

10. Der Nibelunge Liet. Vollständig mit Benutzung aller Handschriften herausgegeben von Karl Simrock. Stuttgart, 1892.
11. McConnell Winder. The Father as a Failure. Siegmund and Ludwig // *Neophilologus*. 1985. Vol. 69, issue 2. P. 236–245.
12. McConnell Winder. The Nibelungenlied. Boston: Twayne Publishers, 1984.
13. McConnell Winder. The Nibelungenlied: a Psychological Approach // A Companion to the Nibelungenlied. N.Y.: Camden House, 1998. P. 172–205.
14. McConnell Winder. Noch einmal Hagen: Vålant aller Künige // *MLN*. Baltimore, John Hopkins University Press, 1979. Vol. 94, № 3, German Issue. P. 610–612.
15. Mowatt D. G., Sacker H. The Nibelungenlied: an Interpretative Commentary. Toronto: University of Toronto Press, 1967.
16. Reik Theodor. Kriemhilds Traum // *Zentralblatt für Psychoanalyse. Medizinische Monatsschrift für Seelenkunde* 2 (1912). P. 416–417.
17. Rosen David. The Tao of Jung. The Way of Integrity. Arkana: Penguin, 1997. P. 65–66.
18. Stevens Anthony. Private Myths. Dreams and Dreaming. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

References

1. Pesn o Nibelungakh. *Beovulf. Starshaya Edda. Pesn' o nibelungakh*. Moscow, Khudozhestvennaya literature Publ., 1975.
2. Sokolova E. E. *Proektivnye metody issledovaniya lichnosti*. Moscow, Moscow State University Publ., 1980.
3. Yung Karl Gustav. *Analiticheskaya psikhologiya, proshloe i nastoyashchee*. Moscow, 1995.
4. Yung Karl Gustav. *Vospominaniya, snovideniya, razmyshleniya*. Moscow, Kharvest Publ., 2003.
5. Yung Karl Gustav. *Krasnaya kniga*. Moscow, Kniga po trebovaniyu Publ., 2015/
6. Yung Karl Gustav. *Libido, ego metamorfozy i simvol*. St. Petersburg, 1912.
7. Bertolt Brecht. Siegfried hatte ein rotes Haar. *Große kommentierte Berliner und Frankfurter Ausgabe. Hrsg. von Werner Hecht, Jan Knopf, Werner Mittenzwei, Klaus-Detlef Müller*. Bd. 13. Gedichte 3. Gedichte und Gedichtfragmente 1913–1927. Berlin und Weimar. Frankfurt am Main, 1993.
8. Goffman Erving. On Face work. *Interaction Ritual: Essays on face-to-Face Behaviour*. Garden City, N.Y., Doubleday Publ., 1967, pp. 5–45.
9. Heinze Joachim. The Manuscripts of the Nibelungenlied. *A Companion to the Nibelungenlied*. N.Y., Camden House Publ., 1998, pp. 105–126.
10. Der Nibelunge Liet. Vollständig mit Benutzung aller Handschriften herausgegeben von Karl Simrock. Stuttgart, 1892.
11. McConnell Winder. The Father as a Failure. Siegmund and Ludwig. *Neophilologus*, 1985, vol. 69, issue 2, pp. 236–245.
12. McConnell Winder. *The Nibelungenlied*. Boston, Twayne Publ., 1984.
13. McConnell Winder. The Nibelungenlied: a Psychological Approach. A Companion to the Nibelungenlied. N.Y., Camden House Publ., 1998, pp. 172–205.
14. McConnell Winder. Noch einmal Hagen: Vålant aller Künige. *MLN*, Baltimore, John Hopkins University Press Publ., 1979, vol. 94, no. 3, German Issue, pp. 610–612.
15. Mowatt D. G., Sacker H. The Nibelungenlied: an Interpretative Commentary. Toronto, University of Toronto Press Publ., 1967.
16. Reik Theodor. Kriemhilds Traum. *Zentralblatt für Psychoanalyse. Medizinische Monatsschrift für Seelenkunde* 2 (1912), pp. 416–417.
17. Rosen David. *The Tao of Jung. The Way of Integrity*. Arkana, Penguin Publ., 1997, pp. 65–66.
18. Stevens Anthony. *Private Myths. Dreams and Dreaming*. Cambridge, Harvard University Press Publ., 1995.

ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ МОТИВАЦИИ

Гайнутдинова Екатерина Валерьевна, кандидат философских наук, доцент, Астраханский государственный технический университет, Российская Федерация, 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16, E-mail: gainutdinova.ekaterina@mail.ru

Ключевую роль в становлении личности играет понимание субъектом того, насколько он способен создавать и контролировать реализацию своих желаний, насколько необходимость может быть управляемой с учетом сформировавшихся условий существования, и за счет каких внутренних особенностей развития человека происходит различение смыслов субъективной и объективной мотивации, которое заключается в том, что человеку недостаточно знаний о своих потребностях, тем самым нарушается возможность обнаружения ассоциативных связей между потребностью, предметами и средствами удовлетворения потребностей. Основная цель предопределила постановку и решение конкретных исследовательских задач: 1) дифференцировать смыслообразующие механизмы внешней и внутренней мотивации; 2) определить источники формирования внутренней и внешней мотивации; 3) обосновать связь между формированием первичных и вторичных потребностей и того, как данный факт отражается и на дифференцировании самой мотивации. Методологическую и теоретическую основу данной статьи составляет субстанционально-деятельностный подход в социально-философской теории, в соответствии с которым мотив связан с ценностным предпочтением в человеческой деятельности, и суть его состоит в характеристике предпочтения чего-то чему-то. Наряду с этим в работе применялись методы сравнительного и структурно-функционального анализа. Ряд отправных положений статьи опираются на

труды современных отечественных и зарубежных учёных: М. Вебера, В. А. Иванникова, П. Л. Карабушенко, К. Х. Момджяна, Н. Лумана.

