много курильщиков с отменным здоровьем; 3) курение улучшает самочувствие.

*Зайонк* выделил характеристики когнитивного диссонанса: А) когнитивный диссонанс является негативным состоянием; Б) в случае когнитивного диссонанса индивид пытается редуцировать или элиминировать его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это состояние; В) при наличии согласованности субъект стремится избегать событий порождающих диссонанс; Г) глубина или интенсивность когнитивного диссонанса зависит: 1. от значимости соответствующих знаний и 2. от относительного количества знаний. Находящихся друг с другом в отношениях диссонанса; Д) сила тенденций б) и в) является прямой функцией от глубины диссонанса; Е) когнитивный диссонанс можно редуцировать или уничтожить, только добавив новые знания или изменив существующие; Ж) добавление новых знаний редуцирует диссонанс, если новые знания усиливают одну из сторон и тем самым уменьшают долю диссонансных когнитивных элементов или новые знания изменяют значимость когнитивных элементов, находящихся друг с другом в состоянии диссонанса; З) изменение существующих знаний редуцирует диссонанс, если новое содержание делает их менее противоречащими остальным знаниям или их значимость понижается; И) если новые знания не могут быть использованы или существующие изменены при помощи пассивных процессов, возникнет поведение, когнитивные последствия которого будут способствовать восстановлению согласованности. Примером такого поведения является поиск информации.

*Фестингер*. Пять основных областей феноменов в которых редуция когнитивного диссонанса играет важную роль. 1. Конфликты после принятия решения. Разрешение конфликта волевым решением легко может вызывать впоследствии когнитивный диссонанс. Перед принятием решения в

стадии конфликта, человек осознает возможные после конфликты и поэтому заранее пытается уменьшить возможный диссонанс, путем тщательного отбора информации. Когда решение принято, то предвзятое отношение в пользу выбранной альтернативы. Эффект расхождения – оценка выбранной альтернативы увеличивается. А отвергнутой уменьшается. Эффект схождения (сожаления) – ценность выбранной понижается, а отвергнутой повышается.

*Эксперимент 1.* с оценкой домашнего обихода. Потом выбор из двух привлекательных вещей (диссонанс). Выбранная вещь стала намного привлекательнее. 2. Вынужденное согласие. Действия которые сам для себя субъект не может удовлетворительно обосновать. Субъект позволил себя вовлечь, но в результате оказался недостаточно компенсирован вознаграждением (слишком много усилий потратил ни за что). Тенденция повышать ценность действия задним числом или обесценивать его негативные стороны. 3. Эксперимент. Чрезвычайно скучная работа. Надо было обосновать следующим за ними испытуемым, что работа очень интересная. Одна группа высоко оплачиваемая, другая низко. Низкооплачиваемая группа считала эксперимент более интересным, чем высокооплачиваемая.

Необходимое условие: диссонанс возникает в случае, если действие переживается субъектом как собственное (несет за него ответственность). 4. Эксперимент. Тот же, но два способа описания: при непосредственном социальном контакте или анонимно. Феномен подкупа при анонимном опросе. 5. Когнитивный диссонанс может ослабить влияние на поведение влечений (жажда). Люди в состоянии жажды. Предлагался эксперимент на испытание жаждой. Для одних высокая мотивировка (низкий диссонанс), для других низкая (высокий диссонанс). Согласившиеся, с низкой мотивировкой, вели себя как будто не испытывали жажду. Подобные данные свидетельствуют о важности при прочих равных условиях промежуточных когнитивных процессов. Так же выявлено значение особенностей ситуации. Которые дают повод к переоценкам, способствующим редукции диссонанса.

*Селекция информации.* Люди ищут и выбирают ту информацию, которая повышает ценность выбранной альтернативы поведения и обесценивает отвергнутую; противоположная информация при этом игнорируется. Смотрят рекламу той фирмы, автомобиль которой приобрел.



*Несогласие с убеждениями социальной группы.* Религиозная группа. Ждали конца света, но не произошло. В группе вера усилилась (взаимное влияние членов группы – редукция диссонанса). Редукция диссонанса: либо сближение своих убеждений, либо усиление собственных.

*Неожиданные результаты действий и их последствия.* А) диспозиция между значительной затратой усилий и неудачным результатом действий. Чтобы уменьшить диссонанс, необходимо задним числом обосновать затраченную впустую энергию, повысив ценность преследуемой цели деятельности. Б) диссонанс – поведение индивида не согласуется с представлениями о себе (исследования уровня притязаний). В) деятельность с неожиданными побочными последствиями. Овощи, дети и родители.

## **Влияние мотивации на продуктивность деятельности.**

### **Понятие оптимума мотивации**

Интенсивность стимуляции отрицательно сказывается на нашей эффективности, на адаптации к задачам, которые непрерывно ставит перед нами среда. Нарушение адаптации, когда интенсивность ситуации становится слишком сильной.

*Линдслей.* Когда активация становится чрезмерной, эффективность человека ухудшается, появляются признаки дезорганизации и ослабления контроля. *Йеркс, Додсон.* Зависимость между показателем активации и качеством исполнения (оптимум мотивации у животных). *Даффи.* Результаты детей, которые были чрезмерно напряжены (напряжение измерялось с помощью динамографа), оказались хуже. *Фримен.* Измерял время реакции и КГР. Выделился оптимум активации (кривая с пиком – при уменьшении сопротивления время реакции уменьшалось, но после определенной величины КГР – время реакции опять ухудшалось). *Шлосберг.* Время реакции + тремор руки + КГР (та же самая кривая). С усилением мотивации повышается качество исполнения, но до определенного предела: если она слишком велика, исполнение ухудшается. Повседневная жизнь: учащиеся теряются на экзамене, войска лучше маневрируют на учениях, чем в бою.

*Стенетт.* Отношение между активацией, мотивацией, исполнением. Слуховое слежение. Испытуемый должен был поворачивать ручку, так, чтобы звук исчез, при этом точка, соответствующая нулю периодически перемещалась программистом. Три уровня мотивации: 1. Слабая мотива-

ция: калибровка прибора; 2. Средняя: небольшие вознаграждения за успехи; 3. Сильная: большое вознаграждение за успех, ток за неудачу. Активация (по КГР) увеличивалась от 1 к 3, однако лучшие результаты были получены в ситуации 2.

*Фримен* обобщил эти результаты. Получилась кривая с пиком (абсцисса: уровень стимуляции (активность субъекта от сна до эмоционального шока)). Связывает ухудшение эффективности с эмоциональной реакцией, чего не было в прежних исследованиях, в которых сильная активация, измеряемая по мышечному напряжению или уменьшению сопротивления кожи, означала только факт превышения оптимума мотивации. Уровень активации – энергетический эффект стимуляции (бихевиористская точка зрения).

*Хебб*. Ситуация = информация + уровень активации ретикулярной формации. Если этот уровень повышается и более сложная ситуация требует более тонкой адаптации, то происходит взаимодействие этих двух систем (информации и активации) и при наличии тревожных и эмоциональных реакций наблюдается ухудшение исполнения (но кривая та же).

*Мальмо*. Ухудшение исполнения при сильной активации связано с природой задачи: замедленные реакции в задачах, требующих быстроты; неловкость, когда надо быть точным; более медленное научение, более низкое качество интеллектуальных решений.

*Йеркс, Додсон*. Задача: различение яркостей (три уровня сложности). Три уровня мотивации (интенсивность тока). Абсцисса – ток, ордината – число проб для достижения необходимого уровня. При каждом случае имеется оптимум мотивации при котором научение является наиболее быстрым. Этот оптимум зависит и от трудности задач. Закон: с увеличением трудности задачи интенсивность наказания, определяющая оптимальную скорость научения, должна приближаться к пороговой величине. Это означает, что в случае трудной задачи оптимум достигается при слабой мотивации, тогда как при легкой задаче он соответствует сильной мотивации. Очевидно, что при легкой задаче избыточная мотивация не вызывает нарушений поведения. Но такая возможность возникает при трудных задачах.

*Эффект незавершенного действия Блюмы Вольфовны Зейгарник*

Прерванные задачи в силу сохраняющегося мотивационного напряжения запоминаются лучше, чем завершенные.

## Области изучения мотивации (по Х.Хекхаузену)

**Мотив аффиляции** – потребность в общении, эмоциональных контактах, дружбе и любви. Проявляется в стремлении быть в обществе других людей, взаимодействовать с окружающими, оказывать кому-либо помощь и поддержку и принимать их от него. Усиливается в ситуациях, порождающих стресс, тревогу и неуверенность в себе. Блокирование потребности в аффиляции порождает чувство одиночества, бессилия и вызывает фрустрацию.

**Мотив достижения** – устойчивое стремление человека к успехам в различных видах деятельности. Он объясняет внутри- и межиндивидуальные различия в ориентациях, интенсивности и последовательности поведенческих актов, связанных с достижением успехов. Соотносится с мотивом избегания неудачи. Преобладание кого-то из этих двух мотивов влияет на отношение к выполняемой деятельности, на ее успешность или неуспешность. Разрабатывали Д. Макклеланд, Дж. Аткинсон, Х. Хекхаузен.

**Мотив власти** – устойчивое и отчетливо выраженное стремление человека иметь власть над другими людьми. Это стремление и способность получать удовлетворение от контроля над другими людьми. Проявляется в эмоциональных переживаниях, связанных с удержанием или утратой психологического или поведенческого контроля над другими людьми; удовлетворение от победы над другим человеком в деятельности или огорчение по поводу неудачи; нежелание подчиняться другим людям. Склонность управлять и доминировать над другими людьми в любых ситуациях.

**Мотив помощи** – относится к просоциальному и альтруистическому поведению. Включает 4 аспекта: 1) осознание последствий собственных действий или бездействия для благополучия других людей; 2) приписывание себе ответственности; 3) моральные (просоциальные) нормы, которые определяются обществом и принимаются личностью как внутренние стандарты; 4) самооценка, когда поведение подкрепляет желательные представления о самом себе.

**Мотив агрессии** – связан с намеренным причинением вреда другому человеку. Является результатом следующих процессов: 1) оценки последствий своего агрессивного поведения как положительных; 2) наличие фрустрации; 3) наличие эмоционального перевозбуждения типа аффекта или стресса, сопровождаемых внутренней напряженностью, от которой чело-

век хочет избавиться; 4) наличие подходящего объекта агрессивного поведения, способного снять напряжение и устранить фрустрацию. Подавляется тенденцией к торможению агрессии, когда агрессивные действия оцениваются как нежелательные.

## **Развитие мотивационной сферы человека**

*Этапы развития. А.Н.Леонтьев:* развитие ребенка надо изучать исходя из анализа развития его деятельности. На разных этапах развития одна из деятельностей является ведущей, имеющей большее значение для дальнейшего развития личности, другие – меньшее. Ведущая деятельность: 1. Деятельность, в которой формируются главные новообразования; 2. Формируются и закладываются основы будущей личности; 3. Закладываются основы следующей ведущей деятельности.

*Эльконин.* Все ведущие деятельности, если абстрагироваться от конкретного содержания, распадаются на два вида: 1. Формирующие и развивающие преимущественно познавательную сферу (знания, умения, как достичь чего-либо, сфера «ребенок – общественный предмет»); 2. Способствующие развитию потребностно-мотивационной сферы (что важно, к чему стремиться, человек определяется в отношении целей жизни, сфера – «ребенок – общественный взрослый»).

1. Младенчество – ведущая деятельность – общение в непосредственно-эмоциональной форме. Внутри нее формируются ориентировочная и сенсорно-манипулятивные действия. Рост потребностей за счет общения со взрослым. Но к концу первого года потребностей стало больше, но не развивались возможности их удовлетворения. Развитие широкой ориентации ребенка в окружающей среде. Кризис 1-го года. Новообразования – ходьба и первое слово. Разрыв системы «мы». Ребенок автономизировался. Мир стал более доступен и непосредственен. Ребенок открыл для себя предметный мир.

2. Предметно-орудийная деятельность. Освоение физического мира, освоение общественно выработанными способами. Общение стало по поводу предметной деятельности. Взрослые раскрывают для ребенка общественные формы действия с предметом. К концу раннего детства ребенок «сам может все». И теперь он хочет быть равноправным взрослым. Он считает, что стал таким же как и они. Кризис 3-х лет. Для него идеаль-

ной формой становится мир взрослых, но непосредственно в мире взрослых он жить не может.

3. Реальный и идеальный мир ребенка не совпадает. Модель идеального – сюжетно-ролевая игра. В ней происходит ориентация в фундаментальных смыслах человеческой деятельности. Формируется стремление к общественно значимой и общественно оцениваемой деятельности. У ребенка происходит оценка того, что он недостаточно вооружен для полноценной жизни. Нарбатывается учебная мотивация. Ребенок понимает, что ему надо учиться. Он еще маленький.

4. Учебная деятельность. Деятельность направлена на усвоение новых знаний. Происходит формирование интеллектуальных и познавательных сил. По окончании этого периода наступает подростковый кризис, а мир взрослых все еще для него закрыт. Негативное отношение ко взрослым и ребенок уходит в круг сверстников.

5. Подростковый возраст. Интимно-личностное общение. Формирование самосознания, нравственное развитие, планы будущего, самоопределение. Происходит воспроизведение в отношениях между сверстниками тех отношений, которые существуют между взрослыми. Отношения строятся на основе определенных морально-этических норм. Внутри этой деятельности формируются общие взгляды на жизнь, на отношения между людьми, на свое будущее. Благодаря этому возникают новые задачи и мотивы дальнейшей собственной деятельности.

6. Старший школьный возраст. Учебно-профессиональная деятельность. На основе сформировавшихся жизненных смыслов, человек выбирает себе ведущую деятельность. Но разнообразие этих деятельностей обусловлено социальной средой.

У некоторых людей продолжается это движение – рост потребностей, приобретение возможностей (присвоение общественного опыта). Но в зрелом возрасте может наступить этап отдачи обществу своего опыта. Концепцию Эльконина можно рассмотреть в плане Леонтьевского сдвига мотива на цель. Сначала были какие-то мотивационные образования. Затем ставилась определенная цель (достижение инструментальной оснащенности для удовлетворения потребностей), т.е. происходила передача цели мотивационных свойств. Достижение этой цели включало человека в новые социальные отношения, под воздействием которых происходит формиро-

вание мотивационных отношений и т.д. (т.е. сдвиг мотивации к некоторой жизненной цели).

*Механизмы по Вилюнасу.* 1. Мотивационное обуславливание. Передача эмоционального (мотивационного) значения имеющим его воздействием новому содержанию, связанному с этим воздействием в опыте индивида (звук + кролик). Ситуация объединяет эти два предмета.

2. Мотивационное опосредование. Строение воспитательного воздействия: предписание; аргументация (связаны причинно-следственными отношениями). Предписание – указание на предмет и на должное к нему отношение. Аргументация выражает основание предписания. Выбор основания – то, что значимо воспитуемому. Переключение эмоционального отношения на новый предмет (опосредование, сдвиг мотива на цель).

3. Мотивационная фиксация. Способность мотивационного события оставлять следы. Фиксация эмоцией, запечатление инстинктивного опыта (половое запечатление), подражание и эмоциональное заражение (эмоциональное состояние другого не безразлично индивиду).

4. Мотивационная суммация. Полимотивация (жизненная (на основе сложившейся жизненной ситуации) и ситуативная (влияние разных факторов наличной ситуации (К. Левин)).

## **Строение мотивационной сферы и развитие личности**

Вопрос о возможности временного среза мотивационной сферы личности. Как она выглядит?

Важнейший фактор, который определяет мотивацию человека – познавательная активность субъекта по осмыслению жизни и преследуемых в ней целей. Тотальная мотивационная атмосфера непосредственно влияет на развитие потребностей только в первые периоды жизни; в последствии ее воздействия анализируются и взвешиваются, и субъект уже способен противостоять одним влияниям и предпочитать искать другие. Уже сложившиеся побуждения тоже обычно подвергаются интеллектуальной проверке на предмет того, не окажется ли их реализация в итоге безнравственной, не обернется ли потерями и т.д. Основное направление активности субъекта по линии мотивационного самоопределения состоит в интеграции, внутреннем согласовании мотивационной сферы, устранении в ней противоречий, а так же проверке возможности и целесообразности форми-

рующихся жизненных целей. Только прошедшие такую проверку и санкционирование субъектом мотивационные образования становятся подлинными, активностигаемыми мотивами личности. Санкционированные субъектом мотивы выделяются среди других мотивационных образований как нечто предпочитаемое и произвольно поддерживаемое субъектом. Значительная часть его волевой активности составляют именно старания изменить отношение сил в мотивационном поле в пользу санкционированной мотивации, обеспечить ее доминирование над конкурирующими и отвлекающими побуждениями. Формирование этих санкционированных мотивов (по Леонтьеву бы мы сказали, что это ядро личности, которое определяет иерархичность в структуре личности) происходит на основе выбора этих мотивов из безграничного числа таковых предлагаемых нам жизнью (этот выбор так же зависит от ограниченности ресурсов в распоряжении человека). С выбора начинается развитие личности.

Феноменологически мотивационное определение личности существует как бы на двух уровнях: свои страсти; отношение свое к своей страсти (т.е. черты человека могут санкционироваться и осуждаться самим человеком). 1. Кто выбирает? Внутри нас есть некоторая часть, которая как бы возвышается над другими. По Фрейд – это Эго, которое является хозяином психических функций. В целом функция Эго – учитывать с одной стороны страсти, с другой Сверх-Я, с третьей – реальное. 2. Почему необходимо совершать этот выбор? Культурная норма ставит перед человеком цель – стать личностью (т.е. со стороны общества существует ожидание, требования). И требования социума, чтобы главным мотивом человека – был мотив стать личностью. 3. Какие факторы определяют самоопределение личности? А) требование стать личностью имеет некоторое содержание: ты должен быть непротиворечивым, последовательным (а это зависит от культуры); б) учет собственных возможностей (что мне доступно?). При этом возможности могут определяться обществом (кастовое различие). При развитии цивилизации увеличивается возможность выбора, что приводит к большому количеству невротизаций людей. При этом за обществом остается право регламентировать выбор. Выделяются этапы мотивационного самоопределения: 1. Нравственное; 2. Профессиональное; 3. Лично-интимное; 4. Социальное. Как человек выбирает? Не всегда мотивы формируются сознательно. Можно отметить, что предпочтение отдается эмоционально-формирующимся мотивам. Мотивы становятся личностны-

ми после фазы санкционирования. Как правило, в выборах участвуют все проявления жизни человека.

## **Мотивация труда**

### *Трудовая мотивация.*

Трудовое поведение человека определяется взаимодействием внутренних и внешних побудительных сил. Внутренние побудительные силы, имеющие сложную структуру, непосредственно связаны с мотивацией трудового поведения, внешние – опосредованно. К структурным элементам внутренних побудительных сил (собственно к мотивации) относят потребности, интересы, мотивы, желания, стремления, ценности, ценностные ориентации, идеалы. Процесс формирования этих внутренних побудительных сил трудовой деятельности понимают как трудовую мотивацию. Также мотивация труда определяется как стремление работника удовлетворить свои потребности посредством трудовой деятельности.

Считается, что потребность становится внутренним побудителем определенного типа трудового поведения, в случае ее осознания работником в форме интереса, т.е. стремления удовлетворить ее конкретным способом. Под ценностными ориентациями понимаются устойчивые установки на те или иные социальные ценности. Интересы отдельных людей, их потребности, их ценностные ориентации могут существенно различаться и даже вступать в противоречие, быть диаметрально противоположными.

Осознанные в качестве интересов потребности отдельного работника или трудового коллектива проявляются в мотивах трудовой деятельности.

В структуру мотива труда входят: потребность, которую хочет удовлетворить работник; благо, способное удовлетворить эту потребность; трудовое действие, необходимое для получения блага; цена – издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия.

В сфере труда принято выделять следующие основные функции мотивов:

- ориентирующая, нацеливающая работника на определенный вариант поведения;
- смыслообразующая, отражающая смысл поведения работника. Мотив в данном случае показывает значимость такого поведения для человека;



- опосредствующая, обусловленная результатом воздействия на поведение работника как внутренних, так и внешних побуждений, что отражается в мотиве;
- мобилизующая, состоящая в том, что мотив «заставляет» работника собраться, сконцентрироваться для выполнения важных для него видов деятельности;
- оправдательная, отражающая в мотиве поведения отношение работника к общепринятому и установленному образцу поведения, той или иной социальной норме.

Трудовая мотивация – это использование в управлении мотивов, побуждающих человека к активности и повышению производительности труда. Трудовая мотивация включает формирование мотивов в процессе деятельности человека и закрепление их в качестве постоянно действующей доминанты.

Мотивы труда формируются, если:

- в распоряжении общества (или субъекта управления) имеется необходимый набор благ, соответствующий социально-обусловленным потребностям человека;
- для получения этих благ необходимы усилия работника;
- трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности.

Для мотивации труда большое значение имеет оценка вероятности достижения цели (что будет рассмотрено ниже, в концепциях мотивации труда).

Если получить какое-либо благо можно легко без труда, или наоборот, очень трудно, то мотив труда, как правило, не формируется. Работник в этих случаях будет пассивен. При частом повторении таких ситуаций появляется «феномен выученной беспомощности», исключающий трудовую активность.

Отношение человека к трудовым процессам определяется многими мотивами в различных их сочетаниях, которые в совокупности составляют механизм мотивации труда. Он содержит: внутренние мотивы, определяемые предрасположенностью личности к труду (ВМ); внешние положительные мотивы, вызывающие положительную реакцию и побуждающие к

труду (ВПМ), и внешние отрицательные мотивы, вызывающие отрицательную реакцию и как бы принуждающие к труду (ВОМ).

По оценкам исследований социологов [17], предпочтительным является мотивационный комплекс труда, когда  $ВМ > ВМП > ВОМ$ , т.е. предрасположенность личности к труду имеет большую мотивационную значимость, чем побуждение к труду, которое, в свою очередь, более значимо, чем принуждение к труду.

Наиболее неблагоприятен комплекс, в котором  $ВМ < ВПМ < ВОМ$ .

Мотивы трудового поведения изменяются в зависимости от конкретной социально-экономической и политической ситуации, условий и особенностей в развитии коллектива и личности, которые в различные периоды их жизнедеятельности имеют отличия в структуре и приоритетах потребностей и интересов.

*Оплата труда как фактор мотивации.*

Универсальное средство вознаграждения работников за труд – это денежные выплаты. Деньги являются средством достижения различных целей, прямо или косвенно связанных с удовлетворением многих потребностей. Например, согласно иерархии потребностей Маслоу, они удовлетворяют основные потребности выживания и безопасности, а также потребность в самоуважении, престиже, статусе и др. Исследования также показывают, что деньги наиболее привлекательны для определенной группы сотрудников: молодых, напористых, мобильных профессионалов по сравнению с другими группами лиц, которые предпочитают престиж и статус или удобства безопасной жизни.

Заработная плата – это сложившаяся на рынке труда цена, которую работодатель выплачивает работнику в денежной и не денежной, но материальной форме. Оплата труда строится по двухзвенной схеме: общая сумма складывается из фиксированной и переменной частей. Фиксированная часть (примерно 70% от общей суммы) должна минимально удовлетворять запросы работника. Этот минимум задается рынком труда. Переменная часть оплаты за труд (премии, льготы) должна максимально соответствовать количеству и качеству труда. Эта часть предназначена выражать взаимосвязь оплаты с результатами труда, именно она является мотивирующим элементом в структуре заработной платы. Как было показано Ф.Тейлором, размер премии должен составлять не меньше 30% основной

заработной платы. В противном случае, она теряет свою стимулирующую функцию.

Однако повышение заработной платы не приводит автоматически к повышению эффективности и производительности труда. Заработок является мощным стимулом, если он соответствует индивидуальному трудовому вкладу работника. Уравнительное или несправедливое распределение заработков и премий, даже если их размер велик, снижает стимулирующую роль оплаты труда. Справедливость – важный принцип оплаты труда, означающий равенство. «Справедливая заработная плата есть наивысшая заработная плата, которую может постоянно платить предприниматель», – считал Г. Форд. Она должна быть равной при равных должностях, квалификации, опыте, результатах труда.

Иногда деньги могут утрачивать свое стимулирующее влияние не только потому, что человек увлечен самим содержанием труда или на первый план выдвигает вопросы карьеры и социального престижа, есть причины иного свойства. Так, известно, что многократное применение наказания существенно снижает его действие. Такова психологическая закономерность: люди привыкают к негативному воздействию и наказанию и, в конце концов, перестают реагировать на него подобно тому, как ребенок привыкает к побоям. Подобное действие оказывает и материальное вознаграждение. Если человек все время получает материальную награду (например, в виде премии), то со временем она теряет свою мотивационную силу. Материальное вознаграждение будет действовать только тогда как стимул, когда оно будет постоянно увеличиваться.

Низкий эффект материального поощрения может быть вызван и рядом организационных моментов. Например, недоверием рядовых работников к администрации. В силу данной причины люди не хотят работать интенсивнее, опасаясь того, что это чревато повышением трудовых норм, т.е. за те же самые деньги придется работать гораздо больше. Таким образом, при всей стимулирующей мощи денежного вознаграждения оно далеко не всегда достигает ожидаемого эффекта. В итоге, один из, казалось бы, главных компонентов механизма мотивации – материальное вознаграждение за труд – может не оказывать ожидаемого мотивирующего воздействия на персонал организации.

Как отмечает Э. Деси, награды могут быть использованы как способ выразить признание, одобрение и уважение к усилиям человека, но чем

больше они используются как мотиваторы (стимулирующие факторы), тем вероятнее это будет иметь негативные последствия.

#### *Основные концепции мотивации труда.*

Существуют различные концепции мотивации труда, в основе которых лежит анализ факторов, определяющих действие и возможности использования в управлении тех или иных мотивов.

#### *Теория трудовой мотивации Д. МакГрегора.*

Считается, что управление – это искусство строить отношения. Д. МакГрегор разделил две формы этого искусства, с соответствующими теориями. Одна из них базируется на взглядах Тейлора, ее Д. МакГрегор назвал «теорией Х», другая на взглядах Мэйо – «Теория У». По сути, теория мотивации Д. МакГрегора содержит две противоположные теории, поэтому ее называют двухфакторной. Ортодоксальная «теория Х», или как ее называют «метод кнута и пряника», в цивилизованных странах перестает срабатывать даже применительно к работникам физического труда. Сегодня множество западных компаний и США придерживаются «теории У».

В существующей литературе по менеджменту также описана «Теория Z», которую создал, опираясь на теорию Д. МакГрегора, японец У. Оучи. По этой теории каждый работник имеет свободы и работает самостоятельно, без надзора. Такое доверие усиливает убежденность работников в совпадении их индивидуальных целей. Именно этим, по мнению У. Оучи, объясняется высокий уровень коллективизма, лояльности и производительности в японских компаниях.

Основные положения теорий Х, У и Z.

#### ТЕОРИЯ Х:

1. Людям свойственно враждебное чувство неприязни к работе; она не выступает для них мотиватором и если можно, они стараются ее избежать.

2. Людей необходимо принуждать к работе и контролировать их, в том числе – держать под угрозой наказания.

3. Людям стремление ответственности желание, чтобы руководили присуще избежать и им.

4. Люди мотивируются, в основном, экономическими потребностями и будут делать то, что дает им наибольшую экономическую выгоду.

5. Люди исходно пассивны, и их нужно стимулировать, заставлять работать.

### ТЕОРИЯ У:

1. Людям изначально присуща потребность реализовывать умственные и физические усилия для выполнения какой – либо работы.
2. Контроль и угроза – не единственные средства мобилизации усилий. Человеку свойствен также и самоконтроль, и саморуководство.
3. Цели деятельности, а не только вознаграждение мотивируют работу людей.
4. Человеку свойственна потребность в ответственности и инициативе.
5. Само содержание труда и интерес к нему также выступают мотиваторами деятельности.
6. Люди в основном мотивируются социальными потребностями и стремятся проявлять свою индивидуальность.

### ТЕОРИЯ Z:

1. Гарантия занятости и создание обстановки доверительности.
2. Создание атмосферы корпоративной общности, преданности фирме.
3. Необходимость постоянного внимания руководства к исполнителям.
4. Гласность внутрифирменной информации, общность целей и ценностей руководства и рядовых работников.
5. Создание атмосферы общей ответственности.
6. Предоставление возможно большей свободы в выборе средств работы; создание «духа доверия» работнику.
7. Особое внимание к социальным контактам исполнителей по «горизонтали», т.е. к неформальным связям.

### *Содержательные теории мотивации.*

Данные концепции базируются на основании первичных и вторичных потребностей человека, которые служат мотивом его действий. «Человек хочет удовлетворить свои потребности, и, если организация обеспечивает условия для реализации его потребностей, то тем самым он мотивирует деятельность работника определенным образом, в зависимости от того, каковы условия и насколько они согласуются с потребностями человека».

В рамках теорий содержания мотивации анализируются факторы, воздействующие на мотивацию. Упор делается на анализе потребностей и их влияния на мотивацию. Изучается структура потребностей, их содержание, механизм связи потребностей с мотивацией человека к трудовой деятельности, выявляется то, что внутри человека побуждает его к деятельности.

Среди наиболее известных теорий мотивации этой группы первое место принадлежит *теории иерархии потребностей*, разработанной А. Маслоу. Согласно А. Маслоу иерархия потребностей характеризуется следующими основными подходами:

- Люди постоянно ощущают какие-то потребности.
- Люди испытывают определенный набор ярко выраженных потребностей, которые могут быть объединены в отдельные группы.
- Группы потребностей находятся в иерархическом расположении по отношению друг к другу.
- Потребности, если они не удовлетворены, побуждают человека к действиям. Удовлетворенные потребности уже не мотивируют людей.
- Если одна потребность удовлетворяется, то ее место занимает другая неудовлетворенной потребностью.
- Потребности находящиеся ближе к основанию «пирамиды», требуют удовлетворенности в первую очередь.
- Потребности более высокого уровня активнее действуют на человека после того, как, в общем, удовлетворенна потребность более низкого уровня.
- Потребности более высокого уровня могут быть удовлетворены большим числом способов, нежели потребности нижнего уровня.

Теория А. Маслоу внесла важный вклад в понимание того, что лежит в основе стремления людей к работе. Стало понятно, что мотивация людей определяется широким спектром потребностей. Для того чтобы мотивировать конкретного человека, руководитель должен дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности посредством такого образа действия, который способствует достижению целей всей организации.

Методы удовлетворения потребностей высшего уровня:

Социальные потребности: (1) Давать сотрудникам такую работу, которая позволила бы им общаться; (2) Создавать на рабочих местах дух сильной команды; (3) Проводить с подчиненными периодические совещания; (4) Не стараться разрушить возникшие социальные группы, если они не наносят организации реального ущерба; (5) Создавать условия для социальной активности членов организации вне ее рамок.

Потребности в уважении: (1) Предлагать подчиненным более содержательную работу; (2) Обеспечить им положительную обратную связь с

достигнутыми результатами; (3) Высоко оценивать и поощрять достигнутые подчиненными результаты; (4) Привлекать подчиненных к формулировке целей и выработке решений; (5) Делегировать подчиненным дополнительные права и полномочия; (6) Продвигать подчиненных по служебной лестнице; (7) Обеспечить обучение и переподготовку, которая повышает уровень компетентности.

Потребность в самовыражении: (1) Обеспечить подчиненным возможность для обучения и развития, которые позволили бы полностью использовать их потенциал; (2) Давать подчиненным сложную и важную работу, требующую от них полной отдачи; (3) Поощрять и развивать у подчиненных творческие способности.

*Теория мотивации ERG К. Альдерфер.*

Теория мотивации труда, известная как теория ERG (аббревиатура образована из начальных букв трех английских слов: existence – существование, relatedness – отношения с другими людьми, growth – рост), основанная на иерархии потребностей по А. Маслоу, предложена К. Алдерфером. Он исходил из существования трех базовых потребностей: существования, отношений с другими людьми и роста. Эти потребности включающие потребности, о которых говорил А. Маслоу, способна удовлетворить работа.

