

УДК: 159.947.5

© Кузнецов М.А., 2012 г.

М.А. Кузнецов  
Національний педагогічний університет  
ім. Г.С. Сковороди, м. Харків

## **МОТИВАЦІЯ ЛЮДИНИ: ОСНОВНІ ФОРМИ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Проаналізовані властивості, закономірності й механізми мотивації людини. Охарактеризовані основні форми мотивів, їх динаміка, функції.

Ключові слова: мотивація, мотив, форми мотивів, функції мотивів, мотивація й діяльність.

**М.А. Кузнецов**

### **МОТИВАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА: ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Проанализированы свойства, закономерности и механизмы мотивации человека. Охарактеризованы основные формы мотивов, их динамика, функции.

Ключевые слова: мотивация, мотив, формы мотивов, функции мотивов, мотивация и деятельность.

**M.A. Kuznetsov**

### **MOTIVATION OF THE PERSON: THE BASIC FORMS AND LAW OF FUNCTIONING**

Properties, laws and mechanisms of motivation of the person are analyzed. The basic forms of motives, their dynamics, functions are characterized.

*Key words:* motivation, motive, forms of motives, functions of motives, motivation and activity.

Одним з найважливіших рівнів особистісної організації є спрямованість, що виражається в потребах, інтересах людини, її тенденціях, установках, ідеалах. Спрямованість – це макрохарактеристика особистості, система стійких домінуючих внутрішніх спонукачів соціальної активності людини, її діяльності і спілкування. За С. Л. Рубінштейном, проблема спрямованості – це, передусім, проблема динамічних тенденцій, котрі як мотиви визначають людську діяльність. При цьому в спрямованості більш, або менш виразно проявляються дві її взаємозв'язаних складових – змістовна й динамічна [22]. У змістовній частині спрямованості проявляється той предмет, на який спрямована активність людини. Це – образ (у широкому значенні слова) об'єкта, з яким взаємодіє (чи до якого прагне) суб'єкт; це просторовий аспект організації поведінки людини (вказівка на

те, куди необхідно направити помисли й дії). Динамічна сторона спрямованості виражається в напрузі, що виникає перед початком акту діяльності, в тій енергії, яку суб'єкт вкладає в дію. Це – силовий аспект спрямованості (енергетика людського спрямування). Поєднання змістовності й динаміки перетворює спрямованість на стержневий вектор діяльності людини.

Спрямованість має системну будову: це ієрархізована мотиваційна сфера, що знаходиться в процесі розвитку. Проте поняття «мотивація» і «спрямованість» не співпадають. Спрямованість об'єднує не все, а тільки найбільш важливі, смислоутворюючі мотиви особистості. На цих мотивах будується система цінностей людини, її уявлення про найголовніше в житті, її життєвий шлях. Спрямованість утворює той стержень життя людини, яка робить її цілеспрямованою, структурованою, впорядкованою й осмисленою. Тому спрямованість – втілення й певне інтегроване об'єднання усієї особистості [12]. Інтегральним виявленням спрямованості є життєва позиція людини, якій вона зберігає вірність довгі роки, усе життя; це стійко домінуюча система мотивів [7]. За О. О. Ухтомським, спрямованість відбиває домінанту, що склалася у людини та стала вектором її поведінки [24]. Вона визначає соціальний вигляд людини [16].

Спрямованість особистості – це особливий «орган» структуризації людиною навколишньої дійсності з точки зору можливостей і бажаності взаємодії з нею в певному напрямі. Так, Є. Шпрангер, керуючись ідеєю про те, що «індивідуальна духовна структура» кожної людини тісно пов'язана смисловими зв'язками з тим або іншим змістом людської культури («об'єктивним духом»), створив типологію «форм життя», тобто основних типів спрямованості абстрактної людини. Усього типів спрямованості шість і в кожному проявляється особлива орієнтація на ті або інші об'єктивні цінності. Це: 1) теоретична (галузь науки, проблема істинності); 2) економічна (матеріальні блага, корисність); 3) естетична (прагнення до оформлення, до самовираження); 4) соціальна (громадська діяльність, спрямованість до чужого життя); 5) політична (влада як цінність); 6) релігійна (сєнс життя) спрямованості особи. У кожної людини можуть бути виявлені в тій або іншій пропорції ознаки усіх шести систем орієнтації; при цьому якийсь із

типів домінує [28]. На основі цієї типології спрямованості особистості Г. Оллпорт, П. Вернон і Г. Линдзей розробили Тест вивчення цінностей [20], а Дж. Холланд створив Тест інтересів.

Залежно від того, які стосунки (до інших людей, до праці, до себе) домінують у системі стосунків людини, виділяють спрямованість на взаємодію, ділову спрямованість (на завдання) і особистісну спрямованість (на себе). При домінуванні спрямованості на *взаємодію* вчинки людини визначаються її потребою в спілкуванні, прагненням підтримувати хороші стосунки з колегами по роботі, партнерами, друзями. Сприйнятливість до думки групи, прагнення бути рядовим членом групи, але не її керівником, інтерес до спільної діяльності не заради кінцевого результату, а заради самої взаємодії – характерні риси такої людини. *Ділова* спрямованість проявляється в націленості людини на розв'язання задачі. Суб'єкт прагне досягти мети й заради цього поповнює свої знання, розвиває свої уміння і навички, у тому числі й організаційні. Бере керівництво колективом у свої руки. Може аргументовано відстоювати свої погляди, якщо упевнений в їх корисності для досягнення кінцевого результату. Якщо у людини переважає *особиста* спрямованість, то вона керується, передусім, мотивами власного благополуччя, прагненням до особистої першості і престижу. Така людина, як правило, зайнята сама собою, своїми почуттями, переживаннями й мало реагує на потреби навколишніх людей. У навчальній і трудовій діяльності бачить, передусім, можливість задовольнити свої домагання незалежно від інтересів однолітків, колег, співробітників.

Д.І. Фельдштейн виділяв гуманістичний, егоїстичний, депресивний і суїцидальний типи спрямованості особистості. Гуманістична спрямованість виражає позитивне ставлення особистості до себе і до суспільства. Вона може бути альтруїстично і індивідуалістично акцентуваною. У першому випадку інтереси інших людей для людини є центральними. При індивідуалістичному варіанті гуманістичної спрямованості інші люди теж не ігноруються, але власна особа цінується безумовно вище. При егоїстичній спрямованості людина демонструє позитивне ставлення до себе й негативне – до суспільства.

Депресивна спрямованість особистості проявляється, передусім, у знеціненні себе, хоча ставлення до інших людей може залишатися позитивним. Тенденція самознищення досягає максимуму при суїцидальній спрямованості; для такої людини не представляє ніякої цінності також і суспільство.

