## Лекция № 5. Психологические теории мотивации в зарубежной и отечественной психологии

***Цель занятия:*** ознакомление с проблемой исследования мотивации в психологии, с основными теоретическими концепциями мотивации в зарубежной и отечественной психологии.

### Содержание занятия:

1. История развития представлений о мотивации в философии. Потребностные и биологизаторские теории мотивации. Эволюционная теория Ч. Дарвина.
2. Теория инстинктов (З. Фрейд, У. Макдугалл).
3. Поведенческие теории мотивации (Д. Уотсон, Э. Толмен, К. Халл, Б. Скинер). Теория высшей нервной деятельности (И.П. Павлов, Н.А. Бернштейн, Е.Н. Соколов). Теория органических потребностей животных и др.
4. Проблема мотивации в подходе К. Левина.
5. Теория мотивации в гуманистическом подходе (Г. Мюррей, А. Маслоу).
6. Когнитивные теории мотивации.
7. Мотивация в работах отечественных психологов.

### История развития представлений о мотивации в философии

***Потребностные теории мотивации. Эволюционная теория Ч. Дарвина***

Научному изучению причин активности человека и животных, их детерминации, положили начало еще великие мыслители древности – Аристотель, Гераклит, Демокрит, Лукреций, Платон, Сократ, упоминавшие о

«нужде» как учительнице жизни.

*Демокрит,* например, рассматривал нужду (потребность) как основную движущую силу, которая не только привела в действие эмоциональные переживания, но сделала ум человека изощренным, позволила приобрести язык, речь и привычку к труду. Вне потребностей человек не смог бы выйти из дикого состояния.

С точки зрения *Гераклита*, потребности определяются условиями жизни. Говоря о связи побудительных сил и разума, Гераклит отмечал, что всякое желание покупается ценою «психеи», поэтому злоупотребление вожделениями ведет к ее ослаблению. В то же время умеренность в удовлетворении потребностей способствует развитию и совершенствованию интеллектуальных способностей человека.

*Сократ* писал о том, что каждому человеку свойственны потребности, желания, стремления. При этом главное заключается не в том, каковы стремления человека, а в том, какое место они занимают в его жизни. Человек не может преодолеть свою природу и выйти из-под зависимости от других людей, если он не в состоянии управлять своими потребностями, желаниями и поведением. Люди, не способные укрощать свои побуждения, являются рабами телесных страстей и внешней действительности. Поэтому человек должен стремиться к минимизации потребностей и удовлетворять их только тогда, когда они становятся действительно насущными. Все это приблизило бы человека к богоподобному состоянию, и главные усилия воли и разума он смог бы направлять на поиск истины и смысла жизни.

У *Платона* потребности, влечения и страсти образуют

«вожделеющую», или «низшую», душу, которая подобна стаду и требует руководства со стороны «разумной и благородной души».

*Аристотель* полагал, что стремления всегда связаны с целью, в которой в форме образа или мысли представлен объект, имеющий для организма полезное или вредное значение. С другой стороны, стремления определяются потребностями и связанными с ними чувствами удовольствия и неудовольствия, функция которых состоит в том, чтобы сообщать и оценивать пригодность или непригодность данного объекта для жизни организма.

Голландский философ *Б. Спиноза* считал главной побудительной силой поведения аффекты, к которым он относил в первую очередь влечения, связанные как с телом, так и с душой. Если влечение осознается, то оно превращается в желание.

Особое значение придавали потребностям как основным источникам активности человека французские материалисты *конца XVIII века. Э. Кондильяк* понимал потребности как беспокойство, вызываемое отсутствием чего-либо, ведущего к удовольствию. Благодаря потребностям, полагал он, возникают все душевные и телесные привычки. *П. Гольбах* считал, что через мотивы, представляющие собой реальные или воображаемые предметы, с которыми связано благополучие организма, потребности приводят в действие наши ум, чувства и волю и направляют их. Потребности человека беспрерывны, и это обстоятельство служит источником его постоянной активности. П. Гольбах в учении о потребностях утверждал, что для объяснения активности человека достаточно одних внешних причин, и полностью отвергал традиционное представление идеализма о его спонтанной активности.