Потребности, связанные с существованием, – это потребности, от удовлетворения которых зависит выживание индивидуума: потребности в пище, воде, убежище и потребность в физической безопасности. Организации способны удовлетворить эти потребности, обеспечив работников заработной платой, дополнительными льготами, безопасными условиями труда и защитой их права на труд.

Потребность человека в отношениях удовлетворяется его контактами с другими людьми в той мере, в какой эти отношения становятся для него источниками эмоциональной поддержки, уважения, признания и чувства принадлежности к определенной группе. Эти потребности удовлетворяются на работе через отношения с коллегами и руководителями, через семейные и дружеские связи.

Потребность в росте, например потребность в собственном совершенствовании и развитии – это потребности, связанные с личностью человека, с его «Я». Эти потребности удовлетворяются за счет максимально полного использования наших навыков и способностей. Работа способна удовле-

творить потребность человека в росте, если она сопряжена с поиском нестандартных решений, автономна и требует творческого подхода.

Между потребностями, из которых исходит теория ERG, нет иерархической зависимости, все они способны влиять на нас одновременно. Это значит, что удовлетворение потребностей одного рода не ведет автоматически к появлению потребностей более высокого уровня. Однако если удовлетворение потребностей в отношениях с другими людьми или в росте приводит к фрустрации, мы можем вернуться к поведению, удовлетворяющему нашу потребность в существовании. В отличие от А. Маслоу, который считал, что человек будет во что бы то ни стало стремиться к удовлетворению любой из своих потребностей любого уровня, К. Алдерфер исходил из того, что человек, как говорится, махнет на нее рукой и сосредоточится на удовлетворении более жизненно важных нужд.

Состоятельность теорий ERG подтверждается многими экспериментальными исследованиями, кроме того, она и интуитивно тоже кажется верной. Она имеет более непосредственное отношение к мотивации работающего человека, чем теория иерархии потребностей Маслоу.

#### *Двухфакторная теория мотиваций Ф. Герцберга.*

Ф. Герцберг продолжил работу А. Маслоу и создал специфическую содержательную теорию мотивации трудовой деятельности. Проводя исследование в области мотивации на инженерах и бухгалтерях компаний Питтсбурга и его окрестностей, Ф. Герцберг использовал метод критической ситуации. Специалистам задавались два вопроса: 1) Когда Вы испытывали наиболее полное удовлетворение от работы и что его порождало?; 2) Когда Вы относились к работе хуже всего и что породило это отношение? В результате полученных ответов Ф. Герцберг сделал заключение, что удовлетворенность связана с содержанием работы, а неудовлетворенность – с ее контекстом. Факторы, вызывающие удовлетворение Ф. Герцберг назвал мотиваторами, а предотвращающие неудовлетворение – гигиеническими факторами. Гигиенические факторы связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа, а мотиваторы – с самим характером и сущностью работы. Гигиенические факторы: (1) Политика предприятия; (2) Условия работы; (3) Зарплата; (4) Межличностные отношения с начальником и коллегами; (5) Контроль за работой. Мотиваторы: (1) Успех; (2) Продвижение по службе; (3) Ответственность; (4) Признание; (5) Творческий и деловой рост.



Согласно теории Ф. Герцберга, для истинной мотивации у человека должна быть работа, содержание которой связано с определенным напряжением сил. Эта теория утверждает, что если руководители хотят добиться заметного повышения производительности труда, они должны сконцентрироваться на мотиваторах и попытаться изменить содержание труда. Если их волнуют вопросы неудовлетворенности работников, низкой дисциплины, текучести кадров – надо обратить внимание на гигиенические факторы и улучшить внешнюю сторону труда.

Теория Ф. Герцберга сосредоточена на особенностях самой работы, играющих для исполнителя роль мотивирующих факторов. Если потребности-мотиваторы действительно стимулируют человека работать как можно лучше и формируют у него позитивное отношение к своим обязанностям, почему бы не реорганизовать работу таким образом, чтобы оптимизировать удовлетворение этих потребностей? Подобные усилия, получившие название обогащения содержания работы, направлены на то, чтобы расширить участие персонала в планировании, выполнении и оценке работы и дать людям возможность наиболее полно удовлетворить свои потребности, играющие роль мотиваторов. Ф. Герцберг предложил следующие пути обогащения содержания работы.

1. Избавьте работников от излишнего контроля со стороны менеджмента. Этим вы возложите на них большую ответственность за результаты их работы, предоставите им большую автономность и свободу и повысите их авторитет.

2. Там, где это только возможно, рабочие должны создавать не детали, а по возможности завершённые агрегаты или узлы. Подобный подход будет благоприятствовать тому, что рабочие поймут, какое именно место их труд занимает в общем производственном процессе.

3. Регулярно и постоянно снабжайте работников обратной связью о производительности их труда и о качестве работы, но не передавайте информацию через супервизоров, а обращайтесь непосредственно к исполнителям.

4. Настраивайте работников на выполнение новых, нестандартных заданий и на то, чтобы они становились специалистами в решении каких-то конкретных задач или в выполнении определенных операций.

*Теория характеристик работы Дж.Р. Хэкман и Г.Р. Олдхэм.*

Изучение проблем, связанных с обогащением содержания работы, привело к тому, что два психолога задались целью ответить на вопрос, какие именно параметры работы можно обогатить. Дж.Р. Хэкман и Г.Р. Олдхэм разработали теорию мотивации, основанную на изученных ими объективно измеряемых факторах работы, которые коррелируют с удовлетворенностью и трудовой дисциплиной персонала. Концепция Дж.Р. Хакмана и Г.Р. Олдхема определяет оптимальные направления «реорганизации труда», «обогащения труда», или «расширения труда».

Ими была сформулирована модель рабочей мотивации, основанная на ключевых характеристиках работы:

1. Разнообразие умений – та степень, в которой работа требует разнообразных видов активности, подразумевающих использование ряда различных умений и способностей личности. Дж.Р. Хакман и Г.Р. Олдхем считают, что разнообразие умений, которое необходимо для решения игровых задач, является основной причиной привлекательности их для человека; если работа требует от человека разнообразных умений, она будет казаться ему гораздо более значимой, чем это есть на самом деле.

2. Идентифицируемость задания – степень, в которой работа требует завершения целостной и определенной задачи или этапа работы от начала и до конца с видимым результатом.

3. Значимость задания – степень, в которой задание имеет существенное влияние на жизнь или работу других людей как в данной организации, так и во внешнем окружении.

4. Автономность – та степень, в которой работа предоставляет реальную свободу, независимость и возможность действовать по своему усмотрению в планировании работы и в определении способов ее выполнения.

5. Обратная связь – та степень, в которой выполнение рабочих заданий сопровождается получением прямой и ясной информации относительно эффективности работы.

Определения основных психологических состояний:

1. Переживаемая значимость работы – это та степень, в которой работа переживается человеком как значимая, полезная и стоящая.

2. Переживание ответственности за результаты работы – та степень, в которой человек чувствует себя лично причастным к результатам работы и ответственным за них.

3. Знание результатов – степень, в которой человек знает и понимает, насколько эффективно он выполняет работу на всем ее протяжении.

В самом общем виде модель «работает» следующим образом: пять ключевых характеристик работы вызывают три психологических состояния, которые, в свою очередь, приводят к ряду благоприятных для личности и для работы результатов. Связи между характеристиками работы и психологическими состояниями на схеме опосредуются силой потребности индивидуального роста.

Сила потребности индивидуального роста – это степень, в которой человек стремится к достижению результата, к обучению и к личностному развитию. Модель постулирует, что человек переживает положительные эмоции в той степени, в какой он узнает (знание результатов), что он лично (переживание ответственности) хорошо выполнил задание (переживаемая значимость).

Эта самогенерирующаяся мотивация будет наивысшей, если присутствуют все три психологические состояния (например, плохо, если задание вызывает чувство ответственности, но обратной связи нет).

Лица с высокой силой потребности индивидуального роста будут с большей вероятностью переживать психологические состояния при соответствующих характеристиках работы и более положительно реагировать на эти состояния, что выразится в более высоких результатах деятельности.

#### *Процессуальные теории мотивации*

Процессуальные теории мотивации рассматривают мотивацию методом анализа того, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный вид поведения. Процессуальные теории не оспаривают существования потребностей, но считают, что поведение людей определяется не только ими.

#### *Теория ожиданий Врума.*

Она базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является единственно необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться, что выбранный им тип поведения действительно приведет к успеху. Модель ожидания Врума выстроена вокруг таких понятий как валентность, значимость (инструментальность) и ожидание (ее еще называют VIE теория).

Валентность, по Вруму, – это устойчивость предпочтений человека относительно конкретного результата. Если человек равнодушно относит-

ся к результату – валентность равна нулю, если настроен добиваться результата – положительна.

Важной составляющей валентности является значимость (или инструментальность) результата первого уровня для достижения результата второго уровня. Например, лучшее выполнение работы (результат первого уровня) может рассматриваться как средство для продвижения по службе (результат второго уровня).

Другая переменная мотивационного процесса, по Вруму, – это ожидание. Если значимость связывает результаты первого и второго уровней, то ожидание определяет связь между усилиями и результатами первого уровня. Ожидание в теории Врума представляет собой вероятность с которой некоторое действие или усилие приведет к определенному результату первого уровня. Схематически модель мотивации, по Вруму, выглядит следующим образом: ожидания того, что усилия дадут желаемый результат; ожидания того, что результаты повлекут за собой ожидаемое вознаграждение; ожидаемая ценность вознаграждения.

Если работник считает, что вероятность адекватного вознаграждения за достигнутые результаты достаточно мала, его мотивация будет слабой. Также она будет слабой, если человек уверен, что его результаты будут вознаграждены, но при разумной затрате сил ему этих результатов не достичь. Мотивация трудовой деятельности будет ослабевать и в том случае, если ценность получаемого вознаграждения для человека не слишком велика. Например, вместо получения большей степени уважения и признания его заслуг, работник получает прибавку к зарплате.

Следовательно, для усиления трудовой мотивации, руководство организации должно сопоставить предлагаемое вознаграждение с потребностями работников и привести их в соответствие. Вознаграждение необходимо давать только за эффективную работу.

Экспериментальные исследования подтверждают теорию ожиданий.

*Теория справедливости.*

Эта теория существует почти столько же, сколько и мотивационная теория ожидания и ее разработку приписывают Дж.Ст. Адамсу. Теория справедливости показывает, что в основе трудового поведения человека и получении от этого удовлетворения лежит стремление к справедливой оценке его со стороны руководства и коллег. Когда человек чувствует, что отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям не соот-

ветствует соотношению у других людей, выполняющих аналогичную работу, возникает несправедливость. У человека, считающего, что его коллега получил за такую же работу большее вознаграждение, возникает психологическое напряжение. В этом случае он может либо начать работать менее интенсивно, либо стремиться повысить вознаграждение. Считающие, что им переплачивают, будут поддерживать интенсивность труда на прежнем уровне или увеличат ее. Справедливость возникает, в ситуации, когда:

$$\begin{aligned} & \text{Отдача, полученная одним работником} = \\ & \text{Вклад этого работника} \\ & = \text{Отдача, полученная другим работником} \\ & \text{Вклад другого работника} \end{aligned}$$

Понятно, что оценка трудового вклада и полученной отдачи в отношении себя и других людей основана на субъективных представлениях человека. Умозаключение человека может соответствовать, а может и не соответствовать представлению других об этом отношении или тому, что имеет место в действительности. При несоответствии собственных представлений об отношении «вклад-отдача» с представлениями других о том же отношении, человек будет прилагать все усилия, чтобы восстановить справедливость. «Жажда» восстановить справедливость используется как объяснение трудовой мотивации. Сила мотивации такого рода находится в прямой зависимости от ощущения существующей несправедливости. Адамс считает, что для восстановления справедливости человек может изменить свой вклад в получаемую отдачу, умышленно исказить их, бросить работу, пытаться влиять на других людей или изменить их.

В этом случае не рекомендуется сохранять в тайне суммы зарплат сотрудников, так как это может вызвать подозрения в несправедливости там, где ее нет на самом деле, и организация рискует потерять положительное мотивационное воздействие роста зарплаты, связанное с продвижением по службе.

#### *Модель Портера – Лоулера.*

А. Портером и Э. Лоулером разработана комплексная процессуальная теория мотивации, включающая элементы теории ожиданий Врума и теории справедливости Адамса. Согласно этой теории результаты трудовой деятельности зависят от приложенных усилий сотрудника, его способностей и осознания им своей роли. Уровень приложенных усилий определя-

ется ценностью вознаграждения и степенью уверенности в справедливости вознаграждения.

Достижение требуемого уровня результативности может повлечь за собой: (1) внутреннее вознаграждение (чувство удовлетворения от выполненной работы, чувство компетентности и самоуважения); (2) Внешнее вознаграждение (похвала руководителя, премия, продвижение по службе).

Таким образом, результаты труда зависят от: затраченных усилий (которые определяются ожидаемой ценностью вознаграждения и ожидаемой справедливостью вознаграждения); способностей и особенностей человека; осознания своей роли в процессе труда.

С точки зрения А.Портера и Э. Лоулера высокая результативность является причиной полного удовлетворения, а не следствием его, т.е. результативный труд ведет к удовлетворению.

Модель А. Портера – Э. Лоулера внесла большой вклад в понимание мотивации. Во-первых, она показала, что мотивация не является простым элементом в цепи причинно-следственных связей, во-вторых, эта модель показывает важность объединения таких понятий как усилия, способности, результаты, вознаграждения, удовлетворение и восприятие в рамках единой, взаимосвязанной системы.

#### *Теория постановки целей.*

Э. Лок считает, что основной источник нашей мотивации к труду можно охарактеризовать с точки зрения достижения какой-либо конкретной цели. Цель зависит от того, что мы намерены делать в ближайшем будущем.

Постановка конкретных производственных целей, достижение которых требует немалых усилий, может мотивировать и направлять поведение человека, настраивать на более эффективный труд. Исследования показывают, что люди, имеющие определенные цели, работают лучше тех, кто их не имеет. Конкретные цели – более сильные мотиваторы, нежели цели общего характера, а трудно достижимые цели – более сильные мотиваторы, нежели те цели, которых можно достичь без особого труда.

Если рассматривать цели как факторы мотивации, то они должны: быть однозначными; быть измеримыми; поддаваться оценке; иметь конкретные сроки достижения; быть реальными; быть контролируемыми; пользоваться поддержкой всего коллектива; рассматривать потенциальные стимулы; концентрировать внимание на возможности повышения эф-

фективности деятельности. Важный аспект теории Э. Лока – индивидуальная приверженность поставленным целям, определяемая тем, насколько решительно мы настроены на их достижение.

На приверженность цели оказывают влияние три группы факторов: внешние, интерактивные и внутренние. К числу внешних факторов относятся люди, наделенные властью, влияние товарищей и вознаграждение, получаемое извне. Доказано, что возможность опереться на любого человека, имеющего определенный авторитет, например на собственного босса, становится побудительным мотивом, усиливающим приверженность цели. Приверженность цели возрастает, когда этот пользующийся авторитетом человек физически присутствует, когда он оказывает поддержку и пользуется доверием. Ее усиливают также и такие факторы, как увеличение заработной платы и давление со стороны товарищей.

К интерактивным факторам, влияющим на нашу готовность добиваться поставленных целей, относятся соперничество и возможность участвовать в постановке. Показано, что эти факторы побуждают людей ставить перед собой более трудно достижимые цели и прикладывать больше усилий для их достижения. К числу внутренних когнитивных факторов, облегчающих приверженность целям, относятся те вознаграждения, которые мы получаем от самих себя, и наши ожидания успеха. Когда ожидания успеха идут на убыль, готовность достичь поставленной цели снижается.

На приверженность цели влияют и другие факторы личного и ситуативного характера, в том числе потребность в достижениях, выносливость, агрессивность и склонность к соперничеству, успешность в достижении трудных целей, высокая самооценка и внутренний локус контроля.

Справедливость теории постановки целей подтверждена результатами многочисленных исследований. Показано, что постановка целей оказывает заметное позитивное влияние на результативность труда персонала. Общий вывод таков: мотивационный эффект постановки целей максимален для легких заданий и минимален – для более сложных. Это утверждение справедливо для самых разных организаций, видов деятельности и заданий. Теория постановки целей имеет также высокую научную валидность и большое практическое значение.

#### *Цикл высокопроизводительного труда.*

Изучение теории постановки целей привело к созданию более полной теории мотивации труда и удовлетворенности работой. В этой теории,

представляющей собой уточнение и продолжение теории постановки целей, большая роль отводится когнитивным факторам и учитывается взаимосвязь мотивации и удовлетворенности. Концептуально эта модель, названная циклом высокопроизводительного труда, более сложна, чем теория постановки целей.

Цикл начинается с требований, предъявляемых работой, со связанных с нею целей и требующих решения проблем. Это теория постановки целей, согласно которой цели являются для работников побудительными мотивами улучшения их производственных показателей. Помимо тех целей, которые мы ставим перед собой сами, может возникнуть необходимость решать сложные задачи, поставленные перед нами руководством (менеджерами или супервизорами) или связанный с участием (вместе с руководством) в принятии решений, с коллегами или ролевыми моделями. Какими бы ни были источники этих конкретных, достижимых или трудных, целей, они автоматически не приводят к улучшению производственных показателей. Они, скорее, усиливают мотивацию труда. Наличие трудных целей, достижение которых требует напряжения, само по себе еще не гарантия высокой результативности труда, но они приведут к ней, если присутствуют дополнительные факторы – так называемые модераторы.

Модераторы влияют на силу взаимосвязи целей и качество труда. Конкретные и непростые цели усилят мотивацию и приведут к более высоким производственным показателям, если у работников: достаточно высок уровень способности выполнить задачу; есть приверженность цели; есть обратная связь и информация о том, как они приближаются к цели; высокая самоэффективность или высокий уровень ожиданий, связанных с тем, чтобы работать хорошо; если задание не слишком трудно.

Если принять, что есть достаточно трудные цели и задачи и все вышеперечисленные модераторы, то можно переходить ко второй стадии цикла, т. е. к тому, насколько активно цели влияют на работу. Их влияние проявляется через механизмы-медиаторы, которые называются универсальными стратегиями выполнения заданий и необходимы для завершения задания. К числу этих стратегий относятся направление нашего внимания, усилия, которые мы согласны прилагать, а также наша готовность работать и сверхурочно.

Если есть сочетание всех этих факторов: трудных задач, требующих решения; модераторов, облегчающих работу персонала; и стратегий-



медиаторов, «переводящих» цели на язык конкретных действий, тогда и результативность труда персонала будет высока. Вознаграждения, которые должны последовать за достижением поставленных целей, могут играть роль побудительных мотивов, способствующих поддержанию трудовой активности на высоком уровне. Вознаграждения могут быть получены извне в виде повышения заработной платы, продвижения по службе или в какой-либо иной форме, свидетельствующей о признании организацией заслуг своих работников; вознаграждения могут быть также и внутренними: те награды, которые человек вручает себе сам, например в виде удовлетворенности, которую приносит достигнутый успех, уверенности в своих силах и гордости за собственную состоятельность. Существуют и такие безусловные вознаграждения, которые вытекают из самого факта наличия работы, в том числе различные дополнительные выплаты (сверх прямой заработной платы), уверенность в завтрашнем дне и социализация с коллегами.

Если внешние и внутренние вознаграждения как следствия хорошего исполнения служебных обязанностей дают человеку возможность удовлетворить свои потребности и если они соответствуют его ценностям, он будет вполне удовлетворен работой. Если вознаграждения не дают ему такой возможности, он будет разочарован и неудовлетворен. Высокая удовлетворенность ведет к большей преданности организации и к готовности принять новые, цели и новые вызовы, что свидетельствует о циклическом характере модели высокопроизводительного труда. Высокая удовлетворенность скорее является результатом высокопроизводительного труда, нежели ее причиной. Иными словами, сначала – результативный труд. Познанное чувство удовлетворенности работой связано с будущей результативностью труда не напрямую, а зависит от того, насколько сильно человек привязан к организации, и от его готовности трудиться ради достижения новых целей.

#### *Теория трудовых инвестиций.*

Чем больше усилий человек прилагает к своей работе, чем более она является для него стимулирующим и привлекательным фактором, тем выше результативность деятельности и удовлетворенность ею. Иначе говоря, чем более человек вкладывает самого себя в труд, тем он не только результативнее, но и мотивированнее. Функцией инвестирования являются не только результаты труда, но именно удовлетворенность от него. Невоз-

можно считают представители этого подхода, добиться высокой мотивации без значительных личных усилий в работу самой личности.

Одним из следствий этого вывода является важное положение данной теории, подтвержденное исследованиями: результативность и удовлетворенность тем больше, чем выше исполнители расценивают величину своего вклада в общий результат совместной деятельности. Если они чувствуют зримый и существенный вклад их личных усилий в общее дело, то это повышает их отдачу, и их удовлетворенность и мотивацию. Кроме того, чем выше человек расценивает уже достигнутые общие результаты в качестве обеспеченных за счет его деятельности, тем выше его мотивация, тем в большей степени он считает себя обязанным интенсивно и эффективно работать дальше. Иначе говоря, мотивированность и интенсивность труда есть прямая функция от так называемых накопленных инвестиций, от всей суммы усилий, вложенных человеком в работу организации.

Теория инвестиций имеет существенное практическое значение для организации управления, для деятельности руководителя. Она показывает, что именно величина инвестирования подчиненными своего труда в достижении корпоративных целей является одним из сильных мотивирующих факторов, содействует повышению общей эффективности организации. Следовательно, можно и нужно повышать меру субъективных инвестиций, а через это влиять на повышение результативности деятельности организации.

Одним из перспективных направлений реализации данного положения являются методы партисипативного управления.

#### *Концепция партисипативного управления.*

Концепция партисипативного управления исходит из того, что если человек в организации заинтересованно принимает участие в различной внутриорганизационной деятельности, то он тем самым, получая от этого удовлетворения, работает с большей отдачей лучше и более производительно. Во-первых, считается, что партисипативное управление, открывает работнику доступ к принятию решения по поводу вопросов, связанных с его функционированием в организации, мотивирует человека к лучшему выполнению своей работы. Во-вторых, партисипативное управление не только способствует тому, что работник лучше справляется со своей работой, но и приводит к большей отдаче, большему вкладу отдельного работника в жизнь организации, т. е., происходит более полное задействование потенциала человеческих ресурсов организации.

Если по поводу первого аспекта влияния партисипативного управления на человека можно сказать, что она непосредственно относится к процессу мотивации человека на лучшее выполнение своей работы, то второй аспект существенно выходит за рамки мотивационного аспекта использования человеческого потенциала организации. Первоначально распространение партисипативного управления связывалось только с улучшением мотивации работников. В последнее же время партисипативное управление все более связывается с улучшением использования всего потенциала человеческих ресурсов организации. Поэтому концепцию партисипативного управления уже нельзя связать только с процессом мотивации, а следует рассматривать как один из общих подходов к управлению человеком в организации.

Партисипативное управление может быть реализовано по следующим направлениям:

1. Работник получает право самостоятельно принимать решения по поводу того, как им осуществлять свою деятельность.

2. Работники могут привлекаться к принятию решения по поводу выполняемой ими работы. То есть, говоря иначе, работник привлекается к постановке целей, которые ему предстоит достигать, определению задач, которые ему придется решать.

3. Работникам дается право контроля за качеством, и количеством осуществляемого ими труда и соответственно устанавливается ответственность за конечный результат.

4. Партисипативное управление предполагает широкое участие работников в рационализаторской деятельности, в вынесении предложений по совершенствованию их собственной работы и работы организации в целом, а также ее отдельных подразделений.

5. Предоставления работникам права на формирования рабочих групп из тех членов организации, с которыми им хотелось бы работать вместе.

В реальной практике все эти направления осуществления партисипативного управления обычно используются в определенной комбинации, так как они тесно связаны друг с другом, и очень хорошо дополняют друг друга. Более того, именно в комбинации друг с другом эти отдельные направления могут эффективно проявить себя, и именно отдельные устоявшиеся комбинации этих направлений используются как конкретные формы партисипативного управления. Наиболее наглядным примером этого яв-

ляются кружки качества, широко используемые в управлении японскими фирмами.

Идеи партисипативного управления могут быть соотнесены с идеями теорий мотивации, опирающихся на анализ потребностей человека. Участие в принятии решения постановки целей и в их последующей реализации способствует удовлетворению потребности достижения. Аналогично более широкое участие в решении вопросов жизни организации способствует удовлетворению потребностей в самореализации и самоутверждении. Определенная связь имеется между партисипативным управлением и теорией ожидания, так как участие в принятии решения делает для работника более реальным и ясным, что ему ожидать в качестве результата своей деятельности и каково может быть вознаграждение за его деятельность.

#### *Другие теории мотивации труда.*

Вышеперечисленные концепции можно дополнить еще некоторыми взглядами на проблему мотивации труда. Так, с точки зрения английских консультантов по управлению М. Вудкока и Д. Френсиса, факторами влияющими на мотивацию являются:

1. Рабочая среда. Обстановка, в которой осуществляется работа, оказывает сильное влияние на состояние работника и отношение к работе, поэтому организации стоит вкладывать время и ресурсы на создание обстановки, благоприятной для работников.

2. Вознаграждение. Включает в себя кроме зарплаты другие выплаты, выходные и дополнительные выгоды, такие как жилье, личное медицинское страхование, страхование жизни и от несчастных случаев, персональные автомобили, оплаченное питание, возможности для развлечения и др.

3. Безопасность. Люди боятся остаться без работы, утратить свое положение или потерять уважение, которое испытывают к ним другие. Людям хочется иметь чувство безопасности, которое они испытывают в группе, которое они имеют при уверенности в завтрашнем дне, при наличии работы.

4. Личное развитие и рост. Обратная связь с работой неотделима от развития людей, она может быть сильнейшим мотиватором для еще больших достижений. Оказание помощи личному развитию работников – один из наиболее эффективных способов увеличения вклада людей в работу организации.

5. Чувство причастности. Люди хотят чувствовать себя частью организации. Это осуществляется путем доведения информации до служащих и путем коммуникаций (обмена мнениями, суждениями, взглядами работников).

6. Интерес и вызов. Большинство людей ищет работы, содержащей вызов, требующей мастерства и не слишком простой. Само содержание работы может взбодрить работников. Даже явно исполнительские виды деятельности можно перестроить так, чтобы они приносили большее удовлетворение.

По показаниям исследований факторы, описанные в пунктах 1,2,3, действуют как демотиваторы, если работник не удовлетворен ими. Их относят к регуляторам мотивации. Пункты 4,5,6 представляют факторы, увеличивающие заинтересованность и обеспечивающие крупные достижения организациям. Их относят к главным мотиваторам.

В основе теории усиления, лежат разработки Б. Скиннера, чьи разработки по поведению были применены для мотивации служащих. Согласно теории Б. Скиннера, поведение людей обусловлено результатом их действия в подобной ситуации в прошлом. Его подход заключается в том, что служащие извлекают уроки из опыта предыдущей работы, стараются выполнять те задания, которые ведут к желаемому результату, и избегать тех же заданий, которые приводят к нежелательному итогу.

Указанная теория базируется на простой модели, состоящей всего из следующих шагов: (1) стимулы; (2) поведение; (3) последствия; (4) будущее поведение. В данной модели добровольное поведение служащих в конкретной ситуации или в ответ на конкретные действия или события. Если результат положительный, служащий склонен к повторению своего поведения в подобной ситуации в будущем. Если же результат отрицательный, служащий будет избегать подобных стимулов или будет вести себя в будущем иначе.

Согласно теории потребности в достижениях Д. Мак-Клелланда, люди, наделенные ярко выраженной потребностью в достижениях, получают огромное удовлетворение от деятельности, направленной на достижение определенной цели, и у них достаточно оснований для безупречного исполнения любой работы. Д. Мак-Клелланд сделал вывод о том, что экономический рост организаций и обществ может быть соотнесен с уровнем потребности в достижениях, демонстрируемым персоналом и гражданами.

Исследования, выполненные Д. Мак-Клелландом, выявили три основные характеристики, присущие людям с ярко выраженным стремлением к достижениям.

1. Предпочитают работать в таких условиях, которые позволяют им при решении разнообразных проблем брать ответственность на себя.

2. Проявляют склонность к заранее «просчитанному» риску и ставят перед собой реальные и достижимые цели.

3. Постоянно нуждаются в признании своих заслуг и в обратной связи, ибо им необходимо знать, насколько хорошо они работают.

*Ш. Ричи и П. Мартин* в ходе своего исследования выделили 12 основных мотивационных факторов, влияющих на эффективность труда:

1. Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении; желание иметь работу с хорошим набором льгот и надбавок. Данная потребность выявляет тенденцию к изменению в процессе трудовой жизни; увеличение трат обуславливает повышение значения этой потребности (например, наличие долгов, возникновение новых семейных обязательств, дополнительные или тяжелые финансовые обязательства).

2. Потребность в хороших условиях работы и комфортной окружающей обстановке.

3. Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах своей работы, потребность в снижении неопределенности и установлении правил и директив выполнения работы. (Мерило потребности в руководстве и определенности; потребность, которая может служить индикатором стресса или беспокойства и которая может возрасти или падать, когда человек сталкивается с серьезными изменениями в своей личной жизни или на работе.)

4. Потребность в социальных контактах: общение с широким кругом людей, легкая степень доверительности, тесных связей с коллегами. (Это показатель стремления работать с другими людьми, который не следует путать с тем, насколько хорошо человек относится к своим коллегам. Этот фактор может иметь очень низкое значение, тем не менее человек может быть достаточно социально адаптированным.)

5. Потребность формировать и поддерживать долгосрочные стабильные взаимоотношения, малое число коллег по работе, значительная степень близости взаимоотношений, доверительности. (Потребность в более тесных контактах с другими. Как и в случае с фактором 4, низкое его зна-

чение не свидетельствует о слабой социальной адаптации и отсутствии социальных навыков.)

6. Потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума. (Этот показатель указывает на симпатии к другим и хорошие социальные взаимоотношения, это потребность личности во внимании со стороны других людей, желание чувствовать собственную значимость.)

7. Потребность ставить для себя дерзновенные сложные цели и достигать их; это показатель потребности следовать поставленным целям и быть самомотивированным. (Показатель стремления намечать и завоевывать сложные, многообещающие рубежи.)

8. Потребность во влиятельности и власти, стремление руководить другими; настойчивое стремление к конкуренции и влиятельности. (Это – показатель конкурентной напористости, поскольку предусматривает обязательное сравнение с другими людьми и оказание на них влияния.)

9. Потребность в разнообразии, переменах и стимуляции; стремление избегать руганы (скуки). (Указывает тенденцию всегда находиться в состоянии приподнятости, готовности к действиям, любви к переменам и стимуляции.)

10. Потребность быть креативным, анализирующим, думающим работником, открытым для новых идей. (Этот показатель свидетельствует о тенденции к проявлению пытливости, любопытства и нетривиального мышления. Но идеи, которые вносит и к которым стремится данный индивидуум, не обязательно будут правильными или приемлемыми.)

11. Потребность в совершенствовании, росте и развитии как личности. (Показатель желания самостоятельности, независимости и самосовершенствования.)

12. Потребность в ощущении востребованности в интересной общественно полезной работе. (Это показатель потребности в работе, наполненной смыслом и значением, с элементом общественной полезности.)