У дослідженнях психологів виявлено, що спрямованість особистості визначає: 1) стиль життя людини; 2) «стелю» її досягнень; 3) стиль і характер спілкування; 4) судження про цінності, смислові пошуки, визначення того, що є найголовнішим у житті. Спрямованість явно, або незримо присутня в усіх компонентах особистості, в діяльності, в усіх життєвих сферах людини. Вона – ключовий чинник «структуризації реальності людиною за її власними законами». Спрямованість, що розглядається в аспекті розвитку, співпадає з самоактуалізацією, оскільки вона у якості життєвих планів і намірів задає людині орієнтири того, якою вона може стати.

Спрямованість, незалежно від її конкретного типу, характеризується наступними якостями:

1. *Широтою* (це «круг інтересів», міра поширеності інтересів особистості на різні сфери діяльності за наявності одного або небагатьох головних, системоутворюючих інтересів).

2. *Рівнем* (це громадська значущість спрямованості людини; вона обумовлена специфікою переконань і світогляду людини).

3. *Інтенсивністю* (міра виразу динамічного, тобто енергетичного компонента спрямованості). Про інтенсивність спрямованості людина судить на основі її емоційного забарвлення, що суб'єктивно переживається. Діапазон виразу інтенсивності спрямованості коливається від смутних, нечітких потягів через усвідомлені бажання й активні прагнення до глибоких переконань.

4. *Дієвістю* (це та міра активності, з якою людина прагне до реалізації цілей у своїй діяльності).

5. *Стійкістю* (це обумовлена вольовими якостями – наполегливістю, цілеспрямованістю та ін. – тривалість збереження спонукань протягом життя).

Спрямованість – це частина мотиваційної сфери людини, що містить у собі

найбільш важливі і впливові мотиваційні утворення (домінуючі мотиви, цінності, смисли). Багато законів, що визначають функціонування людської мотивації в цілому, поширюються і на спрямованість особистості. Тому необхідно розглянути особливості мотивації як важливого структурно-динамічного утворення психологічної організації людини. У мотиваційну сферу традиційно включають увесь спектр внутрішніх (психологічних і психофізіологічних) спонукачів діяльності, а не тільки домінуючі. До компонентів мотиваційної сфери відносять потреби, мотиви, цілі, інтереси, ідеали, цінності, установки, схильності, переконання, світогляд та інші психічні утворення.

Трактування поняття «мотивація» в психології є неоднозначним і відрізняється різноманітністю. Наведемо деякі варіанти визначень мотивації:

1) сукупність чинників, що підтримують і направляють, тобто такі, що визначають поведінку (К. Мадсен, 1959);

2) сукупність мотивів (К.К. Платонов, 1986);

3) спонукання, що викликає активність організму, і що визначає її спрямованість;

4) процес психічної регуляції конкретної діяльності (М.Ш. Магомед-Емінов, 1998);

5) процес дії мотиву;

6) механізм, що визначає виникнення, напрям і способи здійснення конкретних форм діяльності (І.А. Джидарьян, 1976);

7) сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність (В.К. Вілюнас, 1990);

8) метод самокерованості особистості через систему стійких спонукань, тобто через мотиви (К.Е. Ігошев, 1974);

9) процес формування мотиву поведінки (В.Д. Филимонов, 1981);

10) сукупність мотивів, як складна і суперечлива, мінлива динамічна система (Н.Ф. Кузнецова, 1975);

11) динамічний процес формування мотиву, як підстави вчинку (Є.П. Ільїн).

У питанні про місце мотивації в дослідженні й поясненні поведінки думки

психологів розходяться. Одні вважають поняття мотивації зайвим і приреченим рано чи пізно зникнути із словника експериментальної психології. Інші ж, навпаки, сприймають мотивацію як центральний фокус психології і ключ до розуміння поведінки. За цією суперечкою стоїть різноманіття точок зору, що робить поняття мотивації дуже заплутаним.

Історія теоретичного осмислення і спроб емпіричного вивчення мотивації свідчать про те, що тривалий час психологи до цього явища відносилися зневажливо [17]. Відомі наступні спроби замінити мотиваційні процеси альтернативними поняттями і моделями (тобто фактично піти від використання самого поняття мотивації):

- 1) мотивація як стимул і розрядка енергії;
- 2) мотивація як вивчені асоціації;
- 3) мотивація як фізіологічний стан організму;
- 4) мотивація як сенсibilізатор;
- 5) мотивація як активатор поведінки організму;
- 6) мотивація як чинник адаптації на основі дії гомеостатичних механізмів;
- 7) мотивація як наслідки, що передбачаються.

*Мотивація як стимул і розрядка енергії.* Поведінка описується у рамках теоретичної моделі руху. Вважається, що подібно до того, як необхідно аналізувати динаміку фізичного руху, необхідно виявити силу, яка спонукає організм перейти з пасивного стану в активний. З фізики запозичені і збережені в незмінному вигляді такі поняття, як сила, інерція, робоча потужність або енергія (у психології ці терміни, звичайно, мають метафоричне значення – на відміну від фізики, де вони означають точно визначені поняття).

Прототип поведінки – рефлекс: поведінка розуміється як прямий перехід від аферентного стимулу до моторної реакції. Ця модель функціонування поведінки дала психології одне з її найбільш популярних мотиваційних понять – поняття розрядки енергії. Його можна знайти не тільки в психоаналізі З. Фрейда, але і в етологічній теорії К. Лоренца, і в законі обумовлення І.П. Павлова і К. Халла. Вважається, що мотивація виникає у відповідь на потреби тканин організму. Стан

дефіциту переживається як неприємний, і організм прагне від нього позбавитися. Деякі психологи заходили так далеко, що намагалися зв'язати мотивацію з конкретними хімічними речовинами їжі, яку поглинув цей організм.

*Мотивація як вивчені асоціації.* Причини психічних подій розглядаються за допомогою поняття асоціації. Первісно основна увага приділялася зв'язкам між образами й ідеями (асоціаціонізм), потім – між стимулами й відповідями на них (конекціонізм). Поведінка трактується тут не стільки як розрядка енергії, скільки як асоціативна відповідь на стимул. Стимул ініціює реакцію, що веде до іншого стимулу (наприклад, до їжі), який підкріплює – позитивно або негативно – встановлену асоціацію. Стимул, як наслідок і підкріплення реакції, є нічим іншим, як об'єктом, що служить ціллю цілеспрямованої поведінки. Стимул – це щось таке, що ініціює поведінку. Разом з підкріплюваною асоціацією він виконує роль мотивації. У експериментах на обумовлення, щоб уникнути використання сумнівного поняття «мотивація», їжа визначалася в термінах підкріплення, а не мотивації. У деяких теоріях (наприклад, у Б.Ф. Скінера), мотивація навіть зводиться до тривалості періоду позбавлення їжі, що передувало проведенню експерименту.