*К. Гельвеции* рассматривал в качестве источника активности человека физические, или природные, страсти, которые в свою очередь возникают из- за удовлетворения или неудовлетворения потребностей.

Также значительную роль в психической активности человека отводил потребностям *Р. Вудвортс*. Благодаря им организм оказывается чувствительным к одним стимулам и безразличным к другим, что, таким образом, не только определяет характер двигательных реакций, но и влияет на восприятие окружающего мира (здесь смыкаются взгляды Р. Вудвортса и А.А. Ухтомского на доминанту и, по существу, рассматривается потребность как доминантный очаг возбуждения).

Большую роль потребностям в понимании поведения человека отводил *Н.Г. Чернышевский*. Только через них, считал он, можно понять отношение субъекта к объекту, определить роль материально-экономических условий для психического и нравственного развития личности. С развитием потребностей он связывал и развитие познавательных способностей. Первичными являются органические потребности, удовлетворение которых ведет и к появлению нравственно-эстетических потребностей. Животные наделяются лишь физическими потребностями, которые и определяют их поведение и психическую жизнь.

Однако большинство научных подходов всегда располагалось между двумя философскими течениями: *рационализмом и иррационализмом*.

Согласно *рационалистической позиции*, а она особенно отчетливо выступала в работах философов и теологов вплоть *до середины XIX в.,* человек представляет собой уникальное существо особого рода, не имеющее ничего общего с животными. Считалось, что только человек наделен разумом, мышлением и сознанием, обладает волей и свободой выбора действии, а мотивационный источник человеческого поведения усматривался исключительно в разуме, сознании и воле человека.

*Иррационализм* как учение в основном рассматривал поведение животных. Сторонники данного учения исходили из утверждения, что поведение животного в отличие от человека несвободно, неразумно, управляется темными, неосознаваемыми силами, имеющими свои истоки в органических потребностях.

Первыми собственно психологическими теориями мотивации принято считать возникшие в ХVII-ХVIII вв. *теорию принятия решений,* объясняющую на рационалистической основе поведение человека, и *теорию автомата,* объясняющую на иррационалистической основе поведение животного. Одним из центральных моментов данной теории было учение о рефлексе, который рассматривался как механический, или автоматический, врожденный ответ живого организма на внешние воздействия. Раздельное, независимое существование двух мотивационных теорий (одной – для человека, другой – для животных) продолжалось вплоть до конца XIX в.

Во второй половине XIX в. с появлением *эволюционной теории Ч. Дарвина* возникли предпосылки к тому, чтобы пересмотреть некоторые взгляды на механизмы поведения человека. Разработанная Ч. Дарвином теория позволила преодолеть антагонизмы, разделявшие взгляды на природу человека и животных как на два несовместимых в анатомо-физиологическом и психологическом отношениях явления действительности. Более того, Ч. Дарвин был одним из первых, кто обратил внимание на то, что у человека и животных имеется немало общих потребностей и форм поведения, в частности эмоционально-экспрессивных выражений и инстинктов.

Под влиянием этой теории в психологии началось интенсивное изучение *разумных форм поведения* у животных (В. Келер, Э. Торндайк) и *инстинктов у человека* (3. Фрейд, У. Макдугалл, И.П. Павлов и др.). В ходе этих исследований изменилось представление о потребностях. Если раньше исследователи, как правило, пытались связать потребности с нуждами организма и поэтому использовали понятие «потребность» чаще всего для объяснения поведения животных, то в процессе трансформации и развития научных воззрений данное понятие стали использовать и для объяснения поведения человека. Следует отметить, что использование понятия

«потребность» в отношении человека привело к расширению этого понятия. Стали выделять не только биологические, но и некоторые социальные потребности. Однако главной особенностью исследований мотивации поведения человека на данном этапе было то, что в отличие от предыдущего этапа, на котором противопоставлялось поведение человека и животного, эти принципиальные отличия человека от животного старались свести к

минимуму. Человеку в качестве мотивационных факторов стали приписывать те же органические потребности, которыми раньше наделяли только животное.

### Биологизаторский подход в теории инстинктов человека (З. Фрейд, У. Макдугалл)

Одним из первых проявлений крайней, по существу биологизаторской, точки зрения на поведение человека стали *теории инстинктов 3. Фрейда и У. Макдугалла,* предложенные в конце XIX в. и получившие наибольшую популярность в начале XX в. Пытаясь объяснить социальное поведение человека по аналогии с поведением животных, З. Фрейд и У. Макдугалл свели все формы человеческого поведения к врожденным инстинктам.

