**Социальные мотивы человека: аффилиация, альтруизм, власть, агрессия**

Прежде чем разбирать социальные мотивы человека, сначала разберем что такое вообще мотив. Мотив (лат. moveo «двигаю») — материальный или идеальный предмет, представляющий терминальную (окончательную) ценность для субъекта, определяющий направление его деятельности, достижение которого и выступает смыслом деятельности. Мотив выявляется субъектом посредством специфических переживаний, характеризующихся либо положительными эмоциями (от его достижения), либо отрицательными (от его утраты). Мало что понятно.  Мотив — это состояние напряжения, которое не дает покоя человеку, требует разрядки, удовлетворения, утоления (и т. д.) и которое тем самым направляет поисковую деятельность. В основе мотива лежит опредмечение потребности, т. е. узнавание предмета (объекта) нужды. Мотив так и определяется — как предмет (объект) потребности.

Мотивацию можно понимать как структурированное потребностное отношение к цели и смыслу действия, поступка, деятельности. Это отношение представляет собою сложное сочетание неосознаваемых побуждений и осознанных потребностей, начиная от эмоций заканчивая внешними обстоятельствами. Если упростить - мотив можно представлять как динамическую систему анализа ситуации, оценки возможных альтернатив и финальное принятие решения.

А теперь что такое социальный мотив и чем он просто отличается от мотива? Социальный мотив - любой приобретенный в ходе социализации мотив поведения (в отличии от биологических мотивов, выражающих потребности организма). Другими словами, это любой приобретенный мотив. Социальные мотивы обычно не являются жизненно необходимыми, они приобретаются в результате социального взаимодействия и удовлетворяются их результатами. Изначально они считались «вторичными» мотивами, то есть не такими важными как «первичные» биологические. Однако в реальном мире обычно оба мотива действуют совместно и сегодня говорить что один мотив более значен чем другой – неверно.

Каждая личность обладает собственной мотивацией и нельзя сказать однозначно какая мотивация у отдельно взятого человека, это больше совокупность(в большей или меньшей степени) каждого фактора. Однако в процессе «социализации» или взросления, «доминантный» мотив превращается в черты его личности. Но надо помнить что человек отлично умеет адаптироваться, соответственно и его характер, и черты личности и мотивы могут меняться. Вообще выделят огромное количество видов мотивов: внешние, осознанные, реальные, мнимые, широкие и узкие социальные, мотивы самообразования, эстетические, традиционно-исторические и другие. По поводу смены мотивации у людей, было проведено мини-исследование которое показывало какие мотивы преобладают у студентов(в данном исследовании были студенты мед. Колледжа). При поступлении у студентов преобладают профессионально-ценностные и познавательные мотивы(когда ты говоришь что будешь учиться, хочешь все знать и хочешь стать хорошим экспертом), а при окончании - утилитарно-практические(необходимость в получении свидетельства об образовании, которое позволяет получить заветное рабочее место) и статусно-позиционные(тут и так понятно). Наиболее низким уровнем в обеих группах отличаются традиционно-исторические, эстетические, коммуникативные мотивы. В итоге видно что большинство студентов при поступлении хотят учится ради знаний, то в конце, только чтобы получить диплом и стать выше в социальной лестнице.

Из всего разнообразия мотивов можно выделяют 6 основных: (рассказанные ранее) мотив достижения успехов и мотив избегания неудачи, также выделяют: аффилиация (потребность в общении), альтруизм (оказания помощи другим людям), агрессия и власть.

Явно прослеживается разделение между двумя «хорошими» и двумя «плохими» мотивациями

**Аффилиация**

Аффилиация(потребность) - социальные отношения, в которых человек присоединяется или ищет одного или нескольких других людей, обычно на основе симпатий или личной привязанности, а не на основе предполагаемых материальных выгод. Некоторые предполагают, что стремление к сотрудничеству, дружескому общению с другими людьми, которые похожи на него или нравятся ему, является фундаментальным человеческим желанием. Внутренне, или психологически, он выступает в виде чувства привязанности, верности, а внешне — в общительности, в стремлении сотрудничать с другими людьми, постоянно находиться вместе с ними. Любовь к человеку — высшее духовное проявление данного мотива.

Доминирование у человека мотива аффилиации порождает стиль общения с людьми, характеризующийся уверенностью, непринужденностью, открытостью и смелостью. Выраженный мотив аффилиации внешне проявляется в особой озабоченности человека установлением, поддержанием или восстановлением нарушенных дружеских взаимоотношений с людьми. Мотив аффилиации коррелирует со стремлением человека к одобрению со стороны окружающих людей, с желанием самоутверждения.

