ЗАДАНИЕ:

Пятница, 27.11.2020 г. – 2 пара

***Информация к занятию:***

Мотивационная сфера личности. Мотивация и деятельность. Потребность в игре, специфика ее проявления у человека. Мотивация и личность. Мотивация, самооценка и уровень притязаний. Потребность в общении (аффилиация).

Мотивация агрессивности и фрустрация

***Мотивационная сфера личности*** тесно связана с отношениями личности с другими людьми. Она зависит не только от непосредственных контактов человека с конкретными людьми, но и от опосредованных, а так же от сфер жизни общества, относящихся к общественному сознанию. "В процессе развития в обществе индивид как бы выходит за пределы непосредственных связей с другими людьми, а его мотивационная сфера начинает формироваться под существенным влиянием идейной жизни общества: идеологии, политики, этики, права, эстетики и т. д.". Б.Ф. Ломов подчеркивает огромную роль в формировании и развитии мотивационной сферы личности общественных институтов: системы образования, пропаганды и т. д. Мотивационная сфера личности не является только отражением ее собственных индивидуальных потребностей, объективным основанием испытываемой личностью борьбы мотивов являются реальные противоречия, возникающие в обществе. "Являясь опосредствованным системой общественных отношений отражением потребности, мотив не есть ее простая "калька". Связь между потребностью как объективной необходимостью и мотивом как ее субъективным отражением неоднозначна. Сходные потребности могут быть реализованы в различных мотивах и, наоборот, за сходными мотивами могут стоять разные потребности". Тесная связь ценностных ориентаций личности с ее мотивационной сферой отмечается исследователями данной проблемы. По словам Б.Ф. Поршнева, основа личности заключается в функции выбора. Выбор предполагает предпочтение одного мотива всем прочим. Но для этого должны быть основания, и таким основанием является ценность, "ибо ценность - единственная мера сопоставления мотивов". Кроме того, ценность имеет способность порождать эмоции, например, в случае, когда тот или иной выбор противоречит ей. А это значит, по мнению Ф.Е. Василюка, что ценность должна быть подведена под категорию мотива. Л.С. Кравченко пытается проследить эволюцию в ходе развития личности, которая заключается в их изменении не только по содержанию, но и по своей мотивирующей функции, по месту и роли в структуре жизнедеятельности. На первых порах ценности существуют только в виде эмоциональных последствий их поведенческого нарушения или, напротив, утверждения (первые чувства вины и гордости). Затем ценности обретают форму "знаемых" мотивов, потом мотивов смыслообразующих и реально действующих. При этом ценность на каждом новом этапе своего развития обогащается новым мотивационным качеством, не утрачивая предыдущих. И все же нельзя сказать, что ценность и есть мотив или некоторый род мотивов. Ценность может выполнять функции мотива, то есть смыслообразовывать, направлять и побуждать реальное поведение, но отсюда не следует, что в рамках психологии ценность можно свести к категории мотива. "В отличии от мотива, который всегда будучи моим, твоим или его мотивом, обособляет индивидуальный жизненный мир, ценность есть то, что, напротив, приобщает индивида к некоторой надындивидуальности общности и целостности". Ценность позволяет определить "цену" каждого мотива, установить их иерархию, выявить наиболее значимый мотив. Свои выборы человек осуществляет на основе ценностного отношения к действительности, это значит, что каждый выбор предполагает реализацию и утверждение определенной жизненной ценности. Следовательно, ценностная ориентация является главным и наиболее глобальным фактором, благодаря своим взаимосвязям с мировоззрением, интересами и через них с коренными условиями бытия личности. Мотив - как непосредственный повод для совершения поступка - более ситуативен, индивидуален и многообразен по сравнению с ценностными ориентациями. Сложившаяся система ценностных ориентаций есть высший уровень регуляции по отношению к потребностям, интересам и мотивам поведения. Мотивационная сфера личности - это не простая иерархия потребностей и мотивов, но иерархия реализуемых человеком деятельностей, их мотивов и условий, целей и средств, планов и результатов, норм контроля и оценки. По мнению ряда ученых, самоактуализация как процесс саморазвития личности, постоянного внутреннего движения субъекта в предмете своей деятельности берет начало в низших уровнях побудительной иерархии. По мере усложнения целей усложняются и совершенствуются средства предметного развития, усложняется и расширяется характер включения субъекта в систему социальных взаимодействий, вне которых это движение невозможно. Это основная производительная линия развития личности. Одновременно развивается подчиненная по отношению к ней линия поддержания жизнедеятельности и социального существования личности; ее определяют как потребительную линию. Сюда включаются: удовлетворение потребностей жизнеобеспечения и самосохранения, получение необходимых условий комфорта и гарантий безопасности, моменты самооценки, статуса и влияния, как основ существования и развития личности в обществе. При этом мотивы жизнеобеспечения, комфорта и социального статуса соответствуют первым уровням иерархии, а мотивы общей активности, творческой активности и социальной полезности составляют в своей основе ряд самоактуализации. Таким образом, из этих групп мотивов складываются наиболее обобщенные мотивационные образования - функциональные тенденции, одну из которых можно определить как тенденцию поддержания жизнедеятельности и социального существования личности - потребительная тенденция.