Так, в теории *З. Фрейда* (S. Freud, 1895) таких инстинктов было три: инстинкт жизни, инстинкт смерти и инстинкт агрессивности. Основой мотивации поведения, по его мнению, являлось стремление удовлетворить данные врожденные инстинкты (жизни и смерти) – физические потребности организма. *З. Фрейд* считал, что инстинкты обеспечивают индивида энергией, которая является источником его активности. При этом если удовлетворение потребности по каким-либо причинам (моральные ограничения, страх наказания и т.п.) невозможно, то энергия инстинкта может быть направлена в другое русло – на выполнение деятельности, не связанной инстинктом (политику, творчество, бизнес, и т.п.). Такое направление энергии инстинкта в иное русло называют *сублимацией*. Таким образом, он придавал решающую роль в организации поведения бессознательному ядру психической жизни, образуемому мощными влечениями. В основном сексуальными (либидо) и агрессивными, требующими непосредственного удовлетворения и блокируемые «цензором» личности – «Сверх-Я», т.е. интериоризированными в ходе социализации индивида социальными нормами и ценностями.

В этом же направлении разрабатывал свою теорию, которую назвал

«гормической психологией», *У. Макдугалл* (W. McDougall, 1923). Согласно данной теории инстинктивное стремление к цели изначально заложено в природе живого. Именно данная врожденная (инстинктивная) энергия («горме») является движущей силой поведения, в том числе и социального. Она определяет характер восприятия объектов, создает эмоциональное возбуждение (интерес) и направляет умственные и телесные действия организма к цели. У. Макдугалл в свою очередь предложил набор из десяти инстинктов: изобретательства, строительства (созидания), любопытства (удивление), бегства (страх), стадности, драчливости (агрессивность, гнев), репродуктивный или родительский (нежность), неприятия (отвращение), самоунижения (смущение), самоутверждения (воодушевление). В более поздних работах У. Макдугалл добавил к перечисленным еще восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям (например, пищевой инстинкт). По его мнению, основные инстинкты

напрямую связаны с соответствующими эмоциями, так как внутренним выражением инстинктов являются эмоции.

Разработанные теории инстинктов все же не смогли ответить на многие вопросы и не позволили решить ряд весьма существенных проблем. Например, как доказать существование у человека этих инстинктов и в какой мере могут быть сведены к инстинктам или выведены из них те формы поведения, которые приобретаются человеком прижизненно под влиянием опыта и социальных условий? В итоге все дискуссии закончились тем, что само понятие «инстинкт» применительно к человеку стало употребляться все реже. Появились новые понятия для описания поведения человека, такие как потребность, рефлекс, влечение и другие.

В 20-е гг. XX в. на смену *теории инстинктов* пришла концепция, в рамках которой все поведение человека объяснялось наличием у него *биологических потребностей*. В соответствии с данной концепцией было принято считать, что у человека и у животных есть общие органические потребности, которые оказывают одинаковое воздействие на поведение. Периодически возникающие органические потребности вызывают состояние возбуждения и напряжения в организме, а удовлетворение потребности ведет к снижению напряжения. В этой концепции принципиальных различий между понятиями «инстинкт» и «потребность» не было, за исключением того, что инстинкты являются врожденными, а потребности могут приобретаться и меняться в течение жизни, особенно у человека. Следует отметить, что использование понятий «инстинкт» и «потребностью в данной концепции имело один существенный недостаток: их использование устраняло необходимость учета в объяснении поведения человека когнитивных психологических характеристик, связанных с сознанием.

### Поведенческие теории мотивации (Д. Уотсон, Э. Толмен, К. Халл, Б. Скинер)

Кроме теорий биологических потребностей человека, инстинктов и влечений в начале XX в. возникли еще два новых направления. Их возникновение в значительной степени было обусловлено открытиями *И.П. Павлова.* Это *поведенческая (бихевиористская) теория мотивации* и *теория высшей нервной деятельности.*

*Поведенческая (бихевиористская) концепция* мотивации по своей сути являлась логическим продолжением идей основоположника бихевиоризма Д. Уотсона. Представителями этого направления, получившими наибольшую известность, являются Э. Толмен, К. Халл и Б. Скиннер.