*Мотивація як фізіологічний стан організму.* Мотивація зводиться до таких фізіологічних чинників, як голод, спрага, сексуальні імпульси, киснева недостатність, недосипання і т. ін. Тут вивчається вплив фізіологічних дефіцитів на поведінку організму. Мотивація вважається дуже загальним ненауковим поняттям, яке означає не більше, ніж вплив різних фізіологічних станів на поведінку. Стверджується, що у міру прогресу психофізіологічних досліджень термін «мотивація» повинен буде зникнути.

*Мотивація як сенсibilізатор.* Було виявлено, що простою дією стимулу не завжди можна пояснити причини поведінки: в одних випадках він викликає поведінку, а в інших – ні (наприклад, пробіжка по лабіринту голодного і ситого щура). Фізіологічні стани (голод, сексуальний потяг та ін.) знижують поріг реагування індивіда на визначені стимули. Мотиваційні стани тут описуються мовою порогів збудливості організмів. Якщо виникає стан потреби, поріг ре-

агування на певні стимули знижується, і це можна виміряти об'єктивно.

*Мотивація як активатор поведінки.* Поняття мотивації використовується для того, щоб пояснити, чому організм переходить з пасивного стану в активний. Припускається, що мотивація має здатність мобілізувати енергію. Це положення узгоджується з тією концепцією руху, яка домінує у фізиці. Згідно з нею для того, щоб стався рух об'єкта, до нього треба прикласти якусь «силу». Проте вже біологічні дослідження показали неправомірність такого допущення. Так, за даними Д. Хебба, нейрон зовсім не обов'язково потребує зовнішньої стимуляції для того, щоб генерувати імпульс; він не є фізіологічно інертним. Мотивація просто відбиває стан збудження або неспанья організму, опосередковане ретикулярною активуючою системою.

*Мотивація як чинник адаптації на основі дії гомеостатичних механізмів.* Основа цього підходу – дарвінівське поняття адаптації: вважається, що для постійного функціонування організму необхідна його початкова співвіднесеність з оточенням. Жива істота чуйна до дій оточення, і навпаки. Індивід переробляє те, що входить в нього ззовні, за допомогою вже наявних у нього схем. Якщо це йому не вдається, він пристосовує до вимог оточення самого себе (наприклад, як це передбачається в теорії Ж. Піаже). Бути мотивованим – це результат виявлення дефіциту, тобто розбіжності між тим, що є й тим, що треба. Діяльність, мотивована таким чином, – це повернення до рівноваги, заповнення дефіциту, пристосування. Проте ця модель адаптації непридатна до творчих форм мотивації, метою яких є зміна реальності, вихід за межі рамок статус-кво, порушення рівноваги.

*Мотивація як наслідки, що передбачаються.* Мотивація замінюється пізнавальними процесами типу передбачення і очікування. Вона описується в термінах наслідків, що передбачаються. З цієї точки зору мотивація розглядається як процес, за допомогою якого поведінка визначається її наслідками, тобто результатами, що припускаються. Проте не вдається пояснити, чому індивід прагне до одних результатів й уникає інших. А це, врешті, і є ключове питання мотивації.



Мотивація – це сукупність психологічних утворень і процесів, які спонукають поведінку, направляють її на життєво важливі умови і предмети, визначають упередженість, вибірковість і цілеспрямованість психічного віддзеркалення, завдяки чому воно може бути регулювальником активності. Мотивація визначає те, для чого людина що-небудь робить. Для мотивації характерне існування рівня віддаленіших цілей, заради яких здійснюється конкретна дія. Так, безпосереднім спонукачем читання студентом книги може бути необхідність підготовки до заняття. Підготовка до заняття, у свою чергу, може бути проявом бажання успішно освоїти відповідну учбову дисципліну, а її освоєння – частина більшого плану студента, що пов'язаний з опануванням майбутньою професією і т. ін.

Деякі психологи (наприклад, В.Г. Асєєв) підкреслюють, що у філогенезі мотивація з'являється порівняно пізно і про неї можна говорити лише стосовно ссавців [2]. Проте необхідно визнати, що у тварин вона теж є. Мотивація тварин є біологічною, досвідомою. Вона не має «віддалених цілей», реалізується в безпосередніх спонуканнях, в різноманітних формах активного, небайдужого ставлення тварин до окремих дій, предметів, умов існування, власних станів, актів життєдіяльності [3].

Через мотивацію людина як би вплетена в контекст дійсності. Це детермінація, що реалізується через психіку [22]. Вона присутня в усіх компонентах структури особистості. Так, усі три параметри *темпераменту*, виділені В.Д. Небиліциним (загальна психічна активність, моторика й емоційність) визначають енергетико-динамічну складову мотивації. Загальна психічна активність – це тенденція особистості до самовираження, до освоєння дійсності; моторика – це засіб вираження внутрішньої психічної динаміки зовні, а емоційність – це відгуки на емоціогенні (тобто небайдужі для людини) стимули [17]. Багато якостей *характеру* – це «генералізовані мотиви» [22], стійкі спонукання, що склалися, перетворилися на властивості. Прикладом можуть бути допитливість, товарицькість, відповідальність, наполегливість та ін. Зв'язок мотивації зі *здібностями* двосторонній: зацікавлена в якій-небудь області

діяльності людина розвиває відповідні задатки і здібності. З іншого боку, наявність здібностей до чого-небудь робить людину особливо успішною саме у цій сфері, а значить і мотивованою до відповідних видів занять. Мотивація тісно пов'язана з *емоціями* і *почуттями*. Емоції «мітять» потреби [10]: наші мотиви суб'єктивно відкриваються нам у вигляді «афективного» хвилювання, тобто емоційного переживання. Почуття як настроєність на переживання певної емоції, відбиває стійкі домінуючі мотиви людини, що входять в структуру спрямованості його особистості.

Р. Вудвортс для того, щоб чіткіше обкреслити сферу мотивації, пропонував розрізняти 1) «механізми» поведінки, тобто чинники, що визначають, як здійснюється поведінка (пізнавальні процеси, інтелект, здібності, уміння, навички і т. ін.) і 2) чинники, від яких залежить «приведення цих механізмів в дію» (мотиви); їх вивчення допомагає зрозуміти, чому людина діє саме так, а не інакше. Ж. Нюттен виділив наступні чотири аспекти поведінки, що мають безпосереднє відношення до мотивації:

1. Перевага (вибірковість) у ставленні до об'єктів, ситуацій, подій (одні з них виявляються бажанішими, інші відкидаються).

2. Потреба в об'єктах, ситуаціях, які відсутні в ситуації (суб'єкт прагне до того, що тут, і зараз відсутнє).

3. Побоювання, викликані у суб'єкта тими або іншими об'єктами, ситуаціями.

4. Спрямованість і організованість діяльності суб'єкта; яка-небудь поведінка триває до тих пір, поки не буде досягнутий результат.

Таким чином, суть мотивації – це активна, тривала й виборча спрямованість поведінки. Поняття «мотивація» використовується в усіх областях психології, що досліджують причини й механізми цілеспрямованої поведінки й діяльності людини, а також доцільної поведінки тварин.