### *Мотивация труда в России*

Разница в мотивации труда в России и на Западе обусловлена тем, что основной мотив труда у работников российских предприятий – это деньги. Люди думают о том, как им выжить в сегодняшних условиях, а не о будущем. Французские работники, например, не имеют таких проблем, и размер заработной платы – это не главный вопрос. Главное для них – интерес

к самой работе и перспективам, которые она открывает, насколько эта работа обеспечит им уважение в обществе. Здесь имеет место подтверждение концепции Маслоу: не удовлетворив, в достаточной мере, первичные потребности, люди не могут стремиться к удовлетворению вторичных. А что касается отнесения денег к мотиву труда, то это не мотив, а стимул.

По мнению отечественных исследователей, труд, для большей части наших граждан, – несомненная высшая ценность, для другой – наказание и принуждение. Баланс между этими позициями определяет могущество государства или его беспомощность. Труд требует предельного напряжения воли работника. Волевое усилие, считают исследователи, возбуждается только очень сильной мотивацией, базирующейся на мощнейших нравственных ценностях. Кроме того, даже если мотивация выстроена, ее приходится изменять каждые 25-30 лет из-за совершенствования средств и предметов труда, прихода на производство новых поколений работников. Именно использование новых моделей трудовой мотивации дает преимущества западным производителям перед Россией, где устаревшая модель мотивации к труду эксплуатируется без изменений много лет.

Функция мотивации включает два аспекта – инструментальный, заключающийся в принуждении подчиненных выполнять предписанные им обязанности, и социально – психологический, относящийся к устранению напряжений и конфликтов, мешающих трудовому процессу и его активизации. В зависимости от соотношения между этими аспектами в организации выделяют 4 типа организационного климата:

1) активно-личностный, сочетающий заботу о развитии и самореализации личности с высокой требовательностью и подчинением деятельности сотрудников интересам организации;

2) пассивно-безличностный, характеризующийся низкой требовательностью и безразличием к личности сотрудника;

3) пассивно-личностный, базируется на интенсивном использовании социоэмоционального компонента при недостаточном учете инструментального.

4) активно-безличностный, при котором предоставляются значительные стимулы и предъявляются жесткие требования, а проявление индивидуальности не поощряется.

Мотивация сотрудников к труду, исходя из рассмотренной концепции, неразрывно связана с развитием организационного климата от пас-



сивно-безличного типа к активно-личностному, способствующему наиболее полной реализации возможностей сотрудника.

Согласно А. Батьковскому и С. Полякову, изучение приемов мотивации специалистов около двух десятков российских предприятий позволило сделать вывод, что даже не владеющие теорией руководители стараются не создавать в компаниях пассивно-безличностный организационный климат. Однако, большинство фирм, сформировав пассивно-личностный или активно-безличностный климат, отказались от дальнейшего совершенствования методов мотивации.

Пассивно-личностный климат характерен для значительной части предприятий, образованных на базе бывших государственных научных учреждений, а новые предприятия предпочитают активно-безличностный климат. Руководители таких компаний, обеспечив высокий начальный уровень заработной платы, требуют полной отдачи от сотрудников, сурово карая их за ошибки и сведя к минимуму социоэмоциональный компонент.

Активно-личностный организационный климат является наиболее предпочтительным для успешного функционирования организации. Пока он малохарактерен для российских предприятий, но поиск методов мотивации, обеспечивающих создание такого климата, уже ведется.

Методы мотивации в России имеют ряд особенностей. Многие российские менеджеры строят систему мотивации труда только на изменении окладов сотрудников, поэтому дефицит финансовых ресурсов сводит результаты их деятельности на «нет». Другие стимулы остаются недооцененными. Еще одна особенность заключается в том, что ограниченное применение находит зарубежный опыт мотивации наиболее значимых сотрудников компании посредством их участия в собственности.

Следует отметить также, что различные предприятия, в силу разнообразия социально-экономических условий и субъективности целей деятельности, избирательно определяют стратегии мотивации труда. Многие европейские фирмы проводят как стратегию принуждения к труду, так и стратегию сочетания побуждения и принуждения к труду. Фирмы Японии предпочитают стратегию сочетания предрасположенности и побуждения. Предприятия бывшего СССР, проводили стратегию сочетания предрасположенности к труду и принуждения. В сегодняшней России наблюдается тенденция выбора предприятиями стратегии сочетания предрасположенности, побуждения и принуждения к труду.

Также огромное значение для нематериального стимулирования труда играет гибкая система льгот для работников. Основными мотивирующими льготами здесь являются: более свободный режим работы, дружелюбное, честное и доверительное отношение к работнику со стороны руководства, признание его ценности для компании; предоставления творческой свободы при выполнении заданий; возмещение фирмой некоторых затрат работника, связанные с личными нуждами, оплата коммунальных расходов; бесплатное питание и проезд; оформление личных поездок как командировок.

В исследовании И.Г. Шеломенцевой были выявлены основные мотивирующие факторы труда торговых работников. В порядке уменьшения значимости: уровень заработной платы, отношения в коллективе, условия труда (режим работы, интенсивность, социально-гигиенические условия), отношения руководителя к подчиненным, уверенность в постоянстве работы (надежность, безопасность), четкое определение функций, прав и обязанностей, успешный процесс продаж.

И.Г. Шеломенцева отмечает, что, практически все руководители торговых предприятий главным и единственным мотивирующим фактором видят повышение уровня заработной платы. Всем остальным факторам организационной реальности значение не придается, и они носят скорее демотивирующий характер. Это – плохое отношение со стороны руководства (грубость, жесткая публичная критика, самоустранение в конфликтных ситуациях и др.), несоблюдение условий труда (нефиксированный рабочий график, несоответствие температуры в торговых залах температуре комфорта и т.д.), отсутствие четкого представления о своих фактических правах и обязанностях и не выполнение своих обязанностей руководством и др. Так как удовлетворенность трудом, а, следовательно, и высокая трудовая активность, зависит от наличия на предприятии комплексной системы мотивации и ее соответствия личностной системе мотивации работника, приходит к выводу И.Г. Шеломенцева данные результаты могут объяснять низкую производительность труда и высокую текучесть кадров на торговых предприятиях.

Опрос 3.000 человек в апреле 2007 года в России показал наиболее важные факторы отрицательной мотивации на работе:

- 1) Уважительное отношение сослуживцев и начальников (грубое и неэтичное поведение больше всего демотивирует).
- 2) Низкая оценка результатов труда.

- 3) Монотонность функций.
- 4) Низкий корпоративный дух.
- 5) Отказ в пересмотре зарплаты чаще одного раза в год.

## **Психология психических состояний**

*Психические состояния* – целостная характеристика психической деятельности на определенном отрезке времени, детерминированная:

- 1) предшествующей, наличной и ожидаемой ситуациями;
- 2) набором актуализированных свойств личности;
- 3) предшествующим психосоматическим состоянием;
- 4) потребностями, стремлениями и желаниями;
- 5) возможностями (проявившимися способностями и скрытым потенциалом);
- 6) объективным воздействием и субъективным восприятием ситуации.

Проблема психических состояний впервые поставлена в отечественной психологии Н.Д.Левитовым (О психических состояниях человека. М., 1964.)

Примеры психических состояний: агрессивность, апатия, азарт, волнение, бодрость, усталость, интерес, терпение, сонливость, лень, удовлетворенность, страдание, ответственность (долг), доверие, совестливость, сочувствие (сострадание), открытость, откровение.

Характеристики психических состояний:

- 1) Эмоциональные (модальные);
- 2) Активационные (отражают интенсивность психических процессов);
- 3) Тонические (ресурс сил);
- 4) Тензионные (степень напряжения);
- 5) Временные (продолжительность, устойчивость: от секунды до нескольких лет);
- 6) Полярность (благоприятные – неблагоприятные; положительные – отрицательные).

Классификация психических состояний:

- 1) Нейтральные (спокойствие, безразличие, уверенность);
- 2) Активационные (возбуждение – апатия);

3) Тонические: (а) эмоциональные (аффект, паника, настроение, стресс, депрессия, счастье и др.), (б) функциональные (оптимальные и неблагоприятные),

(в) психофизиологические (сон, бодрствование, боль, гипноз);

Боль – психическое состояние, возникающее в результате сверхсильных или разрушительных воздействий на организм при угрозе его существованию или целостности. Бодрствование – поведенческое проявление активности нервной системы или функционального состояния человека в условиях реализации той или иной деятельности. Сон – периодическое функциональное состояние с угнетением осознаваемой психической деятельности. Гипноз – особое психофизиологическое состояние, возникающее под влиянием направленного психологического воздействия (гипнотического внушения). Значительное повышение восприимчивости к внушению сочетается в гипнозе с резким понижением чувствительности к действию других факторов.

4) тензионные (напряженность, расслабленность – зажатость). Возникают при повышенной нагрузке, при выходе за пределы комфортной зоны; при препятствии на пути удовлетворения потребностей, при физической и психической травме, тревоге, лишении условий.

Функции психических состояний:

1) Интегративная (интегрируют процессы и свойства личности для обеспечения протекания деятельности);

2) Адаптивная (установление соответствия между актуализированными потребностями человека и его возможностями и ресурсами с учетом конкретных условий существования, особенностей деятельности и поведения.);

3) Информационная;

4) Энергетическая;

5) Оценочная;

6) Антиципирующая;

7) Настраивающая;

8) Побуждающая;

9) Уравновешивающая.

Непрерывность состояний – отсутствие резко выраженных переходов из одного состояния в другое.

*Функциональные состояния* определяют эффективность деятельности человека.

*Оптимальные функциональные состояния*: оптимальная работоспособность, готовность к действию, операционная напряженность. Высокая и стабильная продуктивность, работа выполняется легко и быстро без напряжения, внимание сосредоточено, психические и моторные функции активизированы; заинтересованность делом и целеустремленность.

*Неблагоприятные функциональные состояния*: ухудшение показателей выполняемой деятельности или опасное перенапряжение сил человека.

Виды:

*Утомление* естественное истощение сил в результате интенсивной продолжительной работы, сигнал о необходимости отдыха. Физическое, умственное, сенсорное, двигательное, позотоническое и др. Физиологический дискомфорт, раздражительность, апатичность, ухудшение внимания, желание отдохнуть. Циклы: компенсируемое – некомпенсируемое – состояние срыва; острое – хроническое переутомление.

*Монотония* – из-за однообразной работы, стереотипных действий, содержательной бедности заданий. Способствуют: отсутствие разнообразия в обстановке, однообразный шум, приглушенная освещенность. Снижается тонус и активация – сонливость, апатия, скука. Возникают *автоматизмы*. Итог: травмы, аварии, несчастные случаи. Или возникает *состояние пресыщения* – активное эмоциональное неприятие скучной работы, которое разряжается в аффективной форме.

*Стресс* – работа организма в режиме сверх затрат. *Физиологический стресс* вызывают физические воздействия: сильный шум, высокая температура воздуха, яркие вспышки света, вибрация и т. п.

Среди факторов, детерминирующих развитие и возникновение состояний, выделяют пять групп явлений, определяющих их возникновение и развитие:

- мотивация – то, ради чего выполняется деятельность. Чем интенсивнее, значимее мотивы, тем выше уровень функционального состояния. От направленности и интенсивности мотивов зависит качественное своеобразие функционального состояния, на котором будет реализовываться конкретная деятельность;

- содержание труда, характер задания, степень сложности предъявляют требования к формированию определенного функционального состояния, определяют уровень активации;
- величина сенсорной нагрузки. К сенсорной нагрузке относят не только факторы, непосредственно связанные с деятельностью, но и окружающую обстановку. Она может изменяться от сенсорного пресыщения до сенсорной депривации;
- исходный фоновый уровень, т. е. след от предшествующей деятельности;
- индивидуальные особенности субъекта, такие как сила, уравновешенность, лабильность нервных процессов. Определяют специфику и развитие функциональных состояний. В частности, монотонная работа по-разному влияет на лиц с разной силой нервной системы.

Регуляция и саморегуляции психических и функциональных состояний.

Диагностика психических и функциональных состояний.

*Обеспечение оптимальной работоспособности.*

В основу разработанной нами программы (см. Зоткин Н.В. Обеспечение оптимальной работоспособности как способ повышения психического благополучия личности // Психология здоровья: психологическое благополучие личности: Материалы межвузовской научно-практической конференции. М.: Изд-во УРАО, 2005. С. 81-84.) легли выделенные С.А. Шапкиным и Л.Г. Дикой феномены деятельности, функционального состояния и личности субъекта, которые могут выступать как структурные компоненты адаптации и психического благополучия личности. Первый, активационный компонент, связан с органическими и функциональными затратами; основу второго, когнитивного компонента, составляют перестройки в когнитивных системах деятельности; третий, эмоциональный компонент, определяется динамикой эмоциональных переживаний; четвертый составляют мотивационно-волевые процессы, которые обеспечивают координацию всех остальных компонентов.

Подбор методик основывался на выводе о том, что оптимальная работоспособность зависит от высокой мотивации, способности к адаптации и способности выдерживать эмоциональные (психологические) и физические нагрузки. Методики отбирались из большого количества описанных в литературе по критериям эффективности, простоты выполнения и минимального времени выполнения. Оценка соответствия критериям также ос-

новывалась на данных из литературных источников (в основном, на утверждении авторов об экспериментальном или эмпирическом подтверждении их эффективности).

Программа обеспечения оптимальной работоспособности включает следующие методики.

Для активации интеллектуальной (когнитивной) сферы используется методика «Интеллектуальной саморегуляции» С.Е. Злочевского. Перед сном суммируются результаты дневной интеллектуальной и практической работы и производится планирование содержания, объема и порядка выполнения работы на следующий день (время выполнения 1-2 минуты).

Для активации на физическом и физиологическом уровне используются методики «Восстановления рабочего тонуса мышц» Ф. Перлза и дыхательные упражнения (время выполнения от 1 до 5 минут).

Инструкция дается в соответствии с оригинальным текстом Ф. Перлза: «Зевание и потягивание восстанавливают рабочий тонус мышц. Чтобы увидеть зевание и потягивание в наиболее благоприятной форме, понаблюдайте за кошкой, когда она просыпается после полуденной жары. Она вытягивает спину, насколько возможно растягивает лапы, освобождает нижнюю челюсть, и при этом все время наполняет себя воздухом. Наполнившись до максимального объема, она дает себе «сдуться», как воздушному шару – и готова к новым делам. Выработайте привычку зевать и потягиваться при каждой возможности. Возьмите кошку за образец. Начните зевок, дайте нижней челюсти опуститься, как будто она совсем падает. Наберите воздуха, как будто нужно наполнить не только легкие, а все тело. Дайте свободу рукам, распустите локти, отведите назад плечи насколько возможно. На вершине напряжения и вдоха отпустите себя и дайте всем напряжениям, которые вы создали, расслабиться».

Дыхательное «бодрящее» упражнение – каждый час несколько раз повторить медленный вдох и резкий выдох – и «восстанавливающее» упражнение: на счет шесть – вдох, на шесть – задержка дыхания, на шесть – выдох (время счета постепенно удлиняется при последующих выполнениях).

Для активации эмоциональной сферы и общего физического тонуса устраиваются перерывы в работе с использованием бодрой, активной музыки с любимой мелодией, воспроизводимой аудиотехникой или мысленно, с обязательным отвлечением от работы (время выполнения от 2 до 5 минут).

Дополнением к данной методике было предварительное (3-5 минутное) расслабление с инструкцией: «Взгляд чуть выше горизонта, погружение в себя и расслабление; расслабить мышцы и дать свободу мыслям».

Для активации эмоционально-мотивационной сферы использовались упражнения из тренинга счастья Р. Дэвидсона и Р. Холдена. Первое – улыбаться себе в зеркало по 1-2 минуте перед работой (с бодростью) и после работы (с удовлетворением); улыбка должна быть неподдельной, когда загораются глаза и ощущается (желательно) прилив счастья. Второе – каждый день делиться хорошими новостями с коллегами и окружающими – не менее 10 минут в день в совокупности. Третье – планировать и устраивать себе каждый день маленький праздник или удовольствие, вне зависимости от того, заслужен он или нет. Предварительно пишется список удовольствий, состоящий из 25 пунктов, который становится основой действий в третьем упражнении.

Программа применяется в комплексе всех названных методик и занимает около 30-40 минут в день потраченных на себя.

Для предотвращения появления мотивации нежелания выполнять программу (в силу ограниченности времени или из-за стремления невыполнять малозначимые для них требования) участникам предлагалось делать не упражнения, а выработать привычки. В этом случае акцент смещался с обязательных сознательных усилий по выполнению заданий на обыденные автоматические (слабоосознаваемые) действия. Это позволяет участникам обойти собственное сопротивление, связанное с негативным отношением к долженствованию. Программа предназначена для самостоятельного освоения и проведения при ежедневном контроле (самоконтроле) в течение двух-трех недель. Необходимым средством контроля и самоконтроля является (рефлексивный) субъективный отчет испытуемых о результатах освоения программы. Такой отчет одновременно обладает для участников эффектом самовнушения, усиливая положительные отношения к освоенным заданиям программы.

### **Определение, функции и условия возникновения эмоций.**

#### **Возможные основания классификации эмоций**

Говоря о переживаниях человека употребляют два термина: эмоции и чувства. В широком смысле слова – это синонимы, в узком – под *эмоциями*



понимают переживание отношений, возникающие в данный момент. Эмоции обычно носят ситуативно-оценочный характер. *Чувства* более устойчивы и более длительны.

Эмоции – один из наиболее древних по происхождению психических процессов и состояний. Простейшая эмоциональная реакция – удовольствие – неудовольствие.

*Эмоции* связаны с определением потребностью (на основе прошлого опыта и других психических образований) полезности – вредности и значимости ситуации или воздействующих факторов. Эмоции выражают эту оценку и активизируют организм к действию.

Слово эмоция произошло (как и «мотивация») от французского глагола «*motiver*», означающего «приводить в движение».

Ситуацию или воздействующий стимул оценивают потребности (актуальные, доминирующие) с привлечением прошлого опыта, установок, склонностей, стремлений и др.

После установления смысла ситуации она оценивается с т.зр. полезности – вредности и значимости – незначимости. В головном мозге, согласно Ле Ду (1996), *амигдала* является «эмоциональным компьютером», который производит анализ поступающей информации, например, о человеческих лицах, и оценку ситуации с т.зр. ее значимости.

Внутренняя регуляция деятельности: эмоциональная и волевая. Они тесно связаны между собой. *Н.Я. Грот*: взаимосвязь психических процессов. Психический цикл – модель психического действия. Четыре стадии: 1) объективное восприятие – ощущение. 2) субъективное восприятие – чувствование. 3) субъективная деятельность – стремление. 4) объективная деятельность – движение. ОВ = стимул. ОД = реакция. СВ = эмоция. СД = воля. Эмоции обеспечивают принятие объекта, а воля готовность к действию.

*Б. Спиноза*. Любая вещь стремится прибывать в своем существовании (развиваться). В стремлении быть заключается подлинная сущность вещи. «Душа» – сознание, «тело» – организм. Душа стремится быть и сознает свое стремление, имея ясные или смутные идеи. Стремление души быть – воля. Когда стремление души и тела едины, то это – влечение. Если оно осознается, то это – желание. Аффект – состояния тела и идеи этих состояний, которые увеличивают или уменьшают способность тела к действию (и способность души к мышлению). Аффект – пассивное состояние, через которое душа переходит к большему или меньшему совершенству. Аффект –

телесное непроизвольное состояние, связанное с возможностью управлять собой. Выделение простых аффектов: удовольствие, неудовольствие, желание. «Чувствуем влечение к чему-то из-за того, что считаем добром то, к чему чувствуем влечение». Осознание аффектов – возможность управления поведением.

*Определение эмоций.* Рубинштейн: эмоция – психическое отражение актуального состояния потребностей. Эмоция – субъективный эквивалент потребности. Леонтьев: мотив – предмет потребности и предмет деятельности. Функции мотива: побуждение и образование смысла. Смысл – представленность в сознании отношения мотива к цели. Эмоция – психическая представленность смысла. Психоанализ: это ключ к познанию мотивов.

*Различные аспекты изучения эмоций. (1) эмоциональное явление.* Впервые психическое явление описывалось с помощью интроспекции психологии сознания. Вундт: элементарные эмоции – чувства, сложные эмоции – аффекты. В качестве явления он рассматривает элементы сознания: объективные и субъективные. Простое впечатление, связанное с объектом – объективный элемент. Любая эмоция связана с определенным предметом – предметность. Эмоция всегда – отношение к чему-то, это тесная связь с познавательной сферой. Субъективный элемент – переживание, подчеркивает приспособительный характер эмоций. Основная функция: синтез объективных элементов. Чистое ощущение – свойство объекта. Чувства задают целостность ощущения, т.е. эмоция связана с мотивом. Критерии различения чувств: удовольствие – неудовольствие, возбуждение – успокоение, напряжение – разрядка. Более сложные эмоциональные явления – аффекты (процессы). Признак аффекта – продолжение во времени. Качество аффекта: преемственность чувств, их последовательность, обладающая целостностью. Аффект – форма течения чувств, которые связаны с изменением в протекании представлений. Сартр: эмоция как феномен. Феномен = описание + объяснение = «непосредственное понимание». Феномен – то, что само себя объясняет. Человек существует в нескольких мирах. В социальном поведении – в рациональном мире (возможность умозаключать). Мир эмоций архаичен («магический мир»). «Пережить эмоцию – внезапно перейти из мира рационального в мир магический. Это регрессия сознания в иной способ существования». Эмоция – это феномен, ее непосредственное переживание является конечным результатом. Если у человека крите-

рий эмоциональной оценки единственный, то он живет в мире магии. Возможность анализа эмоций: отделение эмоциональной оценки от свойств объекта.

(2) *эмоциональное состояние*. Приспособительное значение эмоциональных состояний. Их ситуативность. Их телесное выражение.

(3) *эмоциональный процесс*. Теория Джемса – Ланге. Наблюдение объекта – телесные периферические изменения – их осознание – эмоция. Физиология: не периферические, а центральные изменения. Это физиологический смысл эмоций. Психологический смысл: Клапаред. Уточнил теорию Джеймса-Ланге. Есть первичные оценки (чувства, которые следуют сразу же за наблюдением). Эмоция может не возникать, а чувственная оценка необходима, она обеспечивает приспособление к ситуации. Эмоция как конечный результат может разрушить деятельность. Исследования: Шектен, 60е годы. Испытуемые участвовали в испытании лекарства, которое как бы вызывает эмоцию (на самом деле – на 10-15 минут повышают общую телесную активность). Нужно определить, какую эмоцию вызывает препарат. В каждой группе помощник экспериментатора задает образец для понимания телесных изменений.

*Эмоциональный процесс включает три основных компонента:*

1) *Эмоциональное возбуждение*, которое осуществляет энергетическую мобилизацию организма, когда происходит событие, имеющее значение для человека. Пример: Резкий, громкий звук. Происходит нарастание возбудимости, скорости и интенсивности протекания психических, моторных и вегетативных процессов.

К числу произвольных вегетативных реакций, возникающих в связи с эмоциональными переживаниями, относятся изменение работы сердечно-сосудистой системы (частоты сердечных сокращений, частота пульса, кровяного давления, расширение и сужение просвета сосудов, гормонального и химического состава крови), дыхательного аппарата (частоты и глубины дыхания, его ритма), температуры тела, работы потовых, слюнных и других желез внешней секреции, работы желез внутренней секреции (гипофиза, щитовидной, поджелудочной и других желез), изменение уровня тонического напряжения мышц, электрического сопротивления кожи, температуры кожи и т.д. Эмоциональные состояния находят свое отражение в ЭЭГ в изменении соотношения основных ритмов: дельта, тета, альфа и бета.

*Адреналин* – гормон из группы катехоламинов, секретруется мозговым веществом надпочечников при возбуждении симпатического отдела автономной нервной системы, особенно под влиянием эмоций: когда человек испытывает страх, гнев или сталкивается со стрессовой ситуацией. Оказывает действие, сходное со стимулированием симпатического отдела автономной н.с.: например, увеличивает частоту и силу сердечных сокращений, повышает кровяное давление и количество глюкозы в крови, необходимой для энергетических затрат во время интенсивной мышечной, умственной деятельности, т.е. адреналин мобилизует силы организма в те моменты, когда возникает угроза жизни, в связи с чем У.Кеннон назвал адреналин «гормоном борьбы и бегства».

Изменения величины электрического сопротивления кожи (*кожно-гальваническая реакция*) показывают величину эмоционального напряжения человека, а также связанного с этим общего уровня возбуждения. Изменения сопротивления кожи, непосредственно регулируемые периферической нервной системой, в значительной степени отражают возбуждение на корковом уровне. Низкому электрическому сопротивлению кожи соответствует высокий уровень коркового возбуждения, тогда как рост сопротивления свидетельствует о снижении уровня возбуждения коры. КГР рассматривается как вегетативный компонент ориентировочной реакции, оборонительных, эмоциональных и других реакций организма, связанных с симпатической иннервацией и представляет собой непосредственный эффект активности потовых желез. КГР можно регистрировать с любого участка кожи, но лучше всего – с пальцев и кистей рук, подошв ног. Пример: Полиграф – детектор лжи.

Непроизвольная, неуправляемая вегетативная реакция организма имеет характерное внешнее выражение. Переживая то или иное сильное чувство, человек краснеет или бледнеет, глубоко и часто (или поверхностно и редко) дышит. Кроме того, у него могут возникать неприятные ощущения в подложечной области, сухость во рту и т.д.

(1) Во время ярости повышается уровень норадреналина и адреналина в крови, учащается ритм сердца, перераспределяется кровоток в пользу мышц и головного мозга, расширяются зрачки и т.д. Человек готов к интенсивной физической деятельности, необходимой для выживания.

(2) Человек ждет сообщения об исходе операции и радостно вздыхает при известии об удачном исходе.

Эмоциональное возбуждение может принять форму *эмоционального напряжения*, которое возникает во всех случаях, когда имеется сильное стремление к определенным действиям, но эта тенденция блокируется. Например, в ситуациях, которые вызывают страх, но исключают бегство; вызывают гнев, но делают невозможным его выражение; возбуждают желания, но препятствуют их осуществлению; вызывают радость, но требуют сохранения серьезности.

## 2) *Знак эмоции.*

*Положительная эмоция* – событие оценивается как позитивное, *отрицательная эмоция* – как негативная. Положительная эмоция побуждает к действиям по поддержке позитивного события; отрицательная – побуждает к действиям по устранению контакта с негативным событием.

Если эмоция побуждает к действию, поступкам, высказываниям, увеличивает напряжение сил, «готовы горы свернуть» – она называется *астенической*. Радость, ненависть, гнев.

Астеническая эмоция ведет к пассивности, подавленности или расслаблению. Уход в себя. Это горе, тоска, разочарование, грусть.

Существуют эмоции, способные быть разными: «От страха ноги подкашиваются». Или: «Гарун бежал быстрее лани, быстрее чем заяц от орла».

Люди принадлежащие к так называемому *коронарному типу «А»* имеют тенденцию реагировать по симпатическому типу с учащением частоты сердечных сокращений и ростом артериального давления. Лица *типа «Б»* – по парасимпатическому – снижение частоты сердечных сокращений и артериального давления. Стресс «льва» и «кролика».

Концепция поведенческого фактора риска (тип А) была предложена кардиологами М. Фридманом и Р. Розенманом (1959). Под типом А понимаются поведенческие черты личности, которой свойственна длительная борьба за достижение цели при значительном сопротивлении извне. Эта личность никогда не отказывается от стремления достичь желаемого, несмотря на интенсивность борьбы и многократные поражения. Таким людям свойственно чувство дефицита времени, стремление к соперничеству, враждебность, сильная вовлеченность в различные виды деятельности, напряженность и нетерпеливость. Они быстро ходят и быстро едят, сопровождают свою речь энергичной жестикуляцией. Лица с поведением типа А обладают повышенной зависимостью от общественного мнения, постоянно сравнивают свои достижения с достижениями других, демонстрируя

при этом тенденцию к использованию завышенных и нечетко определенных критериев оценки. Поведение типа А является фактором риска ишемической болезни сердца.

Лица с поведением типа А обладают повышенной зависимостью от общественного мнения, постоянно сравнивают свои достижения с достижениями других, демонстрируя при этом тенденцию к использованию завышенных и нечетко определенных критериев оценки. Это приводит их к вовлечению в постоянную борьбу за успех, а также к развитию хронического ощущения дефицита времени.

Для личности типа А характерна высокая потребность в достижениях, честолюбие, соревновательное поведение во всех областях жизни (учеба, работа, отдых, любовь), нетерпимость и тенденция к агрессии в случаях фрустрации, более высокая предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям. *Поведение типа А* характеризуется как энергичное, соревновательное, нетерпеливое и враждебное поведение. Это может проявляться в агрессивной манере вождения автомобиля, громкой речи, повышенной работоспособности, легко возникающих вспышках гнева, резкой мимике. У лиц с таким поведением примерно в 2,5 раза выше риск инфаркта миокарда по сравнению с теми, у кого отсутствуют эти черты поведения. *Поведение типа В* – образ жизни, приводящий к риску возникновения заболеваний желудочно-кишечного тракта.

Позитивные эмоции в большей степени сопровождаются активацией левого полушария мозга, негативные – правого. Индивидуальные особенности асимметрии активации мозга являются устойчивыми во времени и представляют собой прогностический фактор индивидуального аффективного стиля, включающего реактивность в отношении эмоционально-положительных и эмоционально-отрицательных событий, темперамент, преобладающий фон настроения, иммунные функции.

### 3) *Степень контроля эмоций.*

Эмоции поддаются волевой регуляции, но их трудно вызвать по собственному желанию. При сильном возбуждении степень контроля различна. Страх, гнев, радость – контроль есть. Паника, ужас, бешенство, экстаз, полное отчаяние, аффект – контроль отсутствует.

Эмоции человека различаются степенью осознанности. Конфликт между осознанными и неосознанными эмоциями чаще всего лежит в основе неврозов.

Важную роль играют эмоции в этиологии психических и психосоматических заболеваний.

*Качества эмоций и чувств.*

1) Протекание эмоций и чувств характеризуется динамикой (возникновение – нарастание – кульминация – угасание) и фазовостью. Фазу напряжения сменяет фаза разрешения. Напряжение – насколько обстоятельства оцениваются как сопутствующие или препятствующие. После удовлетворения потребности наступает разрешение.

2) Полярность (Двойственность /амбивалентность) эмоциональных отношений проявляется в существовании противоречивых чувств или в единстве или одновременно. Одновременность наличия двух чувств: любить и ненавидеть; эмоции и чувства: родители любят детей, но в зависимости от ситуации проявляют разные эмоции; эмоции на фоне одного настроения.

3) Генерализация. Положительное и отрицательное отношение к человеку включает то, что он делает и что его окружает.

4) Заразительность эмоций, возникает при таких ситуациях, которые не вызвали бы у нас эмоции, если бы не было окружающих нас людей, испытывающих определенную эмоцию. (1) сначала у одного человека, затем у других, наличие группы усиливает заразительность эмоции. (2) когда эмоция овладевает нами, хотя сама ситуация нас не затрагивает.

*Эмоциогенные ситуации* возникают при избыточной мотивации по отношению к реальным приспособительным возможностям организма. Ситуации отличает новизна, необычность и внезапность. *Новизна* – любые новые ситуации эмоциогенны. Новые они тогда, когда человек совсем не подготовлен к встрече с ними, возникающее возбуждение может разрядиться лишь в виде эмоциональных реакций, при повторении ситуаций новизна исчезает. *Необычность* – такие ситуации, которые даже при повторении всегда будут новыми, потому что на них нет «хороших» ответов (исчезновение опоры, сильный шум, яркая вспышка света, холодная вода). *Внезапность* – человек не прогнозирует появление какого-либо раздражителя. Могут быть применимы и к внутренним ситуациям и мыслям. *Избыточная мотивация* перед совершением действия – волнение. Проходит когда человек начал действовать. Уменьшение при включении в какое-либо действие, может после деятельности и при совместной в группе.

