

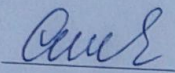
Учреждение образования  
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Факультет психологии и педагогики

Кафедра психологии

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой  
психологии

 И.В. Сильченко

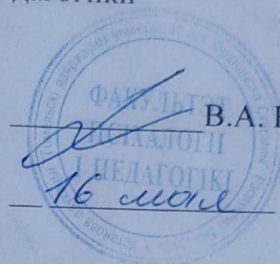
16 мая 2018 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета психологии и пе-  
дагогике

 В.А. Бейзеров

16 мая 2018 г.



ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ ПО ВЫБОРУ

**«ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ»**

**Часть 3 «ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ И ЭМОЦИЙ»**

для специальности 1- 23 01 04 «Психология»

Составитель: Е.А. Лупекина, кандидат психологических наук, доцент

Рассмотрено и утверждено  
на заседании научно-методического  
совета университета

23 мая 2018 г.,  
протокол № 8

Учреждение образования  
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»



Проректор по учебной работе  
ГГУ имени Ф. Скорины

И.В. Семченко

Регистрационный № УД-39-0318-5 /уч.

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности:

1 – 23 01 04 Психология

2018 г.

Учебная программа разработана на основе образовательного стандарта высшего образования 1-23 01 04-2013, учебной программы Белорусского государственного университета «Общая психология» для высших учебных заведений по специальности 1-23 01 04 «Психология», утверждённой 04.07.2017, регистрационный номер УД-4166/уч. и учебного плана учреждения высшего образования специальности 1-23 01 04, утвержденного 29.06.2013 г., регистрационный № Е23-01-13.

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Е.А. Лупекина – доцент кафедры психологии, канд. психол. н., доцент  
А.А. Лытко – доцент кафедры психологии, канд. пед. н., доцент

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой психологии

(протокол № 8 от 14.03.2018);

Научно-методическим советом учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

(протокол № 4 от 21.03.2018)

## СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	4
<b>1 Теоретический раздел.....</b>	<b>6</b>
1.1 Понятие об эмоциях.....	6
1.2 Свойства эмоций.....	11
1.3 Структура эмоций.....	17
1.4 Роль и функции эмоций.....	24
1.5 Нейрофизиологические механизмы эмоций.....	31
1.6 Формы эмоционального реагирования.....	36
1.7 Структурные, эволюционные и физиологические теории эмоций.....	44
1.8 Когнитивистские и мотивационные теории эмоций.....	55
1.9 Классификации эмоций.....	64
1.10 Характеристика различных эмоций.....	72
1.11 Общее представление о потребностях.....	86
1.12 Общее представление о мотивах.....	94
1.13 Структура и функции мотивов.....	102
1.14 Мотивация как процесс.....	112
1.15 Теории мотивации.....	121
1.16 Классификации потребностей и мотивов.....	134
1.17 Виды мотивационных образований.....	146
1.18 Эмоциогенные ситуации.....	164
1.19 Мотивация и эффективность деятельности.....	166
1.20 Мотивирующий потенциал различных видов стимуляции.....	168
<b>2. Практический раздел .....</b>	<b>175</b>
2.1. Планы практических занятий и материалы для них.....	175
2.2. Планы семинарских занятий и материалы для них.....	181
2.3. Перечень лабораторных работ .....	187
2.4. Примерный перечень заданий УСР .....	188
<b>3. Раздел контроля знаний .....</b>	<b>190</b>
3.1 Тестовые задания для текущего контроля знаний .....	190
3.2 Список вопросов для экзамена .....	200
<b>4. Вспомогательный раздел .....</b>	<b>202</b>
4.1 Учебно-методическая карта учебной дисциплины .....	202
4.2 Список рекомендуемой литературы .....	204

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Общая психология как раздел психологии является фундаментальной научной дисциплиной, которая опирается на результаты теоретических и экспериментальных исследований, выявляющих наиболее общие психологические закономерности, методологические и теоретические принципы, методы, основные понятия и категории психологии. Дисциплина «Общая психология» занимает центральное место в системе высшего образования будущего психолога, поскольку приобретаемые в ходе его освоения знания являются фундаментом для приобретения качественной квалификации, в целом, и для успешного усвоения других общепрофессиональных и специальных курсов, в частности, составляющих основу теоретико-практической подготовки специалиста. Часть 3 «Психология мотивации и эмоций» раскрывает содержание и сущность эмоциональной и мотивационной сферы человека, основные теории мотивации и эмоций.

Целью создания ЭУМК по учебной дисциплине «Общая психология» Часть 3 «Психология мотивации и эмоций» является приобретение и практическое применение будущими специалистами-психологами знаний о

классических и современных направлениях психологической науки, разрабатывающих проблемы общей психологии.

Задачами дисциплины «Общая психология» являются:

- ознакомление с феноменологией эмоциональной и мотивационной сферы человека;
- овладение понятийно-категориальным аппаратом общей психологии;
- усвоение основных, базовых представлений о психике, о закономерностях и механизмах протекания психических процессов;
- анализ научного понимания предмета общей психологии;
- формирование умений и навыков использования теоретических знаний для решения прикладных задач.

В результате изучения дисциплины «Общая психология» Часть 3 «Психология мотивации и эмоций» с помощью соответствующего ЭУМК студент должен:

**знать:**

- методологические основы психологии;
- основные категории психологии;
- особенности и закономерности психических процессов;
- основные теории мотивации и эмоций;

**уметь:**

- определять объект, предмет, цели и задачи исследования;
- планировать и проводить экспериментальное исследование;
- классифицировать психологические объекты;

**владеть:**

- навыками интерпретации результатов исследования психических процессов, эмоций и мотивации в рамках той или иной психологической теории;

- навыками распознавания эмоциональных состояний человека;

- способами регуляции мотивации;

- методами изучения физиологических процессов;

обладать следующими компетенциями:

Данный ЭУМК содержит разделы: теоретический (конспект лекций по всем изучаемым темам), практический (планы практических и семинарских занятий, материалы для них. Подробные задания и рекомендации для проведения лабораторных занятий). Раздел контроля знаний (тестовые задания для текущего контроля знаний и список вопросов

для итогового контроля знаний – экзамена), вспомогательный (учебно-методическая карта дисциплины и список рекомендуемой литературы). ЭУМК предназначен для студентов 2 курса дневной и заочной форм обучения по специальности «Психология».

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ (тексты лекций)

## Тема 1 Понятие об эмоциях

### 1.1 Эмоции как особый класс психических явлений

### 1.2 Основные положения (отечественной) рефлексивной концепции эмоций

### 1.3 Культура, эмоции и психическое здоровье

#### 1.1 Эмоции как особый класс психических явлений

Все, с чем мы сталкиваемся в повседневной жизни, вызывает у нас определенное отношение. Одни объекты и явления вызывают у нас симпатию, другие, наоборот, отвращение. Одни вызывают интерес и любопытство, другие — безразличие.

Под эмоциями понимают переживания отношений, возникшие в данный момент. Эмоции обычно носят ситуативный характер и выражают оценку личностью определенной ситуации, связанной с удовлетворением потребностей человека в данный момент. У человека они проявляются в разнообразных эмоциональных состояниях, таких как «чувство», «аффект», «переживание» и др.

Эмоции характеризуют потребности человека и предметы, на которые они направлены. В процессе эволюции эмоциональные состояния биологически закрепились как способ поддержания жизненного процесса в его оптимальных границах. Их значение для организма заключается в предупреждении о разрушающем характере каких-либо факторов. Таким образом, эмоции являются одним из основных механизмов регуляции функционального состояния организма и деятельности человека.

Главное различие эмоций и чувств заключается в том, что эмоции, как правило, носят характер ориентировочной реакции, т. е. несут первичную информацию о недостатке или избытке чего-либо, поэтому они часто бывают неопределенными и недостаточно осознаваемыми (например, смутное ощущение чего-либо). Чувства — более длительные, чем эмоции, психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Они отражают устойчивое отношение к каким-либо конкретным объектам (реальным или воображаемым). Человек не может переживать чувства вообще, если они не отнесены к кому-нибудь или чему-нибудь. Например, человек не в состоянии испытывать чувство любви, если у него нет объекта привязанности. Точно так же он не может испытывать чувство ненависти, если у него нет того, что он ненавидит.

Другим различием эмоций и чувств является то, что эмоции в большей степени связаны с биологическими процессами, а чувства — с социальной сферой. Еще одним существенным различием эмоций и чувств, на которое необходимо обратить внимание, является то, что эмоции в большей степени связаны с областью бессознательного, а чувства максимально представлены в нашем сознании. Кроме этого, чувства человека всегда имеют определенное внешнее проявление, а эмоции чаще всего не имеют.

Эмоциональные явления так или иначе взаимосвязаны с другими психическими процессами, а именно с познавательными, мотивационными. Например, в состоянии аффекта изменяется функционирование всех психических процессов. В частности, резко изменяются показатели внимания. Его переключаемость снижается, и в поле восприятия попадают только те объекты, которые непосредственно связаны с переживанием. На них внимание сконцентрировано настолько, что переключиться на что-то другое человек оказывается не в состоянии. Все остальные раздражители, не связанные с переживанием, оказываются не в поле внимания человека, осознаются им недостаточно, и в этом заключается одна из причин неуправляемости поведения человека в состоянии аффекта. В состоянии аффекта человеку трудно предвидеть результаты своих действий, поскольку меняется характер протекания процессов мышления. Резко снижается способность прогнозировать последствия своих поступков, в результате чего становится невозможным целесообразное поведение.

Представления о природе, закономерностях и проявлениях эмоций в ходе развития психологической науки претерпевали существенные изменения.

Первая систематически разработанная трактовка эмоциональных явлений принадлежит интроспективной психологии. Согласно психологам-интроспекционистам, эмоции составляют особую группу *явлений сознания*, имеющих два основных проявления: удовольствие и неудовольствие. Представители интроспективной психологии обратили также внимание на связь эмоциональных явлений с деятельностью внутренних органов. Развитие исследований в этом направлении привело к довольно радикальному изменению в конце XIX века взглядов на природу эмоциональных явлений, которые стали рассматриваться как *специфический вид* или *производная физиологических процессов* (бихевиоризм, теория Джемса-Ланге и др.).

Параллельно развивалось и другое направление, объяснявшее происхождение эмоций исходя из их эволюционно-биологического назначения, из функций, которые они выполняют в адаптации человека к окружающей среде (Ч. Дарвин и др.).



## 1.2 Основные положения отечественной (рефлексивной) концепции эмоций

В основе концепции эмоций, разрабатываемой в отечественной (рефлексивной) психологии, лежит тезис о том, что психические процессы представляют собой специфический продукт деятельности мозга, сущность которого заключается в отражении окружающей действительности. Эмоции — это один из видов функционального состояния мозга, *форма отражающей и регулирующей деятельности мозга*. Кроме того, согласно С. Л. Рубинштейну (1946), эмоции – это «отношение человека к миру, к тому, что он испытывает и делает, в форме непосредственного переживания».

С.Л. Рубинштейн в многообразных проявлениях эмоциональной сферы личности выделяет три уровня.

Первый - это уровень *органической аффективно-эмоциональной чувствительности*. Он связан с физическими чувствованиями удовольствия - неудовольствия, которые обусловлены органическими потребностями. Они могут быть, по Рубинштейну, как специализированными, местного характера, отражая в качестве эмоциональной окраски или тона отдельное ощущение, так и более общего, разлитого характера, отражая более или менее общее самочувствие человека, не связанное в сознании с конкретным предметом (беспредметные тоска, тревога или радость).

Второй, более высокий уровень эмоциональных проявлений, по Рубинштейну, составляют *предметные чувства* (эмоции). На смену беспредметной тревоги приходит страх перед чем-нибудь. Человек осознает причину эмоционального переживания. Определенность чувств находит свое высшее выражение в том, что сами чувства дифференцируются, в зависимости от предметной сферы, к которой относятся, на интеллектуальные, эстетические и моральные. С этим уровнем связано восхищение одним предметом и отвращение к другому, любовь или ненависть к определенному лицу, возмущение каким-либо человеком или событием и т. п.

Третий уровень связан с более обобщенными чувствами, аналогичными по уровню обобщенности отвлеченному мышлению. Это чувство юмора, иронии, чувство возвышенного, трагического и т. п. Они тоже могут иногда выступать как более или менее частные состояния, приуроченные к определенному случаю, однако чаще всего они выражают общие устойчивые мировоззренческие установки личности. Рубинштейн *называет их мировоззренческими чувствами*.

Таким образом, заключает Рубинштейн, «в развитии эмоций можно... наметить следующие ступени: 1) элементарные чувствования как проявления органической аффективной чувствительности, играющие у человека подчиненную роль общего эмоционального фона, окраски, тона или же компонента более сложных чувств; 2) разнообразные предметные чувства

в виде специфических эмоциональных процессов и состояний; 3) обобщенные мировоззренческие чувства; все они образуют основные проявления эмоциональной сферы, органически включенной в жизнь личности» (1999, с. 579).

Характерно, что Рубинштейн ничего не говорит о настроении, а аффекты и страсти выделяет отдельно от этих уровней эмоционального реагирования, хотя и пишет, что они родственны им.

Отдавая должное попытке Рубинштейна наметить эволюционный путь развития мотивационной сферы человека, что является очень важным методологическим подходом, следует все же признать недостаточную его разработанность. Это скорее наброски к дальнейшему развитию этого направления в изучении эмоциональной сферы.

В целом, в *отечественной психологии* подчеркиваются два основных аспекта эмоций: 1) *аспект отражения*: эмоции являются специфической формой отражения значимости объектов и событий для субъекта. Эмоции - это «особый класс психических процессов и состояний, связанных с инстинктами, потребностями и мотивами, отражающих в форме непосредственного переживания (удовлетворения, радости, страха и т.д.) значимость действующих на индивида явлений и ситуаций для осуществления его жизнедеятельности» (Психол. сл. под ред. В. П. Зинченко);

2) *аспект отношения*: эмоции являются формой субъективного отношения человека к миру. «... Человек не пассивно, не автоматически отражает окружающую его действительность. Активно воздействуя на внешнюю среду и познавая ее, человек в то же время субъективно переживает свое отношение к предметам и явлениям реального мира» (П. М. Якобсон, 1958).

Признание эмоций особым классом психических явлений тесно связано с проблемой определения их специфики (отличий от познавательных или мотивационно-потребностных). Согласно Г. М. Бреславу, эмоции являются посредниками между мотивационными и познавательными процессами. К.Э. Изард отмечает, что эмоции в отличие от потребностей не являются циклическими.

Основными различиями эмоциональных и познавательных процессов, как показывает анализ литературы, являются следующие:

1) Эмоциональные явления относятся к единому субъекту, в то время как познавательные – к многообразным объектам, соответственно, первым присуща субъективность, а вторым – объективность содержания опыта;

2) Отношения, которые выражаются в эмоциях, всегда носят личный, субъективный характер и существенно отличаются от тех объективных взаимосвязей-отношений между предметами и явлениями действительности, которые устанавливаются человеком в процессе познания окружающего мира;

3) Эмоциональные явления меньше подвержены влиянию социальных факторов, в большей степени связаны с врожденными механизмами. Они в меньшей степени опосредованы речью и другими знаковыми системами, менее осознанны, хуже управляемы и менее произвольно контролируемы, чем познавательные процессы;

4) Качественные особенности (модальности) эмоциональных явлений - радость, страх, гнев и др. – специфичны и отличаются от качественных особенностей познавательной сферы (например, сенсорных модальностей);

5) Эмоциональные явления тесно связаны с потребностями человека. Познавательные процессы в меньшей степени определяются потребностями;

6) Эмоциональные явления тесно связаны с различными физиологическими процессами и состояниями (вегетативными, гормональными и др.). Познавательные процессы в меньшей степени и иным образом взаимодействуют с работой различных физиологических систем;

7) Эмоциональные явления входят как обязательный компонент в структуру личности в качестве основных («ядерных») ее образований. Поэтому различные эмоциональные нарушения ведут, как правило, к различным личностным расстройствам. Когнитивные процессы в меньшей степени определяют структуру личности: их нарушения (например, частные когнитивные расстройства) совместимы с сохранностью личности как таковой.

Таким образом, *эмоции – это особый класс психических явлений, отражающих в форме непосредственного переживания значимость для субъекта внешних и внутренних событий его жизни и регулирующих в соответствии с ними его деятельность и поведение.*

### **1.3 Культура, эмоции и психическое здоровье**

Чувства возникли и формировались в процессе культурно-исторического развития человека. Способы выражения чувств менялись в зависимости от исторической эпохи. В индивидуальном развитии человека чувства выступают как значимый фактор в формировании мотивационной сферы. Человек всегда стремится заниматься тем видом деятельности и тем трудом, которые ему нравятся и вызывают у него позитивные чувства.

Чувства играют значимую роль и в построении контактов с окружающими людьми. Человек всегда предпочитает находиться в комфортной обстановке, а не в условиях, вызывающих у него негативные чувства. Кроме этого, следует отметить, что чувства всегда индивидуальны. То, что нравится одному, может вызывать негативные чувства у другого. Это объясняется тем, что чувства опосредуются системой ценностных установок конкретного человека.

Эмоции играют чрезвычайно важную роль в жизни людей. Так, сегодня никто не отрицает связь эмоций с особенностями жизнедеятельности организма. Хорошо известно, что под влиянием эмоций изменяется деятельность органов кровообращения, дыхания, пищеварения, желез внутренней и внешней секреции и др. Излишняя интенсивность и длительность переживаний может вызвать нарушения в организме. М. И. Аствацатуров писал, что сердце чаще поражается страхом, печень — гневом, желудок — апатией и подавленным состоянием. Под воздействием негативных эмоциональных состояний у человека может происходить формирование предпосылок к развитию разнообразных болезней. И наоборот, существует значительное количество примеров, когда под влиянием эмоционального состояния ускоряется процесс исцеления. Неслучайно принято считать, что слово тоже лечит. При этом имеется в виду прежде всего вербальное воздействие врача-психотерапевта на эмоциональное состояние больного. В этом проявляется *регуляторная* функция эмоций и чувств.

Кроме того, что эмоции и чувства выполняют функцию регуляции состояния организма, они также задействованы и в регуляции поведения человека в целом.

Благодаря тому, что чувства охватывают весь организм, они позволяют определить полезность и вредность воздействующих на них факторов и реагировать, прежде чем будет определено само вредно» воздействие. Например, человек, переходящий дорогу, может испытывать страх различной степени в зависимости от складывающейся дорожной ситуации.

Эмоциональная оценка событий может формироваться не только на основе личного опыта человека, но и в результате сопереживаний, возникающих в процессе общения с другими людьми, в том числе через восприятие произведений искусства, средства массовой информации и т. д.

## **Тема 2 Свойства эмоций**

### **2.1 Пристрастность, интегральность, пластичность эмоций**

### **2.2 Амбивалентность, динамичность, коммуникативность эмоций**

### **2.3 Предвосхищение эмоций**

#### **2.1 Пристрастность, интегральность, пластичность эмоций**

Эмоции как особый класс психических явлений обладают рядом отличительных особенностей и закономерностей своего функционирования.

**Пристрастность (субъективность)** - обусловленность эмоционального реагирования человека на какие-либо события субъективным отношением к ним (зависящим от потребностей, установок, опыта, темперамента и др.). Любое психическое явление субъективно. Когда же идет речь

о субъективном характере функционирования эмоций, подчеркивается их способность определять и выявлять субъективную, личностную значимость того или иного события для конкретного человека. П. В. Симонов называет эмоции «универсальной мерой значимости». Эта значимость складывается из актуального состояния мотивационной сферы индивида, его прошлого опыта, в частности, успешности/неуспешности осуществления тех или иных видов деятельности, а также устойчивых (врожденных или приобретенных) особенностей эмоционального реагирования. Например, выступление перед аудиторией для одних людей является источником положительных эмоций, в то время как для других связано с выраженными переживаниями тревоги и смущения, причем, эти негативные переживания могут быть связаны как с врожденной застенчивостью человека, так и с предыдущими неудачами публичных выступлений.

**Интегральность** – объединение в единое целое всех функций организма. Это свойство эмоций, по мнению П. К. Анохина, позволяет еще до того, как будут определены форма, тип, механизм и другие параметры тех или иных воздействий, мгновенно оценить их полезность или вредность для организма и быстро отреагировать с помощью определенного качества эмоционального состояния, способствуя тем самым успешной адаптации индивида.

**Пластичность** – многообразие оттенков переживания эмоции одной модальности, как количественное (интенсивность, длительность и др.), так и качественное (знак). Например, переживание эмоции страха (которую общепринято называют отрицательной эмоцией) у любителей «острых ощущений» способно вызвать радостное, приподнятое настроение.

**Адаптация** - притупление, снижение интенсивности эмоциональных реакций (вплоть до полного их исчезновения) при долгом повторении одних и тех же воздействий. Так, длительное действие приятного раздражителя вызывает ослабление переживания удовольствия. Например, частое поощрение работников одним и тем же способом приводит к тому, что они перестают эмоционально реагировать на эти поощрения. В то же время перерыв в действии раздражителя или его изменение могут снова вызвать удовольствие. По данным В. Витвицкого, неудовольствие умеренной интенсивности также подвергается адаптации.

**Суммация** – соединение отдельных эмоций в более сложные эмоциональные образования. При этом возможно как «пространственное» объединение эмоциональных реакций, переживаемых одновременно, так и временная суммация переживаний, следующих друг за другом. Эмоции, связанные с одним и тем же объектом, суммируются в течение жизни, что приводит к увеличению их интенсивности, упрочению чувств, в результате чего и их переживание может становится сильнее. В. Витвицкий отмечает, что наиболее сильное удовольствие или неудовольствие обычно человек испытывает не при первом, а при последующих предъявлениях эмоцио-

генного раздражителя. Зачастую процесс суммации эмоциональных переживаний является скрытым и не осознается человеком (эффект «последней капли»).

Для некоторых теорий (У. Мак-Дауголл, Р. Плутчик, В. Вундт и др.) возможность соединения эмоций является основным принципом, объясняющим возникновение сложных эмоций из более простых. В. Вундт подробно рассматривает основные принципы соединения эмоциональных элементов в «единую равнодействующую чувства»: принцип градации элементов, принцип ценности целого, принцип усиления ценности чувств при их сложении.

## **2.2 Амбивалентность, динамичность, коммуникативность эмоций**

*Амбивалентность* (от лат. *ambo* – оба и *valéntis* – имеющий силу) – противоречивость эмоционального переживания, связанная с двойственным отношением к чему или кому-либо и характеризующаяся его одновременным принятием и отвержением. Другими словами, человек одновременно испытывает и положительные и отрицательные эмоциональные переживания. Термин предложен швейцарским психологом и психиатром Э. Блейером. В психоаналитическом направлении традиционно объясняют данный феномен наличием конфликтов в мотивационной сфере человека. Многообразие потребностей, многогранность явлений окружающей действительности у плохо интегрированной личности могут способствовать появлению такого двойственного отношения. Однако, по мнению А. Н. Леонтьева, амбивалентность не является внутренне присущей особенностью эмоций, а возникает в результате несовпадения или противоречивости таких подклассов эмоциональных процессов, как чувства и собственно эмоции, то есть устойчивых эмоциональных отношений к объекту и эмоциональных реакций на сложившуюся преходящую ситуацию (любимый человек может в определенной ситуации вызвать преходящую эмоцию недовольства, гнева).

*Динамичность* – временное развитие эмоциональных реакций, заключающееся в фазовости их протекания.

Например, польский психолог Т. Томашевски смог выделить четыре фазы развития эмоции гнева (см. рис. 1.1(а)):

- 1) кумуляция (накопление возбуждения);
- 2) переломный момент - взрыв;
- 3) уменьшение напряжения;
- 4) угасание.

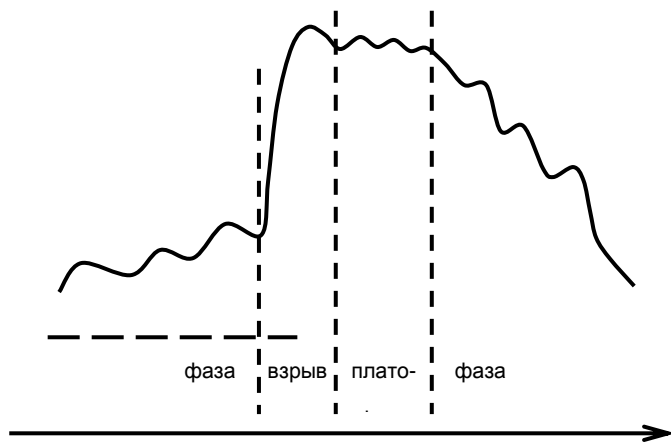


Рис.1.1(а). Фазовое развитие эмоции гнева

**Коммуникативность** – передача посредством эмоциональной экспрессии (интонаций, тембра голоса, мимики, жестикуляции и др.) информации от одного участника общения к другому. Как отмечает К. Э. Изард, ребенок еще задолго до того, как сможет понимать обращенную к нему речь и произносить отдельные слова, способен сообщать окружающим о своем внутреннем состоянии с помощью средств эмоциональной экспрессии.

**Заразительность** - передача своего эмоционального состояния другим людям. Вследствие этого может возникнуть как всеобщее веселье, так и скука или паника, поэтому данное свойство эмоций наиболее пристально изучается социальными психологами (например, при изучении механизмов формирования групповой сплоченности или поведения человека в толпе). По мнению П. Фресса, заразительность эмоций увеличивается при сокращении социальной дистанции между индивидами, а также при яркой выраженности внешних эмоциональных проявлений. Усиливает заразительность эмоций и идентификация себя с человеком, испытывающим то или иное переживание.

### 2.3 Предвосхищение эмоций

**Предвосхищение (антиципация)** – прогнозирование вероятностного исхода значимых событий до их совершения. Такое прогнозирование становится возможным благодаря актуализации представлений о пережитых или воображаемых ситуациях. По-видимому, именно данное свойство лежит в основе функционирования такого эмоционального переживания, как тревога.

**Мнестичность** – запоминание, сохранение и воспроизведение эмоций при повторном воздействии или представлении ситуации, в которой они возникли. В связи с этим выделяют особый вид памяти - эмоциональная память. Р. М. Грановская называет следующие особенности функцио-

нирования данного вида памяти: быстрота формирования следов, особая их прочность и произвольность воспроизведения. До настоящего времени остается дискуссионным вопрос о том, какие эмоциональные переживания лучше запоминаются. В начале XX века среди западных психологов преобладала точка зрения, что в памяти лучше сохраняются положительные эмоции. По мнению З. Фрейда, это связано с действием механизма вытеснения, стремящегося удалить в бессознательную сферу все неприятные и травмирующие переживания. П. П. Блонский (1935), напротив, доказывал, что лучше запоминаются отрицательные эмоции, поскольку это является более биологически целесообразным: животное, забывающее то, что причиняет ему страдание, обречено на быструю гибель. По данным П. В. Симонова (1981), эмоциональная окраска воспоминаний зависит не от силы эмоций, пережитых в момент самого события, а от актуальности этих воспоминаний для субъекта в данный момент.

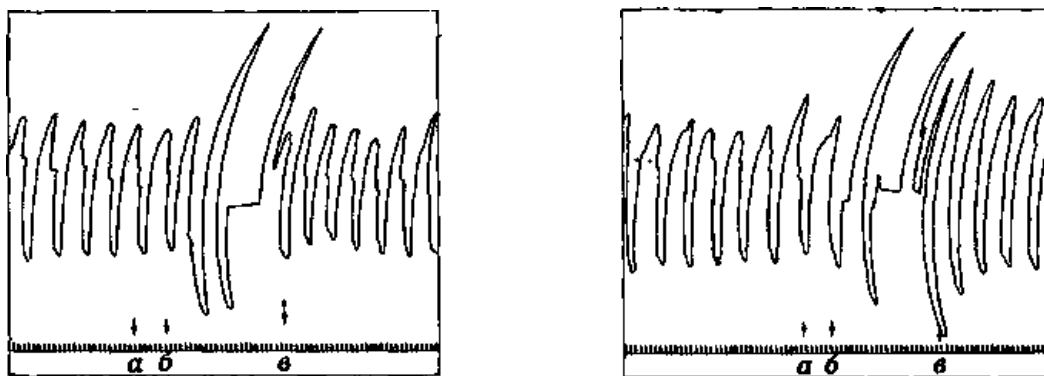


Рис. 1.1(б). Эмоциональная память.

(слева - запись дыхания штангиста при действительном подъеме штанги;  
справа—запись дыхания того же штангиста при представлении по памяти выпол-  
ненного подъема штанги).



Наряду с запечатлением того или иного эмоционального переживания, эмоциональная память обеспечивает быстрое и прочное запоминание и вызвавшей его причины, однако, зачастую такая информация является не очень точной, а порой даже сильно искажена.

**Иррадиация** - распространение эмоционального переживания с обстоятельств, его первоначально вызвавших, на все, что человеком воспринимается. Так, счастливому человеку «все улыбается», кажется приятным и радостным; обозленного же, напротив все раздражает. В наибольшей степени данное свойство проявляется в функционировании настроений.

**Генерализация** – возникновение эмоциональных переживаний под воздействием индифферентных раздражителей, схожих с эмоциогенными. Генерализация эмоциональных реакций обычно протекает на фоне сниженной способности индивида к дифференцировке порождающих их стимулов, вследствие чего целый ряд раздражителей, даже слабо напоминающих эмоциогенный, начинают вызывать соответствующие переживания. И именно из-за этого свойства эмоциональные переживания приобретают зачастую иррациональный характер. Так, ребенок, у которого первоначально возникла негативная эмоциональная реакция на какую-либо собаку (например, из-за укуса или громкого лая), начинает так же реагировать на схожие объекты (на любых собак, вообще на животных, на похожие игрушки и т.п.). Одно из положений теории З. Фрейда - положение о «первичном выборе объекта» - основывается на способности эмоций к генерализации на основе семантического сходства (эмоциональное отношение к определенному предмету переносится на другие, похожие по значению предметы). Согласно Фрейду, предметы или лица, которые впервые в детстве удовлетворили либидозное влечение ребенка, становятся как бы образцами, на которые позднее ориентируется взрослый человек. Так, мать становится эталоном желанной женщины, при этом, значение имеет не столько физическое сходство, сколько схожесть определенного отношения к ребенку. В целом, самый широкий диапазон генерализация имеет на начальных этапах приобретения опыта (в частности, в детском возрасте). По мере накопления соответствующего опыта пределы генерализации сужаются.

Генерализация происходит не только на основе физического и семантического сходства раздражителей, но также распространяется и на предметы, появившиеся одновременно с источником эмоционального переживания. Это указывает на возможность образования условно-рефлекторной связи переживания со всей эмоциогенной ситуацией в целом, в силу чего даже нейтральные элементы этой ситуации приобретают способность вызывать определенные эмоции. Более того, индивид чаще всего старается избегать всего, что может быть связано с вызвавшей сильные отрицательные переживания ситуацией, препятствуя тем самым возможности образования других (положительных или нейтральных) и распада первоначальных негативных ассоциаций.

## Тема 3 Структура эмоций

### 3.1 Структурные компоненты эмоций

#### 3.2 Средства эмоциональной экспрессии

#### 3.3 Эмоции и вегетативная нервная система

### 3.1 Структурные компоненты эмоций

Впервые идея сложности психологической структуры эмоций была сформулирована В. Вундтом (1873-1874). По его мнению, структура эмоций включает три основных измерения: 1) удовольствие-неудовольствие; 2) возбуждение-успокоение; 3) напряжение-разрешение.

П. Жане (Janet, 1928) писал о том, что эмоция не сводится к внутреннему переживанию или к физиологическим нарушениям. Эмоция - это реакция всей личности (включая и организм) на те ситуации, к которым она не может адаптироваться, это поведение. Конечно, сведение эмоции к поведению не оправдано. Но в принципе, Жане прав. О том же пишет и К. Изард: поскольку влияние любой эмоции генерализованное, то физиологические системы и органы в большей или меньшей степени задействованы в эмоции. Таким образом, эмоция в своем проявлении многокомпонентна.

Впоследствии эти взгляды на структуру эмоций были развиты и в определенной степени преобразованы в работах других зарубежных и отечественных психологов. В настоящее время в качестве основных в структуре эмоций называются следующие компоненты: 1) *импрессивный* (внутреннее переживание); 2) *экспрессивный* (поведение, мимика, двигательная и речевая активность); 3) *физиологический* (вегетативные изменения). Такого взгляда на структуру эмоций придерживаются такие ученые, как Е. П. Ильин (2001), К. Изард (2000), Г. М. Бреслав (1984), А. Н. Лук (1982), Р. Лазарус (1991) и др.

Каждый из этих компонентов при различных формах эмоционального реагирования может быть выражен в большей или меньшей степени, однако все они присутствуют в каждой целостной эмоциональной реакции как ее составляющие.

*Импрессивный компонент эмоционального реагирования (переживание).* Всем эмоциональным реакциям присуще специфическое внутреннее переживание, являющееся «главной эмоциональной единицей» (А. Е. Ольшанникова, 1983). Согласно С. Л. Рубинштейну, переживание – это неповторимое событие внутренней жизни, проявление индивидуальной истории личности. По мнению Л. И. Божович, понимание характера переживаний человека позволяет лучше понимать и его сущность. Следовательно, основной функцией переживаний является образование специфического, субъективного опыта человека, направленного на выявление его сущности, места в мире и т.д.

*Переживание как импрессивный компонент эмоционального реагирования:*

В современной психологии существует несколько подходов к определению понятия «переживание»:

- Л. С. Выготский определял переживание как особую интегральную единицу сознания.

- К. К. Платонов (1984) определил переживание как простейшее субъективное явление, как психическую форму отражения, являющуюся одним из трех атрибутов сознания.

- Ф. Е. Василюком (1990) переживание определяется как любое испытываемое субъектом эмоционально окрашенное состояние и явление действительности, непосредственно представленное в его сознании и выступающее для него как событие его собственной жизни.

- М. И. Дьяченко и Л. А. Кандыбович (1998) определяют переживание как осмысленное эмоциональное состояние, вызванное значимым объективным событием или воспоминаниями эпизодов предшествующей жизни.

- Л. М. Веккер (2000). Для него переживание - это непосредственное отражение самим субъектом своих собственных состояний, а не отражение свойств и соотношений внешних эмоциогенных объектов. Последнее есть знание.

Ясно, что переживание связано с сознанием и является отражением в сознании ощущений, впечатлений. Подчеркивается субъективный характера этого отражения.

Любое переживание - это волнение. Оно близко по смыслу латинскому слову *emoveo* («потрясаю», «волную»), от которого и произошло само слово «эмоция». Волнение - это беспокойное состояние. По знаку эмоциональные переживания делятся на *положительные* и *отрицательные*, т. е. приятные и неприятные. П. В. Симонов говорит о *смешанных* эмоциях, когда в одном и том же переживании сочетаются и положительные, и отрицательные оттенки (получение удовольствия от переживания страха в «комнате ужасов» или катании на «американских горках», или переживание неразделенной любви: «любовь никогда не бывает без грусти» и т. п.).

Можно говорить об эмоциональных переживаниях различной *длительности*: мимолетных, неустойчивых (например, появление на секунду-две досады у баскетболиста, не попавшего мячом в корзину), длительных, продолжающихся несколько минут, часов и даже дней (например, по данным А. А. Баранова, 1999, у детей первого класса негативные переживания после эвакуации из школы, спровоцированной заложенной в ней «бомбы», наблюдалось в течение трех дней) и хронических (что имеет место в патологии).

Дифференцирование эмоциональных переживаний по параметру *интенсивности*: эмоции низкой интенсивности (настроение), на другом - эмоции высокой интенсивности (аффекты). Д. Линдсли (1960).

Ф. Крюгер (Kruger, 1928, 1984) счел необходимым, помимо интенсивности эмоционального переживания, говорить и о его глубине, которая, по его представлениям, существенно отличается от простой интенсивности и

ситуативной силы переживания. Еще дальше пошел А. Веллек (Wellek, 1970), который настаивает не только на различии интенсивности и глубины переживания, но и на антагонизме между ними. Он пишет, что эмоции взрывного характера обнаруживают тенденцию быть поверхностными, в то время как глубинные переживания характеризуются меньшей интенсивностью и большей устойчивостью (например, разочарование). Что касается антагонизма между этими двумя характеристиками переживания, то вопрос этот довольно спорный. Выделение же в качестве характеристики переживаний их глубины имеет разумное основание, если за глубину принимать внутреннюю значимость для субъекта события, по поводу которого возникло переживание. В этом смысле можно говорить о глубине разочарования, о глубине чувства и т. п.

Таким образом, *переживание* – это проявление субъективного отношения человека к какому-либо внешнему или внутреннему событию его жизни, выражающее характер (полезность, необходимость, опасность и т.д.) и степень его значимости для субъекта.

### 3.2 Средства эмоциональной экспрессии

*Экспрессивный компонент эмоционального реагирования.* Эмоциональные переживания имеют определенное выражение во внешнем поведении человека: в его мимике, пантомимике, речи, жестикуляции. Именно экспрессивные проявления эмоций лучше и осознаются и контролируются человеком. Вместе с тем человек не способен полностью управлять, контролировать внешнее выражение эмоций. Так, с помощью методики гипноза было выявлено, что человек не может выполнять движение, характерное для одного вида эмоций, и одновременно переживать другую эмоцию. Он либо меняет движение, либо оказывается неспособным испытывать новую, внушенную ему эмоцию (Bull, 1951). Кроме того, блокирование (подавление, сдерживание) экспрессивных эмоциональных проявлений (например, в ситуациях, вызывающих страх, но исключающих возможность бегства и т.п.) обычно приводит к появлению состояния *эмоционального напряжения*.

Все средства эмоциональной экспрессии можно разделить на *мимические* (выразительные движения лица), *речевые* (интонация и др.), *звуковые* (смех, плач и др.), *жестикуляционные* (выразительные движения рук) и *пантомимические* (выразительные движения всего тела).

*Мимические средства эмоциональной экспрессии.* Наибольшей способностью выразить различные эмоциональные оттенки обладает лицо человека. Еще Леонардо да Винчи говорил, что брови и рот по-разному изменяются при различных причинах плача, а Л. Н. Толстой описывал 85 оттенков выражения глаз и 97 оттенков улыбки, раскрывающих эмоциональное состояние человека (сдержанная, натянутая, искусственная, печальная, презрительная, сардоническая, радостная, искренняя и т. д.).



Рис. 1.2. Таблица мимики по И. Лафатеру

Одной из первых попыток классификации эмоциональной мимической экспрессии является работа И. Лафатера «Эссе о физиогномике» (1783). Немецкий анатом Пидерит в 1859 г. формулирует положение о том, что любое мимическое выражение можно охарактеризовать при помощи нескольких элементарных выразительных движений (см. рис.1.2.2(a)). Однако систематическое изучение эмоциональной экспрессии началось с работы Ч. Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных» (1872), в которой им был выдвинут тезис об универсальности мимических реакций.

Первой же действенной системой классификации мимических выражений эмоций считается схема Р. Вудвортса (1938). Р. Вудвортс предложил все многообразие эмоциональной экспрессии мимики категоризировать с помощью линейной шкалы со следующими шестью ступенями: 1) любовь, ра-

дость, счастье; 2) удивление; 3) страх, страдание; 4) гнев, решимость; 5) отвращение; 6) презрение.

Я. Рейковский выделяет следующие основные факторы формирования мимического выражения эмоций: 1) *врожденные* видотипичные мимические схемы, соответствующие определенным эмоциональным состояниям; 2) *приобретенные*, заученные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю; 3) *индивидуальные* экспрессивные особенности, свойственные только данному индивиду.

То, что человек рождается с уже готовым механизмом выражения эмоций с помощью мимики, было выявлено в исследованиях Г. Остера и П. Экмана (1968): все мускулы лица, необходимые для выражения различных эмоций, формируются в период 15-18-й недели внутриутробного развития, а изменения «выражения лица» у эмбриона можно наблюдать уже с 20-й недели. Однако эмоциональный опыт человека гораздо шире опыта его индивидуальных переживаний, о чем свидетельствует бедность мимики у слепых от рождения людей. Эмоциональный опыт человека формируется также в результате эмоциональных сопереживаний, возникающих в общении с другими людьми, и в частности передаваемых средствами искусства (литература, живопись).

Исследования П. Экмана и К. Изарда позволили определить три автономные зоны лица: 1) область лба и бровей; 2) область глаз (глаза, веки, основание носа); 3) нижняя часть лица (нос, щеки, рот, челюсти, подбородок). Как показали эксперименты В. А. Барабанщикова и Т. Н. Малковой (1988) наиболее выразительные мимические проявления локализуются преимущественно в нижней части лица, а наименее выразительные - в области лба-бровей. По их мнению, глаза являются своеобразным смысловым центром лица, где происходит как бы аккумулятивное влияние сильных мимических изменений верхней и нижней части. Кроме того, для разных эмоций существуют оптимальные зоны распознавания: горе и страх – область глаз, гнев – верхняя часть лица, радость и отвращение – нижняя часть лица.

Во временном аспекте каждая мимическая реакция, согласно К. Изарду, протекает следующим образом: 1) *латентный период* - интервал времени от момента стимуляции до начала видимых проявлений реакции; 2) *период развертывания* – интервал времени от окончания латентного периода до достижения максимального уровня проявления; 3) *период кульминации* - максимальный уровень эмоциональных проявлений; 4) *период спада* – интервал времени от кульминации до полного угасания. Оценив одну или несколько временных характеристик мимической реакции, можно довольно легко отличить искреннюю эмоцию от наигранной. Например, мимическое выражение базовых эмоций длится в среднем от 0,5 до 4 секунд. Мимические выражения, длящиеся меньше 1/3 и больше 10 секунд, бывают достаточно редко, поэтому выход за границы этого временного диапазона чаще всего свидетельствует о том, что человек «изображает» эмоцию.

**Звуковые и речевые средства экспрессии.** Из звуковых средств экспрессии наиболее характерными являются смех и плач.

*Смех* является выразителем нескольких эмоций, поэтому он имеет разные оттенки и смысл. Одно дело, когда человек радуется, и другое - когда человек смеется при удачной шутке, комичном положении или когда его щекочут.

Смех у человека начинается вдыханием, за которым следуют короткие спазматические сокращения грудной клетки, грудобрюшной преграды и мышц живота (в связи с чем говорят: «животик надорвал от смеха»). При хохоте все тело откидывается назад и трясется, рот широко раскрыт, углы губ оттягиваются назад и вверх, верхняя губа приподнимается, лицо и вся голова наливаются кровью, круговые мышцы глаз судорожно сокращаются. Сморщившийся нос кажется укороченным, глаза блестят, часто появляются слезы.

*Выражение эмоций в речи.* Изучению изменения различных характеристик речи при возникновении эмоциональных состояний посвящено довольно много исследований (Бажин и др., 1976,1977; Манеров, 1975,1993; Носенко, 1975-1980; Попов и др., 1965, 1971; Таубкин, 1977; МаЫ, 1963, и др.). К характеристикам, по которым судят об изменении речи, относятся интонационное оформление, четкость дикции, логическое ударение, чистота звучания голоса, лексическое богатство, свободное и точное выражение мыслей и эмоций (Рыданова, 1989).

Установлено, что различные эмоциональные состояния отражаются в интонации (Витт, 1965; Галунов, Манеров, 1974; Попов и др., 1966), интенсивности и частоте основного тона голоса (Носенко, 1975; Williams, Stevens, 1969), темпе артикулирования и паузации (Витт, 1971, 1974; Носенко, 1975), лингвистических особенностях построения фраз: их структуре, выборе лексики, наличии или отсутствии переформулировок, ошибках, самокоррекции, семантически нерелевантных повторениях (Витт, 1971, 1974; Леонтьев и Носенко, 1973; МаЫ, 1963).

### **3.3 Эмоции и вегетативная нервная система**

*Физиологический компонент эмоционального реагирования.* О наличии эмоциональной реакции на что-либо можно судить не только по самоотчету человека о переживаемом им состоянии или по его внешнему поведению, но и по характеру изменения вегетативных показателей (пульс, артериальное давление, частота дыхания и т.д.). Чаще всего такие изменения в организме называют *эмоциональным возбуждением*. Однако по физиологическим изменениям можно сделать вывод скорее о количественных характеристиках эмоционального процесса (интенсивность, длительность), чем о качественных (модальность).

Вместе с тем, знак эмоции может определять особенности вегетативной реакции. П. В. Симоновым (1972) было выявлено, что положительные эмоциональные реакции: 1) всегда слабее отрицательных; 2) в большинстве короткоживущие состояния; 3) даже сильные положительные эмоциональные реакции безвредны для здоровья человека.

*Эмоции и вегетативная нервная система.* изменения, которые происходят в вегетативной нервной системе, управляющей деятельностью внутренних органов (пищеварением, кровообращением, дыханием, обменом веществ и др.). Симпатический отдел ВНС обеспечивает приспособление к изменившимся условиям, подготавливает организм к работе, защите, что находит свое выражение в учащении сокращений сердца, повышении АД, торможении моторики и секреции пищеварительного тракта. Парасимпатический отдел ВНС обеспечивает восстановление нарушенного равновесия в организме, ресурсов, что проявляется в урежении сокращений сердца, снижении АД, усилении моторики и секреции пищеварительного тракта. В целом, эффект возбуждения симпатической НС во многих органах и системах организма противоположен эффекту возбуждения парасимпатической НС.

*Эмоции и гормональная система.* В экспериментальных исследованиях было выявлено, что разные гормоны оказывают различное влияние на эмоциональную сферу человека. Так, дефицит норадреналина способствует появлению депрессии в форме тоски, а дефицит серотонина — депрессии в форме тревоги. Исследование мозга депрессивных больных, покончивших жизнь самоубийством, показало, что он обеднен как норадреналином, так и серотонином. Увеличение же концентрации серотонина в мозге вызывает улучшение настроения (Н. Н. Данилова, 2000).

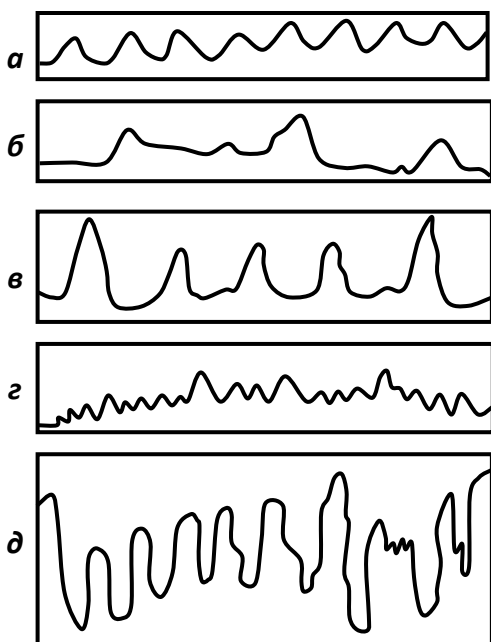


Рис. 1.2.3. Кривые дыхания при различных эмоциях:

*а* — радости (17 дыханий в минуту); *б* — пассивной грусти (9 дыханий в минуту); *в* — активной грусти (20 дыханий в минуту); *г* — страха (64 дыхания в минуту); *д* — гнева (40 дыханий в минуту).

В. К. Мягер и А. И. Гошев (1964) изучали соотношение между адреналином и норадреналином при разных отрицательных эмоциях (см. табл. 1.2.3.).

*Изменение дыхания при эмоциональном реагировании.* Дыхательные движения при эмоциях выполняют двойную функцию: 1) обеспечение необходимого для повышенной мускульной работы кислорода; 2) пропускание воздуха через голосовую щель и обеспечение требуемой вибрации голосовых связок (для повышения голоса).

Р. Вудвортсом (1933) были выявлены следующие изменения скорости и амплитуды дыхательных движений: при возбуждении — дыхательные движения частые и глубокие; при тревоге — убыстренные и слабые; при страхе — резкое замедление дыхания и др.

Информативным показателем эмоционального реагирования является также соотношение между продолжительностью вдоха и выдоха. Штерринг (1906), определяя это соотношение путем деления времени вдоха на время всего цикла, получил следующие



данные, показывающие значительное увеличение при эмоциональных состояниях продолжительности вдоха по сравнению с продолжительностью выдоха:

При покое – 0,43

При возбуждении – 0,60

При удивлении – 0,71

При внезапном испуге – 0,75

*Изменение кровообращения при эмоциональном реагировании.* Эти изменения характеризуются частотой и силой пульса, величиной кровяного давления, расширением и сужением кровеносных сосудов. В результате этих изменений убыстряется или замедляется ток крови и соответственно наблюдается приток крови к одним и ее отток от других органов и частей тела. Как указывалось выше, скорость сердечных сокращений регулируется вегетативными импульсами, а также изменяется под влиянием адреналина. В спокойном состоянии частота пульса составляет 60—70 ударов в минуту. При испуге происходит мгновенное ускорение до 80—90 ударов. При возбуждении и напряженном ожидании (например, на старте) частота пульса повышается на 15—16 ударов в минуту. Соответствующие изменения наблюдаются в величине кровяного давления. При испуге систолическое кровяное давление повышается. Это повышение наблюдается также при мысли о возможной боли (например, у некоторых лиц оно обнаруживается, как только зубной врач входит в комнату и подходит к больному). Повышение кровяного давления перед первым экзаменационным днем у студентов иногда составляет 15—30 мм сверх нормы.

Все эти изменения связаны с потребностями организма в лучшем выполнении соответствующей деятельности: при внезапном испуге они приводят к быстрому и лучшему кровоснабжению мышц, которым предстоит работа, в ожидании экзамена — к улучшению кровоснабжения мозга и т. п.

## **Лекция 4. Роль и функции эмоций**

### **4.1 Целесообразность эмоций**

### **4.2 Деструктивная роль эмоций**

### **4.3 Основные функции эмоций**

#### **4.1 Целесообразность эмоций**

Следует различать *функции и роль* эмоций. Функция эмоций — это *узкое природное предназначение*, работа, выполняемая эмоциями в организме, а их роль (обобщенное значение) — это *характер и степень участия* эмоций в чем-либо, определяемая их функциями, или же их влияние на что-то помимо их природного предназначения (т. е. вторичный продукт их функционирования). Роль эмоций для животных и человека может быть положительной и отрицательной. Функция эмоций, исходя из их целесообразности, предподре-

делена природой быть только положительной, иначе, зачем бы они появились и закрепились? Можно возразить, что эмоции могут оказывать на организм и разрушительное воздействие. Но это связано с чрезмерно выраженными сопутствующими эмоциям физиологическими изменениями в организме, связанными не с качеством регулирования (эмоциональным), а с его *интенсивностью*.

*Роль «положительных» и «отрицательных» эмоций*

«Отрицательные» эмоции, по мнению Б. И. Додонова, играют более важную биологическую роль по сравнению с «положительными» эмоциями. Не случайно механизм «отрицательных» эмоций функционирует у ребенка с первых дней появления его на свет, а «положительные» эмоции появляются значительно позднее (Макарова, 1968). «Отрицательная» эмоция - это сигнал тревоги, опасности для организма. «Положительная» эмоция - это сигнал возвращенного благополучия. Ясно, что последнему сигналу нет необходимости звучать долго, поэтому эмоциональная адаптация к хорошему наступает быстро. Сигнал же тревоги должен подаваться до тех пор, пока опасность не устранена. Вследствие этого застойными могут оказаться только «отрицательные» эмоции. При этих условиях здоровье человека действительно страдает. «Отрицательные» эмоции вредны лишь в избытке.

*Пример: О полезности «отрицательных» эмоций умеренной интенсивности свидетельствуют опыты на крысах, проведенные В. В. Фролькисом (1975): из трех групп подопытных крыс дольше всего жили те, которых систематически подвергали стрессовым воздействиям средней силы - пугали, брали в руки и т. д.*

Опираясь на положение Э. Гельгорна и Дж. Луфборроу (1966) о динамическом равновесии парасимпатического отдела вегетативной нервной системы, связанного с «положительными» эмоциями, и симпатического отдела вегетативной нервной системы, связанного с «отрицательными» эмоциями, Б. И. Додонов заключает, что «для организма важно не сохранение однообразно положительных эмоциональных состояний, а постоянный их динамизм в рамках определенной, оптимальной для данного индивида интенсивности» (1978, с. 82).

С точки зрения П. В. Симонова, нервные механизмы положительных эмоциональных реакций более сложные и тонкие, чем отрицательных. Он считает, что «положительные» эмоции имеют самостоятельное приспособительное значение, т. е. роль «положительных» эмоций отлична от роли «отрицательных» эмоций: «положительные» эмоции побуждают живые системы активно нарушать достигнутое «уравновешивание» с окружающей средой: «Важнейшая роль положительных эмоций - активное нарушение покоя, комфорта, знаменитого "уравновешивания организма с внешней средой"» (1970, с. 52).

«Отрицательные эмоции, - пишет Симонов, - как правило, обеспечивают сохранение того, что уже достигнуто эволюцией или индивидуальным развитием субъекта. Положительные эмоции революционизируют поведение, по-

буждая искать новые, еще не удовлетворенные потребности, без которых немислимо наслаждение.

Говоря о роли эмоций в жизни человека неправомерно ставить вопрос, для чего, с какой целью некто *переживает* эмоции, как это имеет место у Л. М. Аболина (1987). Такие вопросы правомерны в отношении сознательно ставящихся целей. Эмоции же возникают чаще всего непроизвольно. Поэтому по отношению к ним можно поставить только вопрос: какая польза или вред может быть человеку от возникновения той или иной эмоции (исходя из предназначенных им природой функций)?

Отвечая на этот вопрос, следует учитывать, что положительная роль эмоций не связывается прямо с «положительными» эмоциями, а отрицательная роль - с «отрицательными». Последние могут служить стимулом для самосовершенствования человека, а первые - явиться поводом для благодушия. Многое зависит от целеустремленности человека и условий его воспитания.

#### *Мотивационная роль эмоций*

Эмоции играют заметную роль на всех этапах мотивационного процесса: при оценке значимости внешнего раздражителя, при сигнализации о возникшей потребности и оценке ее значимости, при прогнозировании возможности удовлетворения потребности, при выборе цели.

Эмоции как оценка значимости внешнего раздражителя.

Эмоции как сигнал о появившейся потребности.

Эмоции как способ маркировки значимых целей.

Эмоции как механизм, помогающий принятию решения.

Роль эмоций в оценке достигнутых результатов.

Активационно-энергетическая роль эмоций.

#### *Коммуникативная роль эмоций*

Эмоции за счет своего экспрессивного компонента (главным образом - экспрессии лица) принимают участие в установлении контакта с другими людьми в процессе общения с ними, в воздействии на них. Важность этой роли эмоций видна из того, что на Западе многие руководители принимают на работу сотрудников по коэффициенту интеллекта (*IQ*), а повышают в должности - по эмоциональному коэффициенту (*EQ*), характеризующему способность человека к эмоциональному общению.

Роль эмоционального реагирования в процессе общения многообразна. Это и создание первого впечатления о человеке, которое часто оказывается верным именно из-за наличия в нем «эмоциональных вкраплений». Это и оказание определенного влияния на того, кто является субъектом восприятия эмоций, что связано с *сигнальной функцией* эмоций. Роль этой функции эмоций отчетливо видна родителям, дети которых страдают болезнью Дауна. Родителей угнетает то обстоятельство, что дети не могут сообщать им о своих переживаниях посредством мимики и иных способов эмоциональной коммуникации (Emde et al., 1978).

*Регулирующая функция* эмоций в процессе общения состоит в координации очередности высказываний. Часто при этом наблюдается *сочетанное проявление различных функций эмоций*. Например, сигнальная функция эмо-

ций часто сочетается с ее защитной функцией: устрашающий вид в минуту опасности способствует запугиванию другого человека или животного.

Эмоция, как правило, имеет внешнее выражение (экспрессию), с помощью которой человек или животное сообщает другому о своем состоянии, что им нравится, а что нет и т. д. Это помогает взаимопониманию при общении, предупреждению агрессии со стороны другого человека или животного, распознаванию потребностей и состояний, имеющихся в данный момент у другого субъекта.

#### **4.2 Деструктивная роль эмоций**

Эмоции могут играть в жизни человека не только положительную, но и отрицательную (разрушительную) роль. Они могут приводить к дезорганизации поведения и деятельности человека.

Эта роль эмоций в первой трети XX века признавалась едва ли не единственной. Ряд французских психологов (Клапаред, 1928; Janet, 1928; Pieron, 1928 и др.) одновременно высказали мысль, что эмоции могут нарушать целенаправленную деятельность. Так, Э. Клапаред писал: «Бесполезность и даже вредность эмоций известна каждому. Представим, например, человека, который должен пересечь улицу; если он боится автомобилей, он потеряет хладнокровие и побежит. Печаль, радость, гнев, ослабляя внимание и здравый смысл, часто вынуждают нас совершать нежелательные действия. Коротко говоря, индивид, оказавшийся во власти эмоций, "теряет голову"» (1984, с. 95).

П. Жане указывал, что эмоция - это дезорганизирующая сила. Эмоция вызывает нарушения памяти, навыков, приводит к замене трудных действий более простыми. О дезорганизирующей роли некоторых эмоций психологи говорили и позже (Фортуатов, 1976; Young, 1961). Выявлено отрицательное влияние переживаний, связанных с предыдущим неуспехом, на быстроту и качество интеллектуальной учебной деятельности подростков (Носенко, 1998).

Во многих случаях дезорганизирующая роль эмоций, очевидно, связана не столько с их модальностью, сколько с силой эмоционального возбуждения. Здесь проявляется «закон силы» И. П. Павлова (при очень сильных раздражителях возбуждение переходит в запредельное торможение) или что то же - закон Йеркса-Додсона. Слабая и средняя интенсивность эмоционального возбуждения способствуют повышению эффективности перцептивной, интеллектуальной и двигательной деятельности, а сильная и сверхсильная - снижают ее (Hebb, 1949; Рейковский, 1979).

Однако имеет значение и модальность эмоции. Страх, например, может нарушить поведение человека, связанное с достижением какой-либо цели, вызывая у него пассивно-оборонительную реакцию (ступор при сильном страхе, отказ от выполнения задания). Это приводит либо к отказу от деятельности, либо к замедлению темпов овладения какой-либо деятельностью, представляющейся человеку опасной, например при обучении плаванию

(Дашкевич, 1969; Шувалов, 1988). Дезорганизующая роль эмоций видна и при злости, когда человек стремится достичь цели во что бы то ни стало, повторяя одни и те же действия, не приводящие к успеху. При сильном волнении человеку бывает трудно сосредоточиться на задании, он может позабыть, что ему надо делать. Один курсант летного училища при первом самостоятельном полете забыл, как сажать самолет, и смог совершить это только под диктовку с земли своего командира. В другом случае из-за сильного волнения гимнаст - чемпион страны - позабыл, выйдя к снаряду, начало упражнения и получил нулевую оценку. Отрицательное влияние сильных эмоциональных реакций на поведение обнаруживается и в опытах на животных. В опытах Е. Л. Щелкунова (1960) крыс обучали находить выход из лабиринта, а потом постепенно убирали часть перегородок. Оказалось, что при сильном болевом наказании они переходили к стереотипному повторению однажды выработанного навыка, вместо того чтобы искать короткий путь, как это наблюдалось при пищевом подкреплении.

Однако по мере изучения роли эмоций отношение к ним стало меняться, и в настоящее время дезорганизующая роль эмоций подвергается сомнению. Так, В. К. Вилюнас (1984) считает, что дезорганизующую роль эмоций можно принять лишь с оговорками. Он полагает, что дезорганизация деятельности связана с тем, что эмоции организуют другую деятельность, которая отвлекает силы и внимание от основной деятельности, протекающей в тот же момент. Сама же по себе эмоция дезорганизующей функции не несет. «Даже такая грубая биологическая реакция, как аффект, - пишет Вилюнас, - обычно дезорганизующая деятельность человека, при определенных условиях может оказаться полезной, например, когда от серьезной опасности ему приходится спасаться, полагаясь исключительно на физическую силу и выносливость. Это значит, что нарушение деятельности является не прямым, а побочным проявлением эмоций.