Прийнято виділяти *зовнішню* і *внутрішню* мотивацію. У західній психології у зв'язку з цим говорять про *екстринсивну* (обумовлену зовнішніми умовами і обставинами) та *інтринсивну* (внутрішню, пов'язану з особистісними диспозиціями, – потребами, установками, інтересами, потягами, бажаннями)

мотивацію. Як відмічає Є.П. Ільїн, екстринсивна мотивація може бути обумовлена різними видами залежності – референтною (наслідування референтної групи), інформаційною (підпорядкування більш інформованим людям) і владною (як наслідок тиску з боку тих, хто має владу) [8]. У цих випадках мотивація набуває зовнішньоорганізованого характеру. У чистому вигляді екстринсивна та інтринсивна мотивація не існує, оскільки мотив – це завжди внутрішнє утворення. Доцільніше, за Є.П. Ільїним, говорити про *зовнішньоорганізовану* і *внутрішньоорганізовану* мотивацію.

Мотивація може супроводжуватися як позитивними, так і негативними емоціями, тому виділяють також *позитивну* і *негативну* мотивацію.

В. К. Вілюнас підкреслює, що структурно мотивація складається з безлічі упереджених, зацікавлених, небайдужих ставлень суб'єкта до усього, що відбивається в його психіці [3]. Він виділяє наступні групи «мотиваційних ставлень».

1. *Актуальні мотиви* – те, що спонукає реально здійснювану активність: узагальнені й конкретніші життєві цілі, заради яких людина вчиться, працює, виховує дітей, захоплюється подорожами – словом, досягненню яких вона присвячує своє життя. Усе, здійснюване людиною, – як різні види систематичної діяльності, так і безліч заздальгідь не планованих і залежних від обставин щоденних дій, – має свої мотиваційні підстави. К. Обухівський, наприклад, визначає мотив як вербалізацію мети і програми, що дає можливість цій особистості почати певну діяльність. Х. Хекхаузен пропонує розуміти мотивацію як те, що пояснює, з якою метою хтось здійснює ту або іншу дію.

2. *Потенційні мотиви* – великий круг явищ, які актуально діяльності не спонукають, але можуть її спонукати. Причини існування і прояву потенційної мотивації:

– суспільний розподіл праці робить для людини мотиваційно значущими продукти діяльності інших людей; багато необхідних для людини умов і блага, наприклад, обігрів квартири, навчання дітей, правовий захист, створюються організацією суспільства й іншими людьми; такого роду блага мотиваційно

значущі, але із-за суспільного розподілу праці сама людина їх не створює;

– екс-мотиви, тобто продукти діяльності людини у минулому, як професійні досягнення, власні якості, дорослі діти та ін.; життєві цілі, що колись активно переслідувала людина і які були досягнуті; вони часто слугують предметом інтенсивних спогадів і внутрішніх стосунків (гордості, невдоволення);

– мотиви, для досягнення яких людина не має можливості; причини такої неможливості – 1) неприпустимість бажань через їх невідповідність законам, традиціям, писаним і неписаним правилам; 2) нестача впевненості в успіху; людина думає, що їй не вистачить здібностей, енергії, старанності, здоров'я і т. ін.; 3) необхідність зробити вибір, щоб присвятити себе деякій справі, а це часто автоматично унеможлиблює заняття іншими справами.

Потенційною мотивацією визначаються резервні варіанти життя. У сталих умовах життя така мотивація грає важливу роль у розвитку марень і мріяння, може впливати на художні смаки або творчість.

На думку В. К. Вілюнаса, мотивація людини, віднесена до пунктів 1 і 2, виражає упереджене і небайдуже ставлення до кола явищ, що безпосередньо стосуються її життя.

*3. Об'єкти і події, що безпосередньо людини не стосуються*, теж мають мотиваційну значущість. Унаслідок співпереживання іншим людям, розуміння складного комплексу причин, від яких залежить їхнє життя, мотиваційного значення набувають узагальнені соціальні цінності, система переконань і моральних норм, завдяки яким людину можуть глибоко хвилювати події, що відбуваються на іншому боці планети, тобто такі, що не мають прямого відношення до її життя. Спорт, політика, розвиток техніки, охорона природи – приклади співпереживання людини діяльності інших людей.

Зазвичай мотивами у психологічній літературі називаються внутрішні чинники, що спонукають реальну діяльність. Потенційні мотиви зазвичай називають цінностями, інтересами, стосунками, смислами, ідеалами, установками, нормами, переконаннями.

Мотиваційне значення багатьох предметів є супідрядним,

взаємообумовленим: матеріали, інструменти, знання, допомога інших людей потрібні людині не самі по собі, а для того, наприклад, щоб побудувати будинок, який, у свою чергу, потрібний для того, щоб у ньому було зручно жити, і т. ін. Тому необхідно розрізняти: 1) абсолютно, незалежно, автономно значущі мотиваційні явища, тобто такі, що виступають як кінцева мета діяльності і 2) мотиваційні явища, які мають лише тимчасове, ситуативне, інструментальне значення і виступають засобами, умовами, проміжними цілями діяльності.

Потреба – це особлива форма прояву психіки людини і тварини, під впливом якої живий організм спонукається до здійснення діяльності, необхідної для збереження і розвитку як його самого, так і виду, до якого він належить.

Первинною біологічною формою потреби є нужда. Мати потребу – це означає мати нужду в чому-небудь (у об'єкті, ситуації, інформації тощо). У багатьох визначеннях потреби, запропонованих психологами, соціологами, філософами підкреслюється, що наявність потреби переживається як стан нужди людини (тварини) в певних умовах, які їй потрібні для нормального існування, розвитку. У цьому стані діалектично поєднуються два моменти (елементи) – 1) пасивне страждання, залежність від чогось, що знаходиться поза суб'єктом і 2) тенденція до дії, до прояву активності, спрямованої на пошук і опанування предметом потреби. Організм потребує «чого-небудь», що є в зовнішньому середовищі, і що необхідне для підтримки гомеостазу і життєдіяльності, а особистості (чи групі) – для підтримки соціального статусу і нормальної діяльності.

Усяка потреба має двосторонній, суб'єктивно-об'єктивний характер. Вона суб'єктивна в тому сенсі, що належить суб'єктові, виступає, зрештою, продуктом обмінних процесів в організмі, глибоко вкорінена в його фізіології. Але вона ж і об'єктивна, оскільки може бути задоволена за допомогою діяльності у зовнішньому об'єктивному світі. Тому всяка потреба – це єдність напруги організму (імпульсу, «запиту до світу») і обумовленого зовнішньою реальністю образу об'єкта, що йде ззовні. Образи об'єктів, які відповідають нужді і можуть її задовольнити, поступово формуються в процесі усвідомлення й опредмечування

потреби, тобто перетворення її на мотив. Мотив – це потреба, що пройшла «когнітивну розробку» (Ж. Нюттен), опредмечувана потреба (О. М. Леонт'єв), тобто нужда, що знайшла «свій предмет» і міцно з ним зв'язалася.