Совокупность образов, прямо или случайно связанных с ситуацией, породившей сильное эмоциональное переживание, образует в памяти прочный аффективный комплекс, актуализация одного из элементов которого влечет, даже против воли человека, актуализацию всех других элементов (К.Г. Юнг, А.Р. Лурия).

*Развитие эмоций.*

С.Л. Рубинштейн выделял три ступени развития эмоций:

1) Элементарные чувствования как проявление органической аффективной чувствительности. Играют роль общего эмоционального фона или компонента более сложных чувств. Первая ступень – появление элементарных чувствований. Маленький ребенок: голод – плач, холодно – плач и т.п. Здесь проявление генерализованной реакции. У взрослых – необусловленное настроение (органическая обусловленность).

2) Разнообразные предметные чувства в виде специфических эмоциональных процессов и состояний. Вторая ступень – предметная обусловленность эмоций. Человек знает к чему именно он испытывает эмоциональное отношение.

3) Обобщенные мировоззренческие чувства органически включенные в личность.

Например – чувство патриотизма: включает не только предмет конкретный, но и предмет обобщенный. Отношение к большому классу предметов и одновременно более глубокое проникновение, детализация. (Мировоззрение обуславливает мотивы поступков.)

*Базальные* (фундаментальные, первичные, базисные, основные) *эмоции* – врожденные эмоции, на базе которых развиваются более сложные социально детерминированные эмоциональные явления. Большинство списков базальных эмоций включает от 3 до 10 эмоций (напр.: радость, печаль, страх, гнев, удивление, отвращение). Базальные эмоции возникают при стимуляции различных подкорковых зон мозга.

*Параметры эмоций:* Оценка (положительная, отрицательная); Направление (вовнутрь, вовне); Устойчивость (длительная, кратковременная); Причинность (интернальная, экстернальная).

*Категории эмоций:* Удовольствие – неудовольствие, Одобрение – неодобрение, Привязанность – отчуждение, Удивление.



### *Экспрессия эмоций и чувств.*

Экспрессивные реакции являются внешним проявлением эмоций и чувств. Мимический, пантомимический, вегетативный и речевой компоненты.

*Функции эмоций.* 1) оценка. Эмоциональный критерий оценки – функция от вероятности ожидаемого события. Функция образования аффективных следов, их совокупность – аффективная память. Она накапливается. Предвосхищение ожидаемого события часто его структурирует. Эмоциональное подкрепление: собственная оценка текущих событий. Следообразование: собственная оценка прошлых событий. Структурирование: предвосхищение будущих событий.

2) побуждение и организация. Функция мотивации. Эмоции мобилизуют организм к действию – функции не специфической активации организма. Организация: синтезирование впечатлений. Функция эвристики. Функция смыслообразования. Эмоция организует или разрушает деятельность.

3) экспрессия – коммуникация невербального общения. Уровни выражения: а) природный организм: эмоция как сигнал. Б) социальный индивид: эмоция как знак. Шлосберг: шкала внешних выражений эмоций. В) личность: эмоция как символ. Непосредственное понимание субъектом собственной личностной проблемы. Юнг: чем сильнее эмоция, тем ближе она к архетипу. Это материал для анализа.

4) Подкрепляющая функцию (П.В.Симонов). Эмоции принимают самое непосредственное участие в процессах обучения и памяти. Значимые события, вызывающие эмоциональные реакции, быстрее и надолго запечатлеваются в памяти.

5) Переключательная функция эмоций (П.В. Симонов) особенно ярко обнаруживается при конкуренции мотивов, в результате которой определяется доминирующая потребность, как, в экстремальных условиях может возникнуть борьба между естественным для человека инстинктом самосохранения и социальной потребностью следовать определенной этической норме, она переживается в форме борьбы между страхом и чувством долга, страхом и стыдом. Переключение происходит на более эмоциогенный объект.

6) Компенсаторная (замещающая) (П.В. Симонов) проявляется в том, что в экстренных ситуациях эмоция переключает физиологическую активность на аварийный режим работы. Сопровождается психологической пе-

рестройкой: реагирование осуществляется на более широкий круг значимых сигналов, соответствие или несоответствие которых реальной действительности выявляется лишь позже, по мере сопоставления с этой действительностью (при пожаре передвигаются необычайно тяжелые предметы, необычные прыжки, бег от хищника) При повышенной опасности мы реагируем и на другие признаки среды на неосознаваемом уровне, которые оцениваем позднее.

*Основные закономерности эмоциональной жизни:*

1. Ее непрерывность – человек постоянно что-то чувствует.
2. Потенциальная осознаваемость эмоций – человек способен осознать то, что он чувствует. Основой осознания эмоций является умение держать в фокусе внимания не только события и физические ощущения, но и свое душевное состояние. Эта особенность человека фактически положена Фрицем Перлзом в основу гештальттерапии.
3. Выражаемость эмоций – человек способен выразить то, что он чувствует в понятной для окружающих форме. Основой этой способности является наличие богатого эмоционального словаря. У современного человека активный запас эмоциональных категорий речи резко снижен из-за редкого их использования. Ценность открытого спонтанного выражения чувств особенно акцентируется в гуманистической психотерапии.
4. Управляемость эмоций – «миф о неуправляемости эмоций» связан с тем, что они осознаются многими только при их очень большой интенсивности, когда контролировать их уже практически невозможно.
5. Реципрокное соотношение телесного и психологического компонентов эмоций – чем меньше эмоция представлена и переработана на психологическом уровне в виде осознаваемых чувств гнева, печали, тревоги и т.д., тем сильнее звучит ее телесный компонент в виде сердцебиений, пототделения, одышки, мышечных зажимов, подчас ведущих к выраженным болевым ощущениям.
6. Суммирование эмоционального напряжения во времени – эмоциональное напряжение накапливается при отсутствии адекватной разрядки через основание эмоций, их выражение, а возможно, и реальные жизненные изменения. Тогда хроническая неудовлетворенность жизнью, накопившееся раздражение, давно подавляемая тревога сигнализируют о себе в нейтральных ситуациях головными болями, ночными сердцебиениями, не-

адекватными и непропорциональными ситуации эмоциональными реакциями по типу взрыва.

*Основание классификации.* 1) отражаемый предмет. 2) функция. 3) уровень развития.

(1) Аффекты и эмоции. Если аффект переживается в самой ситуации, то эмоции могут быть и вне ее. Примеры собственно эмоций: тревожность. Рубинштейн. Три уровня эмоций: 1) «беспредметные» – состояние субъекта. 2) предметные – большинство эмоций. 3) обобщенные эмоции, связанные с мышлением.

(2) Выделение эмоций, которые выполняют функцию приспособления в ситуации. Эмоции модифицируют ситуацию в соответствии с базовой потребностью, чтобы в ней можно было действовать. Эмоции – Базовые потребности. Чувства – Конкретные условия их удовлетворения. Критерий: первичная оценка ситуации. Клапаред: чувства адаптивны, эмоции могут быть неадаптивными. Липер: эмоция выполняет функцию мотива (побуждение). Мотивы: физиологические и эмоциональные (отличаются по связи с познавательной сферой). Эмоциональные процессы отделены от перцептивных, но сходны с ними по функции.

(3) Леонтьев. Три класса эмоциональных процессов: 1) аффекты. 2) собственно эмоции. 3) чувства. Сюда можно добавить еще переживания.

*Переживание* – 1) Любое испытываемое человеком эмоционально окрашенное состояние и явление действительности, представленное в его сознании и выступающее для него как событие его собственной жизни.

2) Наличие стремлений, желаний и хотений, представляющих в индивидуальном сознании процесс выбора субъектом мотивов и целей его деятельности и тем самым способствующих осознанию отношения личности к происходящим в ее жизни событиям.

3) Форма активности, возникающая при невозможности достижения человеком ведущих мотивов его жизни, крушении идеалов и ценностей и проявляющаяся в преобразовании его психологического мира, направленном на переосмысление своего существования. Переживание позволяет человеку в критической жизненной ситуации перенести тяжелые события, обрести благодаря переоценке ценностей осмысленность существования.

*Катарсис* – эмоциональное потрясение, состояние внутреннего очищения, возникающее в результате особо острого переживания за кого-либо.

При относительной стабильности и частом проявлении говорят об *эмоциональных чертах* личности. Тревожность. Враждебность. Влюбчивость. Апатичность. Депрессивность. Страстность.

### **Теории эмоций в зарубежной психологии**

*Декарт. Рационалистическое учение о страстях.* Природа страстей двойственна: они включают телесный компонент и мысль о предмете. Телесное начало придает страстям произвольный характер, а связь с мыслью позволяет управлять и воспитывать страсти. Причиной страстей является движение духов, под влиянием которых в теле происходят большие физиологические изменения (описание телесных, физиологических проявлений страстей). Источник страстей – воздействия внешних предметов. Чувства предметны, в этом их главная особенность. *Первичные и вторичные страсти.* Первичные: появляются в душе при соединении с телом: удивление, желание, любовь, ненависть, радость, печаль. Их назначение – сигнализировать душе, что полезно телу, а что вредно. Все прочие страсти являются видами первичных и образуются при жизни. *Значение страстей:* обеспечение единства души и тела (приучают душу желать признанного природой полезным). Недостатки: но страсти не всегда правильно отражают пользу для тела, увеличивают значительность добра и зла, связанные с этими вещами, отсюда неадекватное рвение.

*Задача воспитания страстей:* разум (адекватная оценка предметов) и воля (возможность отделить мысль о предмете от движения животных духов, возникших от этого предмета и связать их с другой мыслью о нем). Воля может не подчиниться страсти и не допустить движений, к которым страсть располагает тело.

*Спиноза. Панпсихизм.* Душу имеет каждое явление. Два начала физическое и психическое сосуществуют (две грани одного и того же). В душе два вида образований: а) идеи – образы вещей (познавательные образы) – то что отражает внешнюю действительность; б) аффекты – состояния тела, которые увеличивают или уменьшают способность самого тела к действию, благоприятствует ей или ограничивают ее, а вместе с тем и идею этих состояний. Порядок активных и пассивных состояний нашего тела по своей природе совместен с порядком активных и пассивных состояний души. *Три первичных аффекта:* удовольствие (радость) – состояние через кото-

рое душа приходит к большему совершенству; неудовольствие (печаль) – состояние, через которое душа переходит к меньшему совершенству; желание – выражает нашу мотивацию, влечение с сознанием его. Из удовольствия следует желание сохранить это состояние. Из неудовольствия – избавиться. Аффекты относятся и к душе и к телу: удовольствие – приятность и веселость, неудовольствие – боль и меланхолия.

*Попытки описать конкретные аффекты:* Любовь – удовольствие, сопровождаемое идеей внешней причины (ненависть – аналогично). Вокруг любви и ненависти разворачивается много других событий. Один из механизмов дальнейшего развития любви и ненависти – механизм сопереживания (другу приятно и мне приятно – вторичное переключение на того, кто доставляет удовольствие предмету нашей ненависти). Любовь и ненависть порождает желание (кто кого любит, тот стремится сделать ему добро). Если любовь не разделяется – порождается неудовольствие – ищутся его причины – если в другом, то ненависть. Эмоции возникают на основе ассоциаций – почтальон принес хорошее известие, более симпатичен, чем горькую весть. Так шаг за шагом раскрывает возникновение эмоций. Если причина удовольствия – Я – гордость. Стыд – антипатия к себе. Т.е. два механизма: причинная и ассоциативная. Человек бессилён в укрощении или ограничении аффектов – рабство. Аффект может быть уничтожен только противоположным и более сильным аффектом. Аффект, причина которого, перед нами в наличности, сильнее, чем если бы причина была воображаемой. Этот способ познания эмоций – описательный. Но попытка выделить динамику развития эмоций. *Когнитивисты.* 1. Двухфакторная теория Шехтера. Эмоция определяется физиологическими (ВНС) и когнитивными компонентами, связанными между собой. Физиологический компонент выполняет энергетическую функцию, а когнитивный придает эмоциональную окраску (содержание), направленность. Экспериментальная проверка: 3 экспериментальные группы, одна контрольная. 1й группе – вводился адреналин и сообщалось, что возможны побочные явления в виде учащения сердцебиения, жара и т.д. – это информированная группа. 2й группе – адреналин, но сообщалось, что никаких побочных эффектов не будет – неинформированная группа. 3й группе – адреналин + сообщались не соответствующие действительности подробности – это ложноинформированная группа. Контрольная группа получала физ.раствор без комментариев. После чего появлялся некий товарищ, который демонстрировал два разноmodalных типа поведения

– эйфорию и ярость. Результат. 2я и 3я группы заражались его состоянием, остальные – не давали никакой реакции.

2. Когнитивная модель эмоций Арнольд. Оценка ситуации с точки зрения ее полезности или опасности. Перцепция -> оценка возможных последствий воспринимаемой ситуации для субъекта -> оценка принимает форму эмоционального отношения, переживаемого как поведенческая тенденция к избеганию или стремлению -> само действие: стремление или избегание. Эту схему процесса когнитивной оценки ситуации уточнил и экспериментально обосновал Лазарус. Лазарус исследовал овладение стрессовыми или угрожающими ситуациями. Испытуемым демонстрировались фильмы неприятного содержания. Наблюдались два типа реакций: 1) Отрицание: «Чего бояться – это же просто фильм» 2) Интеллектуальная реакция – установка на отстраненное наблюдение. В качестве индикатора эмоционального уровня испытуемых регистрировалось КГР. По сравнению с неподготовленной группой (их не предупредили, что гадость покажут), группа, у которой было время выработать определенную модель восприятия 1 или 2 – показала заметно более низкие нейровегетативные реакции (особенно 2). 3. Теория когнитивного диссонанса Фестингера. Когнитивный диссонанс – негативное состояние, которое возникает если по крайней мере два представления («знания») не могут быть согласованы друг с другом. Эта самая невозможность согласования и порождает мотивацию к уничтожению или редукации возникшего диссонанса.

*Ассоцианисты.* (Ах) Детерминирующая тенденция – бессознательный принцип, который направляет сознательный процесс по заранее заданному руслу к решению задачи. И детерминирующая тенденция и сознательные процессы, ею направляемые, оказались непредставимы в терминах ощущений и образов. Для этих смутных ускользающих содержаний сознания Аху пришлось ввести термин «сознанность», а испытуемые научились описывать свое состояние в терминах ненаглядных переживаний сознания. Отношения между мотивами определяются складывающимися связями деятельности субъекта, их опосредованиями, и поэтому являются релятивными. Смыслообразующие мотивы занимают более высокое положение, даже если не обладают прямой аффектогенностью. Являясь ведущим в жизни личности, мотив для субъекта оставался «за кадром» – и со стороны осознания и со стороны своей аффектогенности.

*Вундт* как и всякий структуралист, искал инварианты психического, его извращения привели к выделению двух видов далее неразложимых «психических элементов», сочетающихся в более сложные образования – это ощущения и чувства. Чувства дополняют ощущения и все когнитивные процессы, все, что человек отражает, сопровождается определенным чувством (субъективные впечатления). Высшей ступенью взаимодействия чувств и развивающихся из них аффектов являются волевые процессы. Чувствам присущи свойства качества и интенсивности. Разномодальные чувства *Вундт* нарек диспаратными и был этим очень горд. По качеству чувства выделялся длинный ряд переходных форм, который был представлен трехмерным пространством (удовольствие-неудовольствие, напряжение-разрядка и возбуждение-успокоение). Любое чувство может быть представлено точкой в этом пространстве. Аффект – форма течения чувств в этом самом пространстве, однако только сильных чувств, слабые, что показательно, к аффектам не приводят. Динамика – в каждый момент времени у человека имеется множество чувств – точек в пространстве, и их положение постоянно меняется. Близкие чувства объединяются в более сложные, а те в свою очередь в процессе некой суммации и дают цельное ситуативное чувство. Многие чувства человеком не осознаются, однако профессионал может их распознать. Принципы слияния чувств: 1) целое чувство может качественно отличаться от его составляющих. 2) некоторые составляющие одного сложного чувства могут господствовать над другими. 3) общее чувство характеризуется специфической ценностью и своеобразием. *Вундт*: тесная связь эмоций и воли. Эмоция – готовность действовать – начало воли.

*Психоанализ*: эмоции – единственный материал, по которому мы можем судить о потребностях и мотивах, это ключ к познанию мотивов. Аффективный комплекс (психоанализ) – объединение в пределе любых деталей, вызывающих аффект, т.е. чтобы аффект повторился достаточно упоминание любой детали. Фрейд: четыре источника тревоги (каждый раз речь идет о боязни что-то утратить). 1. боязнь утраты желанного объекта; 2. боязнь утраты позитивного отношения со стороны другого; 3. боязнь утраты себя (части себя); 4. боязнь утраты любви к себе.

*Экспериментальные подходы к изучению роли мозга в эмоциональных проявлениях*:

1) электрическая стимуляция отдельных специфических участков мозга;

2) хирургическое разрушение или удаление его частей (исследователи наблюдают поведение, которое изменяется под влиянием стимуляции или операции);

3) роль нейропептидов и гормонов.

1) В начале 50-х годов У.Р.Хесс впервые провел эксперименты с *введением электродов*. Он обнаружил, что при стимуляции определенного участка гипоталамуса у кошки ее поведение становилось агрессивным, как в случаях опасности: она урчала и фыркала, выпускала когти, шерсть у нее становилась дыбом. Нервная активность, исходящая из гипоталамуса, вызывала эту агрессивную реакцию, связанную со страхом.

В 1953 году Джеймс Олдс и его коллеги вживляли электроды в различные области гипоталамуса крысы. Самый сильный эффект самораздражения связан с гипоталамусом, медиальным переднемозговым пучком и перегородкой. Животные, научившись нажимать на рычаг, чтобы получить раздражение, продолжали это делать с частотой несколько тысяч раз в час в течение десяти часов. Поскольку крыса трудилась с таким упорством, ее поведение означало, что ей «нравится» ощущение, вызываемое такой самостимуляцией. Соответствующие области гипоталамуса стали поэтому называть «центрами удовольствия».

Хосе Дельгадо вживил электрод в гипоталамус быка, который был специально выращен для боя на арене, и включением и выключением кнопки вызывал или гасил агрессию быка.

3) Важную роль в развитии эмоциональных состояний играют биогенные амины (серотонин, дофамин, норадреналин). С ростом концентрации серотонина в мозге настроение у человека поднимается, а его недостаток вызывает состояние депрессии. Недостаток серотонина проявляется депрессией тревоги, дефицит норадреналина – депрессией тоски. Настроение улучшается при увеличении содержания норадреналина и дофамина в нервных окончаниях. Повышение агрессивности связано с ростом концентрации норадреналина и ослаблением тормозного влияния серотонина. Введение серотонина угнетает агрессивность животного. Предполагается, что норадреналин связан с побуждающим, мотивирующим компонентом в реакции самораздражения, а дофамин – с подкрепляющим, «награждающим» эффектом.

*Нейропептиды* связывают нервную систему, эндокринную систему и иммунную систему в одну «двунаправленную информационную сеть». Это



значит, что она передает и получает. Она также регулирует поток информации и соответственно адаптируется. *Гормоны*, связанные с социальным поведением: гастрин и стоматостатин – социальная индифферентность; кортизол – тревожность и стресс; тестостерон – доминантность и агрессия; окситоксин – спокойствие.

### **Теории эмоций в отечественной психологии**

*Рубинштейн.* Эмоции и потребности. Человек переживает то, что с ним происходит и им совершается; он относится определенным образом к тому, что его окружает. Переживание этого отношения человека к окружающему составляет сферу чувств и эмоций. Чувство человека – это отношение его к миру, к тому, что он испытывает и делает, в форме непосредственного переживания.

*Признаки эмоций:* 1. Эмоции выражают состояния субъекта и его отношение к объекту; 2. Эмоции отличаются полярностью, т.е. обладают положительным или отрицательным знаком (оба полюса не являются обязательно внеположенными, часто образуется сложное противоречие), по Вундту: напряжение и разрядка, возбуждение и подавленность.

*Исходный момент.* Определяющий природу и функцию эмоций: в эмоциональных процессах устанавливается связь, взаимоотношение между ходом событий, совершающимися в соответствии или вразрез с потребностями индивида, ходом деятельности, направленной на удовлетворение этих потребностей, с одной стороны, и течением внутренних органических процессов, захватывающих основные витальные функции, от которых зависит жизнь организма в целом, – с другой; в результате индивид настраивается для соответствующего действия или противодействия.

*Двойственное отношение эмоции потребности:* эмоция – конкретная психическая форма существования потребности, в результате появляется стремление к тому, что приведет к удовлетворению потребности (предмету), но потом предмет доставляет нам удовлетворение или нет, и у нас рождается чувство по отношению к нему (активно-пассивное взаимоотношение потребности и предмета: потребность-эмоция-предмет или предмет-эмоция-потребность). Но человек существо полимотивированное и один и тот же предмет (ситуация) может быть снабжен разным эмоциональным отношением (амбивалентность). Отсюда чувства человека определяются не изолированной потребностью, а всей структурой личности.

*Эмоции и деятельность.* С одной стороны, ход и исход человеческой деятельности вызывают обычно у человека те или иные чувства, с другой – чувства человека, его эмоциональные состояния влияют на его деятельность. Эмоции не только обуславливают деятельность, но и сами обуславливаются ею. Деятельность на удовлетворение потребности – эмоция (отношение цели и результата). Ход деятельности: предвидение критических точек – нарастание напряжения – минуя точку – разрядка. Внутренняя противоречивость деятельности – возбуждение. Гармоничный характер деятельности – успокоение.

*Различные виды эмоциональных переживаний:* три уровня эмоциональной сферы.

1 Уровень органической эмоционально-аффективной чувствительности. Сюда относятся элементарные так называемые физические чувствования – удовольствия, неудовольствия, связанные по преимуществу с органическими потребностями (окраска. Тон отдельного ощущения или выражение разлитого органического самочувствия организма (беспредметная тоска)). Выражение состояния организма. 2 Предметные чувства, соответствующие предметному восприятию и предметному действию. Здесь более высокий уровень осознания чувства. Осознанное переживание отношения человека к миру. Возможна классификация этих чувств: интеллектуальные, эстетические, моральные. 3 Обобщенные чувства: чувство юмора, иронии, чувство возвышенного, трагического. Они выражают общие более или менее устойчивые мировоззренческие установки личности.

Отличительны от чувств, но родственные им *аффекты и страсти.*

Аффект: стремительно и бурно протекающий эмоциональный процесс взрывного характера, который может дать неподчиненную сознательному волевому контролю разрядку в действии. Аффективное состояние выражается в заторможенности сознательной деятельности. Страсти – сильное, стойкое, длительное чувство, которое, пустив корни в человеке, захватывает его и владеет им. Характерное: сила чувств, выражающаяся в соответствующей направленности всех помыслов личности, и его устойчивость. Страсть всегда выражается в сосредоточенности, собранности помыслов и сил, их направленности на единую цель. В страсти ярко выражен волевой момент стремления; страсть представляет собой единство эмоциональных и волевых моментов; стремления в нем преобладают над чувствованиями.

*Настроение* – общее эмоциональное состояние личности, выражающееся в строе всех ее проявлений. Настроение не предметно, а личностно (ему радостно!) – это разлитое общее состояние. Бессознательная, эмоциональная оценка личностью того, как на данный момент складываются для нее обстоятельства (не знает причины).

*А.Н. Леонтьев.* Эмоциональные процессы – процессы внутренней регуляции деятельности. Отражают смысл, который имеют объекты и ситуация, воздействующие на субъект, их значение для осуществления его жизни.

К эмоциональным процессам принято относить аффекты, собственно эмоции и чувства. *Аффекты* – сильные и относительно кратковременные эмоциональные переживания, сопровождающиеся резко выраженными двигательными и висцеральными проявлениями. Они возникают в ответ на уже фактически наступившую ситуацию и в этом смысле являются как бы сдвинутыми к концу события. Регулирующая функция состоит в образовании специфического опыта – аффективных следов, определяющих избирательность последующего поведения по отношению к ситуациям и их элементам, которые прежде вызывали аффект. Тенденция к навязчивости или к торможению (ассоциативные эксперименты Юнга, Лурии (торможение: нарушение сопряженных двигательных реакций)). Повторение аффекта. Ситуации – аффективный взрыв – терапевтические цели: канализация.

*Собственно эмоции.* Более длительные состояния, проявляющиеся во внешнем поведении. Отчетливо выраженный ситуационный характер, т.е. выражают оценочное личностное отношение к складывающимся или возможным ситуациям, к своей деятельности и своим проявлениям в них. Идеаторный характер: способность предвосхищать ситуации и события, которые реально еще не наступили, и возникают в связи с представлениями о прежитых или воображаемых ситуациях. Способность к обобщению и коммуникации: эмоциональный опыт шире, чем опыт индивидуальных переживаний (источник: сопереживание).

*Чувства.* Предметный характер, возникающий в результате специфического обобщения эмоций, связывающегося с представлением или идеей о некотором объекте. Несовпадение чувств и эмоций – амбивалентность: несовпадение устойчивого эмоционального отношения к объекту и эмоциональной реакции на сложившуюся преходящую ситуацию. Уровни чувств: от чувств к конкретному человеку, до социальных чувств.

*П.К. Анохин.* Эмоции – физиологические состояния организма, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствований и переживаний человека.

*Эволюция эмоций.* Эмоция охватывает весь организм. Роль приспособления животных к окружающим условиям. *Интегральность эмоций* – охватывают весь организм. Производя почти моментальную интеграцию всех функций организма, эмоции сами по себе могут быть абсолютным сигналом полезного или вредного воздействия на организм. *Биологическая теория эмоций.* В чем биологическая и физиологическая полезность эмоций. Жизнь = формирование потребностей + их удовлетворение. Это два состояния организма. Эмоциональные ощущения – своеобразный инструмент, удерживающий жизненный процесс в оптимальных границах и предупреждающий разрушительный характер недостатка или избытка каких-либо факторов жизни данного организма. Удовлетворение – положительная эмоция – подкрепляющий фактор. Каков механизм создания положительной эмоции. В основе представление о целостной физиологической архитектуре любого приспособительного акта, каким являются эмоциональные реакции. Признак положительной эмоциональной реакции – закрепляющее действие. Акцептор действия – удовлетворению какой-либо потребности предшествует формирование центрального аппарата оценки результатов будущего действия. От него посылка множества эфферентных возбуждений к системе удовлетворения потребности. Обратная информация (афферентная) – об успешности выполнения.

Теория: положительное эмоциональное состояние типа удовлетворения какой-либо потребности возникает лишь в том случае, если обратная информация от результатов происшедшего действия точнейшим образом отражает все компоненты положительного результата и потому точно совпадает с акцептором действия. Отсюда закрепление функционального проявления. Отрицательная информация – поиск новой комбинации эфферентных возбуждений.

*Симонов. Информационная теория эмоций.* Эмоция – отражение мозгом человека и животных какой-либо актуальной потребности (ее качества и величины) и вероятности (возможности) ее удовлетворения, которую мозг оценивает на основе генетического и ранее приобретенного индивидуального опыта. //  $\text{Э} = f(\text{П}, (\text{Ин} - \text{Ис}), \dots)$  // , где Э эмоция, ее степень, качество и знак; П – сила и качество актуальной потребности; (Ин – Ис) –

оценка вероятности удовлетворения потребности на основе врожденного и онтогенетического опыта, Ин – информация о средствах, прогностически необходимых для удовлетворения потребности; Ис – информация о средствах, которыми располагает субъект в данный момент.

Эмоции зависят и от других факторов: 1. Индивидуальные особенности субъекта; 2. Фактор времени (развитие аффекта); 3. Качественные особенности потребностей. Но все эти факторы обуславливают вариации эмоций, необходимыми и достаточными являются два: потребность и вероятность ее удовлетворения. Информация – это та, которая нужна для удовлетворения потребности – совокупность всех средств достижения цели (знания, совершенство навыков, энергетические ресурсы, время и т.д.). Если Ин больше, чем Ис – отрицательная эмоция и наоборот. В этой формуле заключены *отражательная и оценочная функции эмоций*.

*Переключающая функция эмоций.* При конкуренции эмоций (какая потребность вызывает большую эмоцию). *Подкрепляющая функция эмоций* (без вкусового подкрепления (т.е. испытывания какого-то удовольствия) у крыс не выработали инструментальный рефлекс у крыс (вводили пищу прямо в желудок), а не морфин выработали – вызывает очень быстрое эмоциональное состояние). *Компенсаторная (замещающая) функция эмоций.* Эмоция – целесообразная избыточная мобилизация ресурсов (учащение сердцебиений, подъем кровяного давления и т.д.). в ситуации прагматической неопределенности, когда неизвестно, сколько и чего потребуется в ближайшие минуты, лучше пойти на энергетические траты, чем в разгар деятельности остаться без достаточного обеспечения кислородом и метаболическим сырьем. Вторая особенность – реагирование по принципу доминанты – способность отвечать одной и той же реакцией на самый широкий круг внешних стимулов (при рождении цыплята клюют все, что попадает, а затем научаются). Эмоция сама по себе не несет в себе информации об окружающем мире, недостающая информация пополняется путем поискового поведения, совершенствования навыков, мобилизации в памяти энграмм. Компенсаторное значение эмоций заключается в их замещающей роли. При положительной эмоции компенсаторная функция – инициирование поведения (положительная эмоция усиливает потребность достижения цели согласно правилу  $\Pi = \mathcal{E} / (\text{Ин} - \text{Ис})$ ). Стремление испытать положительную потребность – поиск неудовлетворенной потребности и ситуации неопределенности. На основе этого компенсируется

недостаток неудовлетворенных потребностей, который мог бы привести к остановке процесса самодвижения и саморазвития.

### **Кризис в психологии эмоций (по И.А.Васильеву и П.В.Симонову)**

История психологии эмоций характеризуется всеми мыслимыми переходами к различным крайним позициям: от предложения полностью устранить эмоции из психологического научного словаря и свести множество терминов, выражающих различные эмоциональные состояния, к более общему понятию «активация» до теорий, в которых из ограниченного числа основных эмоций выводится практически неограниченное количество эмоциональных смесей, рассматриваемых как главнейшие детерминанты любого действия.

Одни исследователи приписывают эмоциям адаптивную функцию, другие принципиально или преимущественно рассматривают эмоцию в качестве дисфункционального фактора. Не меньшие противоречия существуют в отношении вопроса о том, как эмоции возникают. Здесь прежде всего противостоят различные периферические подходы, в которых появление эмоций приписывается преимущественно проприоцептивной обратной связи от внутренних органов, возбуждающей автономную нервную систему, или же обратной связи от собственного выражения лица.

В когнитивных теориях возникновение эмоций связывается с протекающим ранее во времени когнитивным процессом оценки. Кэннон сформулировал централистскую теорию, согласно которой собственно эмоциональный процесс вызывается не какой-либо проприоцептивной обратной связью от периферии тела, но активацией определенных структур центральной нервной системы в таламусе. Хотя эта теория и нашла развитие в различных нейробиологических теориях эмоций, она не повлияла на развитие собственно психологических теорий, в которых до сих пор господствуют периферический и когнитивный подходы.

Можно говорить также об эмпиризме многих «теорий» эмоций, т.е. об основной работе с опытными данными переживаний, с эмпирическими знаниями, и дело не доходит до обнаружения существенного, в таких теориях нередкость, когда эмпирическая констатация выдается за теоретическое обобщение.

В ряде других теорий происходит редукция к иным, не психологическим представлениям, в частности физиологическим. Здесь эмоция рассматривается или как переживание сдвигов в функционировании внутренних органов, или как переживание изменений, происходящих в лицевой мускулатуре. Хотя физиологическая модель эмоций признается главной, реальный способ их изучения в данных теориях нередко традиционно психологический (без обращения к физиологии), а иногда он представляет собой механическое соединение психологического исследования с физиологическим.