**Мотивация, самооценка и уровень притязаний. Потребность в общении (аффилиация).**

Многие из мотивационных факторов со временем становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. Это — мотив достижения успехов, мотив избегания неудачи, тревожность, определенный локус контроля, самооценка, уровень притязаний.

Установлено, что у людей, ориентированных на успех, чаще преобладают реалистические, а у индивидов, ориентированных на неудачу, — нереалистические, завышенные или заниженные, самооценки.С величиной самооценки связаны удовлетворенность или неудовлетворенность человека, возникающие в результате достижения успеха или появления неудачи. В своей практической деятельности человек обычно стремится к достижению таких результатов, которые согласуются с его самооценкой, способствуют ее укреплению, нормализации. Самооценка, в свою очередь, зависит от результата деятельности.
 С самооценкой соотносится уровень притязаний —тот практический результат, которого субъект рассчитывает достичь в работе. Как фактор, определяющий удовлетворенность или неудовлетворенность деятельностью, уровень притязаний имеет большее значение для лиц, ориентированных на избегание неудачи, а не на достижение успехов. Существенные изменения в самооценке появляются в том случае, когда сами успехи или неудачи связываются субъектом деятельности с наличием или отсутствием у него необходимых способностей.

***Мотивация агрессивности и фрустрация***

**Агрессия**это физическое или вербальное поведение, цель которого — причинение вреда кому-либо. *Под это определение не подпадают дорожно-транспортные происшествия, действия, совершаемые стоматологом в процессе лечения и причиняющие пациенту боль, а также случайные столкновения прохожих друг с другом на тротуарах и пешеходных дорожках. Под него подпадают рукоприкладство, прямые оскорбления и даже распространение сплетен. Чтобы оценить уровень агрессии индивида, исследователи обычно предлагают последнему решить, какой вред он способен причинить другому человеку, например, каким должен быть предназначенный другому удар током.*

«В природе нет ничего более опасного для человечества, чем само человечество. *Льюис Томас*,1981»

выделяют следующие виды агрессии — «враждебную» и «инструментальную». Источником **враждебной агрессии**является гнев, и ее конечная цель — причинить вред. Если же причинение вреда не самоцель, а лишь средство достижения какой-либо другой цели, то мы имеем дело с **инструментальной агрессией**.В 1990 г. политические лидеры оправдывали войну в Персидском заливе, говоря, что их цель не варварское уничтожение 100 000 иракцев, а освобождение Кувейта. Можно сказать, что враждебная агрессия «горячая», а инструментальная — «холодная».Большинство убийств — результат враждебности. Примерно половина — следствия ссор, остальные — следствия любовных треугольников или драк, затеянных людьми, одурманенными алкоголем либо наркотиками. Подобные убийства импульсивны и происходят в результате эмоциональных взрывов; именно этим и объясняется, почему введение смертной казни не привело к уменьшению числа подобных преступлений, как свидетельствуют данные по 110 странам. Однако некоторые убийства — проявления инструментальной агрессии. С 1919 г. чикагскими гангстерами совершено более 1000убийств, и б*о*льшая их часть — результат холодного расчета.