У кожній потребі необхідно розрізнити ядро, а в ньому – дві його частини:

1) генератор збудження (групу клітин гіпоталамуса, здатних виробляти нервові імпульси, що поширюються на інші відділи ЦНС; так виражається дефіцит чого-небудь у внутрішньому середовищі організму);

2) модель потрібного результату (образ бажаного стану задоволення).

Якщо параметри досягнутого стану задоволення відповідають моделі потрібного результату, то генератор збудження «заспокоюється» потребою збудження не виникає.

Потреба – це особлива форма зв'язку організму (особистості) і середовища. Це такий зв'язок живого об'єкта (істоти) з навколишнім світом, який виражає необхідність і робить можливим для нього отримання речовин, енергії, інформації з навколишнього простору і дає йому можливість самозбереження (Д. В. Колесов). Потребовий зв'язок робить можливим пошук і знаходження об'єкта, здатного задовольнити потребу. За межами потреб у істот нічого немає: їхнє життя наповнене потребовими зв'язками і взаємодіями.

Будь-яка потреба реалізується послідовністю потребових циклів, що мають початок і кінець (завершення, «замикання»). Етапи циклу:

1. Виникання в істоти стану дефіциту речовини, енергії, інформації внаслідок витрат їх на життєві процеси.

2. Дефіцит стимулює пошукову активність істоти, вона знаходить відповідний для себе об'єкт і виробляє дію, спрямовану на нього. Це – процес задоволення потреби.

3. Результатом активності є стан задоволення істоти – тимчасова відсутність в організмі дефіциту, незважаючи на витрати, що тривають.

Мати потребу – це означає знаходитися в особливому, потребовому стані. Потребовий стан – це наявність усередині організму дефіциту життєвих ресурсів для підтримки себе як живого. Потребовий стан характеризується трьома

особливостями:

- 1) неприємним почуттям незадоволення;
- 2) властивістю активувати організм (він ніби підштовхує організм ізсередини до дії, приводить його в стан підвищеної збудливості; ці «поштовхи» не припиняються до тих пір, поки нужда не зникне);
- 3) властивістю примушувати організм реагувати вибірково, тобто саме на те, що відповідає предмету потреби.

Потребове збудження забарвлене негативними емоціями (тобто є неприємним для суб'єкта). Це особливий «внутрішній голос», який попереджає нас заздалегідь про можливу (чи таку, що вже настала) нестачу харчових речовин, повітря, тепла, енергії, інформації, пошани з боку оточення і т. ін. Виникнення емоції в такій її функції («внутрішнього голосу») – головне досягнення еволюції (Д. В. Колесов). Завдяки цьому «внутрішньому голосу» ми знаємо, що ми живі, ми маємо свою визначеність, власну якість, стан.

Задоволення потреби можна розуміти як тимчасове усунення дефіциту ресурсів живої істоти і тимчасове згасання його потребнісного збудження. Людина задовольняє свої потреби безпосередньо або використовуючи результати діяльності інших людей, а також за їх допомогою. Вона їх просить, наймає, примушує, умовляє, притягає, організує, співпрацює з ними, конкурує, надає їм і отримує від них допомогу. Звідси – складні взаємини у співтоваристві, і вони завжди мають саме потребнісний характер. Суспільна потреба – це узагальнена і синхронізована потреба безлічі індивідів, причому задоволення громадської потреби виступає як умова задоволення індивідних потреб.

Задоволення потреби відбувається в процесі здійснення гедонічних дій. За словами, якими ми позначаємо свої потреби, стоять дії, в результаті яких відповідна потреба задовольняється (Ю. М. Орлов) – гедонічні дії. У цьому можна переконатися, просто подумавши про яку-небудь свою потребу. Думка про потребу, зазвичай, виражається у формі дієслова в неозначеній формі з додаванням слова «хочу» (хочу їсти, хочу читати, хочу танцювати тощо). Гедонічні дії можуть бути розумовими (наприклад, обдумування умов завдання

при задоволенні пізнавальної потреби), перцептивними (наприклад, розгляд картини в музеї при задоволенні естетичної потреби), руховими (наприклад, при задоволенні потреби в хорошому самопочутті й високому життєвому тонусі за допомогою фіззарядки) і т. ін. Гедонічні дії – це техніка задоволення потреби. У процесі самопізнання можна легко зрозуміти свої потреби, якщо спробувати описати техніку їх задоволення.

Стан задоволення фіксується особливим, гедонічним, механізмом; у його основі – відчуття приємного. Будь-яка істота завдяки цьому механізму завжди «знає», задоволена вона чи ні. Це знання може бути як автоматично-видовим, так й індивідуалізованим (у вигляді усвідомлюваного емоційного переживання); в останньому випадку мова йде тільки про людину – вона здатна оцінювати всі риси (деталі, відтінки) задоволеності, співвідносити їх із характером своїх дій.

Історія розвитку особистості пов'язана з історією розвитку потреб. Усі потреби людини історичні, оскільки предмети, за допомогою яких вони задовольняються, створені людьми. Створення предметів потреб несе на собі відбиток тієї або іншої історичної епохи, обумовлено ходом історичного розвитку людей (О.М. Леонтьєв, С.Л. Рубінштейн). Діяльність, виробляючи нові предмети, «створює» і нові потреби, які виходять далеко за межі органічного життя, і аналога яким у тваринному світі немає в принципі (наприклад, потреби в музиці, у читанні літератури і т. ін.).

Як істота мисляча, людина здатна виробляти ідею потреби, тобто вона усвідомлює свої потреби, називає їх (Ю.М. Орлов). Ідея потреби – це результат усвідомлення і категоризації людиною досвіду переживання потребових циклів (тобто виникнення дефіцитів → виникнення потребового збудження і здійснення дій, спрямованих на задоволення потреби → задоволення). Виробивши ідею потреби, людина може: 1) поставитися певним чином до своєї потреби, зробити її об'єктом самоспостереження, аналізу, 2) повідомити про свою потребу іншим людям, 3) краще відрізнити цю потребу від інших своїх потреб, а також від потреб інших людей, 4) контролювати свої потреби («мати до них доступ», тобто тимчасово послабляти гостроту їх переживання, переносити момент їх



задоволення).

Вербалізована (тобто позначена словом) ідея потреби фіксується в досвіді людини, зв'язується з іншими елементами досвіду (наприклад, із словами, що означають ситуації, у яких можна задовольнити цю потребу, із словами, що означають ті дії, якими ця потреба задовольняється і т. ін.). Набуття такого досвіду в процесі виховання означає формування культури задоволення потреб.

