

УДК 159.9

DOI: 10.25688/2223-6872.2024.49.1.07

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПСИХОЛОГИИ МОТИВАЦИИ

**Р. С. Немов,**

МГПУ, Москва,  
*nemovrs@mgpu.ru,*

**И. Р. Алтунина,**

РГГУ, Москва,  
*inna-altunina@rambler.ru*

В статье предлагается расширенное, комплексное понимание мотивации, основанное на том, что практически все известные и изучаемые в психологии процессы и явления вносят свой вклад в регуляцию поведения. Это касается не только специфических мотивационных образований, которые давно и традиционно изучаются в данной области научных знаний, — инстинктов, потребностей, мотивов, целей, интересов, побуждений и влечений, — но также познавательных процессов, свойств личности и психологических состояний. В статье представлена схема такого комплексного понимания мотивации, в которую включены все изучаемые в психологии процессы и явления. Каждое из них далее рассматривается отдельно с точки зрения выполняемых им мотивационных функций.

*Ключевые слова:* мотивация; традиционное, ограниченное и современное расширенное (комплексное) понимание мотивации; роль разных психических образований в управлении поведением человека.

*Для цитаты:* Немов Р. С., Алтунина И. Р. Комплексный подход к психологии мотивации // Системная психология и социология. 2024. № 1 (49). С. 71–80. DOI: 10.25688/2223-6872.2024.49.1.07

**Немов Роберт Семенович**, доктор психологических наук, профессор кафедры общей и практической психологии Института специального образования и психологии Московского городского педагогического университета, Москва.

E-mail: *nemovrs@mgpu.ru*

ORCID: 0000-0002-8193-9719

**Алтунина Инна Робертовна**, доктор психологических наук, профессор кафедры психологии семьи и детства Института психологии имени Л. С. Выготского Российского государственного гуманитарного университета.

E-mail: *inna-altunina@rambler.ru*

ORCID: 0009-0003-4924-3139

UDC 159.9

DOI: 10.25688/2223-6872.2024.49.1.07

## A SYSTEMIC APPROACH TO THE PSYCHOLOGY OF MOTIVATION

**R. S. Nemov,**

MCU, Moscow,  
*nemovrs@mgpu.ru,*

**I. R. Altunina,**

RSUH, Moscow,  
*inna-altunina@rambler.ru*

The article offers an expanded, systemic understanding of motivation based on the fact that almost all processes and phenomena known and studied in psychology contribute to the regulation of behavior. This applies not only to specific motivational formations that have long been traditionally studied in this field of scientific

© Немов Р. С., Алтунина И. Р., 2024

knowledge — instincts, needs, motives, goals, interests, motives and drives, but also cognitive processes, personality traits and psychological states. The article presents a scheme of such a systemic understanding of motivation, which includes all the processes and phenomena studied in psychology. Each of them is further considered separately in terms of its motivational functions.

*Keywords:* motivation; traditional; limited and modern extended (systemic) understanding of motivation; the role of various mental formations in the management of human behavior.

*For citation:* Nemov R. S., Altunina I. R. A systemic approach to the psychology of motivation // Systems Psychology and Sociology. 2024. № 1 (49). P. 71–80. DOI: 10.25688/2223-6872.2024.49.1.07

**Nemov Robert Semenovich**, Doctor of Psychology, Professor of the Department of General and Practical Psychology at the Institute of Special Education and Psychology of the Moscow City University, Moscow.

E-mail: nemovrs@mgpu.ru

**Altunina Inna Robertovna**, Doctor of Psychology, Professor of the Department of Family and Childhood Psychology at the Vygotsky Institute of Psychology of the Russian State University for the Humanities.

E-mail: inna-altunina@rambler.ru

ORCID: 0009-0003-4924-3139

## Введение

**П**роблематика психологии мотивации поведения людей и животных стала актуальной и приобрела близкий к современному вид еще в начале XX в. В это время вошло в научный оборот и стало использоваться понятие мотивации, включающее в себя представление о системе внутренних, психологических по своей природе причин, лежащих в основе поведения людей и животных, побуждающих, направляющих и регулирующих их поведение [1]. Тема мотивации выделилась и стала разрабатываться, когда психология как наука еще находилась под существенным влиянием теории эволюции Ч. Дарвина и в ней популярными считались исследования, сближающие людей и животных. Поэтому в число мотивационных факторов поначалу были включены инстинкты и потребности, а также некоторые другие устойчивые психологические и физиологические особенности, общие у людей и животных.