В целом можно говорить о том, что в настоящее время нет интересных психологических теорий эмоций и ощущается тупиковость избранного пути психологического исследования. При этом, с одной стороны, как будто бы существует явная эмпирическая данность эмоций, с другой – при попытках развернуть концепцию эмоций, образовать понятие эмоции – эта работа не удается, не ведет к успеху.

Итак, состояние в области исследования эмоций на сегодняшний день можно с большим основанием охарактеризовать как *кризисное*.

Почему же столь длительные и интенсивные попытки разрешить проблему эмоций не привели к положительному результату? Одним из показателей кризиса является замкнутость психологии эмоций, ее обособленность от других областей психологического знания и от изучения эмоций в смежных гуманитарных науках. Другой показатель – эти знания не находят применения ни в психологической, ни в более широкой жизненной практике человека. Такая «невостребованность» связана с самим характером знаний, получаемых в психологии эмоций.

Попытки реализовать естественнонаучный подход к человеку привели к созданию различных школ в психологии; а также породили круг проблем, над которыми психологи бьются, но пока не могут решить.

Это проблемы единицы анализа, собственно психологической закономерности, эксперимента в психологии и превращения человека в «лабораторный препарат».

В психологии эмоций естественнонаучный подход приводит к выделению двух уровней исследования – физиологическому, реализующему строгую естественнонаучную установку, и психологическому, лишь стремящемуся реализовать ее. На самом деле разворачиваются два предмета – физиологический и психологический, по сути не связанные друг с другом.

Хотя Изард думает, что он реализует при изучении эмоций системный подход и физиологию, в действительности в его теории осуществляется произвольное конструирование и постулирование связей, господствует эмпиризм. В теории не нащупана эмоция как целое. Речь идет об эмоциях как проявлении чего-то, неких структур, процессов. При таком подходе и критериях научности любой психолог может предложить свои эмпирические закономерности и построить иную конструкцию.

Прямое обращение к сформированному, уже «ставшему» сознанию вряд ли эффективно для выделения такого предмета, как эмоция, и для определения процедур этого выделения. Дело в том, что в таком сознании существует уже сложившееся поле эмоций. А если так, то невозможно ответить на вопрос: как они связаны с познавательными процессами, с мотивационной сферой? То есть мы не можем выделить эмоции в качестве самостоятельного предмета изучения. В определенном смысле сформированные эмоции уже недоступны для наблюдения. Это утверждение следует из сложившихся предметов изучения человека, где собственно психологические и телесные феномены оказались несвязанными, свободными, а отдельные психологические теории и предметы строились независимо друг от друга.

Метод исследования эмоций должен способствовать оперативному наблюдению за этим феноменом. Поэтому необходимо создать возможность объективного наблюдения за разнокачественными явлениями, оперативно сопоставлять эмоции и «неэмоции». Отсюда и возникает вопрос о разработке процедур выделения эмоций.

Для исследования эмоций нужен такой *контекст*, который позволил бы оперировать с ними в познавательном плане, сравнивать их, выделять неслучайные связи. При этом речь идет не просто об изменении эмоций, а о смене, нарушении, трансформации их «логики жизни». Такого рода контекст мы находим при сопоставлении эмоций в разных культурах, при психических заболеваниях, в ходе онтогенеза и психотехнической работы.

Так, в онтогенезе эмоции формируются при взаимодействии ребенка со взрослым, который старается регулировать их протекание, добиваясь от ребенка правильного эмоционального реагирования в разных ситуациях. Есть косвенные свидетельства того, что в различных культурах люда по-разному реагируют в сходных ситуациях. Это приводит к формированию разного эмоционального строя. При психических заболеваниях происходят



не только резкие изменения эмоционального реагирования, но и глубокая трансформация эмоций, их разрушение.

Таким образом, изучать эмоцию можно лишь в основных контекстах ее становления или распада, но не в уже ставшем контексте сформированного сознания. «Нормальное» функционирование сознания вряд ли дает такие возможности.

Любая сколько-нибудь развитая и завершенная теория эмоций должна ответить на следующие вопросы.

1. Если автор теории разделяет мнение о том, что эмоция представляет одну из форм отражения реальной действительности, он обязан определить, что именно отражает эмоция, чем она отличается от других разновидностей отражательной деятельности мозга.

2. Любая новая теория эмоций должна, по нашему мнению, способствовать упорядочиванию, классификации наблюдаемых в жизни эмоций, предложив теоретический *принцип* подобной классификации.

3. Концепция, претендующая на то, чтобы именоваться теорией, должна ответить на вопрос о том, какую роль играют эмоции в жизнедеятельности живых существ, в организации целенаправленного поведения. Каковы регуляторные функции эмоций и чем они отличаются от регуляторных функций сознания, мышления, памяти, воли.

4. Теория должна способствовать уяснению мозговых механизмов формирования и реализации эмоциональных реакций человека и высших млекопитающих животных.

5. Наконец, предлагаемая теория должна чем-то принципиально новым обогащать практику воспитания, практику профилактики и борьбы с нежелательными последствиями эмоционального стресса, его влияния на здоровье человека и эффективность выполняемой им деятельности.

### **Выражение эмоций. Проблема их объективной индикации**

Эмоция – один из наиболее явно обнаруживающихся феноменов внутренней жизни человека (специфические субъективные переживания, ярко окрашивающие, то что человек ощущает, воображает, мыслит). Эмоции выполняют функцию выражения субъективных отношений к объективным явлениям. При выражении эмоций речь будет идти о единстве психических и телесных процессов. Это проблема и для физиолога и для психолога: про-

блема соотношения психических и телесных составляющих эмоционального состояния. Еще Дарвин заметил связь между эмоциями животного и человека (мимика и пантомимика), т.е. эмоция имеет поведенческие отражения. У человека появляется выражение эмоций в речи (речедвигательная активность). Эмоция способна оказывать большое влияние на функциональное состояние различных психических механизмов. Эмоция лежит в основе форм реагирования: а) выразительные движения; б) эмоциональные действия; в) высказывания об испытываемых эмоциональных состояниях; г) форма определенного отношения к окружающим.

*Мимические выражения эмоций.* Почему в эмоциональном состоянии специфически изменяется напряжение различных лицевых мышц? Дарвин: мимическое выражения образовалось из полезных действий (раньше имело приспособительное значение). Согласно Дарвину, мимика обусловлена врожденными механизмами. Отсюда следует, что определенные мимические реакции должны быть связаны с определенными эмоциями. Но экспериментально это подтвердить не удалось. Рисунки (фотографии) мимических реакций. Мнения людей по различным мимическим реакциям разошлись (хотя большинство правильно отражало эмоцию). Несмотря на расхождение в суждениях можно говорить о том, что испытуемые не называя правильной эмоции, все же называли очень близкую эмоцию (неожиданность – изумление). Мысль, что отдельные формы мимического выражения не являются качественно особыми и их можно представить в виде некоторого континуума, построив шкалу мимического выражения. Шкала Шлосберга: основные категории: 1) любовь, радость, счастье; 2) удивление; 3) страдание, страх; 4) решимость, гнев; 5) отвращение; 6) презрение. Шкала имеет круговую форму, чем больше расстояние между отдельными позициями, тем менее сходны соответствующие мимические выражения. Две координаты: удовольствие-неудовольствие (1-4); приятие-неприятие (2,5-5,5). Середина круга – нейтральность (0). Чем ближе к краю, тем интенсивней выражается эмоция. Новая ось: сон-напряжение. Первая ось – знак эмоции; вторая ось – готовность или закрытие рецепторов для принятия раздражения; третья ось – степень возбуждения.

*Исследование подлинных эмоций.* Как получить истинную эмоцию: Лэндис – жестокие эксперименты. На протяжении всего эксперимента человека фотографировали. Не было выделено мимики типичной для какой-либо эмоции (характерную для большинства людей). Но было установле-

но, что у каждого испытуемого есть некоторый характерный для него репертуар мимических реакций, повторяющихся в различных ситуациях. Тогда попросили изобразить некоторые эмоции. Оказалось, что мимическая имитация эмоций соответствовала общепринятым формам экспрессии, но совершенно не совпадала с выражением лиц тех же самых испытуемых. Когда они переживали подлинные эмоции. Таким образом следует различать общепринятую мимику, как признанный способ выражения эмоций и спонтанное проявление эмоций (произвольная и непроизвольная мимика).

*Три фактора формирования мимического выражения:* врожденные видотипичные мимические схемы; приобретенные, заученные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю; индивидуальные экспрессивные особенности.

Пантомимика, речь. Движения актера – уровень точности оценок, такой же как и при определении эмоционального выражения лица. Речь – эмоциональное состояние – возрастает сила голоса, изменяются высота и тембр. Врожденные и приобретенные компоненты выражения эмоций голосом. Врожденные: изменение силы голоса, дрожание голоса (возрастает усиление функциональных единиц, актуализированных к действию – усиление активации мышц, участвующих в голосовых реакциях). Пантомимика – сильный неожиданный звук – вздрагивание.

*Межкультурные различия в выражении эмоций.* Есть универсальные выражения эмоций, а есть специфические. Слезы – универсальный признак печали. Культурные нормы – когда, как, и как долго нужно плакать. Смех – радость и удовольствие. Может – презрение. Китай – смех-гнев. Япония – улыбка – знак уважения в любой ситуации. Смех как норма культуры чтобы скрыть отрицательную эмоцию. Радость – причинение себе боли. Взаимозависимость эмоций и их выражение.

Эмоция – своя внешняя организация реакций. При очень сильных эмоциях – организация нарушается – сильные сокращения групп мышц, либо некоторые мышцы отказываются действовать. Благодаря научению выражения эмоций становится организованным, а вместе с тем и относительно однородным у всех членов данной культуры. Выразительные движения – язык при помощи которого люди раскрывают друг другу свои позиции и отношения, переживания.

### *Измерения.*

*Физиологические* показатели (изменение вегетативной системы). Изменение типового привычного реагирования (той или иной активности организма: дыхание, сердцебиение, потоотделение и т.д.): любая активность либо блокирована, либо изменена. КГР – ключевой признак эмоции (индикация эмоций) – это признак не только эмоции, но это составляющая часть ориентировочного рефлекса (т.е. она не специфична, мы не знаем какая эмоция переживается). Эта реакция – ответ на жизненно важный стимул.

Наенко, Овчинникова: *мышечно-двигательные изменения* в условиях напряжения: эмоциональное напряжение – нарушение моторики, выраженной в общей мышечной скованности, в треморе и нарушении координации движений. Увеличение электрической активности мышц, выраженные в амплитудных и частотных изменениях потенциалов. Тремор пальцев рук.

*Вегетативные показатели напряженности:* частота сердечных сокращений (увеличение), дыхание. Учащение дыхательных движений. Сопровождается уменьшением глубины дыхания, а так же укорочение фазы выдоха относительно вдоха. Кровяное давление – повышение. Рост этого показателя не только в ситуации обнаружения и устрашения аварии, но и в период ожидания критических событий, при возникновении чувства тревоги, повышенного внимания. КГР – показатель сенсорного и умственного возбуждения, внимание, настороженность и высокая активность любого происхождения (увеличение числа спонтанных колебаний и в падении сопротивления кожи). ЭЭГ – увеличение амплитуды тета-ритма, увеличение высокочастотной активности.

*Биохимические показатели эмоций.* Резкие выбросы в кровь адреналина. Наенко, Овчинникова: выбросы с мочей аскорбиновой кислоты, увеличение лейкоцитов в крови, колебания содержания эозинофилов в крови.

## **Психология чувств**

*Чувства* – устойчивые эмоциональные *отношения* человека к явлениям действительности, отражающие значение этих явлений в связи с его потребностями и мотивами. Чувства всегда *предметны*, т.е. обязательно связаны с некоторым конкретным объектом (предметом, человеком, событием жизни и т.п.). Эти предметы имеют *особую значимость* для человека, ста-

бильную потребностно-мотивационную значимость. Чувства как эмоциональные процессы более высокого выражают *целостное отношение* человека к миру, к людям, к тому, что он испытывает и делает в этом мире.

В онтогенезе чувства появляются позже, чем ситуативные эмоции. Они формируются по мере развития индивидуального сознания под влиянием воспитательных воздействий семьи, школы, искусства и др. Возникая как результат обобщения отдельных эмоций, сформировавшиеся чувства становятся образованиями эмоциональной сферы человека, определяющими динамику и содержание ситуативных эмоциональных реакций: например, из чувства любви к близкому человеку в зависимости от обстоятельств могут развиваться тревога за него, горе при разлуке, радость при встрече, гнев или обида, если любимый человек не оправдал надежд, и т.п.

В процессе формирования личности чувства организуются в иерархическую систему, в которой одни из них занимают ведущее положение, соответствующее актуально действующим мотивам, другие же остаются потенциальными нереализованными.

Наиболее распространенная классификация чувств выделяет отдельные их подвиды в соответствии с конкретными областями деятельности и сферами социальных явлений, становящихся объектами чувств: моральные, эстетические, интеллектуальные, практические и т.д.

По степени обобщенности предметного содержания чувства подразделяют на конкретные (например: любовь к ребенку, произведению искусства), обобщенные (к детям, к музыке) и абстрактные (чувство справедливости, трагического и т.п.).

*Параметры чувств: Динамика* чувства – это скорость его возникновения, особенности его протекания и скорость угасания (м.б. разной). *Сила или глубина* чувства определяется степенью его влияния на поведение человека, на его деятельность, на его жизнь. *Длительность* чувства (на один день или всю жизнь). *Активность* чувства определяется энергией, с которой под их влиянием человек выполняет какую-либо деятельность. Это сила эмоциональной реакции. Стенические и астенические чувства. *Направленность* чувства – чувства предметны.

*Виды чувств.* Выделяют нравственные, интеллектуальные, эстетические, социальные и другие чувства.

*Нравственные (этические) чувства* выражают отношение человека к другим людям, к Родине, к семье, к самому себе. К *моральным чувствам*

относят любовь, гуманизм, патриотизм, отзывчивость, справедливость, достоинство, стыд и т. д. Многообразие нравственных чувств отражает многообразие человеческих отношений. Этические чувства регулируют поведение человека. Высшим нравственным регулятором поведения человека является совесть.

Предметом *познавательных чувств* является как сам процесс приобретения знаний, так и его результат. К *интеллектуальным чувствам* относят интерес, любознательность, ощущение тайны. Вершиной интеллектуальных чувств является обобщенное чувство любви к истине, которое становится огромной движущей силой.

А.Н. Лук к высшим *социальным чувствам* относил: чувство справедливости, чувство чести, чувство долга, чувство ответственности, чувство патриотизма, чувство солидарности, творческое вдохновение, трудовой энтузиазм. *Эстетические чувства*: чувство прекрасного, чувство возвышенного, чувство трагического, чувство комического.

Группа *чувств*, связанных с понятием *собственности*: чувство собственности (обладания), чувство потери, лишения, жадность – не как свойство характера, а как реально переживаемое чувство стяжательства (у детей оно проявляется в желании ухватить предмет и не отдавать его), желание поделиться. Не щедрость как свойство личности, а именно чувство, переживаемое в некоторых ситуациях, когда человеку буквально «кусочек не лезет в горло», если он не поделится с присутствующими.

*Страсть* – сильное, стойкое, всеохватывающее чувство, доминирующее над другими побуждениями человека и приводящее к сосредоточению на предмете страсти всех его устремлений и сил. С.Л. Рубинштейн: «Страсть всегда выражается в сосредоточенности, собранности помыслов и сил, их направленность на единую цель ... Страсть означает порыв, увлечение, ориентацию всех устремлений и сил личности в едином направлении, сосредоточению их на единой цели». Причины формирования страстей разнообразны – могут определяться осознанными идеалами, убеждениями, исходить из телесных влечений, иметь патологическое происхождение (например, в случае паранойяльного развития личности), основным признаком страсти является ее действенность, слияние волевых и эмоциональных моментов.

*Ненависть* – стойкое активное отрицательное чувство человека, направленное на явления, противоречащие его потребностям, убеждениям,

ценностям. Ненависть способна вызвать не только соответствующую оценку своего предмета, но и активную деятельность, направленную против него. Формированию ненависти обычно предшествует острое недовольство, вызываемое нежелательным развитием событий, или систематическое накопление более слабых воздействий источника отрицательных переживаний; предметом ненависти в таких случаях становится реальная или воображаемая причина этих событий.

*Чувство юмора* связано с умением человека обнаруживать противоречия, несоответствия в окружающей действительности. Например, замечать, а иногда и утрировать противоположность положительных и отрицательных черт в каком-либо человеке, кажущуюся значительность кого-либо и не соответствующее ей поведение и т.п. Для возникновения *чувства комического* необходимо совершающееся на глазах человека разоблачение неосновательной претензии.

За *юмором* стоит дружелюбное отношение (сочетание смешного и доброго). За вызывающими смех недостатками стоит что-то положительное, привлекательное. *Ирония* противопоставляет положительное отрицательному, идеал – действительности, возвышенное – смешному. Здесь человек чувствует свое превосходство над предметом, вызывающим у него ироническое отношение. *Злобная ирония* переходит в *насмешку, издевку*. За иронией стоит идеал, за насмешкой стоит озлобление, часто против того, что лучше и выше. *Цинизм*, не признающий ничего ценного, – пренебрежение к нормам общественной морали, нравственности. За цинизмом скрывается неспособность к усилию (ишотенция) (Дж. Фаулз). *Сарказм* – язвительная насмешка, злая ирония; едкое, насмешливое замечание. За сарказмом стоит неспособность к действиям. *Пошлость* – низость в нравственном отношении. Сатира – обличение, осуждение объекта.

Судить о наличии или отсутствии чувства юмора можно по пониманию шуток, анекдотов, карикатур и т.п., где есть комизм ситуации; способен ли человек смеяться не только над другими, но и над собой. Отсутствие или недостаточная выраженность чувства юмора говорит как о сниженном эмоциональном уровне, так и о недостаточном интеллектуальном развитии личности.

*Чувство трагизма* возникает при столкновении сил добра и зла и победе зла над добром.

*Функции юмора:* (1) Юмор контролирует поведение тех, кто не похож на нас, достигая одновременно (2) интеграции группы и отделение от неё.

(3) Юмор дает человеку возможность занять дистанцию по отношению к чему угодно, в том числе и к самому себе и обрести тем самым полный контроль над собой. Комическое как посредник в овладении собственной психической деятельностью.

(4) Юмор и смех как обесценивание значимости (юмор и смех как защитный механизм, механизм отчуждения).

(5) Чувство юмора позволяет удерживать сосуществование противоположных смыслов.

*Смех*, как и улыбка, является внешним выражением чувства юмора.

Анри Бергсон: (1) Комическое не существует вне человеческого. (2) Нечувствительность, сопровождающую смех. (3) Общение с разумом других людей. Смех нуждается в отклике.

*Функции смеха:*

1. Смех разряжает напряженность. Когда человек отсмеялся, то его мышцы менее напряжены и сердцебиение нормализовано. Смех хорошее лекарство для уменьшения действия стресса. Фрай называл его «стационарным бегом трусцой».

2. Смех, как и чувство юмора – это переоценка ценностей, способствующая благоприятному переживанию неприятностей.

3. 20 секунд интенсивного смеха удваивают частоту сердцебиения (что соответствует трем минутам энергичной гребли). Усиливается кровоснабжение всех органов, в мозг поступает больше кислорода. Активизируется дыхание, легкие вентилируются в полном объеме.

4. Смех повышает уровень антител и белых кровяных клеток в иммунной системе, повышая сопротивляемость инфекциям.

5. Помогает бороться с болью. Вырабатываются – опиаты – обезболивающие вещества.

Американский журналист Норман Казинс (считается основателем смехотерапии), страдавший от сильнейших болей в позвоночнике, чтобы отвлечься, начал смотреть комедии и читать юмористические книги и журналы. И вскоре обнаружил, что после 10 минут смеха он мог спокойно, без болей, проспать два часа. Впоследствии, окрыленный успехом, он организовал кафедру изучения проблем смеха и лечения им. Сегодня в США более 600 смехотерапевтов. Гелотология (смехотерапия) постепенно полу-



чает признание в разных странах. По методам, разработанным в этом направлении знаменитым американским доктором-клоуном по имени Пэтч Адамс, уже 30 лет лечат людей всему миру. В некоторых американских клиниках оборудованы «комнаты смеха», в Германии создано объединение клоунов-докторов, которые, в частности, посещают детей, больных раком. Смех укрепляет иммунную систему, мобилизует организм на борьбу со страшной болезнью.

6. Смех играет главную роль в снижении негативных последствий стресса.

7. Повышает творческие способности и умение решать различные проблемы.

8. Смех, даже хохот, улучшает внешний вид. Ведь мышцы лица по сравнению с другими мышечными группами используются крайне редко, особенно у взрослых. Если у детей выражение лица меняется по двадцать раз в день, то у людей, которым за тридцать, только три. А у людей угрюмых, страдающих депрессией, лицо практически неподвижно. Между тем, когда человек хотя бы улыбается, тонизируются лицевые мускулы, а прилив крови питает кожу, делая ее теплой и свежей.

## **Психология эмоциональных состояний**

*Психологическая характеристика аффектов. Диагностика аффективных следов.*

*Аффект* – это ярко выраженные, кратковременные, непроизвольные (и неконтролируемые) защитные реакции организма в ситуации жизненной опасности (в жизненно важной ситуации); аффект оставляет след, имеющий тенденцию к накоплению. Ярко выраженность – позволяет наиболее полно увидеть все корелляты эмоций, все их телесные проявления. Эти проявления имеют определенную динамику (аффект – нарушение функционирования организма) – это быстротечное состояние. Не имеет смысла его прерывать. Он должен быть выражен полностью (как негативный, так и позитивный). Непроизвольность – непроизвольна любая натуральная реакция. Защитная реакция – телесная защита, приспособительная реакция. Эта реакция закрепляет связь (оставляет следы) – с данной ситуацией и подобными ситуациями. Обобщает, организует как целое. Признаки аффекта: экстремальная ситуация; импульсивность действия (автоматизм без

размышления); сужение сознания (потеря эпизодов из действия, исчезает чувствительность к боли); телесные проявления.

*Фазы течения аффекта:* подготовительная, фаза взрыва, исходная (заключительная).

1. Подготовительная: сознание сохраняется во всех случаях. Появляется напряжение эмоций и концентрация представлений на определенном фокусе внимания. Восприятие в этой фазе нарушается нерезко, но способность наблюдать и осознавать происходящие психические процессы и переживания расстроена. Бедный, сильно суженный круг представлений резко аффективно окрашен. Душевная деятельность односторонняя – стремление осуществить свое намерение. Вся остальная личность перестает существовать.

2. Фаза взрыва: с биологической точки зрения является процессом отреагирования. Комплекс сильнейшего чувственного тона, требующий немедленного отреагирования. Волевые расстройства: усиливающееся побуждение преобладает над тормозящим аппаратом (утрата самообладания). Утрачивается ясность поля сознания, снижается его порог. Поведение: агрессивный или пассивный характер.

3. Заключительная фаза: истощение психических и физических сил. Отсроченно воспоминания о событиях нарушаются.

*Особенности аффекта* – отсутствие предварительного плана, использование того, что подвернется под руку, амнезия. Основа: длительное аффективное напряжение или временное нервно-психическое истощение у психически здоровых людей. Аффективный комплекс (психоанализ) – объединение в пределе любых деталей вызывающих аффект, т.е. чтобы аффект повторился достаточно упоминание любой детали. Аффективная память отличается от образной (смысловой). Здесь свои законы. В образной памяти след может исчезать, а в аффективной происходит накопление.

*Диагностика аффектов* в психоанализе: метод свободных ассоциаций. Легкое протекание ассоциаций, и трудное – источник аффекта. Лурия. Диагностика следов аффекта. Метод ассоциативного эксперимента. Реакция на слово из аффективного комплекса: торможение ответа, признаки возбуждения, многословие, примитивность. Словесный раздражитель может провоцировать связанные с ним аффективные состояния.

*Психология стресса.*

*Стресс. Селье.* Впервые как набор физиологических и биохимических изменений в организме в опасной ситуации. Первоначально часть общего адаптационного синдрома (адаптивного механизма) и в этом эффекте приспособления лежит различие понятий физиологического и психологического стресса. Стресс – неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование. Это адаптационный синдром: 1. Вначале трудности (если стрессор очень силен для организма, то адаптации не происходит и смерть); 2. Затем адаптация (организм нашел возможность нормально функционировать при действии стрессора); 3. Теряет силы и «смерть» (длительное влияние стрессора – стадия истощения). Синдром этот является генерализованной реакцией всего организма и тесно связан с адаптацией. Поскольку любой агент, требующий адаптации вызывает стресс, то и любая болезнь связана с некоторым проявлением стресса (болезнь влечет за собой некоторые адаптивные реакции). Для болезней, возникающих в основном вследствие дефектов адаптации (неправильное протекание синдрома стресса), Селье предложил название «болезни адаптации», т.к. они в меньшей степени зависят от природы патогенного фактора, чем от адаптации реакций организма на неспецифические стрессорные эффекты.

*Соотношение эмоций и стресса.* Считается, что главной составляющей психологического стресса является эмоциональное возбуждение. Характерной является тенденция рассматривать стресс как особое состояние, рядоположенное с другими эмоциональными состояниями. Некоторые авторы предлагают рассматривать проблему стресса в функциональном аспекте, как проблему влияния эмоции на продуктивную деятельность субъекта. Стресс – особое психическое состояние, возникающее в сложных условиях деятельности. Стресс – возникающий в сложных условиях феномен психической деятельности (Наенко). Состояние психической напряженности (стресса) возникает при выполнении человеком продуктивной деятельности в трудных условиях и оказывает сильное влияние на ее эффективность.

*Специфичность реагирования при стрессе:* 1) высокая устойчивость к стрессу; 2) низкая, при этом у одних деятельность улучшается, у других ухудшается вплоть до срыва. Это зависит как от ситуации, так и от самого субъекта. Поэтому при оценке напряженности используются показатели деятельности: характер сдвигов в деятельности (ухудшение или улучшение). Напряженность характеризуется по двум признакам: 1. Характер нарушений в деятельности (тормозная форма – замедленное выполнение ин-

теллектуальных операций, импульсивная – увеличение количества ошибочных действий, генерализованная – сильное возбуждение, резкое ухудшение исполнения, двигательная дискоординация и т.д., полный срыв деятельности). 2. Сила, стойкость этих нарушений (незначительная, быстро исчезает напряженность; длительная и заметно сказывающаяся на процессе деятельности; длительная, резко выраженная и практически не исчезающая, несмотря на профилактические меры).

Физиологические сдвиги и показатели деятельности являются важными индикаторами психологической напряженности.

*Лазарус.* Вредность или неблагоприятность стимула зависит от характера психологических структур. Вредность не обязательно в действительности. Значение стимула и отношение к нему определяются прошлым опытом. Характер и структура стрессовой реакции зависят от психологического защитного механизма, выступающего в качестве посредника.

*Петухов.* Психологический стресс тоже стали различать: эмоциональный стресс (тот предел напряженности, за которым эмоции мешают обычной деятельности) и операциональный (такой уровень напряженности, который оптимален и даже необходим для выполнения деятельности).

Если с самого начала стресс был адаптационным механизмом, значит он в какой-то мере необходим.

*Закон оптимальной эмоциональной напряженности (оптимум мотивации).* Закон силы – закон успешного научения от силы подкрепления, чем больше сила, тем больше успеха. Торндайк – сила подкрепления определяет успешность обучения. Закон Йеркса-Додсона. Соотношение сложности деятельности и уровня эмоциональной напряженности.

*Дистресс* – серьезные расстройства деятельности и функционального состояния. Именно он вызывает соматические заболевания. 50% хирургов США умирает от инфаркта миокарда до 50 лет.

Возможен и иной, благоприятный для здоровья ход событий – *эвстрессовое* состояние. Это «хороший» стресс, являющийся результатом победы человека в борьбе со стрессорами (это раздражители, вызывающие стрессовые состояния). Слабая интенсивность хорошо мобилизует.

*Кратковременный стресс* – бурное расходование адаптационных резервов. *Длительный стресс* – постепенная мобилизация и расходование адаптационных резервов.

*Физиологический стресс* вызывают простые физические воздействия, например, сильный звук, световые вспышки, повышенная температура воздуха, вибрации и другие факторы. В школьных условиях: повышенный уровень шума, интенсивные зрительные нагрузки, отклонения от нормального температурного режима в помещениях и пр.

*Психологический стресс*. Близок по своим характеристикам к аффекту, но в более мягкой форме и по длительности приближается к настроению.

*Информационный стресс* – в ситуациях информационных перегрузок, когда человек не справляется с задачей, не успевает принимать верные решения при высокой степени ответственности за последствия принятых решений. *Эмоциональный стресс* – возникает в ситуациях угрозы, опасности, горя, стыда, и прочих. *Посттравматический стресс* (посттравматическое стрессовое расстройство) – хроническое или острое психоэмоциональное расстройство, вызванное сильно травмирующими событиями и характеризующееся их повторным переживанием в навязчивых воспоминаниях, избеганием связанных с травмой стимулов, сверхнастороженностью и ограничением эмоциональных контактов.

*Экзаменационный стресс*: ответственность, личностная значимость, неясность исхода, неуверенность в знаниях, отсутствие или неполнота знаний, прошлый опыт.

*Фрустрация, виды реакций на нее.*

Фрустрация – расстройство планов, уничтожение замыслов, т.е. указывается на какую-то травмирующую ситуацию, при которой терпится неудача. Фрустрация – состояние, которое возникает при невозможности достичь поставленную цель (реализовать мотив). (Петухов). Фрустрация должна рассматриваться в контексте более широкой проблемы: выносливости по отношению к жизненным трудностям и реакций на эти трудности. Трудности: 1. вполне преодолимые, хотя для их преодоления требуются огромные усилия (настойчивость). Фрустрация к такого типа трудностям не относится; 2. непреодолимые (борьба с раком). Явления фрустрации наиболее изучено в отношении к барьерам деятельности.

*Розенцвейг*: фрустрация – имеет место в тех случаях, когда организм встречает более или менее непреодолимые препятствия на пути к удовлетворению какой-либо жизненной потребности. *Браун, Фарбер*: фрустрация – результат таких условий, при которых ожидаемая реакция или предупреждается, или затормаживается. *Левитов*: фрустрация – состояние чело-

века, выражающееся в характерных особенностях переживаний и поведения и вызываемое непреодолимыми трудностями, возникающими на пути к достижению цели или решению задачи. Имеются попытки возвести фрустрации в ранг совершенно законных явлений, необходимо возникающих в жизнедеятельности организма и личности. *Майер* считает, что поведение животного и человека зависит от двух потенциалов: 1. репертуар поведения, определенный наследственностью, условиями развития и жизненным опытом; 2. избирательные или отборочные механизмы, которые делятся на действующие при мотивированной деятельности и возникающие при фрустрации.

При фрустрации нецеленаправленное поведение отличается чертами деструктивности, ригидности, незрелости. Фрустрацию нельзя считать не мотивированной. Психические состояния вызываемые фрустратором несомненно зависят от его типа. *Розенцвейг* выделил три *типа ситуаций-фрустраторов*: 1. лишения, т.е. отсутствие необходимых средств достижения цели или удовлетворения потребности (внешнее лишение: человек голоден, а пищи достать не может, внутреннее лишение – человек чувствует влечение к женщине и вместе с тем сознает, что сам настолько непривлекателен, что не может рассчитывать на взаимность); 2. потери (сгорел дом); 3 конфликт (человек, который любит женщину, остающуюся верной своему мужу. Он хотел бы соблазнить ее, но ...). Большие возражения против этой типологии.