### 4.3 Основные функции эмоций

Под воздействием негативных эмоциональных состояний у человека может происходить формирование предпосылок к развитию разнообразных болезней. И наоборот, существует значительное количество примеров, когда под влиянием эмоционального состояния ускоряется процесс исцеления. Неслучайно принято считать, что слово тоже лечит. При этом имеется в виду прежде всего вербальное воздействие врача-психотерапевта на эмоциональное состояние больного. В этом проявляется *регуляторная* функция эмоций и чувств.

Кроме того, что эмоции и чувства выполняют функцию регуляции состояния организма, они также задействованы и в регуляции поведения человека в целом. Это стало возможным потому, что человеческие чувства и эмоции имеют длительную историю филогенетического развития, в ходе которого они стали выполнять целый ряд специфических функций, свойственных только для них. Прежде всего к таким функциям следует отнести *отража-*

*тельную* функцию чувств, которая выражается в обобщенной оценке событий. Благодаря тому, что чувства охватывают весь организм, они позволяют определить полезность и вредность воздействующих на них факторов и реагировать, прежде чем будет определено само вредно» воздействие. Например, человек, переходящий дорогу, может испытывать страх различной степени в зависимости от складывающейся дорожной ситуации.

Эмоциональная оценка событий может формироваться не только на основе личного опыта человека, но и в результате сопереживаний, возникающих в процессе общения с другими людьми, в том числе через восприятие произведений искусства, средства массовой информации и т. д. Благодаря отражательной функции эмоций и чувств человек может ориентироваться в окружающей действительности, оценивать предметы и явления с точки зрения их желательности, т. е. чувств;

выполняют еще и *предынформационную*, или *сигнальную*, функцию. Возникающие переживания сигнализируют человеку, как идет у него процесс удовлетворения потребностей, какие препятствия встречает он на своем пути, на что надо обратить внимание в первую очередь и т. д.

Оценочная, или отражательная, функция эмоций и чувств непосредственно связана с *побудительной*, или *стимулирующей*, функцией. Например, в дорожной ситуации человек, испытывая страх перед приближающейся машиной, ускоряет свое движение через дорогу. С. Л. Рубинштейн указывал, что «...эмоция в себе самой включает влечение, желание, стремление, направленное к предмету или о' него»\*. Таким образом, эмоции и чувства способствуют определению направления поиска, в результате которого достигается удовлетворение возникшей потребности или решается стоящая перед человеком задача.

Следующая, специфически человеческая функция чувств заключается в том, что чувства принимают самое непосредственное участие в обучении, т. е. осуществляют *подкрепляющую* функцию. Значимые события, вызывающие сильную эмоциональную реакцию, быстрее и надолго запечатлеваются в памяти. Эмоции успеха-неуспеха обладают способностью привить любовь или навсегда угасить ее по отношению к тому виду деятельности, которой занимается человек, т. е. эмоции влияют на характер мотивации человека по отношению к выполняемой им деятельности.

*Переключательная* функция эмоций особенно ярко обнаруживается при конкуренции мотивов, в результате которой определяется доминирующая потребность. Так, возможно возникновение противоречия между естественным для человека инстинктом самосохранения и социальной потребностью следовать определенной этической норме, что, по сути дела, реализуется в борьбе между страхом и чувством долга, страхом и стыдом. Привлекательность мотива, его близость личностным установкам направляет деятельность человека в ту или другую сторону.

Еще одна функция эмоций и чувств — *приспособительная*. По утверждению Ч. Дарвина, эмоции возникли как средство, при помощи которого живые существа устанавливают значимость тех или иных условий для удов-

летворения актуальных для них потребностей. Благодаря вовремя возникшему чувству организм имеет возможность эффективно приспособиться к окружающим условиям.

Существует и *коммуникативная* функция чувств. Мимические и пантомимические движения позволяют человеку передавать свои переживания другим людям, информировать их о своем отношении к предметам и явлениям окружающей действительности. Мимика, жесты, позы, выразительные вздохи, изменение интонации являются «языком человеческих чувств», средством сообщения не столько мыслей, сколько эмоций. Как показали исследования, не все проявления чувств одинаково легко распознать. Легче всего распознается ужас (57% испытуемых), затем отвращение (48%) и удивление (34%).

В рамках коммуникативной функции можно выделить и другие. Чувства, например, могут нести функцию воздействия на окружающих. Так, дети очень быстро замечают, что их эмоциональные реакции, связанные с физическим нездоровьем, обладают большой силой воздействия на окружающих. Пятилетний ребенок вполне сознательно говорит, что он будет плакать до тех пор, пока родители не выполнят его желание, вызваны одним и тем же.

#### *Различия в эмоциональных проявлениях*

Следует отметить, что если, сравнивая у разных людей эмоции, объектом, можно обнаружить определенную схожесть, то другие эмоциональные проявления у людей строго индивидуальны. Разнообразие эмоциональных проявлений выражается прежде всего в преобладающем настроении людей. Под влиянием жизненных условий и в зависимости от отношения к ним у одних людей преобладает повышенное, бодрое, веселое настроение; у других — пониженное, подавленное, грустное; у третьих — капризное, раздражительное и т. д.

Существенные индивидуальные различия наблюдаются также в эмоциональной возбудимости людей. Есть люди эмоционально мало чувствительные, у которых только какие-либо чрезвычайные события вызывают ярко выраженные эмоции. Такие люди не столько чувствуют, попав в ту или иную жизненную ситуацию, сколько осознают ее умом. Есть и другая категория людей — эмоционально возбудимых, у которых малейший пустяк может вызвать сильные эмоции. Даже маловажное событие вызывает у них подъем или падение настроения.

Между людьми отмечаются существенные различия в глубине и устойчивости чувств. Одних людей чувства захватывают целиком, оставляют глубокий след после себя. У других людей чувства носят поверхностный характер, протекают легко, малозаметно, проходят быстро и совершенно бесследно. Заметно различаются у людей проявления аффектов и страстей. В этом плане можно выделить людей неуравновешенных, легко теряющих контроль над собой и своим поведением, склонных легко поддаваться аффектам и страстям, например, необузданному гневу, панике, азарту. Другие люди, на-

оборот, всегда уравновешенны, вполне владеют собой, сознательно контролируют свое поведение.

Одно из наиболее существенных различий между людьми кроется в том, как чувства и эмоции отражаются на их деятельности. Так, у одних людей чувства носят действенный характер, побуждают к действию, у других все ограничивается самим чувством, не вызывающим никаких изменений в поведении. В наиболее яркой форме пассивность чувств выражается в сентиментальности человека. Такие люди, как правило, склонны к эмоциональным переживаниям, но чувства, которые у них возникают, не влияют на их поведение.

Следует отметить, что существующие различия в проявлении эмоций и чувств в значительной степени обуславливают неповторимость конкретного человека, т. е. определяют его индивидуальность.

## **Тема 5. Нейрофизиологические механизмы эмоций**

### **5.1 Рефлекторные механизмы возникновения эмоций**

#### **5.2 Подкорковые и корковые механизмы эмоционального реагирования**

#### **5.3 Эмоции и функциональная асимметрия мозга**

### **5.1 Рефлекторные механизмы возникновения эмоций**

Как и другие психические процессы, эмоции имеют рефлекторную природу, возникая в ответ на внешние или внутренние раздражения. Чем большую значимость для человека имеют изменения, происходящие вокруг него или с ним, тем более глубокими будут эмоциональные переживания.

Еще И. М. Сеченов указывал, что эмоции представляют собой центральную часть рефлекса. К рефлекторным актам, говорил он, «должно отнести еще многочисленный класс отраженных движений, где психическим моментом является чувственное наслаждение», например смех ребенка при виде ярко окрашенного предмета, мимика голодного, когда он ест, т.е. «все те мышечные движения, в основе которых лежат самые элементарные чувственные наслаждения». Однако условие возникновения и течения этого рода рефлексов, по словам Сеченова, совершенно особенное: одно и то же раздражение (например, запах пищи) в одном случае (состояние голода) вызывает чувство удовольствия, а в другом (состояние пресыщения)— чувство неудовольствия. Следовательно, характер эмоциональной реакции на раздражение обусловлен состоянием нервной системы: «невольные движения, вытекающие из чувственного наслаждения, суть не что иное, как обыкновенные рефлексы, которых большая или меньшая сложность... зависит от физиологического состояния нервного центра».

Эмоциональные реакции могут возникать как произвольно, так и непроизвольно. Непроизвольное возникновение эмоций может быть безусловно-рефлекторным и условно-рефлекторным. Так, новорожденные дети, даже те



из них, что родились без полушарий головного мозга, реагируют на испорченную пищу выразительной гримасой отвращения (Steiner, 1973). По мере обучения, как только ребенок начинает понимать, что означает «испорченная пища», он начинает испытывать отвращение к любой пище, которая кажется ему испорченной, при этом неважно, действительно ли она является таковой (Rozin, Fallen, 1987).

Механизм возникновения условнорефлекторных эмоциональных реакций был наглядно продемонстрирован в ставшем уже классическим эксперименте американских психологов Дж. Уотсона и Р. Рейнора (1920). В начале эксперимента 11-месячному мальчику показали белую крысу, по отношению к которой он не проявил никаких признаков страха. Затем всякий раз, как ее снова мальчику показывали, раздавался резкий громкий звук, вызывавший у ребенка страх и слезы. В последующем, ребенок начал проявлять признаки страха уже при одном лишь виде крысы (без ударов в гонг). Кроме того, данная реакция стала появляться не только при виде белой крысы, а и на схожие предметы (на собаку, кошку, кролика, морскую свинку, меховое пальто и т.д.), т.е. стала генерализованной. На основе проведенного эксперимента ученые пришли к выводу, что процесс эмоционального развития складывается из накопления условных эмоциональных реакций.

Произвольный механизм возникновения эмоциональных реакций связан с оценкой человеком возможности и степени удовлетворения его потребностей, а также с представлением прошлых и предстоящих событий.

## **5.2 Подкорковые и корковые механизмы эмоционального реагирования**

Функционирование эмоций человека является результатом совместной деятельности коры и подкорковых центров. Каждая эмоциональная функциональная система (положительная, отрицательная и входящие в них более частные системы базальных эмоций) представлена на нескольких уровнях ЦНС — начиная от ствола мозга и заканчивая корой больших полушарий.

К *подкорковым* механизмам эмоционального реагирования относят: неспецифические структуры ствола мозга (нижние и верхние его отделы), образования лимбической системы (поясная извилина, гиппокамп, перегородка, миндалевидное ядро и др.), базальные ядра (хвостатое ядро и др.), а также структуры, объединяющие левое и правое полушария (мозолистое тело, передняя комиссура и др.). К *корковым* эмоциональным факторам принадлежит, прежде всего, древняя поясная кора и новая кора медиобазальных и конвекситальных отделов лобных и височных отделов мозга (Е. Д. Хомская, 2002).

При инстинктивных эмоциональных реакциях — боль, пассивный (страх) и наступательный (гнев) защитные рефлексы — замыкание рефлекторных дуг происходит в подкорковых центрах, вызывая характерные вегетативные и двигательные изменения. Следовательно, все эмоциональные реакции, обусловленные протекающими в подкорке процессами, имеют безус-

ловно-рефлекторный характер.

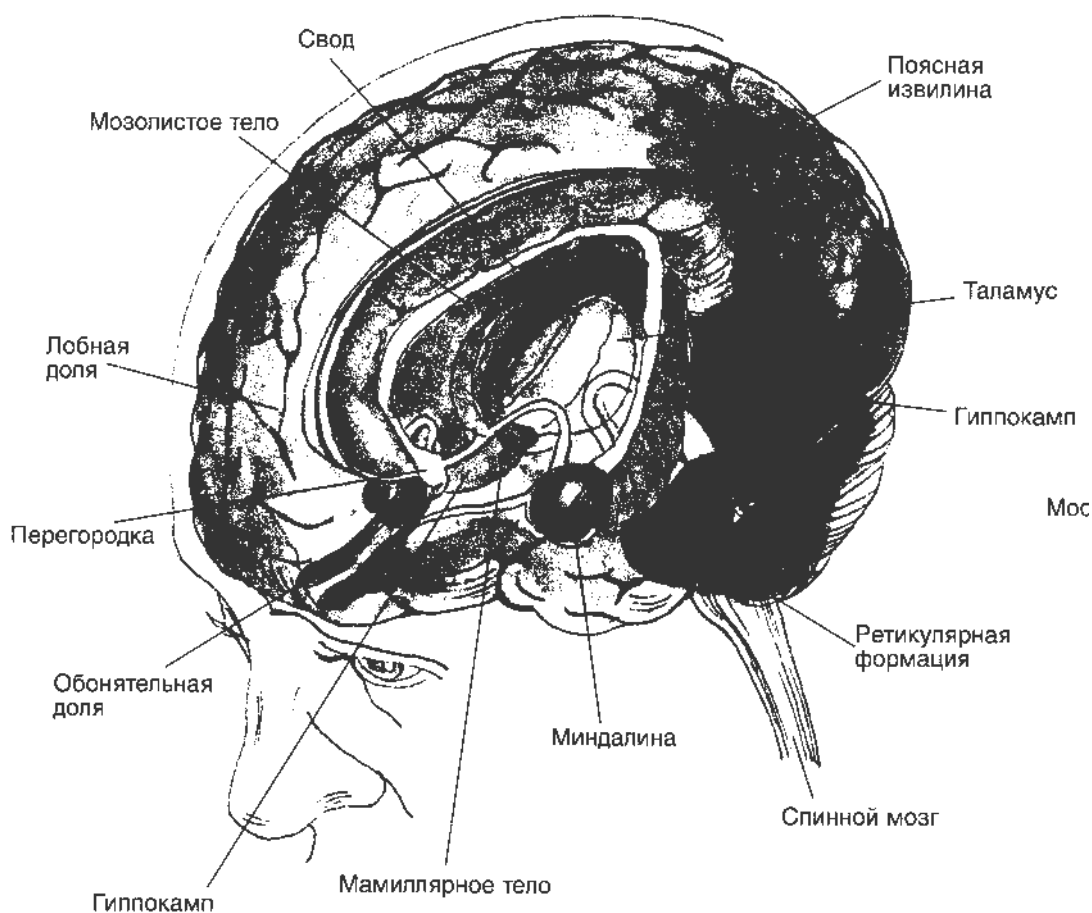


Рис. 1.3.2. Некоторые из структур мозга, имеющие преимущественное значение в обеспечении эмоционального реагирования

Однако в своем функционировании подкорковые центры не автономны: их деятельность сдерживается или усиливается центральными процессами в коре головного мозга в связи с проекцией в ней всего, что совершается в подкорковых центрах. Кора больших полушарий головного мозга у человека играет главенствующую роль в обеспечении процессов эмоционального реагирования; ее деятельность путем сложнейших условнорефлекторных связей влияет на нервные процессы, протекающие в вегетативной нервной системе и в подкорковых центрах. Если перерезать нервные пути, связывающие зрительный бугор с корой, функции подкорковых центров освобождаются от регулирующего и координирующего влияния коры, что выражается в бурном течении и дисгармонии эмоциональных реакций.

На начальных этапах изучения нейрофизиологических механизмов эмоционального реагирования доминировал так называемый *узколокализационистский* подход, заключающийся в поиске отдельных «нервных центров» для каждой конкретной эмоциональной реакции. Преимущественно в опытах на

животных с использованием электростимуляции определенных участков мозга было показано, что воздействие на некоторые мозговые отделы способствует появлению эмоций ярости, тревоги или удовольствия. Кроме того, имеются данные, что зоны «удовольствия» или «неудовольствия» располагаются около центров органических потребностей. Так, «центры удовольствия» нередко локализируются в нервных структурах, связанных с пищевой и половой активностью, а «центры неудовольствия» совпадают с центром оборонительного рефлекса, зонами болевой чувствительности, голода и жажды.

Следовательно, эмоциональное реагирование при таком подходе связывается в основном с функционированием подкорковых центров. Однако дальнейшие исследования показали, что узко локализованные раздражения головного мозга вызывают лишь незначительное число эмоций. Остальные эмоции не имеют строгой локализации и образуются как условнорефлекторные сочетания базовых эмоций в процессе приобретения социального опыта.

После павловской сессии 1949 года в отечественной психологии распространенной стала точка зрения о том, что возникновение эмоций связано с процессами формирования, переделки и разрушения образующихся в коре *динамических стереотипов* нервной деятельности. «Нужно думать, что нервные процессы полушарий при установке и поддержке динамического стереотипа есть то, что обыкновенно называется чувствами в их двух основных категориях — положительной и отрицательной и в их огромной градации интенсивностей. Процессы установки стереотипа, довершения установки, поддержки стереотипа и нарушений его и есть субъективно разнообразные, положительные и отрицательные чувства...» (И. П. Павлов).

Эмоции, согласно павловским представлениям, являются по своей природе субъективными отражениями легкости или трудности протекания нервных процессов при переходе от одного динамического стереотипа к другому. «Мне кажется, что часто тяжелые чувства при изменении обычного образа жизни, при прекращении привычных занятий, при потере близких людей, не говоря уже об умственных кризисах и ломке верований, имеют свое физиологическое основание в значительной степени именно в изменении, в нарушении старого динамического стереотипа и в трудности установки нового» (И. П. Павлов). Вместе с тем Павлов различал два вида эмоциональных процессов: процессы, связанные с подкоркой (эмоции), и процессы, связанные с корой (чувства).

А. Г. Ковалев (1970), опираясь на представления и высказывания И. П. Павлова, писал, что «легкость установления систем временных связей или отношений, которая определяется благоприятными внешними и внутренними условиями, связана с положительными эмоциями. И наоборот, отрицательные переживания вызываются трудностями в образовании временных связей... Особенно интенсивные эмоции человек испытывает при ломке или переделке систем временных связей, при резком изменении условий или требований, предъявляемых к нему. Наиболее яркое проявление эмоций можно наблюдать при разрыве привычных привязанностей, т. е. при нарушении стереотипа или укоренившейся системы связей». Конечно, ломка сте-

реотипа может быть причиной негативных эмоций, но это причина, а не физиологический механизм эмоционального реагирования.

Развитие электроэнцефалографии привело к появлению еще одной концепции возникновения эмоций — активационной (А. Линдсли, 1951; Хебб, 1955). Согласно этой концепции, эмоциональные состояния определяются влиянием *ретикулярной формации* нижней части ствола головного мозга. «Комплекс активации», возникающий при возбуждении ретикулярной формации, является физиологическим выражением эмоции и находит отражение в электроэнцефалограмме. Однако данная концепция также характеризуется односторонностью понимания нейрофизиологических механизмов возникновения эмоций.

В настоящее время признается важная роль *лимбической системы* в координации различных систем мозга, участвующих в обеспечении эмоционального реагирования, поскольку центральное звено «лимбического мозга» имеет двусторонние связи как с подкорковыми структурами, так и с различными областями коры больших полушарий.

Большую роль в возникновении и течении эмоциональных процессов человека играют временные связи *второй сигнальной системы*, благодаря которым те или иные эмоциональные переживания могут быть вызваны не только воздействием непосредственных раздражителей, но и словами. Благодаря механизмам второй сигнальной системы, по мнению П. А. Рудика, резко меняется характер и сложность эмоциональных реакций человека: 1) через вторую сигнальную систему эмоции входят в сферу сознания человека и перестают быть только биологическими процессами, свойственными животным; 2) расширяется область эмоциональных переживаний, в которую включаются не только элементарные, физические чувства, как у животных, но и высшие человеческие эмоции — интеллектуальные, эстетические, моральные; 3) оказывается возможным целенаправленная передача эмоционального опыта, а в связи с этим воспитание и развитие эмоций и др.

### **5.3 Эмоции и функциональная асимметрия мозга**

И. А. Переверзева, проанализировав литературу по проблеме функциональной асимметрии полушарий головного мозга и межполушарного взаимодействия в современной психологии эмоций, выделила три основных подхода: 1) признание правого полушария ведущим в обеспечении функционирования эмоциональных процессов; 2) разделение между полушариями функций положительного и отрицательного эмоционального реагирования: преобладание в правом полушарии системы отрицательного реагирования, а в левом — положительного; 3) дифференцированное участие обоих полушарий в осуществлении единой эмоциональной реакции с преимущественной ролью левого полушария.

В целом, на данном этапе изучения проблемы нейрофизиологические представления об организации эмоционального реагирования, согласно Е. Д. Хомской, можно сформулировать следующим образом.

Каждая эмоциональная функциональная система представлена на нескольких уровнях центральной нервной системы — от ствола мозга до коры больших полушарий. Правополушарные эмоциональные функциональные системы доминируют над левополушарными, следовательно, можно говорить об эмоциональной асимметрии мозга с преобладанием правополушарных механизмов над левополушарными (у правшей).

В левом и правом полушариях мозга положительная и отрицательная эмоциональные системы не равноценны: в левом полушарии преобладает система положительного эмоционального реагирования, в правом — отрицательного, хотя механизмы обоих знаков имеются в каждом полушарии.

Передние отделы больших полушарий, особенно префронтальные области лобных долей мозга, имеют преимущественное отношение к мозговой организации эмоциональной сферы человека, поэтому их поражение (особенно правой) всегда сопровождается выраженными эмоциональными дефектами, при этом страдают как неосознаваемые, так и осознаваемые уровни эмоциональных явлений. Задние отделы больших полушарий участвуют в мозговой организации эмоций иным образом: они «обслуживают» когнитивные звенья эмоциональных явлений.

Однако пока представления о нейрофизиологической организации эмоциональной сферы человека являются достаточно общими и нуждаются в дальнейшем развитии и уточнении.

## **Тема 6 Формы эмоционального реагирования**

### 6.1 Сопоставление основных форм эмоционального реагирования

### 6.2 Характеристика основных форм эмоционального реагирования

### 6.3 Особенности и виды чувств

## **6.1 Сопоставление основных форм эмоционального реагирования**

Все, с чем мы сталкиваемся в повседневной жизни, вызывает у нас определенное отношение. Одни объекты и явления вызывают у нас симпатию, другие, наоборот, отвращение. Одни вызывают интерес и любопытство, другие — безразличие. Даже те отдельные свойства предметов, информацию о которых мы получаем через ощущения, например, цвет, вкус, запах, не бывают безразличны для нас. Ощущая их, мы испытываем удовольствие или неудовольствие, иногда отчетливо выраженные, иногда едва заметные. Эта своеобразная окраска ощущений, характеризующая наше отношение к отдельным качествам предмета, называется *чувственным тоном ощущений*.

Более сложное отношение к себе вызывают жизненные факты, взятые во всей их полноте, во всем многообразии их свойств и особенностей. Отношения к ним выражаются в таких сложных чувственных переживаниях, как радость, горе, симпатия, пренебрежение, гнев, гордость, стыд, страх. Все эти переживания представляют собой *чувства* или *эмоции*.

Эмоции характеризуют потребности человека и предметы, на которые они направлены. В процессе эволюции эмоциональные ощущения и состояния биологически закрепились как способ поддержания жизненного процесса в его оптимальных границах. Их значение для организма заключается в предупреждении о разрушающем характере каких-либо факторов. Таким образом, эмоции являются одним из основных механизмов регуляции функционального состояния организма и деятельности человека.

Однако следует обратить внимание на то, что мы используем два понятия:

«чувства» и «эмоции». А насколько тождественны эти понятия? Не является ли одно из них производным от другого?

Дело в том, что эмоции — это более широкое понятие, чувства же представляют собой одно из проявлений эмоциональных переживаний. В практической жизни под эмоциями мы обычно понимаем самые разнообразные реакции человека — от бурных взрывов страсти до тонких оттенков настроений. В психологии под эмоциями понимают *психические процессы, протекающие в форме переживаний и отражающие личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека*. Следовательно, наиболее существенной характеристикой эмоций является их *субъективность*.

Благодаря эмоциям человек осознает свои потребности и предметы, на которые они направлены. Другая всеобщая черта эмоций, о которой необходимо сказать, — это их содействие в реализации потребностей и достижении определенных целей. Поскольку любая эмоция положительна или отрицательна, человек может судить о достижении поставленной цели. Так, положительная эмоция всегда связана с получением желаемого результата, а отрицательная, наоборот, с неудачей при достижении цели. Таким образом, можно сделать вывод о том, что эмоции самым непосредственным образом связаны с регуляцией деятельности человека.

Большинство эмоциональных состояний отражается на особенностях поведения человека, и поэтому они могут быть изучены с использованием не только субъективных, но и объективных методов. Например, покраснение или побледнение кожи человека в определенной ситуации может свидетельствовать о его эмоциональном состоянии. Об эмоциональном состоянии могут также свидетельствовать изменения уровня адреналина в крови и многое другое.

Эмоции — это очень сложные психические явления. К наиболее значимым эмоциям принято относить следующие типы эмоциональных переживаний: аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения, эмоциональный стресс.

## 6.2 Характеристика основных форм эмоционального реагирования

*Аффект* — наиболее мощный вид эмоциональной реакции. Аффектами называют интенсивные, бурно протекающие и кратковременные эмоциональные вспышки. Примерами аффекта могут служить сильный гнев, ярость, ужас, бурная радость, глубокое горе, отчаяние. Эта эмоциональная реакция полностью захватывает психику человека, соединяя главный воздействующий раздражитель со всеми смежными, образуя единый аффективный комплекс, предопределяющий единую реакцию на ситуацию в целом.

Одна из главных особенностей аффекта состоит в том, что данная эмоциональная реакция неодолимо навязывает человеку необходимость выполнить какое-либо действие, но при этом у человека теряется чувство реальности. Он перестает себя контролировать и даже может не осознавать того, что делает. Это объясняется тем, что в состоянии аффекта возникает чрезвычайно сильное эмоциональное возбуждение, которое, затрагивая двигательные центры коры головного мозга, переходит в двигательное возбуждение. Под действием этого возбуждения человек совершает обильные и часто беспорядочные движения и действия. Бывает и так, что в состоянии аффекта человек цепенеет, его движения и действия совсем прекращаются, он словно лишается дара речи.

Подобные явления можно наблюдать при различных стихийных бедствиях и технологических катастрофах. Например, один из пострадавших от землетрясения в Армении так описывал это событие: «Никогда в жизни не чувствовал себя таким беспомощным... Люди окаменели и не двигались... Затем люди бежали без цели. Находившиеся в парке бежали в направлении зданий, хотя это было абсолютно нецелесообразно. Они бежали, чтобы спасти свою жизнь, и кричали как сумасшедшие. Те, кто был в домах, бежали в парки. Все были в панике».

В состоянии аффекта изменяется функционирование всех психических процессов. В частности, резко изменяются показатели внимания. Его переключаемость снижается, и в поле восприятия попадают только те объекты, которые непосредственно связаны с переживанием. На них внимание сконцентрировано настолько, что переключиться на что-то другое человек оказывается не в состоянии. Все остальные раздражители, не связанные с переживанием, оказываются не в поле внимания человека, осознаются им недостаточно, и в этом заключается одна из причин неуправляемости поведения человека в состоянии аффекта. В состоянии аффекта человеку трудно предвидеть результаты своих действий, поскольку меняется характер протекания процессов мышления. Резко снижается способность прогнозировать послед-

ствия своих поступков, в результате чего становится невозможным целесообразное поведение.

Было бы неверно думать, что в состоянии аффекта человек совсем не осознает своих действий, не может правильно оценить все происходящее. Даже при самом сильном аффекте человек в той или иной степени отдает себе отчет в том, что с ним происходит, но при этом одни люди могут овладеть своими мыслями и поступками, а другие — нет. Это происходит из-за разных причин, но в первую очередь из-за уровня эмоционально-волевой устойчивости, т. е. из-за особенностей эмоциональной сферы и уровня развития волевых характеристик человека. Следует отметить, что данная характеристика является весьма показательной в отношении поведенческой регуляции людей. Она связана, с одной стороны, с генетическими особенностями организма конкретного человека, а с другой стороны — с особенностями его воспитания.

Следующую группу эмоциональных явлений составляют собственно эмоции. *Эмоции* отличаются от аффектов длительностью. Если аффекты в основном носят кратковременный характер (например, вспышка гнева), то эмоции — это более длительные состояния. Другой отличительной чертой эмоций является то, что они представляют собой реакцию не только на текущие события, но и на вероятные или вспоминаемые.

Для того чтобы понять суть эмоций, необходимо исходить из того, что большинство предметов и явлений внешней среды, воздействуя на органы чувств, вызывают у нас сложные, многогранные эмоциональные ощущения и чувства, которые могут включать в себя одновременно как удовольствие, так и неудовольствие. Например, воспоминание о чем-либо неприятном для нас может одновременно с тяжелым чувством вызывать и радость от сознания того, что это неприятное осталось где-то в прошлом. Весьма ярко совмещение положительной и отрицательной окраски эмоциональных переживаний наблюдается при преодолении трудностей, с которыми нам приходится иметь дело. Сами по себе действия, которые выполняются в этих случаях, вызывают у нас нередко неприятные, тяжелые,

иногда мучительные чувства, но успех, которого мы достигаем, неразрывно связан с положительными эмоциональными переживаниями.

Помимо удовольствия и неудовольствия во многих ситуациях возникает ощущение какого-либо *напряжения*, с одной стороны, *разрешения* или *облегчения* — с другой. В критические моменты деятельности, в ответственные минуты принятия решения, при преодолении затруднений, во всех случаях, когда мы делаем что-либо важное, что затрагивает нас, мы испытываем напряжение. Очень часто это напряжение носит ярко выраженный активный характер, сопровождается повышенным вниманием к объекту деятельности, своеобразным приливом умственных и физических сил, жадой действий, особым волнением, охватывающим нас. Иногда, когда мы плохо владеем своими действиями, оно выражается в своеобразной скованности, заторможенное™ движений, в суженности восприятия, в недостаточном распределении внимания.



Другим проявлением эмоциональных процессов является *возбуждение пусто-коение*. Возбужденное эмоциональное состояние носит обычно активный характер, связано с деятельностью или с подготовкой к ней. Чрезмерное возбуждение может, однако, расстраивать целесообразную деятельность, делать ее беспорядочной, хаотичной. Успокоение связано со снижением активности, но также служит основой целесообразного ее применения.

С точки зрения влияния на деятельность человека эмоции делятся на стенические и астенические. Стенические эмоции стимулируют деятельность, увеличивают энергию и напряжение сил человека, побуждают его к поступкам, высказываниям. В этом случае человек готов «горы перевернуть». И наоборот, иногда переживания ведут к скованности, пассивности, тогда говорят об астенических эмоциях. Поэтому в зависимости от ситуации и индивидуальных особенностей эмоции могут по-разному влиять на поведение. Так, у человека, испытывающего чувство страха, возможно повышение мускульной силы, и он может броситься навстречу опасности. То же самое чувство страха может вызвать полный упадок сил, от страха у него могут «подгибаться колени».

Следует отметить, что неоднократно предпринимались попытки выделить основные, «фундаментальные» эмоции. В частности, принято выделять следующие эмоции:

*Радость* — положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность.

*Удивление* — не имеющая четко выраженного положительного или отрицательного знака эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства.

*Страдание* — отрицательное эмоциональное состояние, связанное с полученной достоверной или кажущейся таковой информацией о невозможности удовлетворения важнейших жизненных потребностей.

*Гнев* — эмоциональное состояние, отрицательное по знаку, как правило, протекающее в форме аффекта и вызываемое внезапным возникновением серьезного препятствия на пути удовлетворения исключительно важной для субъекта потребности.

*Отвращение* — отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами (предметами, людьми, обстоятельствами и т. д.), соприкосновение с которыми вступает в резкое противоречие с идеологическими, нравственными или эстетическими принципами и установками субъекта.

*Презрение* — отрицательное эмоциональное состояние, возникающее в межличностных взаимоотношениях и порождаемое рассогласованием жизненных позиций, взглядов и поведения субъекта с жизненными позициями, взглядами и поведением объекта чувства.

*Страх* — отрицательное эмоциональное состояние, появляющееся при получении субъектом информации о реальной или воображаемой опасности.

*Стыд* — отрицательное состояние, выражающееся в осознании несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности не только ожидани-

ям окружающих, но и собственным представлениям о подобающем поведении и внешнем облике.

Следует отметить, что эмоциональные переживания носят неоднозначный характер. Один и тот же объект может вызывать несогласованные, противоречивые эмоциональные отношения. Это явление получило название *амбивалентность* (двойственность) чувств. Обычно амбивалентность вызвана тем, что отдельные особенности сложного объекта по-разному влияют на потребности и ценности человека.

### 6.3 Особенности и виды чувств

*Чувства* — это еще один вид эмоциональных состояний. Главное различие эмоций и чувств заключается в том, что эмоции, как правило, носят характер ориентировочной реакции, т. е. несут первичную информацию о недостатке или избытке чего-либо, поэтому они часто бывают неопределенными и недостаточно осознаваемыми (например, смутное ощущение чего-либо). Чувства, напротив, в большинстве случаев предметны и конкретны. Такое явление, как «смутное чувство» (например, «смутное терзание»), говорит о неопределенности чувств и может рассматриваться как процесс перехода от эмоциональных ощущений к чувствам. Другим различием эмоций и чувств является то, что эмоции в большей степени связаны с биологическими процессами, а чувства — с социальной сферой. Еще одним существенным различием эмоций и чувств, на которое необходимо обратить внимание, является то, что эмоции в большей степени связаны с областью бессознательного, а чувства максимально представлены в нашем сознании. Кроме этого, чувства человека всегда имеют определенное внешнее проявление, а эмоции чаще всего не имеют.

Чувства — еще более длительные, чем эмоции, психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Они отражают устойчивое отношение к каким-либо конкретным объектам (реальным или воображаемым). Человек не может переживать чувства вообще, если они не отнесены к кому-нибудь или чему-нибудь. Например, человек не в состоянии испытывать чувство любви, если у него нет объекта привязанности. Точно так же он не может испытывать чувство ненависти, если у него нет того, что он ненавидит.

Чувства возникли и формировались в процессе культурно-исторического развития человека. Способы выражения чувств менялись в зависимости от исторической эпохи. В индивидуальном развитии человека чувства выступают как значимый фактор в формировании мотивационной сферы. Человек всегда стремится заниматься тем видом деятельности и тем трудом, которые ему нравятся и вызывают у него позитивные чувства.

Чувства играют значимую роль и в построении контактов с окружающими людьми. Человек всегда предпочитает находиться в комфортной обстановке, а не

в условиях, вызывающих у него негативные чувства. Кроме этого, следует отметить, что чувства всегда индивидуальны. То, что нравится одному, может вызывать негативные чувства у другого. Это объясняется тем, что чувства опосредуются системой ценностных установок конкретного человека.

Особую форму переживания представляют собой высшие чувства, в которых заключено все богатство подлинно человеческих отношений. В зависимости от предметной сферы, к которой они относятся, чувства подразделяются на нравственные, эстетические, интеллектуальные.

*Нравственными*, или *моральными*, называются чувства, переживаемые людьми при восприятии явлений действительности и сравнении этих явлений с нормами, выработанными обществом. Проявление этих чувств предполагает, что человеком усвоены нравственные нормы и правила поведения в том обществе, в котором он живет. Нравственные нормы складываются и изменяются в процессе исторического развития общества в зависимости от его традиций, обычаев, религии, господствующей идеологии и т. д. Действия и поступки людей, соответствующие взглядам на нравственность в данном обществе, считаются моральными, нравственными; поступки, не соответствующие этим взглядам, считаются аморальными, безнравственными. К нравственным чувствам относят чувство долга, гуманность, доброжелательность, любовь, дружбу, патриотизм, сочувствие и т. д. К аморальным можно отнести жадность, эгоизм, жестокость и т. д. Следует отметить, что в различных обществах эти чувства могут иметь некоторые различия в содержательном наполнении.

Отдельно можно выделить так называемые *морально-политические* чувства. Эта группа чувств проявляется в эмоциональных отношениях к различным общественным учреждениям и организациям, а также к государству в целом. Одной из важнейших особенностей морально-политических чувств является их действенный характер. Они могут выступать как побудительные силы героических дел и поступков. Поэтому одной из задач любого государственного строя всегда было и остается формирование таких морально-политических чувств, как патриотизм, любовь к Родине и др.

Следующая группа чувств — это *интеллектуальные* чувства. Интеллектуальными чувствами называют переживания, возникающие в процессе познавательной деятельности человека. Наиболее типичной ситуацией, порождающей интеллектуальные чувства, является проблемная ситуация. Успешность или неуспешность, легкость или трудность умственной деятельности вызывают в человеке целую гамму переживаний. Интеллектуальные чувства не только сопровождают познавательную деятельность человека, но и стимулируют, усиливают ее, влияют на скорость и продуктивность мышления, на содержательность и точность полученных знаний. Существование интеллектуальных чувств — удивления, любопытства, любознательности, чувства радости по поводу сделанного открытия, чувства сомнения в правильности решения, чувства уверенности в правильности доказательства — является ярким свидетельством взаимосвязи интеллектуальных и эмо-

циональных процессов. При этом чувства выступают как своеобразный регулятор умственной деятельности.

*Эстетические* чувства представляют собой эмоциональное отношение человека к прекрасному в природе, в жизни людей и в искусстве. Наблюдая окружающие

нас предметы и явления действительности, человек может испытывать особое чувство восхищения их красотой. Особенно глубокие переживания человек испытывает при восприятии произведений художественной литературы, музыкального, изобразительного, драматического и других видов искусства. Это вызвано тем, что в них специфически переплетаются и моральные, и интеллектуальные чувства. Эстетическое отношение проявляется через разные чувства — восторг, радость, презрение, отвращение, тоску, страдание и др.

Следует отметить, что рассмотренное деление чувств является достаточно условным. Обычно чувства, испытываемые человеком, так сложны и многогранны, что их трудно отнести к какой-либо одной категории.

К высшим проявлением чувств многие авторы относят *страсть* — еще один вид сложных, качественно своеобразных и встречающихся только у человека эмоциональных состояний. Страсть представляет собой сплав эмоций, мотивов, чувств, сконцентрированных вокруг определенного вида деятельности или предмета. С. Л. Рубинштейн писал, что «страсть всегда выражается в сосредоточенности, собранности помыслов и сил, их направленности на единую цель... Страсть означает порыв, увлечение, ориентацию всех устремлений и сил личности в едином направлении, сосредоточение их на единой цели» (Рубинштейн С. Л., 1998).

Другую группу эмоциональных состояний составляют настроения человека. *Настроение* — самое длительное, или «хроническое», эмоциональное состояние, окрашивающее все поведение. Настроение отличают от эмоций меньшая интенсивность и меньшая предметность. Оно отражает бессознательную обобщенную оценку того, как на данный момент складываются обстоятельства. Настроение может быть радостным или печальным, веселым или угнетенным, бодрым или подавленным, спокойным или раздраженным и т. д.

Настроение существенно зависит от общего состояния здоровья, от работы желез внутренней секреции и особенно от тонуса нервной системы. Причины того или иного настроения не всегда ясны человеку, а тем более окружающим его людям. Недаром говорят о безотчетной грусти, беспричинной радости, и в этом смысле настроение — это бессознательная оценка личностью того, насколько благоприятно для нее складываются обстоятельства. В этом настроении похожи на собственно эмоции и близки к сфере бессознательного. Но причина настроения всегда существует и в той или иной степени может быть осознана. Ею могут быть окружающая природа, события, выполняемая деятельность и, конечно, люди.

Настроения могут различаться по продолжительности. Устойчивость настроения зависит от многих причин — возраста человека, индивидуальных

особенностей его характера и темперамента, силы воли, уровня развития ведущих мотивов поведения. Настроение может окрашивать поведение человека в течение нескольких дней и даже недель. Более того, настроение может стать устойчивой чертой личности. Именно эту особенность настроения подразумевают, когда делят людей на оптимистов и пессимистов.

Настроения имеют огромное значение для эффективности деятельности, которой занимается человек. Например, известно, что одна и та же работа при одном настроении может казаться легкой и приятной, а при другом — тяжелой и удручающей. Естественно, что при хорошем настроении человек в состоянии выполнить гораздо больший объем работы, чем при плохом.

Настроение тесно связано с соотношением между самооценкой человека и уровнем его притязаний. У лиц с высокой самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение, у лиц же с заниженной самооценкой выражено склонность к пассивно-отрицательным эмоциональным состояниям, связанным с ожиданием неблагоприятных исходов. Поэтому настроение может стать причиной отказа от действий и дальнейшего снижения притязаний, что может привести к отказу от удовлетворения данной потребности.

Представленные характеристики видов эмоциональных состояний являются достаточно общими. Каждый из перечисленных видов имеет свои подвиды, которые будут различаться по интенсивности, продолжительности, глубине, осознанности, происхождению, условиям возникновения и исчезновения, воздействию на организм, динамике развития, направленности и др.

Говоря о классификации эмоциональных состояний, мы не отметили тот факт, что неоднократно предпринимались попытки выделить общие для всех эмоциональных состояний признаки. Одна из таких попыток принадлежит В. Вундту. По мнению Вундта, всю систему чувств можно определить как многообразие трех измерений, в котором каждое измерение имеет два противоположных направления, исключаящих друг друга. Эту систему координат можно представить графически (рис. 16.1). Она характеризует знак эмоций, степень возбуждения и напряжения, но данный подход уже не соответствует информации, накопленной в процессе исследования эмоций. Например, в системе координат, предложенной В. Вундтом, отсутствует такая характеристика, как длительность эмоциональной реакции.

Существует еще один особый вид эмоциональных состояний — эмоциональный стресс.

## **Тема 7 Структурные, эволюционные и физиологические теории эмоций**

### **7.1 Структурные теории эмоций**

### **7.2 Эволюционные теории эмоций**

### **7.3 Физиологические теории эмоций**

### **7.1 Структурные теории эмоций**

Длительное время в психологии господствовало мнение, что эмоциональные переживания характеризуются наличием только двух полярных и взаимно исключающих друг друга субъективных состояний — удовольствия или неудовольствия. Во второй половине XIX века немецкий психолог В. Вундт предположил, что такой подход не отражает всей сложности психологической структуры эмоций.

*Трехмерная теория эмоций В. Вундта.* В. Вундт выдвинул теорию, согласно которой структура эмоции характеризуется тремя измерениями: удовольствием - неудовольствием, возбуждением - успокоением и напряжением – разрешением (см. рис 2.1(а)). Для изучения эмоций как субъективных элементов непосредственного опыта человека он применял метод интроспекции, а также регистрировал изменения органических реакций, преимущественно дыхания и пульса.

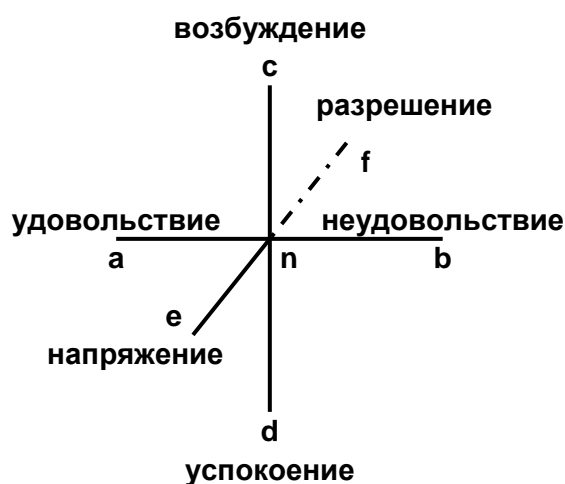


Рис. Трехмерная структура эмоций по В. Вундту

Согласно Вундту, эмоциональные переживания характеризуются одним, двумя или всеми тремя из указанных полярных измерений. Так, чистые формы удовольствия или неудовольствия возникает, согласно Вундту, в связи с обонятельными и вкусовыми ощущениями, а также ощущением боли. Но уже ощущение красного цвета, помимо доставляемого им удовольствия или неудовольствия, вызывает эмоциональное состояние возбуждения, тогда как ощущение голубого цвета действует успокаивающе.

Напряжение в большей степени обнаруживается в связи с процессами внимания, связанными с ожиданием какого-либо события, а разрешение наступает тогда, когда ожидаемое событие свершилось. При этом эмоция может выступать во всей сложности своей психологической структуры: помимо основного качества — напряжения,— в нем могут проявляться возбуждение либо спокойствие, а также удовольствие или неудовольствие.

Каждое из этих трех «измерений» проявляется в эмоции не только как определенное по качеству субъективное состояние, но и в различных степенях интенсивности. Благодаря тому, что эмоции по своей психологической структуре являются многообразием трех «измерений», из которых каждое

может непрерывно и в широких пределах изменяться по степени своей интенсивности, получается бесконечное разнообразие эмоциональных состояний и их оттенков.

Вундт стремился подкрепить свою теорию объективными физиологическими данными. Каждая из указанных шести качественных особенностей эмоций характеризуется определенными изменениями пульса и дыхания (см. рис. 2.1(б)). В связи с теми или иными эмоциональными состояниями эти физиологические процессы закономерно изменяются по своей силе и скорости. Так, при удовольствии дыхание становится более частым, но вместе с тем слабым, поверхностным; при неудовольствии наблюдается замедленное, но глубокое дыхание. Резкое замедление и ослабление дыхания, доходящее иногда до полной его задержки, наблюдается при эмоции напряжения; наоборот, эмоция разрешения характеризуется глубоким и частым дыханием.

Вундт, однако, отмечает, что указанные изменения пульса и дыхания наблюдаются только тогда, когда соответствующие эмоциональные состояния берутся в их чистом виде. В действительности же эмоции всегда связаны с огромным количеством разнообразных сопутствующих обстоятельств, вследствие чего физиологические явления не всегда могут служить однозначным показателем соответствующих им эмоциональных состояний.



*Изменения пульса и дыхания при различных эмоциональных состояниях  
(по В. Вундту)*

Теорию Вундта подверг критике американский психолог Э. Титченер. В результате проведенных им экспериментов были сделаны следующие выводы: 1) выделенные Вундтом шесть эмоциональных полярностей не являются независимыми друг от друга. Высказывания испытуемых, участвующих в экспериментах, о переживаемых ими в определенных ситуациях состояниях возбуждения и напряжения, успокоения и разрешения совпадали с суждениями об их удовольствии или неудовольствии; 2) возбуждение – успокоение и напряжение – разрешение не являются, в отличие от удовольствия или неудовольствия, элементарными субъективными состояниями; они представляют собой сложные комплексы кинестетических и органических ощущений, сопровождаемые переживаниями удовольствия или неудовольствия. Следовательно, по мнению Титченера, только удовольствие и неудовольст-

вие являются простыми и независимыми качествами, характеризующими структуру эмоций, остальные же указанные Вундтом измерения фактически не являются такими элементами. Такой подход, однако, несмотря на ценность выявленных Титченером фактов, опять возрождает идеи простой структуры эмоциональных явлений.

В качестве критических замечаний другими учеными также высказывалось и то, что эмоции не являются механической суммой определенного числа количественно изменяющихся субъективных состояний удовольствия, возбуждения, напряжения и т. д. Многочисленные экспериментальные исследования показали также отсутствие строго закономерного соответствия между эмоциональными состояниями и сопутствующими им изменениями пульса и дыхания, на которые в своей теории опирался Вундт.

Заслугой Вундта следует признать то, что он впервые указал на сложность психологической структуры эмоциональных явлений.

## 7.2 Эволюционные теории эмоций

Первые научные представления об эмоциях как адапционных реакциях организма были сформулированы Ч. Дарвиным в 1872 году в его работе «Выражение эмоций у человека и животных». В ней был показан эволюционный путь развития эмоций и объяснено происхождение их физиологических проявлений.

*Эволюционная теория эмоций Ч. Дарвина.* Основная идея представлений Дарвина заключается в том, что большинство эмоциональных реакций человека являются либо полезными (способствующими адаптации), либо представляют собой остатки (рудименты) целесообразных реакций, выработанных в процессе эволюции в борьбе за выживание. Согласно Дарвину, три основных принципа направляли эволюционное развитие эмоций:

1) *принцип ассоциации* - сочетание эмоций с соответствующими, полезными для организма адапционными реакциями привело в процессе эволюции к образованию определенных ассоциаций, благодаря чему эти реакции при переживании данных эмоций стали появляться автоматически, даже если в них нет никакой необходимости. Так, разгневанный человек краснеет, тяжело дышит и сжимает кулаки потому, что в первобытной своей истории всякий гнев был связан с борьбой или нападением, а это требовало энергичных мышечных сокращений и, следовательно, усиленного дыхания и кровообращения, обеспечивающих мышечную работу. Потение рук при страхе означает, что у обезьяноподобных предков человека эта реакция при опасности облегчала схватывание за ветки деревьев и т.п.;

2) *принцип антитезы* - противоположные по знаку эмоции вызывают противоположные поведенческие реакции;

3) *принцип прямого влияния нервного возбуждения на организм.* Эта теория была первой, обратившей внимание на возможность характеристики эмоций по их соматическому выражению.



*Психоэволюционная теория эмоций Р. Плутчика (1958).* Согласно фундаментальным положениям теории, предлагаемой американским психологом Р. Плутчиком, эмоции: 1) являются механизмами коммуникации и выживания, основанными на эволюционной адаптации; 2) имеют генетическую основу; 3) являются гипотетическими построениями, основанными на очевидных явлениях различных классов; 4) представляют собой цепи событий со стабилизирующими обратными связями, которые создают некий тип поведенческого гомеостаза; 5) соотносятся между собой по трем основным измерениям – интенсивности, сходству и полярности; 6) соотносятся с рядом производных концептуальных областей.

Базисные прототипы адаптивного поведения и соответствующие им эмоции  
(по Р. Плутчику).

Прототипический адаптивный комплекс	Первичная эмоция
1. <i>Объединение</i> — поглощение пищи и воды	<i>Принятие</i>
2. <i>Отвержение</i> — реакция отторжения, избавления организма от чего-либо воспринятого ранее (эксекреция, рвота)	<i>Отвращение</i>
3. <i>Разрушение</i> — устранение препятствия на пути удовлетворения потребности	<i>Гнев</i>
4. <i>Защита</i> — избегание угрозы или вреда за счет увеличения расстояния между организмом и источником опасности	<i>Страх</i>
5. <i>Репродуктивное поведение</i> — реакции, сопутствующие сексуальному поведению и характеризующиеся тенденцией приближения и сохранения контакта	<i>Радость</i>
6. <i>Депривация</i> — утрата объекта, приносящего удовольствие	<i>Горе</i>
7. <i>Ориентировка</i> — реакция на контакт с новым, неизвестным объектом	<i>Удивление</i>
8. <i>Исследование</i> — произвольная активность, направленная на изучение окружающей среды	<i>Ожидание</i>

Согласно первому положению, эмоции являются средством адаптации и играют важную роль в выживании на всех эволюционных уровнях. Однако проблемы выживания предполагают дифференцированное реагирование на жертву и хищника, пищу и особь своего вида и т.д. Следовательно, эмоции будут различаться в зависимости от прототипов адаптивных реакций, сопряженных с ними. Таких базисных адаптивных комплексов и соответствующих им эмоций было выделено восемь (см. табл. 2.2).

Четвертое положение теории объясняет последовательность протекания эмоционального процесса (см. рис. 2.2): эмоции вызываются различными со-

бытиями, которые должны быть когнитивно оценены с точки зрения их значимости для благополучия индивида. Результатом оценки являются различные переживания, а также определенные физиологические изменения. Физиологические изменения носят характер реакций антиципации, связанных с различными напряжениями или импульсами (побуждением к исследованию, нападению и т.д.). В зависимости от силы разнородных импульсов появляется равнодействующая в виде наблюдаемого поведения, которое призвано оказать эффект на исходные стимулы. При этом, эффективность этой комплексной системы с обратной связью состоит в снижении угрозы или в изменении опасной ситуации таким образом, что достигается временный поведенческий гомеостатический баланс.

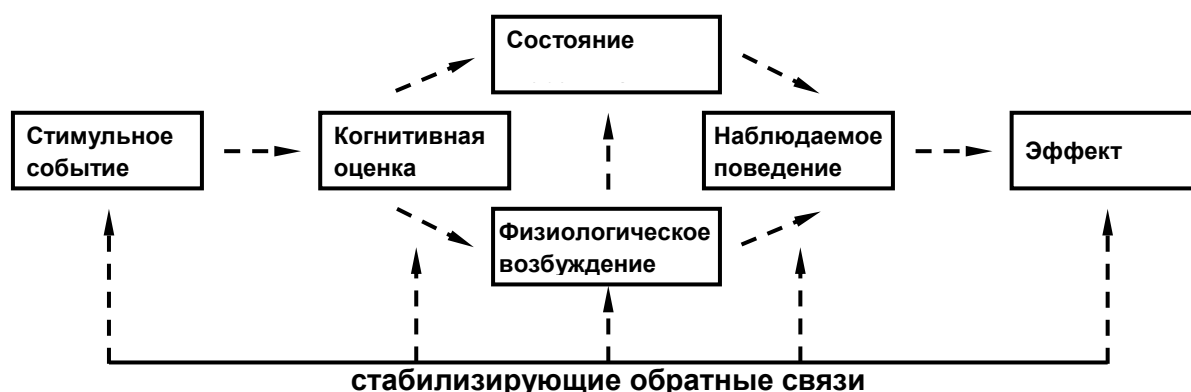


Рис. Эмоциональный процесс по Р. Плутчику

Пятое положение предполагает, что отношения между эмоциями могут быть представлены в виде трехмерной структурной модели: интенсивность – сходство – полярность. Это положение также включает идею о существовании первичных и производных или смешанных эмоций. Например, гордость = гнев + радость; любовь = радость + принятие; любопытство = удивление + принятие; ненависть = гнев + удивление; презрение = гнев + отвращение; разочарование = удивление + горе; жалость = горе + отвращение и др.

Последнее положение теории логически следует из предыдущего. По мнению Р. Плутчика, его теория эмоций может оказаться полезной при изучении личности и в психотерапии, поскольку эмоциональные компоненты идентифицируются во многих личностных особенностях, психологических защитах и др. Например, общительность соотносится с сочетанием радости и принятия, а «замещение» рассматривается как бессознательный способ справиться с гневом, который не может быть выражен прямо и безнаказанно. Социальные регуляторы (феномены Супер-Эго) поведения человека могут быть поняты как сочетание страха и других эмоций (например, скромность = страх + принятие), а тревога — как сочетание страха и ожидания. Следовательно, анализ ситуаций, порождающих у человека страх, и выявление ожиданий человека по отношению к таким ситуациям помогает понять динамику тревоги.

Несколько по-другому рассматривает происхождение эмоций в русле

проблем адаптации Дж. Дьюи (1895). По его мнению, эмоция возникает лишь тогда, когда осуществление инстинктивных действий, привычных или произвольных форм поведения наталкивается на препятствие. Драться, спасаться – сами по себе эти действия не влекут за собой эмоции, если они осуществляются в обычных условиях. Но, как только возникает затруднение, человек, стремясь адаптироваться к новым условиям жизни, испытывает эмоцию. «Психологически эмоция — это адаптация или напряжение привычек и идеала, а органические изменения... являются проявлением этой борьбы за адаптацию» (Дж. Дьюи, 1895). В последующем эти идеи были развиты в «конфликтных» теориях эмоций (А. Пьерон, 1928; Хоудж, 1935; Андреани, 1968).

Близкими к концепции Дьюи являются и взгляды на эту проблему французской психологической школы (Э. Клапаред, П. Жане, П. Фресс). По мнению Э. Клапареда, «эмоции возникают лишь тогда, когда по той или иной причине затрудняется адаптация. Человек, имеющий возможность убежать, не испытывает эмоции страха. Страх обнаруживается только тогда, когда спастись бегством невозможно. Гнев возникает только тогда, когда противника нельзя ударить», при этом «чем ближе эмоция к форме шока, взрыва, тем значительнее в ней доля неадаптивности по сравнению с адаптивностью» (Э. Клапаред, 1928). Еще больше подчеркивает дезадаптивную, дезорганизирующую роль эмоций П. Фресс (1975): «эмоция соответствует такому снижению уровня адаптации, которое наступает, когда мотивация является слишком сильной по сравнению с реальными возможностями субъекта».

### 7.3 Физиологические теории эмоций

Существующая связь между физиологическими и психическими проявлениями эмоций издавна интересовала ученых. В XVIII и XIX вв. органические проявления эмоций рассматривались как следствие испытываемых человеком внутренних переживаний: сперва у человека возникает то или иное субъективное эмоциональное состояние (радость, горе, страх), а затем оно получает свое объективное выражение в каких-то телесных изменениях.

У И. Гербарта (1824-1825) наиболее четко сформулированы интеллектуалистические идеи так называемой «классической» теории эмоций. Фундаментальным психическим фактом является представление. Чувства соответствуют тем связям, которые устанавливаются между представлениями. Эмоции же являются нарушениями, вызываемыми рассогласованием представлений: образ умершего отца, сравниваемый с образом живого, порождает печаль. В свою очередь это эмоциональное состояние непроизвольно вызывает слезы и другие органические изменения, характеризующие скорбь.

«Периферическая» теория эмоций У. Джемса — К. Ланге. Американский психолог У. Джемс («Что такое эмоция», 1884) и датский физиолог К. Ланге («Об эмоциях», 1885) почти одновременно и независимо друг от друга

высказали противоположную «классической» теории точку зрения. Согласно их взглядам, первичными являются вызываемые внешними и внутренними раздражениями телесные процессы (вазомоторные реакции у Ланге, висцеральные и мышечные – у Джемса), а уже затем возникают эмоциональные психические переживания (см. рис.): «телесное возбуждение следует непосредственно за восприятием вызвавшего его факта, и сознание нами этого возбуждения в то время, как оно совершается, и есть эмоция» (Джемс, 1905).



Рис. Схема возникновения эмоций (согласно теории У. Джемса – К. Ланге)

«В противоположность общепринятому мнению, нужно сказать: мы печальны, потому что мы плачем; мы гневаемся, потому что кричим и стучим; мы боимся, потому что дрожим. Исключите из боязни биение сердца, задержанное дыхание, дрожание тела, мускульную слабость, особое состояние внутренних органов; исключите из гнева порывистое дыхание, прилив крови к лицу, расширение ноздрей, сжатие зубов, прерывистый голос, агрессивные движения; исключите из печали слезы, вздохи, рыдания, мимику отчаяния, задержку дыхания. И что же останется? Чистое, бледное, бесцветное состояние организма. Бестелесная эмоция — это нечто несуществующее» (У. Джемс, 1890).

Поскольку эмоции обусловлены телесными процессами в организме, а не наоборот, можно воздействовать на эмоции через изменение их внешних выражений. «Попробуйте просидеть целый день в подавленной позе, вздыхая, отвечая всем слабым голосом, и вы значительно усилите свое меланхолическое настроение» (У. Джемс, 1890).

Схема вазомоторных реакций и вызванных ими эмоций у К. Ланге выглядит следующим образом:

- Ослабление двигательной иннервации - > *разочарование*
- Ослабление двигательной иннервации + сужение сосудов - > *печаль*
- Ослабление двигательной иннервации + сужение сосудов + судороги органических мускулов - > *страх*
- Ослабление двигательной иннервации + расстройство координации - > *смущение*
- Усиление двигательной иннервации + судороги органических мускулов - > *нетерпение*
- Усиление двигательной иннервации + судороги органических мускулов + расширение кровеносных сосудов - > *радость*
- Усиление двигательной иннервации + судороги органических мускулов + расширение кровеносных сосудов + расстройство координации - > *гнев*

Следовательно, физиологические изменения рассматриваются в данной теории не как следствие переживаемых эмоций, а как их источник. Правда, эмоции трактуются как акты сознания, то есть эта теория по-прежнему остается в рамках интроспективной психологии.

*Бихевиористская теория эмоций.* Основатель бихевиоризма Дж. Уотсон (1919) подверг критике все концепции, основанные на самонаблюдении, а вместе с ними и теорию Джемса — Ланге. По его мнению, эмоции представляют собой специфический вид реакций, проявляющихся в трех основных формах: страха, ярости и любви. Эти формы имеют характерные врожденные особенности своего выражения в поведении, подвергаясь при жизни вместе с тем многочисленным изменениям. Благодаря процессам научения увеличивается как число факторов, способных вызывать эти реакции, так и формируются новые типы реакций, проявляющихся вместе с врожденными. Но, «хотя во всех эмоциональных реакциях проявляются такие внешние факторы, как движения глаз, рук, ног, туловища, доминирующими являются висцеральные и секреторные факторы» (Дж. Уотсон, 1930).

