Оглавление

Предисловие научного редактора 14
Вступление 18
Предисловие 20

ЧАСТЬ I. Проблема мотивации

Глава 1. Сознательные и бессознательные мотивы 24
Мотивы как один из трех главных детерминантов поведения 24
Сознательные намерения 27
Конфликты между сознательными намерениями 28
Блокированное намерение 32
Постановка сознательных целей 33
Является ли сознательное намерение обязательным условием научения? 35
Факторы формирования сознательных намерений 36
Бессознательные намерения 37
Ненамеренное забывание знакомого имени 39
Бессознательные мотивы Фрейда 41
Выводы из фрейдовского подхода к анализу мотивации 44
Экспериментальное исследование бессознательных мотивов 45
Важны ли бессознательные мотивы? 49
Примечания и вопросы 53

Глава 2. Исследование мотивов в русле психологии личности 55
Мотивы как детерминанты человеческого времяпрепровождения 55
Классификация мотивов по Макдугаллу 58
Мотивы как детерминанты ненормального поведения 59
Мотивационная триада по Фрейду: сексуальность, агрессия и тревога 60
Плохие и хорошие желания 60
Взгляд Юнга на мотивацию 62
Основные мотивы и последующие психоаналитические теории 62
Мотивы как детерминанты креативности и развития 64
Измерение человеческих мотивов 67
Исследование мотивов по Мюррею 68
Методика Кеттелла: идентификация мотивов с помощью факторного анализа 72
Стадии мотивационного развития 74
Стадии мотивационного развития, репрезентированные в сновидении Фрейда 75
Стадии развития, отображенные в сновидении убийцы 78
Значение анализа сновидений 82
Другие взгляды на стадии развития 83

Проверка валидности теории стадиальной мотивации 84
Герменевтический подход 85
Экспериментальные исследования психоаналитической теории стадий развития мотивации 86
Вклад психологии личности в психологию мотивации 92
Примечания и вопросы 93

Глава 3. Мотивация в свете бихевиористской традиции 96
Мотивация животных: исследование Торндайка 96
Драйвы как средства, обеспечивающие выживание 99
Облегчение адаптации, или научения, благодаря драйвам: модель Халла 101
Драйв как мощный стимул 104
Может ли животное научаться в отсутствие драйва? 106
Характеристики стимулов 107
Характеристики реакции 109
Характеристики вознаграждения 110
Размер вознаграждения 111
Потенциал возбуждения в теории поведения и определение понятия мотивации 113
Оперантное обусловливание как важнейший фактор мотивации 113
Бихевиористская модель мотивации, адаптированная к человеческому поведению Спенсом и другими 114
Каким образом сильный драйв может повлиять на эффективность выполнения сложных заданий 117
Эффект «аккумуляции неудач» 120
Каким образом присутствие других может усилить драйв и помешать выполнению сложного задания 122
Реинтерпретация бихевиористских исследований человеческой мотивации с помощью концепции психической реальности 124
Сравнение психоаналитического и бихевиористского подходов к исследованию мотивации 126
Сходства 126
Различия 128
Ограниченность бихевиористской модели 129
Примечания и вопросы 132

ЧАСТЬ II. Природа человеческих мотивов

Глава 4. Эмоции как индикаторы естественных побуждений 136
Первые попытки идентифицировать биологическую основу мотивов . . . 136
Сигнальные раздражители как основа естественных мотивов: точка зрения этологии 138
Доказательства существования естественных мотивов человека 139
Сенсорные стимулы 139
Теория двустороннего подавления 141
Деятельность, доставляющая внутреннее удовлетворение 144
Эмоции как признаки естественных мотивов 146

Филогенетическое основание эмоций 146
Эмоции как первичные и универсальные состояния 147
Эмоции и гормоны 149
Эмоции и системы вознаграждения, существующие в головном мозге 150
Позитивные естественные мотивы у младенцев 151
Классификация естественных мотивов в понятиях первичных эмоций . . . 153
Связь эмоций и мотивации 157
Примечания и вопросы 157

Глава 5. Естественные мотивы и их производные 160
Как естественные мотивы влияют на развитие мотива голода 160
Естественные мотивы, эмоции и приобретенные мотивы 166
Естественный мотив новизны 170
Индивидуальные различия в стремлении к новизне 176
Естественный мотив новизны и мотив достижения 178
Мотив влияния 179
Разграничение между гневом как воздействием и агрессией 181
Центры вознаграждения, находящиеся в головном мозге, и естественный мотив влияния 182
Дериваты естественного мотива влияния 184
Естественный мотив контакта, или сексуальное влечение 185
Импринтинг и привязанность 189
Сексуальное возбуждение на расстоянии 191
Дериваты мотива контакта: потребности в заботе о себе и о других . . . 194
Естественный мотив постоянства 196
Когнитивный диссонанс 198
Мотивы, связанные с мотивом постоянства 199
Взаимодействие естественных мотивов 199
Роль когниций в развитии мотивов 200
Символические мотивы или ценности 201
Примечания и вопросы 205

