Название учебного заведения

Реферат по учебной дисциплине "Психология"

на тему: "Мотивация. Роль мотивов в развитии человека"

Выполнил: Ф.И.О.

Проверил: Ф.И.О.

2016.

**План**

1. Введение …………………………………………………………………………........2

2. Потребности человека по А. Маслоу ……………………………………………3-4

3. Определение слова "Мотивация". Виды мотивов личности …………..........5-7

4. Основные теории мотивации ……………………………………………….........8-9

5. Заключение ……………………………………………………………………..........10

6. Список литературы ……………………………………………………………........11

1. **Введение.**

Человеческие потребности носят виртуальный характер, подвижны, условны. Каждая из потребностей несет в себе собственное иное, аспект самоотрицания - в этом и есть ее виртуальность. В следствие окружающей среды, возраста, разнообразия условий реализации потребность биологическая становится духовной, социальной или материальной, т.е. изменяется.

В системе потребностей важнейшей становится потребность, лучше вооруженная средствами собственного удовлетворения, более соответствующая личному смыслу жизни человека, т.е. наиболее мотивированная.

Интериоризация от потребности к деятельности - это изменение ориентира потребности из внутренней среды к внешней. В основании каждой деятельности лежит мотив, направляющий человека к ней, но не каждая деятельность способна мотив удовлетворить.

Механизм данной интериоризации включает: I) мотивацию и выбор предмета потребности (мотивация — аргумент предмета для удовлетворения потребности); 2) при интериоризации от потребности к деятельности потребность изменяется в интерес и цель (осознанную потребность).

Таким образом, мотивация и потребность имеют тесную связь: потребность осуществляет стимуляцию человека к деятельности, а элемент деятельности - это всегда мотив.

1. **Потребности человека по А. Маслоу.**

Содержательные парадигмы мотивации базируются на классификации потребностей человека - потребности первичные и вторичные. Процессуальные парадигмы основаны на потребностях, и на обстоятельствах, связанных с ними, которые определяют человеческое поведение - каково поведение людей, учитывая их восприятие.

Самой известной является парадигма иерархии потребностей современного американского экономиста А. Маслоу. Согласно данной парадигмы, человеческие потребности развиваются от низшего к высшему уровню, для возникновения потребностей высшего уровня, необходимо удовлетворение потребностей низшего уровня.

Иерархическая лестница потребностей по Маслоу представляет собой составляющие:

Физиологические - жажда, секс, голод ...;

Потребность в безопасности - защита от гнева, страха, боли ...;

Потребность социальная - общение, любовь, друзья, семья;

Потребность в самоутверждении - успех, самоуважение, карьера, престиж;

Потребность в самоактуализации - осмыслении, понимании, реализации способностей.

В свою очередь, данную классификацию можно пополнить потребностями неосознанными и осознанными, материальными и духовными, косвенными и прямыми, иррациональными и рациональными.

При всем разнообразии потребностей объединяющей составляющей является их невозможность и безграничность полноты удовлетворения ввиду ограничения экономических ресурсов.

Основные предпосылки и идеи мотивации концепции иерархии потребностей Маслоу:

* неизменное ощущение человеком какие-либо потребностей;
* ощущение человеком определенного набора ярко выраженных потребностей, при возможности объединенные в конкретные группы;
* иерархическое расположение групп потребностей по отношению друг к другу;
* неудовлетворенные потребности вынуждают человека действовать - удовлетворенные потребности человека не мотивируют;
* при удовлетворении одной потребности, возникает следующая неудовлетворенная потребность;
* как правило, одновременно человек ощущает несколько разных потребностей, взаимодействующих меж собой в комплексе;
* находящимся у основания "пирамиды" потребностям, необходимо первоочередное удовлетворение;
* при удовлетворении потребностей наиболее низкого уровня, активизируют свое воздействие на человека потребности наиболее высокого уровня;
* в сравнении с потребностями низшего уровня, у человека существует большая численность способов удовлетворения потребностей уровня наиболее высокого.

Позднее, в собственной книге "К психологии Бытия", Маслоу добавил группу потребностей высшего уровня, обозначающиеся как потребности роста - ценности бытийные. Вместе с тем, Маслоу отметил, что данные потребности сложно описать, в следствие их взаимосвязи, их невозможно полностью разделить - определяя одну, нужно обращаться к другой.