Ключевые слова: мотивация, внешняя мотивация, внутренняя мотивация, потребность, желание, сознание, первичная потребность, вторичная потребность

EXTERNAL AND INTERNAL CONDITIONING OF MOTIVATION

Gainutdinova Ekaterina V., Ph. D. (Philosophy), Associate Professor, The Astrakhan State Technical University, 16 Tatishchev st., Astrakhan, 414025, Russia, E-mail: gainutdinova.ekaterina@mail.ru

A key role in the formation of personality plays an understanding of the subject of how he is able to understand and monitor the implementation of their desires, as the need may be controlled based on a condition that the existence, at the expense of some internal features of human development takes discernment of meaning of subjective and objective motivation, which is to that man is not enough knowledge about their needs, thereby impaired ability to detect an association between the need, objects and means of meeting the needs. The main objective of predetermined formulation and solution of specific research objectives: 1) to differentiate the meaning-mechanisms of internal and external motivation; 2) determine the sources of internal and external motivation; 3) to justify the link between the formation of primary and secondary needs and how this fact is reflected in the differentiation of the motivation. Methodological and theoretical basis for this article is substantially-active approach to social and philosophical theory, according to which the motive is related to value preferences in human activity, and its essence is characteristic preference for something something. Along with this, the applied methods of comparative, structural and functional analysis. Several starting article is based on the works of contemporary domestic and foreign scientists: M. Weber, V. A. Ivannikova, P. L. Karabushenko, K. H. Momdjian, N. Luhmann.

Keywords: motivation, requirement, desire, consciousness, primary requirement, secondary requirement.

Обращаясь к проблеме внешней и внутренней мотивации возникает вполне логичный вопрос о том, почему такого рода разделение вообще происходит. Известный американский маркетолог отмечает особенность человеческого поведения, которая состоит в том, что большинство из нас не знают причин своих поступков и «даже самые дотошные из нас редко находятся в тесном контакте с собственным бессознательным. Мы мало связаны с этой мощной силой, движущей многими нашими действиями» [18, с. 9]. В этой связи К. Рапай отмечает, что различные опросы и исследования так часто вводят в заблуждение и бесполезны (и почему руководство Chrysler получило «неправильные» ответы на вопросы о джипе Wrangler), поскольку «все они отражают то, что люди говорят, а не то, что они подразумевают» [18, с. 9].

По сути, формируется соотношение внешних и внутренних причин или, наоборот, их противостояние в поведении человека на том основании, что «человек реагирует на вопрос с помощью коры головного мозга, которая отвечает за интеллект, рассудок, а не за эмоции или инстинкты» [18, с. 9], поэтому, как считает К. Рапай, «Просто в ответ на прямой вопрос о своих интересах и предпочтениях мы обычно говорим то, что от нас ожидают услышать» [18, с. 9]. Следует заметить, что чем больше влияние внешней мотивации, тем сильнее у человека формируется защитная реакция в виде возврата и ориентации на инстинктивное поведение.

Как отмечают психологи, в частности В. А. Иванников, роль внутренней мотивации в сравнении с внешней, с возрастом возрастает, поскольку если в младшем возрасте активность усиливается только через внешнюю стимуляцию, через помощь взрослых, то с возрастом растет роль внутренней стимуляции (постановка цели, самостимуляция, намеренное изменение мотивации и т.д.) [5, с. 61]. По этой причине формирование личности напрямую зависит от системы общих потребностей и мотивов, благодаря которым, что позиционирует и В. А. Иванников, человек воспринимает и оценивает действительность, а также выбирает адекватное поведение [5, с. 62]. Между тем, говоря о внутренней и внешней мотивации, всегда подразумевается наличие так называемых первичных и вторичных потребностей, когда сила актуализации вторых настолько ощутима, что они начинают восприниматься как первичные детерминанты деятельности. Это особенно показательно, когда ученые пытаются соотнести потребности с тем, что необходимо для общества в личности. Именно поэтому в приоритете так называемые общественные потребности, когда в развитии личности требования общества, по мнению В. А. Иванникова, «превращаются во внутреннюю потребность и переживаются как чувство долга [5, с. 63]. Как следствие, для воспитания воли, В. А. Иванников поддерживает мнение многих исследователей, что для этого необходимы стойкие общественные потребности; положительное отношение к деятельности и общественно одобряемые цели; стойкие установки к действию [5, с. 63].