Позднее в представление о мотивации, когда эта область психологических знаний стала относительно самостоятельной и начала активно разрабатываться в первой половине XX в., были отнесены многие другие устойчивые психологические образования, инициирующие и направляющие поведение, такие, например, как мотивы, цели, стимулы, побуждения, влечения и намерения, т. е. такие психологические свойства, которые относятся к психологии

личности человека и выполняют в основном побудительную функцию. Это произошло после появления и начала развития экспериментальной социальной психологии и выделения из общей психологии проблематики личности.

До сих пор, однако, в понятие мотивации не были включены многие психологические свойства, присущие человеку, в частности познавательные процессы, психические состояния и другие явления, изучаемые в общей психологии. В связи с этим можно признать справедливым замечание, высказанное авторами популярного психологического словаря А. Ребер и Е. Ребер в статье «Мотивация». Они представляют мотивацию как сложный процесс, порождающий так называемые мотивационные состояния, которые непосредственно управляют поведением человека в данный момент времени. В свою очередь, мотивационные состояния, по мнению авторов словаря, являются результатом сложного взаимодействия множества актуальных, одновременно действующих внутренних и внешних психологических факторов [8].

Идея о необходимости выделения мотивации в отдельную область психологических знаний и исследований была сформулирована, когда на смену старой, описательной психологии сознания пришла функциональная психология. Но в начале XX в. эта идея не могла быть полностью реализованной, так как исследования, проводимые в психологии, в основном касались

познавательных процессов, а широкое представление о мотивации включает в себя знания о личностных особенностях и межличностных отношениях людей. Пользуясь образным выражением известного английского психолога первой половины XX в., известного специалиста по психологии личности Р. Кеттелла, психология как наука в начале XX в. представляла собой «Гамлета без Принца Датского», т. е. странный спектакль, в котором почему-то отсутствовало главное действующее лицо, каким и является личность человека.

К сожалению, после введения в научный оборот понятия «личность» и начала теоретических и экспериментальных исследований личности, как показывает анализ исследований личности, в том числе современных, ситуация с пониманием мотивации поведения человека существенно не изменилась. Как и в старой психологии, в новой психологии XX столетия и начала XXI в. исследования, близкие мотивации, ограничивались в основном описанием личности, но не объяснениями поведения человека. Об этом свидетельствует до сих пор существующий дефицит психологических работ по проблематике мотивации [2].

Такое понимание мотивации, на наш взгляд, не вполне соответствует ее широкому научному определению, которое звучит примерно так: мотивация — это система психологических по своей природе факторов, которые побуждают, направляют и регулируют поведение. К ним относятся также познавательные процессы и психические состояния, которые в современных исследованиях мотивации практически не учитываются, и все без исключения свойства личности, которые выделяются и описываются в современных теориях личности [7; 8].

Причину такого положения дел в области психологических исследований мотивации можно объяснить следующим образом. Во-первых, тем, что мотивация как область самостоятельных научных психологических исследований возникла и стала разрабатываться сравнительно недавно, когда о познавательных процессах многое было известно и по логике вещей вновь возникшая область психологических знаний не должна была дублировать известное. Во-вторых, те, кто стал заниматься изучением мотивации, не имели четкого представления о том,

какую роль познавательные процессы, психические состояния и различные свойства личности играют в управлении поведением человека.

Такое узкое понимание мотивации сложилось в условиях, когда в течение многих веков психология с подачи жившего в XVII в. французского философа Р. Декарта стала называться наукой о сознании, изучаемом с помощью интроспекции, а потребности, инстинкты и мотивы поведения не входят в структуру сознания человека, зачастую не осознаются им и не могут исследоваться с помощью интроспекции. Даже когда психология стала превращаться в опытную, экспериментальную науку, ее предметом оказались и до начала XX в. оставались в основном только познавательные процессы. Исследования же мотивации по существу начались лишь в 20–30-е гг. XX в. С этого времени прошло уже около ста лет, но до сих пор проблематика мотивации, познавательных процессов, психических состояний и личностных свойств существуют отдельно друг от друга, практически никак не пересекаясь. В этом легко убедиться, ознакомившись, например, с содержанием монографий и учебников по общей психологии [3; 4].

