

УДК 159.9 (045)

Ю.Т. Глазунов*Гданьский технический университет (Гданьск, Польша)***МОТИВ КАК ВЫСШАЯ ФОРМА ПОТРЕБНОСТНОГО ВОЗБУЖДЕНИЯ***Правда. Родина. Сила.*

Рассматривается дефиниция мотива. В основу исследования положен информационно-математический подход. Метод базируется на сравнении двух видов информации, находящейся в распоряжении принимающего решение индивида. Во-первых, это прогностическая информация обо всех средствах, необходимых для успешного достижения цели; во-вторых, прагматическая информация о средствах, имеющихся для этого фактически. Информация имеет числовую меру, а значит, поддается математизации. Мотивация определяется как ментальная деятельность по постановке цели, формулированию мотива и созданию программы реализации действий, направленных на удовлетворение потребности. В процессе мотивации потребность проходит этапы сокрытой, опредмеченной, конкретизированной и актуализированной потребностей. В конечном счете, она становится действующей потребностью. Этим этапам отвечает потребностное возбуждение в форме влечения, побуждения, желания и намерения соответственно. Намерение превращается в мотив, который становится потребностным возбуждением, сопровождающим действующую (мотивированную) потребность. Результатом мотивации выступает интегральное образование, называемое бинарным отношением «мотив-цель». Показано, что мотив не существует как отдельная психическая сущность. Он может рассматриваться только в рамках данного бинарного отношения. Анализ процесса мотивации приводит к следующему определению: мотив – высшая форма потребностного возбуждения, отвечающая действующей потребности.

Ключевые слова: бифуркация; потребностное состояние; потребностное возбуждение; влечение; побуждение; желание; намерение; мотив; целеполагание.

DOI: 10.35634/2412-9550-2019-29-3-276-285

Введение

Теоретическая и практическая значимость *мотива* не требует ни подтверждения, ни доказательств. О мотивах написано так много, что даже перечисление концепций понимания этого феномена уже представляет научную проблему. Казалось бы, вопрос изучения мотива исчерпан и сказать о мотивах что-либо новое уже невозможно. Однако...

При ближайшем рассмотрении оказывается, что здесь есть ещё над чем задуматься. Действительно, разноречивой в толковании даже самого понятия «мотив» настолько велик, что, по словам Е.П. Ильина [8], отдельные психологи впадают в пессимизм и начинают говорить о практической неразрешимости задачи определения *мотива*. Вот некоторые подходы к его дефиниции в психологии.

А.Н. Леонтьев определяет мотив как мысленно воспроизводимый предмет [10], добавляя почему-то, что это – опредмеченная потребность. Ж. Годфруа утверждает, что мотив – соображение, согласно которому субъект должен действовать [7]. Х. Хекхаузен считает мотив желаемым целевым состоянием в рамках отношений индивидуума со средой, выражаемым в потребностях, влечениях, побуждениях, склонностях и т. п. [16]. При этом он добавляет, что мотив – лишь «конструкт мышления», а не реально существующий феномен. Согласно Л. И. Божовичу, мотивы – это намерения, представления, идеи, чувства, переживания [1], однако, по Г.А. Ковалёву, это морально-политические установки и помыслы [9]. П.А. Рудик отождествляет мотивы с желаниями, хотениями, привычками, мыслями и даже чувством долга [15], но К. Вилюнас – с условиями существования индивида [2]. К.К. Платонов считает, что мотивами могут выступать психические процессы, состояния и свойства личности [13]. В.С. Мерлин определяет мотивы как побуждения, от которых зависит целенаправленный характер действий [12], а А. Маслоу рассматривает мотивы как установки [11].

Перечень можно продолжать: только в зарубежной психологии существует порядка 50 теорий мотивации [17-22], в связи с чем В.К. Вилюнас [2] выражает сомнение даже в самой целесообразности обсуждения этого понятия.

Основной недостаток существующих точек зрения Е.П. Ильин видит в отсутствии системного подхода к рассмотрению процесса мотивации, вследствие чего любой фактор, влияющий на возникновение побуждения и принятие решения, объявляется авторами мотивом [8]. Другую причину мы видим в отсутствии единой исследовательской платформы, что выражается в неимении подходящего научного метода, отсутствии общепринятых определений и серьезных доказательств в дискуссиях по проблеме мотива.