Бихевиористы отмечали, что термин «мотивация» слишком общий и недостаточно научный, что экспериментальная психология под этим названием фактически изучает потребности, влечения (драйвы), имеющие чисто физиологическую природу. Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул – реакция», рассматривая раздражитель как активный источник реакции организма. Для них проблема мотивации не стоит, так как, с их точки зрения, динамическим условием поведения является

*реактивность* организма, т.е. его способность отвечать специфическим образом на раздражители. Правда, при этом отмечается, что организм не всегда реагирует на воздействующий извне стимул, в связи с чем в схему был введен дополнительный фактор (названный «мотивацией»), объясняющий различия в реактивности. Но снова этот фактор свелся к чисто физиологическим механизмам: различию в чувствительности организма к данному стимулу, т.е. к порогам ощущений. Исходя из этого, мотивацию стали понимать как состояние, функция которого в снижении порога реактивности организма на некоторые раздражители.

Один из представителей данного направления, *Б. Скиннер* считал, например, основой активности потребность, нужду организма (есть, пить, иметь нормальную температуру и т.д.), вызванную отклонением физиологических параметров от оптимального уровня. Основным механизмом формирования мотивации, при этом признавалось стремление организма снять напряжение, вызванное возникшей потребностью. Иными словами, *принцип гомеостаза*: при отклонении от нормы система стремится вернуться в исходное состояние. Так, если действие привело к снятию потребностного напряжения, то вероятность повторения этого действия растет, а если оно не наступает, то вероятность повторения действия уменьшается. Но способ поведения не связан однозначно с потребностью, он зависит и от подкрепления, то есть от того, что способно удовлетворить эту потребность. Таким образом, считалось, что поведение мотивируется последствиями действий и прошлым опытом.

Итак, с точки зрения бихевиористов, поведение инициируется потребностью, а формируется под влиянием факторов среды. Однако, *необихевиоризм,* учитывая материальную причинность поведения как совокупность потребностей и соответствующей структуры подкреплений, признавал также и идеальные психические категории такие, как цели и ожидания.

Наиболее видный представитель динамической психологии американец Р. Вудвортс (R. Woodworth, 1918), критикуя бихевиористов, трактовал ответ на внешнее воздействие как сложный и изменчивый акт, в котором интегрируются прошлый опыт и своеобразие внешних и внутренних наличных условий. Этот синтез достигается благодаря психической активности, основой которой служит стремление к цели (потребность).

В обыденной жизни принято считать, что поведение человека определяется планом и стремлением реализовать этот план, достичь цели. Эта схема, как отмечает Ж. Нюттен (J. Nutten, 1984), соответствует реальности и учитывает сложное человеческое поведение, в то время как бихевиористы в качестве модели принимают лишь элементарную психическую реакцию. Необходимо помнить, пишет Ж. Нюттен, что поведение – это еще и поиск отсутствующих или еще не существующих ситуаций и предметов, а не просто реагирование на них. На этом и основываются взгляды психологов, рассматривающих мотивацию как

самостоятельный специфичный механизм организации поведения человека и животных.

Другая теория – *теория высшей нервной деятельности* – была разработана *И.П. Павловым*, а ее развитие продолжено его учениками и последователями, среди которых были следующие: *Н.А. Бернштейн* – автор теории психофизиологической регуляции движений; *П.К. Анохин*, предложивший модель функциональной системы, на современном уровне описывающую и объясняющую динамику поведенческого акта; *Е.Н. Соколов,* который открыл и исследовал ориентировочный рефлекс, имеющий большое значение для понимания психофизиологических механизмов восприятия, внимания и мотивации, а также предложил модель концептуальной рефлекторной дуги.

Одной из теорий, возникших на рубеже ХIХ-ХХ вв. и продолжающих разрабатываться сейчас, является *теория органических потребностей животных.* Она возникла и развивалась под влиянием прежних иррационалистических традиций в понимании поведения животных. Ее современные представители видят свою задачу в том, чтобы объяснить поведение животных с позиций физиологии и биологии.