Введение в научный оборот понятия «личность» и начало активных исследований по этой теме по времени совпало с началом специальных исследований по психологии мотивации. Это, однако, существенно не изменило положение дел, так как в исследованиях личности проблематика мотивации оказалась вне сферы внимания ученых, разрабатывающих психологию личности. В этом также можно легко убедиться, ознакомившись с содержанием современных книг по психологии личности, например тех, которые были переведены на русский язык и изданы за последние годы [6; 7]. Почти все теории личности, представленные и описанные в этих книгах, касаются личности, а не мотивации. В них предлагаются определения понятия «личность», рассматривается ее структура, ставятся и решаются вопросы формирования и развития человека как личности, но не содержатся отдельные теории, объясняющие поведение человека.

Такая ситуация характерна не только для отечественной, но и для зарубежной психологической науки. Ее можно определить

как недостаточное внимание, узкое, ограниченное понимание области исследований мотивации, не соответствующее тем ожиданиям, которые изначально были связаны с психологией как наукой, претендующей с момента ее возникновения на понимание и объяснение поведения людей, и которые существуют и признаются до сих пор. Попробуем в связи с этим кратко описать сложившуюся ситуацию.

Психология в ее первоначальном, древнейшем понимании — это наука о душе, а душа изначально рассматривалась как то, что лежит в основе поведения людей и животных, управляет им. Предполагалось, что эту функцию — управление поведением — в какой-то мере должны выполнять все душевные или психические явления, а мотивация не должна ограничиваться только тем, что побуждает вести себя тем или иным образом, т. е. инстинктами, потребностями, целями, интересами и влечениями. Именно это вкладывается в понятие мотивации в современной психологии.

Логика собственного исторического развития психологии как науки оказалась такой, что основным предметом исследования в ней стал вопрос о том, как человек воспринимает и понимает себя и окружающий мир, т. е. познавательные процессы. Наряду с ними в психологии выделялись и обсуждались такие индивидуальные или личностные образования, как способности, темперамент, характер, воля, чувства и потребности. С их помощью стало объясняться поведение, и эта тенденция четко обозначилась уже в конце XIX в. В этих условиях возникла психология мотивации как отдельное направление общепсихологических исследований, в этом виде оно сохранилось до сих пор.

Со временем психологические исследования познавательных процессов значительно продвинулись вперед по сравнению с исследованиями того, что относится к мотивации и служит психологическим объяснением поведения. К примеру, почти вся психология как наука в первой половине XX в., включая и психологию в России, занималась почти исключительно изучением познавательных процессов — ощущений, восприятия, внимания, памяти, мышления, — чего нельзя сказать об исследованиях личности, которые в течение

долгого времени по-прежнему представляли собой общие философские рассуждения.

Результаты научных исследований познавательных процессов стало возможным использовать в практике задолго до того, как себя в качестве практически полезных проявили научные исследования в области психологии личности (это случилось только во второй половине XX в.). Область психологических знаний, связанная с изучением познавательных процессов, в своем развитии в XX в. продолжала активно продвигаться вперед, в то время как психология личности по-прежнему отставала. Если, к примеру, сравнить то, что в течение многих веков философы и психологи говорили и писали о воле, характере, чувствах и многих других личностных качествах человека, с тем, что об этом же говорили и писали ученые в XX в., то почти ничего нового в этих работах обнаружить было нельзя.

Описанная ситуация существенно не изменилась и в наши дни. Психология познавательных процессов по-прежнему разрабатывается независимо от психологии личности и мотивации, к примеру в области когнитивной психологии. Из предметной области психологии мотивации, в свою очередь, исключаются многие психологические явления, включая познавательные процессы и состояния. В них также не входит то, что изучается при обращении к проблемам личности и межличностных отношений. Это, например, социальные установки и ценности.