Ознакомившись с представленной ситуацией, обычный человек невольно восклицает: «Действительно! Что же это такое – мотив?» В данной работе предпринята попытка ответить на этот вопрос и дать мотиву определение с традиционных материалистических позиций. В основу исследования положен *информационно-математический метод*. Базируется он на сравнении двух видов информации, находящейся в распоряжении принимающего решение индивида. Во-первых, это прогностическая информация I_C обо всех средствах, необходимых для успешного достижения цели; а во-вторых, прагматическая информация I_B о средствах, фактически для этого имеющихся. Информация имеет числовую меру, а значит, поддается математизации. Информационно-математический метод оказался настолько универсальным, что позволил провести анализ целого ряда психических феноменов, традиционно считавшихся «не цифризуемыми» [3-5].

1. Человек как открытая информационная система

Человек представляет собой открытую систему [14]. Такие системы обмениваются со средой веществом, энергией и информацией. Именно в открытых системах зарождаются структура, организация, а по-видимому, и сама жизнь. Подобные системы способны существовать только в узкой полосе вариации своих параметров. Для поддержания требуемого состояния человек ожидает от среды пищи (материи) и энергии, необходимых для жизни. Вследствие этого у него возникают материальные потребности, которых сравнительно немного, но которые он должен удовлетворять вновь и вновь.

Потребность – субъективное явление, побуждающее индивида к деятельности и представляющее собой отражение *нужды* в его сознании. Потребность динамична. На пути к своему удовлетворению она проходит стадии изменения, называемые *потребностными состояниями*. *Потребностное состояние* выражается отклонением центральной нервной системы от равновесия, обусловленным дефицитом необходимого компонента (или избытком чего-то нежелательного, от чего организм стремится избавиться). Носителем оценки потребностного состояния, отражающим его в форме специфического внутреннего напряжения, выступает *потребностное возбуждение* (рис. 1). *Потребностное возбуждение* – это уже *переживание*, т. е. своеобразный акт присвоения, состоящий во внутреннем освоении потребностного состояния.

Потребностное возбуждение служит сигналом о создавшемся состоянии и его характере, благодаря нему индивид и определяет своё *потребностное состояние*. Оно имеет нейрофизиологическую основу, является носителем оценки состояния, заключает в себе меру такой оценки, называемую *напряженностью потребностного возбуждения*; характеризуясь гедоническим содержанием и побуждением к действию. На разных стадиях развития потребностного состояния это проявляется с различной выразительностью. Потребность, потребностное состояние и потребностное возбуждение составляют *интегрированную потребностную триаду*.

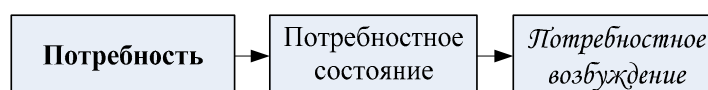


Рис. 1. Схематическое изображение взаимосвязи характеристик потребностного состояния

Человек – информационная система. Такие системы первичны и изначальны так же, как и неживая материя. Человек не только воспринимает информацию, но и преобразовывает ее. В процессах восприятия и обработки информации участвует всё его естество, весь организм: начиная от клетки и кончая сознанием, он работает как большая резонансная система приема и переработки информации. Различная структура тканей организма позволяет каждому органу воспринимать информацию строго

определенных свойств, играя роль приёмника и передатчика сигналов или устройства по обработке информации и выработке реакции. Информационный характер системы требует постоянного информационного обмена всё с той же внешней средой. Так возникают потребности, основанные на обмене информацией.

Потребности требуют удовлетворения. Благодаря способности к опережающему отражению человек имеет возможность удовлетворения потребностей за счет изменения внешней среды в соответствии с собственными интересами. Опережающее отражение потребовало высокой организации мозга и слаженной работы всей информационной инфраструктуры. Благодаря этому у человека возникла психика, которая реализуется посредством согласованной работы всей совокупности информационных контуров и направлена в первую очередь на удовлетворение потребностей.

Потребности разнообразны. Одни из них удовлетворяются легко, другие требуют длительного времени, а главное – солидной внутренней проработки. Несмотря на своё разнообразие, в процессе целеполагания все они проходят одинаковую последовательность потребностных состояний. Рассмотрим её.

2. Процесс мотивации и этапы его развития

Мы определим *мотивацию* как ментальную деятельность по *постановке* цели, формулированию *мотива* и созданию *программы реализации* действий, направленных на *достижение* поставленной *цели*. Результатом мотивации выступает интегральное образование, называемое бинарным отношением «мотив-цель».

Различные стадии потребностного состояния и их содержание представлены в таблице, расположенной ниже. На рис. 2 показана последовательность прохождения этих стадий и отвечающие им этапы потребностного состояния.