Глава 6. Измерение мотивационных диспозиций человека 207
Мотивационная система 207
Побуждения 211
Стимулы 216
Мотивационные диспозиции 217
Актуализация мотивации 218
Актуализация мотивов для идентификации их уникального воздействия на поведение 220
Последствия актуализации мотива голода 221
Индивидуальные различия в силе мотива голода 222
Измерение силы диспозиций социальных мотивов 225
Расшифровка содержания мыслей, связанных с мотивом достижения 225
Расшифровка символов, относящихся к мотивам власти и аффилиации 230

Адекватность различных методик измерения индивидуальных различий в силе мотива . . . 233
Альтернативные методы измерения силы мотива, оцениваемые в соответствии с критериями полноценного научного исследования . . . 235
Критерий сенситивности . . . 236
Критерий уникальности . . . 238
Критерий надежности . . . 243
Критерий «валидности — практичности» . . . 249
Примечания и вопросы . . . 254

ЧАСТЬ III. Основные мотивационные системы

Глава 7. Мотив достижения . . . 258
Измерение потребности в достижении . . . 259
Доказательства того, что показатель потребности в достижении измеряет мотив . . . 261
Что является побудителем мотива достижения? . . . 262
Умеренная трудность задачи как побудитель достижения . . . 266
Модель прогнозирования предпочтения умеренного риска Аткинсона . . . 268
Когнитивное объяснение предпочтения умеренного риска . . . 271
Как высокая потребность в достижении влияет на деятельность . . . 273
Влияние трудности задачи . . . 273
Реагирование на умеренные трудности в повседневной жизни . . . 276
Упорство . . . 277
Влияние чрезмерной мотивации на деятельность . . . 278
Другие особенности лиц с выраженной потребностью в достижении . . . 280
Личная ответственность за успешность деятельности . . . 280
Потребность в обратной связи . . . 282
Новаторство . . . 284
Социальные последствия выраженной потребности в достижении . . . 285
Профессиональный успех . . . 285
Успех в предпринимательстве . . . 288
Связь мотива достижения с протестантской этикой и развитием капитализма . . . 290
Протестантская реформа, воспитание самостоятельности и мотив достижения . . . 291
Другие факторы, влияющие на мотив достижения в ранние годы жизни . . . 295
Внимание родителей к обучению навыкам контроля физиологических функций . . . 297
Примечания и вопросы . . . 300
Глава 8. Мотив власти . . . 303
Измерение потребности во власти . . . 303
Доказательства того, что показатель потребности во власти отражает мотив . . . 307
Энергетическая функция мотива власти . . . 307
Ориентирующая функция мотива власти . . . 311

Селективная функция мотива власти . . . 312
Способы удовлетворения потребности во власти . . . 315
Агрессивность . . . 315
Негативный образ «Я» . . . 316
Выбор профессии, наделяющей властными полномочиями . . . 317
Тяга к престижу . . . 319
Поведение, направленное на признание в малых группах . . . 320
Готовность к риску . . . 324
Применение модели риска Аткинсона к потребности во власти . . . 326
Катарсис . . . 328
Роль мотива власти в употреблении алкоголя . . . 332
Употребление алкоголя как средство для снижения тревоги . . . 332
Влияние социального употребления алкоголя на мысли о власти и на самоконтроль . . . 333
Связь мотива власти и самоконтроля со злоупотреблением алкоголем и другими формами поведения . . . 335
Каким образом зрелость влияет на проявление мотива власти . . . 338
Определение показателей социально-эмоциональной зрелости . . . 338
Другие проявления мотива власти в зависимости от уровня зрелости . . 341
Половые различия в проявлении мотива власти на разных стадиях зрелости . . . 344
Контролируемая и сдерживаемая ассертивность в организационном поведении . . . 349
Синдром мотива лидерства у менеджеров . . . 349
Мотивационные профили президентов США . . . 355
Мотивационный профиль радикалов . . . 357
Подавляемый мотив власти и подверженность заболеваниям . . . 359
Сердечно-сосудистые заболевания . . . 359
Нарушение иммунитета и болезнь . . . 361
Истоки мотива власти . . . 364
Родительский либерализм (пермиссивность) в отношении секса и агрессии . . . 364
Источники синдрома лидерской мотивации и синдрома донжуана . . . 366
Потеря статуса и развитие потребности во власти . . . 367
Примечания и вопросы . . . 369