### Основное содержание исследования

Комплексный подход к пониманию мотивации, представленный в настоящей статье, предполагает ее широкое рассмотрение, с включением в проблематику мотивации всех психологических явлений, характерных для человека, с уточнением выполняемых ими функций в управлении поведением человека. Мы предлагаем рассматривать мотивацию не как частное направление общепсихологических исследований, касающееся только таких образований, как инстинкты, потребности, мотивы поведения, цели, стимулы, побуждения, влечения и намерения, а как общий

психологический подход, в рамках которого мотивация рассматривается как комплексный процесс управления и регуляции поведения человека со стороны всей психологии в целом, несводимый только к побуждению, стимуляции или направлению поведения со стороны перечисленных выше мотивационных образований. Так понимаемая мотивация поведения включает в себя все аспекты его регуляции. В этом случае к мотивации можно отнести влияния, оказываемые на поведение человека со стороны

психологических образований<sup>1</sup>. К ним можно отнести познавательные процессы, психические состояния, свойства личности и межличностные отношения, изучаемые в различных психологических науках: общей психологии, дифференциальной психологии, возрастной и социальной психологии.

На рисунке такое системное представление о мотивации поведения человека представлено графически. Оно включает в себя совокупность психологических по природе

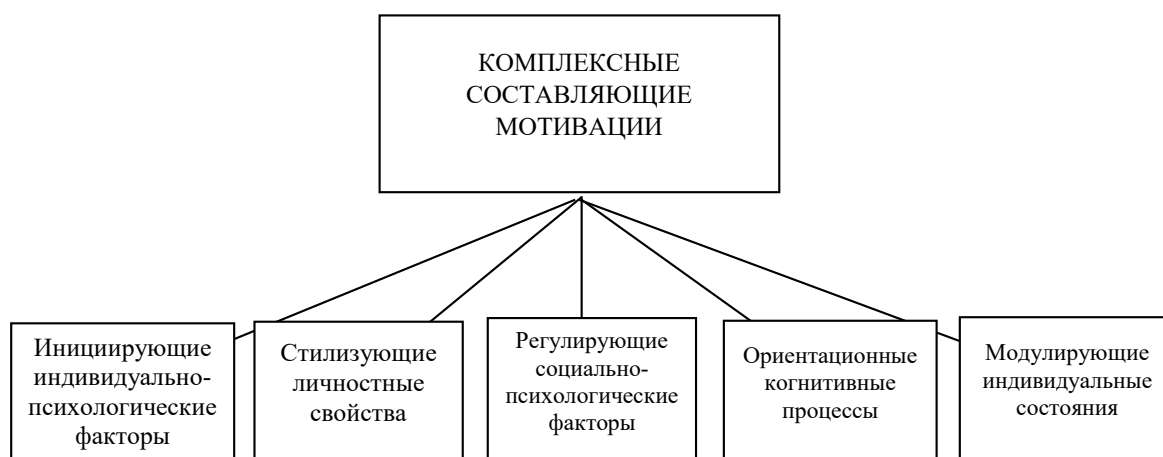


Рис. Комплексное представление о мотивации поведения человека

всех без исключения его психологических свойств, включая познавательные процессы, психические состояния, свойства личности и межличностные отношения. Мотивация в таком ее понимании — это общий психологический подход к пониманию, объяснению и регуляции поведения, возвращающий нас к решению одной из основных задач, стоящих перед психологией как наукой при ее возникновении в древности, — задачи объяснения поведения. При таком широком понимании мотивации требуется описать, уточнить или конкретизировать роль различных психологических явлений, характерных для человека, в целостном процессе системного управления его поведением. Далее в статье этот подход будет представлен в развернутой форме.

В широком смысле слова мотивация — это процесс регуляции различных форм и видов поведения человека, включая его действия, реакции, поступки и деятельность в целом, со стороны его психологии, т. е. участие в такой регуляции всех характерных для человека

причин, лежащих в основе поведения человека, мотивирующих его (управляющих им). В него входят пять групп психологических составляющих, оказывающих то или иное влияние на поведение человека. Это, прежде всего, индивидуально-психологические факторы, активизирующие и направляющие поведение человека, — инстинкты, потребности, мотивы, цели, интересы, побуждения и влечения. Они инициируют, «запускают» поведение, делают человека активным, поддерживают его активность на определенном уровне и направляют ее на достижение определенных целей. Именно эти мотивационные образования с момента возникновения психологии мотивации находятся в центре внимания ученых, и именно ими до сих пор в основном ограничивались ее научные исследования. Они же традиционно обсуждаются в научных работах

<sup>1</sup> В статье мы ограничиваемся обсуждением только мотивации поведения человека, оставляя в стороне вопрос о мотивации поведения животных.

и учебных изданиях под названием «психология мотивации».