Ідеї потреб дозволяють розпізнавати потреби у себе й інших людей. Ця здатність є однією з основних у структурі соціального інтелекту (Д. В. Ушаков). Наявністю ідей потреб людина відрізняється від тварин. В ідеї потреби міститься свобода людини від диктату потреби. Через ідею потреби суспільство може впливати на потреби окремих людей, а окрема людина – на свої потреби. Якщо тварина приходить у стан потребового збудження під впливом реальної нужди, то людина може прийти в той же стан під впливом однієї лише ідеї. На цьому заснована дієвість реклами, еротичних матеріалів, пропаганди в політиці тощо.

Будь-яка потреба може бути охарактеризована за такими параметрами: 1) сили (гостроти переживання), 2) періодичності виникнення, 3) способів задоволення і 4) предметного змісту (тобто об'єкти, які стали предметом цієї потреби).

Потреби за сферою життєдіяльності людини поділяються на матеріальні, соціальні і духовні (П. В. Симонов). Матеріальні потреби лежать в основі життєдіяльності людини. Це потреби в їжі, безпеці, житлі, одязі, продовженні роду і т. ін. Їх задоволення, безумовно, потрібне для підтримки життя індивіда як біологічної істоти. Соціальні потреби – це потреби у взаємодії з іншими людьми у спілкуванні, у праці, у громадській діяльності. До групи соціальних належить потреба у володінні статусом у групі. Потреба у спілкуванні стимулює розвиток особистості, пізнання людиною інших людей і себе, опанування досвіду соціального життя.

Духовні потреби – основа духовного життя людини. До цієї групи належать потреби в пізнанні, естетичній насолоді, у творчості, в отриманні сенсу життя і т. ін.

Також існують інші класифікації потреб, що будуються на різних підставах. За походженням потреби поділяться на біогенні і соціогенні. За циклами життєдіяльності – добові, тижневі, місячні, річні і т. ін. За можливістю задоволення – реальні й нереальні, за мірою усвідомленості – усвідомлювані й неусвідомлювані. За актуалізованістю – актуальні, латентні, фонові. За значимістю для суб'єкта – домінуючі, другорядні. За субординацією – первинні, вторинні (це потреби в засобах і умовах задоволення первинних потреб), третинні (потреби в умовах і засобах задоволення вторинних потреб) і т. ін. Особливим варіантом субординаційної класифікації потреб є відома «піраміда потреб А. Маслоу. За специфікою «предмета» – потреби в речовині, в енергії, в інформації.

Залежно від орієнтації людини на процес або результат діяльності виділяють предметні та функціональні потреби. Прикладом функціональної може бути потреба у грі (особливо в тому вигляді, у якому вона проявляється у дітей). За тимчасовою характеристикою виділяють короткочасні, стійкі та періодично виникаючі потреби.

Потреба не може бути безпосередньою причиною поведінки. Вона отримує свою психологічну визначеність через мотив і саме через мотив вона може впливати на поведінку. Мотив (від *лат. moveo* – рухаю) – це матеріальний або ідеальний предмет потреби, заради якого здійснюється діяльність.

Формування мотиву відбувається в процесі «когнітивної розробки потреби», тобто в міру того, як людина враховує, оцінює, зважає обставини, у яких вона знаходиться і які пов'язані, передусім, із соціальними взаєминами (Ж. Нюттен). У ході такої когнітивної розробки потреби відбувається її зустріч із предметом, який може її задовольнити, тобто опредметнення (О. М. Леонт'єв). Опредметнена потреба стає мотивом. Для В. І. Ковальова когнітивна розробка потреби – це, передусім, її усвідомлення, на його думку, мотив – це усвідомлена потреба. На думку С. Л. Рубінштейна, що акцентував на спонукальності мотиву, при когнітивній розробці потреба трансформується: потяг перетворюється на бажання, а потім – у хотіння.

Мотив розвивається з потреби, але при цьому він є відносно самостійним

явищем. Мотив не можна ототожнювати з іншими, близькими до нього явищами, а саме:

- із потягами, бажаннями; потяги і бажання – це не види мотивів, а ранні, початкові етапи становлення мотиву;
- із психічними станами; мотиви – це спонукання до діяльності, які можуть залишатися постійними при зміні станів; мотиви триваліші, ніж стани;
- зі ставленнями; ставлення до чого-небудь – це наслідок мотиву, його вираження; мотив – це спонукання, причина ставлення;
- з емоціями; емоції забарвлюють мотиви; вони менш тривалі, ніж мотиви; емоції, звичайно, можуть впливати на мотив, але головним чином на його енергетичну, а не на змістовну складову;
- з установками; деякі психологи вважають установку однією з форм мотивів, проте установка – це зайнята особистістю позиція, а мотив – спонукання до діяльності.

Розвиваючись із потреби, мотив, проте, відрізняється від неї тим, що:

- 1) у нього інша роль в мотивації; потреба грає роль внутрішнього поштовху, а мотив ніби «притягує зовні», тобто з боку предмета потреби, виявленого суб'єктом у оточуючому світі;
- 2) потреба переважно виступає як джерело енергії для поведінки, діяльності, а мотив – як направляючий і формоутворюючий чинник;
- 3) потреба переживається в основному неусвідомлено – у вигляді емоції; мотив представлений у свідомості у вигляді образу об'єкта як мета, на яку спрямовані дії людини (це може бути не лише кінцевий об'єкт, але й об'єкти проміжні, досягнення яких є умовою досягнення загального результату);
- 4) потреба меншою мірою, ніж мотив, пов'язана з пізнавальними процесами; мотив – це «системний ефект» спільного функціонування мотиваційної, емоційної і когнітивної сфер психіки; у його формуванні велика роль сприйняття, мислення, уваги, пам'яті, уяви, мови, свідомості в цілому);
- 5) потреби, поза сумнівом, є у тварин; проте про наявність у них мотивів говорити не доводиться.

Структуру мотиву, як системного явища, описав Є. П. Ільїн. У ній виділяються: 1) потребовий блок, 2) блок «внутрішнього фільтра» і 3) «цільовий» блок. Потребовий блок містить відповідь на питання «Чому?», а цільовий – на питання «Навіщо?» була або буде виробленою та або інша дія, був або буде здійснений той або інший учинок. Блок «внутрішнього фільтра» включає переваги й інтереси, рівень домагань і самооцінку власних можливостей, моральний контроль (переконання, ідеали, цінності, установки). Цей блок містить відповідь на питання про сенс скоєної або задуманої дії, учинку.

Взаємозв'язки мотиву і потреби неоднозначні. З одного боку, у психіці утворюються «мотиваційні синдроми потреб» (див. рис. 1).