Таким образом, согласно бихевиористской концепции, эмоции – врожденные реакции организма, предполагающие глубокие изменения всего «телесного механизма». Следовательно, Уотсон в значительной степени остался на позициях Джемса — Ланге, хотя и исключил из их теории интроспективные элементы. Сходную трактовку эмоциям давал и В. М. Бехтерев, который рассматривал их как мимико-соматический тонус и мимико-соматические рефлексy.

*Модифицированная «периферическая» теория эмоций Э. Клапареда.* Пытаясь примирить «классическую» теорию эмоций с «периферической», Э. Клапаред (1928) использует еще одно понятие – «чувства», рассматривая их как особый класс эмоциональных явлений, позволяющих определить ценность, жизненное значение событий, к которым человек должен приспособиться. При этом, чувства в нашем поведении полезны, тогда как эмоции целесообразными не являются и с функциональной точки зрения представляют собой регрессию поведения (проявлением примитивных способов реагирования). От ощущений же эмоции отличаются синкретичностью, сознанием не отдельных, а многочисленных органических реакций. В результате схема возникновения эмоций приобретает следующий вид (см. рис. 2.3(б)).

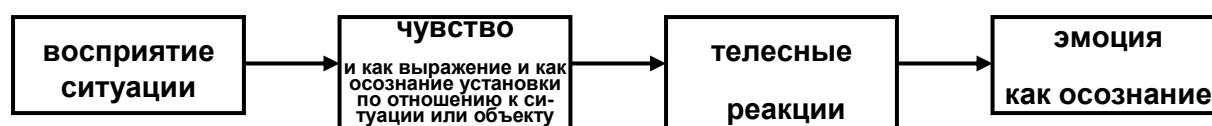


Рис. 2.3(б). Схема возникновения эмоций (по Э. Клапареду)

Таким образом, «эмоция страха следует за чувством опасности; это случается тогда, когда мы оказываемся не в состоянии убежать или защитить себя естественным путем; на смену нормально развивающемуся поведению приходит тогда поведение расстроенное» (Э. Клапаред, 1928). В случаях же, когда эмоция возникает внезапно (например, когда мы вздрагиваем от неожиданного звука), теория Джемса—Ланге сохраняет полное значение в своей обычной форме.

Основные возражения против теории Джемса — Ланге были резюмированы У. Кенноном (1927): 1) при отделении (путем перезки) всех афферентных волокон от внутренних органов, эмоциональное поведение не изменялось; 2) одни и те же диффузные висцеральные реакции наблюдаются при разных эмоциях; 3) внутренние органы обладают относительно малой чувствительностью и изменения в них происходят слишком медленно, чтобы они могли предшествовать эмоциональной реакции; 4) искусственно вызываемые висцеральные изменения, характерные для некоторых эмоций, не влекут за собой соответствующего эмоционального поведения. Инъекция адреналина лишь повышает специфическую восприимчивость, увеличивающую вероятность возникновения эмоции, а не вызывает ее непосредственно. Между ощущением органических реакций и переживанием эмоций не существует параллелизма.

Аргументы Кеннона стали предметом многолетней дискуссии. В пятидесятых годах XX века с ним полемизировал американский исследователь Венгер. В результате этой дискуссии взгляды Кеннона на эмоции претерпели значительные изменения. Вместо теории эмоций, подчеркивающей роль висцеральных изменений, им была выдвинута концепция, согласно которой центральная нервная система (прежде всего таламус) имеет приоритетное значение в возникновении эмоций по сравнению с вегетативной.

*«Таламическая» (или «центральная») теория эмоций У. Кеннона — П. Барда.* Согласно этой теории, центры эмоций расположены в подкорке. Возбуждение этих центров придает деятельности коры эмоциональный компонент, так как за организацию эмоциональных реакций отвечает именно таламус. Таким образом, эта теория также в известной степени отождествляет эмоции с физиологическими процессами, но уже происходящими в центральной нервной системе (см. рис. 2.3(в)).

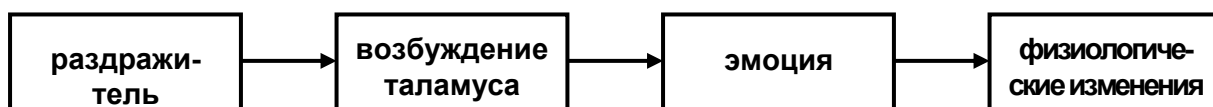


Рис. 2.3(в). Схема возникновения эмоциональных переживаний и сопутствующих им физиологических изменений (по У. Кеннону)

В более поздних исследованиях П. Барда (1934) было показано, что эмоциональные переживания и физиологические сдвиги, им сопутствующие, возникают почти одновременно (см. рис. 2.3(г)).

Такой подход к эмоциям, направленный на изучение связанных с ними процессов центральной нервной системы, положил начало многим плодотворным исследованиям. Хотя «таламической» теории эмоций были противопоставлены другие (например, «активационная» теория Д. Линдсли), а в ряде дальнейших исследований была выявлена важная роль лимбической системы (Пейпец, 1937) и коры головного мозга, - сама идея оказалась весьма жизнеспособной.

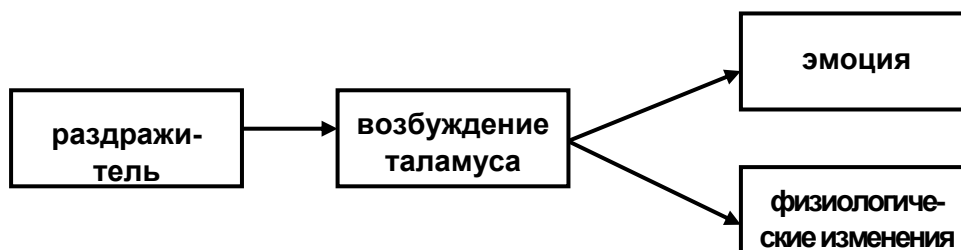


Рис. 2.3(г). Схема возникновения эмоциональных переживаний и сопутствующих им физиологических изменений (по П. Барду)

*Активационная теория эмоций Д. Линдсли.* Вслед за открытием некоторых функций ретикулярной формации ствола мозга Д. Линдсли (1951, 1957) выдвинул свою теорию эмоций. Согласно Линдсли, активация - это нейронное возбуждение ретикулярной формации ствола мозга с сопутствующими изменениями электроэнцефалографических показателей коры. Эмоциогенные стимулы (внешние условные либо внутренние безусловные) возбуждают импульсы, активирующие ствол мозга, который, в свою очередь, посылает импульсы к таламусу и к коре больших полушарий. Гипотетический активирующий механизм трансформирует эти импульсы в поведение, характеризующееся «эмоциональным возбуждением», и в ЭЭГ-показатели, характеризующиеся низкой амплитудой, высокой частотой и асинхронностью. Когда импульсы возникают за счет снижения эмоциональной стимуляции и непосредственно воздействуют на таламус, то возникают синхронизированные, высокие по амплитуде, низкочастотные ЭЭГ-комплексы. Линдсли предсказывает, что при этих условиях должно обнаруживаться «эмоциональная апатия». Линдсли понимал, что его теория не объясняет природу отдельных эмоций: его основной целью было установить взаимосвязь между определенными предшествующими условиями, изменениями электрической активности мозга, измеряемой с помощью ЭЭГ, и наблюдаемым поведением. Однако при таком подходе нет необходимости вообще рассматривать эмоции как особый феномен, поскольку все эмоциональные реакции представляют собой лишь определенные значения континуума активации. Исследования других ученых позволили выявить не только количественное, но и качественное разнообразие эмоций.

*Анатомо-физиологическая теория эмоций Дж. Грэя.* Английский психолог Дж. Грэй выделяет три мозговые системы, которые определяют появление трех основных групп эмоций: тревожности, радости—счастья и ужаса—гнева.

Система мозговых структур, генерирующая тревожность, названа автором *системой поведенческого торможения (Behaviour Inhibition System, или BIS)*. Эта система отвечает на условные сигналы наказания или отмены положительного подкрепления, а также на стимулы, содержащие «новизну». Ее активность блокируется антитревожными веществами (барбитуратами, алкоголем, бензодиазепинами).

Вторая система — *система борьбы и бегства* — связана с эмоциями ярости и ужаса. Она реагирует на безусловные аверсивные раздражители. Ее активность блокируется анальгетиками (морфинами), а на антитревожные вещества она не реагирует.

Третья система — *система приближающегося поведения (Behaviour Ap-*

*proach System*, или *BAS*). Адекватными для нее стимулами являются условные сигналы награды (пищи, воды и т. д.). Эмоции, возникающие при активации *BAS*, связаны с приятным предвидением, надеждой, переживанием подъема, счастья.

Индивидуальные особенности эмоциональности человека зависят, по мнению Дж. Грэя, от баланса этих эмоциональных систем. Повышенная индивидуальная активированность *BIS* предопределяет склонность человека к высокой тревожности. Доминирование системы борьбы/бегства отражает склонность к агрессии или активному защитному поведению. От преобладания *BAS* зависит склонность к проявлению положительных эмоций, оптимизму.

*Биологическая теория эмоций П. К. Анохина.* Согласно этой теории, эмоции представляют собой «физиологические состояния организма, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствований и переживаний человека – от глубоко травмирующих страданий до высоких форм радости и социального жизнеощущения» (П. К. Анохин, 1949). Автор отмечает, что эмоции закрепились в эволюции как своеобразный инструмент, позволяющий удерживать жизненный процесс в оптимальных границах и предупреждать разрушительный характер недостатка или избытка каких-то факторов жизни конкретного организма.

В основе генеза эмоций лежат потребности организма, возникновение которых приводит к появлению отрицательных эмоций, а удовлетворение – положительных. В терминах теории функциональных систем механизм возникновения эмоций – это рассогласованность акцептора действия (афферентной модели ожидаемого результат) с реальной афферентацией о ходе приспособительного акта.

Отрицательные эмоции играют мобилизующую роль, способствуя наиболее быстрому удовлетворению потребностей оптимальным способом, положительные же выступают в качестве подкрепляющего фактора, санкционирующего полезный приспособительный эффект. Неоднократное удовлетворение потребностей, окрашенное положительной эмоцией, способствует обучению соответствующей деятельности, а повторные неудачи в получении запрограммированного результата вызывают торможение неэффективной деятельности и поиски новых, более успешных способов достижения цели.

Как мы уже отмечали выше, вопрос о первичности внутренних переживаний либо же физиологических реакций относительно друг друга в настоящее время решается в пользу признания сложности психологической структуры эмоций, в которой и переживание и физиологические изменения рассматриваются как составляющие целостной эмоциональной реакции.

## **Тема 8 Когнитивистские и мотивационные теории эмоций**

### **8.1 Мотивационные теории эмоций**



## 8.2 Когнитивистские теории эмоций

### 8.1 Мотивационные теории эмоций

Эта группа теорий либо указывает на тесную и непосредственную связь проблемы эмоций с потребностно-мотивационной сферой человека, либо подчеркивает их побудительную, мотивирующую роль в его поведении и деятельности.

*Психоаналитическая теория эмоций.* Сформулировать точное определение эмоций (или аффектов) в рамках классической психоаналитической теории довольно затруднительно. Сложность вызвана тем, что З. Фрейд и его последователи крайне широко трактовали этот термин, нагружая его по мере развития теории все более и более разнообразными значениями. Так, в своих ранних работах Фрейд пишет, что аффект — это единственная побудительная сила психической жизни, а в своих поздних трудах он уже говорит об аффектах как об интрапсихических факторах, пробуждающих фантазии и желания индивида. Следовательно, З. Фрейд основывал свое понимание аффекта на теории о влечениях и по сути отождествлял и аффект, и влечение с мотивацией. При этом, и Фрейд и его последователи рассматривали преимущественно негативные переживания, возникающие в результате конфликта влечений или основных подструктур личности («Оно», «Я» и «Сверх-Я»). Аффект, согласно психоаналитической теории, включает три аспекта: 1) энергетический компонент инстинктивного влечения («заряд» аффекта); 2) процесс «разрядки»; 3) восприятие окончательной разрядки (ощущение, или переживание эмоции).

Наиболее четкое и обобщенное представление психоаналитиков о механизмах возникновения эмоций было сформулировано Д. Рапапортом (1960). Воспринятый извне перцептивный образ вызывает бессознательный процесс, в ходе которого происходит мобилизация инстинктивной энергии. Если эта энергия не может открыто и непосредственно реализоваться (в том случае, если инстинктивные требования конфликтны), она ищет другие каналы разрядки в виде произвольной активности, основными видами которой являются «эмоциональная экспрессия» и «эмоциональное переживание». Они могут проявляться одновременно, поочередно или вообще независимо друг от друга. Открытое проявление инстинктивного влечения табуировано культурой, поэтому у человека и возникает необходимость постоянно эмоционально разряжаться.

Психоанализу, по мнению В. К. Вилюнаса, современная психология эмоций обязана возникновением того сомнения в открытости и доступности феноменологии эмоциональных переживаний, которое сегодня кажется само собой разумеющимся. Сознательное скрывание человеком своих эмоциональных переживаний является лишь самым простым случаем их искажения, гораздо чаще это происходит бессознательно и направлено на избегание, вытеснение их психотравмирующего воздействия. Заслугой психоанализа в раз-

витии теории эмоций является и разработка феномена «амбивалентности» эмоциональных переживаний.

«Гормическая» теория эмоций У. Мак-Дауголла (1908). Этот автор в своих рассуждениях исходил из факта целенаправленного поведения живых существ. Источник этой целенаправленности он видел в существовании «жизненного импульса» (horme), или влечения.

По мнению Мак-Дауголла, главным регулятором целенаправленного поведения животных и людей являются инстинкты. Каждый инстинкт состоит из трех компонентов: 1) предрасположенности к восприятию некоторых раздражителей; 2) эмоции и 3) предрасположенности к выполнению определенных действий. Побуждающая сила инстинкта заключена именно в среднем звене — в эмоции. Эмоция направляет индивида к определенным целям, она свидетельствует о возбуждении (актуализации) инстинкта.

Отдельным инстинктам соответствуют специфические эмоции (инстинкту бегства — эмоция страха, инстинкту борьбы — эмоция гнева, родительскому инстинкту — эмоция нежности и т. д.). Существуют также вторичные эмоции, возникающие вследствие одновременного проявления нескольких инстинктов (например, инстинктам любопытства и бегства соответствует эмоция, сочетающая черты удивления и страха). Мак-Дауголл выделял также производные эмоции, не связанные с отдельными инстинктами и зависящие от специфических представлений и мыслей, которые могут возникнуть при актуализации любого инстинкта, такие, например, как надежда, беспокойство, радость и т. п.

Эмоция содержит в себе импульс к действию. Однако то, как человек будет вести себя в конкретной ситуации, зависит не только от эмоций, но и от других психических образований — сложных чувств (sentiments). Чувства — это приобретенные (а не врожденные) психические структуры, это некоторые волевые тенденции. Они представляют собой индивидуальные тенденции к переживанию определенных эмоций и желаний в связи с некоторым конкретным объектом, возникающие вследствие опыта, который индивид приобретает по отношению именно к этому объекту.

Хотя теория Мак-Дауголла не получила большого распространения, ее идеи имели известный резонанс, оставив определенный след в ряде современных концепций («психоэволюционной» теории Плутчика, «дифференциальной» теории эмоций К. Изарда и др.).

*Теория дифференциальных эмоций К. Изарда.* Согласно К. Изарду, эмоции являются детерминантами поведения в широчайшем диапазоне его проявлений. Эволюционное значение эмоций состоит в том, что они обеспечили новый тип мотивации, новые поведенческие тенденции, что необходимо для успешного взаимодействия индивида с окружающей средой. В основе теории лежат пять ключевых тезисов:

1) основную мотивационную систему человеческого существования образуют 10 базовых эмоций: радость, печаль, гнев, отвращение, презрение, страх, стыд, вина, удивление, интерес;

2) каждая базовая эмоция обладает уникальными мотивационными

функциями и подразумевает специфическую форму переживания;

3) фундаментальные эмоции переживаются по-разному и по-разному влияют на когнитивную сферу и на поведение человека;

4) эмоциональные процессы взаимодействуют с драйвами, с гомеостатическими, перцептивными, когнитивными и моторными процессами и оказывают на них влияние;

5) в свою очередь, драйвы, гомеостатические, перцептивные, когнитивные и моторные процессы влияют на протекание эмоционального процесса.

В целом, автор определяет эмоции как сложный феномен, включающий нейрофизиологический, двигательно-экспрессивный и чувственно-переживательный компоненты. Источниками эмоций являются нейронные и нервно-мышечные (гормоны и др.), аффективные (боль, половое влечение, другая эмоция) и когнитивные (оценка, атрибуция, память, антиципация) активаторы.

Объектом детального изучения в этой теории являются частные (базовые, фундаментальные) эмоции, которые рассматриваются как различающиеся «переживательно-мотивационные» процессы, влияющие на когнитивную сферу и поведение человека. Изард называет следующие основные признаки базовых эмоций: 1) они всегда имеют отчетливые и специфические нервные субстраты; 2) проявляют себя при помощи выразительной и специфической конфигурации мышечных движений лица (мимики); 3) сопровождаются отчетливым и специфическим переживанием, осознаваемым человеком; 4) возникли в результате эволюционно-биологических процессов; 5) оказывают организующее и мотивирующее влияние на человека, служат его адаптации.

Однако сам К. Изард признает, что некоторые эмоции, отнесенные к базовым, не обладают всеми этими признаками. Так, эмоция вины не имеет отчетливого мимического и пантомимического выражения. Наряду с фундаментальными эмоциями в данной теории изучаются и эмоциональные комплексы, такие как тревога, депрессия, удовольствие и враждебность, представляющие собой комбинации базовых эмоций, которые появляются одновременно или в определенной последовательности (см. более подробную характеристику базовых эмоций по К. Изарду в гл. 3).

*Потребностно-информационная теория эмоций П. В. Симонова.* Данная теория является одной из наиболее известных и хорошо разработанных в современной психологии эмоций. П. В. Симонов (1964) считает, что эмоция является отражением 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. Это представлено автором в виде специальной «формулы эмоций»:

$$\mathcal{E} = f [\mathbf{П}, (\mathbf{Ин} - \mathbf{Ис}), \dots]$$

где  $\mathcal{E}$  — эмоция, ее степень, качество и знак;  $\mathbf{П}$  — сила и качество актуальной потребности;  $(\mathbf{Ин} - \mathbf{Ис})$  – оценка вероятности (возможности) удовлетворения потребности на

основе врожденного и онтогенетического опыта; **Ин** — информация о средствах, ресурсах и времени, прогностически необходимых для удовлетворения потребности; **Ис** — информация о средствах, ресурсах и времени, которой субъект располагает в данный момент.

Кроме того, эмоция зависит и от других факторов: а) индивидуальных (типологических) особенностей субъекта (мотивационной сферы, эмоциональности, волевых качеств и т.п.); б) фактора времени, в зависимости от которого эмоциональная реакция приобретает характер аффекта или настроения; в) качественных особенностей потребности (чувства возникают на основе социальных и духовных потребностей, тревога – низкой вероятности избегания нежелательного воздействия, фрустрация – низкой вероятности достижения желаемой цели и т.п.). Однако эти факторы обуславливают лишь вариации бесконечного многообразия эмоций, в то время как необходимыми и достаточными являются только два фактора: потребность и вероятность (возможность) ее удовлетворения.

Из формулы следует, что эмоция возникает только при наличии потребности: нет потребности, нет и эмоции. Не будет эмоции и в том случае, если потребность есть, а  $(Ин - Ис) = 0$ , т. е. если человек полностью обладает необходимой для удовлетворения потребности информацией ( $Ин = Ис$ ).

С позиции теории Симонова наиболее фундаментальной классификацией эмоций является деление их на положительные и отрицательные. Ситуация избытка прагматической информации по сравнению с прогнозируемой или возрастание вероятности удовлетворения актуальной потребности ( $Ин < Ис$ ) порождает положительные эмоциональные состояния, дефицит информации или падение вероятности достижения цели ( $Ин > Ис$ ) – отрицательные.

Также предлагается возможность классификации эмоций в зависимости от величины потребности, вероятности ее удовлетворения и характера взаимодействия с объектами (см. табл. 2.5).

Таблица 2.5

Классификация эмоций в зависимости от величины потребности, вероятности ее удовлетворения и характера действий (по П. В. Симонову)

<i>Величина потребности</i>	<i>Оценка вероятности ее удовлетворения</i>	<i>Контактное взаимодействие с объектом</i>	<i>Дистанционные действия</i>		
			<i>Овладения, обладания объектом</i>	<i>Защиты, сохранения объекта</i>	<i>Преодоления, борьбы за объект</i>
<i>Нарастает</i>	<i>Превышает имеющийся прогноз</i>	Наслаждение, удовольствие	Восторг, счастье, радость	Бесстрашие, смелость, уверенность	Торжество, воодушевление, бодрость
<i>Небольшая</i>	<i>Высокая</i>	Безразличие	Спокойствие	Расслабление	Невозмутимость
<i>Нарастает</i>	<i>Падает</i>	Неудовольствие, отвращение, стра-	Беспокойство, печаль, горе, отчаяние	Настороженность, тревога, страх,	Нетерпение, негодование, гнев, ярость, бешенство

		дание		ужас	
--	--	-------	--	------	--

Как отмечает Е. П. Ильин, в классификации Симонова присутствуют не только эмоции, но и волевые качества (смелость, бесстрашие) и эмоционально-личностные особенности (невозмутимость, оптимизм).

С физиологической точки зрения, считает Симонов, эмоции – это активное состояние системы специализированных мозговых структур, побуждающее изменить поведение в направлении минимизации (ослабления, прерывания) или максимизации (усиления, продления, повторения) этого состояния. Кроме того, автором была выявлена ведущая роль в обеспечении эмоционального поведения единого интегративного комплекса из четырех мозговых структур: гипоталамуса – миндалина – гиппокамп – передних и височных отделов неокортекса.

Как отмечают Г. А. Вартанян и Е. С. Петров, некоторые эмоциональные реакции, связанные с биологическими потребностями, возникают вне зависимости от вероятности достижения цели и являются как бы безусловными или фатальными.

Несмотря на определенные различия и противоречия, обусловленные разными методологическими подходами, между рассмотренными выше теориями, при более подробном анализе можно обнаружить в них и много схожих моментов. Кроме того, некоторые теории, отличающиеся упрощенным или односторонним пониманием проблемы эмоций, раскрывают вместе с тем важные ее аспекты.

## 8.2 Когнитивистские теории эмоций

Эти теории появились как следствие развития когнитивной психологии, согласно основным положениям которой механизмом возникновения эмоций являются когнитивные процессы.

*Теория «атрибуции возбуждения» С. Шехтера и Дж. Сингера.* По мнению С. Шехтера (1964), эмоции — это результат взаимодействия двух компонентов: 1) неспецифического: физиологического возбуждения (активация, arousal); 2) специфического: интерпретации человеком причин своего возбуждения в контексте целостной ситуации, в которой оно появилось (атрибуция).

С. Шехтером было выявлено, что висцеральные реакции, обуславливающие увеличение активации организма, хотя и являются необходимым условием для возникновения эмоционального состояния, но недостаточны, так как определяют лишь интенсивность эмоционального реагирования, но не его знак и модальность. В соответствии с его теорией, какое-то событие вызывает у человека возбуждение, и у него возникает необходимость оценить причины этого возбуждения. Одно и то же физиологическое возбуждение может переживаться и как радость и как гнев в зависимости от трактовки ситуации.

Одна из первых попыток экспериментальной проверки теории состояла в формировании эмоциональных реакций посредством воздействия на физиологическое возбуждение и на интерпретацию ситуации. Одной группе испытуемых вводили адреналин, вызывающий возбуждение, другой — плацебо. Каждая из групп была разбита на три подгруппы — одним испытуемым давали истинную информацию о воздействии препарата, другим — ложную, а третьим ничего не рассказывали о возможном влиянии препарата. После введения препарата все ложно информированные испытуемые, часть испытуемых, располагавших точной информацией, и часть испытуемых, не располагавших никакой информацией, попадали в общество человека, демонстрировавшего эйфорическое поведение; остальные же испытуемые оказывались в обществе человека, который изображал ярость. Авторы предполагали, что лица, не получившие правильного объяснения своих физиологических симптомов, будут испытывать влияние ситуации в большей степени, чем те, кто знает истинную причину симптомов; ибо если под влиянием адреналина у них возникает состояние возбуждения и они оценят ситуацию как веселую (или, напротив, раздражающую), то симптомы возбуждения будут отнесены к ситуации и они будут в большей степени вовлечены в нее. Те же, кто будет отдавать себе отчет в том, что причиной симптомов является инъекция, будут менее чувствительны к влиянию ситуации. Они будут иначе истолковывать данную ситуацию, а поэтому испытывать другие эмоции. Ожидалось также, что менее чувствительными будут лица, которым вводили плацебо (вследствие более низкого уровня возбуждения). Результаты эксперимента в общем подтвердили исходные предположения: дезинформированные испытуемые и испытуемые, не получившие никакой информации, были склонны имитировать настроение и поведение актера, как эйфорическое, так и гневное. Испытуемые, которые располагали точной информацией о действии адреналина, были менее подвержены постороннему влиянию (С. Шехтер, Дж. Сингер 1962).

Однако дальнейшая проверка теории во многих случаях не подтверждала ее. Например, приписывание причины эмоционального состояния нейтральному фактору не во всех случаях приводило к снижению интенсивности переживания. Отрицательные результаты в этих экспериментах были получены на лицах с высокой личностной тревожностью или находящихся в состоянии стресса. В другом исследовании было показано, что неразъясненное, гипнотически внушенное возбуждение вызывает у человека желание интерпретировать свое внутреннее состояние негативно (Маслач, 1979). Х. Левенталь и А. Томаркен (1986) показали, что феномен приписывания возникает только в новых условиях и при среднем уровне негативных эффектов.

Одним из основных недостатков теории Шехтера, по мнению Я. Рейковскогo, является то, что она не объясняет, как возникает физиологическое возбуждение в естественных условиях. Кроме того, не совсем корректным является и использование просто общего понятия «физиологическое возбуждение», так как при разных эмоциях это возбуждение может приобретать различные формы.

*Познавательная теория эмоций М. Арнольд — Р. Лазаруса.* У М. Арнольд в качестве познавательной детерминанты эмоций выступает интуитивная оценка объекта. Эмоция следует за этой оценкой: «сначала я вижу нечто, потом я представляю, что это "нечто" опасно, — и как только я представляю это, я напугана и бегу» (М. Арнольд, 1960). Арнольд считает, что как только человек непосредственным и интуитивным способом придет к выводу, что тем или иным предметом стоит овладеть, он сразу ощущает привлекательность этого предмета. Как только человек интуитивно заключает, что нечто угрожает ему, он сразу чувствует, что оно приобрело отталкивающий характер и что его нужно избежать. Возникающая тенденция действовать, будучи выражена в различных телесных изменениях, и переживается как эмоция. Эта интуитивная оценка объекта понимается автором как «чувственное суждение» (в отличие от абстрактного «рефлексивного суждения») и характеризуется мгновенностью, непосредственностью и непреднамеренностью. Кроме того, интуитивная оценка и эмоциональный отклик проявляют тенденцию к постоянству (объект или ситуация, определенным образом оцененные и эмоционально отреагированные, начинают каждый раз вызывать такие же оценки и эмоции) и генерализации (переносятся на весь класс объектов).

В своей концепции Р. Лазарус (1970, 1991) также придерживается идеи познавательной детерминации эмоций. Однако он критикует М. Арнольд за то, что понятие «оценка» остается у нее субъективным и не связывается с фактами, поддающимися непосредственному наблюдению, что ведет к игнорированию вопроса об детерминирующих оценку условиях. Кроме того, Лазарус не согласен с Арнольд по поводу того, что оценка признается ею чувственной по характеру.

Два положения являются главными в данной концепции: 1) каждая эмоциональная реакция, независимо от ее содержания, есть функция особого рода познания, или оценки; 2) эмоциональный ответ представляет собой некий синдром, включающий три основные группы симптомов — субъективные переживания, физиологические сдвиги и моторные реакции.

По мнению Лазаруса, можно выделить два основных типа оценки ситуации: 1) как угрожающей; 2) как благоприятствующей. Оценка ситуации вызывает тенденцию к выполнению соответствующих приспособительных действий (именно тенденцию, поскольку эти действия не всегда осуществляются). В принципе приспособительные действия могут осуществляться на основе исключительно познавательных механизмов, без участия эмоциональных процессов. Эмоции возникают лишь при появлении некоторых дополнительных обстоятельств. Так, отрицательные эмоции возникают тогда, когда индивид оценивает ситуацию как опасную, но не располагает готовыми и достаточно надежными, на его взгляд, способами ее разрешения, то есть когда эти способы еще только должны быть найдены и существует некоторая неуверенность в отношении такой возможности.

Центральным понятием концепции Лазаруса является понятие «угрозы», понимаемой как оценка ситуации на основе предвосхищения будущего столкновения (конфронтации) с вредом. Как только некоторый стимул оце-

нивается как угрожающий, тут же приводятся в действие процессы, направленные на устранение или уменьшение вреда, т.е. процессы преодоления угрозы. Тенденции к действию по поводу наличия угрозы и ее устранения отражаются в различных симптомах эмоциональных реакций.

Кроме того, автор отмечает, что детерминантами оценки являются как ситуативные факторы, так и диспозиционные (свойства личности): одна и та же ситуация вызывает у разных людей разную оценку и как следствие — разную эмоциональную реакцию. Много внимания уделяется и приспособительным к угрозе реакциям.

*Теория «когнитивного диссонанса» Л. Фестингера (1962).* Согласно этой теории, когда между ожидаемой и действительной информацией имеется расхождение (когнитивный диссонанс), возникают отрицательные эмоции, в то время как совпадение ожидания и результата (когнитивный консонанс) приводит к появлению положительных эмоций.

Однако существуют данные, свидетельствующие о том, что в ряде случаев и диссонанс может вызывать положительные эмоции.

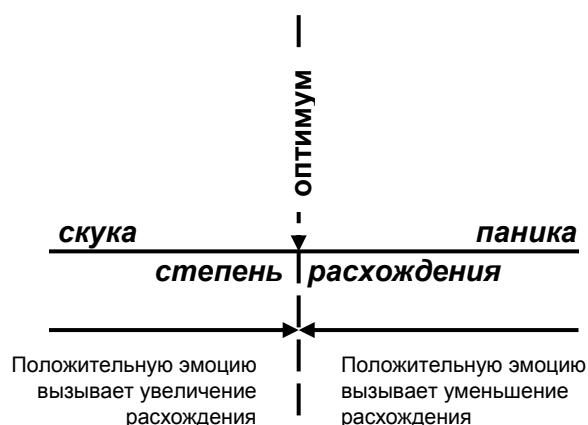


Рис.2.4. Расхождение (между установками и сигналами) и знак эмоции

По мнению Дж.Ханта (1962), для возникновения положительных эмоций необходим некоторый «оптимум расхождения» между установками и сигналами (новизна, необычность, несоответствие) (см. рис. 2.4). Если сигнал не отличается от предшествовавших, то он оценивается как неинтересный; если же он отличается слишком сильно, кажется опасным, неприятным, раздражающим и т.п.

Близкой к когнитивистским представлениям о природе эмоций является и «Я-теория» эмоций (К. Роджерс, 1951). Центральным понятием этой теории является понятие «Я-концепции» (обобщенное представление человека о самом себе). Чем глубже восприятие или познание человеком самого себя, чем больше они связаны с ядром его личности, с его самостью, тем в большей степени они включают в себя чувства, эмоции. Угроза «Я-концепции» вызывает у человека страх. Когда же «Я-концепция» подтверждается и одобряется, у него появляются положительные эмоции.



В целом, основным недостатком когнитивных теорий является то, что они не учитывают наличие эмоций, возникающих безусловно-рефлекторно. Как отмечает Е. П. Ильин, некоторые эмоциональные реакции не требуют участия коры головного мозга и процессов осознанной переработки информации. Так, все переживания, связанные с эмоциональным тоном ощущений протекают без участия когнитивных процессов: мы сначала ощущаем, переживаем ощущение, и только потом узнаем и понимаем то, что мы переживаем.

## Тема 9 Классификации эмоций

9.1 Характеристики эмоций как основания для их классификации

9.2 Функциональная классификация эмоций В.К. Вилюнаса

9.3 Классификация эмоций Б.И. Додонова

### 9.1 Характеристики эмоций как основания для их классификации

Многообразие эмоций, их качественных и количественных проявлений исключают возможность простой и единой классификации. Каждая из характеристик эмоций может выступать в качестве самостоятельного критерия, основания для их классификации (см. табл. 3(а)).

По *знаку* эмоциональные переживания можно разделить на положительные, отрицательные и амбивалентные. Основной функцией *положительных* эмоций является поддержание контакта с позитивным событием, поэтому им присуща реакция приближения к полезному, необходимому стимулу. Кроме того, по мнению П. В. Симонова, они побуждают нарушать достигнутое равновесие с окружающей средой и искать новую стимуляцию. Для *отрицательных* эмоций характерной является реакция удаления, прерывания контакта с вредным или опасным стимулом. Считается, что они играют более важную биологическую роль, поскольку обеспечивают выживание индивида. *Амбивалентными* являются противоречивые эмоциональные переживания, связанные с двойственным отношением к чему или кому-либо (одновременное принятие и отвержение).

Таблица

Характеристики эмоций как основания для их классификации

Характеристики эмоций	Виды эмоций
Знак	<i>Положительные, отрицательные, амбивалентные</i>
Модальность	<i>Радость, страх, гнев и др.</i>
Влияние на поведение и деятельность	<i>Стеничные, астеничные</i>
Степень осознанности	<i>Осознаваемые, неосознаваемые</i>

Предметность	<i>Предметные, беспредметные</i>
Степень произвольности	<i>Произвольные, произвольные</i>
Происхождение	<i>Врожденные, приобретенные Первичные, вторичные</i>
Уровень развития	<i>Низшие, высшие</i>
Длительность	<i>Кратковременные, длительные</i>
Интенсивность	<i>Слабые, сильные</i>

Однако многими исследователями отмечается, что знак эмоции не всегда соотносим с позитивной (положительные эмоции) или негативной (отрицательные) значимостью стимулов и направленностью к ним, и в целом такое деление является достаточно условным. К. Изард предлагает использовать критерий конструктивности для различения положительных и отрицательных эмоций: положительные эмоциональные переживания способствуют конструктивному взаимодействию человека с другими людьми, с ситуациями и объектами, отрицательные же, напротив, препятствуют такому взаимодействию. Я. Рейковский рассматривает данную проблему с позиций организации или дезорганизации протекания регуляторной деятельности.

*Модальность.* В психологической литературе существуют различные подходы к тому, сколько и какие из эмоциональных модальностей являются базовыми. Разные авторы называют различное число базисных модальностей – от двух (удовольствие-неудовольствие) до десяти. В отечественной психологии В. Д. Небылицыным было предложено рассматривать три главных модальности: радость, гнев, страх. Остальные же эмоции являются их производными или сочетаниями. Дискуссионным остается вопрос о необходимости включения также эмоции печали в структуру исходных модальностей эмоциональной сферы. По мнению О. П. Санниковой, «эмоции таких паттернов как «радость» и «печаль» относятся к одному и тому же качественному континууму, занимая в нем полярные позиции». Другие же авторы считают, что эмоция печали обладает собственными отличительными особенностями (Л. М. Аболин, 1987; Н. М. Русалова, 1979 и др.). А. И. Макеева рассматривает как основные следующие эмоциональные модальности: радость, удивление, страх, страдание, гнев, презрение. Шесть базисных эмоций называет и А. Т. Злобин: страх, грусть, гнев, стыд, радость, бесстрашие.

В зарубежной психологии три основные модальности эмоций выделяли Дж. Уотсон (страх, ярость и любовь) и Дж. Грей (тревожность, радость-счастье и ужас-гнев). Р. Вудворте при попытке классифицировать мимические эмоциональные проявления людей смог выделить следующие основные группы: 1) любовь, радость, счастье; 2) удивление; 3) страх, страдание; 4) гнев, решимость; 5) отвращение; 6) презрение. Р. Плутчик называет восемь первичных эмоций-модальностей, соответствующих основным прототипам

адаптивного поведения: принятие, отвращение, гнев, радость, страх, горе, удивление, интерес.

Однако наиболее разработанной, сфокусированной на отдельных эмоциональных модальностях, является «теория дифференциальных эмоций» К. Изарда, в которой выделяется десять фундаментальных эмоций:

1) *интерес* – интеллектуальная эмоция, чувство вовлеченности, повышающее способность человека к восприятию и обработке поступающей из внешнего мира информации, стимулирующее и упорядочивающее его активность;

2) *радость* – эмоция, характеризующаяся переживанием психологического комфорта и благополучия, позитивным отношением к миру и к самому себе;

3) *удивление* – эмоция, вызываемая резкими изменениями стимуляции и подготавливающая человека к эффективному взаимодействию с новыми или внезапными событиями;

4) *печаль* – переживание утраты (временной/постоянной, реальной/воображаемой, физической/психологической) объекта удовлетворения потребности, вызывающее замедление умственной и физической активности, общего темпа жизни человека;

5) *гнев* – эмоция, вызываемая состоянием дискомфорта, ограничения или фрустрации, характеризующаяся мобилизацией энергии, высоким уровнем мышечного напряжения, самоуверенностью и порождающая готовность к нападению или другим формам активности;

6) *отвращение* – эмоциональная реакция отвержения, отстранения от физически или психологически вредных объектов;

7) *презрение* – чувство превосходства, ценности и значимости собственной личности по сравнению с личностью другого человека (обесценивание и деперсонализация объекта презрения), повышающее вероятность совершения «хладнокровной» агрессии;

8) *страх* – эмоция, характеризующаяся чувством незащищенности, неуверенности в собственной безопасности в ситуации угрозы физическому и/или психическому Я с выраженной тенденцией к бегству;

9) *стыд* – переживание собственной неадекватности, некомпетентности и неуверенности в ситуации социального взаимодействия, своего несоответствия требованиям ситуации или ожиданиям окружающих, способствующее как соблюдению групповых норм, так и оказывающее разрушительное воздействие на саму возможность общения, порождая отчужденность, стремление находиться в одиночестве, избегать окружающих;

10) *вина* – переживание, возникающее в ситуации нарушения внутреннего морально-этического стандарта поведения, сопровождающееся самоосуждением и раскаянием.

Классификацию модальностей, предложенную К. Изардом, критикуют за ее эмпиричность, поскольку признается не вполне обоснованным то, что выделены именно эти десять эмоций. Так, существует мнение, что базовыми можно называть только те эмоции, которые имеют глубокие филогенетиче-

ские корни, т.е. имеются не только у человека, но и у животных. Поэтому такие эмоции, присущие только человеку, как стыд и вина, к базовым вряд ли можно отнести (считается, что они появляются в результате социализации базовой эмоции страха). Кроме того, было выявлено, что мимика презрения совершенно не воспринимается и не понимается детьми в возрасте 3-5 лет, что позволяет выдвигать предположение о том, что презрение является социализированной формой гнева. Интерес вообще склонны причислять к числу мотивационных образований.

Проявляясь в ответ на воздействие жизненно важных событий, эмоции способствуют либо мобилизации, либо торможению психической деятельности и поведения. В зависимости от *влияния на поведение и деятельность* человека эмоции подразделяются на *стенические* (от греч. «стенос» – сила) – активизирующие жизнедеятельность организма, побуждающие к действию (гнев, удивление и др.), - и *астенические* – угнетающие и подавляющие жизненные процессы в организме (стыд, печаль и др.). Эмоции таких модальностей, как страх или радость, могут иметь как стенический, так и астенический характер.

В зависимости от *степени осознанности* эмоции подразделяются на *осознаваемые* и *неосознаваемые*. Однако осознание эмоциональных переживаний не подчиняется принципу «все или ничего». Поэтому встречаются разные степени осознанности эмоций и разные формы ее искажения. Полное осознание предполагает как исчерпывающую характеристику самой эмоции, так и понимание связей между эмоцией и вызвавшими ее факторами, с одной стороны, и между эмоцией и действиями, к которым она побуждает, - с другой. Изменение осознания эмоциональных переживаний, по мнению Я. Рейковского, может проявляться в следующих формах: 1) неосознавание самого факта возникновения эмоций (например, человек не замечает своего беспокойства, зарождающегося чувства и т. п.); 2) неправильная категоризация эмоций (человек трактует обиду как моральное возмущение, боязнь неуспеха — как отсутствие заинтересованности); 3) неверная интерпретация причины возникшей эмоции (например, человек считает, что его гнев вызван чьим-то недостойным поведением, тогда как в действительности он вызван тем, что ему было оказано недостаточно внимания); 4) неправильная интерпретация связи между эмоцией и вызванным ею поступком (так, родитель считает, что наказывает ребенка «для его же пользы», тогда как в действительности делает это для того, чтобы показать свое превосходство).

К пониманию того, что не все эмоциональные переживания являются осознаваемыми, в психологии пришли не сразу. Первоначально доминировали идеи интроспективной психологии, в которой эмоции рассматривались как феномены сознания и, следовательно, были полностью осознаваемыми. Именно в психоанализе впервые были сформулированы положения о том, что не все психические явления (в том числе и эмоции) регистрируются в сознании. Основными причинами неосознаваемости тех или иных эмоциональных явлений являются их слабая интенсивность, а также действие особых блокирующих осознание механизмов (психологических защит). Кроме

того, остаются неосознанными те эмоциональные переживания, которые возникли и сформировались в раннем детстве, когда сознание ребенка не было еще достаточно развитым, хотя они впоследствии могут участвовать в регуляции поведения взрослого человека.

*Предметность.* В зависимости от связи эмоциональных переживаний с конкретным объектом эмоции бывают *предметные* и *беспредметные*.

В. К. Вилюнасом была предложена *функциональная классификация* эмоций (по их функциональным характеристикам и роли в регуляции деятельности). Рассматривая эмоции в качестве посредника между потребностями и деятельностью по их удовлетворению, автор подразделяет их на: 1) *ведущие* – переживания, окрашивающие в образе среды предметы потребности и превращающие их тем самым в мотивы. Такие переживания являются непосредственным субъективным коррелятом потребности, объективизируя ее в предметной деятельности. Ведущие эмоции предшествуют деятельности, побуждают к ней и отвечают за общую ее направленность; 2) *производные* – ситуативно значимые переживания, возникающие в процессе деятельности и выражающие отношение субъекта к отдельным условиям, благоприятствующим или затрудняющим ее осуществление, к конкретным достижениям в ней, к сложившимся или возможным ситуациям.

*Степень произвольности.* В зависимости от возможности произвольной регуляции и контроля поведения эмоции бывают *произвольные* и *непроизвольные*. Однако произвольность эмоционального реагирования, как и осознанность, представляет собой непрерывную шкалу и имеет различную степень выраженности.

По *происхождению* эмоции подразделяются на *врожденные*, связанные с реализацией инстинктивных программ реагирования, и *приобретенные*, формирующиеся под влиянием индивидуального и социального опыта.

Согласно Г. А. Вартагану и Е. С. Петрову, *первичные* эмоции являются генетически детерминированными и жестко связанными с нарушением или восстановлением гомеостаза в организме. Такие переживания функционально неразрывно слиты со специализированными безусловнорефлекторными реакциями и являются безвероятностными (возникают в ответ на определенный внешний раздражитель с вероятностью, равной 1). *Вторичные* эмоции формируются на базе первичных в результате индивидуального опыта адаптации.

По *уровню развития* эмоции подразделяются на *низшие* – связанные преимущественно с биологическими процессами в организме, с удовлетворением или неудовлетворением витальных потребностей человека, и *высшие* – связанные с удовлетворением или неудовлетворением социальных и духовных потребностей человека. Компонентный состав низших и высших эмоций также различен: высшие эмоции включают в себя «субъективное звено» (оценку своего эмоционального состояния) и различные когнитивные звенья (обеспечивающие вероятностную оценку ситуации и т.д.).

*Длительность* эмоций характеризует время протекания эмоциональной реакции. *Кратковременные* эмоциональные реакции появляются обычно

при однократном воздействии и отличаются неустойчивостью, временным, преходящим характером. *Длительным* эмоциональным переживаниям присущи устойчивость и постоянство.

*Интенсивность* эмоций характеризует силу переживания и сопутствующих экспрессивных и физиологических реакций. При *слабых* эмоциональных переживаниях не наблюдается существенных физиологических изменений и экспрессивных проявлений в поведении человека. *Сильные* эмоциональные переживания сопровождаются выраженными физиологическими и экспрессивными реакциями.

Наряду с так называемыми «внутренними» основаниями для классификации эмоций (по присущим им характеристикам) существуют и «внешние» (по сферам их проявления и предметному содержанию). Примером такого различения эмоциональных явлений является классификация Б. И. Додонова, который подразделяет эмоции в зависимости от их субъективной ценности для человека:

1) *альтруистические* – возникающие на основе потребности в содействии, помощи, покровительстве другим людям (преданность, жалость, сочувствие и др.);

2) *коммуникативные* – возникающие на основе потребности в общении (симпатия, уважение, признательность, благодарность, обожание и др.);

3) *глорические* – связанные с потребностью в самоутверждении, в славе и признании (гордость, чувство превосходства, уязвленного самолюбия и др.);

4) *праксические* – вызываемые деятельностью, изменением ее в ходе работы, успешностью или неуспешностью ее, трудностями ее осуществления и завершения (увлеченность и др.);

5) *пугнические* – происходящие от потребности в преодолении опасности, интереса к борьбе (чувство азарта, решительности, соперничества и др.);

6) *романтические* – связанные со стремлением ко всему необычному, таинственному (надежда, ожидание и др.);

7) *гностические* – связанные с потребностью в познавательной гармонии (удивление, чувство догадки, радость открытия и др.);

8) *эстетические* – связанные с лирическими переживаниями, с наслаждением красотой чего-либо или кого-либо (чувство прекрасного и др.);

9) *акзигитивные* – возникающие в связи с интересом к накоплению, коллекционированию (чувство обладания и др.);

10) *гедонистические* – связанные с удовлетворением потребности в телесном и душевном комфорте (чувство беззаботности, веселья и др.).

Основным недостатком предложенной Додоновым классификации эмоций является ее эмпирико-описательный характер, отсутствие единого основания для различаемых им видов эмоций.

## 9.2 Функциональная классификация эмоций В.К. Вилюнаса

*Деление эмоций на ведущие и ситуативные.* В. К. Вилюнас (1986) делит эмоции на две фундаментальные группы: ведущие и ситуативные (производные от первых).

Первую группу составляют переживания, порождаемые специфическими механизмами потребностей и окрашивающие *непосредственно* относящиеся к ним предметы. Эти переживания возникают обычно при обострении некоторой потребности и отражении отвечающего ей предмета. Они предшествуют соответствующей деятельности, побуждают к ней и отвечают за общую ее направленность. Они в значительной степени определяют направленность других эмоций, поэтому они и названы автором ведущими.

Ко второй группе относятся ситуативные эмоциональные явления, порождаемые универсальными механизмами мотивации и направленные на обстоятельства, *опосредующие* удовлетворение потребностей. Они возникают уже при наличии ведущей эмоции, т. е. в процессе деятельности (внутренней или внешней), и выражают мотива-ционную значимость условий, благоприятствующих ее осуществлению или затрудняющих его (страх, гнев), конкретных достижений в ней (радость, огорчение), сложившихся или возможных ситуаций и др. Производные эмоции объединяет их обусловленность ситуацией и деятельностью субъекта, зависимость от ведущих эмоциональных явлений.

Если ведущие переживания открывают субъекту значимость самого предмета потребности, то производными эмоциями эта же функция выполняется по отношению к ситуации, условиям удовлетворения потребности. В производных эмоциях потребность как бы объективируется вторично и уже более широко - по отношению к условиям, окружающим ее предмет.

Анализируя ситуативные эмоции у человека, Вилюнас выделяет класс эмоций успеха-неуспеха с тремя подгруппами:

- 1) констатируемый успех-неуспех;
- 2) предвосхищающий успех-неуспех;
- 3) обобщенный успех-неуспех.

Эмоции, констатирующие успех-неуспех, отвечают за *смену стратегий поведения*; обобщенная эмоция успеха-неуспеха возникает в результате оценки деятельности в целом; предвосхищающие эмоции успеха-неуспеха формируются на основе констатирующих в результате ассоциации их с деталями ситуации. При повторном возникновении ситуации эти эмоции позволяют предвосхищать события и побуждают человека действовать в определенном направлении.

### **9.3 Классификация эмоций Б.И. Додонова**

Б. И. Додонов (1978) отмечает, что создать универсальную классификацию эмоций вообще невозможно, поэтому классификация, пригодная для решения одного круга задач, оказывается недейственной при решении другого круга задач.

Он предложил свою классификацию эмоций, притом не для всех, а только для тех из них, в которых человек чаще всего испытывает потребность и которые придают непосредственную ценность самому процессу его деятельности, приобретающей благодаря этому качество интересной работы или учебы, «сладостных» мечтаний, отрадных воспоминаний и т. д. По этой причине в его классификацию вошла грусть (так как есть люди, любящие слегка погрустить) и не вошла зависть (так как даже о завистниках нельзя сказать, что им нравится завидовать). Таким образом, предложенная Додоновым классификация касается только «ценных», по его терминологии, эмоций» По существу, основой этой классификации являются потребности и цели, т. е. мотивы, которым служат те или иные эмоции. Нельзя не отметить, что в разряд «эмоционального инструментария», т. е. признаков выделения данной группы эмоций, у автора нередко попадают желания и стремления, что создает путаницу.

1. *Альтруистические эмоции.* Эти переживания возникают на основе потребности в

содействии, помощи, покровительстве другим людям, в желании приносить людям радость и счастье. Альтруистические эмоции проявляются в переживании чувства беспокойства за судьбу кого-либо и в заботе, в сопереживании радости и удачи другого, в чувствах нежности, умиления, преданности, участия, жалости.

2. *Коммуникативные эмоции.* Возникают на основе потребности в общении. По мнению Додонова, не всякая эмоция, возникающая при общении, является коммуникативной. При общении возникают разные эмоции, но коммуникативными являются только те из них, которые возникают как реакция на удовлетворение или неудовлетворение стремления к эмоциональной близости (иметь друга, сочувствующего собеседника и т. п.), желания общаться, делиться мыслями и переживаниями, найти им отклик. К проявляемым при этом эмоциям автор относит чувство симпатии, расположения, чувство уважения к кому-либо, чувство признательности, благодарности, чувство обожания кого-либо, желание заслужить одобрение от близких и уважаемых людей.

3. *Глорические эмоции* (от лат. *gloria* - слава). Эти эмоции связаны с потребностью в самоутверждении, славе, в стремлении завоевать признание, почет. Они возникают при реальном или воображаемом «пожинании лавров», когда человек становится предметом всеобщего внимания и восхищения. В противном случае у него возникают отрицательные эмоции. Проявляют себя эти эмоции в чувстве уязвленного самолюбия и желании взять реванш, в приятном щекотании самолюбия, в чувстве гордости, превосходства, в удовлетворении тем, что человек как бы вырос в своих глазах.

4. *Праксические эмоции* (или праксические чувства, по П. М. Якобсону). Это эмоции, возникающие в связи с деятельностью, ее успешностью или неуспешностью, желанием добиться успеха в работе, наличием трудностей. Додонов связывает их появление с «рефлексом цели», по И. П. Павлову. Выражаются эти эмоции в чувстве напряжения, увлеченности работой, в любо-



вании результатами своего труда, в приятной усталости, в удовлетворении, что день прошел не зря.

5. *Пугнические эмоции* (от лат. *pugna* - борьба). Они связаны с потребностью в преодолении опасности, на основе которой возникает интерес к борьбе. Это жажда острых ощущений, упоение опасностью, риском, чувство спортивного азарта, «спортивная злость», предельная мобилизация своих возможностей.

6. *Романтические эмоции*. Это эмоции, связанные со стремлением ко всему необычному, таинственному, неизведанному. Проявляются в ожидании «светлого чуда», в манящем чувстве дали, в чувстве особой значимости происходящего или в зловеще-таинственном чувстве.

7. *Гностические эмоции* (от греч. *gnosis* - знание). Это то, что обычно называют интеллектуальными чувствами. Они связаны не просто с потребностью в получении любой новой информации, а с потребностью в «когнитивной гармонии», как пишет Додонов. Суть этой гармонии в том, чтобы в новом, неизвестном отыскать знакомое, привычное, понятное, проникнуть в сущность явления, приводя, таким образом, всю наличную информацию к «общему знаменателю». Типичная ситуация, возбуждающая эти эмоции, - это проблемная ситуация. Проявляются эти эмоции в чувстве удивления или недоумения, чувстве ясности или смутности, в стремлении преодолеть противоречие в собственных рассуждениях, привести все в систему, в чувстве догадки, близости решения, в радости открытия истины.

8. *Эстетические эмоции*. По отношению к этим эмоциям существуют две основные точки зрения. Первая: эстетические эмоции в чистом виде не существуют. Это переживания, в которых переплетаются различные эмоции (Кубланов, 1966; Шингаров, 1971; Юлдашев, 1969). Вторая: эстетическая эмоция есть не что иное, как чувство красоты (Молчанова, 1966). По Додонову, не всякое восприятие произведения искусства вызывает эстетические эмоции. Проявляются эстетические эмоции в наслаждении красотой, в чувстве изящного, грациозного, возвышенного или величественного, волнующего драматизма («сладкая боль»). Разновидностью эстетических чувств являются лирические чувства светлой грусти и задумчивости, растроганности, горьковато-приятное чувство одиночества, сладость воспоминаний о прошлом.

9. *Гедонистические эмоции*. Это эмоции, связанные с удовлетворением потребности в телесном и душевном комфорте. Выражаются эти эмоции в наслаждении приятными физическими ощущениями от вкусной пищи, тепла, солнца и т. д., в чувстве беззаботности и безмятежности, в неге («сладкой лени»), в легкой эйфории, в сладострастии.

10. *Акзигитивные эмоции* (от франц. *acquisition* - приобретение). Эти эмоции возникают в связи с интересом к накоплению, коллекционированию, приобретению вещей. Проявляются в радости по случаю приобретения новой вещи, увеличения своей коллекции, в приятном чувстве при обозрении своих накоплений и т. д.

## Тема 10 Характеристика различных эмоций

### 10.1 Эмоции ожидания и прогноза

### 10.2 Фрустрационные эмоции

### 10.3 Коммуникативные и интеллектуальные эмоции

#### 10.1 Эмоции ожидания и прогноза

*Волнение.* В-психологии эмоций волнение не рассматривается как самостоятельная категория. Оно является скорее бытовым понятием, отражающим состояние беспокойства, ситуативной тревожности, страха. *Волнение недифференцированное по знаку переживания, которое понимается как повышенный уровень эмоционального возбуждения.*

Эмоциональное возбуждение, связанное с настроением человека на предстоящее событие, изучено психологами в спорте на примере предстартовых и стартовых состояний спортсменов. Однако очевидно, что эти состояния имеют место не только при спортивной деятельности, но и у артистов перед выступлениями, у учащихся перед экзаменами и т. д.

А. Ц. Пуни (1959) разделил предстартовые состояния по уровню активации (эмоционального возбуждения) на три вида: состояние лихорадки, боевого возбуждения и апатии (рис. 6.1).

*Предстартовая лихорадка*, впервые описанная О. А. Черниковой (1937), связана с сильным эмоциональным возбуждением. Она сопровождается рассеянностью, неустойчивостью переживаний (одни переживания быстро сменяются другими, противоположными по характеру), что в поведении приводит к снижению критичности, к капризности, упрямству и грубости в отношениях с близкими, друзьями, тренерами. Внешний вид такого человека сразу позволяет определить его сильное волнение: руки и ноги дрожат, на ощупь холодные, черты лица заостряются, на щеках появляется пятнистый румянец. При длительном сохранении этого состояния человек теряет аппетит, нередко наблюдаются расстройства кишечника, пульс, дыхание и артериальное давление повышены и неустойчивы.

*Предстартовая апатия* противоположна лихорадке. Она возникает либо при отрицательном отношении человека к предстоящей деятельности, либо при большом желании осуществлять деятельность (во втором случае - как следствие «перегорания» из-за длительно продолжавшегося возбуждения) и сопровождается сниженным уровнем активации, торможением. При апатии наблюдается общая вялость, сонливость, замедленность движений, ухудшение внимания и восприятия, урежение и неравномерность пульса, ослабление волевых процессов.

*Боевое возбуждение*, с точки зрения А. Ц. Пуни, является оптимальным предстартовым состоянием, во время которого наблюдается желание и на-

строй человека на предстоящую деятельность. Эмоциональное возбуждение средней интенсивности помогает мобилизации и собранности человека.



Время старта

Рис. Динамика предстартового эмоционального возбуждения

*БГ* - боевая готовность, *СЛ* - стартовая лихорадка, *СА* - стартовая апатия (Источник: Психология физического воспитания и спорта. - М.: ФиС, 1979)

**Тревога.** Понятие «тревога» было введено в психологию З. Фрейдом (1925) и в настоящее время многими учеными рассматривается как разновидность страха. Так, Фрейд наряду с конкретным страхом (*Furcht*) выделял неопределенный, безотчетный страх (*Angst*), О. А. Черникова пишет о тревоге как «страхе ожидания», а О. Кондаш (1981) - о страхе перед испытанием. Ф. Перлз (Perls, 1969) определяет тревогу как разрыв между «теперь» и «позже» или как «страх перед аудиторией». Тревога является результатом активности воображения, фантазии будущего. Тревога появляется у человека вследствие наличия незаконченных ситуаций, заблокированной активности, не дающей возможности разрядить возбуждение. В связи с этим *тревога* понимается как эмоциональное состояние острого внутреннего мучительного бессодержательного беспокойства, связываемого в сознании индивида с прогнозированием неудачи, опасности или же ожидания чего-то важного, значительного для человека в условиях неопределенности.

К. Изард считает, что тревога - это не некий отдельный самостоятельный феномен, а комбинация состояния страха с одной или несколькими другими эмоциями: гневом, виной, стыдом, интересом.

**Стадии развития тревоги.** Ф. Б. Березин описал стадии (уровни) развития тревоги по мере нарастания ее интенсивности («явления тревожного ряда»). Наименьшую интенсивность тревоги выражает *ощущение внутренней напряженности*, выражающееся в переживаниях напряжения, настороженности, дискомфорта. Оно не несет еще в себе признака угрозы, а служит лишь сигналом приближения более выраженных тревожных явлений. На

второй стадии появляются *гиперестезические реакции*, которые либо присоединяются к ощущению внутреннего напряжения, либо сменяют его. Ранее нейтральные стимулы приобретают значимость, а при усилении - отрицательную эмоциональную окраску. Это недифференцированное реагирование, характеризующееся как раздражительность. На третьей стадии - *собственно тревоги* - человек начинает переживать неопределенную угрозу, чувство неясной опасности. На четвертой стадии при нарастании тревоги появляется *страх*, когда человек конкретизирует бывшую ранее неопределенной опасность. При этом объекты, связываемые со страхом, не обязательно представляют действительную угрозу. На пятой стадии у человека возникает ощущение *неотвратимости надвигающейся катастрофы*. Человек переживает *ужас*. При этом данное переживание связано не с содержанием страха, а лишь с нарастанием тревоги, так как подобное переживание может вызывать и неопределенная, бессодержательная, но очень сильная тревога. Наконец, на шестой стадии появляется тревожно-боязливое возбуждение, выражающееся в паническом поиске помощи, в потребности в двигательной разрядке. Дезорганизация поведения и деятельности на этой стадии достигает максимума.