Далее речь идет об устойчивых личностных особенностях соответствующего человека, его индивидуальных свойствах, придающих поведению, направленному на реализацию «мотиваторов» — инстинктов, потребностей, мотивов, целей, интересов, побуждений и влечений — индивидуально своеобразный стиль. К ним относится множество личностных свойств соответствующего человека, в том числе его способности, темперамент, характер и воля. Они также придают поведению человека определенный стиль. Они же отличают поведение соответствующего человека, направленное на удовлетворение иницирующих побуждений, названных выше, от поведения других людей.

Благодаря способностям одни люди быстрее достигают поставленных целей, находят и реализуют различные пути их достижения. Индивиды с разными темпераментами проявляют в таком поведении различные по своим динамическим особенностям формы активности, соответствующие основным свойствам темперамента. Характер человека влияет на его мотивационное поведение в соответствии с имеющимися у данного человека чертами характера, а воля делает поведение человека, направленное на достижение поставленных целей, энергичным и последовательным, а самого человека — готовым к преодолению препятствий, возникающих на пути продвижения к поставленным целям. Заметим также, что во множестве современных теорий личности — психоаналитических, бихевиористических, гуманистических, когнитивно-психологических и других — названо и определено немалое количество дополнительных специфических личностных свойств, например жизненный стиль, личностные конструкты, локус контроля и другие. Их также можно включить в число представленных в данной группе мотивационных факторов, приписать им соответствующие, стилизирующие функции.

Под их влиянием поведение соответствующего человека приобретает определенный стиль или манеру.

Идея о наличии у каждого человека индивидуального стиля поведения была отчетливо сформулирована А. Маслоу в разрабатываемой им теории мотивации, в которой были

выделены, с одной стороны, жизненные цели, с другой — стиль жизни или способ достижения поставленных целей. Эта теория многими психологами в настоящее время рассматривается не только как теория личности, но также и как одна из немногих теорий мотивации поведения человека.

На человека, живущего среди других людей в современном обществе, на его поведение также влияет положение, занимаемое им в системе социальных отношений, и его реальные отношения с другими людьми. Их можно обобщенно представить как регулирующие поведение данного человека социально-психологические факторы.

Если эти факторы описывать подробнее, с учетом того, что известно о них социальным психологам и социологам, то их список будет выглядеть следующим образом.

1. Личные и деловые взаимоотношения человека с людьми, входящими в состав малых социальных групп его принадлежности, т. е. тех групп, членом которых он становится на более или менее длительный срок и которые оказывают на него и его поведение существенное влияние. Это, например, родительская семья; учебные группы в школе и в других учебных заведениях, в которых он учится; группы приятелей и друзей; трудовые коллективы и другие группы, в состав которых он реально входит, вступая в самостоятельную жизнь; члены его собственной семьи и т. д. Наибольшее влияние на поведение человека оказывают те малые группы, которые в социальной психологии называют первичными и референтными. По подсчетам социологов и психологов, человек проводит около 90 процентов времени своей жизни в составе различных социальных групп, и в этой связи становится понятным, почему именно складывающиеся в них деловые и личные взаимоотношения оказывают существенное влияние на поведение данного человека. Зная первичные и референтные для данного человека группы, можно с высокой вероятностью предсказывать его поведение в различных социальных ситуациях.

2. Положение, занимаемое человеком в сложившейся системе межличностных и социальных отношений. Здесь, прежде всего, имеется в виду его социальный статус,

т. е. положение в существующей системе социальных отношений, а также то, является ли он лидером или ведомым, уважаемым или неуважаемым, пользуется или не пользуется признанием со стороны других людей, может или не может оказывать влияние на их психологию и поведение.

3. Ценности. Под ними в социологии и психологии понимается то, что особенно ценит данный человек в условиях той культуры, где он живет. Это, прежде всего, то, что человек воспринимает как положительное в данной культуре, чему он как личность стремится соответствовать, а если это какие-либо идеи или материальные предметы, то присваивает их себе или старается приобрести в личное пользование.