Вместе с тем мы сталкиваемся с тем, что чем больше информации и возможностей ее получить, тем больше наблюдается тенденция к деградации в плане мотивированности деятельности. Тенденция идет к тому, что люди стали меньше анализировать свои поступки, заниматься самомотивацией и слышать свои потребности (укороченная мотивация, либо ложная), т.е. происходит отчуждение социального Я от личностного.

В. Франкл разводит понятия внешняя и внутренняя мотивация, пытаясь показать, что сложно совместить действующего человека и управляемого. Согласно его мнению, два в одном быть не может, поэтому только от человека зависит, насколько он будет подвержен внешним или внутренним раздражителям и насколько процесс потребления будет для человека управляющим и направляющим механизмом. В связи с этим в своем исследовании он вступает в полемику с Э. Фроммом, З. Фрейдом и К.-Г. Юнгом, которые пытались в первом случае внешние факторы, а во втором – внутренние сделать абсолютными детерминантами. Ф. Франкл, пытаясь показать аспекты реализации внешней и внутренней мотивации, приводит в качестве примера ситуацию, когда люди непроизвольно краснеют от того, что нервничают.

Согласно позиции В. Франкла это отменить нельзя, но возможно поменять установку: вместо внушения себе того, что краснеть не надо, необходимо сказать: «Вот я сейчас так покраснею и ожидаемое не произойдет» [19, с. 93–94]. Речь у В. Франкла идет о замещении установок на уровне мотивации: если человек мотивирует сам себя, используя ложные мотивации и определяя свои соображения как единственно верными, направленные на нанесение вреда ему же, что приводит к неврозам, то в этих случаях специалисты перенаправляют мотивацию, выбирая в качестве стимула более объективные. Об этом в свое время говорил Ж.-П. Сартр, который полагал, что каждый человек склонен к самообману, т.е. неверно понимает, интерпретирует свои желания: «Сознание скрывает в своем бытии постоянный риск самообмана» [23, с. 62]. В. А. Иванников, как и ряд других психологов, продолжая философские традиции в представлении ложных смыслов деятельности, отмечает их значимую роль в формировании ложной мотивации: «В формировании смысловых образований участвует и мышление, работа которого иногда проявляется в ложных смыслах, в разочарованиях и «прозрениях» человека при осознании им подлинных мотивов своего поведения» [5, с. 168]. Между тем в рассуждениях наблюдается тенденция в большинстве своем тех психологов, кто, признавая наличие феномена сознания, пытается, если не отказаться, то по крайней мере снизить его функциональную значимость в деятельности, что возможно предпринимается для того, чтобы было как можно меньше пересечений с философской методологией.

Между тем Н. Луман, изучая влияние социальных процессов, четко определяет то, что влияние внешних факторов на человека имеет также свои пределы и эти пределы устанавливаются самим человеком для ограничения навязываемого потока информации и символов. Говоря при этом о симбиотических символах различных медиа, Н. Луман обращает внимание на тесную зависимость между возможностями применения и возможностями препятствовать применению, которое как раз и вытекает из внутрисистемной активации структурных связей [10, с. 223]. При этом ученый справедливо отмечает, что «многое зависит от тренировочной самовосприимчивости» [10, с. 223]. Для грамотного постижения в этой связи внешних связей и закономерностей необходим личный опыт понимания самого себя. Например, Н. Луман видит процесс мотивирования, вероятно, именно в этом. Неслучайно он говорит о том, что медиакоммуникации в большей степени опираются на специфику структурных сцеплений с психикой и организмом [10, с. 223]. При этом обращает внимание на то, что все симбиотические символы налагают запреты на самоудовлетворение. Они настроены на то, что тело будет использоваться согласно меркам социального кондиционирования, вне непосредственной связи с тем, что ему внушает сознание. Как утверждает Н. Луман, надежность общества заключается в функционировании организации [10, с. 223], вероятно по этой причине обществу необходимо мотивировать субъектов к осуществлению нужных ему действий, а также контролировать и направлять индивидуальные сознания к коллективному результату. Следуя высказываниям Н. Лумана «успех мотивации может определяться как чрезмерным, так и весьма малым задействованием символического медиума. Организация нужна, считает автор, и для осуществляемого рыночной экономикой удовлетворения потребностей [10, с. 224]. В этом как раз и заключается обоснование внешней мотивации со стороны как экономического сегмента, так и со стороны властных структур общества для осуществления контроля над субъектами.