### Проблема мотивации в подходе К. Левина

Концепции и теории мотивации, относимые только к человеку, начали появляться в психологической науке начиная с 30-х гг. XX в. Первой из них была *теория мотивации, предложенная К. Левином.*

Свои теоретические взгляды К. Левин изложил в книгах «Динамическая теория личности» (1935) и «Принципы топологической психологии» (1936). С точки зрения К. Левина задача психологии состоит в том, чтобы создать такую теорию, с помощью которой можно было бы объяснить поведение любого человека в конкретной ситуации. Эта теория должна давать возможность предсказывать поведение человека и управлять этим поведением. К. Левин в отличие от бихевиористов не устранял психику и сознание из предмета психологии. Свою теорию личности он разрабатывал в русле гештальтпсихологии, дав ей название *«теория психологического поля».*

*«Поле»* – это жизненное пространство человека, представляющее собой совокупность взаимовлияющих друг на друга факторов, определяющих поведение человека в конкретной ситуации и в каждый момент времени. В этом поле действуют динамические силы, которые оказывают влияние на его поведение.

Он исходил из того, что личность живет и развивается в психологическом поле окружающих ее предметов, каждый из которых имеет определенный заряд (валентность). *Валентность* – это степень привлекательности (притягательности) различных предметов, событий, ситуаций и других аспектов окружающего мира. Валентность может быть положительной или отрицательной, может варьировать по степени – сильно выраженная и менее выраженная. Эксперименты К. Левина доказывали, что для каждого человека эта валентность имеет свой знак. Хотя в то же время

существуют такие предметы, которые для всех имеют одинаково притягательную или отталкивающую силу. Воздействуя на человека, предметы вызывают в нем потребности, которые К. Левин рассматривал как своего рода энергетические заряды, вызывающие напряжение человека. В этом состоянии человек стремится к разрядке, т.е. удовлетворению потребности.

К основным особенностям человека, которые являются главными факторами, определяющими его поведение, К. Левин относит два вида мотивов: истинные потребности и квази-потребности.

К *истинным потребностям* относятся врожденные, инстинктивные потребности (например, чувство голода), а также стремления человека к отдаленным перспективным жизненным целям, которые задают направленность его жизни (например, стремление приобрети определенную профессию).

*Квази-потребности* ***–*** это побуждения к действиям, направленные на достижение определенного результата в конкретной ситуации, возникающие в связи с намерением человека совершить эти действия. Квази-потребности рассматривается в психологии как *ситуативная* мотивация, т.е. мотивация, которая побуждает и направляет действия человека в конкретных жизненных ситуациях.

Потребности в структуре личности не изолированы, они находятся в связи друг с другом, в определенной иерархии. При этом те квази- потребности, которые связаны между собой, могут обмениваться находящейся в них энергией. Этот процесс К. Левин называл *коммуникацией заряженных систем.* Возможность такой коммуникации, с его точки зрения, ценна тем, что делает поведение человека более гибким, позволяет ему разрешать конфликты, преодолевать различные барьеры и находить удовлетворительный выход из сложных ситуаций. Истинные потребности составляют основу квази-потребностей. Побудительная сила квази- потребностей проистекает из истинных потребностей. Истинные потребности – энергетический источник для квази-потребностей.

Исследования К. Левина доказывали, что не только существующая в данный момент ситуация, но и ее предвосхищение, предметы, существующие только в сознании человека, могут определять его деятельность. Наличие таких *идеальных мотивов* поведения дает возможность человеку преодолеть непосредственное влияние поля, окружающих предметов, *«встать над полем»,* как писал К. Левин. Такое поведение он называл *волевым,* в отличие от *полевого*, которое возникает под влиянием непосредственного сиюминутного окружения.

### Теория мотивации в гуманистическом подходе (Г. Мюррей, А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс)

Вслед «теорией поля» были опубликованы работы представителей *гуманистической психологии* – Г. Мюррея, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса и др. Рассмотрим некоторые из них. Мотивирующая сила

человеческого поведения, по мнению авторов гуманистической теории, состоит в реализации им самим своих способностей и потенций.