4. Социальные установки. Это установки личностного плана, которые иногда в современной русскоязычной литературе называют аттитудами. Они представляют собой устойчивые отношения человека к другим людям и к тому, что происходит в обществе. Эти установки включают в себя определенную информацию о различных социальных объектах, связанных с ними эмоциональных переживаниях и реальных или потенциальных действиях в отношении их. Так понимаемые социальные установки уже давно, начиная с первых десятилетий XX в., изучаются в социальной психологии и в социологии. Они участвуют в мотивации социального поведения человека, побуждая, направляя и регулируя его. Доказано, что именно социальные установки определяют отношение человека к тому, что происходит с ним и вокруг него в обществе. Кроме того, социальные установки являются наиболее динамичным мотивационным образованием, поэтому они должны в первую очередь приниматься во внимание при объяснении социального поведения человека.

5. Влияние средств массовой информации на поведение человека. Под средствами массовой информации понимаются современные материальные и технические средства распространения информации среди масс людей. Это печать, радио, телевидение, телефон и Интернет, с помощью которых передается и распространяется информация, рассчитанная на оказание определенного влияния на психологию и поведение людей, способная вызвать у них то или иное отношение к различным

социальным объектам, событиям, побудить их к определенным действиям и реакциям на эти события или объекты. Мотивационная роль средств массовой информации особенно усилилась во второй половине XX в., когда они за счет изобретения компьютеров и современных электронных средств связи стали доступными массам населения. Не вызывает сомнения то, что информация, распространяемая с помощью таких средств в современном обществе, не в меньшей степени влияет на поведение людей, чем их индивидуально-психологические особенности.

Все, о чем говорилось выше, регулирует поведение человека со стороны общества или социальной среды. Следовательно, все факторы, мотивирующие поведение человека, можно разделить на две большие группы: индивидуальные, или внутриличностные, и социальные, или межличностные. Они представлены на рисунке в первых трех блоках. Далее следуют группы факторов, оказывающих влияние на поведение человека, которые включают в себя познавательные процессы и психические состояния. Мы их выделяем и обсуждаем отдельно по той причине, что в мотивации поведения человека им до сих пор не уделялось должного внимания.

Под когнитивными процессами, которые на рисунке обозначены как ориентационные, понимаются познавательные процессы, которые характерны для людей и давно изучаются в общей психологии при постановке и решении вопроса о том, как человек получает знания о себе и о мире. К ним относятся восприятие, внимание, память, воображение, мышление и речь. С их помощью человек получает и перерабатывает разнообразную информацию о себе и о мире. Благодаря этим процессам в сознании человека складывается определенная картина мира, в котором он действует, и эта картина мира регулирует, направляет, ориентирует его поведение, т. е. активно участвует в его мотивации. Например, по-разному в одной и той же обстановке будут вести себя люди, имеющие одинаковые потребности и интересы, но по-разному воспринимающие данную обстановку. Тот, кто в сложившейся ситуации, точнее — в образе этой ситуации, имеющемся в его сознании, не видит возможности удовлетворения актуальных для него потребностей, мотивов,

интересов, влечений, скорее всего, будет бездействовать или же поведет себя менее активно, чем тот, в картине мира которого имеются реальные возможности для удовлетворения соответствующих мотивационных образований. На этот факт в свое время обратил внимание К. Левин в разработанной им теории поля, которая также является одной из немногих теорий мотивации поведения человека. В этой теории утверждается и доказывается, что образ ситуации, складывающийся в сознании человека, существенно влияет на его поведение в данной ситуации.

На поведение человека в сложившейся ситуации также могут оказывать влияние особенности его внимания. Если оно будет неустойчивым или направленным не на то, что необходимо для удовлетворения актуальных потребностей, мотивов, интересов и целей человека, то его поведение можно будет охарактеризовать как неорганизованное и пассивное в отличие от поведения, непосредственно направленного на то, что нужно для удовлетворения актуальных потребностей и интересов.

Роль памяти в мотивационном процессе можно представить следующим образом. Человек, у которого имеется некоторая потребность, для ее удовлетворения, прежде всего, обращается к своей памяти, в которой хранится прошлый опыт удовлетворения этой или похожей на нее потребности, и старается в первую очередь воспользоваться им. Имея опыт удовлетворения подобной потребности в прошлом, он сможет в настоящем быстрее и легче достичь поставленной цели, т. е. удовлетворить актуализированную потребность. Если память человека не содержит в себе информации, связанной с удовлетворением соответствующей потребности или с достижением поставленной цели, ему придется много времени и усилий затратить на то, чтобы придумать новые для него способы поведения, связанные с удовлетворением возникшей потребности или с достижением поставленной цели. Этот вновь полученный опыт запечатлется в его долговременной памяти, и в будущем, благодаря ему, он сможет быстрее и легче решить поставленную мотивационную задачу. Таким образом, память активно

и постоянно участвует в мотивации поведения человека, ее роль заметна как в настоящем, так и в будущем.