Этапы мотивации и отвечающие им уровни потребностного возбуждения

Потребностное состояние	Потребностное возбуждение	Характер потребностного состояния
Сокрытая потребность	Влечение	Состояние неосознанной или недостаточно осознанной потребности. Индивид ощущает, какое состояние для него неприемлемо, но до конца ещё не знает что конкретно ему необходимо.
Конкретизированная потребность	Побуждение	Осознанное потребностное состояние, связанное с выбором во множестве побудителей стимула как наилучшего объекта для удовлетворения потребности.
Опредмеченная потребность	Желание	Интенция удовлетворить потребность с использованием выбранного стимула и оценка существующих для этого средств.
Актуализированная потребность	Намерение	Переживание, перешедшее в действенную мысль овладеть предметом удовлетворения потребности, сопряженное с построением ментальной программы овладения.
Мотивированная потребность	Мотив	Стремление, направленное на достижение цели.

Вначале потребность развивается в *сокрытой форме*. Этому состоянию отвечает потребностное возбуждение, называемое *влечением*. На этапе влечения ясного представления ни о самой потребности, ни о предмете её удовлетворения индивид ещё не имеет. Однако несмотря на то, что влечение – первая фаза развития потребностного возбуждения, оно уже стимулирует психическую активность, придавая ей определенную направленность. Влечение сопровождается своеобразным «душевным томлением», которое сообщает индивиду, что ситуация требует разрешения, и организм что-то ищет. Инициированная активность направлена на осознание этой ситуации. Внимание индивида концентрируется на постижении причины возникшего напряжения, а вместе с тем, и характера необходимой активности. Для этого используются и рефлексия, и обращение к внешней среде. Происходит осмысление ситуации, приводящее к появлению множества *P побудителей*

$$P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}.$$

Побудители – материальные и духовные сущности, способные удовлетворить потребность. К ним относятся предметы, действия, состояния или иные элементы, позволяющие снять потребностное напряжение.

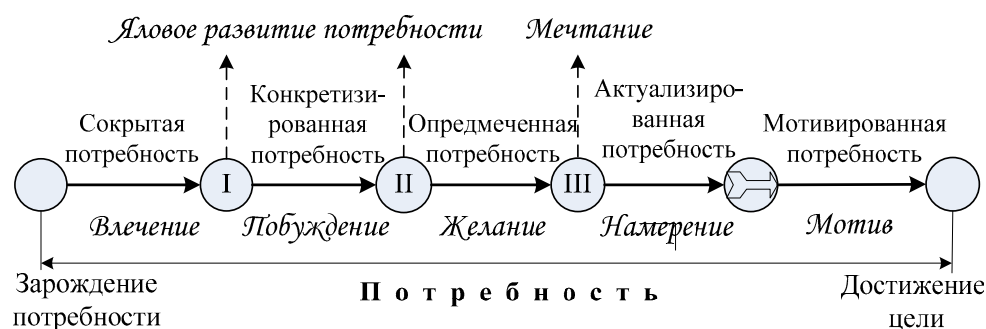


Рис. 2. Стадии развития процесса мотивации и отвечающие им составляющие потребностного состояния. Цифрами I, II и III обозначены точки бифуркации, при переходе через которые мотивационный процесс может пойти по одному из возможных путей. Сплошными стрелками обозначена последовательность нормального развития потребности, пунктирными – пути непродуктивной её эволюции. Стрелкой, заключенной в кружок, обозначено бинарное отношение «мотив-цель»

После этого потребность *конкретизируется*. Она познала самоё себя, и с этого момента процесс мотивации становится осознанным. Индивид понимает, чего он хочет. Влечение переходит в *побуждение* удовлетворить потребность. Из множества побудителей выбирается *стимул* – объект, в каком-то смысле наиболее подходящий для сатисфакции. Производится его оценка как возможного кандидата на превращение в целевой образ. Эти действия требуют мышления, потому, в отличие от протекавшего на подсознательном уровне влечения, побуждение – это уже осознанное стремление к удовлетворению потребности. Если стимул акцептируется, возникает пара связанных элементов «*опредмеченная потребность и стимул*».