Однако при этом не следует путать агрессивное поведение со склонностью к нему (агрессивностью как интегральным личностным свойством) и с другими личностными характеристиками, облегчающими или затрудняющими формирование мотива агрессивного поведения (конфликтностью), как это делают многие зарубежные и отечественные авторы. Это приводит к тому, что в опросники Для исследования агрессивности включаются вопросы, относящиеся к конфликтно­сти, а в опросники для исследования конфликтности включаются вопросы, связан­ные с агрессивным поведением; при этом не учитывается, что эти два феномена от­нюдь не тождественные.

X. Хекхаузен, сделавший обзор работ зарубежных психологов, вы­деляет три направления в изучении мотивации агрессивного поведения: теория вле­чений, фрустрационная теория и теория социального научения.

В теории влечений агрессия рассматривается как устойчивая характеристика индивида — «агрессивное влечение\* (3. Фрейд), «энергия агрессивного влечения» (К. Лоренц, 1994), «инстинкт агрессивности\* (В. Макдауголл [W. McDougall, 1932]). Все эти теории, с точки зрения X. Хекхаузена, представляют уже только историчес­кий интерес, хотя критиками этих теорий не оспаривается, что человеческая агрес­сия имеет эволюционные и физиологические корни.

Фрейд считал, что источником человеческой агрессии являются саморазрушительные импульсы. Это направленная на других людей энергия примитивного стремления к смерти (которое он называл «инстинктом смерти»). Лоренц, знаток поведения животных, считал агрессию не столько саморазрушительной, сколько адаптивной. Однако и Фрейд, и Лоренц соглашались с тем, что агрессия по своей природе **инстинктивна**(универсальна и не является результатом научения), и если у человека нет возможности разрядиться, агрессия накапливается в нем либо до тех пор, пока не произойдет взрыв, либо до тех пор, пока подходящий стимул не высвободит ее и она не выйдет наружу подобно тому, как мышь высвобождается из мышеловки. Хотя Лоренц и считал также, что мы имеем врожденные механизмы сдерживания агрессии (то, что нас обезоруживает), он, тем не менее, опасался последствий усиления «бойцовских инстинктов» человека без одновременного развития механизмов их подавления

Теория инстинктивной агрессии не может объяснить, почему разным людям и разным культурам агрессия свойственна в разной степени. Как на основании этой теории объяснить разницу между миролюбием ирокезов до появления белых завоевателей и их агрессивностью после вторжения)? Хотя биологические факторы и *влияют*на агрессию, склонность людей к агрессивным действием нельзя называть инстинктивным поведением.

Нервная система, а также генетические и биохимические факторы оказывают существенное влияние на агрессивность индивида. Биологические факторы делают одних людей более предрасположенными к агрессивным реакциям на конфликты и провокации, чем других. Но можно ли назвать агрессию настолько неотъемлемой частью человеческой природы, что о мире нечего и мечтать? По предложению Американской психологической ассоциации и Международного совета психологов многие организации поддержали следующую формулировку, касающуюся насилия, авторы которой — ученые, представляющие многие страны (Adams, 1991): «С точки зрения науки некорректно [утверждать, что] человек по своей природе генетически запрограммирован на войну или на любое другое проявление насилия [или что] причина войны — “инстинкт” или любой другой единственный мотив».

**Согласно фрустрационной** теории, агрессия — это не автоматически возника­ющее в недрах организма влечение, а следствие фрустрации, т. е. препятствий, возникающих на пути целенаправленных действий субъекта, или же ненаступле­ние целевого состояния, к которому он стремился (Дж. Доллард).