*Источники тревоги.* Л. В. Куликовым (2000) совместно с М. Ю. Долиной и М. С. Дмитриевой были изучены с помощью шкалы трений Каннера значимость различных источников тревоги и эмоционального дискомфорта (табл. 6.1). Оценивая эти данные, следует иметь в виду, что опрашивались в основном лица женского пола, гуманитарии (студенты, врачи, работники детских дошкольных учреждений).

Личности, относимые к категории высокотревожных, склонны воспринимать угрозу своей самооценке и жизнедеятельности в обширном диапазоне ситуаций и реагировать весьма напряженно выраженным состоянием тревожности. Если психологический тест выявляет у испытуемого высокий показатель личностной тревожности, то это дает основание предполагать у него появление состояния тревоги в разнообразных ситуациях и особенно, когда они касаются оценки его компетенции и престижа.

Таблица 6.1 Значимость причин эмоционального дискомфорта

Номер п/п	Причины эмоционального дискомфорта	Балл
1	Забота о состоянии здоровья члена семьи	4,64
2	Финансовая ненадежность	4,29
3	Трудности с возможностью выразить себя	4,00
4	Перегруженность делами	4,00
5	Внутриличностные конфликты	3,90
6	Раздумья о смысле жизни	3,87
7	Недостаточность отдыха	3,80
8	Неудовлетворенность внешним видом	3,74
9	Проблемы с сексуальным партнером	3,72
10	Недостаток активности, энергии	3,71

И	Проблемы в общении с сотрудниками на работе	3,61
12	Неудовлетворенность своей работой	3,56
13	Проблемы с детьми	3,56
14	Растущие цены	3,56
15	Нехватка времени для семьи	3,54
16	Проблемы с покупками	3,49
17	Сексуальные проблемы	3,49
18	Заботы о здоровье вообще	3,47
19	Чувство одиночества	3,47
20	Проблемы с родителями	3,46
21	Раскаяние по поводу прошлых решений	3,41
22	Физический недуг	3,33
23	Перегруженность семейными обязанностями	3,29
24	Проблемы с транспортом	3,24
25	Беспокойство о надежности места работы	3,20
26	Осуждение и дискриминация со стороны других	3,20
27	Беспокойство по поводу обстановки в стране	3,19
28	Столкновения с начальством	3,04
29	Неприятные соседи	2,92
30	Проблемы с подчиненными	2,66
31	Проблемы с местом работы из-за своего пола	2,49

А. Н. Фомина (2000) установила, что более половины детей в начальной школе испытывают повышенную и высокую степень тревоги по отношению к проверке знаний и до 85 % связывают это со страхом наказания и боязнью расстроить родителей. Вторая причина тревоги - «трудности в обучении». По данным А. Д. Андреевой (1994), наиболее значительным фактором, вызывающим отрицательные эмоции у младших подростков, продолжает оставаться школьная жизнь. Причем этот фактор выражен сильнее у девочек, чем у мальчиков. Как показали Б. И. Кочубей и Е. В. Новикова (1988), тревогу часто испытывают не только двоечники, но и школьники, которые хорошо и даже отлично учатся, ответственно относятся к учебе, общественной жизни, школьной дисциплине. Однако это видимое благополучие достается им неоправданно большой ценой и чревато срывами, особенно при резком усложнении деятельности. У таких школьников отмечаются выраженные вегетативные реакции, невротоподобные и психосоматические нарушения.

Тревога в этих случаях часто порождается конфликтностью самооценки, наличием в ней противоречия между высокими притязаниями и достаточно сильной неуверенностью в себе.

*Страх.* По мнению К. Изарда, результаты ряда исследований убеждают в том, что необходимо различать страх и тревогу, хотя ключевой эмоцией при тревоге является страх.

*Страх - это эмоциональное состояние, отражающее защитную биологическую реакцию человека или животного при переживании ими реальной или мнимой опасности для их здоровья и благополучия.* Следовательно, для человека как биологического существа возникновение страха не только целесообразно, но и полезно. Однако для человека как социального существа страх часто становится препятствием для достижения поставленных им целей.

*Причины страха.* Состояние страха является довольно типичным для человека, особенно в экстремальных видах деятельности и при наличии неблагоприятных условий и незнакомой обстановки. Во многих случаях механизм появления страха у человека является условнорефлекторным, в результате испытанной ранее боли или какой-либо неприятной ситуации. Возможно и инстинктивное проявление страха.

В зависимости от авторов отмечаются различные причины, вызывающие страх. Дж. Боулби (Boulby, 1973) отмечает, что причиной страха может быть как присутствие чего-либо угрожающего, так и отсутствие того, что обеспечивает безопасность (например, матери для ребенка). Дж. Грэй (Gray, 1971) считает, страх может возникнуть, если событие не происходит в ожидаемом месте и в ожидаемое время. Многие авторы отмечают, что страх вызывается объектом (предметом, человеком, явлением природы), но что бывают и беспредметные страхи, т. е. не связанные ни с чем конкретным.

Дж. Боулби выделил две группы причин страха: «природные стимулы» и «их производные» (рис. 6.2). Он полагает, что врожденные детерминанты страха связаны с ситуациями, которые действительно имеют высокую вероятность опасности. Производные стимулы больше подвержены влиянию культуры и контекста ситуации, чем природные стимулы. Дж. Боулби считает одиночество наиболее глубокой и важной причиной страха. Он связывает это с тем, что как в детстве, так и в старости вероятность опасности при болезни или одиночестве значительно возрастает. Кроме того, такие природные стимулы страха, как незнакомость и внезапные изменения стимуляции, значительно сильнее пугают на фоне одиночества.

К. Изард подразделяет причины страха на внешние (внешние процессы и события) и внутренние (влечения и гомеостатические процессы, т. е. потребности, и когнитивные процессы, т. е. представление человеком опасности при воспоминании или предвидении). Во внешних причинах он выделяет культурные детерминанты страха, являющиеся, как показано С. Речменом (Rachman, 1974), результатом исключительно научения (например, сигнал воздушной тревоги). С этой точкой зрения не согласен Дж. Боулби, который полагает, что многие культурные детерминанты страха при ближайшем рассмотрении могут оказаться связанными с природными детерминантами, замаскированными различными формами неправильного истолкования, рационализации или проекции. Например, боязнь воров или привидений может быть рационализацией страха темноты, страх перед попаданием молнии - рационализацией страха грома и т. д. Многие страхи связаны с боязнью боли: си-

туации, которые вызывают боль (угроза боли), могут вызывать страх независимо от наличного ощущения боли.

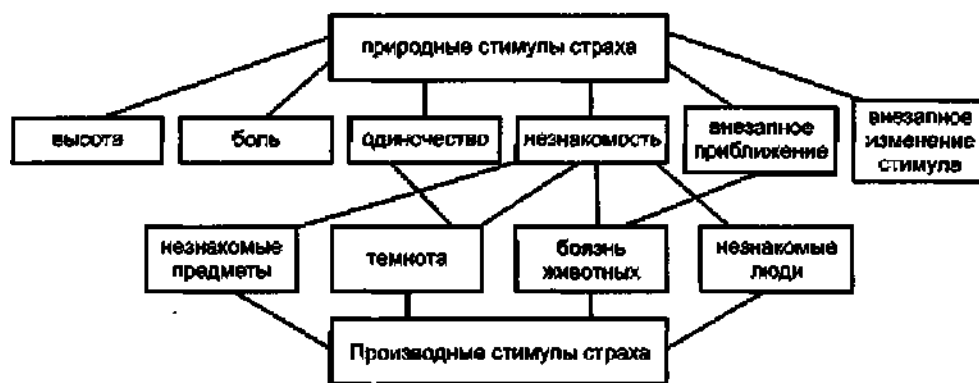


Рис. Причины страха

**Формы проявления страха.** Страх, как отмечает К. К. Платонов (1984), проявляется в двух основных формах - астенической и стенической. Первая проявляется в *пассивно-оборонительных реакциях* (например, в оцепенении, ступоре с общим мышечным напряжением, дрожи - «рефлекс мнимой смерти») и в *активно-оборонительных реакциях* - в мобилизации своих возможностей для предупреждения опасного исхода (бегство). Пассивно-оборонительные реакции И. П. Павлов связывал с торможением корковых центров.

Стеническое проявление страха выражается в *состоянии «боевого возбуждения»*, по терминологии Б. М. Теплова. Оно связано с активной сознательной деятельностью в момент опасности и положительно окрашено, т. е. человек испытывает своеобразное наслаждение и повышение психической активности.

**Возрастные особенности проявления страха.** В различном возрасте проявляются разные страхи, что зависит от процессов созревания и развития детей (Lewis, Rosenblum, 1974). Первичная эмоция страха на сильный раздражитель (испуг) наблюдается уже у новорожденного. Страх перед незнакомыми людьми возникает на первом году жизни между шестью и девятью месяцами. Боязнь животных и темноты обычно появляется у детей после трех лет, достигая пика в четыре года. Дети боятся спать одни при выключенном свете. По данным П. С. Зобова (1983), в дошкольном возрасте преобладают мнимые (выдуманные, фантастические) страхи над реальными, в содержании которых фигурируют фантастические образы из прочитанных сказок, фильмов ужасов и т. п. Среди реальных страхов в дошкольные годы первое место занимает боязнь воды. Второе место занимает страх, вызванный угрозой нападения животных, третье - боязнь падения с большой высоты и боязнь дорожно-транспортных происшествий.

Школьники младших и средних классов чаще всего отмечают реальные опасности, затем - мнимые. Имеют место и престижные опасности. Из реальных страхов преобладает боязнь воды и высоты, боязнь животных, опасения

за здоровье родных и близких. Среди мнимых страхов выделяются боязнь темноты и недовольства взрослых. Из престижных страхов называются боязнь получения плохой отметки, выступления перед большой аудиторией и др.

В старшем школьном и студенческом возрасте на первое место выходят престижные опасности, затем реальные и только потом - мнимые. Из престижных опасностей больше всего боятся неудачи на экзаменах и контрольных, одиночества, безразличия со стороны товарищей, выступления перед большой аудиторией. Из реальных страхов преобладают тревога за здоровье или потерю родных и близких, страх перед хулиганами, бандитами, страх перед большой высотой, страх войны и др. Мнимые опасности связаны с насекомыми, мышами, крысами, медицинскими процедурами. Отмечается боязнь покойников, вида крови, новой обстановки, темноты. Девушки отмечают мнимые опасности в шесть раз чаще, чем юноши.

## 10.2 Фрустрационные эмоции

Понятие «фрустрация» (от *лат. frustratio* - расстройство (планов), крушение (замыслов, надежд)) используется в двух значениях: 1) акт блокирования или прерывания поведения, направленного на достижение значимой цели (т. е. фрустрационная ситуация); 2) эмоциональное состояние человека, возникающее после неудачи, неудовлетворения какой-либо сильной потребности, упреков со стороны. Последнее сопровождается возникновением сильных эмоций: враждебности, гнева, вины, досады, тревоги.

Фрустратором выступает непреодолимое для человека препятствие, блокирующее достижение поставленной им цели. Фрустрацию вызывают и внутренние конфликты. Курт Левин (*Levin, 1935*) выделил три их типа:

1) конфликт равнозначных положительных возможностей, или ситуация «буриданова осл»: у человека имеются две или больше привлекательные цели, но их невозможно достичь одновременно; особенность этого типа конфликтов состоит в том, что при любом выборе человек все же останется в выигрыше, поэтому этот конфликт вызывает слабую фрустрацию;

2) конфликт равнозначных отрицательных возможностей, или ситуация «из двух зол...»: человеку приходится выбирать из двух непривлекательных перспектив; при любом выборе он окажется в проигрыше, поэтому фрустрация при этом типе конфликта бывает самой сильной, и частой реакцией на нее является попытка бегства от нее, а если это невозможно, то возникает гнев;

3) конфликт положительно-отрицательных возможностей или «проблема выбора»: у цели есть как положительная, так и отрицательная сторона (хочется съесть булочку или пирожное, но не хочется толстеть, и т. п.); этот тип конфликта встречается в жизни чаще всего. При разрешении этих конфликтов сначала преобладает положительная тенденция - человек уступает желанию, но затем появляется опасение в связи с возможными неприятностями, и по мере приближения к цели эта негативная тенденция усиливается



и может привести к отказу от достижения цели. При этом типе конфликтов фрустрация бывает средней силы.

С точки зрения С. Розенцвейга (Rosenzweig, 1960), всякая реакция на фрустратор направлена на поддержание равновесия внутри *организма*. Отечественные же психологи справедливо считают, что состояние фрустрации - это реакция *личности*.

Состояние фрустрации возникает не сразу. Для его появления требуется преодолеть так называемый *фрустрационный порог*. Он определяется рядом моментов:

- повторением неудовлетворения: при повторном неудовлетворении (неудаче) происходит его суммация с эмоциональным следом от прежней неудачи;

- глубиной неудовлетворения: чем сильнее была" потребность, тем ниже порог фрустрации;

- эмоциональной возбудимостью: чем она выше, тем ниже фрустрационный порог;

- уровне притязаний человека, его привычкой к успеху: чем дольше человек не терпел неудачу, тем ниже порог;

- этапом деятельности: если препятствие возникает в начале деятельности, агрессия выражена слабее, чем когда неудача постигла человека в самом конце.

Фрустрация может оказать различное влияние на деятельность человека. В одних случаях она мобилизует его для достижения отдаленной по времени цели, повышает силу мотива. Однако при этом формы поведения могут носить импульсивный и иррациональный характер. В других случаях фрустрация демобилизует человека, который либо стремится путем замещающих действий уйти от конфликтной ситуации (запрещенная или недостижимая цель выполняется мысленно или только частично или решается похожая задача), либо вообще отказывается от деятельности.

Частые фрустрации у детей невротизируют их, развивают у них агрессивность как личностное свойство, чувство вины, неуверенность, приводят к изоляции и эгоцентризму, озлобленности.

*Обида* как эмоциональная реакция на несправедливое отношение к себе появляется тогда, когда задевается чувство собственного достоинства человека, когда человек сознает, что его незаслуженно унижают. Это бывает в случае оскорбления, обмана человека, неоправданных обвинений и упреков в его адрес. М. С. Неймарк (1961) показала, что обида как реакция на неуспех легко возникает у детей с завышенными самооценкой и уровнем притязаний. Обида появляется у человека в онтогенезе очень рано. Ее проявления обнаруживаются уже у детей 5-11 месяцев (Блейлер, 1929).

*Разочарование*. Если ожидавшееся или обещанное событие не сбывается, то появляется неудовлетворенность, неудовольствие, которое называют разочарованием.

*Досада* - это раздражение, недовольство вследствие собственной неудачи или неудачи близкого человека, любимой спортивной команды и т. п.

*Гнев.* Понятие «гнев» синонимично понятиям «негодование», «возмущение», «злость». Сильный гнев обозначают как *ярость*, при которой появляется ничем не сдерживаемое агрессивное поведение.

*Причины гнева.* Гнев может быть вызван личным оскорблением, обманом и другими моральными причинами, особенно если они неожиданны для субъекта. Но чаще всего причиной гнева является фрустрация, непреодоленное препятствие к достижению какой-либо цели. Поэтому у ребенка уже в первые дни жизни можно вызвать рефлекторный приступ гнева стеснением движений (Watson, 1926).

По Д. Паттерсону (1982), гнев возникает постепенно из цепочек негативного поведения, когда двое людей становятся на тропу взаимных обвинений.

*Проявление гнева.* Человек при гневe чувствует себя раздраженным («кровь кипит»). Это сопровождается резким покраснением («пылающий гневом») или же по-бледнением лица, напряжением мышц шеи, лица и рук (сжатие пальцев в кулак).

Жесты становятся совершенно бесцельными, движения некоординированными, наблюдается дрожь, губы не повинуются человеку, голос обрывается. Если человек много говорит, то появляется пена у рта. Маленькие дети кричат, брыкаются, катаются по полу, царапаются и кусаются.

*Роль гнева.* Эволюционное значение гнева состоит в мобилизации энергии для активной самозащиты индивида. С развитием цивилизации эта роль гнева стала не столь важной. Поэтому гнев и различную степень его проявления (злость как слабый гнев и ярость как сильный гнев) можно отнести к отрицательным аффектам. Человек становится склонным к импульсивным поступкам, готовым напасть на источник гнева или проявить агрессию в вербальной форме.

*Печаль.* Главной и универсальной причиной печали является утрата чего-то значимого для человека: непосредственного психологического контакта с дорогим человеком или с другими людьми (ощущение одиночества), утрата перспективы в достижении желаемой цели.

Роль печали в духовной жизни человека, в формировании устойчивых связей с людьми, которыми мы дорожим, очевидна (например, проявление печали в виде скорби по поводу смерти любимого человека). Как отмечает К. Изард, «печаль, замедляя общий темп жизни человека, дает ему возможность "оглянуться назад". Замедление психических и соматических процессов, которыми сопровождается эмоция печали, позволяет по-новому взглянуть на мир, увидеть его иначе. Печаль может напомнить вам, как важно оказывать знаки внимания дорогим людям, позволит остро оценить ценность жизни» (2000, с. 201). Важна и сигнальная роль эмоции печали: выражая печаль, человек показывает другим людям, что ему плохо, что он нуждается в помощи, поддержке. И действительно, выражение печали вызывает сочувствие со стороны других людей, даже если печаль выражается на лице преступника (Savitsky, Sim, 1974).

При печали происходят сдвиги, обратные тем, которые наблюдаются при радости: торможение моторики, сужение кровеносных сосудов. Это вызывает ощущение холода и озноба. Сужение мелких сосудов легких приводит к оттоку из них крови, в результате ухудшается поступление кислорода в организм и человек начинает ощущать недостаток воздуха, стеснение и тяжесть в груди. Стараясь облегчить это состояние, он начинает делать продолжительные и глубокие вздохи. Внешний вид тоже выдает печального человека. Его движения медленные, руки и голова опущены. Его голос слабый, а речь замедленная, растянутая. Печаль может сопровождаться плачем или рыданиями.

Горе – это глубокая печаль по поводу утраты кого-либо или чего-либо ценного, необходимого. Причинами горя могут быть:

- 1) длительная разлука или утрата (смерть, разрыв любовных отношений) человека, к которому имеется привязанность; при смерти близкого человека утрачивается роль отца, матери, сына, друга и т. д., т. е. происходит разрушение ставших привычными функциональных связей (Averill, 1968);
- 2) серьезная болезнь или увечье самого себя или близкого человека;
- 3) утрата ценного имущества, потеря источника средств к существованию; это означает потерю источника удовольствия, радости, благополучия.

### 10.3 Коммуникативные и интеллектуальные эмоции

#### *Коммуникативные эмоции*

*Веселье.* В «Словаре русского языка» С. И. Ожегова веселье определяется как беззаботно-радостное настроение, выражающееся в склонности к забавам, смеху. Однако не всякая забава вызывает эмоцию веселья. Забавой может быть и серьезная игра (например, в шахматы) и вообще любое интересное времяпрепровождение. Когда же говорят о веселье, то имеют в виду особый вид забавы, связанный с шутками, дурачеством, т. е. со странными, озорными, глупыми выходками, несерьезным поведением. Такое поведение связано с *юмором*, т. е. беззлобно-насмешливым отношением к кому- или чему-нибудь.

Часто веселье и смех возникают по пустяковым поводам, например когда ребенку показывают «козу» и он ожидает щекотку. Веселье и смех могут доходить до величины аффекта, проявляясь в гомерическом хохоте, получившим название от имени творца «Одиссеи» и «Иллиады», и означающим нечто необычайной силы, подобно героям Гомера. Реакция веселья может появиться у человека в состоянии алкогольного опьянения и в начальной стадии наркоза.

Веселое настроение выражается, кроме упоминавшегося смеха, в общем возбуждении, приводящем к восклицаниям, хлопанью в ладоши, бесцельным движениям.

*Смушение* (состояние застенчивости) определяют как замешательство, ощущение неловкости. У маленьких детей смушение возникает без видимой причины, при обращении к ним незнакомых людей. Дети отворачиваются,

прячутся в юбке матери. При этом некоторые из них украдкой посматривают на смутившего их человека. Характерным для смущения считается наличие легкой улыбки, пробегающей по лицу человека. В обыденной речи говорят «человек сконфузился». У взрослых смущение может вызываться как неудачей в каком-нибудь деле, так и удачей.

Смущение стало предметом систематических исследований сравнительно недавно. Например, показано, что самая большая степень смущения наблюдается в том случае, если человек терпит неудачу в группе.

*Стыд.* К. Изард (2000) пишет, что стыд - это осознание собственной неумелости, непригодности или неадекватности в некой ситуации или при исполнении некоего задания, сопровождаемое негативным переживанием - огорчением, беспокойством или тревогой.

*Стыд* - это *сильное смущение* от сознания совершения предосудительного поступка или попадания в унижительную ситуацию, в результате чего человек чувствует себя опозоренным, обесчещенным. Стыд - это унижительное переживание или, как пишет С. Томкинс (Tomkins, 1963), внутреннее мучение, болезнь души.

Внешним выражением стыда может быть опускание головы и век (иногда глаза совсем закрыты, а иногда «бегают из стороны в сторону» или часто мигают; поэтому Аристотель приводит греческую поговорку «стыд живет в глазах»), отведение взгляда (а если человек этого не делает, то в народе говорят «бесстыжие глаза»), отворачивание лица в сторону. Человек испытывает стремление сжаться, сделаться маленьким, незаметным, «провалиться сквозь землю». Типичным выражением стыда Ч. Дарвин считал покраснение лица, однако многие люди, испытывая стыд, не краснеют. Очевидно, имеет значение индивидуальная вегетативная реакция, преобладание симпатического или парасимпатического реагирования. Кроме того, показано, что у детей и подростков покраснение наблюдается чаще, чем у взрослых. Очевидно, это связано с тем, что с возрастом человек научается контролировать экспрессию своих эмоций.

Стыд является трансформированной в результате социализации биологической эмоцией страха (тревоги) за свое «Я». С этой точки зрения *стыд можно рассматривать как боязнь потерять самоуважение и уважение других.*

*Роль стыда.* К. Изард отмечает, что приспособительная роль стыда не так очевидна, как в отношении некоторых других эмоций. На первый взгляд эта эмоция имеет для человека только отрицательное значение. Однако такая оценка, по мнению автора, не совсем точна. Он предполагает, что стыд может выполнять некоторые жизненно важные функции. Стыд делает человека восприимчивым к эмоциям и оценкам окружающих. Он убеждает членов коллектива, что данный человек восприимчив к критике. Стыд способствует развитию и поддержанию конформности по отношению к групповым нормам. Он также способствует общительности, действуя как ограничитель эгоцентризма и эгоизма и, таким образом, поощряет стремление к созданию положительных отношений с другими людьми.

Изард предполагает, что стыд играет важную роль в половой жизни. Не сильно выраженная застенчивость женщин вызывает сексуальное возбуждение мужчин и, возможно, уменьшает их агрессию в отношении женщин. Эмоция стыда заставляет искать уединения для сексуальных отношений, что способствует укреплению социального порядка и гармонии.

*Вина как отражение совести.* Вина является сложным психологическим феноменом, тесно связанным с таким моральным качеством, как совесть. Совесть – категория этики. Совесть характеризуется как способность личности осуществлять нравственный самоконтроль, формулировать для себя нравственные обязанности, требовать от себя их выполнение и производить оценку совершаемых поступков.

А. Г. Ковалев (1970) рассматривает совесть как *эмоционально-оценочное отношение* личности к собственным поступкам. К. К. Платонов (1984) по поводу совести пишет, что это «понятие морального сознания, убежденность в том, что есть добро и зло, сознание и *чувство ответственности* (выделено мною. - Е. И.) человека за свое поведение».

*Совесть - моральный цензор, нравственное качество*, являющееся основой для возникновения эмоциональных переживаний вины или гордости за свое поведение.

О наличии у человека совести судят по вине и поэтому воспитание совестливости состоит не только в разъяснении нравственных принципов и их интериоризации ребенком, но и в пробуждении эмоции вины. Однако излишняя совестливость способствует формированию ригидной, мучимой эмоцией вины личности.

Д. Ангер (Unger, 1962) рассматривает вину как двухкомпонентную эмоцию. Первый компонент - *вербально-оценочная реакция* человека («Я не должен был делать этого!»), или *раскаяние*. В ее основе лежит негативное отношение к себе, самообвинение, связанное с осознанием либо совершенного проступка, либо нарушения собственных моральных принципов. Признание своей провинности («неправильного» поступка), неправоты или предательства своих убеждений порождает второй компонент - *вегетативно-висцеральную реакцию* с целой гаммой мучительных и довольно стойких переживаний, преследующих человека: угрызения совести, сожаление о совершенном, неловкость (стыд) перед тем, кого обидел, страх потерять дорогого человека и печаль по этому поводу. Правда, возможно и раскаяние без эмоциональной реакции, чисто формальное, внешнее, неискреннее, вошедшее в привычку или как рассудочный вывод. Так, дети часто раскаиваются, но не исправляются.

З. Фрейд (Freud, 1959) рассматривал вину как нравственную разновидность тревоги, как «тревогу совести». Этой же точки зрения придерживается и другой психоаналитик - Г. Мандлер (Mandler, 1975), утверждающий, что вина и тревога - это разные названия одного и того же явления. Вина, по этому автору, - это тревога относительно реального или воображаемого промаха. Переживание этой разновидности тревоги запускает особый защитный

механизм, с помощью которого человек пытается загладить или нейтрализовать ущерб, нанесенный его ошибочными действиями.

Некоторые западные психологи отмечают тесную связь вины со страхом (Switzer, 1968; Sarason, 1966), а О. Маурер (Mowrer, 1961) вообще отождествляет вину со страхом перед наказанием. Такая позиция авторов объясняется тем, что они придерживаются представлений о генезисе вины с позиции теории научения, где наказание (порицание) является основным фактором.

*Переживание вины, угрыzenie совести само по себе является наказанием для человека.* Поэтому более правильным я считаю мнение тех ученых, которые считают вину самостоятельным феноменом, помогающим снижать тревогу и избегать серьезных психических расстройств.

для эффективного научения вине более подходят не методы физического, наказания, а психологические, ориентированные на «любовь» (при использовании их родителями, находящимися в психологическом контакте с ребенком). Именно боязнь потерять любовь родителей чаще всего приводит к раскаянию, угрыzeniu совести, тревоге, т. е. к переживанию вины (McKenan, 1938). Переживание вины повышает готовность человека идти на уступки.

*Различия между виной и стыдом.* К. Изард отмечает, что неверный поступок может вызвать и стыд, но в том случае, когда поступок осознается неверным не вообще, а только в связи с осознанием своего поражения, своей несостоятельности, неуместности этого поступка. Человек чаще всего испытывает стыд, потому что ему не удалось скрыть свой проступок.

В основе стыда лежит *осуждение, идущее извне*, причем оно может быть как реальным, так и воображаемым.

В противоположность стыду, вина не зависит от реального или предполагаемого отношения окружающих к проступку. Переживание вины вызывается самоосуждением, сопровождается раскаянием и снижением самооценки.

Различие между стыдом и виной: эмоция стыда играет существенную роль в развитии депрессивных заболеваний, а эмоция вины вызывает обсессивно-компульсивный невроз и паранойю.

Изард пишет, что стыд временно затуманивает рассудок, а вина, напротив, стимулирует мыслительные процессы, связанные, как правило, с осознанием провинности и с перебором возможностей для исправления ситуации.

*Интеллектуальные «эмоции», или аффективно-когнитивные комплексы*

Под интеллектуальными эмоциями (чувствами) понимают специфические переживания, возникающие у человека в процессе мыслительной деятельности. К интеллектуальным эмоциям относят *удивление, чувство догадки, уверенность, сомнение*. Спецификой эмоций, относимых к интеллектуальным, является отсутствие у них валентной (противоположной) окраски (приятно - неприятно), на что указывают К. Изард (2000) и Р. Плутчик (Plutchik, 1980). Это не «чистые» эмоции. Это, используя термин К. Изарда, *аф-*

*фективно-когнитивные комплексы* - результат взаимодействия эмоционального реагирования и процесса познания.

*Удивление.* Об удивлении как побудителе познания писал еще Аристотель (1934). У него оно служит как бы переходом от познания простых вещей к все более сложным. При этом эмоция удивления развивается в ходе познания. Р. Декарт развил мысль Аристотеля о том, что познание начинается с удивления. Декарт писал, что удивление возникает при встрече человека с новым объектом. С точки зрения К. Изарда, удивление порождается резким изменением стимуляции. С. И. Ожегов (1975): удивление - это впечатление от чего-нибудь *неожиданного, странного, непонятного*.

К. Изард утверждает, что основная функция удивления состоит в том, чтобы подготовить человека к эффективному взаимодействию с новым, внезапным событием и его последствиями. Удивление освобождает проводящие нервные пути, подготавливает их к новой активности, отличной от предыдущей.

*Интерес.* Испытываемые человеком в процессе выполнения интересующей его деятельности эмоции (процессуальные интересы) Б. И. Додонов называет *чувством интереса*. Это, как он пишет, чувство успешно удовлетворенной потребности в желанных переживаниях. Деятельность, в которой выражают себя интересы через это чувство, может носить разный характер; иногда она может ограничиваться только познавательными процессами, и тогда отмечают, что люди нечто смотрят с интересом, нечто слушают с интересом или нечто изучают с интересом. Но человек может и работать с интересом, и играть с интересом и т. д.

Значительное внимание уделяет интересу К. Изард (2000). Он предполагает наличие некой внутренней эмоции интереса, обеспечивающей селективную мотивацию процессов внимания и восприятия и стимулирующей и упорядочивающей познавательную активность человека. Интерес рассматривается Изардом как позитивная эмоция, которая переживается человеком чаще всех остальных эмоций. В то же время он говорит об интересе и как о мотивации. Интерес, как и удивление, имеет врожденную природу.

С. И. Ожегов, *любопытство* - это стремление узнать, увидеть что-то новое, проявление интереса к чему-нибудь (я бы добавил «здесь и сейчас»).

*Чувство юмора.* С. Л. Рубинштейн писал, что суть юмора не в том, чтобы видеть и понимать комическое (смешное, забавное) там, где оно есть, а в том, чтобы воспринимать как комическое то, что претендует быть серьезным.

## **Тема 11. Общее представление о потребностях**

11.1 Подходы к рассмотрению потребностей

11.2 Потребности организма и личности

11.3 Стадии формирования и реализации потребности личности

## 11.1 Подходы к рассмотрению потребностей

Большинство психологов разделяют точку зрения о том, что *потребность* выполняет функцию побуждения активности (поведения, деятельности) человека. И это пожалуй единственное, что их объединяет. Понимание сущности потребности и ее роли в мотивации человека – вот что является «яблоком раздора».

*Потребность как нужда.* Согласно справочной литературе слово "нужда" имеет два значения: *недостаток* необходимого (дефицит) и *потребность, надобность* в чем-нибудь.

В психологии нужда чаще всего понимается как дефицит, нехватка чего-то в организме животного или человека и именно в таком значении она интерпретируется как потребность. В принципе при таком толковании, понятие «потребность» касается всего, что является нужным для организма, но чем в данный момент он не обладает (Д. Н. Узнадзе 1966, 1969).

Вместе с тем, потребности человека связаны не только с дефицитом, но и с избытком чего-то, вредного для нормального функционирования организма. В связи с чем и появляется потребность в ликвидации этого избытка. Например, речь идет о некоторых физиологических потребностях, знакомых каждому, когда необходимо "сходить по нужде". Потребность может появляться и в отношении психологических раздражителей, возникающих спонтанно, без предшествующего переживания дефицита, а из-за определенных характеристик появившегося объекта. Это было подробно изложено при рассмотрении особенностей эмоциогенных ситуаций.

В советской психологии наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой потребность — это не сама нужда, а ее отражение в сознании человека. Так, К. К. Платонов пишет, что потребность — это психическое явление отражения объективной нужды в чем-либо организма (биологические потребности) и личности (социальные потребности).

Л.И. Божович (1972) считала, что в основе любого человеческого поведения лежат потребности, которые непосредственно побуждают индивида к активности. Однако потребность никак нельзя отождествлять с наличием объективно существующей нужды. Нужда, не отраженная в соответствующем переживании не становится побудителем поведения. Поэтому под потребностью она понимала отражаемую в форме переживания (а не обязательно осознаваемую) нужда индивида в том, что необходимо для поддержания организма и развития его личности.

М. М. Филиппов (1968) рассматривает потребность как психический образ нужды.

Но и вопрос об отражении нужды в сознании решается психологами неоднозначно. У разных авторов результатом отражения являются различные психологические феномены: ощущения, переживания, состояние напряжения, испытываемая необходимость. С. Л. Рубинштейн (1946) писал, что конкретной формой существования потребности является эмоция. Многие психологи за потребность принимают предмет ее удовлетворения. У некоторых



же потребность выступает сразу в нескольких качествах: как деятельность и как напряжение, как состояние и как свойство личности. Рассмотрим эти точки зрения.

*Потребность как предмет удовлетворения нужды.* Достаточно часто потребность рассматривается как отраженный в сознании человека предмет (объект), который может удовлетворить (устранить) нужду.

Многими потребностью считается не только психический образ предмета (объекта), но и сам предмет (объект). При данном толковании потребность как бы выносится за пределы психической жизни человека. Такой взгляд на потребность приводит к тому, что именно предметы рассматриваются как средство развития потребностей. Следуя этой логике выходит, чем больше предметов окружают человека, тем больше у него потребностей. Однако, это совсем не так. Думается, что скорее речь должна идти об *обогащении способов и средств удовлетворения потребности*, а не о появлении новых потребностей (Ильин, 2002).

*Потребность как отсутствия блага. Потребность как ценность.* Основу этого подхода составляют понятия *сохранения и развития (совершенствования)* человека, научным и обыденным сознанием воспринимающиеся как проявления его благополучия. Поэтому для их обозначения используется термин *благо* (В.С. Магун, 1999). Им обозначаются состояния и процессы субъекта и его внешней среды, которые являются *причинами* (факторами, условиями) сохранения и развития этого субъекта. Поскольку таких причин может быть много, а главное, что между ними существуют множественные причинно-следственные связи вводится понятие *порядков*. При этом под благом первого порядка понимается, например, состояние сытости, под благом второго порядка — хлеб, затем — зерно, мельница, поле, на котором выращивают зерно, и так до бесконечности. *Состояние отсутствия блага* определяется как *потребность*. Находясь в таком состоянии, человек как бы требует восстановления своей нарушенной целостности (сохранности), или развития, или появления условий, обеспечивающих эти результаты. *Отсутствующее благо*, следовательно, будет выступать как *предмет потребности*. Таким образом, потребность в благом *X* — это состояние отсутствия блага *X*, а наличие блага *X* означает отсутствие потребности в нем.

Таким образом, потребности превращаются для человека в определенные ценности. Это дало повод утверждать о том, что удовлетворение потребности (и возникающая при этом удовлетворенность) не всегда приводит к исчезновению или ослаблению силы потребности, а наоборот, может приводить к ее усилению (В.С. Магун, 1978). Предполагается, что эту закономерность можно описать следующим образом: *Удовлетворенность = сила соответствующей потребности / объем реально полученного блага*. Это опровергает точку зрения о существовании обратной зависимости между силой потребности и удовлетворенностью (чем больше удовлетворяется потребность и снижается ее сила, тем большее удовлетворение испытывает человек). Однако, данная зависимость была бы справедливой, если бы делимое (объем реально полученного блага) было постоянной величиной. В действительности

сти же делимое (величина блага) изменяется, и это может привести даже к прямой зависимости между силой потребности и ее удовлетворенностью, т. е. чем больше удовлетворение, тем сильнее потребность, и наоборот, чем сильнее выражена потребность, тем большее удовлетворение испытывает человек. Таким образом, удовлетворенность может влиять на потребность двояко: по мере роста удовлетворенности потребность в соответствующем благо может как ослабевать, так и усиливаться.

*Потребность как необходимость.* В некоторых подходах потребность определяется как объективная необходимость (Б. Ф. Ломов, 1984). Однако, как уже отмечалось, нужда – это внутренняя необходимость. Следовательно, в данном случае, потребность может отражать не только внешнюю объективную необходимость, но и внутреннюю, субъективную. В справочной филологической литературе «необходимость» трактуется как надобность обязательная, неизбежная, без которой не обойтись. Однако если соотносить потребность с любой надобностью вне конкретного временного отрезка, то это, как и в предыдущем случае, будет слишком абстрактно (Б. И. Додонов, 1973; П. А. Рудик, 1967). Например, организму, чтобы нормально развиваться, в принципе необходимы (нужны) белки, жиры, углеводы, соли, витамины. Но понимание и словесное обозначение этого является просто констатацией факта, обозначением знаний человека о зависимости его организма от этих веществ, но не обозначением нужды в них *в данный момент* и тем более *не переживанием* нужды в них. Нужность и нужда — разные вещи. Если *нужность* в каких-то веществах обеспечивается регулярно без нарушения внутреннего гомеостаза, то и *нужда* как особое, специфическое потребностное состояние не возникает. Для того чтобы необходимость отражала потребность, она должна стать для субъекта актуальной в данный момент, превратиться в *нужду*, чтобы человек захотел того, что ему необходимо. Но и в этом случае соотношения между необходимостью и потребностью могут быть разными, не всегда совпадающими. В жизни случается так, что человек не всегда хочет то, что ему необходимо, и в то же время он может сделать что-либо, не испытывая потребности. Например, человек может поесть «в прок», зная, что потом долго не представится такой возможности. Как отмечает Е.П. Ильин (1999), это как бы удовлетворение *предвидимой* потребности, которая должна появиться в будущем, а по сути — предупреждение ее возникновения).

Необходимость может отражать и зависимость организма и личности от конкретных условий существования, от факторов внешней среды, существенных для собственного сохранения и развития. Именно так некоторые авторы и понимают потребность — как зависимость от чего-то. У Б. И. Додонова (1978, 1984): потребность — это *внутренняя программа жизнедеятельности индивида*, отражающая, с одной стороны, зависимость от условий существования, а с другой — необходимость выполнения этой программы для того, чтобы существовать.

*Потребность как состояние.* Довольно большое число психологов рассматривают потребность как состояние, в частности — как состояние напря-

жения. Действительно, переживание нужды, как и само появление нужды свидетельствует об изменениях состоянии организма и личности (нарушении гомеостаза). Другое дело, какое это состояние и является ли оно единственным выражением потребности, т. е. достаточно ли сказать, что потребность есть специфическое состояние организма и личности. Б.И. Додонов, называя переживание нужды потребностным состоянием, считает, что оно еще не потребность, так как не является первоисточником активности человека и вроде бы не выполняет свою главную функцию — побудительную. С его точки зрения, потребностное состояние лишь сигнализирует о том, что удовлетворение потребности натолкнулось на трудности или не может далее осуществляться без тщательной ориентировки во внешней ситуации, т. е. без активизации познавательной деятельности. Потребностное состояние заставляет искать причину «страдания», выяснять, чего человеку не хватает.

Исходя из этого И.А.Фурманов (1996), предлагает различать содержательный и динамический компонент потребности. Содержательный компонент определяет предполагаемую направленность поведения, опосредованно через поставленную цель или принятое решение. Динамический компонент выполняет собственно побудительную функцию.

Заметим, что близкое к этому разделение потребностей имеется у Ш. Н. Чхартишвили (1958), который пишет, что следует различать два понятия: потребность и идею потребности. Потребность у него — это динамическое состояние данного момента конкретной личности, реальный процесс ее жизни. Идея же потребности — это знание, отражающее потребность вообще, вне указания на какого-либо конкретного индивида. Поэтому она доступна не только тому, кто фактически имеет эту потребность, но и тому, кто никогда не переживал ее непосредственно. Обладание идеей потребности, пишет Ш. Н. Чхартишвили, не означает наличия самой потребности. Идея потребности лишена силы (энергии), нужной для возбуждения к действию индивида.

Следует различать словосочетания «испытывать (ощущать) потребность» (А. Пьерон, 1970, пишет, например, что испытывать потребность — это, в сущности, ощущать нехватку чего-либо), «иметь потребность» (не осознавая ее) и быть обладателем потребности, т. е. ее носителем как живым реактивным существом (наподобие того, как человек обладает разумом, способностями, психическими функциями и т. д., которые в данный момент все не обязательно должны находиться в актуализированном состоянии). Следует иметь в виду, что для человека потребность является одной из *побудительных сил*, детерминирующей его активность (прежде всего психическую).

## 11.2 Потребности организма и личности

Различные точки зрения на феномен потребности содержат ряд умозаключений, которые необходимо учитывать при рассмотрении проблем мотивации.

Первое – заключается в том, что потребность тесно связана с нуждой, понимаемой в широком плане как нужность, желанность чего-то, а не только как дефицит чего-то. Однако прямая аналогия потребности с нуждой непустима вследствие того, что нужда организма отражает объективное состояние, а потребность личности связана с осознанием и пониманием нужды, т. е. имеет и субъективную сторону.

Второе положение заключается в том, что из потребности личности нельзя исключить потребностное состояние, отражающее возникновение нужды и служащее сигналом для человека о необходимости удовлетворения возникшего желания. Это состояние является *реакцией* организма и личности на воздействия внешней и внутренней среды, приобретающие для человека (в силу необходимости, привлекательности, валентности) личную значимость.

Третье – состоит в том, что возникновение потребности личности является механизмом, запускающим активность человека на поиск и достижение цели (предмета или объекта), которая может удовлетворить эту потребность. Таким образом, потребность является необходимым звеном в процессе самосохранения и развития организма и личности.

Четвертое положение заключается в необходимости разделения понятий «потребность организма» и «потребность личности». Это важное обстоятельство обусловлено следующими закономерностями:

- не всякая нужда организма (органическая потребность, дефицит) осознается человеком и превращается в побуждение – поэтому часть нужд организма (которые не отражаются в сознании) могут не превращаться в потребность личности.

- осознаваемые органические потребности (часто называемые биологическими) отражаются в сознании человека не только в виде ощущений, но и как переживание напряжения в виде желания разрядить это напряжение, а порой и усилить, если оно связано с положительными эмоциями. Поэтому потребность личности — это не просто осознание нужды в виде ощущения, это чаще всего *трансформированная* в переживание и желание нужда. Человек испытывает нужду не в белках, жирах и углеводах, а в пище, притом приготовленной определенным способом, не в кислороде, а в воздухе, во вдохе и т. д.

Акцентируя внимание на рассмотрении потребности личности как состоянии, важно иметь в виду две ее стороны, выступающие в единстве, — физиологическую (биологическую) и психологическую.

С *физиологической стороны* потребность, как уже отмечалось, является реакцией организма и личности на воздействие как внутренних раздражителей — *эндогенные потребности*, так и внешних (как приятных, так и неприятных, угрожающих) — *экзогенные потребности*. При этом переживаемое личностью актуальное потребностное состояние не всегда воспринимается как дискомфортное, но может быть и положительно эмоционально окрашенным, переживаемым как удовольствие, как предвкушение приятного (сладкая истома, сладостное томление).

Потребностное состояние связано:

➤ с возбуждением определенных чувствительных центров, реагирующих на воздействие того или иного раздражителя (назовем это *специфическим возбуждением*);

➤ с возбуждением центров эмоций — например, удовольствия или не-удовольствия (назовем это возбуждение *частично специфическим*, поскольку эмоции можно испытывать по поводу воздействия разных по модальности раздражителей);

➤ с возбуждением, равно как и напряжением, отражающим возникновение временного доминантного очага и требующего своего разрешения (назовем это *неспецифическим возбуждением*, поскольку в этом могут принимать участие неспецифические системы возбуждения — ретикулярная формация и гипоталамус).

Если потребность долго не удовлетворяется, то напряжение может перерасти в психическую напряженность.

С психологической точки зрения биологическая потребность представляет отражение в сознании этих видов возбуждения:

➤ специфическое возбуждение отражается в виде *ощущения* возникшего отклонения от гомеостаза (например, ощущение голода);

➤ частично специфическое — в виде переживания приятного или неприятного (комфорта или дискомфорта), а неспецифическое возбуждение — в виде *внутреннего напряжения и стремления (желания)* усилить или устранить переживание.

Итак, на основании вышеизложенного можно дать следующее определение потребности личности: *это отражение в сознании нужды (нужности, желанности чего-то в данный момент), часто переживаемое как внутреннее напряжение (потребностное состояние) и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием.*

### 11.3 Стадии формирования и реализации потребности личности

Последовательное углубление отражения в сознании нужды (от возникновения ощущения до понимания его причины) свидетельствует о том, что образование потребности — это стадийный процесс.

В начале прошлого века епископ Феофан писал: "В душе и теле есть потребности, к которым привились и потребности житейские — семейные и общественные. Эти потребности сами по себе не дают определенного желания, а только нудят искать им удовлетворения. Когда удовлетворение потребности тем или иным способом дано однажды, то после того вместе с побуждением потребности рождается и желание того, чем удовлетворена уже была потребность. Желание всегда имеет определенный предмет, удовлетворяющий потребность. Иная потребность разнообразно была удовлетворена, потому что с пробуждением ее рождаются и разные желания — то того, то другого, то третьего предмета, могущего удовлетворить потребность".

В этом смысле представляет интерес концепция, разработанная амери-

канским психологом К. Гольдштейном. Согласно его теории организм имеет постоянное среднее состояние напряжения, к которому он стремится вернуться всякий раз, когда наступает какое-либо отклонение в результате действия внешних или внутренних факторов. Скорость этого процесса зависит как от потенциальных возможностей организма, так и от социальных условий. Примерно тот же принцип присущ и процессу ликвидации человеком ощущения нехватки чего-то путем удовлетворения потребностей.

Кроме того, чтобы ответить на поставленный вопрос, необходимо более подробно остановиться на механизме удовлетворения потребностей. Следует указать, что в динамике процесс удовлетворения потребностей проходит три стадии:

1. *Стадию напряжения* (когда возникает ощущение объективной недостаточности в чем-либо). Для этой стадии характерно общее увеличение энергии потребности. Это выражается в возникновении некоторой внутренней напряженности, появлении эмоционального возбуждения. Процесс этот протекает по законам нервной доминанты (А. Ухтомский, Н. Введенский): возникновение сильного очага напряжения угнетает или ликвидирует другие напряжения, стягивая к себе всю их энергию. Здесь большую роль играет значимость объекта, потребление которого привлекает человека, его притягательная сила. Так, например, для подростка, имеющего потребность в физическом совершенствовании, занятия в секциях атлетической и ритмической гимнастики обладают различной привлекательностью, хотя занятия и в той, и в другой секциях могут удовлетворить его насущную потребность. В данном случае существенным для подростка может оказаться не обязательно практическая польза, развивающий эффект того или иного занятия, а, к примеру, его популярность в молодежной среде, доступность, полоролевая принадлежность (бытующий стереотип о том, что мальчик должен заниматься мужским занятием, т. е. качать мускулы).

2. *Стадию оценки* (когда появляется реальная возможность обладания, например, определенным предметом и человек может удовлетворить свою потребность). Это стадия соотнесения объективных и субъективных возможностей удовлетворения потребностей. Почувствовав, что та или иная ситуация может удовлетворить потребность, человек начинает взвешивать имеющиеся в его распоряжении средства и способы действия, анализировать конкретные условия достижения цели. К субъективным возможностям относится в первую очередь оценка собственной готовности к действию, степень информированности и уверенности в вероятности удовлетворения потребности.

3. *Стадию насыщения* (когда до минимума снижаются напряжение и активность). Эта стадия отличается разрядкой накопившейся напряженности и, как правило, сопровождается получением удовольствия или наслаждения.

Вместе с тем сам процесс реализации потребностей, как уже отмечалось ранее, в большинстве случаев индивидуален и в основном определяется тремя факторами:

*Конкретизация.* Означает, что каждая потребность удовлетворяется определенным способом. Число этих способов ограничено, так как человек

отбрасывает неэффективные (не приносящие успеха, вредные для здоровья, заслуживающие отрицательной оценки окружающих) способы и ведет поиск более приемлемых, которые затем закрепляются, а впоследствии перерастают в индивидуальный стиль поведения. Это метод проб и ошибок.

*Ментализация.* Основывается на отражении в сознании содержания потребности или отдельных ее сторон. Возможность сознательного участия человека в конкретизации способов удовлетворения потребностей может существенно влиять на весь ход поведения. Например, человек предпринимает попытку тем или иным способом удовлетворить потребность; вдруг поняв, что его действия не приносят удовольствия и эмоционального комфорта, говорит себе: "Стоп! Это не мое. Поищу в другом месте, попробую иначе".

*Социализация.* Означает соотнесение и подчинение потребностей определенным ценностям культуры, социальной среды. Осуждение одних способов действий и одобрение других в зависимости от нравственных норм, характерных для той или иной общности людей, предполагает существование унифицированной (порой стереотипной и жестко табуированной) системы способов удовлетворения потребностей.

Таким образом, осознанное поведение вообще предполагает активность человека с определенным намерением, направленным на удовлетворение насущных потребностей. Своеобразие же механизма реализации потребностей состоит в обязательном существовании реальной или идеальной (воображаемой) ситуации, в которой эти потребности удовлетворяются. Если такой ситуации не существует, то, как правило, человек начинает проявлять поисковую активность (6). Он или остужает пыл своих желаний, или активно ищет, или самостоятельно создает такие ситуации, которые способствовали бы максимальному удовлетворению его потребности. В итоге только тогда, когда человек с той или иной потребностью попадает в определенную ситуацию, ведущую к ее удовлетворению, возникает соответствующее поведение.

## **Тема 12 Общее представление о мотивах**

### 12.1 Подходы к рассмотрению мотивов

#### 12.2 Смыслообразующие мотивы

#### 12.3 Осознаваемые и неосознаваемые мотивы

### **12.1 Подходы к рассмотрению мотивов**

Взгляды психологов на сущность мотива существенно разнятся. Однако, несмотря на разнообразие мнений, в основном психологи группируются вокруг следующих точек зрения на мотив: как на побуждение, на потребность, на цель, на намерение, на свойства личности, на состояния.

*Мотив как потребность.* Как уже отмечалось, многими психологами потребность рассматривается как *побудитель* действий, деятельности, поведения человека.

Трактовка потребности как мотива происходит прежде всего потому, что она объясняет в значительной степени, *почему* человек хочет проявить активность. В качестве обоснования этой точки зрения обычно приводятся следующие умозаключения: 1) как только субъект переходит в состояние потребностного напряжения (нужды), начинается активность организма, направленная на высвобождение и трату энергии; 2) чем выше напряжение потребности, тем интенсивнее побуждение. Поэтому в случае, когда условия не позволяют удовлетворить потребность, энергия возрастает и проявляется во все увеличивающейся «нецеленаправленной», «спонтанной», «общей» активности человека. Такое представление о детерминации активности господствовало в экспериментальной психологии в течение нескольких десятилетий, получило экспериментальное подтверждение и сохраняется у многих авторов сегодня.

Вместе с тем, целый ряд исследований доказывает, что:

- потребностное напряжение не влияет на изменение активности, а вызывает лишь снижение порога ответа на внешние стимулы;
- может наблюдаться стабилизация, либо снижение активности при повышении потребностного напряжения и увеличение активности лишь в ответ на внешнюю ситуацию;
- может происходить не только снижение «общей» активности, но изменение ее структура. На основании чего Ж. Нюттен (1975) высказал мнение, что активность, вероятно, никогда не является «общей», «ненаправленной»;
- активность скорее всего вызывается лишь определенным стимулом и наличными, находящимися "под рукой" способами действия с ним.

Таким образом, из изложенного выше следует, что потребность (нужда), часто не приводит прямо к активности по устранению нужды, а лишь создает повышенную чувствительность к воздействию соответствующих ей внешних раздражителей. При этом возникает состояние «оперативного покоя» (А. А. Ухтомский), отражающее появление доминантного очага возбуждения в соответствующих мозговых центрах.

*Мотив как цель (предмет удовлетворения потребности).* Цель – это то, к чему стремятся, и то, что надо осуществить. Поэтому целью может являться как предмет, объект, так и действие.

Предмет удовлетворения потребности рассматривает как цель, когда предметы становятся объектами желаний и возможными целями действий субъекта, когда он включает их в практическое осознание своего отношения к потребности (С. Л. Рубинштейн, 1946). Примерно эту же точку зрения имел А. Н. Леонтьев и сторонники, когда отстаивали представление о предмете, могущем удовлетворить потребность, как о мотиве. В частности А.Н. Леонтьев (1972) подчеркивает, что термин «мотив» употребляется им не для обозначения переживания потребности, а как обозначающий то объективное, в чем эта потребность конкретизируется в данных условиях и на что направлена деятельность Воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет приобретает свою побудительную функцию, т. е. становится мотивом. Сле-



дует отметить, что мотивом деятельности он называл как идеальный (представляемый), так и материальный предмет потребности.

По А. Н. Леонтьеву, направленность побуждению придает именно предмет, объект. Больше того, «опредмечивание потребности», придает этому побуждению *смысл*. В итоге, по существу, побудителем деятельности выступает как бы не сам предмет, а *его значение для человека*. Исходя из этого, становится понятной идея о «сдвиге мотива на цель», когда побуждает к деятельности уже не желание завладеть предметом, а выполнение самого действия (вследствие пробуждения к нему интереса), получение от него удовольствия. Подобную точку зрения высказывал и Г. Олпорт (1937), когда формулировал принцип функциональной автономии: первоначально инструментальные действия, выполняющие вспомогательную роль как средства, могут приобретать самостоятельную (интринсивную) привлекательность. По существу, речь идет о приобретении действием самостоятельного смысла (и поэтому точнее было бы сказать, что на цель сдвигается не мотив, а смысл).

Схожую позицию занимает также С. П. Манукяна (1984), утверждая, что определенные предметы и явления (объекты) порождают потребность с конкретным предметным содержанием. Это содержание каждый раз *актуализирует* данную потребность, если человек встречается с этим объектом или образ предмета по каким-то причинам воспроизводится в сознании. Значит, делает вывод С. П. Манукян, не собственно сама потребность вызывает деятельность, направленную на удовлетворение потребности, а предмет потребности или его образ.

*Мотив как побуждение.* Многими психологами мотив трактуется как побудительная (движущая) сила, как побуждение. Такое расширенное толкование понятия привело к тому, что за мотив стала приниматься любая причина, вызывающая побуждение, а не только само побуждение. Отсюда мотивами стали именоваться любые стимулы, а «побудитель» и «побуждение» стали синонимами.

При этом в качестве мотива рассматриваются как внешние стимулы, так и объекты лишь представляемые или воображаемые. Таким образом, побудителей (детерминант) поведения может быть много, и они могут быть как внешними, так и внутренними (например, боль).

В западной психологии распространенным решением вопроса такого деления является различение способа (как) и причины (почему) поведения: к мотивации относят только причины. При этом считается, что мотивация отвечает за стратегическую направленность поведения на цель, тогда как способ поведения, его тактическая реализация определяются не причиной, а опытом и научением.

Другим важным моментом детерминации является разграничение побуждения и стимула. Детерминирована не только и не столько физиологическая реакция, сколько психическая, затрагивающая высшие уровни психической регуляции, связанная с осознанием стимула и приданием ему той или иной значимости. Только после этого у человека может появиться желание или осознание необходимости реагировать на стимул тем или иным спосо-

бом, определяется цель и появляется стремление к ее достижению. Вследствие этого считается, что мотив — это не любое возникшее в организме человека побуждение (понимаемое как состояние), а *внутреннее осознанное побуждение*, отражающее готовность человека к действию или поступку. Таким образом, стимул вызывает (побуждает) действие или поступок не прямо, а опосредованно, через мотив: побудителем мотива является стимул, а побудителем действия или поступка — внутреннее осознанное побуждение, т.е. собственно мотив.

*Мотив как намерение.* К. Левин (1969) понимал намерение как такой волевой акт, который создает ситуации, позволяющие человеку положиться на действие внешних стимулов так, что выполнение намеренного действия становится уже не волевым действием, а чисто условно-рефлекторным. Если, например, человек решает выполнить какое-либо действие, то он устанавливает соответствующую связь между предметом (объектом) и своим действием. В этом случае намерение похоже на потребность (он называет ее квазипотребностью). Созданная связь дальше будет действовать автоматически, на манер естественной потребности. Намеренность и основывается на том, пишет К. Левин, чтобы создать действие, вытекающее из непосредственного требования вещей (окружающего поля).

Л. И. Божович намерения рассматривались в качестве побудителей поведения в тех случаях, когда принимаются решения. При этом она отмечает, что намерения возникают на базе потребностей, которые не могут быть удовлетворены прямо и требуют ряда промежуточных звеньев, не имеющих своей собственной побудительной силы. В этом случае они выступают в качестве побудителя действий, направленных на достижение промежуточных целей.

Достаточно распространенным является мнение, что намерение формируется тогда, когда цель деятельности отдалена и ее достижение отсрочено, и что оно является результатом влияния потребности — с одной стороны, и интеллектуальной активности человека (связанной с осознанием средств достижения цели) — с другой. Таким образом, в *намерении* подчеркивается интеллектуальная сторона возникающего побуждения, приводящая к принятию человеком решения.

Хотя ни в одной работе намерение не отождествляется прямо с мотивом и не рассматривается их соотношение, признание за намерением побудительной силы указывает на то, что оно самым тесным образом связано с мотивацией и мотивом. Намерение подчеркивает устремление человека в будущее, его замысел, предположение, готовность что-то сделать, осмысленность принимаемого решения. И наоборот, если человек сделал что-то без всякого намерения (т. е. без определенной цели, неумышленно, ненарочно, случайно), то это указывает на отсутствие предварительного осмысления действия и его последствий. Таким образом, в намерении наиболее ярко проявляется смысл предполагаемых действий и поступков, их произвольный характер.

*Мотив как устойчивые свойства (личностные диспозиции).* В западной психологии бытует точка зрения, что мотив — это устойчивые характеристики личности. Устойчивые (диспозиционные) и переменные факторы мотивации (М. Мадсен, 1959), устойчивые и функциональные переменные (Г. Мюррей, 1938), личностные и ситуационные детерминанты (Дж. Аткинсон, 1964) рассматриваются как критерии разделения мотива и мотивации. Считается, что устойчивые характеристики личности обуславливают поведение в такой же степени, как и внешние стимулы. Личностные диспозиции (предпочтения, склонности, установки, ценности, мировоззрение, идеалы) принимают участие в формировании конкретного мотива. Ряд отечественных психологов (К. К. Платонов, В. С. Мерлин, М. Ш. Магомед-Эминов) тоже считают, что в качестве мотивов, наряду с психическими состояниями, могут выступать и свойства личности.

Многие личностные свойства (диспозиции) часто сами являются потребностями, например стремление к деятельности, к наслаждению, потребность в новых впечатлениях, либидо, потребность в самосохранении, в знаниях, стремление к самоуважению, к творчеству, художественная потребность. В то же время устойчивые свойства личности (интересы и склонности, предпочтения и идеалы, установки и мировоззрение) могут оказывать влияние на принимаемые человеком решения; т. е. свойства личности могут быть включены в основание действий и поступков человека.

*Мотив как состояние.* Такой подход предлагает мотивом называть особое состояние человека, заставляющее его действовать или бездействовать. Е. Р. Хилгард (1957) считает, что мотивом является любое состояние организма, которое имеет влияние на его готовность к началу или продолжению определенного поведения. Некоторые авторы за мотивы принимают эмоции, ведь они по существу тоже являются состояниями.

Конечно, трудно оспаривать мнение, что побуждение к действию или поступку может быть обусловлено возникновением того или иного состояния. Ведь переживание нужды (как одного из компонентов потребности личности) также является состоянием, и именно это переживание дает толчок к проявлению человеком психической и физической активности. Однако свести мотив только к состоянию так же неправомерно, как и принять за мотив нужду.