Специфической в процессе мотивации поведения человека является функция воображения. Сознание человека устроено таким образом, что, прежде чем действовать практически, он проигрывает и выполняет запланированные им действия в своем воображении и одновременно оценивает и корректирует их. Далее он уже начинает действовать реально, по плану или по программе, которые сложились в его воображении. Соответственно, мотивационная роль воображения заключается в том, что с его помощью человек готовится к тем действиям, которые связаны с удовлетворением различных потребностей и достижением поставленных целей. Благодаря воображению такие действия становятся продуманными и взвешенными.

Что касается мышления и речи, то их роль в мотивации поведения человека кратко можно описать следующим образом. Мышление позволяет человеку находить наилучшие средства и способы удовлетворения актуальных потребностей и достижения поставленных целей. С помощью речи человек обсуждает с другими людьми (внешняя речь) или с самим собой (внутренняя речь) способы поведения, связанные с актуальными потребностями. Главное назначение внутренней речи заключается в том, чтобы придумывать такие способы поведения и с разных сторон их оценивать.

Модулирующие индивидуальные состояния, представленные на рисунке справа, это то, что в общей психологии принято называть психическими состояниями. Таких состояний существует большое количество. Они подробно описаны психологами. Ими также предложено немало различных классификаций таких состояний: личностные и ситуационные, глубокие и поверхностные, положительно и отрицательно влияющие на поведение человека, продолжительные и кратковременные, осознаваемые и неосознаваемые (Н. Д. Левитов); эмоциональные, мотивационные и когнитивные, периодические и непериодические, с постоянным и переменным уровнем напряженности (Л. В. Куликов); типичные (обычные) и необычные, измененные состояния



(В. А. Ганзен). Не вызывает сомнения факт, что все они без исключения участвуют в мотивации поведения человека, и их роль в регуляции поведения является разнообразной. Все они участвуют в модуляции поведения людей, придавая поведению определенный стиль.

Все перечисленные выше составляющие мотивации поведения человека включают в себя множество частных явлений, которые выделены в специальных, посвященных им научных психологических исследованиях. В них подробно описываются все эти явления, раскрывается их динамика и значение в познании человеком себя и окружающего мира. Но мотивирующая роль таких явлений, связанная с управлением поведением, до сих пор, к сожалению, оставалась вне сферы внимания ученых, проводящих исследования в области мотивации.

### Заключение

В заключение вернемся к намерению представить в статье комплексный подход к изучению мотивации. Это фактически означает описать данный подход на уровне общих положений теории систем (комплексов). Попробуем это сделать и оценить то, в какой степени предложенный подход к мотивации можно назвать комплексным или системным.

Что касается системного подхода к пониманию мотивации, то в русскоязычной литературе он уже был представлен, обоснован и описан в монографии Б. Н. Рыжова «Системная психология» [5]. Наша статья представляет собой попытку дальнейшего развития этого подхода применительно к современной проблематике мотивации поведения человека.

Комплексный (или системный) подход к научному изучению физических явлений стал разрабатываться в первой половине XX в. после революционных изменений, которые произошли в связи с открытием теории относительности А. Эйнштейном. Вскоре после этого методологами, связанными с естественными науками, была создана общая теория систем (Л. фон Бергаланфи, И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Юдин и другие). В этой

теории утверждается, что системный подход в науке требует, чтобы изучаемые в ней явления были представлены и описаны как сложно устроенные динамические системы, с последующим определением их структуры, элементов и связей между ними. Системный подход предполагает также выделение в изучаемых системах так называемых системообразующих факторов. Такой подход базируется на открытии особых законов, характеризующих изучаемое явление как динамическую развивающуюся систему.

При таком понимании системного подхода к изучению мотивации следует признать, что в рассуждениях, имеющихся в данной статье, этот подход реализован только частично. Совокупность психологических по своей природе факторов, управляющих поведением человека, здесь представлена в виде некоторой системы и частично описана.