Её появление открывает *этап развития потребностного состояния* в форме *опредмеченной потребности*, который индивид ощущает как *желание* овладеть стимулом. С желанием связана оценка возможности овладения. Для такой оценки формируется прогностическая информация мотивации I_C (обо всех необходимых для овладения стимулом средствах). Её сопровождает прагматическая информация I_{B0} (о средствах, имеющихся в данный момент), а также информация I_A о минимальном количестве ресурсов, уже позволяющих приступить к деятельности. Если возможность овладения стимулом существует (обнаруживается, что средства, необходимые для начала деятельности, имеются, т. е. $I_{B0} \geq I_A$), мотивация продолжается. Пара элементов «опредмеченная потребность и стимул» превращается во взаимосвязанное отношение «*актуализированная потребность-стимул*». Мы называем её составляющие взаимосвязанными, поскольку они представляют упорядоченную пару элементов пространства психических образов и до конца мотивации выступают уже неразрывно. Одновременно с этим потребность актуализируется.

Так начинается новый этап мотивации – развитие *актуализированной потребности*. Возникла готовность к овладению стимулом. Потребностное возбуждение, отвечающее этапу актуализированной потребности, связано с *намерением* овладения стимулом. Намерение обостряет сознание. Стимул «окрашивается» яркими красками, набирает значимости и становится всё притягательнее. Если цель визуализирована максимально ярко, её образ наполняется своеобразной энергией. Он начинает «гипнотизировать» человека, словно притягивая его к себе. Этот эффект называют *магнетизмом цели*. Нет сомнения, что *магнетизм цели* (или её притяжение) связан не самой целью, а с усилением намерения её достижения. Сознание ищет и находит *мотиваторы* – внутренние и внешние причины, определяющие характер и силу мотива. Это своеобразные строительные элементы, из которых создаёт-

ся здание мотива. К ним относятся: напряженность потребностного возбуждения, целевые признаки, интересы, склонности, знания, умения, состояние здоровья субъекта, последствия необходимых действий, условия, создаваемые внешней средой, и т. п. Всё это происходит в условиях повышенной акцептации положительных составляющих *стимула* и *заниженной оценки влияния отрицательных*. *Стимул* становится желанием и идеальным образом того, чего мы хотим достичь. Так он превращается в *цель*. Определяются *пути* овладения стимулом. Строится *ментальная модель* деятельности в условиях существующих ресурсов и возможной неопределённости результатов.

Таким путём взаимосвязанная пара «*опредмеченная потребность-стимул*» превращается в *бинарное отношение «мотив-цель»* (рис. 3). Это отношение определено на элементах пространства психических образов (*Ж-пространства* [3]) и записывается как *MRS*, где *M* – мотив достижения, *S* – цель. Символ *R* определяет характер отношения между *M* и *S* и означает *ментальную модель процесса достижения цели*, согласно которой разворачивается *деятельность*. *Бинарное отношение* – результат последней фазы мотивационного процесса: фазы развития *актуализированной* потребности. Теперь мотив, цель и объединяющая их программа достижения цели составляют *динамическое единство*, подобное самонаводящемуся реактивному снаряду. Его конструкция настолько «прочна», что оно может существовать годами и даже десятилетиями. Вместе с тем эта конструкция достаточно эластична, поскольку в определённых пределах способна допускать модификацию каждой из своих составляющих.

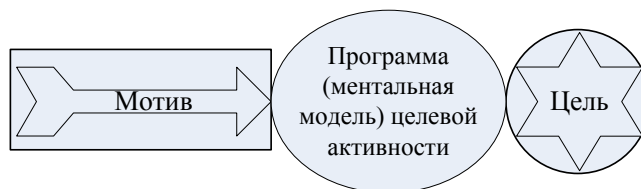


Рис. 3. Состав бинарного отношения «мотив-цель»

С возникновением бинарного отношения процесс мотивации (целеполагания) заканчивается. Сам факт его построения символизирует достижение нескольких результатов.

1. Появление бинарного отношения – это одновременно и *принятие решения* о выполнении действия (или деятельности), направленного на достижение содержащейся в нём цели. Действительно, принятие решения – это выбор активности, направленной на удовлетворение потребности. Это же содержится в бинарном отношении. Цель указывает направление развития активности, мотив наполняет процесс достижения цели энергией, программа определяет состав и последовательность реализации отдельных составляющих целедостижения.

2. Целевой образ становится *эталонным результатом (образцом)*, предназначенным для его сравнения с промежуточными результатами на различных этапах целевой активности.

3. Открывается дорога для построения контура управления целевой активностью. Это замкнутое в кольцо нервное образование называется *функциональной системой*.

С появлением бинарного отношения «мотив-цель» потребность становится *мотивированной* (т. е. действующей), а потребностное возбуждение естественным образом превращается в *мотив*.