Глава 9. Аффилиативные мотивы . . . 372
Значение любви . . . 372
Сексуальный мотив . . . 374
Биологические основы мужской сексуальности . . . 374
Биологические основы женской сексуальности . . . 377
Является ли сексуальная реакция мотивом? . . . 377
Гомосексуализм . . . 378
Измерение сексуального мотива на материале воображения . . . 379
Система Мея для оценки половых различий в паттернах воображения . . . 380
Доказательства: отражение в показателях «спада — подъема» сексуального мотива . . . 383

Потребность в аффилиации 385
Методы измерения потребности в аффилиации 385
Доказательства: показатель потребности в аффилиации отражает мотив 386
Особенности людей с выраженной потребностью в аффилиации 388
Более успешная деятельность при наличии аффилиативных побудителей 388
Поддержание межличностных отношений 391
Сотрудничество, конформность и конфликт 393
Поведение менеджеров 394
Боязнь отвержения 396
Мотив интимности 399
Методы измерения мотива интимности 399
Различия между аффилиативным мотивом и мотивом интимности . . . 400
Доказательства: показатель интимности отражает мотив 403
Аффилиативные мотивы и здоровье 406
Истоки аффилиативных мотивов 409
Связь сексуальности с аффилиацией и интимностью 410
Примечания и вопросы 410

Глава 10. Мотивы избегания 414

Генерализованная тревога как мотив 414
Данные самоотчета и их поведенческие корреляты 414
Побудительная ценность пребывания в обществе других людей как способа снижения тревоги 416
Измерение потребности в безопасности на материале воображения . . . 417
Влияние на поведение потребностей в безопасности и в самоуважении по Маслоу 419
Боязнь неудачи 421
Показатели самоотчета и их поведенческие корреляты 421
Доводы против измерения боязни неудачи методом оценки тестовой тревожности 426
Измерение боязни неудачи на материале воображения 427
Немецкая методика Хекхаузена 427
Американская методика 428
Особенности людей с выраженной боязнью неудачи 430
Сравнение методик оценки боязни неудачи 431
Истоки боязни неудачи 433
Боязнь отвержения 434
Методики самоотчета и их поведенческие корреляты 434
Соотношения между боязнью неудачи, боязнью отвержения и мотивом одобрения 436
Боязнь успеха 438
Измерение боязни успеха на материале воображения женщин 438
Каким образом боязнь успеха влияет на соревновательное поведение женщин 439
Боязнь успеха у чернокожих мужчин и женщин 442
Боязнь власти 445

Измерение боязни власти на материале воображения 445
Связь боязни власти с атипичным ролевым поведением мужчин 446
Боязнь власти у женщин 449
Другие страхи 450
Корреляты показателя потребности во власти как показателя боязни слабости (по Вероффу) 450
Боязнь интимности 452
Заключение 452
Примечания и вопросы 452

ЧАСТЬ IV. Контекстуальные исследования человеческих мотивов

Глава 11. Мотивационные тенденции в обществе 456
Анализ причин развития и упадка цивилизаций 456
Фрейд о мотивационных истоках цивилизации 457
Основная мотивационная структура и культура 458
Критика мотивационного анализа исторических событий 460
Измерение коллективных мотивов 462
Коллективная заинтересованность в достижениях, предпринимательстве и экономическом росте 464
Мотивационное объяснение расцвета и упадка древних цивилизаций 465
Причины утраты мотивации успеха и экономический упадок 468
Подъем и спад заинтересованности в успехе и экономическая экспансия в Средние века 469
Как коллективная заинтересованность в достижениях прогнозирует темпы экономического роста в современных условиях 473
Прочие факторы, влияющие на взаимосвязь уровней потребности в достижениях и темпов экономического роста 478
Уровни мотивации достижений и политический протест 480
Коллективная потребность в аффилиации и гражданских правах 482
Коллективная потребность во власти 484
Паттерн имперского мотива власти и создание империи 484
Последствия паттерна имперского мотива власти для здоровья общества 486
Исторические сдвиги в уровнях коллективной мотивации 489
Мотивационные объяснения событий английской истории (1400–1830) 489
Мотивационные факторы в истории США с момента основания республики до наших дней 492
Мотивационные уровни и успех автомобильных компаний 497
Происхождение коллективной мотивации 502
Идеологические факторы, влияющие на коллективный интерес к достижению успеха 502
Средовые факторы, влияющие на уровни потребности в успехе 505
Источники коллективного интереса к власти 508
Источники коллективного интереса к аффилиации 511