Если ориентироваться на физиологов в вопросе понимания процесса формирования иллюзии, можно предположить, что иллюзия – неотъемлемая составляющая процесса восприятия действительности, обусловленная физиологическими особенностями организма и того, как данные особенности и состояния могут редуцировать искажение действительности. Как указывал, например, физиолог А. Л. Еремин: «иллюзии – это искажения отражения действительности (ложка в стакане чая кажется изломанной; при надавливании сбоку на глазное яблоко наблюдаемый предмет раздваивается...)» [6, с. 138], поэтому, чтобы получить не иллюзорную информацию, считал А. Л. Еремин, человеку необходимо использовать информацию из нескольких источников, от нескольких органов чувств [6, с. 138]. В этой связи, вероятно, В. А. Иванников поэтому и утверждает, что сознание «не может породить смысл действий, но оно может принимать ложные смыслы за истинные, порождать ложные цели, создавать их неадекватную привлекательность, представлять ложные последствия действий» [5, с. 168]. Вот здесь и кроется ошибочное понимание и использование мотивационных конструктов. Не отдавая должного работе сознания, сводя специфику действий к работе психики и обвиняя сознание лишь в том, что оно порождает ложные смыслы. «Из этого следует, что формирование смысла действия или намеренное его изменение составляют одно из звеньев мотивационного действия в произвольной сознательной форме [5, с. 168]. В этой связи, говоря о релевантности человеческих предпочтений, более уместно использовать цитату М. Вебера, который утверждал, что зачастую можно наблюдать полное несовпадение сферы ценностей и эмпирической сферы, которая ярко отражается в том факте, что «применение определенной, даже самой «прогрессивной» техники ничего не говорит об эстетической ценности художественного произведения» [3, с. 582]. Такого рода примеры можно наблюдать и сейчас, когда в интернете среди молодежи пользуются популярностью стихотворения, созданные компьютерной машиной. В частности, речь идет о проекте «Кибер-Пушкин» [21] созданный в 2002 г. С. Тетериним. Данный киборг-проект был представлен в Эрмитаже в Санкт-Петербурге, в Третьяковской галерее в Москве, в Museumsquartier в Вене и т. д.

Таким образом, проблема формирования внешних и внутренних предпочтений осуществляется на основе соотносительности внешней и внутренней мотиваций, которые представлены в выборе субъектных или социальных детерминантов деятельности индивида. А также склонны полагать, что речь в сущности идет о соотношении личностных потребностей и социально обусловленных предпочтений, т.е. о потребностях, предметах и средствах их удовлетворения. Другое дело, что проблема состоит именно в том, что данные средства, как внешние стимулы, очень сильны по оказываемому влиянию на субъект в силу его социальной составляющей. Именно по этой причине мотивация зачастую рассматривается как нечто

внешнее по отношению к субъекту, или как утверждает В. А. Иванников, «самостоятельная сила, управляющая поведением и приводящая к «тирании желаний» [5, с. 164].

Внешняя и внутренняя мотивация в своем соотношении определяется и тем, как соотносится личная мотивация с социальной. Личная мотивация, которая является следствием убеждения человека в правильности своих действий и тем, каким образом он идет к своей цели, как его личная мотивация не совпадает с убеждениями общественности, у которой свой взгляд на действия субъекта, которые должны соотноситься и с пользой для общества. Например, при помощи аппарата МРТ нейрофизиологи и в дальнейшем нейромаркетологи определили, что в ситуации с предупреждениями курильщиков на этикетках сигарет о разного рода страшных последствиях курения дают обратный эффект, поскольку, как указывал М. Линдстром «на самом деле стимулировали зону головного мозга курильщиков под названием область прилежащего ядра, играющую ключевую роль в получении человеком приятных ощущений. Эта область представляет собой связующее звено нейронов и активизируется, когда человек очень чего-то хочет – алкоголя, наркотиков, сигарет, секса или азартных игр. В возбужденном состоянии область прилежащего ядра требует постоянного увеличения дозы» [9, с. 8].

Говоря о внешней и внутренней детерминации деятельности, следует подчеркнуть, что в психологии подобная проблема привлекает внимание многих исследователей. Еще Б. Ф. Ломов подчеркивал, что любая реальная актуальная деятельность имеет и внешнее, и внутреннее (внешний и внутренний планы или стороны), и они связаны между собой неразрывно [11, с. 212]. Подобную связь исследователь также усматривал в том, что любое внешнее действие опосредствуется процессами, протекающими внутри субъекта, а внутренний процесс так или иначе проявляется вовне. Вместе с тем под влиянием внешнего изменяется и внутреннее [11, с. 212]. По этой причине Б. Ф. Ломов видел одну из главных задач психологии в поиске того, как связаны внешняя и внутренняя стороны деятельности, полагая, что раскрыть внутреннюю сторону возможно, изучив внешнюю [11, с. 212]. Между тем внешняя сторона деятельности настолько многообразна, как мотивов (о чем говорил и сам Б. Ф. Ломов, считая мотив поливалентным механизмом [11, с. 207]), что подобное исследование может завести в итоге в тупик. Достаточно вспомнить Г. Мюррея, который предложил классификацию мотив, содержащую их большое количество. Более вероятно, следовать векторам развития деятельности, ориентируясь на внутренние детерминанты деятельности, а именно, потребности, поскольку суть поступков человека не меняется, меняется только их содержание на уровне вариантов и возможностей того или иного выбора.

Вопрос о дифференцировании внешней и внутренней мотивации сложен, в первую очередь потому, что понимание внешнего и внутреннего зачастую в исследованиях, особенно в психологии, носит поверхностный, буквальный характер, когда исследователи абсолютно очевидным фактом считают то, что человеческая деятельность может быть обусловлена как внешне, так и внутренне. Проблема в данном контексте заключается в основном в том, что цели той или иной активности субъекта рассматриваются с точки зрения не первичного смысла, а смысла здесь и сейчас, лежащего, так сказать, «на поверхности» [7]. Поэтому совершенно неудивительным в этом плане выглядит как внешняя цель – зарабатывание денег. Например, Ж. Нюттен под внешними целями, которые лежат в основе внешней мотивации, видит те цели, которых достигает человек не ради себя, а ради кого-то или чего-то: «Можно сказать, что в мотивационном функционировании есть что-то порочное: любую деятельность мы осуществляем ради каких-то других, не внутренних целей» [16, с. 117]. Между тем в данном контексте необходимо различать средства и цели, первые из которых служат условиями и возможностями достижения конечной цели, вторые основаны на той или иной потребности. специфика человеческого поведения гораздо глубже и сложнее, чем многие пытаются это представить, поскольку очевидные на первый взгляд цели и понимаемые как истинно верные сегодня, завтра могут потерять свою актуальности и восприниматься нередко с удивлением. Например, что актуально и значимо для человека в подростковый период может стать абсолютно неинтересным и ненужным уже в более зрелом возрасте.