Развитие потребности на этапе мотивации предполагает преемственность потребностных состояний. Она выражается в соблюдении последовательности их возникновения и в том, что каждое предыдущее состояние включается в последующее как его составная часть. Благодаря этому в мотиве мы ощущаем влечение к цели, а также побуждение, желание и намерение её достичь.

Отметим, что анализ развития процесса мотивации с необходимостью приводит к следующему определению: *мотив – высшая форма потребностного возбуждения, отвечающая действующей потребности*.

3. Точки бифуркации процесса мотивации

Основные этапы развития мотивационного процесса разделены точками бифуркации, которые психическая система проходит с необходимостью. *Бифуркация* (от лат. *bifurcus* – раздвоенный) – скачкообразная трансформация системы, возникающая при плавном изменении её состояния. Пункт, расположенный на траектории эволюционного развития системы, при достижении которого она по-

падает в критическое состояние [14] называют *точкой бифуркации*. Из точки бифуркации исходит несколько возможных траекторий, отвечающих устойчивым режимам работы. Сама же перестройка системы называется *бифуркацией*. Развитие мотивации проходит три точки бифуркации (рис. 2), в каждой из них решается вопрос: продолжать целеполагание или нет.

Первая бифуркация связана с завершением этапа влечения. Влечение может закончиться двояко. Если побудители, способные удовлетворить потребность, найдены – потребность эволюционирует далее; если нет – потребность переходит на путь *ялового развития*. Так мы называем развитие неудовлетворенной потребности.

Вторая бифуркация обусловлена фактором *опредмечивания*. Определенная, т. е. нашедшая во множестве побудителей свой стимул, потребность, развивается далее в сторону удовлетворения. Может, однако, оказаться, что объекты, способные принести сатисфакцию в соответствии с моральными нормами индивида, во множестве побудителей отсутствуют. В этом случае потребность также не находит стимула. Она получает яловое развитие с теми же последствиями, что и в предыдущем случае.

Третья точка бифуркации отделяет состояние определенной потребности от актуализированной. Если ресурсы, необходимые для достижения цели, имеются (выполняется неравенство $I_{B0} \geq I_A$), потребность актуализируется. Если такие ресурсы отсутствуют ($I_{B0} < I_A$), потребность получает яловое развитие. Однако для потребностей информационного характера в этом случае возможна и иная дорога: превращение потребности в мечту.

Яловое развитие потребности – это такая эволюция потребностного состояния, когда потребность остаётся неудовлетворённой и не превращается в мечту [16]. Для потребностей, связанных с поддержанием жизненных функций организма, яловое развитие заканчивается его гибелью. На кривой развития потребностного возбуждения 1 (рис. 4), это пункт (τ_k, P_k) , при достижении которого организм погибает от отсутствия (или избытка) компонента, обусловившего появление потребности. Фундаментальные потребности определяются нуждой организма в пище, питье или энергии. Существует, однако, множество потребностей, обусловленных информационными причинами. Отсутствие сатисфакции таких потребностей (от дефицита, например, уважения никто не умирает) к гибели организма не приводят. Яловое развитие таких потребностей происходит согласно иным схемам.

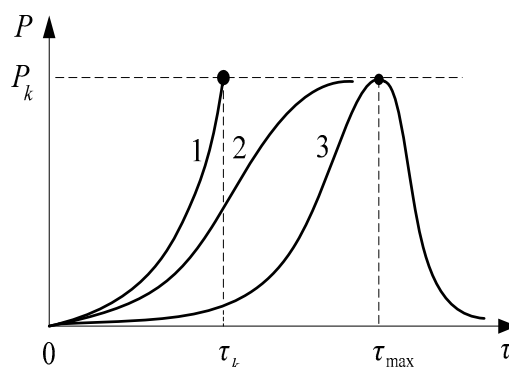


Рис. 4. Характер кривых напряженности потребностного возбуждения, отвечающих яловому развитию потребности: 1 – потребности, связанные с поддержанием жизненных функций организма; 2 – потребности познания и самосовершенствования; 3 – эстетические и социальные потребности

Для познавательных потребностей, для потребностей в уважении и самосовершенствовании траектория ялового развития представляет логистическую кривую вида 2. Величина P_k определяет здесь асимптоту $P = P_k$, ограничивающую возрастание напряженности потребностного возбуждения. Потребностное возбуждение может сохраняться длительное время, однако, остается ограниченным.