Трудности, возникающие при интерпретации мотивационных тенденций в обществе . . . 511
Смысл оценок коллективной мотивации . . . 513
Примечания и вопросы . . . 518

Глава 12. Влияние когнитивных факторов на мотивацию . . . 521
Когнитивное влияние на формирование мотива . . . 521
Когнитивное влияние на побуждения . . . 522
Когнитивное влияние на побудительную ценность сигналов . . . 524
Является ли формирование мотива исключительно следствием познания? . . . 527
Изменения в возникновении мотива, вызванные когнитивным диссонансом . . . 531
Когниции, связанные с мотивом . . . 536
Каузальные атрибуции . . . 536
Каузальные атрибуции, имеющие отношение к силе мотива достижений . . . 539
Влияние каузальных атрибуций на последующее поведение . . . 542
Оценка когнитивной теории мотивации . . . 544
Ориентация на будущее и мотив достижения успеха . . . 549
Когниции, влияющие на превращение мотивации в побуждение к действию . . . 553
Уверенность в себе, или самоэффективность . . . 556
Ценности . . . 558
Примечания и вопросы . . . 560

Глава 13. Как взаимодействие мотивов с ценностями и навыками определяет поведение людей . . . 564
Возбуждение (драйв), сила привычки и стимулы как детерминанты силы ответной реакции . . . 565
Мотивы, ожидание успеха и ценности как детерминанты действий . . . 566
Сила привычки как ожидание успеха . . . 568
Стимул достижений и другие стимулы, влияющие на достижения . . . 569
Различие между мотивами и ценностями . . . 571
Как мотив достижения, навыки и ценность достижения влияют на действия (поведение) . . . 573
Как сочетание мотивов, навыков и ценностей определяет успех человека, избравшего карьеру морского офицера . . . 577
Факторы, влияющие на аффилиативные акты и на выбор . . . 579
Как ситуация в сочетании с аффилиативным мотивом и аффилиативными ценностями прогнозирует аффилиативный выбор . . . 580
Как ценности влияют на способ самовыражения аффилиативного мотива . . . 583
Кумулятивное влияние аффилиативного мотива, социальных навыков и аффилиативных ценностей на аффилиативные действия и выбор . . . 586
Как детерминанты аффилиативных действий и выбора, взаимодействуя друг с другом, оказывают свое воздействие на поведение . . . 589

Различие между мотивами и намерениями 596
Примечания и вопросы 598

Глава 14. Мотивационный тренинг 601
Использование теории вероятности успеха — ценности успеха для улучшения академической успеваемости 601
Эффект Пигмалиона 601
Рост воспринимаемой вероятности успеха 603
Увеличение понимания индивидом собственных действий и контроля над ними 605
Тренинг мотивации достижений предпринимателей 607
Установочные задания для тренинга людей, занимающихся малым бизнесом 608
Изменения в деловой активности после мотивационного тренинга в Индии 613
Факторы, определившие успех тренинга предпринимателей в Индии . . 617
Обучение предпринимательству бизнесменов — представителей национальных меньшинств США 620
Тренинг мотивации достижений в школе 621
Концепция «самобытного» человека и соответствующий тренинг в классе 625
Мотивационный тренинг потребности во власти 632
Тренинг *Outward Bound* («Наружная граница»): формирование смелости 632
Социализация мотива власти среди алкоголиков 634
Оказание помощи сотрудникам Агентств населенных пунктов 636
Обучение менеджеров лидерству 637
Примечания и вопросы 640

Глава 15. Вехи на пути к научному пониманию человеческой мотивации . . 642
Измерение мотивов 642
Определение мотива 645
Накопленные знания о трех важных системах человеческих мотивов . . . 650
Мотив достижений 650
Мотив власти 651
Мотив аффилиации 653
Понимание того, как мотивы, сочетаясь с другими характеристиками, определяют поступки 654
Некоторые аспекты, требующие дальнейшего изучения 657
Исследование биологической основы главных мотивационных систем 657
Определение и количественная оценка других важных мотивационных систем 658
Определение значения уровней коллективного мотива 660
Усовершенствование теоретического и практического понимания развития мотивации 661
Связь прогресса психологической науки и ее роли в обществе 663

Предметный указатель 666