*Мотив как формулировка.* В распространенном определении мотива как психического процесса, который изнутри стимулирует человека к постановке цели и принятию соответствующих средств действия, К. Обуховский (1972) заменил слово «процесс» словом «формулировка». С его точки зрения мотив — это формулировка цели и средств. Он намеренно сужает понятие «мотив», не включая в него побудительные факторы, связанные с состоянием напряжения как следствием потребности. За мотивом оставляется только содержательная сторона (мотив как довод, аргумент, который может быть приведен и другим человеком, поэтому мотив можно внушить). К. Обуховский (1972) рассматривает мотив как фактор, который дает возможность человеку сформулировать решение о начале деятельности. Если человек не сформули-

ровал мотива совершенного или совершаемого действия – это практически означает только то, что он не имел мотива действия и, следовательно, действие его было немотивированным. Таким образом, формулировка помогает человеку *уяснить* цель действия и дает возможность принять решение о начале действия.

Несомненным достоинством точки зрения К. Обуховского на мотив является то, что она акцентирует внимание на осознанности цели и средств ее достижения, и это сближает ее с пониманием В. Н. Мясищевым (1957), И. В. Имедадзе (1989) и другими авторами мотива как *основания* своего действия и поступка. Однако нельзя не видеть и ограниченность такого понимания мотива только как толкования, объяснения причины действия, лишенного энергетического потенциала.

*Мотив как удовлетворенность.* Удовлетворенность в качестве мотива рассматривается В. Г. Асеевым (1976), А. Г. Ковалевым (1969) и П. М. Якобсоном (1969).

Удовлетворенность следует отличать от понятия "удовлетворение". Удовлетворение является следствием достижения цели — удовлетворения потребности. Удовлетворение — это эмоциональное состояние, возникающее вследствие реализации мотива. Поэтому удовлетворение не может быть ни самим мотивом, ни влиять на его формирование, потому как следствие не может быть причиной самого себя.

Под удовлетворенностью, понимается *отношение к* выполняемой деятельности, образу жизни. Удовлетворенность выполняет долгосрочную оценочную функцию, поэтому она является положительным оценочным отношением, а неудовлетворенность — отрицательным. На основании положительного отношения к своей деятельности человек имеет долгосрочную мотивационную установку на ее выполнение. Таким образом, удовлетворенность выступает одним из факторов, влияющих на принятие решения о продолжении деятельности, но не более того. Удовлетворенность скорее усиливает мотив, а не является непосредственным побудителем. Она может служить основанием, т. е. содержательной стороной мотива, объяснять, почему человек занимается данной деятельностью столь длительное время. Однако мотивирующее воздействие удовлетворенность оказывает не всегда. Например, самоуспокоенность достигнутым результатом может снижать силу мотива.

Таким образом, подводя итоги, можно заключить, что мотивация – это внутренняя детерминация поведения и деятельности, которая, конечно же, может быть обусловлена и внешними раздражителями, окружающей человека средой. Но внешняя среда воздействует на человека физически, в то время как мотивация — процесс психический, преобразовывающий внешние воздействия во внутреннее побуждение.

## 12.2 Смыслообразующие мотивы

*Понятие мотива и потребности в теории А.Н. Леонтьева.*

Потребность – внутреннее условие деятельности, состояние объективной нужды. Предпосылка деятельности. Функция – побуждение.

Мотив – предмет потребности. Детерминанта деятельности. Функция – направляющая и смыслообразующая.

### **Классификации мотивов (А.Н. Леонтьев)**



Одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личный смысл; эти мотивы называются смыслообразующими. Другие, сосуществующие с ними и выполняющие роль побудительных факторов (положительных или отрицательных) - порой остро эмоциональных, аффективных, лишены смыслообразующей функции; условно их называют мотивами-стимулами.

Появление того или иного стимула создает предвидение возможного удовлетворения, которое запускает и поддерживает последовательность актов, направленных на цель. Такими стимулами могут быть: влечения; аффекты (эмоции); внутренняя потребность в чувствах компетентности и уверенности в себе.

Предвидение возможного удовлетворения заставляет человека ставить себе цели, которые, как он ожидает, приведут к вознаграждению и, таким образом, к удовлетворению, предположение о котором возникло раньше. Цель обеспечивает направление поведения, которое заканчивается при достижении цели. Внутренняя мотивация по сути и есть состояние уверенности в достижении цели и удовлетворении потребности.

На внутреннюю мотивацию влияют следующие условия или ситуации:

- 1) внутренняя мотивация снижается при переходе причин (условий, событий), вызвавших эту мотивацию, от внутренних к внешним;
- 2) внутренняя мотивация увеличивается с усилением уверенности человека в своих силах;
- 3) положительная обратная связь (одобрение или похвала) усиливает внутреннюю мотивацию у мужчин и снижает у женщин, ибо контролирующей

аспект положительной обратной связи играет для женщин большую роль, чем для мужчин.

Различные предметы и объекты окружающего мира могут иметь как положительную (иметь какой-то личностный смысл или быть эмоционально привлекательными), так и отрицательную (быть субъективно абсолютно бессмысленными и отталкивающими) валентность.

Мотивационная притягательность может обеспечиваться: 1) удовольствием от самого *процесса* удовлетворения потребности, т.е. совершением действий, способствующих достижению цели; 2) самим *результатом* деятельности (овладением желаемым предметом или объектом); 3) *вознаграждением* за деятельность (переживанием удовольствия, получением каких-то благ, преимуществ и т. д.); 4) *избеганием санкций*, которые грозят в случае уклонения от деятельности или недобросовестного ее исполнения.

Мотивация «избегания» может возникать, когда: 1) сам по себе процесс деятельности человеку неприятен, тягостен; 2) отталкивает тот результат, к которому должна привести деятельность; 3) вознаграждение предлагается за отказ от деятельности; 4) за данную деятельность грозит наказание или за нее приходится дорого платить самому деятелю.

### 12.3 Осознаваемые и неосознаваемые мотивы

Мотивы поведения могут быть как неосознаваемыми (инстинкты и влечения), так и осознаваемыми (стремления, желания, хотения). Реализация того или иного мотива тесно связано с волевым усилием (произвольность–непроизвольность) и контролем за поведением.

*По Рубинштейну С.Л.*

*Инстинкт* – это совокупность врожденных действий человека, представляющих собой сложные безусловные рефлексy, необходимые для адаптации и выполнения жизненно важных функций (пищевой, сексуальной и защитной инстинкты, инстинкт самосохранения и т.д.).

*Влечение* – наиболее характерно для детей очень раннего возраста. Влечение самым тесным образом связано с элементарными чувствами удовольствия и неудовольствия. Всякое чувство удовольствия связано с естественным стремлением к поддержанию и продолжению этого состояния. Это особенно заметно, когда по тем или другим причинам чувственное наслаждение прерывается. В этих случаях ребенок начинает проявлять состояние большего или меньшего беспокойства. С другой стороны, всякое неприятное чувство сопровождается естественным стремлением избавиться от его источника. Так как характерной особенностью влечения, при всей его неосознанности, является его активный характер, оно должно рассматриваться как исходный момент развития воли. Влечения в их чистом виде свойственны младенческому возрасту, когда потребности сильны, а сознание еще слабо и неразвито.

*Стремление.* По мере развития сознания ребенка его влечения начинают сопровождаться вначале пока еще смутным, а затем все более ясным соз-

нением переживаемой потребности. Это происходит в тех случаях, когда бессознательное влечение к удовлетворению возникшей потребности наталкивается на препятствие и не может осуществиться. В таких случаях неудовлетворенная потребность начинает осознаваться в виде пока еще смутного стремления к более или менее определенному предмету или объекту, с помощью которого эта потребность может быть удовлетворена.

*Желание.* Его характерной особенностью является ясное и определенное представление цели, к которой стремиться человек. Желание всегда относится к будущему, к тому, чего еще нет в настоящем, что еще не наступило, но чем мы хотели бы обладать или что хотели бы сделать. При этом пока еще отсутствуют или имеют весьма смутную форму представления о средствах, с помощью которых можно достигнуть отчетливо поставленной цели.

*Хотения* являются более высокой стадией в развитии мотивов действий, когда к представлению цели присоединяется представление и о средствах, с помощью которых эта цель может быть достигнута. Это позволяет составить более или менее твердый план для достижения поставленной цели. По сравнению с простым желанием хотение имеет более активный, деловой характер: в нем выражено намерение осуществить действие, стремление с помощью определенных средств добиться поставленной цели. Само представление цели становится более определенным и конкретным, более реальным, чему в немалой степени содействует выраженное в хотении знание конкретных средств и путей достижения цели.

## **Тема 13 Структура и функции мотива**

### 13.1 Характеристики мотива

### 13.2 Границы и структура мотива

### 13.3 Функции мотива

#### **13.1 Характеристики мотивов**

Выделяют *динамические* (силу, устойчивость) характеристики мотива, иначе называемые энергетическими, и *содержательные* характеристики (полнота осознания структуры мотива; уверенность в правильности выбора, принятого решения; направленность мотива — личностная, индивидуальная или общественная, коллективная; ориентированность на внешние или внутренние факторы при объяснении своего поведения; на удовлетворение каких потребностей — биологических или социальных — они направлены, с какой деятельностью — игровой, учебной, трудовой, спортивной — связаны).

*Сила мотива* определяется интенсивностью мотивационного возбуждения, которое, в свою очередь, зависит, как отмечает К. В. Судаков (1972), от гипоталамуса, приходящего в состояние возбуждения от недостатка каких-то веществ в организме. Гипоталамо-ретикулярные центры оказывают восходящее активирующее влияние на кору головного мозга. Таким образом, ги-

поталамус выступает в роли генератора энергии, необходимой для формирования побуждения к действию.

Однако силу мотива определяют и психологические факторы: знание результатов деятельности, а не выполнение работы «вслепую», понимание ее смысла, определенная свобода творчества, а не жесткое регламентирование.

Сила мотива во многом определяется сопровождающей его эмоцией, из-за чего мотив может приобретать аффективный характер. Яркая эмоциональная окраска мотива указывает на преимущественно экспрессивный его характер, требующий немедленной и исчерпывающей «энергетической разрядки» в соответствующей внешней деятельности. К таким мотивам обычно относится вопрос: «Тебе что, загорелось?» Аффективные побуждения ситуативно-импульсивного типа встречаются чаще всего у детей, но могут быть и у взрослых. Однако у них больше возможностей преодолеть это побуждение. Даже небольшое затягивание аффективного разряда (например, счет до десяти) может привести к снижению силы эмоций, а, следовательно, и силы мотива, дает время подумать о последствиях.

Сила мотива больше, если мотивация внутренне организованная, т. е. когда человек сам детерминирует свою деятельность, исходя из внутренних побуждений (потребностей, желаний).

К. Левин полагал, что намерение, т. е. постановка цели, носит в себе напряжение, направленное на достижение цели. Поэтому сила мотива (потребностное напряжение) слабеет, если цель достигается (что можно связать с затуханием доминантного очага возбуждения — по А. А. Ухтомскому). Однако считать это верным для всех без исключения случаев нельзя. Во-первых, этому противоречит возникновение у человека экстаза, в процессе развития которого возбуждение и напряжение нарастают (в то время как, казалось бы, чем дольше удовлетворяется потребность, тем меньшее напряжение должно оставаться; вспомним, в связи с этим, и опыты Дж. Олдса (1977) с самораздражением мышцами «центра удовольствия», во время которых они нажимали на рычаг для замыкания электроцепи до 2000 раз подряд!). Во-вторых, потребностное напряжение может ослабевать или даже исчезать совсем при переходе мотива в оперативную мотивационную установку, т. е. когда достижение цели становится в данный момент невозможным. Следовательно, цель не достигнута, а напряжение ослабевает.

Измерение силы мотива представляет значительные трудности.

По Дж. Аткинсону (J. Atkinson, 1964), сила стремлений человека может быть определена при помощи следующей формулы:  $M = P_{дв} \times V_{дц} \times Z_{дц}$ , где  $M$  — сила мотивации (стремления);  $P_{дв}$  — сила мотива достижения успеха как личностное свойство, (диспозиция);  $V$  — субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели;  $Z$  — личностное значение достижения данной цели для человека. Выраженность  $P$ ,  $V$  и  $Z$  в совокупности и определяет силу мотива.

По Дж. Роттеру (J. Rotter, 1954), сила стремления (поведенческий потенциал) выражается формулой:

$$BP_{X, Si} R_a = f [E_{X, Ra, Si} \& Rv_{a, Si}]$$



$VP_{x, Si Ra}$  – поведенческий потенциал, связанный с формой поведения  $x$  в ситуации рассчитанной на достижение цели  $R_a$

$R_a$  – цель,  $x$  – соответствующая данной цели форма поведения

$E$  — ожидание того, что данное поведение  $x$  приведет к желаемой цели

$RV$  — ценность или значимость для человека достижения цели  $R_a$  в ситуации  $s_i$

$R_a Si$  – ситуация в которой находится человек в данный момент времени

$\&$  — знак обязательного объединения, совместного действия соответствующих переменных

Ожидание связано, по Дж. Роттеру, с локусом контроля, т. е. со склонностью человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам либо собственным способностям и усилиям (внешний и внутренний локусы контроля). При наличии у человека внутреннего локуса контроля он более настойчив в достижении цели, чем при наличии внешнего локуса.

В. Вроом и Е. Деси (V. Wroom, E. Deci, 1972) считают, что сила стремлений зависит от сочетания вероятности достижения привлекательных целей в заданной ситуации и ожидания того, что предпринятое действие в самом деле приведет к достижению поставленной цели.

В. С. Мерлин (1971) для измерения силы мотива предлагает два пути: измерение степени нужды и измерение степени влияния мотива на эффективность деятельности.

Первый показатель, по сути, измеряющий силу потребности, неоднократно использовался в опытах на животных. Критерием служила скорость, с какой животное устремляется к пище. Например, в одном эксперименте животных приучали находить кормушку в сложном лабиринте. В случае, когда животные голодали двое суток, скорость поиска (т. е. пробежки к кормушке) была большей, чем при голодании в течение одних суток. Другой раз все животные голодали одинаковое время. Обнаружилось, что скорость пробежки у них увеличивается по мере приближения к цели. Отсюда можно предполагать, что при этом сильнее становится и мотив (потребность). Эту закономерность американский психолог Г. Холл (G. Hall, 1961) назвал *градиентом цели*.

Нечто подобное градиенту цели обнаруживается и у человека. Так, у работающих людей физиологи труда выявили эффект «конечного порыва», когда приближение финиша увеличивает работоспособность. Роль близости или дальности цели видна и в данных Е. П. Ильина и Е. К. Фешенко (1999): настойчивость (достижение отдаленной по времени цели, несмотря на возникающие препятствия) опрашиваемые оценивали у себя во многих случаях ниже, чем проявление упорства, т. е. достижение близкой («здесь и сейчас») цели несмотря на неудачные попытки.

В одном из исследований было показано, что у детей проявляется разная степень интереса и старательности при изготовлении бумажных изделий в зависимости от обещания отдать им эти изделия сразу или через неделю. В мотивах индивидуальной деятельности дальность цели влияет на активность

детей в большей степени, чем в общественных мотивах. Когда дети делали изделия для себя, но не получали эти изделия неделю, это снижало их активность. Когда же они изготавливали изделия для других, то снижения активности не было.

Конечно, в реальном поведении человека провести подобные измерения сложно. Приходится обходиться такими показателями (в основном для биологических потребностей), как количество съеденного, выпитого, найденного (для удовлетворения потребности в движении). Поэтому во многих случаях приходится доверять мнению самого субъекта о степени выраженности у него той или иной потребности.

Использование второго показателя измерения силы мотива (эффективности деятельности) обосновывается так: чем более выражен у человека интерес к какому-нибудь делу, тем успешнее он его делает (В. С. Мерлин). Однако сам автор отмечает, что успешность деятельности зависит от многих факторов, а не только от силы мотива. Поэтому данный показатель можно использовать лишь в простейших заданиях (прыжке в длину, удержании усилия на заданном уровне и т. п.) при сравнении силы мотива во время соревнований одиночек или команд (в последнем случае у большинства сила мотива увеличивается, что приводит к большей мобилизации и к лучшему результату).

Но и в этом случае определяется не абсолютная, а *относительная* сила мотива. При этом надо иметь в виду, что прямая зависимость между силой мотива и эффективностью деятельности встречается только при возрастании силы мотива до оптимального уровня; дальнейшее увеличение ее и нарастание возбуждения приводят к снижению эффективности деятельности (закон Йеркса-Додсона).

Характеристикой мотива считается и его *устойчивость*. По существу, под этим понимают устойчивость (инертность) потребности и устойчивость (ригидность) установок, мировоззрения, ценностей человека, его склонностей, интересов. Можно говорить и об устойчивости намерений, но тогда речь должна идти уже о мотивационных установках.

В качестве примера измерения этой характеристики мотива можно привести опыты М. Овсянкиной (М. Ovsiankina, 1928), проведенные в лаборатории К. Левина, во время которых испытуемые, после прерывания выполнения задания, сами, без всякой инструкции, возвращались к его выполнению, объясняя это наличием напряжения (потребности, побуждения); это напряжение у одних оказывалось инертнее, чем у других.

*Устойчивость* как характеристика в большей мере относится не к мотивам как таковым, а к другим мотивационным образованиям: мотивационным установкам, интересам, привычкам.

### 13.2 Границы и структура мотива

Границами мотива являются, с одной стороны, потребность, а с другой — намерение что-то сделать, включая и побуждение к этому. Это значит, что

в структуру мотива не входят стимулы, и в то же время он сам не залезает в структуру исполнительского действия, хотя у некоторых авторов это и происходит. Так, Р. А. Пилюян (1984) пишет, что мотив в окончательном виде формируется уже в ходе выполнения действия, имея в виду, для примера, соотнесение своих возможностей с особенностями соперника во время спортивного единоборства. Но ведь учет возможностей соперника скорее приведет к корректировке программы деятельности, чем к изменению ее цели (победить). Очевидно, мотиву может принадлежать лишь стратегия деятельности, а тактика получения потребного результата формируется уже после формирования намерения другими психофизиологическими структурами и механизмами, отвечающими за исполнение принятого намерения (например, акцептором действия по П. К. Анохину).

В противном случае мотив превращается в произвольное действие, и надобность в этом понятии отпадает.

Установление границ мотива и рассмотрение стадий его формирования позволяют обозначить те психологические компоненты, которые могут входить в структуру мотива (рис. 7.1). Эти компоненты, в соответствии со стадиями формирования мотива, можно отнести к трем блокам: потребностному, «внутреннему фильтру» и целевому.

В потребностный блок входят следующие компоненты: биологические и социальные потребности, осознание необходимости, долженствования («квазипотребности» по К. Левину); в блок «внутреннего фильтра» — нравственный контроль, оценка внешней ситуации, оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств), предпочтения (интересы, склонности, уровень притязаний); в целевой блок — образ предмета, могущего удовлетворить потребность, опредмеченное действие (налить воды, решить задачу), потребностная цель (удовлетворить жажду, голод и т. п.), представление процесса удовлетворения потребности (попить, поесть, подвигаться и т. п.). Все эти компоненты мотива могут проявляться в сознании человека в вербализованной или в образной форме, притом *не все сразу*. В каждом конкретном случае в каждом блоке может быть взят в качестве основания действия или поступка (принимаемого решения) один из компонентов. *Структура же каждого конкретного мотива (т. е. основания действия) строится из сочетания тех компонентов, которые обусловили принятое человеком решение*. Таким образом, компоненты, как кирпичики, позволяют создать здание, именуемое мотивом. Образ этого «здания» закладывается человеком в память и сохраняется не только в момент осуществления действия или деятельности, но и после их завершения. Поэтому о мотиве можно судить и ретроспективно (но не только ретроспективно, как утверждают Ю. М. Забродин и Б. А. Сосновский, 1989).



Рис. Перечень компонентов, могущих создавать структуру разных мотивов (линиями обозначены мотивы: мотив А — сплошной, мотив Б — пунктирной, мотив В — штрихпунктирной).

Набор компонентов в каждом конкретном мотиве может быть разным. Но и сходство внешней структуры мотива у двух лиц (тождество входящих в мотивы компонентов) не означает их тождества по смысловому содержанию. Ведь у каждого человека свои склонности, ценности, интересы, своя оценка ситуации и возможностей, специфичное доминирование потребностей и т. д.

В идеале мотив должен дать ответы на вопросы: почему, для чего, почему именно так, каков смысл. В ряде случаев желательно получить ответ и на вопрос: для кого, ради кого? Ведь деятельность и поступки человека могут иметь как личностный, так и общественный смысл (поэтому Л. И. Божович говорит о личностных и общественных мотивах).

До сих пор речь шла о горизонтальной структуре мотива, но у него может быть структура и вертикальная. Ведь в состав мотива могут входить два или три компонента из одного блока, один из которых играет главную роль, а остальные — сопутствующую, соподчиненную. Например, среди нескольких потребностей, одновременно побуждающих к выбору одной и той же цели (получению высшего образования), ведущей может быть желание стать учителем, а сопутствующими — желание повысить свой статус в обществе, повысить свой культурный уровень. Такие же отношения между компонентами могут складываться и в блоке «внутреннего фильтра», и в целевом блоке. Как отмечает О. К. Тихомиров (1977), в реальной деятельности образуется некоторое множество целей, между которыми складываются иерархические и временные отношения (параллельные и последовательные цели).

Таким образом, структура мотива как основания действия или поступка — *многокомпонентная*, в ней чаще всего находят отражение *несколько причин и целей*.

Совокупность условий и факторов, обуславливающих мотивационный акт, чешский психолог Йозеф Лингарт (1970) обозначает термином «мотивационная констелляция», что соответствует нашему пониманию мотива как интегрального психологического образования. Дав обозначение различным компонентам, могущим входить в структуру мотива, и выявив эти компоненты у конкретного человека в конкретном случае, можно мотив его поступка или деятельности записать в виде формулы. Вот как выглядит перечень компонентов, могущих входить в структуру того или иного мотива:

Потребностный блок: П — потребность; Пб — потребность биологическая; Пс — потребность социальная; Д — долженствование, обязанность.

Блок «внутреннего фильтра»: Пвнеш — предпочтение внешнее (по внешним признакам); Пвнут — предпочтение внутреннее (склонности, интересы); НКдек — нравственный контроль декларируемый; НКнедек — нравственный контроль недеклаируемый; Ов — оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств); Ос — оценка состояния в данный момент; Уу — учет условий достижения цели; Пп — предвидение последствий поступка, деятельности.

Целевой блок: Цп — потребностная цель; Од — опредмеченное действие; ПудП — процесс удовлетворения потребности.

Соответственно этим обозначениям, формула структуры мотива может быть такой: или Пб, Ос, Уу, Цп или Д, НКдек, Пп, Од и т. д.

Уяснение структуры мотива важно и для практических психологов, и для педагогов, и для юристов, да вообще для всех, кто имеет дело с людьми (в семье, школе, на производстве и т. д.). Акцентирование внимания только на одной из причин может привести к неправильному суждению о человеке и к непоправимым ошибкам.

*Рассмотрим один из случаев. Девочка регулярно воровала деньги у одноклассников. Выяснение обстоятельств, почему она это делала, привело к неожиданному результату, изменившему негативное мнение о ней учителей и товарищей. Оказывается, она не могла без сострадания воспринимать тот факт, что многие ребята не ходят в школьный буфет из-за постоянного отсутствия денег и захотела устранить это социальное неравенство, решив покупать им угощение. Для этого и нужны были деньги. Таким образом, причиной ее поступка была не личная корысть, не жажда денег, а желание помочь своим нуждающимся товарищам. И она им действительно помогала. Решающим для оценки ее поведения оказалось «вскрытие» учителями «блока внутреннего фильтра», выявление сострадания, а не выбора неадекватного пути удовлетворения возникшей потребности девочки.*

Роль этого блока с его обилием разных мотиваторов в выяснении причины того или иного поступка видна и из выделения низменных и высоко-нравственных мотивов.

А. Н. Леонтьев говорил, что функция мотивов, взятая со стороны сознания, состоит в том, что они как бы оценивают жизненное значение для субъекта объективных обстоятельств и его действий в этих обстоятельствах,

придают им *личностный смысл*.

К сожалению, справедливо замечание Б. В. Зейгарник (1969) о том, что психология мало занимается изучением истинного «лика» действий человека и что это является скорее уделом художественной литературы. Между тем значимость выявления у субъекта структуры мотивов общения и деятельности очевидна. Как отмечает Б. В. Зейгарник, содержание психотерапевтических и психокоррекционных мероприятий состоит в том, чтобы пациент осознал истинный смысл своих действий, чтобы он мог увидеть себя со стороны. Только при этом условии возможна адекватная; регуляция своего поведения. Можно сослаться и на мнение А. К. Марковой с соавторами (1983), которые пишут, что, зная особенности мотивационной сферы школьников и тенденции ее становления, учитель точнее ориентируется и в причинах, изменяющих их отношение к обучению.

### 13.3 Функции мотива

Мотивам приписываются различные функции. Сначала выделили *побуждающую* и *направляющую* функции. Первая отражает энергетику мотива, вторая — направленность этой энергии на определенный объект, на определенную активность. Побуждающая функция мотива связана с возникновением потребностного состояния, которое вызывает мобилизацию энергии. Этот процесс мобилизации энергии в случае возникновения биологических потребностей хорошо показан В.М. и И.В. Ривинскими (1978), которые, исходя из эндокринной природы биологических потребностей человека и животных и генетического характера программы функционирования каждого из эндокринных органов («органов потребностей»), связывают изменения, происходящие в организме при появлении потребности, с повышенной секрецией определенных гормонов; эти гормоны становятся стрессорами, активизирующими мозговые структуры, через которые в реакцию на раздражитель вовлекаются другие физиологические системы (вегетатика, сенсорика — повышение чувствительности и т. д.), т. е. происходит мобилизация энергетического потенциала. Возникающее возбуждение может носить и спонтанный характер, без направленности на определенный объект. Поэтому наличие в мотиве цели и позволяет ему осуществлять направляющую функцию.

Говоря о побуждающей функции мотива и ее связи с энергетикой, нельзя не выделить и другую функцию мотива — *стимулирующую*, которая связана с продолжением побудительности и при осуществлении намерения. Дело в том, что мобилизуемая при возникновении потребностного состояния энергетика не исчезает до тех пор, пока не будет удовлетворена потребность, а во многих случаях процесс удовлетворения потребности занимает определенное время; пока длится это удовлетворение (до момента насыщения), сохраняются и состояние напряжения (желания), и возбуждение вегетативных отделов центральной нервной системы, мобилизующих энергию. Спад напряжения и возбуждения происходит постепенно, в связи с чем в ряде случа-

ев для окончания деятельности требуется дополнительная волевая стимуляция (проявление силы воли). Стимулирующая функция мотива, отражающая напряжение потребности, наряду со значимостью цели позволяет говорить о *силе* мотива.

М. Ш. Магомед-Эминов и ряд других психологов считают, что побуждающей и направляющей функции мотива недостаточно для объяснения детерминации деятельности, ибо такой подход ограничивается рассмотрением лишь «пусковой» функции мотива (которую П. А. Рудик обозначает как *директивную*: делать или не делать, быть или не быть). При этом, замечает М. Ш. Магомед-Эминов, непонятно, как деятельность дальше детерминируется, разворачивается, управляется и как трансформируются указанные выше функции мотива. С его (и других психологов) точки зрения, за пределами внимания остается *регулятивная* функция, являющаяся центральной в процессах мотивации.

Если быть точными, то следовало бы ставить вопрос об *управляющей* функции мотива, поскольку в последнюю входит и планирование действия (результата и способа), в то время как регуляция является частью управления и направлена на стабилизацию функционирующей системы с помощью контроля. В связи с этим можно говорить об *организующей* функции мотива и мотивации (деятельность мысленно организуется, но внешне еще не проявляется; это еще замысел, а не его осуществление). Близко к этому пониманию организующей функции мотива и представление О. К. Тихомирова о *структурирующей* функции мотива: важность конечного результата (цели) приводит к более тщательному анализу ситуации, элементов задачи, к большей вербализации ходов (путей решения задачи) и критической их оценке и т. д.

К частному проявлению управляющей функции мотива следует отнести и *контролирующую* его функцию, о которой говорил А. В. Запорожец. Правда, как полагает он, эта функция осуществляется не прямо, а через механизм «эмоциональной коррекции»: эмоции оценивают личностный смысл происходящих событий и в случае несоответствия этого смысла мотиву изменяют общую направленность деятельности личности. По своему содержанию эта функция близка *смыслообразующей* функции мотива, о которой писал А. Н. Леонтьев.

Функция мотивов, взятая со стороны сознания, писал он, состоит в том, что они как бы «оценивают» жизненное значение для субъекта объективных обстоятельств и его действий в этих обстоятельствах, придают *им личностный смысл* (советский разведчик Д. Быстролетов писал, что за всю зарубежную жизнь для себя он не сделал ни одного глотка алкоголя, не выкурил ни одной сигары и сигареты, не спустился ни разу в ночной кабак, но он научился делать это для них и делал хорошо, совершенно естественно). А. Н. Леонтьев подчеркивает, что личностный смысл прямо не совпадает с понимаемым *объективным* его значением. Он отмечает, что при определенных условиях несовпадение смыслов и значений в индивидуальном сознании может приобретать характер настоящей чуждости между ними, даже их противопоставленности.

Надо сказать, что обоснование А. Н. Леонтьевым смыслообразующей функции мотива не безупречно, в связи с чем ее наличие рядом авторов отрицается. Так, В. И. Ковалев пишет: «Выделение смыслообразующей функции нам представляется нецелесообразным, малообоснованным, ибо “личностный смысл” относится к самой сущности мотива (в нашем понимании этого термина), а не к одной из его функций» (1988, с. 40). Заметим, что это не мешает, с нашей точки зрения, приписывать мотиву смыслообразующую функцию, так как, являясь основанием действия, поступка, он должен давать ответ на вопросы «для чего?», «ради чего?», «какой смысл?». Однако дальнейшая критика В. И. Ковалевым самого понятия «личностного смысла» (по А. Н. Леонтьеву) правомерна. Так, далее он пишет: «Личностный смысл рассматривается А. Н. Леонтьевым как отношение мотива к цели... Психологическое содержание этого отношения мотива (объекта потребности, или предмета потребности, или предмета деятельности по А. Н. Леонтьеву) к цели (предполагаемому результату деятельности) представить довольно трудно, особенно отношение мотива-цели к цели. Еще труднее выделить основание деления мотивов на смыслообразующие и стимулирующие. Кроме того, поскольку деятельность обычно связана с целой совокупностью мотивов, это должна быть и совокупность “личностных смыслов”. Деятельность, следовательно, должна быть и “многосмысловой”. Но у А. Н. Леонтьева этого не обнаруживается, а наоборот, все время предполагается строгая определенность (единственность) смысла той или иной деятельности» (там же, с. 40).

Можно сомневаться и в обоснованности разведения понятий «смысл» и «значение»; ведь говорят же о личном и общественном значении (смысле) для человека осуществляемой им деятельности.

Философы и криминалисты рассматривают еще *отражательную* функцию мотива. Это отражение в сознании человека потребностей и целей, средств их достижения и своих возможностей, последствий для себя и нравственного самочувствия. Именно через эту функцию формируются структура и содержание мотивационной сферы личности. Мотивация, с этой точки зрения, отражает все предшествовавшие влияния социальной среды, т. е. по сути — личность. Отсюда, зная структуру мотива, ведущие мотиваторы, можно судить и о степени социальной зрелости личности.

Н. Е. Ерошина (1973), Е. И. Головаха (1979) и другие выделяют *объяснительную* функцию мотива, под которой понимается сознательно формулируемый личностью источник ее поведения. Выделение этой функции указанными авторами справедливо, так как мотив является основанием (обоснованием) действия или поступка.

Наконец, К. Обуховский говорит о *защитной* функции мотива и о защитных мотивах, в которых истинная цель подменяется «официальной версией», необходимой для сохранения требуемого решения, для создания видимости рациональной деятельности.

## Тема 14 Мотивация как процесс



- 14.1 Понимание термина «мотивация»
- 14.2 О положительной и отрицательной мотивации
- 14.3 Стадиальность мотивационного процесса
- 14.4 Индивидуальные особенности мотивации

#### **14.1 Понимание термина «мотивация»**

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае — как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение (К. Мадсен [K. Madsen, 1959]; Ж. Годфруа, 1992), в другом случае — как совокупность мотивов (К. К. Платонов, 1986), в третьем — как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М. Ш. Магомед-Эминов, 1998), как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И. А. Джидарьян, 1976), как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В. К. Вилюнас, 1990).

Отсюда все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. Например, согласно схеме В. Д. Шадрикова (1982), мотивация обусловлена потребностями и целями личности, уровнем притязаний и идеалами, условиями деятельности (как объективными, внешними, так и субъективными, внутренними — знаниями, умениями, способностями, характером) и мировоззрением, убеждениями и направленностью личности и т. д. С учетом этих факторов происходит принятие решения, формирование намерения. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм.

Однако и в том и в другом случае мотивация у авторов выступает как вторичное по отношению к мотиву образование, явление. Больше того, во втором случае мотивация выступает как *средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов*: возникла ситуация, позволяющая реализовать имеющийся мотив, появляется и мотивация, т. е. процесс регуляции деятельности с помощью мотива. Например, В. А. Иванников (1985) считает, что процесс мотивации начинается с актуализации мотива. Такая трактовка мотивации обусловлена тем, что мотив понимается как предмет удовлетворения потребности (А. Н. Леонтьев), т. е. мотив дан человеку как бы готовым. Его не надо формировать, а надо просто актуализировать (вызвать в сознании человека его образ).

Во многих случаях психологи (а биологи и физиологи — постоянно)

под мотивацией имеют в виду детерминацию поведения, поэтому выделяют внешнюю и внутреннюю мотивацию.

## 14.2 О положительной и отрицательной мотивации

В. Г. Асеев (1976) считает, что важной особенностью мотивации человека является двуmodalное, положительно-отрицательное ее строение. Эти две модальности побуждений (в виде стремления к чему-либо и избегания, в виде удовлетворения и страдания, в виде двух форм воздействия на личность — поощрения и наказания) проявляются во влечениях и непосредственно реализуемой потребности — с одной стороны, и в необходимости — с другой. При этом он ссылается на высказывание С. Л. Рубинштейна о природе эмоций: «Эмоциональные процессы приобретают положительный или отрицательный характер в зависимости от того, находится ли действие, которое индивид производит, и воздействие, которому он подвергается, в положительном или отрицательном отношении к его потребностям, интересам, установкам» (1946, с. 459).

Таким образом, речь идет не столько о знаке побуждения, мотивации, сколько об эмоциях, сопровождающих принятие решения и выполнение его.

Замечу, что значение предвосхищающих принятие решения эмоций как промежуточных переменных показал еще О. Маурер (O. Mowrer, 1938) в связи с выяснением роли боязни (страха). Он рассматривает страх как сигнал предстоящей опасности, как неприятное состояние, побуждающее к поведению, помогающему избежать угрозы. Значительно позже (в 1960 году) О. Маурер изложил свою концепцию мотивации, основывающуюся на предвосхищаемых положительных и отрицательных эмоциях.

Он объяснял всякое поведение, с одной стороны, индукцией влечения — когда поведение имеет наказуемые последствия (что обуславливает закрепление предвосхищаемой эмоции *страха*: происходит научение страху, т. е. попадая вновь в данную ситуацию, человек начинает ее бояться), а с другой стороны, редукцией влечения — когда поведение имеет поощряемые последствия (что обуславливает закрепление предвосхищаемой эмоции *надежды*: происходит научение надежде).

О. Маурер говорит также о предвосхищающих эмоциях облегчения и разочарования. Облегчение связано с уменьшением, в результате реакции, эмоции страха (редукция влечения); разочарование — с уменьшением, в результате реакции, надежды (индукция влечения). Согласно автору, эти четыре типа предвосхищающих положительных и отрицательных эмоций (страх и облегчение, надежда и разочарование) в зависимости от увеличения или уменьшения их интенсивности определяют, какие способы поведения в данной ситуации будут выбраны, осуществлены и заучены (подкреплены).

Таким образом, предвосхищающие эмоции ожидания позволяют человеку адекватно и гибко принимать решение и управлять своим поведением, вызывая реакции, которые усиливают надежду и облегчение или уменьшают страх и разочарование.

Но вернемся к гипотезе В. Г. Асеева о двуmodalности мотивации, используя представления О. Маурера о предвосхищаемых эмоциях ожидания.

В случае прогнозирования возможности удовлетворения потребности влечения возникают положительные эмоциональные переживания, в случае же планирования деятельности как объективно заданной необходимости (в силу жестких обстоятельств, социального требования, обязанности, долга, волевого усилия над собой) могут возникнуть отрицательные эмоциональные переживания.

Против двуmodalности мотивации выступает В. И. Ковалев (1981), однако, с моей точки зрения, все его критические стрелы прошли мимо цели, поскольку он и В. Г. Асеев говорят о разном. И причина этого — в отсутствии единообразной терминологии, чем грешат оба автора. В. Г. Асеев говорит о мотивации и понимает под ней побуждение. В. И. Ковалев же говорит о мотиве и понимает под ним потребность. Отсюда обвинения последнего в адрес В. Г. Асеева в том, что тот говорит об «отрицательных потребностях» и «отрицательных мотивах», неправомерны. В. Г. Асеев ни о чем подобном не говорит. Наоборот, он о потребности и влечении говорит как о побуждениях с положительным эмоциональным переживанием.

Другое дело — правомерно ли вообще говорить о знаке побуждения, мотива и мотивации. В. И. Ковалев считает, что мотив как побуждение — одномодален. С этим (мотив — побуждение) можно согласиться. Но мотив — это не только побуждение. В нем выражается и отношение к тому, что человеку предстоит сделать. А отношение является двуmodalным. Таким образом, построение мотива и, следовательно, мотивационный процесс может сопровождаться как положительными, так и отрицательными эмоциональными переживаниями, которые сохраняются и во время деятельности (В. И. Ковалев считает, что двуmodalность присуща именно деятельности, но рассматривает ее положительную и отрицательную оценку с социальных позиций, а не с личностных, что тоже свидетельствует о неадекватности выбора им предмета дискуссии).

Если уж критиковать В. Г. Асеева за его представления о двуmodalности побуждения, то надо было бы указать на неправомерность отождествления побуждения с мотивацией, а также на то, что в основном у него речь идет о двух *формах* побуждений (потребность, влечение — с одной стороны, и долженствование, обязанность — с другой), которые могут не соотноситься прямо с переживанием только положительных эмоций или, в другом случае, — только отрицательных. Например, нахождение рядом с объектом своего влечения не всегда доставляет человеку радость (например, в случае неразделенной любви).

### 14.3 Стадиальность мотивационного процесса

На необходимость стадийного (поэтапного) рассмотрения мотивационного процесса, хотя и с разных позиций, указывали многие исследователи (В. А. Иванников, М. Ш. Магомед-Эминов, Ж. Нюттен, С. Л. Рубинштейн, А. А. Файзуллаев). Близки к этому и представления других психологов, например О. К. Тихомирова (1983), с точки зрения которого образование цели может носить характер развернутого во времени процесса.

Стадийную модель принятия морального решения разработал С. Шварц (S. Schwarz, 1977). Ценность его модели состоит в тщательном рассмотрении этапов оценки: ситуации, приводящей к возникновению желания помочь другому человеку, своих возможностей, последствий для себя и для нуждающегося в помощи (подробно эта модель рассматривается в разделе 11.2).

В. И. Ковалев рассматривает мотив как трансформирование и обогащение стимулами потребности. Если стимул не превратился в мотив, значит, он или «не понят» или «не принят». Таким образом, возможный вариант возникновения мотива, пишет В. И. Ковалев, можно представить следующим образом: возникновение потребности — ее осознание — «встреча» потребности со стимулом — трансформирование (обычно посредством стимула) потребности в мотив и его осознание. В процессе возникновения мотива происходит оценка различных сторон стимула (например, поощрения): значимость для данного субъекта и для общества, справедливость и т. д. Им же в общих чертах описан и поэтапный характер мотивации, хотя сам он эту этапность с ней не связывает. Так, он пишет, что ощущение голода, жажды вызывает в сознании образ предмета, который мог бы удовлетворить потребность; под влиянием этого образа возникает импульс к действию (побуждение), которое соотносится человеком с внешними условиями (ситуацией), а также с морально-психологическими установками личности. Этот процесс соотнесения, осуществляемый с помощью мышления (анализ условий, средств и путей решения задачи, учет последствий), и приводит к постановке цели и определению плана действий.

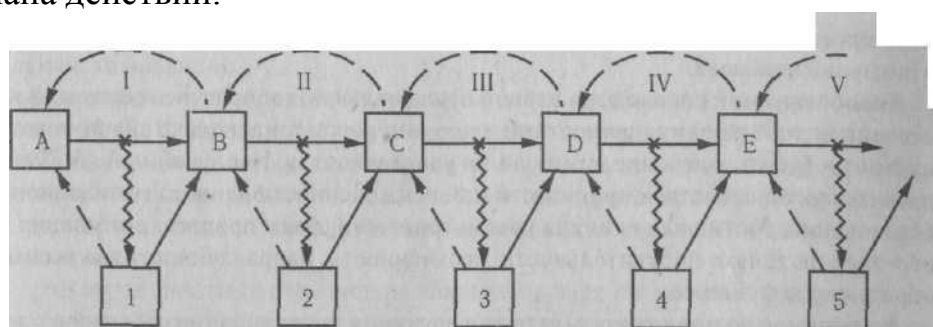


Рис. Этапы мотивационного процесса (по А. А. Файзуллаеву)

Этапы: I — осознание побуждения, II — принятие мотива, III — реализация мотива, IV — закрепление мотива, V — актуализация побуждения. 1, 2, 3, 4, 5 — мотивационные критические состояния, возникающие при переходе от одного этапа к другому. Мотивационные образования: *Л* — неосознанное побуждение, *В* — осознанное побуждение, *С* — принятый мотив, *Д* — реализуемый мотив, *Е* — потенциальное побуждение. Линии: сплошная со стрелкой — путь развертывания мотивационных тенденций, пунктирная со стрелкой — путь свертывания мотивационных тенденций, зигзагообразная со стрелкой — путь обра-

зования мотивационных кризисов: крестики на сплошной горизонтальной линии — блокировки этапов формирования мотивационных образований.

А. А. Файзуллаев (1989) выделяет в мотивационном процессе пять этапов (см. рис.).

Первый этап — возникновение и осознание побуждения. Полное осознание побуждения включает в себя осознание предметного содержания побуждения (какой предмет нужен), действия, результата и способов осуществления этого действия. В качестве осознанного побуждения, отмечает автор, могут выступать потребности, влечения, склонности и вообще любое явление психической деятельности (образ, мысль, эмоция). При этом побудительный аспект психического явления может и не осознаваться человеком, быть, как пишет автор, в потенциальном (скорее — скрытом) состоянии. Однако побуждение — это еще не мотив, и первым шагом к его формированию является осознание побуждения.

А. А. Файзуллаев считает, что, для того чтобы говорить о мотиве, и осознания побуждения недостаточно, хотя поведение может быть обусловлено и одним осознанным побуждением. Такое ситуативное поведение часто приводит, к сожалению, к сожалению, о содеянном, поскольку человек постфактум обнаруживает, что мотивационные источники поступка были не совсем адекватны принятым человеком ценностям и установкам.

Второй этап — это «принятие мотива». Под этим несколько нелогичным названием этапа (Если до сих пор речь не могла идти о мотиве, то что же можно принять? А если он уже был, на втором этапе речь должна идти о принятии решения — «делать— не делать») автор понимает внутреннее принятие побуждения, т. е. идентификацию его с мотивационно-смысловыми образованиями личности, соотнесение с иерархией субъективно-личностных ценностей, включение в структуру значимых отношений человека.

Говоря другими словами, на втором этапе человек, сообразуясь со своими нравственными принципами, ценностями и прочим, решает, насколько значима возникшая потребность, влечение, стоит ли их удовлетворять. Неслучайно А. А. Файзуллаев говорит о свойствах принятости или осмысленности данного мотивационного образования. Мотив как единица рассматриваемой фазы процесса мотивации приобретает не только побудительность, осознанность, направленность, но и смыслообразующую функцию.

В принципе нельзя отказать автору в логичном выстраивании событий в процессе мотивации. Однако нельзя не заметить не очень четкое использование основных мотивационных понятий. Так, он не обозначил свое понимание мотива (отсюда не ясно, что значит «принять мотив»), понятие «побуждение» используется им и в качестве понятия «побудитель» (т. е. стимул). Автор обходит стороной вопрос о том, каким же является поведение, основанное только на осознанном побуждении (а не на «принятом мотиве»), — мотивированным или немотивированным. Можно ли *случайно* осознать по-

буждение, как отмечает автор? Все это говорит о том, что схема формирования мотива по А. А. Файзуллаеву нуждается в уточнениях и разъяснениях.

Как видно на рис. 4.1, мотивационный процесс, по А. А. Файзуллаеву, на втором этапе не заканчивается. Третий этап — это реализация мотива, в течение которого в зависимости от конкретных условий и способов реализации может измениться психологическое содержание мотива. При этом мотив, как считает автор, приобретает новые функции (удовлетворения, насыщения потребности, интереса), что приводит к переходу к следующему этапу мотивации — закреплению мотива, в результате чего он становится чертой характера.

Последний этап — актуализация потенциального побуждения, под которой имеется в виду осознаваемое или неосознаваемое проявление соответствующей черты характера в условиях внутренней или внешней необходимости, привычки или желания.

А. Н.Зерниченко и Н. В. Гончаров (1989) выделяют в мотивации три стадии: формирование мотива, достижение объекта потребности и удовлетворение потребности. Если бы речь шла о *мысленном* осуществлении этих стадий, то с авторами можно было бы и согласиться. Однако у них вторая и третья стадии связаны с реальным действием. Поэтому связывать саму исполнительскую деятельность с процессом мотивации (точнее — принимать ее за мотивацию) вряд ли справедливо. Это все равно что принять схему развертывания процессов управления поведением в функциональной системе П. К. Анохина (1975) за мотивацию! Между тем в этой схеме мотивации соответствует только первая ее часть, связанная со стадией афферентного синтеза.

В разработанной Д. В. Колесовым (1991) концепции потребностного поведения понятие «мотивация», по существу, не используется, вместо него автор использует, с моей точки зрения не очень удачно, понятие «мотивационное поле», функцией которого является в конечном итоге формирование мотива и удовлетворение потребностей индивида. Мотивационное поле, как пишет автор, это функциональный орган головного мозга, задачами которого являются упорядочение потребностей и выбор

оптимального способа достижения состояния удовлетворения как конечной цели поведенческих реакций.

Формирование побуждения, направленного на удовлетворение потребностей, проходит, по Д. В. Колесову, ряд последовательных стадий (зон). Потребностное возбуждение сначала попадает в зону потребностных эталонов, затем — в зону представительства потребностей, в зону обработки потребностного возбуждения и зону формирования программы действий и на конечном этапе — в зону (центры) подкрепления.

В зоне потребностных эталонов расположены ядра потребностей и модели потребного результата. Последние имеют устойчивую (в подлинном смысле слова эталонную) часть и часть динамичную, развивающуюся в ходе развития потребностей.

В зоне представительства потребностей накапливается потребностное возбуждение от ядер всех потребностей. Функцией этой зоны является, во-первых, «переключение» чрезмерно накопившегося возбуждения одной потребности на другую, получившую доступ к исполнительной системе. Как считает автор, это чрезмерное удовлетворение одной потребности за счет другой. По-моему, речь скорее должна идти о неадекватном способе разрядки возникшего потребностного напряжения («выпускание пара», без удовлетворения самой потребности) и о переключении на другую деятельность, чтобы «вытеснить» неудовлетворение, разочарование от предыдущей. Во-вторых, функцией зоны представительства является задержка потребностного возбуждения для его последующей обработки в следующей зоне, так как последняя не должна «захлебываться» от чрезмерности поступающего в нее возбуждения.

В зоне обработки потребностного возбуждения происходит конвергенция потоков информации: потребностного возбуждения, поступающего из зоны представительства потребностей; возбуждения, несущего информацию о возможных предметах удовлетворения потребностей; возбуждения, несущего информацию об условиях, сопутствующих успеху (на основании предыдущего опыта). В данной зоне, пишет Д. В. Колесов, потребностное возбуждение дважды конкретизируется, т. е. привязывается к реальности, согласуется с ней — по предмету и по способу его достижения. Эта конкретизация, по мнению автора, и есть процесс формирования мотива, а то, что в результате получается, является собственно мотивом.

В четвертой зоне мотивационного поля — *зоне формирования программы действий* — мотив трансформируется в исполнительную активность, в которую он входит в качестве компонента. Когда программа действий полностью сформирована, но непосредственного импульса к началу соответствующей деятельности нет, то данное состояние, пишет автор, есть *побуждение к деятельности*. Пусковая афферентация, сформировавшийся «пусковой» мотив (по А. Н. Леонтьеву) переводят его в актуальную деятельность.

Пятая зона мотивационного поля — центры подкрепления — взаимодействует с тремя предыдущими, подкрепляя (усиливая или ослабляя) происходящие в них процессы.

Ряд зарубежных психологов рассматривают стадиальность мотивационного процесса в рамках гештальт-подхода. Речь идет о цикле контакта, сутью которого является актуализация и удовлетворение потребности при взаимодействии человека с внешней средой; доминирующая потребность появляется на переднем плане сознания в качестве фигуры на фоне личного опыта и, удовлетворенная, вновь растворяется в фоне. В этом процессе выделяется до шести фаз: ощущение стимула — его осознание — возбуждение (решение, возникновение побуждения) — начало действия — контакт с объектом — отступление (возвращение к исходному состоянию). При этом отмеченные фазы могут четко дифференцироваться или накладываться друг на друга.

Таким образом, каждый автор процесс мотивации рассматривает по-своему. У одних — это структурно-психологический подход (А. Г. Ковалев, О. К. Тихомиров, А. А. Файзуллаев), у других — биологизированный морфо-функциональный, в значительной степени рефлекторный подход (Д. В. Колесов), у третьих — гештальт-подход (Ж.-М. Робин). Положительные моменты есть в каждом из них, но целостного впечатления о процессе мотивации и этапах формирования мотива не возникает.

Стадии мотивации, их количество и внутреннее содержание во многом зависят от вида стимулов, под влиянием которых начинает разворачиваться процесс формирования намерения как конечного этапа мотивации. Стимулы могут быть физическими — это внешние раздражители, сигналы и внутренние (неприятные ощущения, исходящие от внутренних органов). Но стимулами могут быть и требования, просьбы, чувство долга и прочие социальные факторы. Могут влиять на характер мотивации и способы целеобразования. Например, О. К. Тихомиров отмечает, что заданные (принятые человеком) и самостоятельно сформированные (по желанию) цели различаются характером связи, образующейся между целью и мотивом (потребностью): в первом случае связь формируется как бы от цели к мотиву, а во втором — от потребности к цели.

*Мотив – это внутреннее побуждение к тому или иному виду активности, связанное с удовлетворением потребности и/или достижением цели.*

- *Мотивация – это внутренняя детерминация поведения и деятельности человека,*
- *а также психический процесс преобразования внешних воздействий во внутренние побуждения;*
- *вся совокупность различных побуждений: мотивов, потребностей, интересов, стремлений, целей, влечений и т.д.*

#### **14.4 Индивидуальные особенности мотивации**

Процесс формирования мотива может иметь индивидуальные особенности в зависимости от свойств личности. Так, К. Обуховский отмечает, что психастеники предъявляют необычайно высокие требования к своему моральному облику, поэтому у них в формировании мотива непереносимое участие должен принимать такой мотиватор, как нравственный контроль. У других же лиц такие проблемы не возникают, так как при обосновании принимаемых решений они руководствуются иными ценностями, например личной преданностью руководителю, начальнику.

Фанатизм любого направления избавляет человека от необходимости сомневаться в правильности принимаемых решений и поступков, избавляет его от мучительных переживаний, и процесс формирования мотива совершается у него легко и быстро.

*Пример: описания поведения Гимmlера, данное историком Х.Р. Тревор-Коупером: «В течение многих лет у Гимmlера вообще не было никаких проблем (в осуществлении роли палача), потому что отсутствовала необходимость доходить до чего-либо свои*



*нескладным умом. Принцип верности, который лежал в основе всей его жизни, всех успехов, всей системы ценностей, щадил его оберегал от любых трудностей, связанных с самоанализом и размышлением. Благодаря этому принципу жизнь Гимmlера текла просто, без всяких осложнений, в полном согласии с наивной верой в метафизическую чепуху нацистской религии. Защищенный такой волшебной броней, он ни о чем не думал, ни в чем не сомневался, но просто верил и действовал».*

Возникновение переживание состояний (обида, злости и т. п.), приводящих к желанию применить ту или иную форму агрессии, в значительной степени зависят от выраженности у субъекта конфликтных черт личности: вспыльчивости, обидчивости, нетерпимости к мнению других и т.д. Эти черты личности заставляют воспринимать конфликтную или фрустрирующую ситуацию острее.

На стадии принятия решения сильное влияние на процесс мотивации могут оказывать такие волевые качества, как решительность и смелость. Нерешительность может затягивать принятие решения, а боязливость может привести к отказу совершить то или иное действие. По данным М. Л. Кубышкиной (1997), высокая мотивация на социальный успех (стремление к признанию, достижениям в значимой деятельности, соперничеству) связана с уверенностью человека в собственном обаянии, в привлекательности своей личности. При этом женщины высоко оценивают свои деловые качества (практичность, организованность, предприимчивость, предусмотрительность), а мужчины — качества, необходимые общественному деятелю (интеллект, умение ладить с людьми, личное влияние).

Стремящиеся к признанию наиболее высоко оценивают свои коммуникативные качества (общительность, воспитанность, обаяние, умение ладить с людьми) и частично — свойства социального интеллекта (юмор, проницательность). Эта самооценка подкрепляется действительной выраженностью у этих субъектов экстраверсии, манипулятивности и авантюристичности.

Субъекты с преобладанием мотива соперничества высоко оценивают свою предприимчивость, волю. Они рассчитывают на свою энергию, напор, доказательством чему является жесткость их поведения — доминантность и агрессивность.

Те же, кто более всего стремится к достижениям в значимой деятельности, склонны выделять свои деловые качества, такие, например, как практичность, организованность, предприимчивость, воля, предусмотрительность. Реально эти самооценки подкрепляются ответственностью и деловой направленностью этих субъектов.

Таким образом, данные М. Л. Кубышкиной хорошо иллюстрируют положение, что направленность мотивации определяется теми или иными особенностями личности и их самооценкой субъектом.

*Возрастные особенности* детей оказывают влияние на мотивацию. П. М. Якобсон (1969), показал, например, что готовность школьников подчиняться требованиям взрослых редко снижается от 4-го к 7-му классу, что свидетельствует о снижении роли внешнеорганизованной и увеличении роли внутреннеорганизованной мотивации. К сожалению, этот факт редко принимается во внимание как родителями, так и педагогами.

*Этнические особенности мотивации.* В ряде работ показаны этнические различия в мотивации, обусловленные как образом жизни, так и национальными традициями и характером. Сравнение американских и российских студентов, проведенное О. С. Дейнека (1999), показало, что для первых «разумная осторожность» при принятии решения более характерна. Американцы реже поступают на авось, лучше осознают стили поведения в ситуации риска, более дифференцированно относятся к риску принятия решения, рискуют более взвешенно.

## **Тема 15. Теории мотивации**

15.1 Проблема мотивации в теории инстинктов

15.2 Проблема мотивации в гомеостатических теориях

15.3 Проблема мотивации в дифференциальных теориях

15.4 Проблема мотивации в когнитивной психологии

15.5 Проблема мотивации в психологии личности

15.6 Проблема мотивации в психологии научения и активации

### **15.1 Проблема мотивации в теории инстинктов**

Еще У. Джеймс (1890) ввел инстинкт в качестве объяснительного понятия мотивированного поведения. Однако, он применял его к очень ограниченному числу форм поведения, отделяя от инстинкта чувства, привычки и волевые действия. У. Джеймс определял *инстинкт* как способность производить определенные законченные действия без предварительного плана и обучения. При этом он отмечал обязательность наличия *раздражителя*, который на основе имеющейся нервной структуры приводит в действие автоматически протекающее поведение.

Другой представитель этого направления В. Вундт сближал инстинкт с побуждением и целенаправленным поведением. Согласно его точке зрения, инстинктивные действия восходят к более ранним, но со временем автоматизировавшимся волевым действиям.

Подлинным родоначальником теории инстинктов считается английский ученый У. Мак-Дауголл. Стремясь изучать реальные человеческие действия, в инстинктах он видел надежную филогенетическую основу для этого. В своей теории *инстинкт* он определял как наследуемую или врожденную предрасположенность, определяющую у ее обладателя способность воспринимать и обращать внимание на определенный класс объектов, эмоционально возбуждаться на конкретное качество одного из таких объектов и действовать при этом вполне конкретным образом или, по крайней мере, испытывать побуждение к такому действию.

У. Мак-Дауголл (1908) считал, что инстинкты врожденные, они обладают побудительной (энергетический аспект) и управляющей функциями, они содержат в упорядоченной последовательности процессы переработки информа-

ции (познавательный аспект), эмоционального возбуждения (эмоциональный аспект) и готовности к моторным действиям (двигательный аспект). Позднее понятие «инстинкт» он заменил менее определенным понятием «склонность», уже не сводившимся к представлению о стереотипном протекании действий. Его содержание в основном определялось тенденцией к целенаправленной активности, т. е. склонность определяется предрасположенностью, функциональным единством общей организации ума, и именно последняя, будучи возбужденной, порождает активную устремленность, усилия, импульс или энергичные движения к некоей цели.

Влияние У. Мак-Дауголла наиболее сильно сказалось в двух заметных областях исследований мотивации. Во-первых, его работы дали новый импульс развитию проблемы в русле теории личности, обосновав необходимость включения в понятие личности тех или иных мотивационных характеристик. Во-вторых, У. Мак-Дауголл способствовал разработке серьезного функционального анализа инстинктов, заложил основы сравнительного изучения поведения животных (этологии).

Вместе с тем, один из основоположников этологии К. Лоренц (1937; 1943), раскритиковал положения теории инстинктов У. Мак-Дауголла за их неопределенность и ограничившему понятие инстинктивного поведения врожденными двигательными координациями, т.е. инвариантными звеньями, присутствующими в цепи целенаправленного поведенческого акта вплоть до «завершающего действия». Именно это последнее звено является инстинктивным действием, в узком смысле, оно управляется центральной нервной системой всегда одинаково и жестко. «Завершающее действие» разрешается через «врожденный запускающий механизм». Предшествующие же звенья могут изменяться в соответствии с характеристиками ситуации, и чем ближе звено к началу акта, тем более оно подвержено научению, особенно начальная фаза, так называемое поисковое поведение. Было установлено, что для определенных инстинктивных действий (таких, как следование за предметом у серых гусят во время короткой сензитивной фазы в раннем онтогенезе) любой объект может стать побуждающим ключевым раздражителем, может «запечатлеться». Этот феномен позднее был назван импринтингом.

Результаты исследований позволили выделить две характеристики инстинктивных поведенческих актов: во-первых, *их стереотипность и независимость от научения*; во-вторых, *задействованность в их возбуждении внутренних процессов, проявляющихся в виде готовности*, которая со временем возрастает. В противовес прежним взглядам, согласно которым инстинктивное действие всегда следует за внешним раздражителем, К. Лоренц утверждал, что протекание определенных инстинктов вообще не требует наличия внешних ключевых раздражителей («реакции в пустоту»).

Другой представитель этологии Н. Тинберген (1951) определяет *инстинкт* как иерархически организованный нервный механизм, который восприимчив к некоторым подготавливающим, запускающим и направляющим импульсам как внешней, так и внутренней природы, и который реагирует на эти импульсы координированными движениями, способствующими со-

хранению индивида и вида. «Механизму» при таком взгляде противопоставляются «импульсы», которые выполняют собственно мотивирующую функцию, т. е. активизируют инстинкты.