Мы внешние знаки наших действий, по сути, связываем с нашими внутренними побуждениями и искренне верим в то, что это нам необходимо в данной ситуации. Такого рода понимание внешнего и внутреннего становится причиной наших заблуждений и сомнений относительно попытки понять то, что нам нужно и, не найдя нужного удовлетворения, мы вынуждены вновь активировать свой поиск и верить в совершенно обратные цели и искать иные, противоположные предыдущим смыслы [4]. В этом состоит причина наших постоянно меняющихся желаний, а с ними и пониманий того, что необходимо. Как, например, отмечает Ж. Нюттен, «мы имеем дело с двумя типами соотношений целей и средств, а не с двумя типами мотивации» [16, с. 118]. Между тем такого рода разделение внешней и внутренней мотивации предполагает не разделение внешних и внутренних детерминантов поведения как первичных источников активности, имеющих раздельные зоны своего влияния, а ориентированная внешне и внутренне на уровень стимулирования к исполнению. В этой связи внешняя мотивация никак в данном контексте не предполагает формирование поведения субъекта посредством влияния внешних факторов, а здесь просто принимается во внимание сила их воздействия на направление той или иной деятельности и поиска форм активности и объектов своих желаний. Поэтому абсолютно объективным выглядит в данном случае позиция Ж. Нюттена, который утверждал, что конечная цель всегда является внутренней по отношению к основной мотивационной ориентации [16, с. 118]. В этой связи становится понятным то, что указанный исследователь не поддерживал идею разделения мотивации на внешнюю и внутреннюю, при этом также утверждая, что не вся мотивация поддерживается внешними факторами [16, с. 117–118].

Следуя высказываниям М. Вебера, можно предположить соотношение личного и объективного в выполнении тех или иных действий, вполне естественная организация действий субъектов даже на уровне постановки целей. По сути, деятельность субъекта на уровне мотивации складывается таким образом, что несмотря на объективную суть ценностей, каждый субъект соотносит свои действия с ними, а также вно-

сит свое, субъективное понимание данные ценностей. Например, если взять такую ценность как вера в бога, то мы не можем утверждать, что эта вера одинакова у всех, так как разные люди в стремлении к богу выбирают как ортодоксальные, так и неортодоксальные религиозные учения. Кроме того, даже люди, исповедующие одно религиозное учение, обладают разной степенью выполнения религиозных догм. Разные люди понимают понятие «верующий» по-разному, несмотря на одинаковую суть в изложении своих аргументов. В частности, один считает себя верующим, потому что соблюдает все посты, старается вести правильный образ жизни и регулярно ходит в церковь на службу и на исповедь, тогда как другой человек, также считая себя верующим, ходит в церковь по желанию или по большим праздникам, третий, считая себя верующим, предпочитает личный диалог с богом, минуя церковь и священников как посредников. В этой связи получается так, что предпочтения в рамках реализации данной ценности различны. Иначе говоря, проблема соотношения внешней и внутренней мотивации определяется, в первую очередь, тем, что человек не всегда понимает, осознает влияние на его поведение внешних факторов. Объяснение этому находит Д. Н. Узнадзе, который определяет характерной чертой внушенного поведения то, что субъект не чувствует, «что его деятельность направлена чужой волей. Это обстоятельство позволяет предположить, что в случае внушения поведение человека и в самом деле направляет не чужая воля, а он сам, хотя объективно он выполняет только чужой приказ» [22, с. 160].

В результате соотношение внешней и внутренней мотивации превращается в некую борьбу внешних и внутренних детерминантов деятельности в той или иной теории. Однако существуют и компромиссные теории, рассматривающие в качестве источника деятельности с одной стороны потребности, с другой, общество.

1. Проблема соотношения внешнего и внутреннего восходит к проблеме соотношения первичных и вторичных потребностей, теоретическое обоснование которой связано с именем К. Левина, который различил потребности и квазипотребности, т. е. определил первичные и вторичные потребности, что является весьма актуальным для многих ученых и сегодня. К. Левин анализирует потребности человека с позиции теории поля, понимая под ним жизненное пространство индивида, состоящее из человека и психологической окружающей среды. Наряду с этим он пытался обосновать определяющую роль потребности в человеческой деятельности. Однако, согласно его теории, потребность скорее является формой, нежели источником деятельности субъекта, поскольку К. Левин определил потребность как проявление привычки (ассоциации) [8, с. 25]. Между тем привычка – это то, что формируется в процессе постоянного действия. В то же время ученый сумел различить такие понятия как «свойство» и «состояние», на что многие современные исследователи не всегда обращают должного внимания. Это в результате приводит к ошибке рассмотрения потребности как проявление сознания, так как в качестве потребности рассматривают уже осознанную потребность (чувство голода, жажды и др.) Нередко данная позиция связано с тем, что идеалисты, следуя своей теоретической установке о первичности сознания, пытаются выделить такие факты, которые являются подтверждением их воззрений, возводя желаемое в ранг объективности [18, с. 205–214].