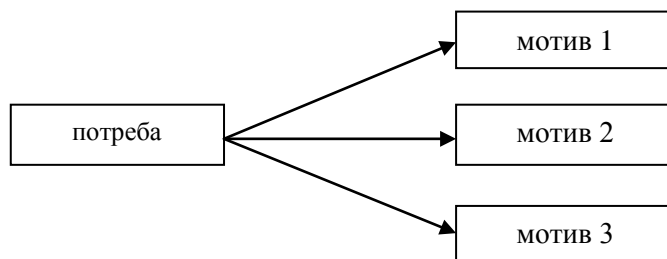


Рис. 1. Схематичне зображення мотиваційного синдрому потреби

Та ж сама потреба може послужити основою (енергетичним джерелом) одночасно декількох потреб. Наприклад, потреба досягнення у людини може паралельно реалізовуватися через мотив занять спортом, мотив опанування професії і мотив стати компетентнішим у спілкуванні. Аналогічно «обростають» різними мотивами й інші потреби людини. Формування мотиваційних синдромів потреб – одна з важливих ліній мотиваційного розвитку суб'єкта (Ю. М. Орлов, В. К. Вілюнас).

З іншого боку, той же самий мотив може «живитися» енергією відразу декількох потреб (див. рис. 2).

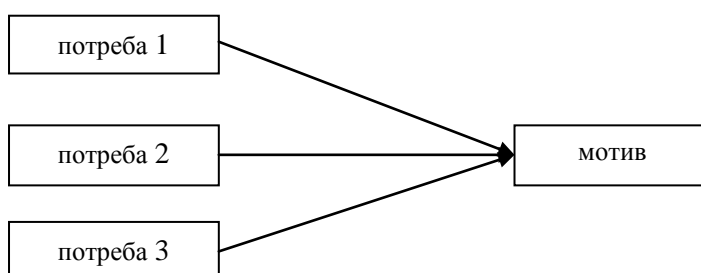


Рис. 2. Схематичне зображення зв'язку одного мотиву з декількома потребами.

Наприклад, мотив вступу до ВНЗ може сформуватися в результаті опредмечування «на тому ж самому об'єкті» потреби в досягненнях і пізнавальній потребі.

Функції мотиву:

- 1) *спонукаюча* (відбиває енергетику мотиву);
- 2) *спрямовуюча* (прикладання цієї енергії до певного об'єкта);
- 3) *стимулююча* (вона потрібна у той момент, коли енергетика мотиву вичерпалася, а мета ще не досягнута; необхідно продовжувати діяльність, долаючи перешкоди – утрату інтересу, утому і т. ін.);
- 4) *директивна* (пускова; мотив санкціонує початок акту діяльності);
- 5) *регулятивна* (підтримка і стимуляція діяльності в процесі її розгортання, трансформації відповідно до змін, які відбуваються в об'єкті діяльності; стабілізація процесу діяльності на основі контролю і сигналів зворотного зв'язку);
- 6) *керуюча* (планування дії і контроль її виконання відповідно до плану);
- 7) *організуюча* (формування задуму діяльності у внутрішньому плані);
- 8) *структуруюча* (ситуація й об'єкт розглядаються під особливим кутом зору, їх образи набувають особливої структури, яка відповідає мотиву);
- 9) *контролююча* (мотив через емоції коригує хід і напрям діяльності, погоджує її зі змістом ситуації, як його розуміє суб'єкт);
- 10) *смыслеутворююча* (мотиви надають особовий сенс окремим діям, із яких складається діяльність; завдяки цій функції суб'єкт може здійснювати важкі, складні, неприємні дії, керуватися «далекими цілями», розуміти, заради чого і навіщо здійснюється діяльність);
- 11) *відтворююча* (мотив відтворює у свідомості людини потреби і цілі, засоби їх досягнення, свої можливості, наслідки діяльності для себе, своє моральне самопочуття);
- 12) *пояснювальна* (вербалізація мотиву, свідоме формулювання особистістю

причини свого вчинку);

13) *захисна* (завдяки цій функції можливе мотивування – підміна істинного мотиву, який може бути неприйнятним для оточуючих і самого суб'єкта, деяким «раціональним» і прийнятним поясненням, яке дозволяє суб'єктові «зберегти обличчя», позбавитися від переживань сорому і провини, від покарання).

Мотиви характеризуються декількома властивостями (В. В. Нікандров), серед яких є: 1) просторові (спрямованість мотиву зовні або всередину; спрямованість на групу, на завдання або на себе); 2) тимчасові (стійкість мотиву, його постійність у часі); 3) енергетичні (сила мотиву); 4) інформаційні (модальність мотиву) і 5) інтеграційні (адекватність, тобто відповідність мотиву ситуації, й усвідомленість).

Класифікація мотивів, багато в чому відповідає класифікаціям потреб. За походженням виділяють біологічні та соціальні мотиви. За спрямованістю – особисті та суспільні. За силою – сильні, помірні та слабкі. За тривалістю – тривалі (стійкі), середньої тривалості та короткочасні. За циклічністю виникнення – ситуативні (спонтанні) і періодичні. За ступенем усвідомленості – неусвідомлювані, частково усвідомлювані, повністю усвідомлювані, помилково усвідомлювані. За видом соціальної активності – мотиви спілкування, мотиви трудової і професійної діяльності, мотиви творчості, мотиви гри, мотиви вчення, мотиви соціальної діяльності, мотиви злочинної діяльності, мотиви військової діяльності і т. ін. За актуальністю – актуальні, латентні, фонові. За значимістю для суб'єкта – домінуючі, другорядні.

Мотиви, залежно від міри їх усвідомлення, стадії розгортання мотиваційного процесу й інших чинників, можуть приймати різні форми. В. І. Слободчиков і Є. І. Ісаєв у зв'язку з цим пишуть про спонукальні (що йдуть із минулого) і привабливі (цільові, орієнтовані на майбутнє) мотиви. До першої групи вони відносять установки, потяги і бажання, а до другої – інтереси, мрії, ідеали, переконання. Є. П. Ільїн виділяє: 1) мотиваційні стани (потребовий стан, стан зацікавленості, когнітивний дисонанс, сумнів, невпевненість, стани тривоги, боязні, рішучості, мрійливості, надії), 2) мотиваційні установки і мрію, як

особливий їх різновид, 3) схильності, 4) звички, 5) інтереси.

У своїй сукупності всі ці мотиваційні явища складають спрямованість особистості, що виступає інтеграційним чинником поведінки і діяльності людини.

*Установка* – це неусвідомлювана готовність людини діяти в певній ситуації певним чином. Це цілісний, несвідомий і недиференційований стан, що виникає при зіткненні потреби людини із ситуацією її задоволення. На думку Д. М. Узнадзе, установка передує діяльності, одночасно готуючи суб'єкта до неї.

*Бажання* – результат усвідомлення і опредмечування потягів, тобто перетворення їх на мотиви. Бажання – це одночасно й усвідомлення, і переживання можливості що-небудь зробити, чим-небудь володіти. Бажання завжди виразно емоційно забарвлене. Воно як особлива форма мотиву загострює усвідомлення мети майбутньої дії і спонукає суб'єкта будувати план дії.