## 15.2 Проблема мотивации в гомеостатических теориях

Пионерами этого направления были Н. Ах и главным образом З. Фрейд. Придерживаясь вундтовских традиций, Н. Ах пытался экспериментально-психологическими методами выявить ведущий компонент когнитивных процессов в якобы пассивно протекающем потоке сознания. Усилия З. Фрейда были направлены на объяснение казавшихся непонятными поступков, для чего им использовалось клиническое наблюдение, а также методика провоцирования и истолкования странных, необычных содержаний сознания. Оба ученых были едины в том, что поведением человека управляют скрытые, неосознанные процессы. Н. Ах постулировал существование «детерминирующих тенденций», а З.Фрейд – «бессознательное», в котором он видел ключ к объяснению поведения и которое представлял как непрерывное изменение и столкновение влечений, получающих свое фрагментарное и завуалированное выражение в поведении и сознательном переживании.

Теория мотивации З.Фрейда (1915) опиралась на идею о том, что «психический аппарат» должен прежде всего справиться не с внешними, а с внутренними раздражителями, от которых нельзя уклониться, так как они возникают в самом организме. Потребности той или иной части организма постоянно порождают энергию раздражения, которая аккумулируется и от которой требуется «избавиться».

Во фрейдовской теории мотивации ключевую роль играет *модель редукции влечения*. Модель редукции влечения построена на гомеостатическом и гедонистическом представлениях. Согласно первому из них, равновесие организма тем выше, чем ниже уровень накопившегося напряжения. Согласно второму, всякое снижение этого уровня сопровождается чувством удовлетворения, всякое повышение – чувством неудовлетворения. Иными словами, активность психического аппарата подчинена принципу "удовольствия–неудовольствия".

Понятие «влечение» отражает двойственность тела и духа, объединяет между собой органическое (энергию) и психическое (аффект). З. Фрейд отмечал, что при переходе от рассмотрения биологического начала к душевной жизни понятие «влечение» определяется как пограничное между душевным и соматическим, как психическая представленность раздражений, имеющих внутреннее телесное происхождение и распространившихся в область духа, как мера необходимой работы, которая налагается на душевное вследствие его связи с телесным.

Сущность влечения можно описать с помощью четырех понятий:

*Напряжение* влечения – это его моторный момент, сумма сил или мера усилий, которой оно соответствует.

*Целью* влечения - это состояние удовлетворение, которое может быть достигнуто только путем устранения раздраженного состояния источника влечения.

*Объект* влечения – это то, в чем или посредством чего влечение может достигнуть своей цели. Это наиболее изменчивый компонент влечения, связанный с ним не происхождением, а лишь пригодностью для его удовлетворения.

*Источник* влечения – это тот соматический процесс в органе или части тела, раздражение от которого представлено в душевной жизни как влечение.

К важнейшим положениям теории мотивации З. Фрейда относятся:

*Первое.* Влечения могут проявлять себя по-разному. Если при большой интенсивности влечения отсутствует объект, необходимый для его удовлетворения, то неосуществившиеся желания возникают в сознании в виде представлений о прежнем удовлетворении влечения. Влечения могут смещаться на другие объекты, они могут сублимироваться (т. е. внешне направляться на другие цели) и, наконец, вытесняться. В последнем случае они оказывают скрытое влияние на переживания (проявляется в содержании сновидений) или на поведение (проявляется в ошибочных действиях или невротических нарушениях).

*Второе.* Душевная жизнь, понимаемая как постоянный конфликт противоречивых тенденций внутри личности, предстает в виде иерархии трех механизмов. Поиску удовлетворения (Оно) противостоит моральный контроль (Сверх-Я), а примирением их через достижение компромисса занимается механизм приспособления к реальности (Я).

*Третье.* Взрослая личность есть результат истории влечений, причем особое значение имеет детство. Препятствия, возникающие на пути удовлетворения влечений, особенно в раннем детстве, имеют серьезные последствия и причиняют сильный ущерб способности человека работать и любить.

*Четвертое.* Развитие влечений проходит несколько психосексуальных фаз в соответствии со сменой так называемых эрогенных зон (чувствительных участков кожи вокруг различных отверстий на теле). На каждой из фаз доминирует определенная эрогенная зона, ее раздражение доставляет максимальное чувственное удовлетворение. Порядок смены эрогенных зон следующий: рот (оральная фаза: сосание, глотание, кусание), задний проход (анальная фаза: выделения кишечника), половые органы (фаллическая и генитальная фазы: мастурбация, гомосексуальные и гетеросексуальные половые связи). Развитие влечения может задержаться на одной из фаз (явление фиксации). Травмирующие переживания могут отбросить развитие на более ранние стадии (регресс).

*Пятое.* Ход развития влечений определяет система внутрисемейных отношений в "любовном треугольнике": супружеской пары и ребенка (любовника). Ребенок стремится к сексуальным отношениям с родителем противоположного пола (эдипов комплекс) и наталкивается при этом на сопротивление и угрозы со стороны родителя одного с ним пола. При нормальном развитии конфликт разрешается путем идентификации с родителем одного с ребенком пола. Это разрешение ведет к усвоению уже в раннем детстве моральных норм, пер-

сонифицируемых с одним из родителей, и тем самым к образованию совести (Сверх-Я) как механизма, контролирующего поведение личности.

Одним из преимуществ теории З. Фрейда стало то, что традиционный статично-описательный анализ компонентов мотивации был дополнен динамическим.

Н. Ах (1910), занимаясь проблемой измерения воли, в экспериментальном исследовании приводил в столкновение образовавшуюся при воспроизведении двух слогов ассоциацию, прочность которой он мог варьировать, меняя частоту повторных заучиваний, с инструкцией к выполнению контрастной деятельности. Таким образом, волевая тенденция (следовать инструкции) как бы конкурировала с привычкой. Если побеждала тенденция к выполнению деятельности в соответствии с новым заданием, то это говорило о преобладании силы воли над установившейся ассоциацией. Следствием этого и других экспериментов было постулирование «*детерминирующих тенденций*», которые, не будучи даны в сознании, тем не менее направляют поведение.

Представитель гештальт-психологического направления К. Левин показал, что с образованием ассоциаций в ходе научения возникает не репродуктивная тенденция, т. е. психическая сила, как думал Н. Ах, а только связь между прежде несвязанными элементами. Чтобы эта связь проявилась в поведении, необходимо наличие особой тенденции к воспроизведению выученного. Поэтому Н. Ах (1910) в своем эксперименте по измерению воли не противопоставил силу ассоциации детерминирующей тенденции (воле), а заставил работать две различные детерминирующие тенденции, приведя их в состояние конфликта. Не меняя существенно содержания понятия, К. Левин (1926) вместо «детерминирующей тенденции» стал пользоваться термином «*квазипотребность*». Правда, квазипотребности возникают на основе намерений субъекта и принятых им задач.

К. Левин стремился объяснить поведение, исходя из возникшего на данный момент актуального поля психологических сил. В своей теории поля он сравнивает психологические силы с векторами, исходящими от объектов и областей окружающего мира и обладающими побудительным характером (валентностью). Эти силы воздействуют на личность и определяют ее поведение.

К. Левин разработал модель, в которой мотивация личности была представлена в виде скопления отдельных центральных или более периферийных областей (глубинных или поверхностных слоев). Каждая область представляет потребность или квазипотребность. В зависимости от состояния потребности (например, при возобновлении действия, оставшегося незавершенным) такая область представляет собой более или менее напряженную систему, стремящуюся разрядиться через исполнительные функции (например, моторику). Динамические представления такого рода близки воззрениям З. Фрейда тем, что общим основополагающим принципом мотивации был гомеостатический принцип: восстановление нарушенного равновесия.

Поведение, с точки зрения К. Левин, является функцией личности и воспринимаемого окружения:  $P = f(L, O)$ . С помощью своей теории поля, излагаемой в терминах динамики, К. Левин стремился дать обобщенный «моментальный

снимок» взаимодействия сил психологической «совокупной ситуации» (так называемого жизненного пространства). В эту ситуацию включены не только личность, но и воспринимаемое ею окружение, а поведение выводится из взаимодействия сил как суммарный вектор.

### 15.3 Проблема мотивации в дифференциальных теориях

В рамках психологии труда, занимающейся проблемами удовлетворенности работой, мотивацией ее выполнения и пр., возникает так называемая теория инструментальности. Основная мысль этой теории, разработчиком которой являлся В. Вроома (1964), состоит в том, что действия и их результаты, как правило, имеют ряд последствий, которые выступают для субъекта как обладающие большей или меньшей привлекательностью ("валентностью" по К. Левину). Последствия действия предвосхищаются и мотивируют активность. Другими словами, поведение направляется инструментальностью, в силу которой наступают желательные и не наступают нежелательные последствия.

Согласно теории инструментальности, в первую очередь необходимо выявить индивидуальные валентности ("требовательные характеристики" по К. Левину) субъективно возможных последствий действий и умножить их на показатель инструментальности. Показатель характеризуется степенью ожидания того, что результат действия будет иметь или исключать соответствующие последствия (во втором случае инструментальность негативна). В сумме произведения валентности и инструментария каждого следствия дают общую инструментальную валентность возможного результата действия, который мотивирует действие, если субъективная вероятность успеха в достижении его цели достаточно велика.

Ключевой фигурой исследования мотивации в теории личности является Г. Мюррей (1938), который сблизил понятие потребности с психоаналитическим пониманием проблемы, содержательно отграничил друг от друга около 36 различных потребностей (см. следующий раздел), определил соответствующие потребностям побудительные условия ситуации (так называемое *давление*), построил многочленную таксономию релевантного мотивации поведения, разработал вопросник для выявления индивидуальных различий в мотивах.

Д. Мак-Клелланд (1951) предпринял попытку создать теорию, которая бы позволила четко разделить мотив и мотивацию, объединив элементы теории ассоциаций, концепции ожидания и гедонистический принцип. Д. Мак-Клелланд считал, что мотивом становится сильная аффективная ассоциация, характеризующаяся предвосхищением целевой реакции и основанная на прошлой ассоциации определенных признаков с удовольствием или болью.

Некоторое время спустя Д. Мак-Клелланд (1953) добавил к своей теоретической схеме еще один заимствованный из психологии восприятия компонент: модель уровня адаптации Х Хелсона (1948). Объединение этих положений должно было, по мысли Мак-Клелланда, дать психологическую основу для изучения развития мотивов в течение жизни. Главная идея состояла в том, что

организм имеет некоторый (частью психофизически заданный, т. е. не приобретенный в ходе научения) уровень адаптации к раздражителям различных классов или к особенностям ситуации, которые воспринимаются как «нормальные» и нейтральные. Отклонения от этого уровня адаптации переживаются как эмоционально положительные события, пока они не переходят известного предела, за которым они уже сопровождаются нарастающим неудовольствием. В ходе развития такие аффективные состояния и их смена оказываются связанными с требованиями и условиями конкретных ситуаций, которые при повторении вновь вызывают нечто из первоначальной аффективной ситуации. Таким образом, мотивация понимается как воссоздание некоторого уже пережитого ранее изменения в вызывающей аффект ситуации.

Д. Мак-Клелланд пытался охватить в своем определении мотива три параметра мотива и мотивации: генезис мотива, мотив как приобретенная индивидуальная диспозиция и возбуждение мотива как актуальная мотивация. Исходя из этого, определение, сформулированное им, стало следующим: *мотив представляет собой воссоздание по ключевым признакам изменений в аффективной ситуации*. Слово «воссоздание» в этом определении указывает на то, что произошло предварительное научение. При такой системе представлений все мотивы являются приобретенными. Основная идея состоит в следующем: определенные стимулы, или ситуации, вызывающие рассогласования между ожиданиями (уровень адаптации) и восприятием, служат источниками первичного, ненаучаемого аффекта, который по своей природе либо позитивен, либо негативен. Ключевые признаки ассоциируются с такими аффективными состояниями и их изменения фиксируются, в силу чего условия, к ним приводящие, делают возможным воссоздание состояния (А'), возникшего из первоначальной аффективной ситуации (А), но не идентичного ей.

Еще одной важной теорией стала, разработанная Дж. Аткинсоном (1957; 1964) мотивационная «модель выбора риска» Эта модель уточнила содержание компонента ожидания, определив его как субъективную вероятность успеха, т. е. достижения цели (Дц), а также связала его с привлекательностью успеха (Пу). Для определения результирующего произведения Дц x Пу была использована теория результирующей оценки (С. Эскалон, 1940 и Л.Фестингер, 1942). Согласно этой теории произведение ожидания и ценности соответствует максимальной субъективно ожидаемой ценности.

Позднее Дж. Аткинсон (1957) в формулу вероятности успеха и побуждения к нему добавил еще одну, уже диспозициональную переменную — мотив достижения успеха (Му). Так возникла формула Дж. Аткинсона (1966) и его модель выбора риска, которая позволяет предсказать актуальную мотивационную тенденцию поиска (Тп). Если известны мотив действующего субъекта, вероятность достижения успеха при сложившихся в данной ситуации возможностях действия и соответствующая привлекательность успеха, то формула такова:  $T_p = M_u \times D_c \times P_u$ . Аналогичная формула была предложена и для тенденции избегать неуспеха: мотив избегания неуспеха на вероятность неуспеха на привлекательность неуспеха. С помощью вычи-



тания тенденции избегания из тенденции поиска можно получить результирующую тенденцию.

#### **15.4 Проблема мотивации в когнитивной психологии**

В когнитивной психологии последовательность «мотив – поведение» имеет обратный вид: при определенных условиях чисто когнитивные представления о сложившемся положении дел приводят к возникновению у созерцающего субъекта новой мотивации или меняют уже существующую. Таким мотивирующим влиянием обладают диспропорции, противоречия, рассогласование в имеющихся когнитивных репрезентациях.

Эта точка зрения выразилась в теориях когнитивного равновесия (Р. Зайонц, 1968; В. МакГваер, 1966), в которых считалось, что субъект стремится вести себя так, чтобы минимизировать внутреннюю противоречивость своих межличностных отношений и внутриличностных знаний, а также своих убеждений, чувств и действий.

Одна из теорий равновесия – теория когнитивного баланса Ф. Хайдера (1946; 1960) обращала внимание на то, что отношения между предметами или индивидами представляют собой уравновешенные или неуравновешенные когнитивные конфигурации. Ф.Хайдер пояснил это на примере отношений трех индивидов. Если индивид 1 хорошо относится к индивиду 2 и к индивиду 3 и при этом индивид 1 видит, что индивиды 2 и 3 не понимают друг друга, то для индивида 1 это означает препятствие в образовании единства между всеми тремя лицами. Это препятствие мотивирует индивида 1 к установлению равновесия. Он может, например, предпринять что-либо, чтобы привести обоих конфликтующих индивидов к взаимопониманию. В результате конфигурация межличностных отношений превратилась бы в «хороший гештальт». Главная идея состоит в том, что когнитивные структуры стремятся к устойчивости, равновесию, «хорошему гештальту».

Еще одной разновидностью теории равновесия является теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера (1957; 1964). Такой диссонанс возникает, если, по крайней мере, два представления не могут быть согласованы друг с другом, т. е. противоположность одного следует из другого. Невозможность согласования порождает мотивацию к уничтожению возникшего диссонанса через изменение поведения, пересмотр одного из пришедших в противоречие представлений или через поиск новой информации, смену убеждений.

При изучении социальной перцепции возник вопрос о том, что побуждает наблюдателя приписывать другому лицу определенные качества. Для ответа на этот вопрос были созданы многочисленные варианты так называемой теории атрибуции (Г. Келли, 1967; Б. Вайнер, 1972). В этой теории предпринималась попытка обратить внимание на условиях, при которых причины поведения или событий приписываются личности, а при каких – особенностям ситуации. Было установлено, что любое наблюдение событий или чьего-либо поведения завершается приписыванием наблюдавшимся явлениям тех или иных

причин и отыскиванием их там, где события на первый взгляд представляются загадочными. Но приписывание причин не является чисто когнитивным феноменом, остающимся без последствий любопытством. От результатов приписывания, от интенций, которые предполагаются у партнера по действию, даже при внешне полностью одинаковых условиях зависит дальнейшее поведение.

Среди значимых причин того или иного исхода действия к личностным факторам относятся способности (знания, воля, умение убеждать других), а к факторам ситуации – трудности и помехи, которые препятствуют выполнению действия. Из соотношения этих факторов можно вывести «возможности» (can) индивида как постоянный каузальный фактор. Однако для успешного окончания действия «возможности» должны быть дополнены переменными факторами – интенцией и «усилиями» (try). Эта простая схема позволяет объяснить успех или неуспех действия, если даны отдельные каузальные факторы (пусть, например, известно, что некто не прилагал заметных усилий: тогда успех его действий будет означать, что его способности значительно превосходят уровень трудности задачи).

Совершенно очевидно то, что установлено в отношении восприятия и объяснения поведения другого человека, верно и для восприятия себя. Индивид планирует и оценивает свое поведение, исходя из значимых для него каузальных факторов, таких, как интенция и способности, предстоящие трудности, необходимые затраты усилий, удача или невезение и т. д. Небезразлично, например, относит человек свои неудачи за счет слабых способностей или недостатка затраченных усилий. В первом случае он быстрее откажется от попыток осуществить деятельность.

Б. Вайнер (1972; 1974) ввел теорию каузальной атрибуции в контекст изучения мотивации достижения. Им было установлено, что познавательные процессы, обеспечивающие причинное объяснение успеха или неудачи, являются важными компонентами мотивационных явлений. Были обнаружены также индивидуальные различия стратегий каузальной атрибуции, соответствующие различиям мотивов.

### **15.5 Проблема мотивации в психологии личности**

Одним из первых психологов, коснувшихся рассмотрения мотивации в персонологии был В. Штерн, который попытался описать, понять и объяснить индивидуальность человека как *unitas multiplex* (сложное единство). Центральным объяснительным понятием в теории В. Штерна выступали свойства, которые он подразделял на «движущие» (диспозиции направления) и «инструментальные» (диспозиции обеспечения). Первые и обладали мотивационным характером.

Оллпорт считал свойства не гипотетическими конструктами, а реальными характеристиками личности, которые непосредственно проявляются в поведении. Широкую известность приобрел разработанный Г. Оллпортом (1937), который также разделял свойства на «мотивационные» и «инструментальные» –

«принцип функциональной автономии мотива». Этот принцип противопоставлялся идее объяснения мотивов взрослого человека через историю его потребностей в раннем детстве и сведению мотивов к определенному классу инстинктов или потребностей, и с его помощью обосновывалась уникальность индивидуального поведения.

Сильное влияние на постановку и решение проблем мотивации оказали работы А. Маслоу (1954), который постулировал иерархическое строение системы человеческих потребностей. Им были выделены пять уровней: физиологические потребности, потребности безопасности, сопринадлежности, признания и самоактуализации. Последнюю группу потребностей он называет потребностями развития (growth needs) и противопоставляет их потребностям нужды (deficiency needs). Потребности более высокого уровня возникают только тогда, когда удовлетворены низшие.

Среди теорий свойств следует отметить еще одно направление, опирающееся на использование весьма трудоемких методических процедур сбора и статистической обработки многомерных данных. Его сторонником является Р. Кеттелл (1957; 1965; 1974), который среди введенных им личностных переменных трем приписывает мотивационный характер: установки (attitudes), эмоциональные оценки (sentiments) и влечения («ergs»). Установки означают предпочтение определенных объектов, деятельностей или ситуаций. Эмоциональные оценки объединяют установки в группы. Эрги (от греческого слова «ergon» — «работа») трактуются как динамические «глубинные переменные», как источники энергии для определенных категорий поведенческих актов. Р. Кеттелл расположил три группы постулированных им факторов на разных уровнях и соединил эти уровни «динамическими решетками устремлений» (dynamic lattice), разными у разных людей.

## **15.6 Проблема мотивации в психологии научения и активации**

Это направление в исследовании мотивации можно подразделить на две линии, связанные с именами Э. Торндайка и И. Павлова,— на психологию научения и психологию активации.

Важным промежуточным звеном, которое связало обе линии и объединило старый гедонистический принцип с новыми эволюционными воззрениями была концепция Г. Спенсера. Согласно его точке зрения, в ходе развития чувство удовольствия связывается со способами поведения, приводящими к успеху в столкновении с окружающим миром, т. е. способствующими выживанию. Чувство удовольствия (по психологическим представлениям того времени) делает нервные пути «более проходимыми» и сопряжено с внутренним состоянием возбуждения, а значит, успешные действия должны лучше запечатлеваться и затем лучше воспроизводиться. Таким образом, удовольствие и неудовольствие не являются, как утверждал классический гедонизм, целевыми состояниями, к которым стремятся или которых избегают ради них самих. Скорее, эти состояния – сопутствующие условия, влияющие на обучение новым

способам поведения тем, что увеличивают вероятность повторного появления успешного действия.

### *Психология научения*

Пожалуй, основной, пионерский вклад в разработку проблем мотивации с точки зрения психологии научения внес Э. Торндайк. Экспериментальным путем он побуждал кошек к научению и решению проблем. Голодное животное помещалось в клетку (так называемый проблемный ящик), а снаружи ставился корм. Возбужденное чувством голода животное чисто случайно через какое-то время осуществляло определенное движение, с помощью которого отодвигался запор, открывалась решетка и животное получало корм. Эффект научения инструментального целенаправленного поведения животного можно было наблюдать уже при следующих повторениях.

Идея Э. Торндайка была следующей: при данной ситуации вызываются разнообразные реакции организма, но только некоторые из них в новых условиях ведут к успеху, т. е. имеют значение для выживания. Научение происходит посредством «проб и ошибок», путем использования различных реакций. Если реакции сравнить с индивидами, ведущими «борьбу за существование», то можно сказать, что «выживают» только те из реакций, которые лучше приспособлены к ситуации, остальные «вымирают». Э. Торндайк (1898) называл это законом эффекта.

Удовлетворение (в указанном выше случае удовлетворение голода), рассматривавшееся как причина образования новой связи между раздражителем и реакцией, т. е. научения, позднее было обозначено как «подкрепление». Э. Торндайк приравнивал наблюдаемое научение к физиологическим процессам, к установлению связей элементов, представляющих на нейронном уровне раздражители и реакции.

Позднее Э. Торндайк (1911) пришел к выводу о значимости мотивации при научении: события (state of affairs) могут удовлетворять животное только в той мере, в какой оно находится в состоянии определенной готовности. Так, пища только тогда ведет к удовлетворению и делает возможным образование новой связи между раздражителем и реакцией, когда животное испытывает голод. Э. Торндайк (1913) обозначил такую готовность как «восприимчивость» к связи определенных элементов раздражителей и реакций, позднее он предпочел формулировку «закон готовности».

Кроме того, Э. Торндайк значительно конкретизировал некоторые положения ассоцианизма, показав, что ассоциации всегда образуются между раздражителями и реакциями. Объединение этих элементов он обозначил как «habit». Habit— это привычка, выполнение которой не контролируется сознательными процессами. При этом не имеет значения, была ли привычка первоначально осознанной и лишь автоматизировалась впоследствии, или же с самого начала соответствующие процессы выполнялись без участия сознания.

В начале прошлого века при решении проблем мотивации было принято сводить направленное поведение к инстинкту. Р. С. Вудвортс (1918) вводит термин «влечение» (drive) и настаивает на основополагающем различие-

нии между силами, которые приводят поведение в движение, и «механизмами», которые лишь активируются, но затем определяют протекание поведения, как, например, связи раздражителей и реакций (*habits*). Именно Р. Вудвортс сделал первый шаг к введению между стимулом и реакцией некоторого гипотетического конструкта, а именно «*O*», организма, характеризующегося определенным состоянием влечения.

Но только Э. Толмен (1932) впервые строго обосновал гипотетический характер этих конструктов, которые он назвал промежуточными переменными, и, тщательно проанализировал целенаправленность поведения.

Он впервые четко разделил до тех пор (да и позднее) смешиваемые мотивацию и научение. Научение, как один из видов приобретения знаний, представляли такие промежуточные переменные, как «когнитивные карты» (*cognitive map*), «готовность средств для цели» (*means-end-readiness*) и, прежде всего, «ожидание» (*expectancy*). Однако для того, чтобы выученное проявилось в поведении, необходима соответствующая мотивация. С ней Э. Толмен связал две промежуточные переменные: *drive* («влечение»), с одной стороны, и с другой — *demand for the goal object* («нужность цели»), идентично «требовательному характеру» у К. Левина; позднее утвердилось понятие «привлекательность».

Научение базируется, по Э. Толмену, на когнитивных промежуточных переменных, управляющих поведением в соответствии с целями, если только мотивационные промежуточные переменные приводят поведение в движение.

Еще один представитель психологии научения К. Халл для психологического объяснения различий в поведении при одинаковой силе влечения и одинаковых результатах научения (прочности *habit*) воспользовался концепцией промежуточных переменных Э. Толмена (К. Халл называл их теоретическими конструктами), а в качестве одного из важных конструктов принял толменовскую «привлекательность целевого объекта».

В психологии мотивации К. Халл явился подлинным создателем теории влечения. В частности, им впервые в бихевиористском ключе была сформулирована идея «редукции влечения» как удовлетворение потребности, способствующее образованию связи между раздражителями и реакциями. Кроме того, К. Халл различил потребность и влечение. Потребность есть специфическое состояние, связанное с каким-либо недостатком или расстройством протекания процессов в организме (голод, жажда, боль). Это состояние вызывает определенной силы неспецифическое влечение, которое в свою очередь активирует поведение. Потребность — есть переменная, как правило, доступная наблюдению или, по меньшей мере, допускающая возможность экспериментального манипулирования. Влечение же, напротив, представляет собой теоретический (гипотетический) конструкт.

В окончательном варианте своей теоретической системы К. Халл (1952) постулировал два определяющих поведения компонента — мотивационный и ассоциативный. Мотивационный компонент осуществляет чисто энергетическую функцию и представляет собой мультипликативную связь силы влечения (*D*) и привлекательности объекта (*K*). Ассоциативный компонент определяет соответствие имеющихся связей раздражителя и реакции (*habits*,  $sH_R$ )

наличным внутренним и внешним стимулам. Произведение обоих компонентов определяет тенденцию поведения – векторное понятие, объединяющее силу и направление, так называемый reacton-evocation-potencial:  ${}_sE_R=f({}_sH_R \times D \times K)$ .

Прочность привычки ( ${}_sH_R$ ) зависит от количества и степени отсроченности предыдущих подкреплений, т. е. от того, насколько часто и непосредственно связь «раздражение – реакция» сопровождалась до сих пор редукцией влечения.

#### *Психология активации*

И. Павлов и В. Бехтерев – основоположники учения об условных рефлексах и рефлексологии, позднее получивших распространение в связи с концепцией классического обусловливания.

И. Павлов экспериментально показал на материале «пищеварительных рефлексов», что вызывающие реакции безусловные раздражители (врожденные стимулы) могут замещаться выученными, условными. Для этого последние должны несколько опережать во времени (приблизительно на полсекунды) появление первых. Если такая последовательность раздражителей повторится несколько раз, то появления нового, условного раздражителя будет достаточно для актуализации соответствующей реакции. Классическим примером этому может служить изучавшаяся с помощью вшитой в пищевой канал фистулы реакция слюноотделения у собаки. Если появлению пищи (непосредственному раздражителю) несколько раз предшествует нейтральный раздражитель (например, звуковой или световой сигнал, или механическое раздражение кожи), то этот раздражитель уже сам по себе вызывает реакцию слюноотделения. Таким образом, безусловный раздражитель «подкрепляет» связь нейтрального раздражителя с соответствующей реакцией.

И. Павлов дал строгое определение понятия подкрепления, наполнив его еще и физиологическим значением. Кроме того он показал, что условный раздражитель также приобретает способность к подкреплению, т. е., в свою очередь, может обуславливать раздражитель, выступавший до сих пор как нейтральный. Вызываемые таким раздражителем реакции—это уже реакции более высокого порядка. Павлов рассматривал этот механизм как основу всей «высшей нервной деятельности».

В своих работах И. Павлов (1951) пытался объяснить наблюдаемые феномены научения, во-первых, с точки зрения нейрофизиологии мозга, во-вторых, с точки зрения взаимодействия двух основополагающих процессов возбуждения и торможения. Возбуждение выполняет функцию активации поведения, т. е. энергетическую функцию в традиционной терминологии мотивации. Кроме того, И. Павлов подчеркнул роль так называемых ориентировочных реакций, сопутствующих состоянию активации и решающим образом участвующих в построении условного рефлекса.

Безусловно, И. Павлов явился основателем и вдохновителем исследования мотивации в психологии активации, а его идеи оказали большое влияние на взгляды Д. Уотсона (1920), ставшего впоследствии выразителем и пропагандистом движения бихевиоризма. Эксперименты этого ученого по выработке ме-

тодом классических условных рефлексов эмоциональных реакций избегания у 9-месячных детей считаются классическими.

Общими для всех представителей линии психологии активации являются четыре принципа построения теории. Во-первых, ориентация на данные нейрофизиологии и теории мозговой деятельности. Их гипотетические объяснительные конструкты не нейтральны, а имеют физиологический смысл. Центральную роль играют активирующие системы подкорковых образований мозга. Во-вторых, разработка предельно общих положений об активации и управлении поведением. Широкою применимостью выявляемых закономерностей эти исследователи предпочитают детальному выяснению детерминации поведения в каждом конкретном случае. В-третьих, аффекты и эмоции играют здесь более значительную роль, чем в большинстве других теорий мотивации. Наконец, в-четвертых, выявление тех характеристик и особенностей раздражителя, которые активируют поведение вообще, направляя его на поиск или избегание.

## **Тема 16. Классификации потребностей и мотивов**

16.1 Классификация мотивов на основе теории инстинктов

16.2 Классификации мотивов на основе отношений «индивид-среда»

16.3 Иерархическая модель классификации мотивов А.Маслоу

16.4 Классификации мотивационных факторов в теориях личности

16.5 Классификация потребностей в отечественной психологии

### **16.1 Классификация мотивов на основе теории инстинктов**

У. Мак-Дауголлу (1908) первому принадлежит попытка свести все поведение к мотивационным диспозициям. В то время общеупотребительным названием для мотивационных диспозиций было понятие не мотива, а инстинкта.

С теоретической точки зрения для У. Мак-Дауголла любое поведение «логично, целенаправленно, ориентировано на достижение намеченного будущего целевого состояния. О направленности говорят семь признаков:

1. спонтанность движения;
2. продолжительность и настойчивость движения вне зависимости от того, действует раздражитель или нет;
3. смена хода целенаправленных движений;
4. успокоение после достижения желаемого изменения внешней среды;
5. приготовление к новой ситуации, к которой ведет совершающееся действие;
6. некоторое повышение эффективности поведения при повторении его в схожих условиях;
7. целостность реактивного поведения организма.

Эти признаки целенаправленности поведения У. МакДауголл объясняет с помощью инстинктов. Исходное для него понятие инстинкта является довольно сложным и охватывает три следующих друг за другом процесса:

- предрасположенность к селективному восприятию в зависимости от специфических состояний организма (например, более быстрое обнаружение съедобных объектов в состоянии голода);
- соответствующий эмоциональный импульс (ядро инстинкта);
- активность инструментального типа, направленная на достижение цели (например, бегство при страхе).

При этом У. Мак-Дауголл рассматривает в качестве врожденного и меняющегося компонента инстинкта лишь одну из трех его составляющих, а именно эмоцию (ядро инстинкта), в то время как когнитивный и моторный компоненты могут изменяться под влиянием жизненного опыта.

Первоначально, исходя из этой позиции, У. Макдауголл составил первоначальный перечень состоящий из 12 инстинктов, хотя пяти последним он так и не смог подобрать определенную эмоцию (приводятся в скобках): 1) бегство (страх); 2) неприятие (отвращение); 3) любознательность (удивление); 4) агрессивность (гнев) 5) самоуничтожение (смушение); 6) самоутверждение (воодушевление); 7) родительский инстинкт (нежность); 8) инстинкт продолжения рода (-); 9) пищевой инстинкт (-); 10) стадный инстинкт (-); 11) инстинкт приобретения (-); 12) инстинкт созидания(-).

Поскольку термин «инстинкт» подвергся ожесточенным нападкам и давал основания для ошибочного толкования поведения, как определяемого в основном врожденными мотивационными диспозициями, У. Мак-Дауголл (1932) позже стал употреблять термин «склонность» (*propensity*). Однако содержание его почти не изменилось, за исключением того, что было введено различие между диспозицией (*propensity*) и функцией (*tendency*). В частности он отмечал, что *склонность* представляет собой диспозицию, функциональную единицу общей психической организации, которая, будучи актуализованной, порождает активную *тенденцию*, *стремление* (*striving*), *импульс* или *влечение* (*drive*) к некоторой цели. Такая тенденция, сознательно направленная на предвосхищаемую цель, представляет собой желание (*desire*).

Опираясь на это У. Макдауголл (1923), исходя из понимания потребностей как инстинктов, выделял следующие *инстинктоподобные мотивационные диспозиции* (готовые способы реагирования):

- пицедобывание; поиск и накопление пищи;
- отвращение; неприятие и избегание вредных веществ;
- сексуальность; ухаживание и брачные отношения;
- страх; бегство и затаивание в ответ на травмирующие, причиняющие боль и страдание или угрожающие этим воздействия;
- любознательность; исследование незнакомых мест и предметов;
- покровительство и родительская опека; кормление, защита и укрытие младших;



- общение; пребывание в обществе себе равных, а в одиночестве — поиск такого общества;
- самоутверждение; доминирование, лидерство, утверждение или демонстрация себя перед окружающими;— подчинение; уступка, послушание, примерность, подчиненность тем, кто демонстрирует превосходящую силу;
- гнев; негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции;
- призыв о помощи; активное обращение за помощью, когда собственные усилия заканчиваются полной неудачей;
- создание; создание укрытий и орудий труда;
- приобретательство; приобретение, обладание и защита всего, что кажется полезным или привлекательным;
- смех; высмеивание недостатков и неудач окружающих людей;
- комфорт; устранение или избегание того, что вызывает дискомфорт (смена позы, местонахождения);
- отдых и сон; склонность к неподвижности, отдыху и сну в состоянии усталости;
- бродяжничество; передвижение в поисках новых впечатлений;
- группа примитивных склонностей, обслуживающих телесные нужды (кашель, чихание, дыхание, уринация, дефекация и пр.).

Из этого перечня ясно, что у У. МакДауголла речь идет о феноменах, чаще всего весьма далеких от потребностей.

## 16.2 Классификации мотивов на основе отношений «индивид-среда»

Г. Мюррей (1938) разработал систему понятий, которая предназначалась для описания и объяснения поведения при циклически повторяющихся индивидуально-типичных формах активности, наблюдаемой в течение длительного времени и в разных ситуациях. При этом субъект понимался им как активный организм, который не только реагирует на давление ситуаций, но и активно разыскивает или даже создает их. Однако во всех случаях он, действуя соответствующим образом, воспринимает возможные последствия изменения актуальной ситуации через призму своих потребностей.

Целенаправленность поведения Г. Мюррей пытается объяснить, исходя из представления о саморазвитии цепочки эпизодических отношений «индивид – среда» как равнодействующей непрерывного взаимодействия личностных и ситуационных факторов. Организм (личность) и воспринимаемая ситуация образуют единицу взаимодействия в смысле взаимного обусловливания. Центральными соотносящимися друг с другом понятиями выступают *потребность* (need), со стороны личности, и *давление* (press), со стороны ситуации.

Как отмечал Г. Мюррей, потребность – это конструкт, обозначающий силу (неизвестной физико-химической природы), которая организует вос-

приятие, апперцепцию, интеллект, волю и действие таким образом, чтобы изменить в определенном направлении имеющуюся неудовлетворительную ситуацию. Термин «потребность» он использовал для обозначения потенциальной возможности или готовности организма реагировать определенным образом при данных условиях.

Г. Мюррей считал, что как мотивационные диспозиции потребности можно классифицировать по различным основаниям. Во-первых, можно выделить первичные (висцерогенные) потребности (например, в воде, пище, сексуальной разрядке, уринации, избегании холода и многие другие) и вторичные (психогенные) потребности. Первичные потребности в отличие от вторичных базируются на органических процессах и возникают или циклично (еда), или в связи с необходимостью регуляции (избегание холода). Во-вторых, потребности можно подразделить на позитивные (поиск) и негативные (избегание), на явные и латентные. Явные потребности свободно и объективированно выражаются во внешнем поведении, латентные проявляются или в игровых действиях (полуобъективированно), или в фантазии (субъективированно). В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения, или конфликтовать друг с другом, или подчиняться одна другой и т. д.

Г. Мюррей выделял следующие *психогенные* потребности: агрессии, аффилиации, доминирования, достижения, защиты, игры, избегания вреда, избегания неудач, избегания обвинений, независимости, неприятия, осмысления, познания, помощи, покровительства, понимания, порядка, привлечения внимания к себе, признания, приобретения, противодействия, разъяснения (обучения), секса, созидания, сохранения (бережливости), уважения, унижения (Таблица)

Базовые потребности человека по Г. Мюррею

Потребность человека	Описание
<i>Унижение</i>	Подчинение. Поиск и получение наслаждения от оскорблений, обид, обвинений, критики, наказаний. Самоуничижение. Мазохизм.
<i>Достижение</i>	Преодоление препятствий и достижение высоких стандартов. Конкуренция и превосходство над другими. Старание и победа.
<i>Аффилиация</i>	Формирование близких и дружеских отношений. Вступление в контакт, общение, жизнь рядом с другими людьми. кооперация и установление социальных контактов.
<i>Агрессия</i>	Нападение и оскорбление другого человека. Борьба. Силовое противостояние. Унижение, причинение вреда, обвинение или принижение достоинства другого человека. Мщение за нанесенные обиды.
<i>Автономность</i>	Соппротивление попыткам оказать влияние или принудить к чему-либо. Вызов условностям. Независимость и свобода действия в соответствии с импульсами.
<i>Противодействие</i>	Стремление победить или возобновить усилия в случае неуспеха. Преодоление слабостей. Сохранение чести, гордости и самоуважения.

<i>Защита</i>	Защита самого себя от обвинений, критики, унижений. Готовность к преодолению объяснений и извинений. Сопротивление проверке.
<i>Уважение</i>	Восхищение и готовность следовать за лучшим, близким тебе другим человеком. Сотрудничество с лидером. Оценка, почтение или похвала.
<i>Доминирование</i>	Влияние на других и контроль над ними. Использование убеждения, запрещений, предписаний, приказов. Ограничение других. Организация поведения в группе.
<i>Презентация</i>	Привлечение внимания к себе. Стремление производить впечатление, побуждать к действию, веселить, поражать, удивлять, интриговать, шокировать или ужасать других людей.
<i>Избегание вреда</i>	Избегание боли, физических повреждений, болезней и смерти. Уход от опасной ситуации, принятие мер предосторожности.
<i>Избегание «моральное»</i>	Избегание неудач, стыда, унижения, насмешек. Отказ от действий из-за страха потерпеть неудачу.
<i>Забота</i>	Забота, оказание помощи и защита другого. Выражение симпатии. Забота о ребенке. Кормление, помощь, поддержка, создание комфортных условий, уход, лечение.
<i>Порядок</i>	Приводить в порядок, организовывать, убирать предметы. Быть чистым и опрятным. Быть скрупулезно точным.
<i>Игра</i>	Расслабление, отдых, развлечение, приятное времяпрепровождение. Веселье, игры. Смех, шутки, радость. Развлечение ради развлечения.
<i>Отвержение</i>	Третигование, игнорирование или отвержение другого человека. Равнодушие и индифферентность. Дискриминация других людей.
<i>Чувствительность</i>	Поиск впечатлений и наслаждение ими.
<i>Секс</i>	Формирование и дальнейшее развитие любовных отношений. Занятие сексом.
<i>Получение поддержки</i>	Поиск помощи, защиты, сочувствия. Просьбы о помощи. Мольба о пощаде. Стремление быть рядом с любящим, заботящимся родителем. Стремление к зависимости, получению поддержки.
<i>Понимание</i>	Анализ опыта, абстрагирование, проведение различий между понятиями, определение отношений, синтез идей.

*Давление* он определял как некое воздействие, оказываемое на субъекта объектом или ситуацией и обычно воспринимаемое им как преходящий набор стимулов, *принимающих* вид угрозы или пользы для организма. При этом следует различать: 1) альфа-давление—то актуально существующее давление, которое можно установить научными методами, и 2) бета-давление, представляющее собой интерпретацию субъектом воспринимаемых им феноменов.

### 16.3 Иерархическая модель классификации мотивов А.Маслоу

Идеологом и автором одной из популярных современных классификаций потребностей является А. Маслоу, который считал, что, хотя человек детерминирован биологически и обладает врожденными, раскрывающимися в процессах созревания потенциями, он, однако, принципиально отличается от всех остальных животных своей способностью и даже потребностью ценностной самоактуализации.

А.Маслоу, выдвинул идею, что пока потребность не удовлетворена, она активизирует деятельность и влияет на нее. При этом деятельность не столько толкается изнутри, сколько привлекается извне возможностью удовлетворения. Основную позицию А. Маслоу составляет принцип относительного приоритета актуализации мотивов, гласящий, что, прежде чем активизируются и начнут определять поведение потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

Классификация мотивов по А. Маслоу выглядит следующим образом:

*Физиологические потребности:* голод, жажда, сексуальность и т. п. – в той мере, в какой они обладают гомеостатической и организмической природой.

*Потребности в безопасности:* безопасность и защита от боли, страха, гнева, неустроенности.

*Потребности в социальных связях:* потребности в любви, нежности, социальной присоединенности, идентификации.

*Потребности самоуважения:* потребности в признании, в одобрении.

*Потребности самоактуализации:* реализация собственных возможностей и способностей; потребность в понимании и осмыслении.

Как видим, иерархия потребностей начинается с физиологических потребностей. Далее следуют потребности безопасности и потребности в социальных связях, затем потребности самоуважения и, наконец, самоактуализации. Самоактуализация может стать мотивом поведения, лишь когда удовлетворены все остальные потребности. В случае конфликта между потребностями различных иерархических уровней побеждает низшая потребность.

Потребности низших уровней А. Маслоу называл дефицитарными, а высших – потребностями роста.

А. Маслоу указывал, что существуют различия между низшими и высшими потребностями. Вот некоторые из них:

1. Высшие потребности генетически более поздние.
2. Чем выше уровень потребности, тем менее она важна для выживания, тем дальше может быть отодвинуто ее удовлетворение и тем легче от нее на время освободиться.
3. Жизнь на более высоком уровне потребностей означает более высокую биологическую эффективность, большую ее продолжительность, хороший сон, аппетит, меньше болезней и т. д.
4. Высшие потребности субъективно воспринимаются как менее на-

сущные.

5. Удовлетворение высших потребностей чаще имеет своим результатом осуществление желаний и развитие личности, чаще приносит счастье, радость и обогащает внутренний мир.

С точки зрения психологии развития восходящей иерархии мотивов соответствует определенная последовательность их проявления в онтогенезе.

#### **16.4 Классификации мотивационных факторов в теориях личности**

Многие собственно мотивационные теории считают, что побуждение является единственной причиной образования связей между различными действиями. Однако, очевидно, и другие общие факторы, такие, как способности и темперамент, а также влияние среды, ответственны за корреляции между изучаемыми явлениями.

С этой точки зрения представляет интерес список мотивационных факторов, предложенный Дж.Гилфордом (1959), который рассматривал:

*А. Факторы, соответствующие органическим потребностям.*

1) голод; 2) сексуальное побуждение (самца); 3) общая активность.

*Б. Потребности, относящиеся к условиям среды.*

4) потребность в комфорте, приятном окружении; 5) педантичность (потребность в порядке, в чистоте); 6) потребность в уважении к себе со стороны окружающих.

*В. Потребности, связанные с работой.*

7) общее честолюбие; 8) упорство; 9) выносливость.

*Г. Потребности, связанные с положением индивида.*

10) потребность в свободе (нонконформизм); 11) независимость в противоположность зависимости; 12) конформизм 13) честность.

*Д. Социальные потребности.*

14) потребность находиться среди людей; 15) потребность угождать;

16) потребность в дисциплине; 17) агрессивность.

*Е. Общие интересы.*

18) потребность в риске или, напротив, в безопасности; 19) потребность в развлечении.

Р. Кэттеллом (1957) был разработан собственный список мотивационных факторов. Он ввел разграничение понятий «эрг», (нейтральный термин, призванный заменить термины «потребность» и «побудительная сила») и «чувство» («сентимент»). Эрг соответствует источнику отношения или интереса, чувство определяется желаемым объектом и в значительной мере зависит от социальных и культурных стереотипов. Одни и те же эрги можно обнаружить в самых различных популяциях, в то время как чувства варьируются от одной страны к другой.

Как уже отмечалось эрги и чувства не являются совершенно независимыми друг от друга, между ними существует неоднозначная связь. Изучение

этих связей позволяет Р. Кэттеллу указать 7 «побудительных структур», связанных с 5 чувствами.

*Список эргов.*

1. Половой (sex) эрг;
2. Стадный инстинкт;
3. Потребность опекать;
4. Потребность в исследовательской деятельности, любознательность;
5. Потребность в безопасности;
6. Потребность в самоутверждении, в признании;
7. Нарциссическая потребность (потребность в удовольствии, противостоящая «сверх-Я»).

*Список чувств (сентиментов).*

8. Чувства к профессии;
9. Спорт и игра;
10. Религиозные чувства (в конечном счете эрг быть подвластным высшим силам);
11. Технические и материальные интересы (в конечном счете конструктивный эрг);
12. Самоощущение.

Все факторы–эрги, о которых заявляет Р. Кэттелл присутствуют и в списке Дж. Гилфорда (например, потребность в исследовательской деятельности и любознательность содержатся в различных факторах интересов); они соответствуют также побуждениям, выделенным У. МакДауголлом, на значительные расхождения между этими данными и списком потребностей, предложенным Г. Мюрреем.

Э. Фромм (1998) считал, что у человека имеются следующие *социальные* потребности: в человеческих связях (отнесение себя к группе, чувство «мы», избегание одиночества); в самоутверждении (необходимость удостоверить себя в собственной значимости, для того чтобы избежать чувства неполноценности, ущемленности); в привязанности (теплые чувства к живому существу и необходимость в ответных — иначе апатия и отвращение к жизни); в самосознании (сознание себя неповторимой индивидуальностью); в системе ориентации и объекте поклонения (причастность к культуре и идеологии, пристрастное отношение к идеальным предметам).

К. Хорни (1998) выделила также описала группу побудительных тенденций, которые получили название *невротичных* потребностей (Таблица).

К. Хорни утверждала, что эти потребности присутствуют у всех людей и помогают справляться с чувствами отверженности, враждебности и беспомощности. Однако различия между здоровым человеком и невротиком состоит в том, что первый легко переходит от удовлетворения одной потребности к другой, если этого требуют изменившиеся обстоятельства. Невротик же "зацикливается" на удовлетворении лишь одной из возможных.

## Невротические потребности по К.Хорни

<b>Избыточная потребность</b>	<b>Проявление в поведении</b>
<i>В любви и одобрении</i>	Ненасытное стремление быть любимым и объектом восхищения со стороны других; повышенная чувствительность и восприимчивость к критике, отверганию или недружелюбию
<i>В руководящем партнере</i>	Чрезмерная зависимость от других и боязнь получить отказ или остаться в одиночестве, переоценка любви – убежденность в том, что любовь может решить все
<i>В четких ограничениях</i>	Предпочтение такого жизненного стиля, при котором первостепенное значение имеют ограничения и установленный порядок; нетребовательность, довольствование малым и подчинение другим
<i>Во власти</i>	Доминирование и контроль над другими как самоцель; презрительное отношение к слабости
<i>В эксплуатации других</i>	Боязнь быть используемым другим или боязнь выглядеть «тупым» в их глазах, но нежелание предпринять что-нибудь такое, чтобы перехитрить их
<i>В общественном признании</i>	Желание быть объектом восхищения со стороны других; представление о себе формируется в зависимости от общественного статуса
<i>В восхищении собой</i>	Стремление создать приукрашенный образ себя, лишенный недостатков и ограничений; потребность в комплиментах и лести со стороны окружающих
<i>В честолюбии</i>	Сильное стремление быть самым лучшим, невзирая на последствия; страх неудачи
<i>В самодостаточности и независимости</i>	Избегание любых отношений, предполагающих взятие на себя каких-либо обязательств; дистанцирование от всех и вся
<i>В безупречности и неопровержимости</i>	Попытки быть морально непогрешимым и безупречным во всех отношениях; поддержание впечатления совершенства и добродетели

### 16.5 Классификация потребностей в отечественной психологии

В отечественной психологии чаще всего потребности делят на *материальные* (потребность в пище, одежде, жилище), *духовные* (потребность в познании окружающей среды и себя, потребность в творчестве, в эстетических наслаждениях и т. п.) и *социальные* (потребность в общении, в труде, в общественной деятельности, в признании другими людьми и т. д.).

Материальные потребности называют первичными, они лежат в основе жизнедеятельности человека. Эти потребности сформировались в процессе филогенетического общественно-исторического развития человека и составляют его родовые свойства. Вся история борьбы людей с природой была прежде всего борьбой за удовлетворение материальных потребностей.

Духовные и социальные потребности отражают общественную природу человека, его социализацию. Надо, однако, заметить, что и материальные

потребности тоже являются продуктом социализации человека. Даже потребность в пище у человека имеет социализированный вид: ведь человек употребляет пищу не сырой, как животные, а в результате сложного процесса ее приготовления.

П. В. Симонов (1987) считал, что потребности человека можно разделить на три группы: витальные, социальное и идеальные. В каждой из этих групп выделяются потребности сохранения и развития, а в группе социальных — еще и потребности «для себя» (осознаваемые субъектом как принадлежащие ему права) и «для других» (осознаваемые как «обязанности»). Удовлетворению любой из перечисленных потребностей способствуют исходно самостоятельные потребности в вооруженности (средствами, знаниями, умениями) и потребность преодоления препятствий на пути к цели, отождествляемая П. В. Симоновым с волей.

А. В. Петровский (1986) делит потребности: по происхождению — на естественные и культурные, по предмету (объекту) — на материальные и духовные; естественные потребности могут быть материальными, а культурные — материальными и духовными.

П. А. Рудик (1967) выделяет общественные и личные потребности, что вряд ли корректно: каждая потребность является личной. Другое дело — каким целям (общественным или личным) соответствует удовлетворение потребности человека. Но это уже будет характеризовать мотив, а не потребность.

У В.А. Крутецкого (1980) потребности разделены на естественные и духовные, социальные потребности.

С.Б. Каверин (1987) в зависимости от сферы реализации человеческих нужд предлагает разделять потребности на биогенные, психофизиологические, социальные и высшие (Рис.).





Рис. 16. Классификация потребностей (по С.Б.Каверину, 1987)

И.А.Фурманов (1998), опираясь на идею взаимодействия индивида и среды как основу эффективной адаптации предлагает следующую классификацию потребностей:

1. *Потребность в физическом совершенствовании.* Доминирование данной потребности свидетельствует о направленности на приобретение жизненно необходимых физических качеств, развитие силы, ловкости, выносливости и др.

2. *Потребность в духовном совершенствовании.* Эта потребность может указывать на стремление человека к овладению культурными и общечеловеческими ценностями, ориентацию на эстетические, этические и моральные стандарты.

3. *Потребность в трудовой деятельности.* Доминирование этой потребности свидетельствует об активном стремлении участвовать в трудовой деятельности при условии справедливой оплаты ее результатов. Данная потребность может выступать мерилем профессиональной адаптированности человека, ибо материальная заинтересованность в своем труде и ощущение

социальной справедливости при вознаграждении его результатов — основа сознательного отношения к трудовой деятельности.

4. *Потребность в дружбе.* Указывает на стремление найти настоящих, отзывчивых друзей, способных прийти на помощь в трудную минуту.

5. *Потребность в эмоциональной близости.* Свидетельствует о желании встретить человека, с которым можно поделиться сокровенными мыслями.

6. *Потребность в уважении и поддержке со стороны окружающих.* Доминирование этой потребности свидетельствует о необходимости признания и получения уважения и поддержки от ближайшего окружения.

7. *Потребность в развлечениях.* Является естественным стремлением человека снять психическое напряжение, расслабиться и получить положительные эмоции. Понятно, что желание весело проводить свободное время, найти развлечение по душе можно удовлетворить различными путями.

8. *Потребность в комфорте.* Эта потребность указывает на стремление к благоприятному жизнеобеспечению, материальному благополучию и душевному спокойствию.

9. *Потребность в познании.* По силе этой потребности можно судить об устремлениях к получению прочных знаний и образования. Основной характеристикой потребности в познании является любознательность. Обычно она выражается в интересе к определенному кругу предметов, склонности к глубокому изучению той или иной области знаний, любви к чтению книг и специальной литературы.

10. *Потребность в лидерстве.* Свидетельствует о стремлении к первенству и доминированию. Может выражаться в попытках контролировать, оказывать влияние и направлять действия окружающих, а также подавлять и ограничивать активность других.

11. *Потребность в противоположном поле.* Интерес к вопросам секса у большей части людей естествен и понятен. Однако доминирование данной потребности не следует оценивать однозначно и объяснять только биологически обусловленными устремлениями к установлению половых отношений. Стремление пользоваться популярностью, вниманием и благосклонностью у лиц противоположного пола часто имеет у более широкий, социальный смысл.

12. *Потребность в оказании помощи окружающим.* Она лежит в основе стремлений к сопереживанию окружающим и проявлению милосердия. Доминирование этой потребности характеризует человека как всеобщего утешителя, друга страждущих, скорбящих и нуждающихся, а также свидетельствует о желании заботиться о других, оказывать моральную и материальную поддержку.

13. *Потребность в достижениях.* Свидетельствует о желании преодолеть, побороть, опередить других, сделать что-то быстрее и лучше их, достичь высокого уровня в каком-либо деле, быть последовательным и целеустремленным. Необходимо отметить, что поведение, ориентированное на достижение, может побуждаться мотивами двух видов: достижение успеха и избегание неудачи. В принципе нет таких людей, которых не волновали бы собственные успехи и

не тревожили неудачи в зависимости от того, какие мотивы у них преобладают и как осуществляется выбор тактики действий.

14. *Потребность в автономии.* Характеризуется как стремление к получению самостоятельности и независимости.

15. *Потребность в престиже.* Доминирование этой потребности характеризуется стремлением подростка к получению признания окружающих, желанием покорить других, привлечь к себе внимание, удивить своими достижениями и личностными качествами. Отличительной особенностью также является жажда популярности, достижение высокого социального статуса. Кроме того, это может свидетельствовать и о высоком уровне притязаний.

16. Потребность в престиже следует рассматривать вместе с другими побуждениями, например, с потребностями в трудовой деятельности, духовном совершенствовании, познании, поскольку, как показывает практика, притязания учащихся в сфере образования, социального продвижения, трудовой деятельности и материального благополучия зачастую сильно завышены. Они хотят слишком много и слишком быстро. При этом высокий уровень социальных и потребительских притязаний не подкрепляется столь же высоким уровнем знаний и умений. У многих подростков понятие "больше иметь и получать" не сочетается с психологической готовностью прилагать к достижению поставленной цели соответствующие адекватные усилия. Такое иждивенчество грозит большими жизненными разочарованиями, сильной степенью дезадаптации со всеми вытекающими последствиями: чувством неполноценности, потерянности, ненужности.

Очевидно, что рассмотренные классификации и деления потребностей на группы не отражают их разнообразие.

## **Тема 17 Виды мотивационных образований**

17.1 Мотивационные состояния

17.2 Мотивационная установка, мечта как разновидность мотивационной установки

17.3 Влечения, желания, хотения

17.4 Склонность, привычки, интересы

17.5 Направленность, мотивационные свойства личности, мотивационная сфера личности

### **17.1 Мотивационные состояния**

В зависимости от того, на какой стадии остановился мотивационный процесс, какова степень осознанности (понимаемости) причин возникающего побуждения, а также степень удовлетворения потребности (достижения цели, запланированного результата), мотивационные образования могут иметь не только разную структуру, время существования, но и разные названия.

*Когнитивный диссонанс* (опознавательное несоответствие»), негативное побудительное состояние, возникает в ситуации, когда субъект одновременно располагает по крайней мере двумя противоречивыми мнениями о чем-то или о ком-то, и эти мнения не могут быть согласованы друг с другом. Это порождает у субъекта стремление к устранению возникшего диссонанса через:

- изменение поведения;
- пересмотр пришедшего в противоречие представления;
- изменение отношения к объектам, связанным с принятием решения;
- обесценивание значения предстоящего поступка;
- поиск новой информации, усиливающей одну из точек зрения или приводящей к смене убеждений;
- увеличение согласующихся друг с другом знаний.

*Состояние сомнения* Н.Д. Левитов рассматривает как сложное состояние, в которое входят; неуверенность, недоумение, раздумье о правильности, сознание недоказательности, неубедительности, переживание неудовлетворенности тем, что выдается за истину.

Сомнение является показателем критического отношения, вдумчивости человека и его ответственности за принимаемое решение («положительное» сомнение) и следствием неуверенности или скептицизма.

Скептицизм — как выражение развязности и рисовки, обычно связан с неуважением к авторитетам.

Сомнение — это отсутствие убежденности в истинности чего-то, в том числе и того средства и пути удовлетворения потребности, которое при формировании мотива рассматривается человеком. Состояние сомнения усиливается, если человек несколько раз подряд потерпел неудачу в достижении цели, и уменьшается, если попытки достичь цель были удачными. Неуверенность отражает *оценку* вероятности совершения события, правильности принимаемого решения.

Сомнение и неуверенность приводят к переживаниям, которые могут выражаться в *состояниях тревоги, боязни*. У человека могут возникать *состояния растерянности, нерешительности*, когда он не знает, как поступить, что предпочесть. Может наступить и более отрицательное состояние — *замешательство, смятение* как выражение паники.

Противоположным этим состояниям является *решимость*. А. Ф. Лазурский (1995) говорит о своеобразном чувстве решимости, которое специфично для всех волевых актов и относится к числу возбуждающих стремление к устранению напряжения, связанного с потребностью. В этом состоянии отражается готовность к действию.

От решимости как состояния следует отличать решительность как волевое качество, характеризующее время принятия решения в значимой для человека ситуации. Решительности является характеристикой быстроты принятия решения в ситуации неопределенности, выбора.

С физиологической точки зрения состояние решимости можно рассматривать как состояние *оперативного покоя* (по А. А. Ухтомскому). Это

концентрированное и напряженное ожидание сигнала спортсменом на старте, это побуждение к действию как конечная фаза мотивационного процесса. В случае если по каким-либо причинам начало действия отодвигается, то решимость переходит в остро переживаемое состояние *нетерпения*, а затем и *раздражения*. Чем сильнее выражена потребность (желание), тем сильнее выражены и эти состояния человека.

Н. Д. Левитов выделяет *состояние мечтательности*. Это погружение в мечту, фантазию, сопровождающееся переживанием положительных эмоций удовлетворения, радости (см. раздел 8.3).

*Надежда* является одним из мотивационных состояний, связанных с переживанием, возникающим у человека при ожидании желаемого события, и отражающих предвосхищаемую вероятность его реального осуществления. Надежда формируется на основе субъективного опыта, накопленного в прошлом в сходных ситуациях, и познания объективных причин, от которых зависит ожидаемое событие. Предсказывая возможное развитие событий в сложившихся обстоятельствах, надежда играет роль внутреннего регулятора деятельности, помогающего человеку определять ее последствия и целесообразность. При сильно выраженной потребности надежда может сохраняться и при отсутствии обосновывающих ее условий (в расчете на случай, везение, удачу).

## **17.2 Мотивационная установка, мечта как разновидность мотивационной установки**

### *Мотивационная установка*

При достижении запланированного результата и удовлетворении потребности мотив теряет свою актуальность и как побуждение «здесь и сейчас» утрачивает свою энергию, но закрепляется в долговременной памяти как опыт. Мотив становится «*знаемым*», как и его компоненты — потребности и цели, а также пути их достижения. По мере развития личности возникает своеобразный «мотивационный банк данных», хранящий в долговременной памяти основные и регулярно возникающие потребности, средства и способы их удовлетворения и получавшийся при этом эмоциональный фон. В зависимости от знака последнего (положительных или отрицательных эмоций) пережитая потребность с объектом ее удовлетворения может стать ценностью или антиценностью для данного человека.