В дальнейшем многие авторитетные ученые, исследуя проблему классификации потребностей, брали за основу разделение потребностей на первичные и вторичные. В частности, К. Мадсен, проанализировавший в свое время более двадцати теорий мотиваций, пришел к выводу о том, что концепцию «первичных» и «вторичных» побуждений разделяет большинство психологов [24, с. 53]. Например, одни ученые разделили потребности на потребности высшего и низшего порядка: А. Маслоу – дефицентные и бытийные, Э. Фромм – биологические и экзистенциальные, П. А. Сорокин – биологические и социально-психологические; Г. Мюррей, И. Браун, Г. Марфи; С. Б. Каверин, Е. А. Вишнякова, А. Г. Здравомыслов, П. В. Симонов, М. В. Тараткевич и др. разделили потребности на первичные и вторичные, несмотря на то, что названия и количество в их классификациях несколько различаются.

Те исследователи, в частности психологи, кто пытались дифференцировать потребности на первичные и вторичные, зачастую подразумевали под этими потребности высшего и низшего порядка. Однако соотносить биологические потребности с потребностями низшего порядка, а так называемые человеческие потребности называть как новые потребности высшего порядка крайне сложно, поскольку вторые из них можно понять и как формы проявления сознания необходимого. Как отмечал В. Г. Асеев, «высшие потребности и соответствующие функциональные возможности возникли не как средство более совершенного удовлетворения тех же биологических потребностей: скорее, наоборот, новые функциональные возможности обусловили постепенное становление как новых потребностей высшего порядка, так и новых уже человеческих биологических потребностей» [1, с. 42]. В нашем понимании, такого рода интерпретация – это расхождение взглядов относительно методологии, внутренне противоречие, с одной стороны, поскольку автор отрицает биологическую сущность потребности, а с другой – называет их биологическими, человеческими. Например, В. Г. Асеев подразделяет потребности на два вида биологические и специфически человеческие: «Аналогично этому и содержательная сторона человеческой мотивации также начинает формироваться на основе двух первично заданных полюсов – источников конкретных побуждений: биологических потребностей и актуализируемых, воспитываемых взрослыми специфически человеческих эмоциональных, познавательных, моторных и рецепторных потребностей» [1, с. 42]. Между тем человеческое обнаруживает себя ни сколько на уровне потребностей, сколько на уровне их осознания, т.е. в сущности речь идет о человеческом, т.е. сознательном восприятии потребности. Иначе говоря, речь идет о средствах более совершенного удовлетворения потребностей. Возникает при этом вопрос, почему генетически заложенными в человеке потребностями считаются именно биологические. Связанные с фактом жизни, но ни как потребности социального или личностного порядка? Человека как индивида формируют базовые потребности, не зависимо от того какими они являются по своей сути. Тогда как разделение на первичные и вторичные предполагают какую-то условную очередность, тогда как в случае с человеком такого рода очередность теряет закономерный смысл. Д. Н. Узнадзе в качестве отличающего фактора первичных и вторичных потребностей определяет конкретный момент времени, различая актуальную

потребность и отвлеченную, искусственную, подразумевающую не данный конкретный момент времени, а перспективу всей жизни субъекта [20, с. 354]. В. М. Спиркин полагал, что главная и абсолютная потребность субъекта есть потребность жить вечно, которая, в свою очередь, распадается на целый ряд иерархически взаимоотношенных потребностей [20, с. 58]. Другие исследователи ставили перед собой цель показать этапы развития потребности в человеческой деятельности с учетом преломления сквозь призму субъективного восприятия ситуации. Г. Маркузе одним из первых стал развивать данную традицию с учетом особенностей современного общества и подразделил потребности на истинные и ложные. В. С. Магун назвал таковые конечными и промежуточными (потребности-средства), Д. Н. Узнадзе, в частности, подразделяет потребности по степени значимости в данный момент на потребности Я (отвлеченные потребности) и ситуативные потребности [22, с. 153]. Особого внимания в данном контексте заслуживают концепции А. Маслоу, классификация потребностей которого представляла собой разделение на дефициентные и бытийные, и Г. Маркузе, который подразделил потребности на истинные и ложные. А. Маслоу предпринял попытку показать иерархию потребностей, опираясь на представление об особенностях поведения человека. Подчеркивая в этой связи приоритет физиологических потребностей, исследователь утверждал, что пока они не будут удовлетворены, человек не будет думать о потребностях бытийных [12, с. 124], т.е. «физиологические потребности... препотентны по отношению ко всем прочим потребностям» [12, с. 79, 81]. Однако при исследовании иерархии потребностей по А. Маслоу, следует учитывать и конкретные ситуации, и влияние человеческой воли на варьирование как физиологических, так и бытийных потребностей, причем механизм формирования вторых не изучен до такой степени, чтобы утверждать подобное.