Лица, у которых доминирует мотив аффилиации, лучше относятся к людям. Им больше нравятся те, кто их окружает, они сами пользуются симпатией и уважением окружающих людей. Отношения таких людей с окружающими строятся на основе взаимного доверия.

Данный термин ввел Генри Мюррей(американский психолог, автор Тематического апперцептивного теста(ТАТ)) чтобы отличать людей, которые обычно дружелюбны, общительны, готовы к сотрудничеству и стремятся присоединиться к группам, от тех, кто недружелюбен, сдержан и отстранен.

(ТАТ - это метод, с помощью которого можно выявить доминантные побуждения, эмоции, отношения, комплексы и конфликты личности и который способствует определению уровня скрытых тенденций, которые субъект или пациент скрывает или не может показать вследствие их неосознанности(так его описал Мюррей)  После второй мировой войны тест стал широко применяться психоаналитиками и клиницистами для работы с нарушениями в эмоциональной сфере пациентов. Тестируемом предлагаются черно-белые рисунки на которых изображены человеческие фигуры чувства и действия которых выраженны с разной степенью ясности. Тестируемый должен придумать историю по каждой картине, в которой нашла бы отражение изображённая ситуация, было бы рассказано, что думают и чувствуют персонажи картины, чего они хотят, что привело к ситуации, изображённой на картине, и чем это закончится. Ответы записываются дословно с фиксацией пауз, интонаций, восклицаний, мимических и других выразительных движений (могут быть привлечены стенография, магнитофон, реже запись поручается самому испытуемому). Так как испытуемый не знает о значении своих ответов, касающихся, казалось бы, посторонних для него объектов, ожидается, что он раскроет определённые аспекты своей личности более свободно и с меньшим сознательным контролем, чем при прямом расспросе.)

Высокая потребность в принадлежности, вероятно, звучит как важная часть желаемой личности. В конце концов, многие люди предпочитают считать себя дружелюбными, а не холодными или сдержанными. И есть некоторые преимущества в высокой потребности в принадлежности. Мюррей отметил, что люди с высокой потребностью в аффилиации изо всех сил стараются сделать других людей счастливыми, что, вероятно, помогает им строить и поддерживать прочные отношения. Но есть и некоторые недостатки. Люди с высокой потребностью в принадлежности склонны конформничать(вести себя так как это «социально принято» а не так как он считает нужно) и могут даже соглашаться с неразумным выбором, сделанным окружающими их людьми. При некоторых обстоятельствах они также могут испытывать трудности с выполнением своей работы. Они могут придавать столь высокий приоритет общению, что пренебрегают некоторыми другими своими целями.

Мюррей говорил «то, как люди выражают свою потребность в принадлежности, зависит от других аспектов их личности. Человек с высокой потребностью в принадлежности и высокой потребностью в заботе может быть чрезвычайно добрым, но человек с высокой потребностью в принадлежности и высокой потребностью в почтительности может быть чрезвычайно уступчивым». Другими словами, группа людей с высокой потребностью в принадлежности может состоять из людей, которые все общительны, но они будут различаться в других отношениях в зависимости от их уникальных профилей потребностей. Видно, что даже люди, у которых основной мотивацией будет аффилиация, все равно не означает что они будут вести себя одинаково.

Социальные психологи разделяют потребности в принадлежности на собственно потребность к принадлежности(need to belong) и потребности к аффилиации(need for affiliation). Потребность в принадлежности считается универсальным человеческим стремлением устанавливать и поддерживать прочные позитивные отношения с другими людьми. Большинство исследователей описывают потребность в принадлежности как компонент человеческой природы или как нечто, чем обладают все нормальные люди. Многие исследования показывают, что если люди не поддерживают хотя бы минимальное количество прочных, здоровых отношений, их благополучие пострадает. С другой стороны, потребность в аффилиации используется для описания личности людей. Люди различаются по степени мотивации к общению и установлению новых контактов. и именно это подразумевается под идеей о том, что существуют индивидуальные различия в потребности в аффилиации. Люди с высокой потребностью более мотивированы к формированию отношений, чем другие люди, и в результате они могут более успешно удовлетворить свою потребность в принадлежности.

В противоположность аффиляции выступает мотив отвергания (тут и так все понятно, берем аффилиацию и все делаем наоборот) он проявляется в боязни быть не принятым, отвергнутым значимыми людьми. Оно ведет к неуверенности, скованности, неловкости, напряженности.