Что касается системообразующего фактора, то в качестве него можно было бы выделить то, что инициирует (побуждает), поддерживает и направляет поведение. На рисунке это первый слева блок, обозначенный как инициирующее поведение человека индивидуально-психологические факторы, включающие в свой состав инстинкты, потребности, цели, интересы, побуждения и влечения. С них начинается процесс мотивации, и они в этом процессе играют главную, системообразующую роль.

Что касается комплексных или системных законов, относящихся к мотивации поведения человека, то их еще предстоит открыть и описать. Речь идет о связях, существующих между всеми составляющими мотивационной системы, т. е. о связях между инициирующими, стилизующими, регулирующими, ориентационными и модулирующими факторами мотивации. Их еще предстоит определить на уровне теории и изучить опытным или экспериментальным путем. Практически неизвестны законы, относящиеся к процессу формирования и развитию мотивационной системы человека. Это означает, что заявленный и кратко описанный в статье системный подход еще предстоит реализовать как на уровне теории, так и практики научных психологических исследований.

Литература

1. **Вилюнас В. К.** Психологические механизмы мотивации человека. М.: Изд-во МГУ, 1990. 288 с.
2. **Ильин Е. П.** Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. 512 с. (Серия «Мастера психологии»).
3. **Немов Р. С.** Общая психология: в 3 т. Т. 2: в 4 кн. Кн. 4. Речь. Психические состояния: учеб. и практикум для СПО. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2017. 243 с. (Серия «Профессиональное образование»).
4. **Немов Р. С.** Общая психология: в 3 т. Т. 3: в 2 кн. Кн. 2. Свойства личности: учеб. и практикум для СПО. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2017. 395 с. (Серия «Профессиональное образование»).
5. **Рыжов Б. Н.** Системная психология. 2-е изд. М.: Т8 Издательские Технологии, 2017. 355 с.
6. **Холл К. С., Линдсей Г.** Теории личности: [учеб. пособие для фак. психологии по дисциплине «Общ. психология»] / пер. с англ. М.: КСП+, 1997. 719 с.
7. **Хьелл Л. А., Зиглер Д. Дж.** Теории личности: Основные положения, исследования и применение / пер. с англ. 3-е изд. СПб.: Питер, 2020. 608 с. (Серия «Мастера психологии»).
8. **Reber A. S., Reber E.** The Penguin dictionary of Psychology. Third edition. London: Penguin Books, 2001. 868 p.

References

1. **Vilyunas V. K.** Psixologicheskie mexanizmy` motivacii cheloveka. [Psychological mechanisms of human motivation] M.: Izd-vo MGU, 1990. 288 p.
2. **Ilin E. P.** Motivaciya i motivy` [Motivation and motives]. SPb.: Piter, 2006. 512 p. (Seriya «Mastera psixologii»).
3. **Nemov R. S.** Obshhaya psixologiya. Tom II. Kniga 4. Rech`. Psixicheskie sostoyaniya. Uchebnik i praktikum. 6-e izdanie [General Psychology. Volume II. Book 4. Speech. Mental states. Textbook and workshop. 6<sup>th</sup> edition]. M.: Yurajt, 2017. 243 p.
4. **Nemov R. S.** Obshhaya psixologiya. Tom III. Kniga 2. Svoystva lichnosti. Uchebnik i praktikum. 6-e izdanie [General Psychology. Volume III. Book 2. Personality traits. Textbook and workshop. 6<sup>th</sup> edition]. M.: Yurajt, 2017. 395 p.
5. **Ryzhov B. N.** Sistemnaya psixologiya. 2-e izd. [Systems Psychology]. M.: T8 Izdatel`skie Texnologii, 2017. 355 p.
6. **Hall C. S., Lindsey G.** Teorii lichnosti: [uchebnoe posobie dlya fakul`tetov psixologii po discipline «Obshhaya psixologiya»] [Theories of personality] / perevod s anglijskogo. M.: KSP+, 1997. 719 p.
7. **Hjelle L. A., Ziegler D. J.** Teorii lichnosti: Osnovny`e polozheniya, issledovaniya i primenenie [Personality theories: Basic assumptions, research and applications] / perevod s anglijskogo. 3-e izd. SPb.: Piter, 2020. 608 p. (Seriya «Mastera psixologii»).
8. **Reber A. S., Reber E.** The Penguin dictionary of Psychology. Third edition. London: Penguin Books, 2001. 868 p.