*Левитов* выделяет некоторые *типические состояния*, которые часто встречаются при действии фрустраторов, хотя и они проявляются каждый раз в индивидуальной форме: 1. *толерантность* (терпеливость, выносливость, когда фрустратор не вызывает фрустрацию). Разные формы толерантности: а) спокойствие, рассудительность, готовность принять случившееся как жизненный урок, но без особых сетований на себя; б) напряжение, усилие, сдерживание нежелательных импульсивных реакций; в) бравоирование с подчеркнутым равнодушием, за которым маскируется тщательно скрываемое озлобление или уныние. Толерантность можно воспитать. 2. *Агрессия* – это нападение (или желание напасть) по собственной инициативе с помощью захвата. Это состояние ярко может быть выражено в драчливости, грубости, задиристости, а может иметь форму скрытого недоброжелательства и озлобленности. Типичное состояние при агрессии – острое, часто аффективное переживание гнева, импульсивная беспорядоч-

142

ная активность, злостность и т.д., потеря самоконтроля, гнев, неоправданные агрессивные действия. Агрессия – одно из ярко выраженных стенических и активных явлений фрустрации. 3. *Фиксации* – два смысла: а) стереотипность, повторность действий. Понимаемая таким образом фиксация означает активное состояние, но в противоположность агрессии это состояние ригидно, консервативно, никому невраждебно, оно является продолжением прежней деятельности по инерции тогда, когда эта деятельность бесполезна или даже опасна. Б) прикованность к фрустратору, который поглощает все внимание. Потребность длительное время воспринимать, переживать и анализировать фрустратор. Здесь проявляется стереотипность не движений, а восприятия и мышления. Особая форма фиксации – капризное поведение. Активная форма фиксации – уход в отвлекающую, позволяющую забыться деятельность. Депрессию можно рассматривать, как нечто противоположное агрессии. Для агрессии типично чувство печали, сознание неуверенности, бессилия, безнадежности, а иногда отчаяния. Особой разновидностью депрессии является состояние скованности и апатии, как бы временное оцепенение. 4. *Регрессия* – возвращение к более примитивным. А нередко инфантильным формам поведения. А так же понижение под влиянием фрустратора уровня деятельности. Подобно агрессии – регрессия не обязательно является результатом фрустрации. 5. *Эмоциональность*. У шимпанзе эмоциональное поведение возникает после того, как все другие реакции приспособления к ситуации не дают эффекта.

Иногда фрустраторы создают психологическое состояние внешнего или внутреннего конфликта. Фрустрация имеет место только в случаях таких конфликтов, при которых борьба мотивов исключается из-за ее безнадежности, бесплодности. Барьером оказываются сами бесконечные колебания и сомнения. Фрустрация различна не только по своему психологическому содержанию или направленности, но и по длительности, могут быть продолжительными настроениями, в некоторых случаях оставляющие заметный след в личности человека. Фрустрации могут быть типичными для характера человека; нетипичными, но выражающими возникновение новых черт характера; эпизодическими, преходящими. Степень фрустрации (ее вид) зависит от того, насколько человек был подготовлен к встрече с барьером (как в смысле вооруженности, являющимся условием толерантности, так и в смысле восприятия новизны этого барьера).

Шибутани: два основных *направления реакций*: агрессия и отступление. Отступление: физическое (сильный противник) или психологическое (я был не прав). Осознанное отступление – сдерживание себя. Неосознаваемое отступление – подавление. Сублимация. Рационализация – когнитивное оправдание. Фантазия – иллюзия выхода из ситуации (мечтания). Фиксация – парализуется вся деятельность. Регрессия – шаблонная реакция. Каждая личность характеризуется индивидуальной комбинацией приемов, позволяющих справляться с затруднениями. Эти приемы можно рассматривать как формы адаптации.

*Тревожность: определение и примеры исследований*

*Теории. Психоанализ:* Первым исследователем индивидуальной или личностной тревоги был Фрейд. Тревога – ее источник может быть искажением реальности. Фрейд: четыре источника тревоги (каждый раз речь идет о боязни что-то утратить). 1. боязнь утраты желанного объекта; 2. боязнь утраты позитивного отношения со стороны другого; 3. боязнь утраты себя (части себя); 4. боязнь утраты любви к себе.

*Перлз.* Тревога есть необоснованное забегание вперед. Когда уйдет тревога, возникнет взволнованность объекта. Что обнаруживает тревогу? Интерес к объекту, интерес к какой-то проблеме. Но она одновременно обнаруживает и интерес, и этому интересу как подлинному препятствует. Если тревога снимается – обнаруживается подлинный интерес – индивид может реально контактировать со своим окружением.

*Роджерс* «Тревога – это угроза наличному представлению о себе». Или по-другому – угроза наличному образу Я. Переживание тревоги. Что делает тревогу индикатором, индикатором чего? Индикатором необходимости изменений образа Я. Тогда тревога, особенно повторяемая, аккумулируемая, нарастающая – признак того, что изменения необходимы личности, а личность пока не готова к ним. Необходимы, но нет внутренней готовности. На это указывает тревога. Надо идти навстречу тревоге. Наличие негативных эмоциональных переживаний... не воспринимать его как такое и не пытаться тревогу снять, устранить, а пройти к его подлинной причине. Наличие тревоги – указание на точку личностного роста. Там где тревожно – там мотивационное противоречие, а если это так, то мотивационное противоречие можно разрешить, а значит – продвинуться в развитии личности.



*Петухов.* Тревожность – предвосхищение аффекта. Ее важная приспособительная функция. Разнообразие эмоций переживания необычайно велико. Но изучаются экспериментально те, которые связаны с негативными состояниями, и тревога – одна из них. Тревогу коротко именуют условный страх. Если сам страх – аффект, то тревожность есть предвосхищение его. Выделяют ситуативную и индивидуальную тревогу. Ситуативная – приближение опасного события усиливает тревогу. Индивидуальная – особенность субъекта (постоянная тревога – любая ситуация аффектогенная).

*Исследования. Тейлор и Спенс:* влияние силы влечения на научение новым способам поведения. Миллер и Маурер: тревожность – приобретенное (и с трудом угашаемое) влечение, источником которого служит антиципирующая эмоциональная окраска, которая вызывается стимулами, указывающими на какую-либо угрозу. Тейлор: шкала проявления тревожности (состоит из утверждений связанных с хронической реакцией страха). Опросник оказался надежным: невротически и психопатически предрасположенные люди имели отклоняющиеся от нормы высокие результаты. В экспериментах на научение было показано, что при легких заданиях сила влечения (тревожность) способствует научению. В сложных наоборот. Сначала показатели опросника рассматривались в качестве устойчивого индикатора тревожности, довольно скоро стали считаться с тем, что определенные характеристики экспериментальной ситуации могут индуцировать более высокие показатели по опроснику. Очевидной стала теоретическая необходимость введения дополнительного мотивационного конструкта – устойчивая диспозициональная тревожность должна ситуационно превращаться в актуальное состояние тревожности. Тревожная ситуация – различия между высоко- и слаботревожными людьми выражается резче (пример с мигательным обуславливанием: чем сильнее поток струи, тем лучше обуславливание, а у тревожных оно всегда лучше). Отсюда трудная задача усиливает тревожность. Таким образом, тревожность сильно зависит от ситуации, тогда напрашивается вывод о связи данного поведенческого показателя со специфическими ситуациями.

*Спилберг.* Опросник: «состояние и свойство тревожности». Т-состояние: состояние тревожности в определенный момент; Т-диспозиция: некоторое типичное чувство тревожности. Состояние тревожности (Т-состояние) характеризуется субъективными, сознательно воспринимаемыми ощущениями угрозы и напряжения, сопровождаемыми или связанными

с активацией или возбуждением автономной нервной системы. Тревожность как личностная черта (Т-свойство) означает мотив или приобретенную поведенческую диспозицию, которая предрасполагает индивида к восприятию широкого круга объективно безопасных обстоятельств как содержащих угрозу, заставляя реагировать на них Т-состояниями, интенсивность которых не соответствует величине объективной опасности. Замечена корреляция Т-диспозиции и Т-состояния. У имеющего высокий показатель по Т-диспозиции в угрожающих самооценке ситуациях Т-состояние проявляется заметнее, чем у индивида с более низкими показателями. Так же чем сильнее представлена у индивида Т-диспозиция, тем шире круг ситуаций, которые могут переживаться как угрожающие и вызывать Т-состояния. Исключение: в ситуациях, которые вызывают боль или таят какую-либо иную физическую угрозу, индивиды с высокой Т-диспозицией не имеют никакого более выраженного Т-состояния по сравнению с обладающими менее высокой Т-диспозицией. Второе исключение: прошлый опыт: насколько данная ситуация воспринимается индивидом как содержащая угрозу.

Как только ситуация оценивается как угрожающая, она вызывает Т-состояние, интенсивность которого пропорциональна когнитивной оценке угрозы. Оценка зависит как от реальных особенностей ситуации, так и от Т-диспозиции. В процесс оценивания включены также сенсорные и когнитивные обратные связи, а именно информация о наличном Т-состоянии и соображения о реакциях, которые на основании прошлого опыта кажутся пригодными для нейтрализации ситуации.

Сила и продолжительность Т-состояния являются следствием когнитивного оценивания, которое существенно зависит от четырех групп детерминантов: 1. Внешние особенности ситуации; 2. Т-диспозиция; 3. Оценка эффективности успешных или предполагаемых успешными контрмер; 4. Влияние обратной связи о текущем Т-состоянии. Экспериментально было подтверждено: чем сильнее ситуация связана с самооценкой и чем выраженнее Т-диспозиция, тем заметнее проявляется Т-состояние, чем выраженнее Т-диспозиция, тем труднее дается достижение при выполнении очень сложных заданий. Спилберг: студенты заучивали некоторые естественнонаучные понятия при помощи запрограммированного компьютера (при неверном ответе решение отвергалось и машина вновь воспроизводила нерешенное задание; только при получении пра-

вильного ответа появлялась очередная задача). После пробного задания следовала серия из шести задач: трудные и легкие. После каждого задания оценка своего Т-состояния. У индивидов с высокими Т-диспозициями в каждой серии заданий Т-состояние было выше. У обеих групп Т-состояние снижалось после выполнения трех сложных задач (переход к легким). Студенты с выраженной Т-диспозицией делали в два раза больше ошибок в первой трудной задаче, потом количество ошибок снижалось, но их все равно было меньше у студентов со слабовыраженной Т-диспозицией.

*Теннисон, Вули:* задание в распределении стихов по размеру. Сначала трудные, затем легкие. Предварительно инструкции, которые либо повышали, либо снижали Т-состояние. Инверсия успешности результатов: группа с высокими показателями Т-состояния допустила при выполнении легких заданий мало, а при выполнении трудных заданий – много ошибок; группа с более низким Т-состоянием получила противоположные результаты.

*Ф. Перлз:* *тревога* – это очень простое психосоматическое событие. Тревога – это переживание трудности дыхания во время заблокированного возбуждения. Это переживание попытки набрать больше воздуха в легкие, скованные мышечным сжатием грудной клетки.

Возбуждение – это повышенная энергетическая мобилизация, когда имеет место сильная заинтересованность и глубокий контакт – эротический, агрессивный, творческий и любой другой. Возбуждение всегда сопровождается усиленным метаболизмом – окислением накопленных пищевых субстанций, и потому возникает насущная потребность в большом количестве воздуха. Здоровый организм реагирует на это просто учащением и увеличением амплитуды дыхания. Тревога возникает вместе с произвольным сжатием груди. В неврозе тревожность возникает как чрезвычайное состояние, вызываемое конфликтом между сильным возбуждением и болезненным самоконтролем. Частичное облегчение в каждом приступе тревоги может быть достигнуто посредством ещё большего сжимания груди, а не расслабления. (Фредерик Перлз)

*Настроение* – относительно длительное эмоциональное состояние, умеренной или слабой интенсивности (т.е. человек может его даже не замечать), которое проявляется в качестве положительного или отрицательного фона психической жизни человека. Может длиться часами, днями, неделями; отличается от других эмоциональных явлений отсутствием

предметного содержания, а иногда отсутствием понимания его причин (т.е. характерна редукция когнитивного компонента).

Настроение бывает радостное и печальное, бодрое или вялое, возбужденное (подъем) или подавленное, раздражительное или добродушное. Одна и та же работа при разных настроениях может казаться легкой и приятной, то тяжелой и удручающей.

Настроение зависит от удовлетворенности или неудовлетворенности всем ходом жизни: отношения с другими, самооценки и оценки, наличие и разрешение проблем и противоречий. (Настроение одному человеку может испортить только другой человек.)

Настроение находится в большой зависимости от общего состояния здоровья, в особенности от состояния нервной системы и желез внутренней секреции, которые регулируют обмен веществ.

К наиболее устойчивым факторам, влияющим на настроение, относится тонус организма, который определяется интенсивностью обмена веществ, составом крови, лимфы, спинномозговой жидкости, характером процессов кровообращения, пищеварения.

Физиологические функции наших органов и систем отличаются постоянством, способностью к саморегуляции, но и они подвержены изменениям даже у вполне здоровых людей. На тонус организма влияют и времена года, и время суток, и барометрическое давление, и даже фазы Луны. Есть люди, более чувствительные к этому, есть менее чувствительные, но изменения, происходящие в окружающей среде, оказывают влияние на всех.

Длительное плохое или вялое настроение человека – показатель того, что что-то в его жизни неблагополучно.

*Депрессия* (в психологии) (от лат. «подавление»)

Подавленное эмоциональное состояние сопровождаемое сознанием собственной неполноценности, пессимизмом, с резким снижением мотивации, воли и самооценки, с тягостными негативными переживаниями, с чувством вины за прошлое и бесперспективностью в будущем.

Эмоциональное состояние с отрицательным эмоциональным фоном, изменением мотивационной сферы, когнитивных представлений и общей пассивностью поведения. Человек в состоянии депрессии испытывает тяжелые, мучительные эмоции и переживания – подавленность, тоску, отчаяние. Влечения, мотивы, волевая активность резко снижены. Характерными являются мысли о собственной ответственности за разнообразные

неприятные тяжелые события, происшедшие в жизни человека или его близких. Чувство вины за события прошлого и ощущение беспомощности перед лицом жизненных трудностей сочетается с чувством бесперспективности. Самооценка резко снижена. Для поведения характерны замедленность, безинициативность, быстрая утомляемость. Резкое падение продуктивности. Время течет мучительно долго.

Резкая подавленность влечет за собой спазм сосудов, повышение артериального давления, неприятные ощущения, близкие к тем, какие испытывают больные грудной жабой.

Депрессия развивается как состояние, вытесняющее фрустрацию путем снижения мотивации (Ф.Б. Березин). В тяжелых, длительных состояниях депрессии возможны попытки к самоубийству.

Различаются *функциональные* состояния депрессии, возможные у здоровых людей в рамках нормального психического функционирования, и *патологическая депрессия*, являющаяся одним из основных психиатрических синдромов.

*Причины депрессии:* Недостаточный отдых; Пища; Реакция на медицинские препараты (токсическая депрессия); Физические причины; Подавленная злость; Депрессия реакции или депрессия горя; Биохимические причины; Жалость к себе; Ошибочное и негативное мышление (низкая концепция самого себя); Нереалистичные ожидания: совершенного себя – себя презираемого; Ошибочное поведение; Потеря.

*Печаль* можно рассматривать как позитивный элемент депрессии. Она позволяет человеку отойти от причин депрессии и выполняет работу переживания, которое строит новую систему жизненных смыслов и ценностей.

*Эйфория* («благодущие») противоположна депрессии. Сопровождается безудержным весельем и снижением критичности мышления. Эйфорию вызывает избыток биогенных аминов в мозгу; уменьшение содержания биогенных аминов ведет к депрессии. Эйфория – повышенное радостное, веселое настроение, состояние благодущия и беспечности, не соответствующее объективным обстоятельствам, при котором наблюдается мимическое и общее двигательное оживление, психомоторное возбуждение.

*Дисфория* – пониженное настроение с озлобленностью (часто у эпилептиков).

По классификации DSM-IV существует два основных типа депрессии: общая депрессия и *биполярные расстройства*. Общая депрессия наиболее

распространена. Формальный диагноз общей депрессии требует наличие пяти из нижеследующих симптомов (включая либо подавленное настроение, либо утрату интереса к окружающему): печаль, угнетенное душевное состояние; потеря интереса к обычным делам; расстройства сна (бессонница), или – у некоторых пациентов желание спать постоянно; резкие перемены уровня активности – летаргия и апатия, либо возбужденное состояние; плохой аппетит и потеря веса или необычная прожорливость и ожирение; упадок энергии, сильная усталость; негативная самооценка, чувство вины и собственной бесполезности; нарушение сосредоточенности, замедленное мышление и нерешительность; навязчивые мысли о смерти или самоубийстве.

Общая депрессия является наиболее широко распространенным психическим расстройством, поражающим примерно 5% населения. Средний возраст пациентов с этим диагнозом колеблется между 40 и 50 годами; женщины страдают чаще, чем мужчины.

Существуют следующие объяснения причин депрессии:

В биологических теориях депрессия рассматривается как наследственная предрасположенность, во многом обусловленная *генетическими* факторами (играющими большую роль в *биполярных расстройствах*, чем в общей депрессии). В результате современных исследований была установлена возможная связь между нейротрансмиттерами серотонином и норадреналином (норепинефрин) и развитием обоих типов депрессии.

В когнитивных теориях подчеркивается роль иррациональных мыслей и убеждений как главных факторов, воздействующих на эмоциональное состояние личности. Согласно теории А. Бека, причиной депрессии в зрелом возрасте служит предубеждение, связанное с негативными интерпретациями событий. Корни депрессии следует искать в детских переживаниях, таких как утрата родителей, социальное отторжение в среде сверстников или враждебное отношение со стороны членов семьи. Предубеждение начинает действовать, когда человек сталкивается с ситуацией, которую он переживал в детстве.

Виды лечения депрессии включают: Психотерапию, в том числе основанную на когнитивной теории А. Бека. Терапевт пытается выявить негативные и алогичные способы мышления пациента, а затем помогает ему выработать новый, более реалистичный взгляд на себя и окружающий мир.

Биологические методы, включая применение *электрошоковой терапии* и лекарственных препаратов, особенно антидепрессантов из категории трициклических лекарств и производных флуоцетина (прозак).

Клинические данные показывают, что лечение медицинскими препаратами быстрее лишает симптомы депрессии, хотя психотерапия постоянно приближается к ним по эффективности, особенно на ранних стадиях расстройства. Все больше свидетельств подтверждает мнение о том, что когнитивная терапия лучше предотвращает рецидивы депрессии, хотя сочетание выгод от когнитивной и лекарственной терапии, по всей видимости, приносит пациентам больше пользы, чем любой из этих видов терапии по отдельности.

*Дезорганизующие эмоциональные состояния в режиме угнетения психики.* Здесь следует назвать дистимию, депрессию, апатию, гипотимию, растерянность, тревогу, страх, бредовое настроение. Эти весьма разные по содержанию эмоциональные состояния имеют ряд общих признаков:

- личность практически не реагирует на внешние воздействия иначе, как при помощи дезорганизующего эмоционального состояния. Оно может еще более усугубляться под влиянием очень разных стимулов – положительных или отрицательных;

- чем усерднее внушать смелость тому, кто испытывает устойчивый страх, тем страшнее ему становится;

- в возникшем энергетическом режиме не справляется со своей задачей интеллект. Его роль в оценке внешних воздействий и переживаний личности практически не заметна. Во всяком случае разум и воля не помогают человеку быстро и успешно преодолеть неадекватность эмоциональных состояний, придать им коммуникабельную форму;

- для восстановления эмоциональной нормы требуется время, покой, помощь окружающих, в том числе лечебная.

Любое из дезорганизующих эмоциональных состояний может проявляться в пределах нормы или приобретать размеры психического расстройства, то есть психопатологическую форму. Последняя возникает при наличии сопутствующих факторов.

Психопатологические расстройства состояний характеризуются общим измененным нервно-психическим тонусом.

В свою очередь устойчивые изменения нервно-психического тонуса вызываются: органическими поражениями мозга – в этом случае расстрой-

ства наиболее обширные и глубокие; дефектами нервной системы – обычно она ослаблена болезнями, психическими травмами; внешними причинами – среди них такие, которые вызвали психический стресс, интоксикацию, травмы; соматическими заболеваниями – болезнь того или иного органа вызывает нарушения сопряженных участков мозга, нервной системы, обмена веществ, что приводит к изменениям эмоционального и, нередко, интеллектуального отражения действительности.

Очень разные по своему проявлению расстройства состояний имеют, похоже, одну и ту же механику: отсутствует нормальная связь между интеллектом и эмоциями. Интеллект почему-либо (поражение мозга в результате стресса, интоксикации, травмы и т. п.) не оценивает должным образом внешние и внутренние воздействия, не выявляет их значимость для личности. Его управляющие команды не включают адекватные эмоциональные программы и наработанные при жизни стереотипы эмоционального поведения. Вместо адекватных эмоциональных программ и стереотипов автоматически все время вступает в действие один и тот же стереотип, свойственный личности. Ее поведение становится неадекватным, оно не обусловлено видимыми причинами.

Следующим эмоциональным состоянием рассмотрим *зависть* – проявление мотивации достижения, при которой чьи-либо реальные или воображаемые преимущества в приобретении социальных благ (материальных ценностей, успеха, статуса, личных качеств и т.д.) воспринимаются человеком как угроза ценности «Я» и сопровождаются аффективными переживаниями и действиями.

*Белая зависть* – зависть-восхищение – мотивация достижения личности, когда признание чужого успеха оказывается для нее стимулом творческой активности и стремления к соревнованию. «У него есть – и у меня будет?».

*Черная зависть* – зависть-неприязнь – негативная эмоция, побуждающая человека совершать злонамеренные действия или высказывания по устранению чужого успеха, благополучия, радости. «Синдром Сольери».

Человек, который не может извлечь удовольствие и удовлетворение из того, чем он обладает, обречен завидовать тому, чем обладают другие.

В Японии одним из основных принципов обучения и воспитания является внушение ребенку идеи, что он всегда должен сравнивать себя с самим собой, а не с другими и стремиться стать лучше, чем был вчера, а не лучше чем его сосед. Этот принцип воспитания ориентирует ребенка на вполне



достижимую цель собственного совершенствования, уменьшает число внутренних и внешних конфликтов и способствует укреплению здоровья.

*Ревность.* Сходным с завистью психологическим механизмом обладает ревность. О ревности речь идет тогда, когда обладатель ценности испытывает конкуренцию со стороны другого за объект обладания, точнее, воспринимает этого другого как конкурента, как претендента на ценность. Если зависти сопутствует приниженный страх, так как завистник смотрит на обладателя как бы снизу вверх, то ревности часто сопутствует презрительный гнев, так как обладатель смотрит на претендента сверху вниз.

Ревность-неприязнь к претенденту и обида на предательство со стороны избранника (избранницы) является собственнической эмоцией. На ситуацию, провоцирующую ревность в межличностном треугольнике возможны две различные по своему смыслу реакции. Это агрессивная реакция и ценностная реакция. Ревность-неприязнь толкает к известному оборонительно-агрессивному поведению: либо агрессия направляется на претендента (ревность-конкуренция); либо эта же агрессия в форме обиды направляется на избранника (ревность-обида). Ценностная реакция также протекает в двух вариантах: либо ценность избранника субъективно возрастает, и тогда человек концентрируется на своей собственной активности, делает все, чтобы стать более привлекательным для партнера; либо ценность партнера субъективно снижается, и тогда ситуация перестает мучить, ибо человек приходит к мысли об отказе от партнера.

*Патологическая ревность* часто присуща людям подозрительным, недоверчивым, тем, кто вообще всюду склонен видеть подвох и обман, полагать, что все их неприятности кем-то умышленно подстроены. Такому человеку достаточно любого подозрительного, с его точки зрения, факта, чтобы построить на нем свои обвинения, создать концепцию неверности супруга. Если у мужчин агрессия чаще бывает направлена на подозреваемую в измене жену, то у женщин – на соперницу.

Если при патологической ревности достаточно бывает малейшего повода для подозрений, то при *бредовой ревности* сколько-нибудь реальный повод вообще отсутствует. Ситуации, вокруг которых строятся все бредовые высказывания, не истинные, а мифические, навеянные воспаленным воображением. На медицинском языке это так и называется – «синдром воображаемого третьего».

Ревности противостоят открытость, общительность, доверчивость, уважительное и бережное отношение к близким.

*Счастье* – радостное переживание своей настоящей жизни. Счастье существует только в настоящем, оно не существует ни в прошлом, ни в будущем. Оно переживается «здесь и теперь». Это полнота переживания жизни. В состоянии счастья прошлое не заботит, есть уверенность в настоящем и будущем. Человеку не нужно постоянно контролировать себя, свои мысли и поступки.

Н. Роп: Счастье и психологическое благополучие можно концептуализировать как существенное превосходство удовольствия над дискомфортом. Вредные привычки и зависимости можно рассматривать как ложные стратегии достижения удовольствия, используемые с целью уклонения от затрат, предусмотренных законами биологии и психологии.

Ш. Бюлер: Счастье – это реализация тенденций: удовлетворение потребностей; адаптированность к ситуации (с принятием известных ограничений); творческая активность; сохранение внутренней гармонии.

Д. Майерс: Счастлив тот, кто сам себя ощущает счастливым. Кто чувствует, что жизнь его складывается удачно и хорошо – так, как ему хотелось бы. Так определяли счастливого человека и древние мудрецы и более поздние мыслители, так определяют и современные психологи. Но: не в деньгах счастье и не в их количестве, а в отношении к жизни. И здесь нет разницы между миллионером и бедняком. Несчастлив тот, кто недоволен собой. Счастливый может горевать, но не делается несчастным.

Возможность и невозможность счастья: счастливыми не могут быть люди, не отдающие себе отчет в том, что им нравится, а что нет; те, кому все безразлично; неустойчивые личности; негодяи, даже гениальные; любой человек, вынужденный бороться за существование. Счастливого человека от несчастного отличают четыре основные черты характера:

1. Ощущение собственной значимости: самоуважение, даже с некоторой долей самодовольства и самомнения, и плюс высокая самооценка. Довольство и недовольство собой практически не связаны с обстоятельствами жизни.

2. Оптимизм. Оптимист не способен долго горевать о потерях. Пессимизм не приносит ничего, кроме совершенно ненужной информации, а уносит все, и в первую очередь, здоровье. Специалисты по болезням уха, горла и носа имеют дело только с пессимистами.

3. Все счастливые люди – экстраверты. Все их помыслы обращены к внешнему миру, к людям, к внешнему успеху. Они всегда в гуще событий. Они умеют слушать и рассказывать, они отзывчивы. Они терпеть не могут одиночества и страдают без общения. Уверены в себе.

4. Умение управлять своей жизнью: Чувство личного контроля над временем жизни. Оно позволяет ощущать себя хозяином собственной судьбы, а не игрушкой в ее руках.

### **Эмоции и механизмы их возникновения**

*Радость* связана с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность, вероятность чего до последнего момента была невелика или неопределенна. Радость всегда имеет причину и всегда направлена на какой-нибудь объект (предметна). *Восторг* – подъем радостных чувств. *Восхищение* – (регулярное) выражение радости и восторга по поводу чего-либо. *Веселье* – радость, сопровождаемая смехом. Беззаботно-радостное настроение. *Упоение* – состояние восторга, наслаждения.

*Удовлетворенность* – субъективная оценка качества тех или иных объектов, условий жизни в целом, отношений с людьми, самих людей, в т.ч. самого себя. Высокая степень удовлетворенности жизнью переживается как счастье. Близкое понятие – психологическое (субъективное) благополучие.

*Скука* – следствие блокирования истинных интересов (Ф.Перлз). Состояние относительно низкого уровня бодрствования и неудовлетворенности в ситуациях неадекватного стимулирования. Повторяемость событий. Сон с открытыми глазами. Внутренняя душевная пустота. *Апатия* – психическое состояние, характеризующееся полным отсутствием эмоций, влечений и желаний.

*Удивление* – осознание несовместимости наблюдаемого явления с прошлым опытом. Тормозит все предыдущие эмоции, направляет внимание на объект, который его вызвал. *Изумление* – крайняя степень удивления, сопровождается остановкой движений и полной концентрацией на предмете удивления. Человек был абсолютно уверен в правильности предыдущих результатов мыслительного процесса и прогнозировал результаты, противоположные возникшим. *Недоумение* возникает при малой уверенности в правильности прошлого опыта, когда некоторое явление не со-

гласуется с этим опытом; противоречие еще слабо осознанно, а прошлый опыт недостаточно проанализирован; направленность четко не выражена, интенсивность незначительная. Реакция удивления возникает в тех же условиях, при которых возникает страх: большая разница между предвидимой и фактически полученной информацией. Только при удивлении внимание сосредотачивается на причинах необычного, а при страхе – на предвосхищении угрозы. *Функции удивления*: (1) По К. Изарду, подготовка человека к эффективному взаимодействию с новым, внезапным событием и его последствиями. (2) По И.А. Васильеву, помогает эмоционально окрашивать и выделять нечто «новое», имеющее ценность для человека. (3) Презентирует сознанию еще неосознанное противоречие между старым и новым знанием. (4) при осознании необычности ситуации побуждает и направляет мыслительную деятельность на анализ и преодоление обнаруженного противоречия.

Также: (5) Удивление открывает доступ к личностным ресурсам путем снятия внутренних барьеров. Удивление – это открытость миру, это способность к изменениям.

*Растерянность* связана с потерей логической связи между осуществляемыми или планируемыми действиями. *Неуверенность (сомнения)* – оценка вероятности совершения того или иного события, когда отсутствует достаточно полная информация, необходимая для прогнозирования. *Интерес* – позитивное мотивационно-эмоциональное состояние, побуждающее к данной деятельности.

*Гнев* вызывается внезапным возникновением серьезного препятствия на пути удовлетворения исключительно важной для человека потребности (при ограничении свободы; при препятствии в достижении цели: при раздражающей стимуляции; при цепочке взаимных обвинений). Имеет стенический характер. Близок к аффекту. *Недовольство – Раздражение – Гнев – Ярость – Бешенство*. *Злость* есть чаще всего проявление бессилия. *Злоба* – проявление злости.

*Отвращение* вызывается объектами (предметами, людьми, обстоятельствами и др.), соприкосновение с которыми (физическое взаимодействие, в общении и пр.) вступает в резкое противоречие с нравственными или эстетическими принципами и установками человека. Вызывает желание избавиться от кого-либо или чего-либо.

*Презрение* порождается рассогласованием жизненных позиций, взглядов и поведения человека с жизненными позициями, взглядами и поведением кого-либо. Последние представляются как низменные и не соответствующие принятым нравственным нормам и эстетическим критериям.

*Стыд* выражается в осознании несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности не только ожиданиям окружающих, но и собственным представлениям о подобающем поведении и внешнем облике. Переживается как неудовлетворенность собой, осуждение или обвинение себя.

*Вина* часто оказывается связана со стыдом, но стыд может появляться из-за любых ошибок, а вина возникает при нарушении морального или этического характера, причем в ситуациях, где человек чувствует свою личную ответственность. Вина – это представление о невыполненном долге. Это стремление наказать себя, когда человек принимает ответственность на себя (за нарушение правил). Вина носит морально-этический характер.

Различаются *объективная вина*, *субъективное чувство вины*, возникающее вследствие нарушения этических убеждений, и *комплекс Вины* (в отличие от чувства вины, тщательно скрываемого, человек с комплексом вины стремится его обнародовать). Когда человек испытывает чувство вины, он осуждает себя (определяет себя) как «плохую» личность.

При *сожалении* внимание концентрируется, на действиях; при *чувстве вины* – на самом человеке. Чувство вины направлено в прошлое; сожаление направлено в настоящее и будущее, оно конструктивно.

*Совесть* (по Б.Т. Лихачеву) – осознание и переживание противоречия между эгоистическими побуждениями и ответственность перед другими. Совесть не предлагает конструктивных решений. Расходятся Я-реальное, самоудовлетворение и Я-идеальное, Я-духовное. Спектр: от стыда до невыносимых страданий, мучений. Основные аспекты проявления совести: нравственный, эстетический, психофизиологический.