Достаточно широкую известность получила мотивационная концепция *Г. Мюррея (Н. Murrey, 1938).* Наряду с выделенным У. Макдугаллом перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным инстинктам, Г. Мюррей предложил *список вторичных (психогенных) потребностей*, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Это потребности достижения успехов, аффилиации, агрессии, независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избегания вредных воздействий, избегания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Впоследствии кроме этих двадцати потребностей автор приписал человеку еще шесть: приобретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения, признания и бережливости.

Другая, еще более известная концепция мотивации поведения человека, принадлежит *А. Маслоу* (A. Maslow, 1954)**.** Чаще всего, когда говорят о данной концепции, имеют в виду существование иерархии человеческих потребностей и их классификацию. Согласно данной концепции, у человека с рождения последовательно появляются и сопровождают его взросление семь классов потребностей: физиологические (органические) потребности, потребности в безопасности, потребности в принадлежности и любви, потребности уважения (почитания), познавательные потребности, эстетические потребности, потребности в самоактуализации. Причем, по мнению автора, в основании данной мотивационной пирамиды лежат физиологические потребности, а высшие потребности, такие как эстетические и потребность в самоактуализации, образуют ее вершину.

### Когнитивные теории мотивации

Еще У. Джемс в конце прошлого века выделял несколько типов принятия решения (формирования намерения, стремления к действию) как сознательного преднамеренного мотивационного акта. Объекты мысли, задерживающие окончательное действие или благоприятствующие ему, он называет *основаниями, или мотивами***,** данного решения.

Во второй половине XX века появились мотивационные концепции Дж. Роттера (J. Rotter, 1954), Г. Келли (G. Kelly, 1955), X. Хекхаузена (Н. Heckhausen, 1955), Дж. Аткинсона (J. Atkinson, 1964), Д. Макклелланда (Д. McClelland, 1971), для которых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека. *Когнитивные теории* мотивации повлекли за собой введение в научный обиход новых мотивационных понятий: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний.

Мотивами поведения личности по мнению представителей этого направления *(Л. Фестингер)****,*** является стремление к соответствию между знаниями о мире и о себе, то есть к консонансу. Несоответствие когниций переживается личностью как состояние дискомфорта, и она стремится от него избавиться, восстановить внутреннюю когнитивную гармонию. Это стремление и есть мощный мотивирующий фактор человеческого поведения и отношения к миру. Разрешить диссонанс можно тремя способами: изменить одну из когниций, снизить ее значимость или добавить новую когницию. *Когниция* (лат. cognitio – «знание») – любое знание, мнение или убеждение, касающееся среды, себя или собственного поведения.

Р. Кеттелл (R. Cattell, 1957) построил «динамическую решетку устремлений». Он выделил мотивационные диспозиции типа «эргов» (от греч. *ergon* – «энергия», «работа»), в которых видел своего рода биологически обусловленные влечения, и «энграммы», природа которых содержится не в биологической структуре, а в истории жизни субъекта.

Во многих зарубежных мотивационных концепциях центральным психическим процессом, объясняющим поведение, становится принятие решения. Недостатком этих теорий мотивации является рассмотрение лишь отдельных сторон мотивационного процесса, без попыток их объединения.

В определенной мере они близки друг к другу и имеют ряд общих положений.

1. Во-первых, в большинстве данных теорий отрицалась принципиальная возможность создания единой универсальной теории мотивации, одинаково успешно объясняющей как поведение животных, так и человека.
2. Во-вторых, подчеркивалось, что стремление снять напряжение как основной мотивационный источник целенаправленного поведения на уровне человека не работает, во всяком случае не является для него основным мотивационным принципом.
3. В-третьих, в большинстве данных теорий утверждалось, что человек не реактивен, а изначально активен. Поэтому принцип редукции напряжения для объяснения поведения человека неприемлем, а источники его активности следует искать в нем самом, в его психологии.
4. В-четвертых, данные теории признавали наряду с ролью бессознательного существенную роль сознания человека в формировании его поведения. Более того, по мнению большинства авторов, сознательная регуляция для человека является ведущим механизмом формирования поведения.
5. В-пятых, для большинства теорий данной группы было свойственно стремление ввести в научный оборот специфические понятия, отражающие особенности человеческой мотивации, например «социальные потребности, мотивы» (Д. Макклелланд, Д. Аткинсон, Х. Хекхаузен), «жизненные цели» (К. Роджерс, Р. Мей), «когнитивные факторы» (Дж. Роттер, Г. Келли и др.).
6. В-шестых, авторы теорий этой группы были едины во мнении о том, что для исследования мотивации человека неприемлемы методы

исследования причин поведения у животных. Поэтому они предприняли попытку найти специальные методы изучения мотивации, подходящие только для человека.