Для эстетических и социальных потребностей линия ялового развития определяется кривой 3. Напряженность потребностного возбуждения здесь монотонно возрастает до своего максимального значения в точке (τ_{\max}, P_k) , а затем так же монотонно убывает, асимптотически приближаясь к оси $O\tau$.

Яловое развитие потребности может наступать при достижении каждой из трёх точек бифуркации. При прохождении *первой* точки бифуркации оно связано с отсутствием побудителей; *второй* – с отсутствием стимула, отвечающего Я-концепции; *третьей* – с недостатком ресурсов, необходимых для инициализации деятельности.

4. Сила мотива

Для лучшего понимания мотива как высшей фазы развития потребностного возбуждения, а одновременно и характера работы по его созданию, рассмотрим понятие силы мотива. *Сила мотива* F – мера активности индивида в его стремлении к достижению цели, в процессе которого эта величина не постоянна, т. е. $F = F(\tau)$. Так же, как весь мотив складывается из мотиваторов, сила мотива складывается из сил этих мотиваторов. Количество мотиваторов, как правило, велико, и непосредственное их использование при построении мотива или определении его силы может оказаться нецелесообразным. Применяя феноменологический подход, действие мотива можно усреднить, описывая всё мотивационное поле несколькими переменными состояниями, выражающими суммарный эффект проявления группы однотипных мотиваторов. Такие феноменологические переменные мы назовем *факторами мотивации*.

Первый фактор мотивации – *притягательность цели* Z , оцениваемая человеком субъективно. Чем ярче осознаётся цель, тем больше величина F , а значит, тем активнее и устойчивее целедостижение. Поэтому

$$Z = Gu^{1-\frac{\tau}{\tau_k}} \sum_i \lambda_i s_i,$$

где s_i – *притягательность целевого признака с номером i* (мотиватора, характеризующего интересующее субъекта свойство цели, и сигнализирующего о готовности овладения этим результатом); λ_i – коэффициенты согласования; $Gu = I_{B0} / I_C$ – число Глазунова; τ_k – время достижения цели.

Второй фактор – *действенность потребности* Λ , выраженная величиной дефицита (или избытка) необходимого компонента D :

$$\Lambda = \beta D(\tau),$$

где β – коэффициент согласования. Очевидно, что, чем больше величина $D(\tau)$, тем сильнее мотив достижения цели.

Третий фактор мотивации – *детерминация субъекта* Δ , т. е. величина желания достижения успехов в различных областях деятельности, как индивидуальное свойство личности. Иногда эту величину называют *самотивацией* [17; 18], понимая под этим потребность индивида в достижениях и веру в то, что достижения эти осуществляются. Она связана со склонностью человека приписывать ответственность за результаты самому себе или действию внешних сил. В первом случае человек в достижении цели более настойчив, чем во втором.

Можно говорить о силе третьего фактора мотивации, понимая под ней алгебраическую сумму мотиваторов, составляющих этот психический объект, т. е.

$$\Delta = \sum_i \delta_{M_i},$$

где δ_{M_i} – сила мотиватора самотивации M_i .

Если объёмом мотивационного поля считать количество составляющих его мотиваторов (и внутренних, и внешних), то, чем больше мотивационное поле данного субъекта, тем больше у него возможностей выбора мотиваторов и тем адекватнее они описывают мотив.

Можно заметить, что на силу мотива все факторы мотивации влияют прямо пропорционально: увеличение каждого из них приводит к её повышению. Одновременно исчезновение каждого из них приводит к заниканию всего мотива. Поэтому совокупное действие всех этих величин мы представим произведением. Итак, формула для силы мотива в простейшем случае определяется выражением

$$F(\tau) = kGu^{1-\frac{\tau}{\tau_k}} \sum_i \lambda_i s_i \Lambda(\tau) \Delta(\tau), \quad (1)$$

где k – коэффициент общего согласования величин.

Используя последнюю формулу, проведём простейший численный эксперимент. Примем для простоты весь мотивационный комплекс постоянным, т.е. $k \sum_i \lambda_i s_i \Lambda = \text{const}$, и проанализируем влияние на динамику развития мотива только величины $Gu^{1-\tau/\tau_k}$. Имеем тогда

$$F(\tau) = Gu^{1-\frac{\tau}{\tau_k}} A.$$

Очевидно, что $F(0) = GuA$, а $F(\tau_k) = A$. Между этими значениями времени сила мотива нарастает согласно закону (1). На рис. 5 она представлена в зависимости от времени для $A=1$, $\tau_k=1$ и различных значений числа Gu .