Предпосылкой воспитания совести и чувства вины является желание родителей и всего общества воспитать у подрастающего поколения чувство ответственности.

*Обида* – это требование, чтобы другой человек чувствовал себя виноватым. Мы не обижаемся на животных, природу и незнакомых людей. Мы обижаемся на знакомых, а чаще близких людей. Мы обижаемся на тех, кого любим. Мы обижаемся, потому что считаем, будто другой человек же-

стко запрограммирован нашим ожиданием, отрицаем его право на самостоятельное действие. Другой как бы является частицей меня.

В детстве это нормальная реакция ребенка, побуждающая родителей к изменению поведения. Почувствовав вину, родители делают то, что нужно ребенку. Обидчивость ребенка необходима для нормального развития родителей. Обидчивость взрослого человека – это инфантильная реакция на окружение, воспроизведения детства во взрослом, и выражение лица становится детским и по-детски злым.

*Оскорбление* отличается от обиды тем, что при оскорблении поведение другого не только отклоняется от моих ожиданий, но и имеет цель причинить мне страдания, другой человек при этом не испытывает чувства вины. Когда мы оскорбляемся, мы освобождаем другого от чувства вины, уменьшаем свои страдания и признаем, что он нас не любит. Когда обида рассматривается как оскорбление, то она быстрее перерастает в гнев и агрессию.

Зависть, тщеславие и гордость основаны на сравнении себя с другими людьми. *Зависть* – «он такой же как я, но у него лучше, чем у меня». *Тщеславие, гордость* – «он такой же как я, но у меня лучше, чем у него». *Злорадство* – «у него хуже, чем у меня», и я испытываю чувство радости и превосходства за счет того, что у него плохо. *Тщеславие* – высокомерное стремление к почитанию, славе. *Гордость* – чувство собственного достоинства, самоуважения; чувство удовлетворения от чего-либо; высокомерие, чрезмерно высокое мнение о себе, спесь. *Зависть* – чувство досады, вызванное благополучием, успехом другого. *Досада* – чувство раздражения, недовольствия вследствие неудачи, обиды.

*Сострадание* – глубокое сочувствие другому, особенно в серьезном или неизбежном страдании или несчастье. Слово подразумевает определенную степень равенства. Сострадание по Аристотелю: (1) скорбь (2) при виде бедствия, (3) которое может повлечь за собой гибель или вред и (4) которое постигает человека, этого не заслуживающего, (5) бедствия, которое могло бы постигнуть или нас самих или близких нам, и (6) притом, когда оно кажется непосредственным. *Сострадать* – значит вникать в бедствие другого.

*Жалость* – чувство чужого страдания или беды, при этом объект жалости часто полагается не только страдающим, но и слабым и нижестоящим. Когда жалеют других, то жалеют себя в них. Жалость на деле

есть замаскированное злорадство. *Острая (слезивая) жалость* – по большей части мазохистское наслаждение страданием. (Ф. Перлз)

*Сопереживание* – уподобление эмоционального состояния человека состоянию другой личности (или социальной группы); при этом в индивидуальном сознании субъекта отражается отношение другого человека (или социальной группы) к происходящему с ним (с ней) событиям. Сопереживание – базируется не на сходстве эмоций, а на сходстве потребностей, эти эмоции породивших. (П.Симонов)

*Эмпатия* – постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека. Различают *эмоциональную эмпатию*, основанную на механизме проекции и подражания моторным и аффективным реакциям другого человека; *когнитивную эмпатию*, базирующуюся на интеллектуальных процессах (сравнение, аналогия и т.п.); и *предикативную эмпатию*, проявляющуюся как способность человека предсказывать аффективные реакции другого в конкретных ситуациях. В качестве особых форм эмпатии выделяют *сопереживание* – переживание человеком тех же эмоциональных состояний, которые испытывает другой человек, через отождествление с ним; и *сочувствие* – переживание собственных эмоциональных состояний по поводу чувств другого.

*Симпатия* – (внутреннее расположение) – устойчивое одобрительное эмоциональное отношение человека к другим людям, их группам или социальным явлениям, проявляющееся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающее к общению, оказанию внимания, помощи и т.п.

*Горе* – связано с получением достоверной или кажущейся достоверной информации о невозможности удовлетворения важнейших жизненных потребностей, которое до этого времени представлялось более или менее вероятным. Часто протекает в форме эмоционального стресса. Имеет астенический характер. *Скорбь* – социализированное выражение горя; выражение горя для других.

*Острое горе* – период, который обычно длится 6-7 недель. Страдает не только душа, но и тело: нередко появляется мышечная слабость, утрата энергии, ощущение тяжести любого движения, чувство стеснённости в груди, глубокие вздохи с затрудненным выдохом, снижение или необычное обострение аппетита, временные нарушения сексуальной функции и сна. Множество тягостных чувств и мыслей сменяют друг друга: бессмыс-

ленность, отчаяние, чувство брошенности, беспомощности, острое переживание своей вины. Возникает поглощённость образом умершего, буквально любая вещь и любое дело оказываются как-то с ним связанными.

*Страдание* – физическая или нравственная боль, мучение. Причиной страдания является несоответствие нашей убогой (несовершенной) модели мира богатству и многообразию самого мира (В. Ананьев).

*Огорчение* часто связано с нашим ощущением счастья, зависящего от решения какой-то определенной проблемы. Мы убеждены, что не будем счастливы, пока все не выстроится в соответствии с нашими желаниями.

*Грусть* – это чувство неопределенности помыслов и желаний, это чувство глубинного одиночества и глубинного осознания неосуществимости твоих устремлений к истине. Грусть – начальная стадия печали. Бывает светлая и темная. *Печаль* (Гадамер) – вид облегчения и разрешения, в котором своеобразно смешаны боль и удовлетворение. (В горе есть боль, но удовлетворение отсутствует).

Человек будет испытывать *разочарование, печаль, досаду* или *раздражение*, если он: (1) воспринимает негативно самого себя; (2) имеет неясные и скорее негативные представления о своем окружении; (3) предполагает неизбежные плохие события в будущем; (4) редко хвалит себя, часто ругает и критикует; (5) испытывает дефицит радостных событий в жизни; (6) ожидая наступления неприятных событий, полагает, что будет не в состоянии каким-то образом на них повлиять, и видит причину этой неспособности в себе, а не во внешних обстоятельствах.

На природу *отчаяния* указывает внутренняя форма этого слова: отчаяние – это утрата надежды. Движение в будущее невозможно, это безысходность, безвыходность. *Безнадежность* – тревожное предчувствие неминуемой опасности при отсутствии надежды на спасение и улучшения положения. *Надежда* – желаемая возможность.

*Тоска* – при неудовлетворенности потребностей развития, потребностей, связанных с ценностями более высокого порядка. *Ностальгия* – тоска по Родине или прошлому. Ностальгия как конструктивное переживание, результатом которого является создание целостного идеального образа прошлого (дома, Родины).

*Страх* появляется при получении человеком информации о возможном ущербе для его жизненного благополучия, о реальной или воображаемой опасности, ему грозящей. Страх возникает при: предвидении страда-



ния; потери радости и наслаждения; обнаружения неэффективности защит. Человек, переживает эмоцию страха, располагая лишь вероятностным прогнозом возможного неблагополучия и действует на основе этого прогноза (часто недостаточно достоверного или преувеличенного). Многие страхи связаны с боязнью боли: ситуации, которые вызывают боль (угроз боли), могут вызывать страх независимо от наличного ощущения боли. Страх по Аристотелю: (1) неприятное ощущение, или смятение, (2) возникающее из представления о предстоящем зле, (3) которое может погубить нас или причинить нам вред, (4) ввиду своей непосредственной близости, но (6) которое все еще оставляет у нас надежду на минование этого зла.

Может иметь астенический и стенический характер. Протекает в виде стрессовых состояний, или в виде устойчивого настроения подавленности и тревожности или в виде аффекта. Любая стадия страха исчезает, как только человек приходит в соприкосновение с настоящим.

*Опасение – боязнь – испуг – страх – ужас – паника (паническое состояние).* При восприятии реальной опасности человека появляется *страх*, при восприятии таинственного и фантастического – *жуть*, а при восприятии комбинации и того и другого – *боязнь* (Н.Е. Осипов). Боязнь связана с представлениями человека о возможных нежелательных и неприятных последствиях его действий или развития ситуации, с определенной и ожидаемой опасностью. *Опасение* возникает на основе анализа встретившейся ситуации, сопоставления и обобщения воспринимаемых явлений и прогнозирования вероятности опасности или степени риска (беспокойство, связанное с предугадыванием опасности). *Робость* – страх перед новым, неизвестным, неиспытанным, непривычным; приводит к скованности движений и сужению объема внимания. *Испуг* – неожиданный страх – возникает в ответ на неожиданный сильный раздражитель и проявляется в виде оцепенения, панического бегства или беспорядочного мышечного возбуждения; кратковременен. *Ужас* – страх наибольшей интенсивности (выраженности). Для избавления от невыносимого ужаса человек падает в обморок или пускается в паническое бегство. В *панике* человек бежит от опасности, стремясь только к одному – спастись; отсутствует разумный контроль и оценка создавшихся условий. Легче поддаются панике в толпе.

*Рациональный страх* основан на понимании реальной опасности ситуации и формируется в коре головного мозга. *Иррациональный страх* – продукт подкорки, отражение первобытных страхов наших предков. *Лич-*

*ностно обусловленный страх* предопределен характером человека, например его тревожной мнительностью, и способен появляться в новой обстановке или при контактах с незнакомыми людьми. *Формы страха*: реальный и воображаемый (предопределены ситуацией), острый и хронический (предопределены особенностями личности) (А.И. Захаров).

Два типа *ночных кошмаров*: (1) тревога губительной замкнутости, невозможность убежать и ужас быть пойманным; (2) тревога губительной открытости, тревога безграничного бесформенного пространства, куда человек падает, не зная, куда упадет. (П. Тиллих)

*Фобии* (от греч. фобос – страх) – навязчивые неадекватные переживания страхов конкретного содержания, охватывающих субъекта в определенной (фобической) обстановке и сопровождающихся вегетативными дисфункциями (сердцебиение, обильный пот и т.п.). Фобии встречаются в рамках неврозов, психозов и органических заболеваний головного мозга. При невротических фобиях больные, как правило, осознают необоснованность своих страхов, относятся к ним как к болезненным и субъективно мучительным переживаниям, которые они не в силах контролировать. Различают: нозофобии (страх заболевания – канцерофобии, кардиофобией т.д.), боязнь пространства (клаустрофобия – боязнь закрытых помещений, агрофобия – страх открытого пространства), социофобии (страх публичных выступлений, страх покраснеть и т.д.) и др. Фобии имеют определенные поведенческие проявления, цель которых – избегание предмета фобии или уменьшение страха с помощью навязчивых, ритуализированных действий. Невротические фобии, в «клетку» которых невротик бессознательно «прячется» от неразрешимого для него конфликта, возникает обычно у людей с образным мышлением и в то же время с известной душевной инертностью, вегетативной неустойчивостью.

Если пациент не обнаруживает отчетливое критическое понимание беспочвенности, неразумности своих страхов, то чаще это не фобии, а *патологические сомнения (опасения), бред*.

*Пиковые переживания* – это момент «полного безоблачного счастья, когда приходит конец всяким сомнениям, опасениям, затруднениям, слабостям... Исчезают всякие барьеры и всякая отдаленность от мира, ощущается полное слияние с миром, принадлежность к нему...». Появляется тенденция к целостному, непосредственному восприятию предмета, максимальная

концентрация на воспринимаемом предмете (отсутствие сравнения, сопоставление), потеря ориентации во времени и пространстве и др. (А. Маслоу).

### **Эмоции и познавательные процессы. Эмоции и личность**

*А. Шафер и Мерфи.* Выделение фигуры из фона. Восприятие лица, сопровождаемое положительным подкреплением. Выделяется то, что имеет положительную эмоцию для человека. *Кон.* Восприятие эмоциональных слогов (положительных и отрицательных) лучше, чем нейтральных (перцептивные тесты правильности восприятия слогов, после предварительной установки). Вывод: фактором, способствующим выделению фигуры из фона является эмоциональное состояние, связанное с воспринимаемым предметом. Вознаграждение и наказание способствуют перцептивному научению.

*Б. Прошанский и Мэрфи.* Влияние эмоционального опыта на восприятие свойств предмета. Сравнение длины и веса. Подкреплялись разные параметры в разных группах (более короткие линии, более тяжелые грузы и наоборот), одна группа контрольная. Контрольный эксперимент. Парное сравнение. Увеличилось число ошибок, характер которых зависел от того, что получало положительное подкрепление. В контрольной группе никаких изменений не произошло. *Брунер.* Многие раздражители имеют естественную эмоциональную значимость, обусловленную тем, что в опыте человека установилась связь между ними и жизненно важными событиями (опыты с монетами). Тенденция к переоценке величины предметов, имеющих для ребенка определенную ценность.

*В. Перцептивная защита.* Перцептивное игнорирование. *Мак-Гиннис.* Экспонировал 18 слов, среди которых непристойные. Показателем перцептивных действий было минимальное время экспозиции, необходимое для распознавания слова. Для определения эмоционального влияния, которое оказывают слова, измеряли кожно-гальваническую реакцию. Факты: для распознавания слова-табу необходимо более длительная экспозиция; КГР при этих словах была большей; испытуемые считали, что распознавали слова табу так же быстро, как и другие слова. Оpozнание труднее, но субъект этого не осознает. *Хауэс и Соломон.* Время опознания слова зависит от частоты его употребления. Слова табу и нейтральные слова, но редко встречающиеся. Время опознания одно и то же. *Мак-Гиннис.* Здоровые и

психически больные. У больных слова табу воспринимаются дольше. Защиты проявляются у людей с разной силой. Хауэс и Соломон. Задержка, потому что трудно произнести (эмоция предшествует высказыванию, а не ответ на восприятие). *Зайонц*. Заучивание пар слов (табу и нейтральных). Затем экспонирование слова, надо воспроизвести парное (Т-Н, Т-Т, Н-Т, Н-Н). Разведение: если нарушения касаются восприятия, то система Т-Н должна быть труднее системы Н-Н, если нарушения возникают при воспроизведении, то система Н-Т должна быть труднее, чем Н-Н, а системы Н-Н и Т-Н не должны различаться. В результате анализа автор установил, что порог распознавания зависел не от того, что видел испытуемый, а от того, что он должен был сказать, иными словами, эффект, описанный как перцептивная защита, обусловлен нарушениями не восприятия, а выполнения. Но окончательно вопрос не решен: Т-Н = 0,18 сек., а Н-Н = 0,172 сек.

*Карпентер*. Перцептивная защита в эмоционально значимых ситуациях. Группы особо чувствительных к словесному материалу, и избегающие данный словесный материал (слова агрессивных и сексуальных импульсов). При экспонировании испытуемые второй группы имели порог распознавания, гораздо выше, чем для нейтральных слов. *Лазарус, Эриксен, Фонда*. Предъявление эмоционально значимых слов обнаруживает тенденцию либо к акцентированию, либо к искажению. *Дьюлейни*. Серии геометрических фигур. Первая серия: выбор критической фигуры – электрический ток, вторая серия: электрический ток, когда критическая форма не выбиралась. Третья серия: исследовался порог распознавания. Оказалось, что порог распознавания критических фигур первой серии был значительно выше, чем фигур второй серии, в которой при помощи выбора можно было избежать наказания. Таким образом легкость выбора восприятия сигнала зависела от того, что было с ним связано – наказание или избегание наказания. Перцептивная защита будет скорее проявляться в отношении такой опасности, которую человек не в состоянии избежать. В то же время сигналы, предвещающие то, с чем человек может бороться, чего можно избежать, будут оказывать акцентирующее, то есть облегчающее, влияние на восприятие.

*Г. Восприятия и эмоциональные состояния. Меррей*. Оценка фотографий по 9-ти бальной шкале. Девочки 11-ти лет. Серии фотографий А и Б. Оценки производились три раза: днем после возвращения из поездки, вечером после игры в убойцу, днем после возвращения с прогулки. Хоро-

шие или плохие эти лица. Результат: состояние возбуждения изменило оценки в 70% случаев. Но правда изменение оценок в среднем было 0,5 балла. Студенты. Ситуации экзамена и теста. Оценка лиц А и Б. Две группы. Одни оценивали А при экзамене и Б при тесте. Вторая группа наоборот. Оказалось, что более высоко оценивается человек, с которым встречались в ситуации, вызывающий более низкий уровень эмоционального возбуждения. *Постман и Браун*. Сначала решение задач. Одни успешны, другие терпят неудачу. Затем распознавание слов. Первая группа лучше распознавала слова, выражающие успех, вторая проявила большую чувствительность к словам, обозначающим неуспех. (содержание эмоции и восприятие). *Мултон*. Нацеливание на успех – лучше воспринимаются слова связанные с успехом. *Брунер*. При фрустрации появление ошибок восприятия, состоящих в превращении нейтральных слов в слова агрессивного или тревожного содержания. Так же это можно наблюдать и у испытуемых с устойчивой тревожностью. Т.е. эмоциональные процессы влияют на формирование перцептивного образа; это состоит в проторении путей для тех перцептивных процессов, содержание которых соответствует содержанию эмоций. Научение, воспроизведение мимического материала и эмоций. Эмоции облегчают усвоение реакций, которые связаны с ними по содержанию. *Смит*. Тенденция к быстрому запоминанию слов агрессивного содержания у фрустрированных испытуемых, которые имеют высокие оценки по чувству враждебности. *Бим*. В условиях тревоги заучивание слогов происходит хуже, чем в нейтральных ситуациях, тогда как усвоение сигнала опасности – лучше, чем в нейтральных условиях. *Джерчилд*. Лучше припоминаются приятные события, чем неприятные. *Кендлер*. Испытуемые лучше запоминают события, в которых они достигли успеха. В чем проблема: положительные эмоции способствуют запоминанию или отрицательные стиранию. *Кох*. Студенты. Оценки. Студенты оценивали удовлетворенность оценкой. Пять недель. Надо было вспомнить оценки. Выводы: положительных воспоминаний больше чем отрицательных, отрицательный опыт запоминается лучше, чем нейтральный, более сильные эмоции способствуют запоминанию большего числа фактов. *Муарер*. Наказание способствует вытеснению. Независимо от осознания испытуемым. Ассоциативный эксперимент. Тогда разное влияние отрицательных эмоций. Отрицательная эмоция может находиться в различных связях со знаковыми реакциями человека: инструментальной и ассоциативной. Инструменталь-

ная – определенные знаковые реакции вызывают наказание (ассоциация – удар током). Ассоциативная – совместное проявление знаковой ситуации и эмоции (воспоминание о плохой оценке, нет причинной связи). Таким образом, если инструментальная связь, то подавление, если ассоциативная, то способствует реакции. Но и этот вывод не очевиден. Общий вывод: эмоции оказывают избирательное влияние на процессы памяти.

*Д. Процессы воображения, фантазии и мышления.* Эмоциональное состояние усиливает тенденцию к фантазированию (голод – фантазия удовлетворения). Сначала фантазии, но если ущемление продолжается, то затем избегание тем связанных с дефицитом. *Аткинсон и Макклеланд.* Моряки. Голод. ТАТ. Чем больше голод, тем больше высказывания о еде. Ситуации соревнования или решения трудных задач. Рассказы связаны с потребностью достижения. Фрустрация. Военные. В группе сообщалось, что на 6 недель выезд домой запрещен. ТАТ. Во фрустрированной группе агрессивного содержания было в два раза больше, чем в нейтральной группе. Выводы: под влиянием эмоций усиливается тенденция к фантазированию. Содержание фантазий соответствует содержанию эмоционального состояния: 1. эмоции активируют интеллектуальные процессы, т.е. содействуют их усилению, значительному расширению; 2 оказывают избирательное влияние на содержание интеллектуальных процессов, способствуя возникновению таких ассоциативных процессов, содержание которых связано с содержанием эмоциональных процессов. *Макклеланд.* Эмоциональные процессы способствуют таким интеллектуальным процессам, которые могут помочь устранить источник эмоций (курсанты – с задания, где испытали психологический стресс – заняты доказательством не виновности в ошибках). *Сол.* Хорошее настроение и больной не смог припомнить имя. Через несколько дней поругался с врачом и припомнил имя. Того человека очень не любил.

*Е. Эмоции и личность.* Вопрос об отношении эмоций и личности затрагивает проблему проживания личностью своих эмоций. Задерживание эмоций может приводить к патогенным изменениям в личности. *Жане:* страх действия. Внешнее проявления: беспричинная печаль (все плохо), ожидание неудачи. Объяснение: объекты предполагают действия с ними. Страх – желание прекратить это действие – боюсь действовать с тем чего желаю (амбивалентность отношения к объекту). За этим стоит личностный конфликт. Боязнь преступить ложный самим себе поставленный барьер.

Этот барьер можно назвать защитным. Но, поставив один барьер и отказавшись от действия, человек нарабатывает склонность к периодичности выработки таких барьеров. Жизнь личности – становится вечным страхом перед действием. Задача: как не допустить этого ухода в страх. Как управлять поведением и этой эмоцией. *Бихевиоризм, Джемс*: эмоция связана с предположенностью действовать (сильная или слабая). Эмоция расценивается по поведенческому результату. Как относится к симптому, который тревожит человека? Симптом – это только симптом (факт). Причина не рассматривается. Создается защита от неблагоприятной эмоциональной реакции. Критерий снятия – отсутствие телесных проявлений (цель – снять излишнюю чувствительность). Снять можно и без осознания, но если процедура принимается и осознается субъектом, то результат более надежный. Происходит управление телесными выражениями. Но эти выражения должны быть представлены в сознании. Управляем телом – управляем эмоцией. *Фрейд*. Эмоции – значимый материал, позволяющий анализировать бессознательное. Эмоциональные состояния – симптомы мотивов (причин). Эмоция – ключ к анализу мотивов. Эмоциональные состояния – способствуют уменьшению напряжения (которое создано либидозной энергией). Эмоция – источник создания защит. Но защиты бывают ложными (сохранение нерешенной проблемы). *Адлер*. Эмоции оцениваются по отношению к социальному чувству (могут объединять или разъединять). Негативные эмоции – разделяют – попытка изменить ситуацию за счет социального окружения (передача ответственности другому). Попытка неудачная. Позитивные эмоции – выражение чувства общества (симпатии, позитивные взаимодействия). Условие сотрудничества. *Юнг*. Эмоции – специфически психологический предмет. Эмоции – посредник между реальной жизнью и ее психическим сознательным представлением. Сила эмоции выражает значимость соответствующей психической проблемы. Успешность терапии связана с принятием собственной эмоции (это проявление моей собственной проблемы). *Райх*. Блокада эмоций – скованность мышц. Телесный панцирь – порождает сильные негативные эмоции. Любая эмоция должна быть телесно выражена. Условие позитивной эмоции – негативные эмоции должны быть выражены. *Гештальттерапия*. В психологическом поле: субъект и окружение. Между субъектом и миром может возникнуть тот или иной контакт. Эмоции – показатель контакта с окружением. Эмоция создает напряжение (силу) побуждающую к действию и из-

менению нежелательной ситуации. Нельзя сдерживать эмоции. Негативная эмоция – симптом дыр (пустот) в личности. Дыра в личности может быть связана с какой-то телесной проблемой. Эмоции должны сознаваться. Сознание – замечание (обратить внимание). Эмоции должны быть замечены. Если мы сознаем свои эмоциональные реакции, это все что требуется для личностного развития (прояснение проблемы). Эмоция – это фигура, но надо замечать фоновые фигуры, для исследования эмоциональной фигуры. *Гуманистическая психология*. Учитываются не только сами эмоции, состояния, но и те которые могут возникнуть. Осознание возможных чувств. *Маслоу*. Важность выражения и переживания позитивных чувств, а психоанализ занимается больной (невротической) личностью. Но личность изначально здоровая. У здоровой личности ничего не отнято (соединение психоанализа и гештальттерапии). Как гуманистическая психология относится к защитам? Здесь любая защита – препятствие к личностному росту. Мы берем человека полностью. И негативные особенности – это те проблемы, из которых вырастает личность (материал личностного роста). Только в страстях содержится материал для развития личности (страсти надо переживать).

В эмоциональной жизни современного человека действуют *две разнонаправленные тенденции*. Первая тенденция характеризуется возрастанием интенсивности и частоты эмоциональных нагрузок, чему способствует ряд особенностей современной жизни: стремительное изменение социальной и физической среды, повышение темпов жизни и ее стоимости, разрушение традиционных семейных структур, социальные и экологические катаклизмы. На это человек реагирует переживаниями страха, тревоги, беспомощности, тоски, отчаяния.

Вторая тенденция характеризуется негативным отношением к эмоциям, которым приписывается деструктивная, дезорганизирующая роль в личной жизни отдельного человека. Эта тенденция связана с рядом ценностей, присущих XX веку: культом рационального, логического подхода к жизни, ценностью внешнего благополучия и успеха, культом «силы и мужественности».

Эти факторы приводят к недооценке важности и действенности эмоциональной стороны жизни, игнорированию ее, утрате навыков психогигиены эмоциональной жизни. В индивидуальном сознании действие этих факторов преломляется в виде запрета на осознание и выражение чувств.



Человек утрачивает контакт со своими душевными состояниями и, соответственно, возможность их понимать и управлять ими. Это имеет ряд тяжелых последствий для физического и психического здоровья:

1. Возрастание числа психосоматических заболеваний. Согласно современным представлениям, одним из важных факторов психосоматических заболеваний являются подавленные, неотреагированные во внешнем плане эмоции.

2. Возрастание числа тяжелых душевных состояний – тревоги, страха, тоски, тревожно-депрессивных расстройств, которые все чаще встречаются в жизни, а не только в клинике, требуют амбулаторной, консультативной помощи. По некоторым данным, каждая пятая женщина страдает депрессией (материалы ВОЗ, 1990), а каждый десятый житель Соединенных Штатов страдает тревожным невротическим расстройством. В их возникновении важную роль также играет запрет на выражение и осознание негативных эмоций (З. Фрейд).

3. Возрастание эмоциональных «взрывов» и конфликтов. Игнорирование приводит к их накоплению по типу «парового котла без клапана».

4. Состояние неудовлетворенности собой и своей жизнью. Игнорирование эмоций, презентующих в сознании потребности, желания, мотивы, приводит к ложным жизненным выборам на основе внешних норм и требований, а не внутренней направленности личности.

5. Трудности установления теплых, доверительных контактов и получения социальной поддержки. Современный человек часто страдает от одиночества, так как именно открытое, безбоязненное проявление чувств служит основой подлинных и искренних отношений и сигналом о помощи для окружающих.

Большинство направлений современной психотерапии отводит работе с чувствами центральное место, тем самым, компенсируя невротизирующее воздействие культуры.

## 6. Литература

### *Основная*

1. Бреслав Г.М. Психология эмоций. М.: Смысл, 2003.
2. Васильев И.А. Гуманитарная и естественнонаучная парадигма в современных исследованиях эмоций // Психологический журнал. Т.13. 1992. № 6. С. 80-89.
3. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации. СПб.: Речь, 2006.
4. Изард К. Психология эмоций. СПб.: Питер, 1999.
5. Изотова Е.И., Никифорова Е.В. Эмоциональная сфера ребенка: теория и практика. М.: Академия, 2004.
6. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2000.
7. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 2001.
8. Ильин Е.П. Психофизиология состояний человека. СПб.: Питер, 2005.
9. Лафренье П. Эмоциональное развитие детей и подростков. СПб.: Прайм-Еврознак, 2004.
10. Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман. М.: ЧеРо, 2002.
11. Психические состояния. Хрестоматия / Сост. и общая ред. Л.В. Куликова. СПб.: Питер, 2001.
12. Психология состояний. Хрестоматия / Под ред. А.О. Прохорова. М., ПЕР СЭ; СПб.: Речь, 2004.
13. Тревога и тревожность. Хрестоматия. СПб.: Питер, 2001.
14. Фрэнкин Р. Мотивация поведения. СПб.: Питер, 2003.
15. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер, 2003.
16. Шадриков В.Д. Введение в психологию: эмоции и чувства. М.: Логос, 2002.
17. Шадриков В.Д. Введение в психологию: мотивация поведения. М.: Логос, 2003. – 136 с.
18. Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека // Вопр. психологии. 1996. № 3. С. 116-132.

### *Дополнительная*

1. Абабков В.А., Пере М. Адаптация к стрессу. Основы теории, диагностики, терапии. Практикум. СПб.: Речь, 2004.

2. Асеев В.Г. Личность и значимость побуждений. М.: ИП РАН, 1993.
3. Аракелов Г.Г., Шотт Е.К. КГР как проявление эмоциональных, ориентировочных и двигательных составляющих стресса // Психол. журнал. 1998. Т. 19. № 4. С. 70-79.
4. Аргайл М. Психология счастья. СПб.: Питер, 2003.
5. Балл Г.А. «Мотив»: уточнение понятия // Психол. журнал. 2004. Т. 25. № 4. С. 56-65.
6. Бодров В.А. Психологический стресс: развитие учения и современное состояние проблемы. М.: ИП РАН, 1995.
7. Бодров В.А., Обознов А.А., Турзин П.С. Информационный стресс в операторской деятельности // Психол. журнал. 1998. Т. 19. № 5. С. 38-53.
8. Бодров В.А., Ложкин Г.В., Плющ А.Н. Нелинейная модель мотивационной сферы личности // Психол. журнал. 2001. № 2. С. 90-100.
9. Бодров В. А. Информационный стресс. СПб.: ИОИ, 2000
10. Бодров В.А. Проблема преодоления стресса. Часть 1. «COPING STRESS» и теоретические подходы к его изучению // Психол. журнал. 2006. Т. 27. № 1. С. 122-133.
11. Бодров В.А. Проблема преодоления стресса. Часть 2. Проблемы и ресурсы преодоления стресса // Психол. журнал. 2006. Т. 27. № 2. С. 113 – 123.
12. Бодров В.А. Проблема преодоления стресса. Часть 3. Стратегии и стили преодоления стресса // Психол. журнал. 2006. Т. 27. № 3. С. 94 – 105.
13. Брайт Дж., Джонс Ф. Стресс. Теории, исследования. М.: Олма-Пресс, 2004.
14. Буякас Т.М. О феномене наслаждения процессом деятельности и условиях его возникновения (по работам М. Чиксентмихайя) // Вест. МГУ. Сер. 14. Психология. 1995. № 2.
15. Василев К. Любовь. М., 1982.
16. Василюк Ф.Е. Психология переживания. М.: Изд-во МГУ, 1984.
17. Васильев И.А. Роль интеллектуальных эмоций в регуляции мыслительной деятельности // Психол. журнал. 1998. Т. 19. № 4. С. 49-60.
18. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации. М.: Изд-во МГУ, 1986.
19. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М.: Изд-во МГУ, 1990.
20. Вилюнас В.К. Психология эмоциональных явлений. М.: Изд-во МГУ, 1976.