*Інтерес* (від лат. interest – важливо) – форма прояву пізнавальних потреб і мотивів суб'єкта. Виражається в зосередженості на певному змісті, у прагненні зрозуміти його. Про наявність інтересу свідчать зосередження уваги і думок на предметі, який зацікавив людину. На відміну від потреби, яка викликає бажання чим-небудь володіти, інтерес викликає бажання з чим-небудь ознайомитися, виявити пізнавальну активність. Якщо потреба виражає необхідність, то інтерес – особисту приязнь. С. Л. Рубінштейн підкреслював, що без задоволення потреб жити важко, а без задоволення інтересів – нудно.

У структуру будь-якого інтересу в тій або іншій пропорції входять два компоненти – усвідомлена значущість і емоційна привабливість. Елементарна форма вияву цікавості до якого-небудь об'єкта полягає в мимовільній увазі до нього через його особливі характеристики як подразника. Стійкий і розвинений інтерес спрямований і на об'єкт, і на процес взаємодії з ним (у вигляді ознайомлення, спілкування, діяльності тощо). Інтереси класифікують на: 1) матеріальні – духовні; 2) суспільні – особисті; 3) безпосередні – опосередковані; 4) пасивні – активні; 5) широкі – вузькі і т. ін.

*Мрія* є не лише формою прояву уяви, але і особливою формою мотивів, тому, що це відстрочене бажання. Мрія як мотив спрямована на майбутнє – до

таких предметів і умов існування, яких ще немає, але які можуть бути створені в результаті діяльності людини. Це створений в уяві образ бажаного, такого, що має виражену мотиваційну значущість для суб'єкта. На основі мрії і під її впливом людина намічає своє майбутнє, прагне до нього, долаючи труднощі й перешкоди.

*Ідеали* – це образ досконалості, у якому втілені найбільш цінні і привабливі людські риси, що відповідають вищим цінностям і моральним нормам поведінки. Ідеал виражає не те, якою людина є, а те, до чого вона прагне, якою вона бажала б стати. Мотиваційна значущість ідеалу двояка; він одночасно і зразок того, «яким слід ставати», і внутрішній чинник, що стимулює процес становлення особистості в певному напрямі. Ідеал містить кращі тенденції людини, те, чого в неї бракує в житті. Ідеали часто втілюються в конкретних образах героїв із книг, кіно тощо, яких суб'єкт прагне наслідувати. Ідеали принципово недосяжні, але, незважаючи на це, вони як суб'єктивні стандарти грають цілепокладаючу і організуючу роль у виборі життєвого шляху і в саморозвитку особистості.

*Переконання* – це система усвідомлених і емоційно значущих для суб'єкта життєвих принципів. Це елементи світогляду людини. Людина готова їх відстоювати навіть в умовах протидії та життєвих труднощів. Переконання спонукають людину діяти відповідно до своїх ідеалів і ціннісних орієнтирів. У структуру переконань входять пронизані почуттями знання про світ і готовність діяти відповідно до цих знань. Система переконань утворює світогляд людини – систему узагальнених поглядів на об'єктивний світ і місце людини в ньому.

*Цінності* – це еталони належного, утілення ідеалів, які можуть об'єктивуватися у вигляді творів матеріальної та духовної культури, а також у вигляді людських учинків. У кожної людини є індивідуальна ієрархія цінностей, якими вона керується у своїй діяльності й які відбиваються у свідомості у формі ціннісних орієнтирів.

*Схильність* – спрямованість на певну діяльність, емоційне позитивно забарвлене ставлення особистості до певних видів занять. Тому схильність спонукає займатися відповідною діяльністю. На відміну від інтересу, який створює спрямованість на який-небудь предмет, схильність робить важливим для



людини сам процес діяльності. Стійка, усвідомлена й інтенсивна схильність, що закріпилася в особистості, називається покликанням.

*Мета* – усвідомлений образ результату, що передбачається, на досягнення якого спрямована дія. Формування мети протікає внаслідок усвідомлення мотивів, коли стає зрозумілим, що саме задовольнить виниклу потребу. Мета формується тоді, коли безпосередня реалізація мотиву неможлива. У ході діяльності людина весь час зіставляє з метою свої поточні результати, вносить поправки до своїх дій, якщо це необхідно. Цілі бувають особистими і суспільними, близькими і віддаленими, безпосередніми і опосередкованими, загальними і приватними, кінцевими і проміжними.

### Список літератури

1. Аптер М. За пределами черт личности: реверсивная теория мотивации. – Луцк, 2004. – 111 с.
2. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирование личности. – М.: Мысль, 1976.
3. Виллюнас В. Психология развития мотивации. – СПб.: Речь, 2006. – 458 с.
4. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. – М.: Смысл, Изд. центр «Академия» 2006. – 336 с.
5. Дэкерс Л. Мотивация: теория и практика. Расширенный курс. – М.: Гросс-Медиа, 2007. – 640 с.
6. Занюк С. Психология мотивации. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.
7. Изучение мотивации поведения детей и подростков / Под ред. Л. И. Божович. – М., 1972.
8. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2000.
9. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. – М. Изд-во Моск. ун-та, 1981.
10. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975.
11. Макклелланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с.
12. Максименко С. Д. Генезис существования личности. – К.: Изд-во ООО «КММ», 2006. – 240 с.
13. Маркова А. К., Орлов А. Б., Фридман Л. М. Мотивация учения и ее воспитание у школьников. – М.: Просвещение, 1983.
14. Маркова А. К., Матис Т. А., Орлов А. Б. Формирование мотивации учения. – М.: Просвещение, 1990. – 192 с.
15. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2003.
16. Мерлин В.С. Психология индивидуальности: Избранные психологические труды. – М.: Изд-во Моск. психол.-соц. ин-та; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2005. – 544 с.
17. Небылицын В.Д. Психофизиологические исследования индивидуальных различий. – М.: Наука, 1976. – 336 с.
18. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего. – М.: Смысл, 2004. – 608 с.
19. Обуховский К. Галактика потребностей. Психология влечений человека. – СПб.: Речь, 2003.
20. Оллпорт Г.В. Личность в психологии. – М.: КСП+; СПб.: Ювента, Ленато. – 1998. – 345 с.
21. Психология мотивации и эмоций / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, М. В. Фаликман. – М.:

ЧеРо, 2002.

22. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2000.
23. Симонов П. В. Мотивированный мозг. – М.: Наука, 1987.
24. Ухтомский А.А. Доминанта. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
25. Френкин Р. Мотивация поведения. – СПб.: Питер, 2003.
26. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – СПб.: Питер, 2005.
27. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. – СПб.: Речь, 2001.
28. Шпрангер Э. Ценностные ориентации и типы личности // Психология личности / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузыря, В.В. Архангельской. – М.: АСТ; Астрель, 2009. – С. 548-552.
29. Якобсон П. М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. – М.: Просвещение, 1969.