*Теплый вечер. Вы устали после двухчасовых занятий, вам очень хочется пить. Взяв у приятеля взаймы немного мелочи, вы бежите к ближайшему автомату с газированной водой. Автомат еще не успевает проглотить монеты, а вы уже почти ощущаете во рту вкус холодной, освежающей кока-колы. Но когда вы нажимаете кнопку, ничего не происходит. Вы нажимаете ее снова. Затем нажимаете кнопку «возврат монет». В ответ — тишина. Вы повторяете свою «просьбу» более нетерпеливо. Ничего. И тогда вы начинаете трясти и пинать автомат. Вы возвращаетесь в аудиторию не только не утолив жажды, но и выбросив на ветер деньги. Нужно ли вашему соседу по комнате держаться от вас подальше? Можно ли сказать, что сейчас вы более склонны к тому, чтобы сказать или сделать что-либо обидное?*

**Фрустра́ция** (лат. *frustratio* — «обман», «неудача», «тщетное ожидание», «расстройство замыслов») — психическое состояние, возникающее в ситуации реальной или предполагаемой невозможности удовлетворения тех или иных потребностей (например, описанный выше неисправный автомат для прохладительных напитков). Фрустрация усиливается, если у нас есть очень веские основания для того, чтобы стремиться к достижению цели, если мы рассчитываем получить от этого удовлетворение, а у нас ровным счетом ничего не получается.
Как следует из рис. , агрессивная энергия совсем не всегда направляется на возбудителя агрессии.


**Рис. Классическая теория фрустрации—агрессии.**Фрустрация создает мотивацию для агрессии. Страх перед порицанием или наказанием за агрессивные действия по отношению к источнику фрустрации может переориентировать агрессивность и направить ее на какую-либо иную мишень или даже на самого себя

Мы умеем сдерживать импульсивные реакции, особенно если у нас есть основание полагать, что окружающие не одобрят нашего поведения или накажут нас; в таких ситуациях мы направляем свою враждебность в более безопасное для нас русло.

Итак, согласно этой теории, агрессия всегда является следствием фрустра­ции, а фрустрация всегда ведет к агрессии, что впоследствии получило лишь час­тичное подтверждение. Так, инструментальная агрессия не является следствием фрустрации.

**Пересмотр теории фрустрация—агрессия**

Экспериментальная проверка теории фрустрация—агрессия дала неоднозначные результаты: в некоторых случаях фрустрация приводила к усилению агрессивности, в некоторых — нет. Так, если причины фрустрации понятны, — как, например, в одном эксперименте Юджина Бернстайна и Филипа Уорчела, когда их помощник мешал группе решать проблему, потому что плохо работал его слуховой аппарат (а не потому, что просто был невнимательным), — она вызывает не агрессию, а раздражение. Но и фрустрация, причины которой понятны, все равно вызывает разочарование, однако она «не запускает» механизм такой сильной агрессии, как фрустрация, для которой мы не находим оправдания.

<Обратите внимание: теория фрустрация—агрессия создавалась не для объяснения инструментальной агрессии, а для объяснения враждебной агрессии.>
Убедившись в том, что классическая теория переоценивает связь между фрустрацией и агрессией, Леонард Берковиц пересмотрел ее. По мнению Берковица, фрустрация рождает *гнев*— эмоциональную готовность к агрессивным действиям. Гнев возникает тогда, когда у того, кто вызвал нашу фрустрацию, была возможность действовать иначе. Переживающий фрустрацию человек особенно склонен к тому, чтобы взорваться, когда возбудители агрессии «вышибают пробку», высвобождая дотоле сдерживаемый гнев. Иногда «пробка вылетает» и сама по себе, «без посторонней помощи». Но, как мы увидим, возбудители, ассоциирующиеся с агрессией, усиливают агрессивность. Л. Берковитц ввел между фрустрацией и агрессивным поведением две переменные: гнев как побудительный компонент и пусковые раздражители, за­пускающие агрессивную реакцию. Гнев возникает, когда достижение целей, на ко­торые направлено действие субъекта, блокируется. Однако гнев еще не ведет сам по себе к агрессивному поведению. Для этого необходимы адекватные ему пусковые раздражители, которые субъект должен путем размышления связать с источником гнева, т. е. с причиной фрустрации.

***Является ли агрессия приобретенным социальным навыком?***

Создатели теорий агрессии, основанных на инстинктах или фрустрации, исходили из того, что враждебность рождается в человеке из его эмоций, которые естественным образом «выталкивают» агрессию изнутри наружу. Социальные психологи утверждают, что то же самое делает и научение: оно тоже «выталкивает» из нас агрессию.