### Мотивация в работах отечественных психологов

Среди отечественных психологов начала XX века, поднимавших вопросы о мотивации поведения человека, следует отметить, прежде всего, *А.Ф. Лазурского,* опубликовавшего в 1906 году книгу «Очерк науки о характерах». В ней довольно большое место отводится обстоятельному обсуждению вопросов, связанных с желаниями и влечениями, борьбой мотивов и принятием решений, устойчивостью решений (намерений) и способностью к внутренней задержке побудительных импульсов; высказанные положения не утратили актуальности и в настоящее время.

О влечениях, желаниях и «хотениях» человека, в связи с вопросами о воле и волевых актах, рассуждал в своих работах и другой крупный отечественный психолог *Н.Н. Ланге* (1914). В частности, он дал свое понимание отличий влечений от «хотений», полагая, что последние – это влечения, переходящие в активные действия. Для него «хотение» – это деятельная воля.

В 20-х годах и позже вопросы мотивации поведения рассматривали В.М. Боровский (1927), Н.Ю. Войтонис (1929, 1935), стоявшие на биологизаторских позициях.

*Л.С. Выготский* в своих работах тоже не оставил без внимания проблему детерминации и мотивации поведения человека. Так, в учебном пособии «Педология подростка» (1930-1931) он отводит большую главу вопросу о сущности интересов и их изменении в подростковом возрасте. Он считал, что проблема соотношения влечений и интересов является ключом к пониманию психического развития подростка, которое обусловлено, прежде всего, эволюцией интересов и поведения ребенка, изменением структуры направленности его поведения. Несмотря на некоторую односторонность в вопросе об интересах, несомненно, положительным в его взглядах было убеждение, что интересы не являются навыками, как считали в то время многие психологи. В другой работе – «Истории развития высших психических функций» – Л.С. Выготский уделяет большое внимание вопросу о «борьбе мотивов». Одним из первых он стал разделять мотив и стимул, говорил о произвольной мотивации.

В 40-х годах мотивацию, с позиции «теории установки», рассматривал *Д.Н. Узнадзе* (1966), говоривший, что источником активности является потребность, которую он понимал очень широко, а именно как то, что является нужным для организма, но чем он в данный момент не обладает.

*Теория деятельностного происхождения мотивации*. В отечественной психологии также предпринимались попытки решать проблемы мотивации человека. Однако вплоть до середины 1960-х гг. психологические исследования были сосредоточены на изучении познавательных процессов. Основной научной разработкой отечественных психологов в области

проблем мотивации является *теория деятельностного происхождения мотивационной сферы человека,* созданная А.Н. Леонтьевым. Согласно концепции А.Н. Леонтьева, мотивационная сфера человека, как и другие психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности. В частности, между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существуют отношения изоморфизма, т.е. взаимного соответствия, а в основе динамических изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит подчиняющееся объективным социальным законам развитие системы деятельностей.

Таким образом, данная концепция объясняет происхождение и динамику мотивационной сферы человека. Она показывает, как может изменяться система деятельностей, как преобразуется ее иерархизированность, каким образом возникают и исчезают отдельные виды деятельности и операции, какие модификации происходят с действиями. В соответствии с закономерностями развития деятельностей можно вывести законы, описывающие изменения в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей, мотивов и целей.

Все рассмотренные теории имеют свои достоинства и вместе с тем свои недостатки. Основной их недостаток заключается в том, что они в состоянии объяснить лишь некоторые феномены мотивации, ответить лишь на небольшую часть вопросов, возникающих в этой области психологических исследований. Поэтому исследование мотивационной сферы человека продолжается и в наши дни.

### Литература

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб: Питер, 2008.
2. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии. – М.: Смысл, Академия. – 2010.
3. Маклаков А.Г. Общая психология. – СПб.: Питер, 2011.
4. Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и М.В. Фаликман. – М.: ЧеРо, 2006.