Г. Маркузе, в свою очередь, в большей степени интересуют именно внешние условия, влияющие на развитие потребностей, в связи с чем он предполагает, что первостепенное значение приобретают именно общественные отношения: «Возможность делать или не делать, наслаждаться или разрушать, иметь или отбросить становится, или не становится потребностью в зависимости от того, является или не является она желательной и необходимой для господствующих общественных институтов и интересов» [13, с. 6].

При наличии значительного влияния общественных тенденций на развитие потребностей следует учитывать факт того, что формирование ложных потребностей актуализирует влияние индустриальной цивилизации на уровне форм и средств удовлетворения потребностей. По этой причине находит объяснение само понятие «ложные потребности», которое связано с субъективным восприятием того, что человеку необходимо на уровне желаний, а не с тем, что это обнаруживает возрастание человеческих потребностей. В частности, В. М. Бехтерев обращает внимание на особенный факт человеческого поведения, который стараются не замечать многие современные исследователи, состоящий в том, что средства удовлетворения потребности способны возбуждать те же реакции, как и сама потребность [2, с. 137]. При этом ученый приводит в пример соотношение: инстинкт самосохранения – деньги как средство удовлетворения данной потребности, то есть инстинкт самосохранения, способствующий добыче соответствующего пропитания и лучшей обстановке в жизни, соотносится с необходимостью в деньгах, а это приводит к тому, что деньги как средство удовлетворения потребности способны возбуждать те же реакции, которые вызывают и удовлетворение соответственных потребностей.

В следствие данных расхождений и различий потребности и предмета потребности формируется второй уровень проблемы, актуализирующий дифференцирование внешней и внутренней мотиваций, связанный с тем, что потребность как таковая и условия ее реализации оказываются равнозначными по степени активности и доминирования в деятельности, что предопределяет необходимость различения в этой связи общественных и личностных целей. Об этом говорят и в рамках социальной философии, в частности у К. Х. Момджяна цели подразделяются на объективные и субъективные, объясняя разделение тем, что объективные цели представляют собой инстинктоподобные влечения, которые присущие каждому человеку [14, с. 41]; и в психологии, где, например, В. А. Иванников выделяет два рода целей (цель как конкретное наполнение мотива, как один из этапов его достижения; цель как задаваемая другими людьми и обществом в целом), что, на его взгляд, связано с различением общественных задач, возникающих из необходимости производства нужных человеку условий жизни, и процессом развития данных законов по независимым от человека законам социальной жизни [5, с. 166].

Иначе говоря, субъективная мотивация строится на индивидуальном восприятии того, что нам нужно. Процесс формирования осуществляется в русле представлений субъекта о желаемом.

Сложность в понимании истоков мотивации определяется в том плане, что мотивация начинается с желания, актуализированной потребности, однако наши желания нельзя рассматривать как верный критерий оценки того, что нам действительно необходимо, точно также сложно и понять, что стоит за желаниями другого человека на само деле. А. В. Петровский справедливо отмечает, что необходимость различения внешней и внутренней мотивации заключается в их зачастую несовпадении и нужно четко представлять, что отношение к одному и тому же предмету у каждого субъекта различно [17, с. 73]. Если, например, сказать нескольким группе людей посмотреть на дерево в окно, то каждый для себя будет оценивать увиденное: кто-то будет разглядывать листья какого они цвета, кто-то будет пытаться определить возраст дерева, кто-то будет разглядывать ствол, кто-то ветви.

Таким образом, проблема релевантности человеческих предпочтений кроется в различении смыслов субъективной и объективной мотивации, которое заключается в том, что человеку недостаточно знаний о своих потребностях, тем самым нарушается возможность обнаружения ассоциативных связей между потребностью, предметами и средствами удовлетворения потребностей.

Список литературы

1. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирование личности. М.: Мысль, 1976. 158 с.
2. Бехтерев В. М. Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994. 400 с.

3. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
4. Гайнутдинова Е. В. Место и роль потребностей в детерминации деятельности. М.: МПГУ, Прометей, 2012. 174 с.
5. Иванников В. А. Психологические механизмы волевой регуляции. СПб.: Питер, 2006. 208 с.
6. Еремин А. Л. Ноогенез и теория интеллекта. Краснодар: Советская Кубань, 2005. 356 с.
7. Карабущенко П. Л. Антропологическая элитология Н. А. Бердяева: личность, творчество, свобода // Н. А. Бердяев: философия свободного духа и судьба человека в современном мире / под ред. Е. В. Гайнутдиновой. Астрахань, 2015. С. 121–132.
8. Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Сенсор, 2000. 368 с.
9. Линдстром М. *Buyology*: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / пер. с англ. Е. Фалок. М.: Эксмо, 2010. 240 с.
10. Луман Н. Медиа коммуникации: пер. с нем. А. Глухова, О. Никифорова. М.: Логос, 2005. 280 с.
11. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. 445 с.
12. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
13. Маркузе Г. Одномерный человек: пер. с англ. М.: REFL-book, 1994. 368 с.
14. Момджян К. Х. К вопросу о типологии социальных групп // Вопросы философии. 2012. № 1. С. 39–49.
15. Немчинова А. Л. Креативность и деструктивность в человеческой деятельности // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2014. № 3 (40), С. 205–214.
16. Нюттен Ж. Мотивация, действия и перспектива будущего: под ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2004. 608 с.
17. Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Основы теоретической психологии. М.: ИНФРА-М, 1998. 528 с.
18. Рапай К. Культурный код: Как мы живем, что покупаем и почему. М.: Юнайтед Пресс, 2008. 168 с.
19. Сартр Ж.-П. Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии / пер. с фр., предисл., примеч. В. И. Колядко. М.: Республика, 2000. 639 с.
20. Спиркин В. М. Теория потребностей. Тверь: Гардарики, 1994. 736 с.
21. Тетерин С. Мультимедийная инсталляция «Кибер-Пушкин 1.0 бета». Электронные данные. Режим доступа: <http://www.teterin.ru/pushkin.htm>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус.
22. Узнадзе Д. Н. Общая психология / пер. с груз. Е. Ш. Чомахидзе; под ред. И. В. Имедадзе. М.: Смысл; СПб.: Питер, 2004. 413 с.
23. Франкл В. Воля к смыслу / пер. с англ. М.: Апрель-Пресс, ЭКСМО-Пресс, 2000. 368 с.
24. Madsen K. *Theories of Motivation // Human Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1965. P. 47–98.