Если цель не достигается, и потребность остается не удовлетворенной. Причинами этого могут быть блокирование путей достижения цели (запреты), отсутствие предмета удовлетворения потребности, откладывание по каким-то причинам достижения цели (например, потому что в данный момент человеку некогда или складывается неподходящая ситуация), насильственное прерывание деятельности, ведущей к ее достижению (реализации намеченного). Все это может приводить к трем вариантам. При первом варианте мотив «затухает» либо естественным путем (феномен забывания намерений по З. Фрейду), при втором — появляется более сильная потребность, которая по-

давляет по механизму доминанты прежнюю. При третьем варианте потребность остается и требует своего удовлетворения. Этот вариант изучался в психологической школе К. Левина. Было показано, что нерешенные задания образуют напряжение, которое привязывает человека к данной деятельности до тех пор, пока проблема не будет решена. Так, например, многие дети, которым не дали закончить урок (или игру), возвращались к прерванному занятию без всякого внешнего понуждения, несмотря на сложности задания (причем при таком перерыве происходила лучшая фиксация урока в памяти, чем без перерыва).

Эти эксперименты объясняют и многие случаи, связанные с решением повседневных «задач». Возникающее у человека напряжение в связи с неудовлетворением потребности способствует закреплению в памяти сформированного намерения. У человека остается понимание необходимости удовлетворения потребности, достижения цели. Однако при этом мотив видоизменяется, трансформируется в новое психологическое образование — *мотивационную установку*; чем дольше она не реализуется, тем все более снижается острота переживания потребности, а следовательно снижается побудительное напряжение (правда, это не относится к витальным потребностям — в пище, воде, воздухе, на удовлетворение которых тем больше направлены мысли человека, чем дольше они не удовлетворяются).

Мотивационная установка — это задание для себя, запланированное, но отсроченное, или намерение, которое будет осуществлено при появлении нужной ситуации, повода. Ее можно рассматривать как латентное состояние готовности к удовлетворению потребности, *реализации намерения* (наподобие того, как пламя «переходит» в тлеющие угли, но, стоит только подбросить дров, как вспыхивает вновь).

Мотивационная установка может возникать и без неудачных попыток достичь цели как *долговременное намерение* (замысел). При этом мотивационная установка-намерение может проявляться в различных формах: в виде принятого задания, взятого обязательства, данного обещания, мечты.

В ряде случаев мотивационная установка превращается в навязчивую идею, в частности — при возникновении пристрастия к чему-нибудь (курению, спиртному, наркотикам). Тогда человек ищет любой повод и предлог, чтобы-удовлетворить свою страсть (*повод* — это обстоятельство, способное быть основанием совершения поступка, действия; его следует отличать от *предлога*, т. е. от внешнего обстоятельства, которое человек использует для своего оправдания при нарушении им нравственных и общественных норм поведения, внешних запретов и т. п.).

К навязчивым мотивационным установкам можно отнести и страсть к коллекционированию, фанатичное «боление» за любимую футбольную команду или рок-группу и т. д. В этом случае можно говорить о том, что мотивационная установка превратилась в направленность личности или, при меньшей выраженности, в интерес.

### *Мечта как разновидность мотивационной установки*

Одним из психологических образований, относящихся к мотивационной сфере человека, является мечта. В «Словаре русского языка» С. И. Ожегова *мечта* определяется как предмет желаний, стремлений, мысленно представляемый, воображаемый. Однако такое понимание мечты не подчеркивает ее специфики по сравнению с другими видами желаний.

К. К. Платонов (1986), по существу, повторил эту трактовку, когда написал, что мечта — это воображение, создающее образы желанного.

В зарубежной литературе сущность и функции мечты рассматриваются с психоаналитических и бихевиористских позиций как замещение реального действия, поведения, как способ уйти от реального совершения того, что связано со слишком большим риском или трудом. Это способ «спустить пары» своих излишне горячих стремлений. С. Фешбах (S. Feshbach, 1970), например, показал, что после «агрессивных» мечтаний реальная агрессивность уменьшается. Таким образом, в западной психологии мечта понимается как способ разрядки возникшего потребностного напряжения, как квазиудовлетворение потребности. Как отмечает Б. И. Додонов (1976), это зауженное понимание мечты и ее роли. Конечно, мечтание иногда помогает человеку отступить от цели, заменить реальное действие воображаемым, но в то же время оно дает возможность удерживать цель, так как в процессе мечтания создаются внутренние модели «потребного будущего» (по Н. А. Бернштейну), которые обладают большой побуждающей силой. Именно это и позволяет относить мечту к мотивационной сфере личности, рассматривать ее как вид мотивационной установки.

Б.И. Додонов выделяет следующие характеристики мечты: она всегда проявляется в воображении, рождая образы желаемого будущего; она имеет яркую эмоциональную окраску; она осознанна и прочно закреплена в личности, т.е. обладает устойчивостью. Это одобряемое самим субъектом желание, всесторонне оцененное личностью, сопоставленное с другими ее стремлениями.

Тесная связь мечты с воображением привела к тому, что она рассматривается многими психологами как вид воображения, но не мотивации.

### **17.3 Влечения, желания, хотения**

Среди мотивационных образований особое место занимают влечения, желания и хотения. До сих пор различия в понимании желаний и хотений одними психологами признаются, а другими — нет. Те же, кто эти различия признают, четко, а главное — доказательно, их не формулируют. Положение усложнилось еще и тем, что, благодаря З. Фрейду, к феноменам желания и хотения присоединился третий — влечения. В результате к сегодняшнему дню наметились две линии в их рассмотрении: как выражение активности *потребностей* (а порой и отождествление их с потребностями) и как проявление различных видов *стремлений* к удовлетворению потребностей.

Рассмотрение *влечений, желаний и хотений* как *различных форм потребности* связано прежде всего с именем *С. Л. Рубинштейна*. Все эти три формы отражают, с его точки зрения, стадии развития потребности. Влечение — это начальный этап в осознании потребности, переходная форма от органических ощущений к более высоким формам — желанию и хотению. По *С. Л. Рубинштейну*, при влечении предмет, способный удовлетворить потребность, еще не осознается. Но в то же время он пишет, что содержащаяся во влечении направленность не заложена в индивиду сама по себе, вне его связи с внешним миром, а фактически порождается потребностью в чем-то, находящемся вне индивида.

По мере того как предмет удовлетворения потребности осознается, влечение переходит в желание. В его характеристике *С. Л. Рубинштейн* подчеркивает прежде всего возникновение предметной определенности, т. е. осознание предмета удовлетворения потребности. Однако, хотя желание уже включает знание о цели действия, в нем еще нет готовности к достижению этой цели. Когда же эта готовность возникает, то такую потребность *С. Л. Рубинштейн* называет хотением. Хотение, пишет он, это устремленность не на предмет желания сам по себе, а на овладение им, на достижение цели. Хотение, продолжает он, имеется там, где желанна не только сама по себе цель, но и действие, которое к ней приводит. Тем самым *С. Л. Рубинштейн*, используя понятие «хотение», подчеркивает побудительную, действенную сторону потребности.

Такое деление потребностей или их активной стороны — стремлений признано правомерным рядом психологов (*П. И. Иванов, К. К. Платонов, П. А. Рудик*). Они считают, что влечение — это смутное малодифференцированное стремление или потребность; желание характеризуется наличием осознанной цели, но пути и средства ее достижения еще не осознаны. Когда же они осознаются, то, по *П. И. Иванову*, возникает хотение, а по *К. К. Платонову* — интерес.

*Влечения.* 3. Фрейд, понимая влечения (*Treibe* — импульсы) как пограничные образования между физическим и психическим (соматическим и душевным), характеризовал их четырьмя аспектами: источником, целью, объектом и силой (энергией). Таким образом, он связывал влечения и с целью как действием, и с целью — объектом удовлетворения потребности.

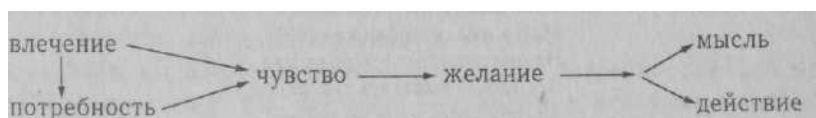
Решительно высказывался против точки зрения, что при влечениях цель не осознается, *Н. Д. Левитов*. Он, в частности, писал, что неверно отличать влечения беспредметностью или неясностью, смутностью объекта. Напротив, человек, переживающий влечения, словно приковывается к объекту, связывается им, находится под его гипнозом. Когда человек говорит, что его влечет, он знает, к чему; в одних случаях объектом является более широкая сфера (музыка, природа), в других — более узкая (конкретный человек). *Н. Д. Левитов* выделял во влечении две характеристики — «властность» объекта над человеком и эмоциональную насыщенность переживаний; он же писал, что влечение часто вызывается *весьма ясной, временами навязчивой целью*.



Влечение как *целенаправленную* потребность понимает и П. В. Симонов (1981). Однако с физиологической точки зрения осознания цели для целенаправленного поведения вовсе не требуется, так как целенаправленность определяется механизмом инстинкта. Неслучайно некоторые авторы употребляют слово «инстинкт» в смысле «влечение»; разница лишь в том, что влечение обозначает более сильный *аффективный* процесс, а инстинкт — специально «твердо отчеканенную» форму" действия. Так, А. Н. Лук (1972) в качестве первичного феномена рассматривает не потребности, а врожденные влечения, унаследованные от предков и генетически' закрепленные: стремление к сохранению своей жизни (пищевой и защитный ин-: стинкты), стремление к продолжению рода (половой и родительский инстинкты), стремление к активности (рефлекс цели, рефлекс свободы, ориентировочный рефлекс), стремление к общению с себе подобными (инстинкты подражания и самовыражения).

Перечисленные влечения, пишет А. Н. Лук, отражаются в человеческой психике в виде тех или иных чувств (эмоциональных переживаний), а последние конкретизируются в форме желаний. Врожденное влечение неотчетливо, оно не облачается в слова. Желание же всегда конкретно, выражено словами, пусть не вслух, а посредством внутренней речи, даже свернутой. Желание возникает из взаимодействия врожденного влечения с приобретенным опытом. Оно является психологическим мостом от чувства к мысли. Как видим, трактовка желания А. Н. Луком существенно расходится с сеченовской: у того желание — это сама мысль, а не мостик к ней.

Своеобразно понимание А. Н. Лука и отношений между влечениями и потребностями: последние, отражая социальный опыт, формируются на основе влечений, но, будучи сформированными, воздействуют на поведение наравне с влечениями и даже приобретают главенствующую роль. В итоге отношения между влечениями, желаниями и потребностями у него выглядят так:



*Желания.* Нет однозначного понимания психологами и другого феномена — *желания*. В «Психологическом словаре» желание трактуется как особая форма активности человека, стремящегося удовлетворить осознанную им потребность с помощью определенного предмета. Диапазон психологических явлений, принимаемых за желание, достаточно большой — от ощущения потребности до мотива и даже исполнительской активности (деятельности). Правда, есть в этих определениях и общие моменты: тесная привязка желания к потребности и осознание конкретной цели.

Желания могут проявляться не только как потребности и стремления, с ними связанные, но и как *рассуждения* (желательно бы, неплохо бы, не мешало бы), что указывает на их большую по сравнению с влечениями рассудочность.

К. К. Платонов тоже говорит о том, что желания могут быть пассивными, когда цель недостижима, и превращаться либо в мечты, либо в грезы. В связи с этим не всякое желание можно отнести к стремлению как активной стороне потребности.

Таким образом, различия между влечениями и желаниями, о которых говори? С. Л. Рубинштейн, в действительности не столь очевидны. Отпадает постулат, что у влечения цель неосознаваема, а у желания — осознаваема. Влечение целенаправленно, а желание может и не иметь конкретной цели.

Так, очевидным является тот факт, что большинство желаний не вырастают из влечений. Трудно, например, утверждать, что, если человек захотел есть, то у него появилось влечение к еде (если, конечно, он не гурман и удовольствие от пищи не является его страстью). Другое дело, что *каждое влечение выступает и как желание*: если меня к чему-то влечет, значит, я желаю (хочу) этим обладать (физически или\* духовно, это не столь важно).

*Хотение*. Совершенно не очевидны различия между желанием и хотением. Напомним, что И. М. Сеченов разделял их только по степени страстности, т. е. по эмоциональности переживаний. Ж. Годфруа определяет хотение как осознание стремления к известному объекту, что равнозначно определению желания С. Л. Рубинштейном. Да и в обыденной речи слова «хочу» и «желаю» синонимичны.

Вообще, если принять данное П. И. Ивановым определение хотения как более высокой формы потребности, при которой осознаются не только цель, но и способы и средства ее достижения, то оно практически соответствует структуре мотива, если последний понимать как сложное интегральное психологическое образование. А этапность формирования мотива в мотивационном процессе — по С. Л. Рубинштейну и П. И. Иванову — соответствует этапности развития потребности. В общем-то, это и неудивительно: для них потребность и является мотивом.

Таким образом, признание у влечений, желаний (хотений) наличия не только потребностей, но и целей заставляет говорить о них не просто как о потребностях, но и как о сложных мотивационных образованиях (определенных актуальных либо «знаемых» потребностях); и при наличии активности (побуждения) они могут считаться мотивами (в качестве таковых рассматривают желания В. А. Крутецкий, 1980; и А. В. Петровский, 1986), а при отсутствии активности, но наличии намерения — мотивационными установками. Если же нет и намерения, то желание (хотение) выступает в виде мечты и грезы.

Таким образом, *желание (хотение) скорее всего выступает как собирательный, обобщенный термин для обозначения различных мотивационных образований, феноменов*. Влечение тоже можно рассматривать как разновидность желания.

*Влечения в зависимости от их силы и устойчивости* Н. Д. Левитов делит на увлечение и страсть. *Увлечение* — это еще более оформившееся и более захватывающее личность влечение. Увлечения имеют различную продолжительность, но они всегда ограничены временем, пишет Н. Д. Левитов.

Если увлечение затягивается на длительный срок, оно обычно переходит в страсть. *Страсть* — это не просто продолжительное увлечение, она имеет свою особенность — силу, что сближает ее с аффектом. Это, по С. Л. Рубинштейну, *одержимость*, выражающаяся в любви, ненависти, скупости, в интересе к искусству, науке и спорту.

## 17.4 Склонность, привычки, интересы

### *Склонность*

Понятие «склонность» закрепилось в отечественной психологии в 40-е годы XX века (Б. М. Теплов, С. Л. Рубинштейн). Однако до сих пор оно не получило однозначного толкования.

А. В. Орлов (1981) считает, что под склонностью следует понимать не любую, а вполне определенную, внутренне мотивированную предрасположенность к деятельности, когда привлекательными оказываются не только достигаемые цели, но и сам процесс деятельности. Склонность выступает как «потребностное отношение» к деятельности, к которой данное лицо особенно неравнодушно.

Обозначу специфические особенности склонности:

а) как побуждение к деятельности она всегда соответствует содержанию этой деятельности (она внутренне мотивирована своим содержанием, типом деятельности; например, при выборе вида спорта склонность к работе «взрывного» характера приводит к занятиям спринтом, склонность к разнообразной деятельности — к занятиям спортивными играми и т. д.);

б) определяемая чаще всего стабильными типологическими особенностями свойств нервной системы (Е. П. Ильин, 1986), уровнем активированности мозга (Б. Р. Кадыров, 1990), она является устойчивым вектором выбора вида деятельности;

в) деятельность в соответствии со склонностью всегда лично значима, занимает важное место среди ценностей человека, способствует формированию направленности личности, определенного видения мира;

г) склонность при выборе адекватной ей деятельности перерастает в стойкий интерес. Как отмечает В. Н. Мясищев, склонность — это неустанное внимание к избранной деятельности, это неутолимая любовь к ней, это негаснущее увлечение;

д) при отсутствии деятельности, соответствующей склонности, у человека появляется скука и неудовлетворенность своими занятиями.

Р. Кеттелл (R. Cattell, 1957) различает общие склонности (*common traits*), которые свойственны всем людям, подвергавшимся социальным воздействиям, и уникальные склонности (*unique traits*), характеризующие определенную индивидуальность. В последних, в свою очередь, он выделяет относительно уникальные (*intensity unique*), которых нет ни у кого другого.

Следует отметить, что не всякое положительное отношение к деятельности, к ее содержанию следует считать склонностью. Характерной особенностью склонности является то, что человек, как правило, не осознает ее ис-

тинных глубинных причин. Он не может в большинстве случаев объяснить, почему ему нравится именно эта деятельность, и называет чисто внешние признаки, базирующиеся на содержательной характеристике выбираемого вида активности (например, называет вид спорта, которым хотел бы заниматься, не объясняя почему («просто нравится»). Положительное же отношение к деятельности может быть обусловлено и другими факторами: заработной платой, режимом труда, близостью места работы к месту проживания, ее содержанием и т. д.

### *Привычки*

Привычки как психологический феномен до сих пор не получили достаточного освещения в психологической литературе. Неясно даже, к какому разделу общей психологии их относить: к мотивации или действиям, поведению.

В даваемых привычкам определениях акцент делается на том, что привычки — это автоматизированное или автоматическое действие, сложившийся способ поведения, и лишь потом добавляется: которое (который) стало потребностью, приобрело характер потребности, включает потребность. Такой подход к привычкам можно найти еще в работах конца XIX века. Например, один из основоположников научной психологии У. Джемс в учебнике по психологии 1892 года говорит о привычках то как о навыках, динамическом стереотипе, то как о факторе, определяющем поведение человека. Вот что он пишет:

С ролью привычки как мотивационного фактора согласен и С. Л. Рубинштейн, который пишет, что образовавшаяся привычка означает возникновение не столько нового умения, сколько нового мотива.

Таким образом, именно мотивационный подход к привычкам в большей мере позволяет подойти к пониманию их сущности. Акцентирование же внимания на автоматизированном действии заставляет рассматривать любое сформированное действие как привычку. В результате привычкой становится любое умение: ходить, писать, держать ложку и т. д. Именно такой подход имеется у У. Джемса, рассматривающего образование привычек как простое «повторение» в мозгу нервных путей, в результате чего, как он считает, из произвольных движений образуются непроизвольные, неосознаваемые.

Очевидно, следует отличать *привычные действия* (привычное по определению — это знакомое, известное, к которому приучились) от *привычки* как мотивационного феномена. Первые связаны с умениями и знаниями, что и как делать в данной ситуации, вторая связана с *потребностью* делать что-то/Кроме того, привязка привычек к действиям, присутствующая в определениях, значительно суживает их состав. Например, вредные привычки, связанные с употреблением никотина, наркотиков, спиртных напитков и отражающие зависимость организма человека от них, не вписываются в эти определения, так как не имеют никакого отношения к автоматизированным действиям.

Привычек без многократного повторения определенного действия не возникает. И результатом этого повторения может быть, с одной стороны, формирование навыка, а с другой — *формирование потребности в осуществлении этого навыка*. Навыки (действия) — на виду у всех, а потребности в их осуществлении — внутри субъекта.

Ослабление сознательного контроля за привычными действиями не означает, что эти действия не мотивированны. Человек осознает потребность в выполнении этих действий и поэтому ищет способы ее удовлетворения

Если же речь идет о привычках, связанных с соблюдением гигиенических правил или правил вежливости, то тут вообще трудно говорить об их неосознанности, поскольку они осуществляются *по долженствованию*: не «из-за чего», а «для чего» (чтобы не считали неаккуратным, грязнулей, невежливым, невоспитанным и т. д.). Усвоенные правила становятся для человека мотивационными установками, которые актуализируются каждый раз, как он попадает в знакомую ситуацию.

В процессе своего формирования полезные привычки связаны с освоением человеком постоянной для него ситуации. Он привыкает к обстановке, его окружающей, узнает, где что расположено, чем можно пользоваться при необходимости; т. е. у него возникает *ориентировочная основа поведения*. Это приводит к значительному сокращению времени и усилий, уходящих на принятие решения, в связи с тем, что намерение формируется без участия в мотивационном процессе блока «внутреннего фильтра».

Иные механизмы проявления — у ряда вредных привычек, связанных с употреблением алкоголя, наркотиков, с курением. Здесь привыкание к вредным для организма веществам происходит на клеточном, биохимическом уровне. Привычкой становится не столько что-то делать, сколько *потреблять*: человек, например, привыкает курить не потому, что ему надо держать папиросу во рту, а потому, что у него формируется органическая потребность в никотине, *зависимость* организма от него.

Итак, подведем итоги. Сказанное выше свидетельствует о том, что привычка является обобщенным понятием, под которым понимаются привычные действия, привычная обстановка, привыкание (как адаптация и как зависимость; потребность в определенных действиях и веществах). Поэтому, когда говорят о привычках, нужно сразу обратить внимание на то, какой их аспект — мотивационный или действенный — имеется в виду.

Привыкание как явление только частично сродни привычке, так как оно может отражать не только возникновение зависимости организма или личности от чего-то, но и адаптацию, которая характеризуется отсутствием реакции на раздражитель (или, по крайней мере, уменьшением реакции) при его многократном воздействии на человека.

### *Интересы*

Среди различных психологических феноменов, принимаемых за мотив или побуждение к деятельности, большое внимание уделяется *интересам*.

По противоречивости суждений, высказываемых психологами, философами, экономистами, социологами по поводу того, что из себя представляет интерес, он не уступает другим феноменам, рассматриваемым в качестве побудителей активности человека.

А. В. Петровский пишет, что интересы заставляют личность активно искать пути и способы удовлетворения возникшей у нее жажды знания и понимания. Б. И. Додонов считает, что *интерес* — это специальный психический механизм, побуждающий человека к деятельности, приносящей эмоциональное насыщение. Наконец, в «Словаре по этике» (М., 1983) говорится, что «в человеческой психике интерес проявляется как побуждение, волевой импульс, направляющий действия человека».

Осознанный интерес выступает как мотив, намерение, сознательно поставленная цель\*.

Л. С. Выготский под интересами понимал целостные динамические тенденции, определяющие структуру направленности реакций человека. Понимаемые так интересы он рассматривал как жизненные, органические процессы, коренящиеся глубоко в органической, биологической основе личности, но развивающиеся вместе со всей личностью. Именно из-за тесной связи интересов с биологической основой личности Л. С. Выготский считал, что интересы не приобретаются, а развиваются. Интерес появляется на основе влечений, и эту мысль он доказывает на примере полового созревания подростков: вместе с появлением полового влечения у них появляются и новые интересы. Вслед за К. Левиным он относил интересы к квазипотребностям, т.е. к ненастоящим потребностям, которые, однако, обладают такой же побудительной силой, как и настоящие.

*Интерес как потребность.* Большинство психологов связывают интерес с потребностью, но понимают эту связь по-разному.

А. В. Петровский же полагает, что интерес — это лишь эмоциональное проявление познавательных потребностей человека.

Многими интерес связывается с *познавательной потребностью и деятельностью* человека. А. Г. Ковалев пишет, что потребность в познании выступает как общая потребность в ориентировке: человек нуждается в знании мира, в котором живет, у него имеется стремление к познанию специфических явлений действительности (склонность к наукам). А. В. Петровский считает, что интерес — это эмоциональное проявление познавательной потребности, форма проявления этой потребности.

*Другой подход* состоит в том, что интересы могут вообще не иметь связи с познавательными потребностями и познавательной активностью человека, а могут возникать на основе любой потребности. В этом случае авторы дают интересам более обобщенное определение, не исключающее познавательные интересы, но и не сводящее все интересы только к ним. Например, Б. И. Додонов в качестве рабочего определения обозначает интерес как особую потребность личности в определенных предметах и видах деятельности как источниках желанных переживаний и средствах достижения желанных целей. В таком понимании отчетливо проступает заинтересованность челове-

ка не только в получении удовольствия от процесса деятельности, но и стремление получить полезный результат, связанный с достижением цели. Неслучайно поэтому выделение Б. И. Додоновым двух видов интересов: *процессуальных*, при которых целью является наслаждение переживаниями от определенной деятельности, и *процессуально-целевых*, при которых человек стремится соединить приятное с полезным.

С. Л. Рубинштейн отмечает, что интерес отражает потребность, но не сводится ей. Потребность отражает необходимость, а интерес выражает личную приязнь к объекту действительности. В то же время он пишет, что углубившийся интерес может стать потребностью в освоении какой-то деятельности, области знания. Как видим, и здесь нет четкой позиции в понимании того, как соотносятся интересы потребности. Если интерес основан на потребности, то получается, что одна потребность может стать другой потребностью. Но тогда возникает вопрос — что же это, потребности, чем они отличаются друг от друга?

Б. И. Додонов различает потребности и интересы по двум позициям: потребности удовлетворяются чем-то знакомым, привычным, а интерес удовлетворяется чем-то новым; потребность удовлетворяется результатом, а интерес — процессом выполнения деятельности.

*Интерес как отношение.* Многими психологами интерес понимается как отношение. Так, в «Словаре по этике» (М., 1983) интерес определяется как целеустремленное отношение человека, общества в целом к какому-либо объекту его потребности.

А. Г. Ковалев отмечает, что не любое эмоциональное отношение составляет интерес. Радость может и не выражать интереса. Следовательно, полагает он, обязательным признаком интереса может быть только *устойчивое положительное эмоциональное отношение личности к объекту*.

*Интерес как внимание.* Ряд психологов определяют интерес через внимание. Так, К. К. Платонов пишет, что интерес — это окрашенное положительной эмоцией сосредоточение внимания на определенном феномене. С. Л. Рубинштейн рассматривает интерес как сосредоточенность на определенном предмете мыслей, помыслов.

Таким образом, интерес и внимание, несомненно, связаны друг с другом, но в зависимости от того, что понимается под интересом, эта связь выглядит по-разному. При любопытстве и процессуальных интересах связь эта тесная, так как в этом случае внимание является психофизиологическим механизмом проявления интереса<sup>1</sup>. При интересе-отношении внимание проявляется ситуативно, в момент актуализации этого интереса в сознании человека.

Итак, анализ положения дел с пониманием сущности интересов как психологических образований, имеющих мотивационное значение, показывает правоту мнения А. С. Ананьина, что интереса как единого психологического явления нет. Можно говорить о *любопытстве* как кратковременном проявлении интереса к чему- или кому-либо. Но можно говорить и об *интересе-отношении*, интересе-склонности как устойчивом образовании лично-

сти (интересе к искусству, науке, спорту, своей профессии и т. д.). При этом интересы-отношения могут быть *процессуальными* (непосредственными), связанными с получением удовольствия от процесса деятельности (нравится слушать эту музыку, читать остросюжетный детектив, выполнять данную работу; в быту говорят еще: «Я люблю...»), и *целевыми* (опосредствованными), связанными с получением результата, выгоды (рис. 8.1). Б. И. Додонов говорит еще о *процессуально-целевых* интересах, при которых сочетаются удовольствие и результат.



Виды интересов

## 17.5 Направленность, мотивационные свойства личности, мотивационная сфера личности

### *Направленность личности*

По мнению большинства психологов, направленность личности является сложным мотивационным образованием.

Понятие «направленность личности» ввел в научный обиход С. Л. Рубинштейн как характеристику основных интересов, потребностей, склонностей, устремлений человека.

Практически все психологи под направленностью личности понимают *совокупность или систему каких-либо мотивационных образований, явлений*. У Б. И. Додонова — это система потребностей; у К. К. Платонова — совокупность влечений, желаний, интересов, склонностей, идеалов, мировоззрения, убеждений; у Л. И. Божович и Р. С. Немова — система или совокупность мотивов и т. д. Однако понимание направленности личности как совокупности или системы мотивационных образований — это лишь одна сторона ее сущности. Другая сторона заключается в том, что эта система *определяет направление поведения и деятельности* человека, ориентирует его, определяет тенденции поведения и действий и, в конечном итоге, определяет облик человека в социальном плане (В. С. Мерлин). Последнее связано с тем, что направленность личности представляет собой *устойчиво доминирующую систему* мотивов, или мотивационных образований (Л. И. Божович), т. е. отражает доминанту, становящуюся вектором поведения (А. А. Ухтомский).



Направленность личности, как отмечает В.С. Мерлин, может проявляться в отношении: к другим людям, к обществу, к самому себе. М. С. Неймарк (1968), например, выделены личная, коллективистская и деловая направленности личности.

Д.И. Фельдштейн (1995) и И.Д. Егорычева (1994) выделяют следующие типы личностной направленности: гуманистическую, эгоистическую, депрессивную и суицидальную. *Гуманистическая направленность* характеризуется положительным отношением личности к себе и к обществу. Внутри этого типа авторы выделяют два подтипа: с альтруистической акцентуацией, при которой центральным мотивом поведения являются интересы других людей или социальной общности, и с индивидуалистической акцентуацией, при которой для человека наиболее важным является он сам, окружающие люди при этом не игнорируются, но их ценность, по сравнению с собственной, несколько ниже. *Эгоистическая направленность* характеризуется положительным отношением к себе и отрицательным — к обществу. Внутри этого типа также выделены два подтипа: а) с индивидуалистической акцентуацией — ценность для человека собственной личности так же высока, как и при гуманистической направленности с индивидуалистической акцентуацией, но при этом ценность окружающих еще более низкая (отрицательное отношение к окружающим), хотя об абсолютном отвержении и игнорировании их речи нет; б) с эгоцентрической акцентуацией — ценность собственной личности для человека не очень высока, концентрируется он только на себе самом; общество для него не представляет почти никакой ценности, отношение к обществу резко отрицательное. *Депрессивная направленность* личности характеризуется тем, что для человека он сам не представляет никакой ценности, а его отношением к обществу можно охарактеризовать как терпимое. *Суицидальная направленность* наблюдается в тех случаях, когда ни общество, ни личность для самой себя не представляют никакой ценности.

Из сказанного выше следует вывод, что направленность личности в мотивационном процессе притягивает к себе и направляет активность человека, т. е. в какой-то степени облегчает принятие решения о действиях в данной ситуации.

У человека могут быть разные и одновременно сосуществующие направленности, видно на примере мотивационных свойств личности.

#### *Мотивационные свойства личности*

А. Н. Леонтьев пишет, что основной узловой вопрос становления личности превращается в вопрос о том, как мотивы (побуждения) превращаются в то устойчивое, что характеризует данную личность. С. Л. Рубинштейн тоже говорил, что закрепившиеся мотивы становятся свойствами личности. Если под мотивами понимать потребности, как это имеет место у С. Л. Рубинштейна, то он прав. Сильно выраженная потребность, становящаяся устойчивой и доминирующей над всеми остальными, действительно может характеризовать личность (чревоугодие — чревоугодник; любознательность — любознательный, дотошный; сластолюбие — сластолюбивый и т. д.). Однако чаще всего свойствами личности становятся закрепившиеся и предпочи-

*таемые способы формирования мотивов* поведения и деятельности (стили мотивации). Эти способы формирования мотивов, как уже говорилось, разделяют на экстернальные и интернальные. Первые характеризуются податливостью человека к воздействиям извне, вторые — противодействием этим воздействиям и формированием мотива исходя из собственных побуждений.

К мотивационным свойствам личности, связанным с *экстернальностью*, относятся:

а) безропотность, кротость, покорность-послушность, безоговорочное подчинение чужим требованиям, приказам (про обладателя таких свойств говорят, что он кроткий, безропотный, покорный, послушный);

б) уступчивость, покладистость, податливость на уговоры;

в) реактивность — легкость возникновения побуждения к совершению чего-нибудь под влиянием внешних воздействий {про таких людей говорят, что они «заводные», азартные}.

К мотивационным свойствам личности, связанным с *интернальностью*, относятся:

а) инициативность — стремление к самостоятельному принятию решения, без посторонней помощи, подсказки;

б) упрямство — неуступчивость внешним воздействиям, стремление добиться своего вопреки разумным доводам, необходимости.

Можно выделить также мотивационные свойства личности, связанные с особенностями принятия решения, работой «внутреннего фильтра»:

1) *догматичность* — опора на положение, которое субъект считает непреложной истиной, неизменной при всех обстоятельствах (такого называют догматиком, доктринером);

2) *капризность, своенравность, самодурство* — принятие человеком решения без учета обстоятельств, взбалмошность поступков («так хочу, так считаю»; такого называют самодуром);

3) *эгоистичность* — склонность к предпочтению своих, личных интересов в противовес интересам других людей, общества; пренебрежение последними при принятии решения (человека с такими склонностями называют эгоистом);

4) *нерешительность* — наличие колебаний, необоснованных раздумий при принятии решения (выборе средства и способа удовлетворения потребности);

5) *легкомыслие* — поверхностность в принятии решения, планирование поступков без учета последствий;

6) *безрассудность* — не сдерживаемое доводами рассудка принятие решения (отсюда — безрассудные поступки как свойство личности);

7) *безответственность* — легкомысленность, игнорирование при принятии решения чувства долга, обязанности, неприятных последствий для других людей, общества;

8) *авантюризм* — планирование поступков, действий в расчете на случайный успех (склонный к авантюризму — авантюрист);

9) *делячество* — проявление при принятии решения узкого практицизма, при котором упускается из виду общественная сторона дела (обладатель этого свойства — делец, деляга);

10) *импульсивность* — проявление активности под влиянием случайных импульсов, без рассмотрения возможных последствий; торопливость в принятии решения действовать;

11) *корыстолюбие* — учет при формировании намерения прежде всего личной выгоды;

12) *самоуверенность* — большая уверенность в себе, в своих возможностях (самоуверенный человек пренебрегает предостережениями и советами других при принятии решения);

13) *самонадеянность* (самонадеянный человек) — то же, что самоуверенность (самоуверенный);

14) *своеволие* — принятие решения по собственной прихоти (своевольный человек пренебрегает законами, нормами общежития и т. п.);

15) *своенравие* — проявление упрямства, капризности (своенравный человек поступает так, как заблагорассудится);

16) *предусмотрительность* — учет при принятии решения возможных последствий (предусмотрительный человек тщательно планирует свои действия и поступки; его программа отличается доскональностью, скрупулезностью);

17) *дальновидность* (дальновидный человек) — то же, что предусмотрительность (предусмотрительный человек);

18) *благоразумие* — обдуманность в поступках, тщательное взвешивание всех «за» и «против» (благоразумный человек — антипод авантюристу);

19) *обстоятельность* (обстоятельный человек) — то же, что благоразумие {благоразумный человек};

20) *самостоятельность* — склонность к принятию решения без посторонних влияний и помощи;

21) *рисковость* — склонность к принятию планов, решений, могущих привести к неудаче, опасности (рисковый человек принимает решения вслепую, безоглядно, безрассудно, наобум, наудачу, напропалую, наугад).

Свойства личности могут определяться силой мотивов (желаний, влечений), их устойчивостью; человек может характеризоваться в этих случаях фанатичностью, одержимостью, заядлостью, страстностью, падкостью. Таких людей называют фанатиками, одержимыми, заядлыми, страстными, падкими до чего-то. Говорят также о мечтателях, фантазерах (склонных к мечтаньям, фантазиям), искателях (увлеченных исканиями, поисками нового).

Таким образом, между мотивацией и свойствами личности имеется обоюдосторонняя связь: свойства личности влияют на особенности мотивации (у А. С. Пушкина эпиграф к «Евгению Онегину» прекрасно иллюстрирует это: «Проникнутый *тщеславием*, он обладал сверх того еще особенной *гордостью*, которая *побуждает* признаваться с одинаковым равнодушием в своих как добрых, так и дурных поступках», а особенности мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности.

В связи с этим, как отмечает П. М. Якобсон, имеет смысл поставить вопрос, в какой мере личность выявляется в ее мотивационной сфере. А. Н. Леонтьев, например, писал, что основная структура личности представляет собой относительно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий. П. М. Якобсон, однако, справедливо отмечает, что далеко не все то, что характеризует личность, сказывается на ее мотивационной сфере (можно сказать и обратное: не всякие особенности процесса мотивации превращаются в свойства личности). И Г. Олпорт (G. Allport, 1938) об этом же говорит, что будет неточным, если сказать, что все мотивы являются чертами; некоторые из черт имеют *мотивационное* (*направляющее*) значение, а другие более инструментальное значение.

Безусловно, к первым можно отнести такие особенности личности, как уровень притязаний, стремление к достижению успеха или избеганию неудачи, мотив аффилиации или мотив отвергания (склонность к общению с другими людьми, к сотрудничеству с ними или, наоборот, боязнь быть не принятым, отвергнутым), агрессивность (склонность решать конфликты путем использования агрессивных действий).

#### *Мотивационная сфера личности*

В психологических работах часто можно встретить понятие «мотивационная сфера личности». В отличие от направленности личности, которая связана с *доминирующими* потребностями и интересами, под мотивационной сферой личности понимают *всю* имеющуюся у данного человека совокупность мотивационных образований: диспозиций (мотивов), потребностей и целей, аттитюдов, поведенческих паттернов, интересов. С точки зрения развитости, ее характеризуют по широте, гибкости и иерархизированности (Р. С. Немов, 1994).

Под широтой мотивационной сферы понимается качественное разнообразие мотивационных факторов. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей, интересов и целей, тем более *развитой* является его мотивационная сфера.

К такому пониманию широты мотивационной сферы необходимо сделать ряд уточнений. Вряд ли можно напрямую связывать развитие мотивационной сферы человека с количеством имеющихся у него разнообразных потребностей, склонностей, интересов. Конечно, плохо, когда сфера интересов человека слишком заужена и ограничена только одним-двумя видами развлечений, аспектами профессиональной деятельности и т. п. (например, увлечение только футболом и то лишь в роли «болельщика»). Но вряд ли можно приветствовать и другую крайность, когда человек проявляет интерес (весьма поверхностный) ко всему, серьезно ничем не занимаясь. Дилетантство и его пороки известны, и связывать с ним уровень развития мотивационной сферы, стремиться к такому ее развитию вряд ли разумно.

Кроме того, мотивационную сферу как подструктуру личности — по В. И. Ковалеву — составляют не столько актуальные потребности и актуальные мотивы,

сколько устойчивые латентные мотивационные образования (направленность личности, интересы, мотивационные установки, желания), которые он и многие другие авторы называют потенциальными мотивами. Следовательно, мотивационная сфера личности сама является латентным образованием, в котором конкретные мотивы как временные функциональные образования появляются лишь эпизодически, постоянно сменяя друг друга.

Широту мотивационной сферы не следует путать с широтой мотивационного поля, которое участвует в образовании актуального мотива.

Гибкость мотивационной сферы характеризуется, по Р. С. Немову, разнообразием средств, с помощью которых может быть удовлетворена одна и та же потребность. То есть речь идет фактически о замещении одной цели другой.

Иерархизированность мотивационной сферы — это отражение в сознании человека значимости той или иной потребности, мотивационной установки, других мотивационных диспозиций, в соответствии с чем одни имеют доминирующее значение при формировании мотива, а другие — подчиненное, второстепенное; одни используются чаще, другие — реже.

## Тема 18. Эмоциогенные ситуации

Эмоциогенная ситуация возникает при избыточной мотивации по отношению к реальным приспособительным возможностям индивида. Исходя из этого возможно определить типы таких ситуаций, которые наиболее часто вызывают эмоции, особенно у человека.

Следует подчеркнуть, что не существует эмоциогенной ситуации, как таковой. Она зависит от *отношения между* мотивацией и возможностями индивида. В свою очередь мотивация зависит от отношений индивида с его окружением. И несмотря на то, что существует общий эффект ситуаций — каждый человек реагирует в зависимости от своих потребностей, своего опыта, своей эмоциональности.

Можно сгруппировать причины эмоций в две большие категории в зависимости от того, в каком из двух факторов в балансе мотивации и возможностей индивида быстрее наступает несоответствие.

*Недостаточность приспособительных возможностей.* Эмоция возникает часто потому, что субъект не может или не умеет дать адекватный ответ на стимуляцию. Нерешительность человека, захваченного врасплох, превращается в эмоциональные реакции под прямым влиянием побуждения к действию, которое не находит выхода в реальной ситуации (А. Валлон, 1949).

В целях классификации разнообразных ситуаций возможно сгруппируем их по трем рубрикам: новизна, необычность, внезапность, сознавая, что многие ситуации обладают несколькими из этих признаков.

*Новизна.* Ситуации являются новыми, когда человек совсем не подготовлен к встрече с ними. Возникающее возбуждение может разрядиться лишь

в виде эмоциональных реакций. По мере выработки адекватной реакции происходит уменьшение эмоциональных реакций.

*Необычность.* Есть ситуации, которые даже при повторении будут всегда новыми, потому что на них нет «хороших ответов». Так, сильный шум, потеря опоры, любая «неустойчивость позы», различного рода потенциально неопределенные ситуации (темнота, одиночество, некоторые образы воображения и пр.) в любом возрасте вызывает эмоциональную реакцию.

*Внезапность.* Удивление – важная причина возникновения эмоций. Эмоция, вызываемая удивлением, является одной из самых известных и относится к числу наиболее изученных в лабораторных условиях. Чтобы понять ее специфику, следует отличать ее от новых и необычных стимуляций, внезапность которых часто усиливает их эмоциогенность. Хорошо известно, что нужно подготовить друзей к плохим новостям, а иногда и к сильным радостям если есть желание уберечь их от эмоциональных переживаний.

Реакции на новизну, необычность, внезапность сходны между собой. Наиболее простая их форма соответствует генерализованному возбуждению. Возбуждение является своего рода формой возникновения любой эмоции поскольку представляет собой ответ на ситуацию, вызывающую, по мнению человека, нечто иное, чем простой и привычный ответ. Было установлено, что возбуждение затем может дифференцироваться по двум полюсам – состояние депрессии и душевного подъема.

*Избыточная мотивация.* Что касается возможностей субъекта, то при прочих равных условиях все, что вызывает сильную мотивацию, или, точнее, избыточную мотивацию, является причиной эмоциональных реакций.

*Избыточная мотивация, не находящая применения.* Часто избыточная мотивация возникает из-за несоответствия между состоянием мотивации субъекта и обстоятельствами, которые не позволяют ему действовать.

а) *Избыточная мотивация перед действием: волнение.* В тех случаях, когда человек сильно заинтересован в каком-то трудном деле, мотивация мешает ему отвлечься и думать о чем-то другом. Он испытывает волнение или тревогу, которые выражаются в возбуждении и неприятных вегетативных реакциях. Создается впечатление, будто неиспользованная энергия выливается в эмоциональные разряды. Чаще всего волнение проходит, как только субъект начинает действовать.

б) *Избыточная мотивация после действия.* В художественной и психологической литературе представлено большое количество описаний состояний человека, возникающих после выполнения того или иного действия. К этим состояниям можно отнести сильную дрожь, обморок, двигательный ступор, восторженные крики радости, ликование, хлопанье в ладоши после переживания ситуации, сопровождающихся радостью.

Такой тип эмоции лежит в основе большинства игр детей (а также взрослых). Принцип их состоит в том, чтобы создать умеренно напряженную ситуацию, порождающую, как правило, чувство легкого страха; когда он снимается, это вызывает приятную эмоциональную разрядку. Это характерно и для игр, в которых дети пугают себя, чтобы посмеяться затем над

своим страхом. Таков же принцип напряженного ожидания в спектаклях. Часто смех возникает из-за несоответствия действительного хода событий тому, что обычно ожидают. В частности, было установлено, что реакция на что-то необычное, не вызывающее страха и не влекущее за собой активных действий, выражается в смехе. З.Фрейд рассматривал смех как механизм защиты, когда возбуждение чрезмерно "допекает" субъекта.

*Избыточная мотивация в социальном поведении.* Действие, легко осуществляемое, когда человек один, становится трудным, как только его нужно выполнить в присутствии другого.

*Избыточная мотивация при фрустрации.* Фрустрация возникает всякий раз, когда физическое, социальное и даже воображаемое препятствие мешает или прерывает действие, направленное на достижение цели. Фрустрация создает, таким образом, наряду с исходной мотивацией новую, защитную мотивацию, направленную на преодоление возникшего препятствия.

Среди наиболее типичных эмоциональных реакций на фрустрацию являются следующие:

*Агрессия* – представляет собой действия индивида, направленные на атаку либо уничтожение препятствия.

*Избегание* – представляет собой реакции отступления и ухода.

*Регрессия* – это действия, когда "трудная" задача заменяется более "легкой".

Фрустрация влечет за собой эмоциональные нарушения лишь тогда, когда возникает препятствие для сильной мотивации.

*Избыточная мотивация при конфликтах.* Конфликт возникает тогда, когда у индивида имеется одновременно два несовместимых друг с другом побуждения действовать. Конфликт является главной причиной эмоций и, очевидно, усиливает мотивацию.

## **Тема 19. Мотивация и эффективность деятельности**

Сила мотива является одной из важнейших характеристик мотивации. Она влияет не только на уровень активности человека, но и на успешность проявления этой активности, в частности — на эффективность его действий.

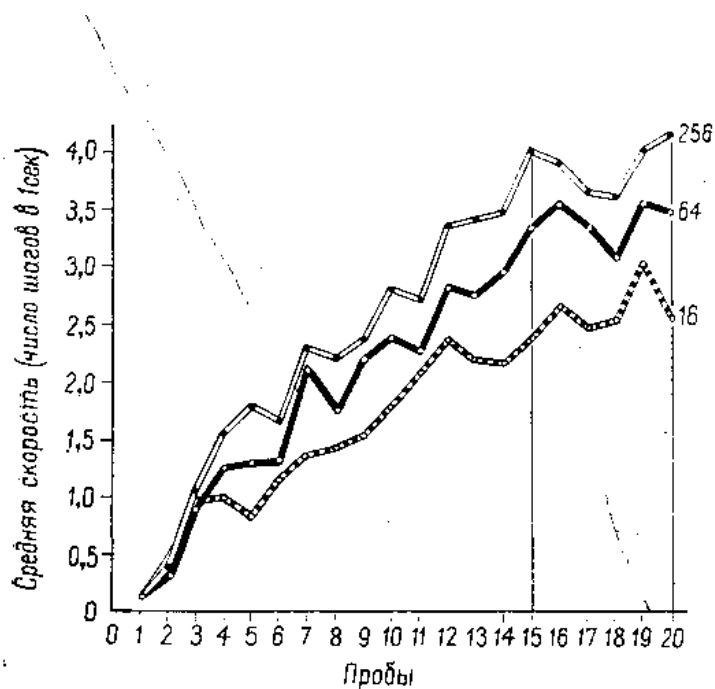


Рис. Зависимость научения и исполнения (Вознаграждение, которое предлагалось крысам, состояло из строго определенного количества пищи – 16, 64, 256 единиц. Несмотря на то, что средняя скорость больше у тех животных, которые получали больше пищи – уровень научения у всех трех групп испытуемых примерно одинаков).

Целым рядом экспериментальных исследований подтверждается динамика научения в действиях. В частности было доказано, что чем сильнее мотивация или больше вознаграждение, тем выше кривая исполнения, однако, темп научения не увеличивается в зависимости от мотивации (Рис.16).

Другие исследования доказывают, что интенсивность стимуляции отрицательно сказывается на эффективности действий человека. Д.Линдслей (1957) установил следующую закономерность: когда активация становится чрезмерной, эффективность человека ухудшается – появляются признаки дезорганизации поведения и ослабления контроля за действиями.

Вместе с тем, в психологии существует понятие *оптимум мотивации* (Р. Йеркс, Дж. Додсон, 1908), который определяет зависимость между показателем активации и качеством исполнения. В частности, в эксперименте давалась задача на различение двух яркостей, предполагавшая три уровня трудности различения стимула, предусматривались и три уровня стимуляции (мотивации): сильный, средний и слабый удары электрическим током как наказание за ошибки. В итоге были получены три кривых, которые показывают, что в каждом случае имеется оптимум мотивации, при котором научение является наиболее быстрым.





Однако результаты свидетельствуют и о том, что оптимум мотивации зависит и от трудности выполняемой задачи. В случае трудной задачи оптимум достигается при слабой мотивации, тогда как при легкой задаче он соответствует сильной мотивации. Вместе с тем, при легкой задаче избыточная мотивация не вызывает нарушений поведения, но вероятность их появления возникает при трудных задачах.

Во многих последующих исследованиях феномен получил экспериментальное подтверждение. В частности, было доказано, что с усилением мотивации повышается качество исполнения, но до определенного предела: если она слишком велика – качество исполнения ухудшается.

Выявленные закономерности приобрели широкую известность как за рубежом, так и среди отечественных психологов. Однако справедливости ради, необходимо отметить, что они в значительной мере согласуются с законом оптимума—пессимума, который сформулировал русский физиолог Н.Е. Введенский (1905) и распространил его и на поведение человека.

## **Тема 20. Мотивирующий потенциал различных видов стимуляции**

Под мотивационным потенциалом понимают силу того воздействия, которое оказывает на энергетику мотива данный стимул. Внешние стимулы могут усиливать или ослаблять силу мотива.

Сила мотива зависит от многих факторов: степени осознанности и ясности объекта мотивации (закон *специальной детерминации воли*); закрепленности навыка; притягательности объекта воздействия. Кроме того, на силу мотива могут влиять и другие факторы, которые рассмотрим более подробно.

*Похвала, моральное поощрение и порицание, наказания.* Экспериментальными исследованиями были выявлены следующие закономерности:

- ободрение вызывает повторение желательной реакции, а неодобрения – торможение нежелательной реакции, в связи с чем, первое действует сильнее, нежели второе (Э. Торндайк, 1935) Однако дальнейшие исследования этого вопроса выявили противоречивость получаемых результатов. Например, было установлено, что повторное наказание при осуществлении какого-либо действия не мешает непреодолимому желанию прибегать к нему снова и снова. Лишь в том случае, если то или иное действие или предмет не удовлетворяет больше никакой позитивной потребности, индивид начинает терять к нему всякий интерес (В. Вудвордс, Г. Шлосберг, 1954);

- похвала и порицание становятся действенными, если учитывать психологические особенности человека (Г. Томсон, С Канникатт, 1944);

- похвала и порицание оказывают стимулирующее воздействие только в том случае, если повторяются подряд не больше четырех раз. Длительно используемое порицание (впрочем, как и похвала) приводит к негативным последствиям как для эффективности труда, так и для развития личности (В. В Маркелов 1972);

- порицание часто отрицательно влияет на лиц со слабой нервной системой. Похвала действует на них положительно, а на лиц с сильной нервной системой почти не оказывает стимулирующего действия ;

- публичная похвала очень хорошо оценивается людьми, в то время как публичное иронизирование вызывает самое отрицательное отношение. Что же касается выговора наедине, то больше половины людей реагируют на него позитивно;

- отрицательная оценка оказывает положительное (стимулирующее) влияние, если она полностью обоснована и дана тактично, с учетом ситуации и состояния человека, его индивидуальных особенностей (А. Г. Ковалева, 1974).

*Материальное поощрение (вознаграждение).* В промышленной психологии роль денежного вознаграждения признавалась и признается ведущей в стимуляции работника. Согласно концепции «экономического человека», величина заработка должна возрастать в соответствии с ростом производительности труда. При этом было обращено внимание на следующие моменты:

- если материальное вознаграждение остается на одном и том же уровне, оно снижает со временем свой мотивационный потенциал. Чтобы этот стимул сохранял свою эффективность, необходим рост величины вознаграждения;

- использование материального вознаграждения более эффективно в том случае, когда выполняемая работа может измеряться количественно, и менее эффективно там, где результаты работы трудно выразить в точных показателях;

- имеет значение, как часто человек получает вознаграждение – через короткие или длинные промежутки времени; во втором случае мотивационный потенциал вознаграждения снижается;

- стимулирующее воздействие вознаграждения различно в зависимости от отношения к деньгам людей.

Вместе с тем, существуют вполне убедительные доказательства того, что имеются более существенные побудители трудовой деятельности человека, чем заработная плата или, по крайней мере, что зарплата является не единственным средством усиления мотивов трудовой деятельности человека (например, моральное поощрение).

*Соревнование как стимулирующий фактор.* В работах по социальной психологии указывается на «*эффект соперничества*»: явное или воображаемое (заочный контакт) нахождение личности в контакте с другими пробуждает у нее дух состязательности, стимулирует ее деятельность (В. М. Бехтерев, Н Трипплет, Ф Оллпорт).

Экспериментальными исследованиями были выявлены следующие закономерности:

- очное соревнование с соперником заметно улучшает результаты, но еще большее улучшение наблюдается в том случае, если одновременно соревнуются две команды (А. Ц. Пуни, 1959);

- рабочая активность людей была больше даже при простой осведомленности, что в соседних помещениях люди выполняют ту же работу;

- осведомленность о том, что люди выступают на соревнованиях. может увеличивать скорость работы, а ее точность, качество могут и снижаться.

- дети, как правило, стимулируются при нахождении друг с другом в большей степени, чем взрослые. Особенно острое соперничество возникает между сиблингами, что приводит нередко не к улучшению, а к ухудшению результатов;

- играет роль и значимость присутствующих людей;

- имеют значение и типологические особенности людей. Лица с сильной нервной системой больше стимулируются соревновательной обстановкой, чем лица со слабой нервной системой;

- стимулирующая роль соперничества зависит и от знания результатов других (В. Д. Шадриков, 1982);

- существенную роль играет уровень притязаний и самооценки: самолюбивые люди в большей степени стимулируются соревновательной ситуацией, больше «заваются».

*Влияние присутствия других людей (coaction effects).* Еще В. М. Бехтерев отмечал, что имеется три типа людей: 1) социально возбудимые, 2) социально тормозимые и 3) социально индифферентные. В дальнейшем это было подтверждено многими исследованиями. В частности, было установлено, что:

- многие люди работают хуже, когда чувствуют на себе чужой взгляд;

- большое значение имеет степень сложности и прочность навыков, которые необходимо освоить в присутствии других: простые и прочные навыки в большинстве случаев выполняются лучше, а еще только осваиваемые и сложные по координации навыки могут выполняться хуже;
- имеет значение и степень интеллигентности: чем она выше, тем в большей степени возбуждается человек в присутствии других, тем больше он не хочет «ударить лицом в грязь»;
- высокотревожные люди скорее обнаруживают отрицательную реакцию на присутствие других (зрителей, болельщиков), чем низкотревожные, а лица с высоким уровнем притязаний на поддержку зрителей чаще всего реагируют положительно.

Этим подтверждается существование «*эффекта аудитории*», который оказывает на мотивы людей как стимулирующее (усиление энергии человека в присутствии других людей называется *фацилитацией*), так и тормозящее влияние (например страх выступления перед аудиторией).

*Влияние успеха и неудачи.* Значительное влияние на силу и устойчивость мотивов оказывает успешность деятельности человека. Успехи воодушевляют его, а постоянно возникающее удовлетворение от достигнутого результата приводит к удовлетворенности родом занятий, т. е. к стойкому положительному отношению к своей деятельности. Неудачи приводят к возникновению состояния фрустрации, которое может иметь два исхода в плане влияния на силу и устойчивость мотива. В одном случае неудачи, повторяющиеся неоднократно, вызывают у человека желание оставить эту деятельность, так как он полагает, что мало способен к ней. В другом случае – при неудаче у человека возникает агрессивная реакция, направленная на внешние объекты, сопровождающаяся досадой, озлобленностью, упрямством, стремлением добиться намеченного во что бы то ни стало, даже вопреки реальным возможностям. При этом неудача рассматривается как случайность из-за сложившихся внешних обстоятельств, в результате мотив усиливается, но действия, предпринимаемые человеком под его влиянием, часто носят импульсивный и иррациональный характер: они продолжают осуществляться даже тогда, когда уже не целесообразны.

Оценка успеха или неудачи самим человеком всегда субъективна. Она определяется имеющимся у человека уровнем притязаний, сравнением своего достижения с достижениями других и т. п. Поэтому то, что для одного человека является успехом, другим будет расценено как неудача. Переживание успеха–неуспеха возникает только в тех случаях, когда человек связывает их со своим усердием, способностями, т. е. приписывает себе достигнутый результат – «внутреннее приписывание» (Ф. Хоппе, 1930) «Приписывания» нет при легких и трудных заданиях или при выполнении незнакомого задания, в отношении которого еще не сформировалась субъективная шкала трудности, когда успехи и неудачи единичны, не приводят к изменению уровня притязаний и расцениваются как случайные, зависящие от ситуации или других людей («внешнее приписывание»). Отсюда, возникла и идея "локуса контроля": внешнего, если человек считает свое поведение результатом

действия факторов и сил, лежащих за пределами его власти и контроля (судьба, счастливый случай, действия других людей и т. д.), и внутреннего, когда человек полагает, что его поведение определяется им самим.

*Социально-психологический климат* в коллективе, группе значительно влияет на отношение человека к выполняемой им работе, на силу его мотива. Освобождение от неукоснительного соблюдения формальных требований администрации, возможность определять режим своей деятельности, обсуждение всем коллективом общих вопросов, дружеская атмосфера способствуют удовлетворению потребности человека в уважении со стороны других, потребности считаться значимым членом группы, принадлежать этой группе, ставшей для него референтной. Удовлетворенность социально-психологическим климатом в группе, коллективе значительно влияет и на общую удовлетворенность работой, создает устойчивость мотива к этой работе.

*Влияние общественного внимания (моральных стимулов)*. Согласно теории «человеческих отношений» (Э. Мэйо), даже минимальные проявления внимания и заботы к нуждам работников (например, улучшение освещения в рабочем помещении, моральное поощрение на собрании и т. п.) повышает производительность труда. Но особенно повышается мотивация, когда человек знает, что его труд нужен обществу.

Однако чрезмерное проявление общественного внимания может иметь и негативные последствия (может появиться, например, «звездная болезнь» со всеми ее отрицательными сторонами), которые меняют направленность личности, ослабляют устремленность к творческим достижениям.

Кроме того, повышенная ответственность людей с высокой тревожностью может привести к тому, что, излишне волнуясь, желая оправдать общественное внимание, человек может снизить эффективность своей деятельности.

*Привлекательность объекта потребности*. Сила потребности и энергетика мотива определяются привлекательностью объекта, вызывающего потребность. Привлекательность может значительно усиливаться в связи с таинственностью объекта или с запретом его использования. В первом случае стимулируется потребность в восприятии и исследовании (Р. Батлер, 1953). Во втором случае, запрет что-то открыть, посмотреть, попробовать приводит к стимуляции познавательной мотивации и часто к обратному результату вследствие возникающего у человека любопытства, появлению значимости запрещаемого вследствие приписывания "запретному" плоду положительной валентности.

Привлекательность другого человека обозначают термином *аттракция* (от лат. *attrahere* — привлекать, притягивать) На основе ее возникает привязанность как личностная потребность в общении с этим человеком, как особая социальная установка на этого человека, как специфическое эмоциональное отношение к нему (симпатия и даже любовь или, наоборот, антипатия и ненависть).

Известно, что люди притягиваются друг к другу либо по сходству, либо по контрасту. Однако природа этого явления остается до сих пор невыясненной

*Привлекательность содержания деятельности.* Деятельность может привлекать, интересовать человека с разных сторон. Это может быть неизвестность, загадочность конечного результата (например, для ученого, путешественника, геолога, читателя детективов) или трудность решаемой задачи, которая «бросает вызов» самолюбию человека ("смогу или не смогу").

Очень часто, решая какую-либо задачу или проблему, человек испытывает удовольствие от напряжения и продуктивности деятельности, и, как следствие, у него повышаются сила и устойчивость мотива ее выполнения.

*Наличие перспективы, конкретной цели.* В ряде исследований показано, что:

сила мотива и эффективность деятельности зависят от того, насколько ясно осознается человеком цель, смысл деятельности;

неопределенность будущего снижает мотивацию и целеустремленность;

близость цели, равно как и наличие представления о конечных результатах деятельности, сильнее побуждают к достижению этой цели;

длительное ожидание, откладывание на неопределенный срок удовлетворения потребности часто приводит к «охлаждению» человека, к потере желания, интереса. Тот же эффект оказывает и неясность цели, ее неконкретность.