**Теория социального научения** А. Бандура в значительной степени является уточнением и развитием пре­дыдущей теории. А. Бандура считает, что эмоция гнева не является ни необходимым, ни достаточным условием агрессии. Главная роль принадлежит, с его точки зрения, научению путем наблюдения за об­разцом (т. е. подражанию).

*Представьте себе этот эпизод из одного из экспериментов Бандуры (Bandura et al., 1961). Место действия — одно из дошкольных учреждений Стэнфорда. Ребенок увлеченно рисует. В другом конце комнаты находится взрослая женщина, там же — деревянный конструктор, деревянный молоток и большая надувная кукла. Повозившись в течение одной минуты на полу с конструктором, женщина поднимается и в течение почти 10 минут колошматит надувную куклу: колотит ее молотком, пинает ногами, швыряет, не переставая кричать: «Дай ему в нос!.. Врежь ему!.. Пни его!».*

*Затем ребенок, видевший эту вспышку ярости, переходит в другую комнату, в которой много очень привлекательных игрушек. Однако спустя пару минут женщина (она же — экспериментатор) отрывает его от игры, говоря, что это — ее лучшие игрушки, которые она «должна поберечь для других детей». Фрустрированный ребенок переходит в третью комнату, в которой много игрушек для агрессивных и неагрессивных игр, в том числе кукла «бобо» и деревянный молоток.*

*Дети, не видевшие агрессивного поведения экспериментатора, редко играли или разговаривали агрессивно. Они играли спокойно, хотя и испытывали фрустрацию. Те же из них, кому довелось быть свидетелями агрессивных проявлений экспериментатора, чаще брали в руки молоток, чтобы ударить им куклу. Наблюдение за агрессивными действиями взрослого снизило их торможение. Более того, дети нередко повторяли и действия экспериментатора, и ее слова. Наблюдение за агрессивным поведением взрослого человека не только снизило их торможение, но и научило их проявлению агрессии.*

По мнению Бандуры, семья, субкультура и средства массовой информации ежедневно преподают нам уроки агрессивности .

**Семья.**В семьях, где практикуется рукоприкладство как способ наказания, вырастают дети, склонные к агрессивным действиям в отношении окружающих. Чтобы призвать их к порядку, родители нередко прибегают к окрикам, шлепкам и подзатыльникам, демонстрируя тем самым, что агрессия может быть способом решения проблем. Хотя большинство людей, с которыми жестоко обращались в детстве, и не преступники, и хорошие родители, 30% из них все-таки переносят известные им по собственному опыту «методы воспитания» на своих детей и наказывают их в 4 раза чаще, чем в среднем по стране. В семьях насилие нередко порождает насилие.

Социальная среда вне дома тоже является источником примеров для подражания. Так, основанная на насилии субкультура подростковых банд дает их младшим членам немало примеров агрессивного поведения. На таких спортивных мероприятиях, как футбольные матчи, наиболее серьезные инциденты с участием агрессивно настроенных фанатов возникают как ответная реакция на жесткую игру их участников .

Люди приобретают навыки агрессивных реакций как на собственном опыте, так и наблюдая за поведением окружающих. Но в каких случаях эти навыки будут использованы? Бандура утверждает, что агрессивные действия могут быть спровоцированы различными аверсивными обстоятельствами: фрустрацией, болью, оскорблениями (Bandura, 1979) (рис. 10.4). Аверсивный опыт вызывает у нас эмоциональное возбуждение. Однако будем ли мы проявлять агрессию, зависит от того, каких возможных последствий мы ожидаем. Агрессивные действия наиболее вероятны тогда, когда мы возбуждены *и*нам кажется, что мы в безопасности и можем получить от них определенную выгоду.

Эти различные подходы к рассмотрению причин агрессивного поведения обладают одним и тем же недостат­ком — односторонним подходом к рассмотрению причин поведения и поэтому не могут дать достаточно полного описания процесса мотивации этого поведения.