Бытийные ценности, по Маслоу, содержат: совершенство, простота, истинность, цельность, добро, завершенность, непринужденность, справедливость, честность, жизненность, самодостаточность, богатство проявлений, красота, склонность к игре, индивидуальное своеобразие, честность. Маслоу считает, что бытийные ценности зачастую являют собой сильнейший мотив деятельности человека, а также являются составляющей структуры личностного роста.

1. **Определение слова "Мотивация". Виды мотивов личности.**

У каждого человеческого поступка во любом случае имеется причина. Человек может не осознавать ее, но заглянув в глубину сознания можно найти причину любого поступка и действия.

Любой человеческое действие базируется на мотиве - это является причиной совершаемого человеком действия. Влияющие на человека, в совокупности, внешние факторы и мотивы - это мотивация.

При слабой мотивации человека, или отсутствии ее вообще, перспективные планы, хорошая организация и высокие цели ничем не смогут помочь. Мотивацией можно сбалансировать разнообразные недостатки, но невозможно компенсировать низкую мотивацию.

В любой деятельности успех зависит не столь от человеческих знаний, навыков и способностей, сколь от самой мотивации. Чем выше мотивация и активность человека, тем успешнее он решает поставленные задачи.

У высоко мотивированных людей возникает желание больше работать, получать в собственной деятельности высшие результаты. Мотивация является важнейшим фактором - это гарантия успешных результатов в каждой сфере деятельности.

Мотив является внутренним побуждением человека к деятельным воздействиям на среду для удовлетворения личных потребностей. Мотив способствует понять суть потребности, которую человек стремится удовлетворить. В образе мотивов могут предстать чувства, эмоции, потребности или мысли человека.

Человеческий мотив обусловлен окружением, родом деятельности и ситуацией. Практически всегда у любого человека существует совокупность мотивов. На протяжении человеческой жизни они постоянно возникают и развиваются, образовывая мотивационную сферу. Данная сфера имеет свойство постоянно изменяться, однако отдельные мотивы устойчивы и являются ее базисом. В данном базисе проявляет себя главная направленность человеческой личности. К основательно осознанным мотивам относят намерения, убеждения, ценности.

Ценность — это философское понятие, используемое для задавания социально-культурной, личностной значимости конкретных явлений и объектов. Личностные ценности человека являются основой системы элементов внутренней структуры его личности, ценностных ориентаций, которые имеют особую значимость для него. Данные ценностные ориентации - это основа деятельности личности, ее сознания.

Ценность — это субъективное отношение к миру, образующееся не только на основе информации и знания, но и собственного приобретенного опыта жизни. Ценности являются составляющей частью смысла жизни человека. Не утрачивающие своего значения в мире ценностных человеческих ориентаций имеют вера, сомнение, идеал. Ценности являются частью культуры, приобретаемой от семьи, родителей, школы, религии, окружающей среды и организаций. Культурные ценности — это обширно поддерживаемые убеждения, которые определяют, что верно и что желательно.

Ценности бывают:

* самоориентированные - касающиеся человека, отражающие его общий подход к жизни и цели;
* ориентированные другими - отражающие желания общества, затрагивающий взаимоотношений меж группами и человеком;
* ориентированные окружающей средой - воплощающие общественные представления о желаемых взаимоотношениях человека с его природной и экономической средой.

Убеждения - это мотивы теоретической, практической деятельности, доказанные всем мировоззрением и теоретическими знаниями человека. Убеждения, имеющие значительную глубину обдуманности, в течении всей человеческой жизни сохраняются. Убеждения являют собой более обобщенные мотивы, однако, устойчивость и обобщенность — характерные признаки личностных свойств, а убеждения назвать мотивами прямолинейно уже нельзя. В случае, когда мотив наиболее обобщенный, он становится ближе к личностному свойству.

Намерение — это осознанно принимаемое решение при достижении конкретной цели с ясным представлением способов и средств действий. В данной ситуации осуществляется объединение планирования и побуждения к действию. Намерение организовывает человеческое поведение.

Описанные типы мотивов включают только важнейшие обнаружения мотивационной сферы. В действительности присутствует столько разных мотивов, сколько возможно отношений человека с окружающей средой.

Мотивация — это комплекс обстоятельств, которые побуждают человека к действию, адресованному на удовлетворение его собственных потребностей. Мотивация является психическим процессом, детерминирующим человеческое поведением. К тому же, мотивация детерминирует активность и устойчивость, организованность и направленность личности.