Преобладание данного мотива создает препятствия на пути межличностного общения. Такие люди вызывают недоверие к себе, они одиноки, у них слабо развиты умения и навыки общения. И все же, невзирая на страх быть отвергнутыми, они так же, как и те, у кого силен мотив аффилиации, стремятся к общению, поэтому нет оснований говорить о них как о не имеющих выраженной потребности в общении.

**Альтруизм**

Альтруизм(от англ. Alter-другой) - понятие, которым осмысляется активность, связанная с бескорыстной заботой о благополучии других, соотносится с понятием самоотверженность — то есть с приношением в жертву своих выгод в пользу блага другого человека, других людей или в целом — ради общего блага.

Альтруизм вызывает особый интерес в психологии как и любое другое просоциальное(в пользу общества, социума) поведение. В основном под просоциальным поведением как раз и понимают альтруистические действия, но также просоциальным поведением может двигать эгоизм или практическое\материальное соображение.

Тк говорим про альтруизм, то и рассматривать будем альтруистическое поведение: действия человека, направленные на благополучие других людей, оказание им помощи. Эти формы поведения по своим особенностям разнообразны и располагаются в широком диапазоне от простой любезности до серьезной благотворительной помощи, оказываемой человеком другим людям, причем иногда с большим ущербом для себя, ценой самопожертвования. Некоторые психологи считают, что за таким поведением лежит особый мотив, и называют его мотивом альтруизма (иногда - мотивом помощи, иногда - заботы о других людях).

Как я уде сказал, просоциальное, а в частности альтруистическое поведение вызывает большой интерес со стороны психологов ведь в поведении животных

трудно понять, как альтруизм мог развиться у всего вида, поскольку естественный отбор действует на отдельных особей. Однако организмы, проявляющие альтруизм, могут получить выгоду, если они помогут своим родственникам или если на альтруистический акт впоследствии ответят взаимностью (взаимный альтруизм). Биологи и ученые-эволюционисты часто сосредотачивают внимание на пользе определенного поведения, в то время как психологи заинтересованы в понимании мотивации такого поведения. С биологической или эволюционной точки зрения альтруизм — это поведение, которое снижает приспособленность или генетический вклад одного человека и одновременно увеличивает приспособленность другого. В психологических исследованиях альтруизм описывается как мотивационное состояние, которым обладает человек с целью повышения благосостояния другого человека.

Однако альтруизм проявляется не только у людей но и животных: Например, обезьяны откажутся от еды, когда узнают, что, приняв пищу, другая обезьяна получит шок(под этим словом подразумевается любое негативное воздействие не обезьяну).  Также было замечено, что дельфины помогают другим дельфинам, попавшим в сети, а слоны оказывают поддержку другим слонам, которые слишком слабы, чтобы стоять, или эмоционально расстроены. У людей есть факт того, что младенцы проявляют альтруистическое поведение, начиная с раннего возраста. Например, младенцы в возрасте 14–18 месяцев помогают другим добывать недоступные предметы и помогают другим открывать шкафы. Они проявляют такое поведение без вознаграждения или поощрения со стороны взрослых и, как ожидается, без знания таких понятий, как взаимность и репутация. Феликс Варнекен(профессор психологии в Мичиганском университете) и Майкл Томаселло(профессор психологии в университете Дьюка) предполагают, что альтруистическое поведение, наблюдаемое у детей, может служить для поддержания и развития будущего альтруистического поведения на протяжении всего развития и во взрослой жизни.

Предыдущие поведенческие исследования показывают, что люди охотно взаимодействуют с незнакомцами способами, которые приносят пользу другим, даже если это не в их собственных интересах. Кроме того, сообщается, что люди продолжают проявлять альтруистическое поведение даже в ситуациях, когда взаимодействия в будущем не будет. Эрнст Фер (австрийско-швейцарский поведенческий экономист и нейроэкономист)и Урс Фишбахер (швейцарский экономист, профессор прикладных экономических исследований Констанцского университета(германия)) предполагают, что если двум незнакомцам позволить участвовать в повторяющихся анонимных денежных обменах в лаборатории, существует высокая вероятность того, что альтруистическое поведение возникнет спонтанно. Таким образом, эти результаты позволяют предположить, что у людей существует естественная тенденция проявлять альтруистическое поведение.