Мы замечаем, что по мере приближения к цели ($\tau \rightarrow 1$) сила мотива увеличивается. Это явление названо *градиентом цели* (от лат. *gradientis* – шагающий). Под *градиентом цели* понимается изменение силы мотива в зависимости от психического расстояния до цели [3].

Можно заметить, что градиент цели тем больше, чем меньше число Gu . Это объясняется тем, что малым значениям числа Gu отвечает существенный разрыв между прогностической и прагматической информацией, что при одинаковом времени достижения цели вызывает по мере продвижения к ней быстрое изменение силы мотива.

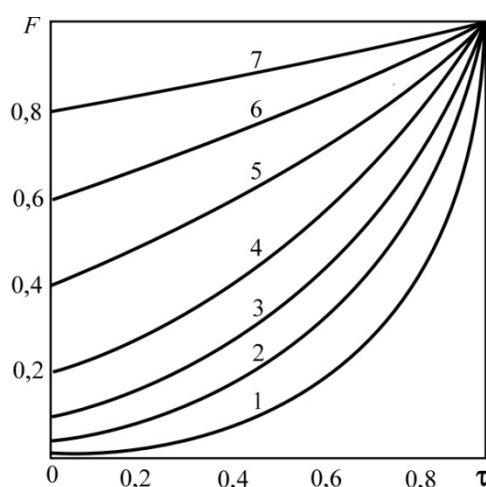


Рис. 5. Кривые, отображающие зависимость силы мотива от времени движения к цели, полученные для следующих значений числа Gu :

1 – $Gu = 0,01$, 2 – $Gu = 0,05$, 3 – $Gu = 0,1$, 4 – $Gu = 0,2$, 5 – $Gu = 0,4$,
6 – $Gu = 0,6$, 7 – $Gu = 0,8$

Здесь можно провести аналогию с усталым путником, который, увидев вдали родное селение, увеличивает усилия, чтобы скорее встретить своих близких.

Заключение

1. Анализ процесса мотивации показывает, что мотив – это высшая форма потребностного возбуждения, отвечающая действующей потребности. Мотив складывается в процессе мотивации, постепенно наполняя и расширяя своё содержание вместе с изменением самой потребности. При переходе к следующему этапу развития потребностное возбуждение предыдущего этапа не исчезает, а наполняется новыми мотиваторами. Так возникает цепочка мотивационных составляющих вида: *влечение* → *побуждение* → *желание* → *намерение* → *мотив*.

2. Мотив не существует как отдельно взятая психическая сущность. Он выступает только в составе бинарного отношения вместе с целью и ментальной программой её достижения. Поэтому попытки обособленного рассмотрения мотива как отдельного психического образования к успеху и не приводят. Выделяя из бинарного отношения какой-либо из его элементов (в нашем случае – мотив), мы теряем этот элемент. Будучи обособленным, он становится ненужным. Он тотчас «погибает», ибо психика и её составляющие существуют только, когда они работают.

3. *Мотивация* – развивающийся во времени процесс. С физической точки зрения он состоит в том, что на разных стадиях его развития отбираются и последовательно включаются в состав будущего мотива различные по своему значению мотиваторы. Поэтому мотив возникает не сразу. Он «строится» постепенно, включая в себя всё новые мотиваторы. В процессе мотивации бинарное отношение проходит свои стадии развития: «*опредмеченная потребность и стимул*» → «*актуализированная потребность-стимул*» → «*мотив-цель*», наполняясь всё новыми мотиваторами, и укрепляется. Наибольшее его «насыщение» происходит на стадии актуализированной потребности.

4. Поскольку мотив – стремление к достижению цели, служащее удовлетворению потребности, то абстрактных мотивов не существует. Мотив всегда конкретен, а его направленность определяется целью. Чем важнее цель, тем сильнее и активнее становится мотив её достижения.