Мотивация является наиболее масштабным понятием, нежели понятие "мотив", так как мотив есть основа определенного человеческого поступка, являет собой внутренний фактор, а у понятия "мотивация" существует несколько смыслов:

1. Мотивация - это комплекс психологических факторов, влияющих на человеческие поступки и поведение - цели, потребности, намерения и мотивы.
2. Мотивация, так же являет собой процесс, стимулирующий человека к действию.

Мотивационная система - это психологическая система, состоящая из различных интересов, убеждений, установок, ценностей, потребностей, влечений, мотивов, норм, целей, стереотипов, содержащихся в сути человеческого поведения.

Формирование мотивационной системы осуществляется всю жизнь человека. Она обусловлена множеством обстоятельств - воздействие врожденных качества и приобретенных навыков человека. Значительное воздействие на мотивационную сферу личности осуществляют привычки человека и его окружение.

Для совершения человеком действия требуется высокая мотивация. Однако, при чрезвычайно сильной мотивация существует возможность сильного увеличения уровня психологического напряжения и активности, что приведет к разладам в поведении, действиях человека, что способствует ослаблению эффективности его работы. Данный мотивационный уровень может способствовать возникновению негативных реакций - стресс, напряжение, волнение - что и приводит к негативным последствиям.

Мотивирование воздействует на человека. С помощью усиления конкретных мотивов мотивирование стимулирует человека к действиям. Как правило, мотивирование являет собой естественный процесс в каждом начинании человека.

В первую очередь важно, чтобы лидер сумел высокоэффективно замотивировать себя, в случае удачи - практически каждое дело обречено на успешное развитие.

Чтобы при мотивировании человека добиться желаемого результата, важно понимать важнейшие принципы его мотивации.

1. **Основные теории мотивации.**

Теории мотивации проводят анализ обстоятельств, воздействующих на мотивацию. Большей частью их предмет сосредоточен на анализе потребностей, их воздействии на мотивацию. Данные теории объясняют структуру и содержание потребностей, их взаимосвязь с человеческой мотивацией к деятельности.

В представленных концепциях осуществляется попытка понять причину, стимулирующую человека к деятельности. Самые заметные парадигмы мотивации данной группы - это парадигма иерархии потребностей А. Маслоу, парадигма ERG К. Альдерфера, парадигма приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда, парадигма двух факторов Ф. Герцберга, парадигма ожиданий В. Врума, модель Портера-Лаулера.

К. Альдерфер в своей парадигме основывается на объединении человеческих потребностей в разные группы. Однако, в отличии от Маслоу, он придерживается существования трех групп потребностей: потребности существования, потребности связи, потребности роста. В данной теории группы потребностей наблюдается четкое соотношение с группами потребностей концепции Маслоу. Потребности существования являют собой группы потребностей по Маслоу: физиологические потребности и потребности безопасности (отсутствует групповая). С группой потребностей причастности и принадлежности явственно соотносится группа потребностей связи.

Потребность связи являет собой социальную человеческую природу, желание являться членом семьи, иметь друзей, подчиненных, коллег, начальников, врагов. В следствие этого, к этой группе относят потребности самоутверждения и признания по Маслоу, связанные с человеческим стремлением занять конкретное положение в окружающей действительности, и часть потребностей безопасности по Маслоу, связанные с групповой безопасностью. Потребности роста идентичны потребностям самовыражения по Маслоу. Являют собой и потребности группы самоутверждения и признания, связанные со стремлением к самосовершенствованию, развитию уверенности. Данные группы потребностей, как и в парадигме Маслоу, иерархичны.

Мак-Клелланд выдвинул собственную концепцию приобретенных потребностей, определяющую человеческую мотивацию к деятельности и связанную с описанием и изучением воздействия потребности властвования и соучастия. Он считает, что низшие потребности в современном мире, большей частью, уже удовлетворены, в следствие чего необходимо больший акцент сделать на удовлетворении высших человеческих потребностей. При довольно ярком проявлении у человека данных потребностей, осуществляется их значительное влияние на его поведение, обязывая усилить действия, способствующие удовлетворению данных потребностей. Вместе с тем, Мак-Клелланд анализирует высшие потребности в виде приобретенных в следствие воздействия обучения, жизненного опыта и обстоятельств.

Потребность достижения являет собой человеческое стремление наиболее усиленно достигать поставленных целей, нежели ранее.