References

1. Aseev V. G. *Motivatsiya povedeniya i formirovanie lichnosti*. Moscow, Mysl Publ., 1976, 158 p.
2. Bekhterev V. M. *Izbrannye raboty po sotsialnoy psikhologii*. Moscow, Nauka Publ., 1994, 400 p.
3. Veber M. *Izbrannyye proizvedeniya*. Moscow, Progress Publ., 1990, 808 p.
4. Gaynutdinova Ye. V. *Mesto i rol potrebnoy v determinatsii deyatel'nosti*. Moscow, MPGU Publ., Prometey Publ., 2012, 174 p.
5. Ivannikov V. A. *Psikhologicheskie mekhanizmy volevoy regulyatsii*. St. Petersburg, Piter Publ., 2006, 208 p.
6. Yeremin A. L. *Noogenez i teoriya intellekta*. Krasnodar, Sovetskaya Kuban Publ., 2005, 356 p.
7. Karabushchenko P. L. *Antropologicheskaya elitologiya N. A. Berdyayeva: lichnost, tvorchestvo, svoboda*. N. A. Berdyayev: *filosofiya svobodnogo dukha i sudba cheloveka v sovremennom mire*. Ed. by Ye. V. Gaynutdinova. Astrakhan, 2015, pp. 121–132.
8. Levin K. *Teoriya polya v sotsialnykh nauках*. St. Petersburg, Sensor Publ., 2000, 368 p.
9. Lindstrom M. *Buyology: uvlekatelnoe puteshestvie v mozg sovremennogo potrebitelya*. Moscow, Eksmo Publ., 2010, 240 p.
10. Luman N. *Media kommunikatsii*. Moscow, Logos Publ., 2005, 280 p.
11. Lomov B. F. *Metodologicheskie i teoreticheskie problemy psikhologii*. Moscow, Nauka Publ., 1984, 445 p.
12. Maslou A. *Motivatsiya i lichnost*. St. Petersburg, Yevraziya Publ., 1999, 478 p.
13. Markuze G. *Odnomernyy chelovek*. Moscow, REFL-book Publ., 1994, 368 p.
14. Momdzhyan K. Kh. K voprosu o tipologii sotsialnykh grupp. *Voprosy filosofii*, 2012, no. 1, pp. 39–49.
15. Nemchinova A. L. *Kreativnost i destruktivnost v chelovecheskoy deyatel'nosti*. *Kaspiyskiy region: politika, ekonomika, kultura*, 2014, no. 3 (40), pp. 205–214.
16. Nyutten Zh. *Motivatsiya, deystviya i perspektiva budushchego*. Ed. by D. A. Leontev. Moscow, Smysl Publ., 2004, 608 p.
17. Petrovskiy A. V., Yaroshevskiy M. G. *Osnovy teoreticheskoy psikhologii*. Moscow, INFRA-M Publ., 1998. 528 s.
18. Rapay K. *Kulturnyy kod: Kak my zhivem, chto kupuem i pochemu*. Moscow, Yunayted Press Publ., 2008, 168 p.
19. Sartre Zh.-P. *Bytie i nichto: Opyt fenomenologicheskoy ontologii*. Moscow, Respublika Publ., 2000, 639 p.
20. Spirkin V. M. *Teoriya potrebnoy*. Tver, Gardariki Publ., 1994, 736 p.
21. Teterin S. *Multimediynaya installyatsiya "Kiber-Pushkin 1.0 beta"*. Available at: <http://www.teterin.ru/pushkin.htm>
22. Uznadze D. N. *Obshchaya psikhologiya*. Ed. by I. V. Imedadze. Moscow, Smysl Publ.; St. Petersburg, Piter Publ., 2004, 413 p.
23. Frankl V. *Volya k smyslu*. Moscow, Aprel-Press Publ., EKSMO-Press Publ., 2000, 368 p.
24. Madsen K. *Theories of Motivation*. *Human Motivation*. Lincoln, University of Nebraska Press Publ., 1965, pp. 47–98.