21. Выготский Л.С. Учение об эмоциях // Собр. соч.: В 6 т. Т.1. М., 1984.
22. Выготский Л.С. Эмоции и их развитие в детском возрасте // Выготский Л.С. Собр. соч. Т.2. М.: Педагогика, 1982. С.416-436.
23. Гозман Л.Я. Психология близких эмоциональных отношений. М., 1987.
24. Гордеева Т.О. Мотивация достижения. М.: Смысл, 2005.
25. Грачева Л.В. Эмоциональный тренинг: искусство властвовать собой. СПб.: Речь, 2006.
26. Гринберг Дж. Управление стрессом. СПб.: Питер, 2002.
27. Дарвин Ч. О выражении эмоций у животных и человека. СПб.: Питер, 2001.
28. Декарт Р. Страсти души. Сочинения в 2-х т. М.: Мысль, 1989. Т. 1. С. 73-142.
29. Дикая Л.Г. Психическая саморегуляция функционального состояния человека. М.: ИП РАН, 2003.
30. Додонов Б.И. В мире эмоций. К.: Политиздат, 1987.
31. Додонов Б.И. Эмоция как ценность. М.: Политиздат, 1978.
32. Дорфман Л.Я. Эмоции в искусстве. М., 1997.
33. Иванников В.А. Потребности как жизненные задачи // Вест. МГУ. Сер. 14. Психология. 1997. № 1. С. 14-20.
34. Измайлов Ч.А., Титова Н.А. Четырехмерное пространство восприятия эмоциональной экспрессии / Вест. МГУ. Сер. 14. Психология. 1999. № 3. С. 34-41.
35. Измайлов Ч.А., Лабкаев Ю.Я., Матвеева Л.В., Измайлова Н.Ч., Кошмаров А.Ю. Соотношение звуков нот с базовыми эмоциями // Психол. журнал. 2006. Т. 37. № 4. С. 59-66.
36. Измайлов Ч. А., Черноризов А. М. Психофизиологические основы эмоций. М.: МПСИ, 2004.
37. Исаев Д.Н. Эмоциональный стресс. СПб.: Речь, 2005.
38. Китаев-Смык Л.А. Психология стресса. М.: Наука, 1983.
39. Климчук В.А. Тренинг внутренней мотивации. СПб.: Речь, 2005.
40. Куликов Л.В. Психология настроения. СПб., 1997.
41. Колесов Д. Формула счастья // Развитие личности. 2003. № 3. С. 21-27.
42. Куттер П. Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей. СПб., 1998.

43. Левитов Н.Д. О психических состояниях человека. М., 1964.
44. Леонова А.Б. Психодиагностика функциональных состояний человека. М., 1984
45. Леонова А.Б., Кузнецова А.С. Психопрофилактика неблагоприятных функциональных состояний человека. М.: Изд-во МГУ, 1987.
46. Леонова А.Б., Кузнецова А.С. Психопрофилактика стрессов. М., 1992.
47. Леонова А.Б., Мотовилина И.А. Профессиональный стресс в процессе организационных изменений // Психол. журнал. 2006. Т. 27. № 2. С. 79-92.
48. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии. М.: Смысл, 2000.
49. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999.
50. Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности. М.: ИП АН СССР, 1988.
51. Муздыбаев К. Переживания вины и стыда. СПб.: СПбф ИС РАН, 1995.
52. Муздыбаев К. Психология зависти // Психол. журнал. 1997. Т. 18. № 6. С. 3-12.
53. Наенко Н.И. Психическая напряженность. М.: Изд-во МГУ, 1976.
54. Немчин Т.А. Состояния нервно-психического напряжения. Л., 1983.
55. Низовских Н.А. Психосемантическое исследование ценностно-мотивационных ориентаций личности // Психол. журнал. 2005. Т. 26. № 4. С. 25-37.
56. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспективы будущего. М.: Смысл, 2004.
57. Обуховский К. Галактика потребностей. Психология влечений человека. СПб.: Речь, 2003.
58. Орел В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психол. журнал. 2001. Т. 22. № 1. С. 90-101.
59. Постылякова Ю.В. Ресурсы совладания со стрессом в разных видах профессиональной деятельности // Психол. журнал. 2005. Т. 26. № 6. С. 35-44.
60. Практикум по психологии состояний / Под ред. А.О. Прохорова. СПб.: Речь, 2004.
61. Прохоров А. О. Психология неравновесных состояний. М.: ИП РАН, 1998.

62. Психология эмоций. Тексты. М.: Изд-во МГУ, 1993.
63. Рейковский Я. Экспериментальная психология эмоций. М.: Прогресс, 1979.
64. Рюриков Ю.Б. Любовь на исходе XX века. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1998.
65. Рюриков Ю.Б. Любовь: азбука и алгебра. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1997.
66. Рима́н Ф. Основные формы страха. М.: Алетейя, 1999.
67. Сафуанов Ф.С. Аффект: судебно-психологический экспертологический анализ // Психол. журнал. 2001. Т. 21. № 3. С. 15-25.
68. Сидоренко Е. Мотивационный тренинг. СПб.: Речь, 2000.
69. Симонов П.В. Эмоциональный мозг. М.: Наука, 1981.
70. Симонов П.В. Мотивированный мозг. М.: Наука, 1987.
71. Селье Г. Стресс без дистресса. М., 1985.
72. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А.Леонтьева. М.: Смысл, 2002.
73. Спиваковская А.С. Некоторые аспекты бейтотерапии // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 2004. № 4. С. 37-45.
74. Тарабрина Н.В., Лазебная Е.О. Синдром посттравматических стрессовых нарушений: современное состояние и проблемы // Психол. журнал. 1992. Т. 13. № 2. С. 14-29.
75. Тхостов А.Ш., Колымба И.Г. Феноменология эмоциональных явлений / Вест. МГУ. Сер. 14. Психология. 1999. № 2. С. 3-14.
76. Тхостов А.Ш., Колымба И.Г. Эмоции и аффекты: общепсихологический и патопсихологический аспекты менталитета // Психол. журнал. 1998. Т. 19. № 4. С. 41-48; № 5. С. 81-87.
77. Фoa Э.Б. Эффективная терапия посттравматического стрессового расстройства. М.: Когито-центр, 2005.
78. Форманюк Т.В. Синдром «эмоционального сгорания» как показатель профессиональной дезадаптации учителя // Вопросы психологии. 1994. № 6. С. 57-64.
79. Фресс П. Эмоции // Экспериментальная психология. М., 1975. Вып. 5. С. 111-195.
80. Фромм Э. Искусство любви. М., 1990.
81. Хомская Е.Д. Мозг и эмоции. М., 1989.
82. Черепанова Е.М. Психологический стресс. М.: Академия, 1997.

83. Эмоциональные нарушения в детском возрасте и их коррекция / Лебединский В.В. и др. М.: МГУ, 1990.
84. Якобсон П. М. Психология чувств и мотивации. М.: МПСИ, 1998.
85. Лицо человека. 4 серии. Видеофильмы ВВС.
86. Страхи и фобии. 2 серии. Видеофильмы ВВС.
87. Тело человека. 8 серий. Видеофильмы ВВС.

### *Литература по мотивации труда*

1. Адаир Дж. Эффективная мотивация. М.: ЭКСМО, 2003.
2. Аллин О.Н. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала. М.: Генезис, 2005.
3. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом. М., 1998.
4. Батьковский А., Поляков С. Приемы мотивации к труду и профессиональному росту // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1.
5. Бодров В.А., Сверкин Л.Д. Диагностика и прогнозирование профессиональной мотивации в процессе психологического отбора // Психол. журнал. 2003. Т. 24. № 1. С. 73-81.
6. Вейл П. Искусство менеджмента. М., 1993.
7. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М., 1999.
8. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. М.: Дело, 1991.
9. Герчиков И.Н. Менеджмент. М.: ЮНИТА, 2001. – 467 с.
10. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб.: Питер, 2001.
11. Дизель П., Мак Кинси У., Ренан Д. Поведение человека в организации. М., 1993.
12. Доронина И.В., Бичеев М.А. Мотивация трудовой деятельности. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2003.
13. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий. М., 1994.
14. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2.
15. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. Новгород, 2005.
16. Замфир К. Удовлетворенность трудом. М., 1983.
17. Занковский А.Н. Организационная психология. М.: МПСИ, 2002.
18. Занюк С. Психология мотивации. Киев: Эльга-Н; Ника-Центр, 2001.
19. Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2003.

20. Каверин С.Б. Мотивация труда. М.: ИП РАН, 1998.
21. Карпов А.В. Психология менеджмента. М.: Гардарики, 1999.
22. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Поведение в организации. М.: Инфра-М, 1999.
23. Кихлер Э., Родлер К. Мотивация в организациях. М.: Гуманитарный центр, 2003.
24. Кондратьев О.В., Снежинская М.В., Мелихов Ю.Е. Мотивация персонала. М., 2005.
25. Лютенс Ф. Организационное поведение. М.: Инфра-М, 1999.
26. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. М., 1999.
27. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999.
28. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
29. Миляева Л., Пьянков С. Проблемы мотивации труда на промышленном предприятии // Человек и труд. 2003. № 10.
30. Ньюстром Дж.В., Дэвис К. Организационное поведение. СПб.: Питер, 2000.
31. Организационная психология / Под ред. Л.В. Винокурова, И.И. Скрипюка. СПб: Питер, 2000.
32. О'Шонесси Дж. Теории мотивации в исследовании организаций // Организационная психология / Под ред. Л.В. Винокурова, И.И. Скрипюка. СПб: Питер, 2000.
33. Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Самотина Н.А. Управление организацией. М., 1998.
34. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. СПб: Речь, 2000.
35. Ребзуев Б.Г. Четырехслойная модель аффективной преданности работников организации: опыт применения на российской выборке // Психол. журнал. 2006. Т. 27. № 7. С. 44 – 59.
36. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
37. Свенцицкий А.Л. Психология управления организациями. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.
38. Сидоренко Е. Мотивационный тренинг. СПб.: Речь, 2000.
39. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом. М.: Интел-Синтез, 1998.



- 40.Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. М.: Дело, 1995.
- 41.Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент. М., 1999.
- 42.Фокина О. Мотивация персонала. Пристальный взгляд на знакомую проблему // Психологическая газета. 2005. № 11. С. 22-23.
- 43.Шарухин А.П. Психология менеджмента. М.: Речь, 2005.
- 44.Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М., 1997.
- 45.Шеломенцева И.Г. Мотивационный аспект в системе управления персоналом // Ежегодник Российского психологического общества: Материалы 3-го Всероссийского съезда психологов. 25-28 июня 2003 г. В 8 т. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. Т. 8. С. 414-415.
- 46.Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. СПб.: Питер, 2003.

## 7. Информационные ресурсы Интернета

Психологические электронные библиотеки, содержащие книги по психологии мотивации и эмоций:

<http://psylib.org.ua/books/index.htm>

<http://www.i-u.ru/biblio>

<http://www.psychological.ru>

<http://vch.narod.ru>

<http://go2bsu.narod.ru>

<http://www.psylib.myword.ru>

<http://flogiston.ru/library>

<http://www.voppsy.ru/> Журнал «Вопросы психологии». Статьи по психологии мотивации и эмоций.

<http://psi.webzone.ru/intro/test.htm> Тестирование знаний по курсу «Общая психология».

<http://e-test.ru/genps/> Тестирование знаний по курсу «Общая психология», читаемого на психологическом факультете Московского государственного университета.

## **8. Семинарские занятия по курсу «Психология мотивации и эмоций»**

### **Семинар 1. Мотивация поведения и деятельности**

#### 1. Мотивация общения:

- Что такое «потребность в общении».
- Цели общения.
- Застенчивость как отрицательный мотиватор общения.
- Возрастные особенности мотивации общения.
- Классификация мотивов общения.

#### 2. Мотивация просоциального поведения:

- Мотивация нормативного поведения.
- Мотивация помощи и альтруистического поведения.
- Мотивация семейной жизни.
- Мотивация самосовершенствования.
- Мотивация политического выбора избирателями.
- Мотивация читательской деятельности.
- Мотивация интеллектуальной миграции.

#### 3. Мотивация девиантного (отклоняющегося) поведения:

- Общие представления о девиантном поведении и его причинах.
- Мотивация агрессивного поведения человека.
- Мотивация эгрессивного поведения человека.
- Мотивация преступного (делинквентного) поведения.
- Мотивы аддиктивного поведения.
- Мотивы суицидального поведения.

#### 4. Мотивация учебной деятельности:

- Мотивация учебной деятельности в школе.
- Формирование мотивов учебной деятельности школьников.
- Мотивация учебной деятельности студентов.

#### 5. Мотивация профессиональной деятельности:

- Мотивация трудовой деятельности.
- Мотивация педагогической деятельности.
- Особенности мотивации научной деятельности.

- Особенности мотивации предпринимательской деятельности и мотивации потребителя.
  - Мотивация учебно-физкультурной и спортивной деятельности.
6. Мотивация и эффективность деятельности:
- Сила мотива и эффективность деятельности.
  - Мотивационный потенциал различных видов стимуляции.
7. Патология и мотивация:
- Неудовлетворенные потребности и влечения и невротические расстройства личности.
  - Особенности мотивации и мотивов при различных заболеваниях.

### Литература

- Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 1998.  
 Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер, 2003.  
 Вилюнас В. Психология развития мотивации. СПб.: Речь, 2006.

### Семинар 2. Психические состояния

1. Состояние как психическое явление (стр. 11-15): Сущность и функции психического состояния. Детерминанты состояния. Непрерывность состояний. Структура состояния.
2. Характеристики состояния (стр. 15-28): Состав характеристик. Активация и тонус. Напряжение. Напряжение и стресс. Временные характеристики психического состояния. Эмоциональные характеристики психического состояния. Осознанность состояния.
3. Настроение (стр.28-35, 167-180).
4. Классификация психических состояний (стр. 37-42, 181-194).
5. Определение психического состояния (Н.Д. Левитов, стр. 44-46).  
Описание психических состояний человека (В.А. Ганзен, стр. 60-72).
6. Теория функциональной системы и психофизиологические состояния (Е.П. Ильин, стр. 73-82).
7. Психология неравновесных состояний (А.О.Прохоров, стр. 83-91).
8. Функциональные и оптимальные состояния (стр. 109-120, 130-139).
9. Методы оценки и диагностики функциональных состояний (стр. 105-109, 121-129).
10. Радость (стр. 196-207).

11. Тревога и страх (стр. 219-235).
12. Паника (стр. 237-245).
13. Состояние возбуждения (стр. 246-258).
14. Состояние вдохновения и подъема (стр. 259-276).
15. Состояния сосредоточенности и рассеянности (стр. 284-290).
16. Состояния скуки и апатии (стр. 290-298).
17. Состояния бодрствования и сна (стр. 299-305, 331-363).
18. Состояния монотонии, утомления и переутомления (стр. 306-330).
19. Состояния нервно-психического напряжения (Т.А. Немчин, стр. 364-377).
20. Состояние фрустрации (стр. 338-392).
21. Состояния сенсорного голода и изоляции (стр. 393-423).
22. Состояния стресса (Г. Селье, стр. 424-430, Л.А. Китаев-Смык, стр. 430-447).
23. Личность и стресс (В.А. Бодров, стр. 448-453).
24. Стресс в условиях труда (стр. 454-469).

#### Литература

Психические состояния / Сост. Л.В.Куликов. СПб.: Питер, 2000.

### **Семинар 3. Психология мотиваций и эмоций**

1. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции.
2. Вундт В. Простые чувства, аффекты, настроения.
3. Джеймс У. Эмоция.
4. Фресс П. Эмоциогенные ситуации.
5. Зейгарник Б.В. Понятие квазипотребности и психологического поля в теории К. Левина.
6. Оллпорт Г.У. Функциональная автономия мотивов.
7. Фестингер Л. Введение в теорию диссонанса.
8. Симонов П.В. Отражательно-оценочная функция эмоций.
9. Лазарус Р. Об оценке: кратко и в деталях.
10. Маслоу А.Г. Теория человеческой мотивации.
11. Леонтьев А.Н. Соподчинение мотивов: феномен горькой конфеты.
12. Додонов Б.И. Эмоция как ценность.
13. Божович Л.И. Потребность в новых впечатлениях.
14. Лисина М.И. Потребность в общении.

15. Хекхаузен Х. Мотивация достижения.
16. Левитов Н.Д. Фрустрация как один из видов психических состояний.
17. Василюк Ф.Е. Современные представления о переживании.
18. Маслоу А.Г. Пиковые переживания.
19. Аргайл М. Радость.
20. Шахтер С., Зингер Э.Дж. Когнитивные, социальные и физиологические детерминанты эмоционального состояния.
21. Маслоу А.Г. Психология здоровья. Преодоление дефицита и стремление к развитию – два типа мотивации.
22. Василюк Ф.Е. Пережить горе. + Линдемманн Э. Клиника острого горя.
23. Тарабрина Н.В., Соколова Е.Д., Лазебная Е.О., Зеленова М.Е.

#### Литература

Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман. М.: ЧеРо, 2002.

#### **Семинар 4. Психология эмоций**

1. Психоаналитическая концепция аффекта и мотивации: теории Раппорта и Холла.
2. Измерительный подход: теории Линдсли и Шлосберга.
3. Когнитивные теории эмоций: теории Шехтера, Вейнера, Плутчика, Сингера.
4. Теория дифференциальных эмоций Изарда.
5. Понятие и характеристика базовых эмоций.
6. Эмоции и восприятие.
7. Взаимодействие между эмоцией и когнитивными процессами и сознанием.
8. Функции полушарий и эмоции.

#### Литература

- Изард К. Психология эмоций. СПб.: Питер, 1999.
- Лафренье П. Эмоциональное развитие детей и подростков. СПб.: Прайм-Еврознак, 2004.
- Бреслав Г.М. Психология эмоций. М.: Смысл; Академия, 2004.

## Семинар 5. Психология эмоций и чувств

Каждая эмоция рассматривается по схеме: эволюционное значение, характеристики и функции, развитие, регуляция, связь с другими психическими образованиями.

1. Интерес-возбуждение.
2. Радость. Счастье.
3. Удивление.
4. Печаль.
5. Горе.
6. Депрессия.
7. Гнев.
8. Отвращение.
9. Презрение.
10. Страх.
11. Тревога.
12. Смушение.
13. Стыд.
14. Вина.
15. Стресс: характеристики, причины, стадии, последствия, психическая регуляция в стрессовом состоянии.
16. Настроение: характеристики, причины, регуляция.
17. Любовь: характеристики, виды и причины возникновения. (Фромм, Василев, Гозман, Стендаль и др.). Влюбленность.
18. Ревность.
19. Аффект.

### Литература

- Изард К. Психология эмоций. СПб.: Питер, 1999.
- Ильин Е.П. Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 1998.
- Дополнительная литература:
- Аргайл М. Психология счастья. СПб.: Питер, 2003.
- Тревога и тревожность. Хрестоматия. СПб.: Питер, 2001.
- Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер. М.: ЧеРо, 2002.
- Прихожан А.М. Тревожность у детей и подростков. М., 2000.
- Фрэнкин Р. Мотивация поведения. СПб.: Питер, 2003.

- Психические состояния / Сост. Л.В. Куликов. СПб.: Питер, 2000.
- Муздыбаев К. Переживания вины и стыда. СПб.: СПбф ИС РАН, 1995.
- Куттер П. Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей. СПб., 1998.
- Фромм Эрих. Искусство любить. М., 1992.
- Рюриков Ю.Б. Любовь: азбука и алгебра. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1997.
- Гозман Л.Я. Психология близких эмоциональных отношений. М., 1987.
- Василев К. Любовь. М., 1982.



## 9. Тестовые задания проверки знаний по курсу

Выберите один ответ из предлагаемых вариантов в каждом вопросе и отметьте кружком в бланке ответов.

**1. По мнению Б.В. Зейгарник, мы лучше и дольше помним какую-либо работу, если она – ...**

- а) была доведена до конца;
- б) осталась незаконченной;
- в) была сознательно прекращена;
- г) привела к вознаграждению;
- д) доставила моральное удовлетворение.

**2. Слова «мотивация» и «эмоция» происходят от латинского глагола *moveo*, который означает – ...**

- а) чувствовать;
- б) двигаться;
- в) хотеть;
- г) реагировать;
- д) узнавать.

**3. Оценка ситуации, производимая потребностью и быстро определяющая полезность или вредность воздействия – ...**

- а) переживание;
- б) настроение;
- в) чувство;
- г) эмоция;
- д) реакция.

**4. Эмоциональное состояние, вызываемое внезапным возникновением объективно или субъективно непреодолимого препятствия на пути достижения осознанной цели – ...**

- а) стресс;
- б) аффект;
- в) кризис;
- г) конфликт;
- д) фрустрация.

**5. Помимо эмоций в структуру чувств входит – ...**

- а) отношение;
- б) настроение;
- в) эмпатия;
- г) самооценка;
- д) опыт.

**6. Совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличной ситуации – это...**

- а) чувство;
- б) характер;
- в) цель;
- г) деятельность;
- д) направленность личности.

**7. Формула «Поведение = Валентность (эмоциональная значимость) + Ожидание последствий поведения» была предложена ...**

- а) в теориях внешней мотивации;
- б) в теориях внутренней мотивации;
- в) в информационной теории П.В.Симонова;
- г) в законе Йерка-Додсона;
- д) в теории наслаждения процессом деятельности М.Чиксентмихайя.

**8. Аффиляция – это мотив ...**

- а) достижения;
- б) помощи;
- в) власти;
- г) общения;
- д) агрессии.

**9. Отрицательная эмоция возникает от того, что имеющаяся информация**

- а) избыточна;
- б) недостаточна;
- в) достаточна;
- г) почти достаточна;
- д) полностью отсутствует.

**10. Психическое состояние и форма направленности личности, выражающее недифференцированную, неосознаваемую или малоосознаваемую потребность -**

- а) желание;
- б) импульс;
- в) влечение;
- г) склонность;
- д) побуждение.

**11. Сильное, стойкое, всеохватывающее чувство, доминирующее над другими эмоциональными проявлениями человека – ...**

- а) тревога;
- б) страсть;
- в) аффект;
- г) фрустрация;
- д) гнев.

**12. Стремление совершать деятельность ради неё самой, ради награды, которая содержится в самой этой деятельности называется:**

- а) экстринсивной мотивацией;
- б) интринсивной мотивацией;
- в) «укороченной» мотивацией;
- г) внешней мотивацией;
- д) внутренней мотивацией.

**13. Осознанный образ будущего результата – ...**

- а) интенция;
- б) цель;
- в) стимул;
- г) убеждение;
- д) уровень притязаний.

**14. Мотив избегания неудач является противоположностью мотива ...**

- а) достижения;
- б) помощи;
- в) власти;
- г) общения;
- д) агрессии.

**15. Явление «чем сложнее деятельность, тем более низкий уровень мотивации является оптимальным» описано ...**

- а) в эффекте Зейгарник;
- б) в теории внутренней мотивации Р.Уайта;
- в) в модели рабочей мотивации Хакмана и Олдхема;
- г) в законе Йеркса – Додсона;
- д) в теории наслаждения процессом деятельности М.Чиксентмихайя.

**16. Предъявление внешнего фактора с целью побуждения и усиления мыслительных, эмоциональных и поведенческих реакций называется ...**

- а) манипуляция;
- б) стимуляция;
- в) целеобразование;
- г) долженствование;
- д) мотивация.

**17. Установлена зависимость качества (продуктивности) выполнения деятельности от интенсивности (уровня) мотивации – ...**

- а) Э.Диси;
- б) П.В.Симоновым;
- в) Р.Йерксом и Дж.Додсоном;
- г) В.Вундтом;
- д) А.Маслоу.

**18. Стремление избавиться от внутренней напряженности, вызванной фрустрацией, аффектом или стрессом ведет к возникновению мотива...**

- а) достижения;
- б) помощи;
- в) власти;
- г) общения;
- д) агрессии.

**19. Переживание потребности, переходящее в действенную мысль о возможности чем-либо обладать или что-либо осуществить – ...**

- а) склонность;
- б) влечение;
- в) мотивационная установка;

- г) желание;
- д) интерес.

**20. К внутренним мотивационным детерминантам относится...**

- а) информирование;
- б) стимулирование;
- в) манипулирование;
- г) инструктирование;
- д) наличие нравственных принципов.

**21. Социально приемлемое объяснение человеком причин своих действий и поступков называется ...**

- а) манипуляция;
- б) долженствование;
- в) мотивировка;
- г) автоматизм;
- д) убеждение.

**22. Состояние эмоционального пресыщения наступает вследствие ...**

- а) стресса;
- б) утомления;
- в) операционной напряженности;
- г) длительного бодрствования;
- д) монотонии.

**23. Склонность управлять и доминировать над другими людьми в любых ситуациях связана с мотивом ...**

- а) достижения;
- б) помощи;
- в) власти;
- г) общения;
- д) агрессии.

**24. Устойчивое положительное эмоциональное отношение человека к какому-либо другому человеку или группе – ...**

- а) эмпатия;
- б) сопереживание;
- в) сочувствие;

- г) конформность;
- д) симпатия.

**25. При борьбе мотивов на выбор более эмоциогенного объекта влияет такая функция эмоций как ...**

- а) переключательная;
- б) компенсаторная;
- в) подкрепляющая;
- г) регулирующая;
- д) побуждающая.

**26. Представление о невыполненном долге – ...**

- а) стыд;
- б) злость;
- в) вина;
- г) страдание;
- д) оскорбление.

**27. Требование, чтобы другой человек чувствовал себя виноватым – ...**

- а) обида;
- б) отвращение;
- в) презрение;
- г) зависть;
- д) ревность.

**28. Высшей потребностью в иерархии потребностей А. Маслоу является**

- а) потребность в принадлежности и любви;
- б) потребность в уважении;
- в) познавательные потребности;
- г) эстетические потребности;
- д) потребность в самоактуализации.

**29. Поиск стимулов вызывается ...**

- а) слишком низким уровнем активации;
- б) слишком высоким уровнем активации;
- в) оптимальным уровнем активации;
- г) отсутствием активации;

д) повышенным уровнем активации.

**30. Эмоции как оценка являются выражением ...**

- а) мотивов;
- б) психических состояний;
- в) активации;
- г) сознания;
- д) потребностей.

**31. Эмоциональное потрясение, производящее эффект внутренне-го очищения ...**

- а) горе;
- б) эйфория;
- в) отчаяние;
- г) катарсис;
- д) экстаз.

**32. Положительным моментом депрессии является ...**

- а) тоска;
- б) печаль;
- в) апатия;
- г) тревога;
- д) горе.

**33. Социализированное выражение горя – это ...**

- а) тоска;
- б) печаль;
- в) отчаяние;
- г) скорбь;
- д) ностальгия.

**34. Установите соответствие ученых с названиями концепций, а концепции с их содержанием. Напишите соответствующую букву и цифру в бланке ответов. Оставьте неотмеченными теории, чьи авторы отсутствуют в левом списке:**

I	Анохин П.К.	А	Дифференциальная теория эмоций
II	Аткинсон Р.	Б	Рефлекторная теория
III	Дарвин Ч.	В	Когнитивно-физиологическая двух-факторная теория

IV	Джеймс У. и Ланге К.	Г	Эволюционная теория эмоций
V	Диси Э.	Д	Теория оптимальной активации
VI	Изард К.	Е	Биологическая теория эмоций
VII	Кеннон У – Бард Ф.	Ж	Информационная теория эмоций
VIII	Линдсей и Хебб	З	Активационная теория эмоций
IX	Симонов П.В.	И	Теория социального научения
X	Скиннер Б.	К	Теория когнитивного диссонанса
XI	Фестингер Л.	Л	Периферическая теория эмоций
XII	Шехтер С.	М	Физиологическая теория эмоций
XIII	Чиксентмихайя М.	Н	Теория валентности-ожидания-инструментальности
		О	Феномен наслаждения деятельностью
		П	Теория внутренней мотивации
		Р	Бихевиористская теория мотивации

1. Отрицательные эмоции возникают и усиливаются когда между ожидаемыми и действительными результатами деятельности имеются расхождение и несоответствие. Переживается как дискомфорт.

2. Сила и качество возникшей эмоции определяется силой потребности и оценкой способности её удовлетворения в сложившейся ситуации.

3. На возникшее эмоциональное состояние помимо воспринимаемых стимулов и порождаемых ими телесных изменений оказывают воздействие прошлый опыт человека и оценка им наличной ситуации с точки зрения актуальных для него интересов и потребностей.

4. Положительные эмоции закрепляют правильность любого функционального проявления и полноценность его приспособительных реакций. Отрицательные эмоции побуждают к новому поиску полезных приспособительных реакций.

5. Эмоции проявляются в процессе эволюции живых существ как жизненно важные приспособительные механизмы, способствующие адаптации организма к условиям и ситуациям его жизни.

6. Эмоции возникают вследствие нарушения и восстановления равновесия в ретикулярной формации нижней части ствола головного мозга.

7. Органические изменения являются первопричинами эмоций.



8. Поведение детерминируется положительным и отрицательным подкреплением его последствия, которое следует сразу за выполнением определенного поведенческого акта.

9. При восприятии стимулов нервные импульсы проходят через таламус; затем часть возбуждения идет в кору больших полушарий, где возникает субъективное переживание эмоций, другая половина идет в гипоталамус, который управляет физиологическими изменениями.

10. У человека существуют две фундаментальные мотивационные тенденции к самодетерминации и компетентности. Момент переживания чего-то большего, чем обыденное существование, порождает у человека стремление совершать деятельность ради нее самой, ради повторения этого переживания.

11. Человек должен быть уверен, что существует прямая связь между поведением и его последствиями, которые должны быть эмоционально значимы для него, иметь определенную ценность.

12. Система знаний человека о мире и о себе стремится к согласованию. При возникновении несогласованности человек стремится его уменьшить, что является сильным мотивом его поведения.

## **10. Контрольные задания аналитического и творческого характера**

### **10.1. «Любознательность»**

Опишите любознательность человека по пунктам описанным ниже:

1. Мотивация:

1.1. Потребности, которые ее вызывают.

1.2. Внутренние и внешние мотиваторы, побуждающие любознательность.

1.3. Какие условия способствуют любознательности.

1.4. Что мешает.

1.5. Отношение любознательности к теориям внешней и внутренней мотивации.

2. Состояния:

2.1. Как переживается или ощущается функциональное состояние любознательности.

2.2. Детерминанты этого состояния.

3. Эмоции:

3.1. Вызывающие любознательность.

3.2. Поддерживающие и сопровождающие.

3.3 Контролирующие.

4. Механизм возникновения любознательности.

5. Функции любознательности.

6. Что любознательность дает человеку (во всех возрастах жизни)?

### **10.2. Таблица экспрессивных признаков некоторых эмоций и состояний**

#### **СПИСОК ЭМОЦИЙ**

1. Внимание непроизвольное.

2. Внимание произвольное.

3. Радость.

4. Удивление.

5. Безразличие.

6. Презрение.

7. Печаль.

8. Горе.

9. Гнев.
10. Страх.
11. Боль.
12. Обида.
13. Скука.
14. Удовольствие.
15. Агрессия.

#### СПИСОК ПРИЗНАКОВ

1. Голова.
2. Брови.            }
3. Глаза.            } Лицо
4. Губы и рот.     }
5. Руки.
6. Корпус тела.
7. Ноги.
8. Комплексные реакции. Например: моторное возбуждение, напряжение мышц, расслабление мускулатуры, дрожь, съеживание, застывание, разрушительные тенденции и т.п.

#### **10.3. Эмоциональное восприятие картины.**

При посещении художественного музея выбрать одну картину (в сочинении указать название картины и автора) и описать эмоции, чувства и состояния, которые она вызывает; назвать элементы (детали, сюжет, цветовая палитра и другое) картины, которые их вызывают.

#### **10.5. Характеры и мотивация поведения.**

При посещении спектакля описать характер главных героев (черты характера – их вербальное и невербальное проявление), мотивацию их поведения (потребности (предполагаемые) – мотивы – действия – результат).

## 11. Сведения об авторах

**Зоткин Николай Васильевич** – кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии и психологии развития Самарского государственного университета.

**Серебрякова Мария Евгеньевна** – ассистент кафедры общей психологии и психологии развития Самарского государственного университета.

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка, макет В.И. Никонов

Подписано в печать 30.11.07

Гарнитура Times New Roman. Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Печать оперативная.

Усл.-печ. л. 12,25. Уч.-изд. л. 9,58. Тираж 100 экз. Заказ № 736

Издательство «Универс групп», 443011, Самара, ул. Академика Павлова, 1

Отпечатано ООО «Универс групп»