Потребность соучастия - это стремление человека к дружеским отношениям с людьми, окружающими его.

Потребность властвовать осуществляет свое развитие на базисе жизненного опыта и обучения. Суть ее в стремлении человека держать под контролем процессы, осуществляющиеся в его окружении, и ресурсы.

Данные потребности в теории Мак-Клелланда, являются приобретенными, и как парадигмах Маслоу и Альдерфера не расположены иерархически, не исключают друг друга. Помимо этого, воздействие данных потребностей на человеческое поведение детерминировано их взаимовлиянием.

В соответствии с парадигмой двух факторов Герцберга, потребности разделяются на мотивации и гигиенические факторы. Наличествование гигиенических факторов всего-навсего препятствуют развитию неудовлетворенности условиями жизнедеятельности. Мотивации, от части соответствующие высшим потребностям, которые описаны Маслоу и Мак-Клелландом, проявляют активность при воздействии на человеческое поведение.

В соответствии с теорией ожиданий Врума, присутствие усиленной потребности - это не единственно требуемое условие человеческой мотивации в достижении конкретной цели. Равным образом, человеку необходимо возлагать собственные надежды на достижение, выбранным им типом поведения, желаемого, его приобретения и удовлетворения.

Л. Портер и Э. Лаулер разработали совокупную процессуальную концепцию мотивации, содержащую компоненты концепций ожиданий и справедливости. В данной теории представлены пять доводов: восприятие, вознаграждение, затраченные усилия, степень удовлетворения, полученные результаты.

Согласно концепции Портера-Лаулера, приобретенные результаты деятельности детерминированы характерными особенностями, способностями и приложенными усилиями человека, равно как осознанием им собственной роли. Величина прилагаемых усилий детерминирована ценностью вознаграждения, а также степенью уверенности в реальном получении определенного уровня вознаграждения.

Кроме того, в данной концепции установлено соответствие меж результатами и вознаграждением - удовлетворение собственных потребностей с помощью вознаграждения за полученные результаты. В следствие чего, плодотворный труд приводит к удовлетворению. По мнению Портера и Лаулера, чувство исполненной работы способствует повышению результативности и приводит к удовлетворению - высокая результативность есть причина полного удовлетворения, но не его следствие его.

1. **Заключение.**

Все авторы, несмотря на различающиеся подходы к вопросу мотивации, схожи в одном - мотив является побудителем человеческой деятельности, ее причиной. В следствие того, что мотивы любого человека индивидуальны, детерминированы сложившейся системой ценностных ориентаций, его личностными особенностями, образующимися ситуациями, социальным окружением, в таком случае различными будут и пути удовлетворения потребностей.

Мотивационная сфера динамична и зависима от множества факторов. Однако некоторые мотивы устойчивы лишь в определенных случаях и, доминируя над другими мотивами, становятся базисом всей сферы.

В идентичных условиях, различия в действиях разных людей, при достижении одних и тех же целей объясняются тем, что люди отличаются по степени упорства и энергичности - одни на разнообразные ситуации действуют однообразно, а другие в тех же ситуациях отвечают разнообразными действиями.

Основой каждой деятельности является мотив, вынуждающий человека действовать, однако, деятельность, в некоторых случаях, полностью мотив не удовлетворяет. В данной ситуации человек, завершая одну деятельность, переходит к иной. При продолжительной деятельности, существует возможность изменения мотив.

Мотивация детерминирует выбор меж разными предполагаемыми действиями, который направляет, регулирует действие на достижение своеобразных для этого мотива целепорождающих состояний и поддерживает данную направленность. Таким образом, мотивация интерпретирует целенаправленность действия.

Единым процессом, от начала и до конца равномерно преисполняющим поведение, мотивация не является. Она образуется из однородных процессов, которые осуществляют регуляцию поведения, большей частью до и после свершения действия.

1. **Список литературы.**
2. Е.П. Ильин, Мотивация и мотивы. - СПб.: Питер, 2002. - 508 с.
3. С.П. Манукян, Стимулы, мотивы и цели субъектов целепорождающего обучения / С. П. Манукян. – Ереван: Зангак-97, 2005. – 360 с.
4. С. Л. Рубинштейн, Основы общей психологии - СПб: Издательство "Питер", 2000. - 712 с.
5. С.С. Занюк, Психология мотивации. – К.: Лебедь, 2002. – 371 с.
6. В.А. Семиченко, Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. - К.: Миллениум, 2004. – 521 с.