*Прогноз и активность человека.* При выборе цели человек строит прогноз о вероятности ее достижения в данных условиях, при этом учитывается, естественно, прошлый опыт — положительный или отрицательный. В зависимости от знака этого опыта эффективность деятельности может быть различной.

*Функциональные состояния.* Имеется ряд состояний человека, которые резко уменьшают его мотивационный потенциал. Так, при монотонности жизни, психическом пресыщении, утомлении исчезает желание выполнять работу, к которой вначале имелся положительный мотив.

Особенно сильно и длительно влияет на снижение мотивационного потенциала состояние депрессии, которое характеризуется отрицательным эмоциональным фоном (подавленностью, тоской, отчаянием) из-за неприятных, тяжелых событий в жизни человека и сопровождающееся чувством беспомощности, неуверенности в своих возможностях, чувством бесперспективности. Сила потребностей, влечений резко снижается, что приводит к пассивному поведению, безынициативности.

В то же время могут возникать некоторые навязчивые состояния (непроизвольно, внезапно появляющиеся в сознании тягостные мысли, представления или побуждения к действию), при которых мотивационный потенциал резко увеличивается

Большое влияние на снижение мотивационного потенциала оказывает «*профессиональное выгорание*». Синдром «выгорания» (*burnout*) представля-

ет собой набор негативных психических переживаний, «истощение» от длительного воздействия напряжения в профессиях, которые связаны с интенсивными межличностными взаимодействиями, сопровождающимися эмоциональной насыщенностью и когнитивной сложностью. Термином «выгорание» описываются характеристики психического состояния здоровых людей, находящихся в интенсивном и тесном общении с клиентами при оказании им профессиональной помощи (Х. Фреденбергером, 1974).

Выделяют три главных компонента «выгорания» (В. Pelman, Е. Hartman, 1982):

*Эмоциональное истощение* проявляется в ощущениях эмоционального перенапряжения и в чувстве опустошенности, исчерпанности своих эмоциональных ресурсов. Человек чувствует, что не может отдаваться работе целиком.

*Деперсонализация* связана с возникновением равнодушного, негативного и, даже циничного отношения к людям, обслуживаемым по роду работы. Контакты с ними становятся обезличенными и формальными; возникающие негативные установки могут поначалу иметь скрытый характер и проявляться во внутренне сдерживаемом раздражении, которое со временем прорывается наружу и приводит к конфликтам.

*Сниженная рабочая продуктивность* (редуцирование личностных достижений) проявляется в снижении оценки своей компетентности (в негативном восприятии себя как профессионала), недовольстве собой, уменьшении ценности своей деятельности, негативном отношении к себе как к личности. Появляется безразличие к работе.

Быстрота возникновения «выгорания» зависит от личностных особенностей. Необщительные, застенчивые, эмоционально неустойчивые люди, импульсивные и нетерпеливые, с меньшей самодостаточностью, высокой эмпатией и реактивностью более склонны к развитию «выгорания».

Имеют значение и производственные факторы. «Выгорание» развивается раньше, если работник:

- а) оценивает свою работу как незначимую;
- б) не удовлетворен профессиональным ростом;
- в) испытывает недостаток самостоятельности, считает, что его излишне контролируют;
- г) полностью поглощен своей работой (трудоголик);
- д) испытывает ролевою неопределенность вследствие нечетких к нему требований,
- е) испытывает перегрузку или, наоборот, недогрузку (последнее порождает чувство своей ненужности).

Состояние «выгорания» развивается подспудно, в течение длительного времени Поэтому целесообразно время от времени проводить обследование работников для выявления ранних симптомов этого состояния и предупреждения снижения мотива к выполняемой профессиональной деятельности.

## 2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### 2.1 Паны практических занятий и материалы для них

#### Практическое занятие № 1 Тема «Понятие об эмоциях»

##### *Вопросы для обсуждения:*

- Эмоции как особый класс психических явлений.
- Определение эмоций как класса психических явлений.
- Специфика эмоций.
- Взаимосвязь эмоций с другими психическими процессами.
- Изменение представлений о природе, закономерностях и проявлениях эмоций в ходе развития психологической науки.
- Основные положения рефлексивной концепции эмоций. Понятие рефлекса. Положения рефлексивной теории эмоций.
- Различия эмоциональных и познавательных процессов.
- Культура, эмоции и психическое здоровье. Основные проблемы психологической теории эмоций. Влияние эмоций на психическое здоровье.

**Основные понятия:** эмоции как класс психических явлений, эмоциональные состояния, чувства, аспект отражения в эмоциях, аспект отражения в эмоциях.

##### *Задания для самостоятельной и исследовательской работы:*

1. Назовите и подпишите эмоции, которые изображены на рисунке. Проанализируйте, по каким критериям вы дифференцировали эмоции.
2. Заполните таблицу: «Основные различия эмоциональных и познавательных процессов».

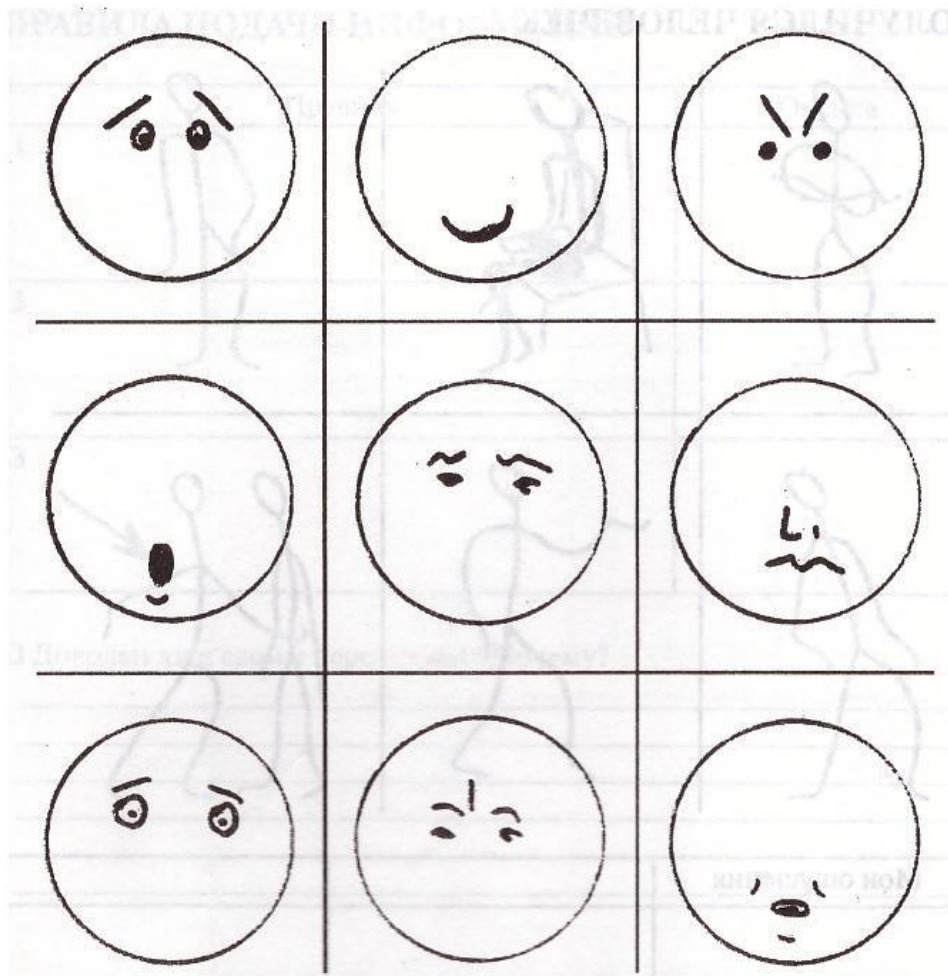
Эмоциональные процессы	Познавательные процессы

3. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

##### *Темы проектов:*

- 1) Кросс-культурные различия в проявлении эмоций.
- 2) Влияние эмоций на психическое здоровье.





**Практическое занятие № 2**  
**Тема «Свойства эмоций»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Проблема эмоций и их свойств в различных теориях.
- Основные свойства эмоций.
- Характеристика интегральности эмоций.
- Характеристика пластичности эмоций.
- Характеристика амбивалентности эмоций.
- Характеристика динамичности эмоций.
- Характеристика коммуникативности эмоций.
- Характеристика предвосхищения как свойства эмоций.

**Основные понятия:** пристрастность, интегральность, пластичность, адаптация, суммация, амбивалентность, динамичность, коммуникативность эмоций, заразительность, предвосхищение (антиципация), мнестичность, иррадиация, генерализация.

### **Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Основные свойства эмоций и их проявления в жизни».

Свойства эмоций	Пример проявления

2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

#### **Темы проектов:**

- 1) Психология эмоциональных отношений (Л.Я. Гозман).
- 2) Психология счастья (М. Аргайл).
- 3) Клиника острого горя (Э. Линдемманн).

### **Практическое занятие № 3 Тема «Классификации эмоций»**

#### **Вопросы для обсуждения:**

- Характеристики эмоций как основания для их классификации: знак, модальность, произвольность, длительность, предметность, осознанность, происхождение, уровень развития, влияние на поведение и деятельность, интенсивность эмоций.

- Характеристика положительных эмоций.
- Характеристика отрицательных эмоций.
- Характеристика амбивалентных эмоций.
- Характеристика стеничных эмоций.
- Характеристика астеничных эмоций.
- Классификация эмоций по К.Изарду.
- Основные модальности эмоций в дифференциальной теории К. Изарда и их характеристика
- Функциональная классификация эмоций В.К. Вилюнаса.
- Классификация эмоций по их характеристикам и роли в регуляции деятельности, предложенная В.К. Вилюнасом.
- Характеристика ведущих и производных эмоций.
- Классификация эмоций Б.И. Додонова.

**Основные понятия:** положительные эмоции, отрицательные эмоции, амбивалентные эмоции, стеничные эмоции, астеничные эмоции, модальность эмоций.

### **Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Классификация эмоций»

Основание классификации	Виды эмоций	Пример

2. Заполните таблицу: «Виды эмоций»

Теория эмоций	Виды эмоций
Классификация эмоций по К.Изарду	
Классификация эмоций В.К. Виллюнаса	
Классификация эмоций Б.И. Додонова	

3. Контрольная работа по теме «Эмоции» - тестирование.

**Практическое занятие № 4**  
**Тема «Общее представление о потребностях»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Подходы к рассмотрению потребностей.
- Потребность как нужда.
- Потребность как предмет удовлетворения нужды.
- Потребность как отсутствие блага.
- Потребность как необходимость.
- Потребность как состояние.
- Соотношение различных подходов к проблеме потребностей.
- Потребности организма и личности
- Понятие потребностного состояния. Возбуждение, напряжение.
- Биологическая потребность в отражении сознания.
- Характеристика потребностей личности.
- Стадии формирования и реализации потребности. Стадия напряжения. Стадия оценки. Стадия насыщения.

**Основные понятия:** потребность, биологическая потребность, потребность личности, потребностное состояние, факторы реализации потребностей: конкретизация, ментализация, социализация.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Основные подходы к потребностям»

Подход к пониманию потребностей	Ключевые понятия, ФИО ученых

2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Темы проектов:**

- 1) Методы изучения мотивации и мотивов (Е.П. Ильин).
- 2) Мотивация учебной деятельности (Е.П. Ильин).

## Практическое занятие № 5

### Тема «Общее представление о мотивах»

#### **Вопросы для обсуждения:**

- Подходы к рассмотрению мотивов.
- Мотив как потребность.
- Мотив как предмет удовлетворения потребности.
- Мотив как намерение.
- Мотив как личностная диспозиция.
- Мотив как побуждение. Мотив как состояние.
- Мотив как формулировка.
- Мотив как удовлетворенность. Соотношение подходов к рассмотрению мотивов.

- Классификация мотивов предложенная А.Н. Леонтьевым. Характеристика смыслообразующих мотивов. Характеристика мотивов-стимулов. Главное иерархическое соподчинение.

- Осознаваемые и неосознаваемые мотивы поведения: инстинкт, влечение, стремление, желание, хотение (Рубинштейн С.Л.)

**Основные понятия:** мотив, мотивация, смыслообразующие мотивы, мотивы-стимулы, инстинкт, влечение, стремление, желание, хотение.

#### **Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Основные подходы к мотивам»

Подход к пониманию мотивов	Ключевые понятия, ФИО ученых

2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

#### **Темы проектов:**

- 1) Мотивация просоциального поведения (Е.П. Ильин).
- 2) Мотивация агрессивного поведения (Е.П. Ильин).

## Практическое занятие № 6

### Тема «Структура и функции мотива»

#### **Вопросы для обсуждения:**

- Структура мотива по Е.П. Ильину.
- Характеристики мотивов. Сила мотива.
- Представление о границах мотива. Потребность как граница мотива. Намерение как граница мотива.
- Потребностный блок в структуре мотива.
- Блок «внутреннего фильтра» в структуре мотива.
- Целевой блок в структуре мотива. Перечень компонентов, могущих создать структуру разных мотивов.
- Функции мотивов. Побуждающая функция мотива. Направляющая функция мотива. Стимулирующая функция мотива. Организующая, струк-

турирующая, контролирующая, смыслообразующая, отражательная, объяснительная, защитная функции мотива.

**Основные понятия:** мотив, сила мотива, границы мотива, потребностный блок, блок «внутреннего фильтра», целевой блок, функции мотива: побуждающая, стимулирующая, организующая, структурирующая, контролирующая, смыслообразующая, отражательная, объяснительная, защитная.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните блок-схему «Структура мотива»

Потребностный блок	Блок «внутреннего фильтра»	Целевой блок

2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Темы проектов:**

- 1) Мотивация общения (Е.П. Ильин).
- 2) Мотивация профессиональной деятельности (Е.П. Ильин).

### Практическое занятие № 7

#### Тема «Классификации потребностей и мотивов»

**Вопросы для обсуждения:**

- Классификация потребностей по У.Мак-Дауголлу
- Классификация потребностей по Г. Мюррею.
- Классификация потребностей по А. Маслоу.
- Характеристика невротических потребностей по К. Хорни.
- Основные виды социальных потребностей по Э. Фромму.
- Классификация потребностей в отечественной психологии. Классификация потребностей П.В. Симонова, А.В. Петровского, С.Б. Каверина, И.А. Фурманова.

**Основные понятия:** потребность, инстинкт, инстинктоподобные мотивационные диспозиции, психогенные потребности, дефицитарные потребности, потребности роста, невротические потребности, социальные потребности.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Составить блок-схему на выбор по вариантам

1 вариант	2 вариант	3 вариант
- Блок-схема «Классификация потребностей по У.Мак-Дауголлу» - Блок-схема «Характеристика невротических потребностей по К. Хорни»	- Блок-схема «Классификация потребностей по Г. Мюррею» - Блок-схема «Основные виды социальных потребностей по Э. Фромму»	- Блок-схема «Классификация потребностей по А. Маслоу» - Блок-схема «Классификация потребностей Фурманова И.А.»

2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Темы проектов:**

1) Мотивация девиантного поведения: алкоголизм, наркомания, курение (Е.П. Ильин).

2) Мотивация девиантного поведения: суицидальное поведение, сексуальные девиации.

## **2.2. Планы семинарских занятий и материалы для них**

### **Семинарское занятие № 1**

#### **Тема «Структура эмоций»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Структурные компоненты эмоций. Идеи В. Вундта о структуре эмоций. Идеи В. Вундта о сложности психологической структуры эмоций.

- Компоненты эмоционального реагирования. Импрессивный компонент эмоционального реагирования – переживания.

- Теоретические взгляды С.Л. Рубинштейна, Л.И. Божович, А.Е. Ольшанникова на природу переживаний.

- Экспрессивный и физиологический компонент эмоционального реагирования.

- Средства эмоциональной экспрессии: мимические, речевые, звуковые, жестикуляционные и пантомимические.

- История изучения эмоциональной экспрессии человека и животных (И. Лафатер, Ч.Дарвин, Р.Вудворте, Г. Шлосберг, П. Экман, К. Изард и др.).

-Врожденные, приобретенные и индивидуальные факторы формирования мимического выражения эмоций. Конвенциональная мимика.

-Автономные зоны лица. Характерные мимические изменения при различных эмоциях. Динамика мимических реакций. Отличительные особенности речи в состоянии эмоционального напряжения.

-Эмоции и вегетативная нервная система. Эмоции и гормональная система. Изменение дыхания и кровообращения при эмоциональном реагировании.

**Основные понятия:** импрессивный компонент эмоционального реагирования, переживание; экспрессивный компонент эмоционального реагирования мимические, речевые, звуковые, жестикуляционные и пантомимические средства эмоциональной экспрессии, физиологический компонент эмоционального реагирования.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Классификация эмоциональных переживаний»

Основание классификации	Виды эмоциональных переживаний	Пример
длительность		
интенсивность		

2. Заполните таблицу: «Средства эмоциональной экспрессии»

Виды средств эмоциональной экспрессии	Проявления

3. Просмотр учебного *видеофильма* «Эмоции и чувства». Групповая дискуссия.

4. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Темы проектов:**

1) Характеристика эмоциональных состояний, возникающих в процессе деятельности: стресс, скука, монотония (Е.П. Ильин).

2) Половые особенности эмоциональной сферы личности (Е.П. Ильин).

**Семинарское занятие № 2  
Тема «Роль и функции эмоций»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Целесообразность эмоций.
- Роль «положительных» и «отрицательных» эмоций.
- Мотивационная роль эмоций.
- Коммуникативная роль эмоций.
- Деструктивная роль эмоций. Закон Йеркса-Додсона.
- Основные функции эмоций: регуляторная, оценочная, сигнальная, побудительная, подкрепляющая, переключательная, приспособительная, коммуникативная.
- Различия в эмоциональных проявлениях.

**Основные понятия:** эмоции, «положительные» эмоции, «отрицательные» эмоции, функции эмоций: регуляторная, оценочная, сигнальная, побудительная, подкрепляющая, переключательная, приспособительная, коммуникативная.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу: «Средства эмоциональной экспрессии»

Функции эмоций	Характеристика

2. Просмотр учебного **видеофильма** «Стресс». Групповая дискуссия
3. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Темы проектов:**

- 1) Особенности эмоциональной сферы у представителей различных профессий (Е.П. Ильин).
- 2) Возрастные особенности эмоциональной сферы личности (Е.П. Ильин).

### Семинарское занятие № 3

#### Тема «Формы эмоционального реагирования»

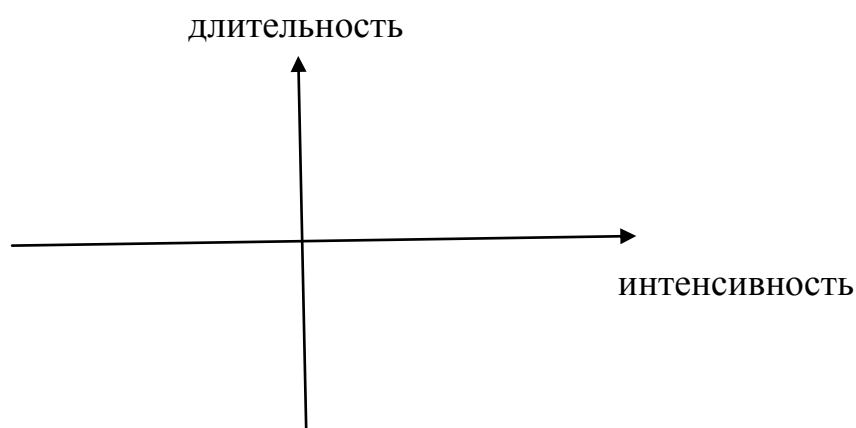
**Вопросы для обсуждения:**

- Сопоставление основных форм эмоционального реагирования по параметрам длительности и интенсивности.
- Аффект.
- Настроение как общий эмоциональный фон жизнедеятельности человека.
- Отличительные особенности и виды чувств.
- Собственно эмоция как ситуативное эмоциональное реагирование.
- Эмоциональный тон как простейшая форма эмоционального реагирования.

**Основные понятия:** эмоциональный тон, аффект, стенический аффект, астенический аффект, настроение, собственно эмоция, чувства: интеллектуальные, моральные, эстетические

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните схему «Сопоставление основных форм эмоционального реагирования»



2. Просмотр учебного **видеофильма** «Аффект». Групповая дискуссия.
3. Подготовить проект по теме: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.



**Тема проекта:**

- 1) Аффекты
- 2) Эмоциональные типы: обидчивые, тревожные, застенчивые, эмпатийные (Е.П. Ильин).

**Семинарское занятие № 4**

**Тема «Характеристика различных эмоций»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Эмоции ожидания и прогноза.
- Фрустрационные эмоции.
- Коммуникативные эмоции
- Интеллектуальные эмоции

**Основные понятия:** волнение, тревога, страх, фрустрация, обида, печаль, горе, смущение, стыд, вина, удивление, интерес, чувство юмора.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполните таблицу «Виды страхов и их возрастные особенности»

Виды страхов	Преобладание в возрастной группе

2. Подготовить проект по теме: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Тема проекта:**

- 1) Страхи
3. Просмотр учебного **видеофильма** «Тайны любви». Групповая дискуссия.

**Семинарское занятие № 5**

**Тема «Виды мотивационных образований»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Мотивационные состояния. Сомнение, решимость, замешательство.
- Мотивационная установка.
- Мечта как разновидность мотивационной установки.
- Влечения, желания, хотения – соотношение понятий.
- Склонности.
- Привычки. Формирование привычек. Интересы. Виды интересов.
- Направленность личности.
- Мотивационные свойства личности.
- Мотивационная сфера личности.

**Основные понятия:** мотивационные состояния, мотивационная установка, влечения, желания, хотения, склонности, привычки, интересы, направленность личности, мотивационные свойства личности, мотивационная сфера личности.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Дайте определение следующим понятиям на выбор по вариантам

1 вариант	2 вариант	3 вариант
мотивационные состояния, желания, интересы	мотивационная установка, склонности, направленность личности	влечения, привычки, мотивационная сфера личности

2. Составьте схему механизмов формирования «вредных» и «положительных» привычек.

3. Заполните таблицу

Виды интересов	Характеристика

4. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Тема проекта:**

1) Патология и мотивация (Е.П. Ильин).

**Семинарское занятие № 6**

**Тема «Эмоциогенные ситуации»**

**Вопросы для обсуждения:**

- Возникновения эмоциогенных ситуаций.
- Факторы возникновения эмоциогенных ситуаций.
- Недостаточность приспособительных возможностей как фактор возникновения эмоций. Ситуации новизны, необычности, внезапности и возникновение эмоций.
- Избыточная мотивация как фактор возникновения эмоций. Избыточная мотивация перед действием, после действия, в социальном поведении, при фрустрации, при конфликтах.

**Основные понятия:** эмоциогенные ситуации, недостаточная мотивация, избыточная мотивация.

**Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Составить блок-схему «Виды эмоциогенных ситуаций».
2. Подготовить проект по темам: подготовить реферат, презентацию, видео сопровождение, 10 тестовых вопросов для контроля. Работа в малых группах.

**Тема проекта:**

- 1) Мотивация рискованного поведения
- 2) Мотивация занятий спортом

## Семинарское занятие № 7

### Тема «Мотивы и эффективность деятельности»

#### **Вопросы для обсуждения:**

- Характеристика мотивации как фактора эффективности деятельности.  
- Закон оптимума мотивации Йеркса-Додсона. Сила мотива и эффективность деятельности. Сильномотивированные и слабомотивированные действия и успех. Закон Йеркса-Додсона. Понятие оптимума мотивации. Экспериментальное подтверждение закона Йеркса-Додсона.

- Мотивирующий потенциал внешних факторов стимуляции. Похвала, моральное поощрение, порицание как мотивирующие факторы. Материальное вознаграждение как мотивирующий фактор. Соревнование, присутствие других людей, успех и неудача, привлекательность объекта потребности как мотивирующие факторы.

**Основные понятия:** оптимум мотивации, закон Йеркса-Додсона, сильномотивированные действия, слабомотивированные действия,

#### **Задания для самостоятельной и исследовательской работы:**

1. Заполнить таблицу «Мотивирующий потенциал внешних факторов стимуляции»

Положительные факторы внешней стимуляции	Отрицательные факторы внешней стимуляции

2. Контрольная работа «Потребности и мотивы». Тестирование.

### 2.3 Перечень лабораторных работ

1. Свойства эмоций: изучение влияния эмоционального состояния на точность работы (по А.В.Петровскому).

2. Структура эмоций: изучение экспрессивного компонента эмоции методом наблюдения эмоциональной экспрессии (по А.А.Крылову).

3. Нейрофизиологические механизмы эмоций: эмоции и функциональная асимметрия мозга.

4. Классификации эмоций: дифференциальная шкала эмоций по К. Изарду (самооценка эмоционального состояния).

5. Классификации потребностей и мотивов: исследование мотивационно-потребностной сферы личности (МПС).

6. Мотивация и эффективность деятельности: методика «Направленность личности» В. Смейкал и М. Кучер.

## 2.4 Примерный перечень заданий УСР.

### 1. Тема «Структурные, эволюционные и физиологические теории эмоций» – 2 часа

*Задачи:*

1) овладеть знаниями, научной терминологией об основных исторических школах по проблеме эмоций;

2) сформировать компетенцию использовать основные общепсихологические знания в профессиональной деятельности.

Виды заданий УСР с учетом модулей сложности

по теме «Структурные, эволюционные и физиологические теории эмоций»

*А) Задания, формирующие знания по учебному материалу на уровне усвоения:*

Структурные теории эмоций. Трехмерная теория эмоций В.Вундта. Характеристика шести эмоциональных поляриностей по В. Вундту: возбуждение-упокоение, удовольствие-неудовольствие и напряжение-разрешение. Теоретические взгляды на природу эмоций Э. Титченера.

Эволюционные теории эмоций. Эволюционная теория эмоций Ч.Дарвина. Психоэволюционная теория эмоций Р.Плутчика. Конфликтные теории эмоций Дж. Дьюи, А. Пьерон, Ф. Хоудж, Т. Андреани.

Физиологические теории эмоций. Периферическая теория эмоций Джеймса-Ланге. Модифицированная «периферическая» теория эмоций Э. Клапареда. Центральная теория эмоций Кеннона-Барда, анатомо-физиологическая теория эмоций Дж. Грея, активационная теория эмоций Линдсли, бихевиористская теория.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – групповая дискуссия.*

*Б) Задания, формирующие компетенции на уровне воспроизведения:*

Составить план-конспект с использованием блок-схем для наглядного представления материала.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – контрольная работа, тестирование.*

*В) Задания, формирующие компетенции на уровне применения полученных знаний:*

Предложите свой вариант диагностики эмоционального развития людей разного возраста.

Составить программу коррекционно-развивающих занятий, направленных на оказание психологической помощи детям, имеющим недостатки эмоционального развития.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная и групповая.*

*Форма контроля выполнения заданий – анализ групповой работы, супервизия; защита психокоррекционных программ.*

## **2. Тема «Когнитивистские и мотивационные теории эмоций» – 2 часа**

*Задачи:*

1) овладеть знаниями, научной терминологией об основных исторических школах по проблеме эмоций;

2) сформировать компетенцию использовать основные общепсихологические знания в профессиональной деятельности.

Виды заданий УСР с учетом модулей сложности

по теме «Когнитивистские и мотивационные теории эмоций»

*А) Задания, формирующие знания по учебному материалу на уровне усвоения:*

Когнитивистские теории эмоций. Теория «атрибуции возбуждения» С. Шехтера и Дж. Сингера. Познавательная теория М. Арнольд - Р. Лазаруса. Теория когнитивного диссонанса Л.Фестингера. «Я-теория» эмоций К. Роджерса.

Мотивационные теории эмоций. Психоаналитическая теория эмоций. Дифференциальная теория эмоций К.Э.Изарда. «Гормическая» теория эмоций У. Мак-Дауголла,

Отечественные теории эмоций. Потребностно-информационная теория эмоций П.В.Симонова.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – групповая дискуссия.*

*Б) Задания, формирующие компетенции на уровне воспроизведения:*

Составить план-конспект с использованием блок-схем для наглядного представления материала.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – контрольная работа, тестирование.*

*В) Задания, формирующие компетенции на уровне применения полученных знаний:*

Предложите свой вариант диагностики эмоционального развития людей разного возраста.

Составить программу коррекционно-развивающих занятий, направленных на оказание психологической помощи детям, имеющим недостатки эмоционального развития.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная и групповая.*

*Форма контроля выполнения заданий – анализ групповой работы, супервизия; защита психокоррекционных программ.*

## **3. Тема «Теории мотивации» – 2 часа**

*Задачи:*

1) овладеть знаниями, научной терминологией об основных исторических школах по проблеме мотивации;

2) сформировать компетенцию использовать основные общепсихологические знания в профессиональной деятельности.

Виды заданий УСР с учетом модулей сложности  
по теме «Теории мотивации»

*А) Задания, формирующие знания по учебному материалу на уровне усвоения:*

Факторные теории мотивации. Мотивация в теории личности Дж. Гилфорда. Мотивация в теории личности Р. Кеттелла. Понятие фактора.

Иерархическая модель потребностей А. Маслоу. Понятие и характеристика дефицитарной мотивации. Понятие и характеристика бытийной мотивации.

Теории внешней и внутренней мотивации. Внутренне-организационная мотивация. Мотивация, обусловленная потребностями личности. Формирование первичного мотива. Нужда как побудитель активности, отражённая в переживании (по Л.И. Божович). Мотивация, обусловленная долженствованием. Мотивационные детерминанты. Внешне-организованная мотивация. Характеристика внешних причин, приводящих к мотивации.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – групповая дискуссия.*

*Б) Задания, формирующие компетенции на уровне воспроизведения:*

Составить план-конспект с использованием блок-схем для наглядного представления материала.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная.*

*Форма контроля выполнения заданий – контрольная работа, тестирование.*

*В) Задания, формирующие компетенции на уровне применения полученных знаний:*

Предложите свой вариант диагностики мотивационного развития людей разного возраста.

Составить программу коррекционно-развивающих занятий, направленных на оказание психологической помощи детям, имеющим недостатки учебной мотивации.

*Форма выполнения заданий – индивидуальная и групповая.*

### 3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

#### 3.1 Тестовые задания для текущего контроля знаний

##### Эмоции

1. Эмоции – это такое отражение в форме переживаний приятного и неприятного процессов и результатов практической деятельности, как:
  - а) непосредственное;
  - б) опосредованное;
  - в) сознательное;
  - г) рациональное.
2. Эмоции нельзя охарактеризовать как психические реакции, которые отношение субъекта к жизненным обстоятельствам:
  - а) выражают;
  - б) отражают;
  - в) представляют собой;
  - г) определяют.
3. В том, что стойкие переживания направляют наше поведение, поддерживают его, заставляют преодолевать встречающиеся на пути преграды, выражается функция чувств:
  - а) экспрессивная (выразительная);
  - б) сигнальная;
  - в) регуляторная;
  - г) интерферирующая.
4. Переживание субъектом соответствия или несоответствия актуальной потребности и реально-го или воображаемого объекта, способного или неспособного ее удовлетворить, называется:
  - а) когницией;
  - б) эмоцией;
  - в) акцией;
  - г) имагинацией.
5. Эмоциональные процессы и состояния в жизни организма выполняют функцию(и):
  - а) только приспособительную;
  - б) только мобилизационную;
  - в) только приспособительную и интегративную;
  - г) приспособительную, мобилизационную и интегративную.
6. В античности эмоциональные процессы рассматривались как особый вид:
  - а) познания;
  - б) переживания;
  - в) эмпатии;
  - г) предвидения.
7. Периферическую теорию эмоций выдвинул(и):
  - а) У. Кеннон;
  - б) У. Джемс и Н.Н. Ланге;
  - в) Ф. Бард;
  - г) Ч. Дарвин.
8. Утверждают, что человек не потому смеется, что ему смешно, а человеку потому смешно, что он смеется, представители теории эмоции:
  - а) информационной;
  - б) кибернетической;
  - в) периферической;
  - г) когнитивной.

9. Эмоции связаны с определенными физиологическими реакциями согласно теории эмоций:
- а) информационной;
  - б) периферической;
  - в) кибернетической;
  - г) когнитивной.
10. Неразрывно связывает эмоции человека с инстинктами биологическая теория эмоций, разработанная:
- а) П.В. Симоновым;
  - б) Ч. Дарвиным;
  - в) У. Джемсом;
  - г) К. Изардом.
11. Первопричинами возникновения эмоциональных состояний являются изменения физиологического характера, происходящие в организме согласно теории:
- а) Кеннона-Барда;
  - б) Джемса-Ланге;
  - в) К. Изарда;
  - г) П.К.Анохина.
12. То, что эмоциональные переживания и соответствующие им органические изменения порождаются одновременно и их источником является гипоталамус, утверждает теория эмоций:
- а) Кеннона-Барда;
  - б) Джемса-Ланге;
  - в) К. Изарда;
  - г) П. В. Симонова.
13. Положительное эмоциональное переживание возникает, когда реальные результаты деятельности соответствуют ожидаемым, а отрицательное— когда не соответствуют, согласно теории:
- а) П.К.Анохина;
  - б) когнитивного консонанса;
  - в) когнитивного диссонанса;
  - г) Ч. Дарвина.
14. Сведение эмоций лишь к осознанию ощущений, возникающих в результате периферических реакций, является уязвимым местом:
- а) биологической концепции эмоций Ч. Дарвина;
  - б) биологической теории эмоций П.К. Анохина;
  - в) информационной теории эмоций П.В. Симонова;
  - г) теории эмоций Джемса-Ланге.
15. Эмоции как отражение мозгом высших животных и человека величины потребности и вероятности ее удовлетворения в данный момент рассматриваются:
- а) в биологической концепции эмоций Ч. Дарвина;
  - б) в биологической теории эмоций П.К. Анохина;
  - в) в информационной теории эмоций П.В. Симонова;
  - г) в теории эмоций Джемса—Ланге.
16. Эмоции как продукт эволюции, как приспособительный фактор в жизни животного мира рассматриваются:
- а) в биологической концепции эмоций Ч. Дарвина;
  - б) в биологической теории эмоций П.К. Анохина;
  - в) в информационной теории эмоций П.В. Симонова;
  - г) в теории эмоций Джемса-Ланге.
17. Теория дифференциальных эмоций Изарда рассматривает фундаментальные эмоции как базовые структуры:
- а) мышления;
  - б) сознания;
  - в) памяти;
  - г) воображения.



18. Возникновение эмоций обусловлено процессами формирования и удовлетворения потребностей и влечений, с точки зрения:
- У. Джемса;
  - Н.Н. Ланге;
  - П.К.Анохина;
  - П.В. Симонова.
19. С.Л. Рубинштейн утверждает, что эмоции выступают в качестве внутренних побуждений к деятельности как проявления:
- уровня потребностей личности;
  - формы потребностей личности;
  - свойства потребностей личности;
  - механизма потребностей личности.
20. Эмоции непосредственно отражают отношения между мотивами и реализацией отвечающей этим мотивам деятельности, по мнению:
- Л.С. Рубинштейна;
  - П.В. Симонова;
  - А.Н. Леонтьева;
  - П.Я. Гальперина.
21. С точки зрения У. Джемса, причиной эмоций являются реакции:
- только вазомоторные;
  - только мышечные;
  - только висцеральные и вазомоторные;
  - вазомоторные, висцеральные и мышечные.
22. Эмоции как способ понимания и «превращения» мира трактовал:
- У. Джемс;
  - Ж.П. Сартр;
  - З. Фрейд;
  - И.М. Сеченов.
23. Связь между общностью анатомо-физиологических особенностей организма и внешним выражением эмоций установил:
- В. Вундт;
  - Ч. Дарвин;
  - У. Джемс;
  - У. Кеннон.
24. По Э. Титченеру, различие между эмоциями и ощущениями состоит в том, что к эмоциям не приложим параметр:
- модальности;
  - длительности;
  - ясности;
  - интенсивности.
25. Основанием разделения эмоций на стенические и астенические является (ются):
- мобилизация ресурсов организма;
  - потребности;
  - сила и длительность проявлений;
  - знак.
26. Критерием разделения эмоций на низшие и высшие является(ются):
- мобилизация ресурсов организма;
  - потребность;
  - сила и длительность проявлений;
  - знак.
27. Переживание удовлетворения потребности в чем-либо называется:
- интересом;
  - радостью;
  - удивлением;

- г) недоумением.
28. Переживание утраты, невозможность удовлетворить потребность в чем-либо—это:
- а) горе;
  - б) стыд;
  - в) гнев;
  - г) страх.
29. Переживание собственной неспособности оказаться на высоте тех требований, которые человек предъявляет к самому себе, переживание не-удовлетворенности собой —это:
- а) горе;
  - б) стыд;
  - в) гнев;
  - г) страх.
30. Показателем аффекта не является:
- а) незначительное изменение сознания;
  - б) нарушение контроля воли за своими действиями;
  - в) сохранение самообладания;
  - г) сохранение контроля воли за своими действиями.
31. Самое длительное эмоциональное состояние, окрашивающее все поведение человека, называется:
- а) собственной эмоцией;
  - б) аффектом;
  - в) настроением;
  - г) чувством.
32. Процесс передачи эмоционального состояния между индивидами на уровне их первой сигнальной системы, т. е. без решающего смыслового влияния, называется:
- а) внушением;
  - б) идентификацией;
  - в) заражением;
  - г) подражанием.
33. Характерологическая особенность человека, заключающаяся в повышенной чувствительности, называется:
- а) мнительностью;
  - б) эмпатией;
  - в) сензитивностью;
  - г) тревожностью.
34. Чувства, связанные с познавательной деятельностью, называются чувствами:
- а) моральными;
  - б) интеллектуальными;
  - в) эстетическими;
  - г) практическими.
35. Сильное, стойкое, длительное чувство, которое захватывает человека и владеет им, называется:
- а) аффектом;
  - б) страстью;
  - в) настроением;
  - г) чувством.
36. Сильное эмоциональное состояние взрывного характера, влияющее на всю личность, характеризующееся бурным протеканием, изменением сознания и нарушением волевого контроля,— это:
- а) аффект;
  - б) страсть;
  - в) фрустрация;
  - г) стресс.

37. Состояние возрастающего эмоционального напряжения, которое возникает в конфликтных ситуациях, препятствия, связанные с сильной мотивацией —угрозой для благополучия личности, —это:
- а) аффект;
  - б) фрустрация;
  - в) настроение;
  - г) стресс.
38. Устойчивой склонностью человека воспринимать угрозу своему «Я» разных ситуациях характеризуется такое его эмоциональное состояние, как:
- а) настроение;
  - б) стресс;
  - в) тревога;
  - г) гнев.
39. Состояния, содержанием которых является непреодолимая боязнь конкретных ситуаций, предметов, существ или неопределенный беспредметный страх, называются:
- а) аффектом;
  - б) фобиями;
  - в) стрессом;
  - г) фрустрацией.
40. Постигание эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания и сочувствия называется:
- а) рефлексией;
  - б) идентификацией;
  - в) эмпатией;
  - г) симпатией.

## **Воля**

1. Воля – регулирование человеком своего поведения, связанное с преодолением внутренних и внешних препятствий. Это регулирование:
- а) сознательное;
  - б) неосознанное;
  - в) интуитивное;
  - г) произвольное.
2. Волевое поведение как образование квазипотребностей рассматривал:
- а) К. Левин;
  - б) Л.С. Выготский;
  - в) Д. Узнадзе;
  - г) В.А. Иванников.
3. Критерием(ями) проявления воли не является(ются):
- а) волевое действие;
  - б) волевые качества человека;
  - в) выбор мотивов и целей;
  - г) показатель интеллектуального развития.
4. Параметром(ами), который(е) обычно используется(ются) для описания волевых процессов, является(ются):
- а) только сила и направленность;
  - б) только направленность и свобода;
  - в) только направленность;
  - г) сила, направленность и свобода.
5. Способность человека самостоятельно принимать ответственные решения и неуклонно реализовывать их в деятельности характеризует его:

- а) настойчивость;
  - б) самостоятельность;
  - в) принципиальность;
  - г) решительность.
6. Способность человека к длительному и неослабному напряжению энергии, неуклонное движение к намеченной цели проявляются как:
- а) настойчивость;
  - б) сознательность;
  - в) оптимизм;
  - г) трудолюбие.
7. Возможность человека определять свои поступки, ориентируясь не на давление окружающих, не на случайные влияния, а исходя из своих убеждений, знаний, характеризует его:
- а) настойчивость;
  - б) самостоятельность;
  - в) принципиальность;
  - г) самоуверенность.

## Потребности

1. Переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо – это:
  - а) мотив;
  - б) потребность;
  - в) интерес;
  - г) склонность.
2. Потребность как нужду трактовал:
  - а) С.Л. Рубинштейн;
  - б) Б. И. Додонов;
  - в) В.Н. Мясищев;
  - г) К. Обуховский.
3. То, что необходимо для нормального развития человека как личности, — это потребности:
  - а) биогенные;
  - б) социогенные;
  - в) психогенные;
  - г) духовные.
4. То, что требуется для нормального развития человека как индивида, — это потребности:
  - а) биогенные;
  - б) социогенные;
  - в) психогенные;
  - г) духовные.
5. Иерархическую пирамиду потребностей разработал:
  - а) К. Роджерс;
  - б) А. Маслоу;
  - в) Г. Олпорт;
  - г) В. Кёлер.
6. Основанием классификации потребностей на биологические и социальные является:
  - а) источник их формирования;
  - б) форма жизнедеятельности и осуществления;
  - в) возможность удовлетворения;
  - г) цикл жизнедеятельности.
7. Критерием классификации потребностей на материальные и духовные является:
  - а) источник их формирования;
  - б) форма жизнедеятельности и осуществления;
  - в) возможность удовлетворения;

- г) цикл жизнедеятельности.
8. Потребность подражать или следовать образцу —это:
- а) намерение;
  - б) мечта;
  - в) страсти;
  - г) идеал.
9. Мотивы, опредмечивающие сильные и длительные потребности, проявляются:
- а) в намерении;
  - б) в мечте;
  - в) в страсти;
  - г) в идеале.
10. Определенная потребность, потребность именно в данном предмете, которая побуждает человека к активным действиям, —это:
- а) склонность;
  - б) мечта;
  - в) мотив;
  - г) интерес.
11. Под гностическими потребностями принято понимать потребности:
- а) в накоплении, приобретении;
  - б) совершать бескорыстные действия;
  - в) в познании;
  - г) в прекрасном.

## **Мотивация**

1. Совокупность психических процессов, обеспечивающих уровень энергетики и направленность поведения, понимается как:
- а) мотивация;
  - б) мотив;
  - в) направленность;
  - г) потребностное состояние.
2. Понятия «мотив» и «мотивация» соотносятся следующим образом:
- а) понятие «мотив» уже понятия «мотивация»;
  - б) понятие «мотивация» уже понятия «мотив»;
  - в) эти понятия — синонимы;
  - г) понятие «мотив» является разновидностью понятия «мотивация».
3. «Определенной потребностью» мотив называл:
- а) Г.А. Ковалев;
  - б) Л.И. Божович;
  - в) К. К. Платонов;
  - г) А.Н. Леонтьев.
4. В теории деятельности выявлен механизм образования мотивов, названный механизмом:
- а) сдвига мотива на цель;
  - б) сдвига цели на условие;
  - в) сдвига цели на мотив;
  - г) сдвига условия на цель.
5. Механизм сдвига мотива действует:
- а) в дошкольном возрасте;
  - б) в младшем школьном возрасте;
  - в) до юношеского возраста;
  - г) на всех этапах развития личности.
6. По А.Н. Леонтьеву, если, выполняя мотивированное действие, субъект затем начинает выполнять действие ради него самого, то это свидетельствует о сдвиге:
- а) цели на условие;

- б) мотива на цель;
  - в) условия на цель;
  - г) цели на мотив.
7. Некоторые противоречия между двумя или более когнитивными называются:
- а) когнитивным диссонансом;
  - б) когнитивным консонансом;
  - в) проблемной ситуацией;
  - г) фрустрацией.
8. Когнитивный диссонанс не снимается:
- а) изменением одной из когнитивных;
  - б) снижением значимости входящих в диссонантные отношения когнитивных;
  - в) добавлением новой когнитивной;
  - г) вытеснением проблемной ситуации.
9. Автор теории баланса является:
- а) К. Роджерс;
  - б) А. Маслоу;
  - в) Ф. Хайдер;
  - г) Г. Олпорт.
10. По мнению большинства классических бихевиористов, основным механизмом мотивации является принцип:
- а) постоянства;
  - б) реальности;
  - в) гомеостаза;
  - г) удовольствия.
11. Положение теории поля К. Левина о том, что мотивация возникает в неравновесной «системе напряжений», основывается на принципе:
- а) гомеостаза;
  - б) реальности;
  - в) постоянства;
  - г) кибернетики.
12. Интерпретация человеком причин и мотивов поведения других людей межличностного восприятия — это:
- а) перцепция;
  - б) аттракция;
  - в) каузальная атрибуция;
  - г) апперцепция.
13. Приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в поле восприятия, называется:
- а) перцепцией;
  - б) атрибуцией;
  - в) аттитюдом;
  - г) апперцепцией.
14. В большей степени, чем теория других психоаналитиков, ориентирована на рассмотрение социальных аспектов человеческого поведения концепция:
- а) К. Юнга;
  - б) А. Адлера;
  - в) К. Хорни;
  - г) Э. Фромма.
15. Зависимость эффективности деятельности личности от силы ее мотивации (активации нервной системы) на эту деятельность выражает закон:
- а) экономии;
  - б) Йеркса-Додсона;
  - в) Эммерта;
  - г) эмоциональной константности.

16. Основателем исследований в области мотивации достижений считается:
- а) Д.С. Мак-Клелланд;
  - б) Р. Аткинсон;
  - в) Х. Хекхаузен;
  - г) К. Роджерс.
17. Закон оптимума мотивации принято называть законом:
- а) Рибо;
  - б) Йеркса-Додсона;
  - в) Ллойда-Моргана;
  - г) Хика.
18. Чем сложнее для субъекта деятельность, тем более низкий уровень мотивации для нее оптимален согласно закону:
- а) прегнантности;
  - б) Блонделя;
  - в) Йеркса—Додсона;
  - г) эмоциональной константности.
19. Уровень мотивации, при котором деятельность максимально успешна, называется:
- а) экстремумом мотивации;
  - б) оптимумом мотивации;
  - в) минимумом мотивации;
  - г) вершиной мотивации.
20. Графически закон оптимума мотивации можно представить в виде:
- а) прямой линии;
  - б) логарифмической кривой;
  - в) колоколообразной кривой;
  - г) сложной квазипериодической зависимости.

**3.2 Вопросы к экзамену по дисциплине «Общая психология»**  
**Часть 3 «Психология мотивации и эмоций»**  
**для студентов 2 курса специальности 1-23 01 04 «Психология»**  
**дневной и заочной форм обучения**

1. Общая характеристика эмоций как класса психических явлений.
2. Структура эмоций.
3. Функции эмоций.
4. Нейрофизиологические основы эмоционального реагирования.
5. Формы эмоционального реагирования: эмоциональный тон, аффект, собственно эмоция.
6. Формы эмоционального реагирования: настроение, чувство.
7. Импрессивный компонент эмоционального реагирования.
8. Экспрессивный компонент эмоционального реагирования.
9. Физиологический компонент эмоционального реагирования.
10. Виды чувств.
11. Свойства эмоций.
12. Характеристики эмоций как основания для их классификации.
13. Классификация эмоций Б.И. Додонова.
14. Эмоции и функциональная асимметрия полушарий головного мозга.
15. Роль «положительных» и «отрицательных» эмоций.
16. Деструктивная роль эмоций.
17. Эмоциогенные ситуации.
18. Трёхмерная теория эмоций В. Вундта и её критика Э. Титченером.
19. Эволюционная теория эмоций Ч. Дарвина.
20. Психоэволюционная теория эмоций Р. Плутчика.
21. «Конфликтные» теории эмоций (Дж. Дьюи, Э. Клапаред, П. Жане, П. Фресс).
22. Бихевиористская теория эмоций.
23. «Переферическая» теория эмоций У. Джемса - К. Ланге и её критика У. Кенноном.
24. «Таламическая» теория эмоций У. Кеннона – П. Барда.
25. Теория «когнитивного диссонанса» Л. Фестингера.
26. Психоаналитическая теория эмоций.
27. «Гормическая» теория эмоций У. Мак-Дауголла.
28. Теория дифференциальных эмоций К. Изарда.
29. Потребностно-информационная теория эмоций П.В. Симонова.
30. Характеристика эмоций ожидания и прогноза: волнение, тревога, страх.
31. Характеристика фрустрационных эмоций: обида, гнев, досада, разочарование.
32. Характеристика коммуникативных эмоций: веселье, смущение, стыд, вина, чувство юмора.
33. Общая характеристика потребностей.
34. Основные подходы к сущности потребностей: потребность как нужда, потребность как предмет удовлетворения нужды.



35. Основные подходы к сущности потребностей: потребность как отсутствие блага, потребность как необходимость, потребность как состояние.
36. Этапы формирования и реализации потребности личности.
37. Потребности организма и личности.
38. Потребности первичные и вторичные.
39. Классификации потребностей в работах отечественных психологов: А.Н. Леонтьева, П.В. Симонова, А.В. Петровского, В.А. Крутецкого, И.А. Фурманова.
40. Классификация потребностей на основе теории инстинктов (У. Мак-Дауголл).
41. Базовые потребности человека по Г. Мюррею.
42. Иерархическая модель потребностей А. Маслоу.
43. Классификация невротических потребностей по К. Хорни.
44. Классификация социальных потребностей по Э. Фромму.
45. Общая характеристика мотива.
46. Основные подходы к сущности мотива: мотив как потребность, мотив как цель.
47. Основные подходы к сущности мотива: мотив как побуждение, мотив как намерение.
48. Основные подходы к сущности мотива: мотив как устойчивые свойства (личностные диспозиции), мотив как состояние.
49. Понимание термина «мотивация»: основные подходы.
50. Мотивационный процесс и его этапы.
51. Структура мотива.
52. Функции мотива.
53. Виды мотивационных образований: влечения, желания, хотения.
54. Виды мотивационных образований: склонности, привычки, интересы.
55. Направленность личности как мотивационное образование.
56. Мотивационные свойства личности.
57. Характеристика понятия «мотивационная сфера личности».
58. Проблема мотивации в теории инстинктов (У. Мак-Дауголл, К. Лоренц, Н. Тинберген).
59. Проблема мотивации в теории З. Фрейда.
60. Проблема мотивации в теории К. Левина.
61. Проблема мотивации в дифференциальных теориях.
62. Проблема мотивации в когнитивной психологии.
63. Проблема мотивации в психологии личности.
64. Проблема мотивации в психологии научения и активации.
65. Классификации мотивов в работах отечественных психологов: Л.С. Выготский, Л.И. Божович, А.Н. Леонтьев.
66. Классификация мотивационных факторов Дж. Гилфорда.
67. Классификация мотивационных факторов Р. Кэттелла.
68. Оптимум мотивации: закон Р. Йеркса, Дж. Дотсона.
69. Мотивационный потенциал различных видов стимуляции: похвала, поощрение, наказание.

70. Мотивационный потенциал различных видов стимуляции: ситуация соревнования, влияние присутствия других.
71. Мотивационный потенциал различных видов стимуляции: влияние успеха и неудачи, социально-психологический климат.
72. Мотивационный потенциал различных видов стимуляции: привлекательность объекта потребности, привлекательность содержания деятельности.
73. Мотивационный потенциал различных видов стимуляции: наличие перспективы, функциональные состояния.

## 4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### 4.1 Учебно-методическая карта дисциплины

«Общая психология» Часть 3 для 1-23-01-04 «Психология»

Дневная форма обучения

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Формы контроля знаний
		Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>3</b>	<b>Часть 3 Психология мотивации и эмоций</b>	<b>90</b>	<b>44</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	
<b>3.1</b>	<b>Раздел 7 Эмоции</b>	<b>48</b>	<b>22</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	
3.1.1	Понятие об эмоциях	4	2	2	-	-	-	Защита проектов
3.1.2	Свойства эмоций	6	2	2	-	2	-	Защита проектов
3.1.3	Структура эмоций	4	2	-	2	2	-	Защита лабораторных работ
3.1.4	Роль и функции эмоций	4	2	-	2	-	-	Защита проектов
3.1.5	Нейрофизиологические механизмы эмоций	6	2	-	-	2	-	Защита лабораторных работ
3.1.6	Формы эмоционального реагирования	2	2	-	2	-	-	Защита проектов
3.1.7	Структурные, эволюционные и физиологические теории эмоций	6	2	-	-	-	2	Тестирование
3.1.8	Когнитивистские и мотивационные теории эмоций	8	4	2	-	-	2	Тестирование
3.1.9	Классификации эмоций	4	2	2	-	2	-	Защита лабораторных работ
3.1.10	Характеристика различных эмоций	4	2	-	2	-	-	Защита проектов
<b>3.2</b>	<b>Раздел 8 Потребности и мотивы</b>	<b>42</b>	<b>22</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
3.2.1	Общее представление о потребностях	4	2	2	-	-	-	Защита проектов
3.2.2	Общее представление о мотивах	4	2	2	-	-	-	Защита проектов
3.2.3	Структура и функции мотивов	2	2	2	-	-	-	Защита проектов
3.2.4	Мотивация как процесс	6	2	-	-	-	-	
3.2.5	Основные проблемы пси-	6	4	-	-	-	2	Тестирование

	хологии мотивации (теории мотивации)							
3.2.6	Классификации потребностей и мотивов	4	2	2	-	2	-	Защита лабораторных работ
3.2.7	Виды мотивационных образований	4	2	-	2	-	-	Защита проектов
3.2.8	Эмоциогенные ситуации	4	2	-	2	-	-	Защита проектов
3.2.9	Мотивация и эффективность деятельности	4	2	-	2	2	-	Защита лабораторных работ
	<b>Итого: за 3 семестр</b>	<b>90</b>	<b>44</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>Экзамен</b>

Лупекина Е.А. \_\_\_\_\_

## 4.2 Список рекомендуемой литературы

### *Основная*

1. Вайнштейн, Л. А. Общая психология: учебное пособие для вузов / Л. А. Вайнштейн [ и др.]. – Мн.: Тесей, 2005. – 368 с.
2. Введение в психологию: учебник для высшей школы / под общ. ред. А. В. Петровского. – М.: Академия, 1996. – 496 с.
3. Гиппенрейтер, Ю. Б. Введение в общую психологию: курс лекций / Ю. Б. Гиппенрейтер. – М.: «ЧеРо», 2002. – 336 с.
4. Глейтман, Г. Основы психологии: учебное пособие для вузов / Г. Глейтман, А. Фридлунд, Д. Райсберг. – СПб.: Просвещение, 2001. - 1242 с.
5. Дубровина, И. В. Психология: учебник для учреждений среднего педагогического образования / И. В. Дубровина, Е. Е. Данилова, А. М. Прихожан. – М.: Академия, 2013. – 464 с.
6. Изард, К.Э. Психология эмоций / К. Э. Изард. – СПб.: Питер, 2012. – 464с.
7. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2006. - 512 с.
8. Козубовский, В. М. Общая психология: методология, сознание, деятельность : учебное пособие для вузов / В. М. Козубовский. – Мн.: Амолфея, 2005. – 368 с.
9. Козубовский, В. М. Общая психология: познавательные процессы: учебное пособие / В. М. Козубовский. – Мн.: Амолфея, 2004. – 368 с.
10. Маклаков, А. Г. Общая психология: учебное пособие для вузов / А. Г. Маклаков. – СПб.: Питер, 2015. – 563 с.
11. Психология внимания: хрестоматия / Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова – М.: ЧеРо, 2001. – 225 с.
12. Психология мышления: хрестоматия / под редакцией Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Ф. Спиридонова, М. В. Фаликман, В. В. Петухова – М.: АСТ, 2008. – 672 с.
13. Психология ощущений и восприятия: хрестоматия / Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Любимова, М.Б. Михайлевский; под общ. ред. Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: ЧеРо, 2002. – 632 с.
14. Психология памяти: хрестоматия / Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова – М.: ОЗОН, 2008. – 656 с.
15. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии: учебник для вузов / Л. Рубинштейн. – М.: Просвещение, 2001. – 720 с.
16. Солсо, Р. Когнитивная психология / Р. Солсо. – СПб.: Питер, 2012. -589 с.
17. Сперлинг, А. П. Психология: / А. П. Сперлинг. – Мн.: Попурри, 2002. – 432 с.
18. Хьелл, Л. Теории личности: учебное пособие для вузов / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 2006. – 607 с.

### *Дополнительная*

1. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания: / Б. Г. Ананьев. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Анастаси, А. Психологическое тестирование: / А. Анастаси, С. Урбина. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
3. Бодалев, А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М.: Книга по требованию, 2012. – 198 с.
4. Брушлинский, А. В., Поликарпов В.А. : 2-е доработанное издание. / А. В. Брушлинский, В. А. Поликарпов; под общ. ред. А.В. Брушлинского. – - Самара: Самар. дом печати, 1999. - 128 с.
5. Бурлачук, Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук, С. М. Морозов. – СПб.: Питер, 2000. – 528 с.
6. Величковский, Б. М. Психология восприятия / Б. М. Величковский, В. П. Зинченко, А. Р. Лурия. – М.: МГУ, 1973. - 342 с.
7. Веккер, Л. М. Психика и реальность: единая теория психических процессов / Л. М. Веккер. – М.: Смысл, 1998. – 685 с.
8. Леонтьев, А. Н. Лекции по общей психологии: учеб. пособие / А. Н. Леонтьев. – М.: Смысл, 2000. – 509 с.
9. Выготский, Л. С. Психология развития человека / Л.С. Выготский. – М.: Смысл; Эксмо, 2005. –1136 с.
10. Выготский, Л. С. Мышление и речь / Л. С. Выготский. – М. : Лабиринт, 1999. – 352 с.
11. Гальперин, П. Я. Экспериментальное формирование внимания: / П. Я. Гальперин, С. Л. Кабыльницкая; под. общ. ред. П.Я.Гальперина.– М. : МГУ, 1974. – 101 с.
12. Годфруа, Ж. Что такое психология : В 2-х т.Т.2 / Ж. Годфруа. – М.: Наука, 1996. – 496 с.
13. Гозман, Л. Я. Психология эмоциональных отношений / Л. Я. Гозман. – М.: Мысль, 1987. – 174 с.
14. Леонтьев, А. А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. – М.: МГУ, 1999. – 287 с.
15. Леонтьев, А. Н. Деятельность, сознание, личность / А. А. Леонтьев. – М.: Смысл; Академия, 2004. – 352 с.
16. Линдслей, П. Переработка информации у человека / П. Линдслей, Д. Норман. – М.: Наука, 1974. – 550 с.
17. Запорожец, А.В. Восприятие и действие / А. В. Запорожец, Л. А. Венгер, В. П. Зинченко, А. Г. Рузская. – М.: Наука, 1967. – 427 с.
18. Найсер, У. Познание и реальность / У. Найсер. – М.: Прогресс, 1981. – 232 с.
19. Основы психофизиологии: учебник – М.: Владос, 1997. – 461 с.
20. Психологические тесты: в 2 т. / Под ред. А.А.Карелина. – М.: Владос 1999. – 312 с.

## Научно-методические материалы

1. Гамезо, М.В. Атлас по психологии: инфор.-метод. пособие / М.В. Гамезо, И.А. Домашенко. – М.: Педагогическое общество России, 1999. – 276 с.
2. Лабораторный практикум по общей психологии (познавательные процессы) / авт.- сост. Н.И. Мурачковский, Т.В. Громыко. – Гомель: Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, 2000. – 29 с.
3. Лабораторный практикум по общей психологии (мотивация, эмоции, личность) / авт. -сост. Н.И. Мурачковский, С.Н. Дудаль. – Гомель: Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, 2000. – 69 с.
4. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: учеб. пособие / Под общ. ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. – СПб.: Питер, 2000. – 560 с.
5. Презентации лекций по каждому разделу.
6. Научно-популярные видеофильмы в соответствии с темами лекций и семинарских занятий.