5. Если в результате воспитания и предыдущего опыта человек начинает выполнять определённые действия по внутренней склонности, переходящей в непосредственное намерение, это не значит, что его действия не мотивированы. Соответствующий мотив настолько глубоко укоренился в сознании индивида, что перестал даже замечаться. Такие стадии мотивации, как влечение, побуждение, желание, а иногда и намерение, становятся тогда практически излишними. Актуализация бинарного отношения «мотив-цель» при появлении потребности происходит практически автоматически (подобно рефлексу). Примером может служить достижение регулярно воспроизводимых целей [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. СПб.: Питер, 2008. 398 с.
2. Виллюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. М.: Изд-во МГУ, 1990. 288 с.
3. Глазунов Ю.Т. Моделирование целеполагания. Москва-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований, 2012. 216 с.
4. Глазунов Ю. Математическая психология: моделирование и анализ феноменов психики. Berlin. Palmarium academic publishing, 2015. 450 с.
5. Глазунов Ю.Т. Моделирование целеустремлённости. Москва-Ижевск: Изд. Институт компьютерных исследований, 2017. 360 с.
6. Глазунов Ю.Т., Сидоров К.Р. Целеполагание, целедостижение и волевая регуляция // Сибирский психологический журнал. 2017. № 64. С. 6–23.
7. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2 т. Т. 1. М.: Мир, 1992. 264 с.
8. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. 508 с.
9. Ковалев А. Г. Психология личности. Второе издание. М.: Просвещение, 1965. 289 с.
10. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Смысл, Академия, 2004. 352 с.
11. Маслоу А. Мотивация и личность. Изд. 3-е. СПб.: Питер, 2014. 600 с.
12. Мерлин В. С. Лекции по психологии мотивов человека. Пермь, 1971. 120 с. 4.
13. Платонов К. К. Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986. 256 с.
14. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М.: Прогресс, 1986. 432 с.
15. Рудик П. А. Мотивы поведения и деятельности. М.: 1988. 136 с.
16. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с.
17. Deci E.L., Ryan R.M. Self-determination research: Reflections and future directions // Handbook of self-determination research / eds. by E.L. Deci, R.M. Ryan. Rochester, NY : University of Rochester Press, 2002. P. 431-441.
18. Galazhinsky, E.V. & Klochko, V.Y. (2012) System anthropological psychology: Methodological foundations. Psychology in Russia: State of the Art. 5. pp. 81–98.
19. Ryan M.R., Deci E.L. Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development and Well-Being // American Psychologist. 2000. № 50. P. 68–78.
20. Steinmayr, R., Spinath, B. The Importance of motivation as a predictor of school achievement. Learning and Individual Differences, Vol. 19(1), 80–90. 2009.
21. Semke V., Salevsky G., Bochan N. Regionale Aspekte des Schutzes der Psychischen Gesundheit // Fortschritte der Neurologie und Psychiatrie. Sonderheft 2. 60 Jahrgang, Sept. 1992. S. 111–112.

22. Wigfield, A., Eccles, J.S., Roeser, R., and Schiefele, U. Development of achievement motivation // W. Damon, R.M. Lerner (Eds.), *Developmental Psychology: An advanced Coursebook*. New York: Wiley, 2009.

Поступила в редакцию 01.08.2019

Глазунов Юрий Трофимович, доктор технических наук, профессор кафедры теоретической физики и квантовой информатики факультета технической физики и прикладной математики
Гданьский технический университет (Польша)
Польша, ул. Нарutowича, 11/12, 80-952 Гданьск
E-mail: glazunovyury@gmail.com

Yu. T. Glazunov

MOTIVE AS THE HIGHEST FORM OF NEEDFUL AROUSAL

DOI: 10.35634/2412-9550-2019-29-3-276-285

The definition of motive is considered. The research is based on the information and mathematical approach. The method is based on comparing two types of information available to the decision-maker. Firstly, it is the prognostic information on all means necessary for successful achievement of the goal; secondly, it is the pragmatic information on the means available for this purpose actually. Information has a numerical measure, and thus can be mathematized. Motivation is defined as mental activity to set a goal, formulate a motive and create a program of actions aimed at meeting the need. In the process of motivation the need passes through the stages of a hidden, objectified, specified and actualized need. Ultimately, it becomes an active need. These stages correspond to a needful arousal in the form of attraction, impulse, desire and intention, respectively. Intention turns into a motive that becomes a needful arousal that accompanies an active (motivated) need. The result of motivation is an integral formation called a binary relationship "motive-goal". It is shown that motive does not exist as a separate mental essence. It can be considered only within the framework of this binary relation. The analysis of the motivational process leads to the following definition: motive is the highest form of needful arousal that meets the actual need.

Keywords: bifurcation; needful state; needful arousal; attraction; motivation; desire; intention; motive; goal-setting.

Received 01.08.2019

Glazunov Yu. T., Doctor of Technical Sciences, Professor of Theoretical Physics and Quantum Informatics,
Faculty of technical physics and applied mathematics
Gdansk Technical University (Poland)
Poland, Gabriel Narutowicz st., 11/12, 80-952 Gdansk
E-mail: glazunovyury@gmail.com