Существует несколько социальных норм нравственного порядка, характерных для поведения человека в современном цивилизованном обществе. Исходя из них можно объяснить альтруистическое поведение. Одной из таких норм является норма социальной ответственности. Она побуждает человека к оказанию помощи другим людям во всех случаях, когда кто-либо нуждается в ней (например, в силу того, что он слишком стар, болен или беден и др.)

Другой социальной нормой, определяющей оказание альтруистической помощи, является норма взаимности. Смысл ее состоит в моральном обязательстве человека платить добром за добро.

Важную роль в оказании помощи играет способность человека к сопереживанию (эмпатии): чем больше он склонен к нему, тем с большей готовностью он оказывает помощь другим людям. Некоторые ученые считают, что способность к эмпатии лежит в основе всех других форм альтруистического поведения человека.

Хоть и сказано что альтруизм заключается в помощи другим, исследования показывают что альтруизм приносит пользу и тем, кто ведет данное поведение. Например волонтерство положительно коррелирует с самооценкой счастья, здоровья и благополучия. исследования продемонстрировали что пожилые люди, которые занимался волонтерством демонстрировали большую удовлетворенность жизнью и демонстрировали меньший уровень депрессии и тревоги, по сравнению с теми кто им не занимался. Волонтерство и альтруистическое поведение также связаны с физическим здоровьем и долголетием. Исследование, посвященное влиянию волонтерства на физическое здоровье, показало, что матери, входившие в группу волонтеров, реже заболевали серьезными заболеваниями. (проводилось множество других, но я их опущу)

**Агрессия**

Агрессия (от лат. aggredere - нападать) - поведение, направленное на нанесение физического или психологического вреда, вплоть до уничтожения объекта агрессии. Это могут быть как живые существа так и предметы. Агрессия может возникнуть как реакция человека на фрустрацию, стресс, психологический или физический дискомфорт. Состояние агрессии сопровождается гневом, враждебностью, ненавистью и т.д. Агрессивное поведение может служить средством достижения какой-либо цели – например, повышению собственного статуса за счет самоутверждения. Различают несколько типов агрессии: физическую, вербальную, прямую (непосредственно направленную против кого или чего-либо), косвенную (направленную на враждебное лицо окольным путем), инструментальную (являющуюся средством достижения какой-либо цели), альтруистическую (имеющую целью защитить других от чьих-то агрессивных действий), а также аутоагрессию, которая проявляется в самообвинении, самоуничижении, нанесении себе телесных повреждений вплоть до самоубийства.

Существует множество различных теорий относительно того, почему существует агрессия. Некоторые исследователи утверждают, что агрессия выполняет эволюционную функцию. Мужчины чаще, чем женщины, проявляют агрессию. С точки зрения эволюционной психологии, агрессия самцов человека, как и у приматов, вероятно, служит для демонстрации доминирования над другими самцами, как для защиты партнера, так и для сохранения генов самца. Хотя агрессия обеспечивает очевидное эволюционное преимущество для мужчин, женщины также проявляют агрессию. Женщины обычно демонстрируют более косвенные формы агрессии, при этом их агрессия служит средством достижения цели. Например, женщины могут скрытно выражать свою агрессию посредством общения, которое унижает социальное положение другого человека. Другая теория, объясняющая одну из функций человеческой агрессии, — это  теория фрустрационной агрессии. Эта теория утверждает, что, когда людям мешают достичь важной цели, они разочаровываются и становятся агрессивными.

Согласно докладу, который призывает глобальные организации, правительства и агентства по оказанию помощи пересмотреть подходы к борьбе с насилием, в девяти раз больше людей погибает в спорах между отдельными людьми, включая случаи домашнего насилия, чем в войнах и конфликтах. «На каждую смерть на поле боя в гражданской войне приходится примерно в девять раз больше людей, убитых в межличностных спорах», — говорят авторы. Они добавляют: «Физическое насилие в обществе является гораздо более масштабным и распространенным явлением, чем просто насилие во время гражданской войны», и что экономические последствия гораздо серьезнее.

Агрессию объясняют разными способами:

Генетически - проводилось исследование которое показало что люди у которых есть так называемый «ген воина»(MAOA) демонстрируют более высокий уровень агрессии.

Этологически (анализирование поведение животных, и сравнивая их с поведением людей) - Конрад Лоренц предположил, что агрессия у животных является врожденной , инстинктивным процессом, помогающим видам максимизировать свои ресурсы (еду, пространство и другие потребности). Борьба внутри видов происходит до тех пор, пока кто-то не отступит, но не до смерти, чтобы не уничтожить свой собственный вид. Вот почему некоторые животные сначала рычат как предупреждение.

Эволюционно - Эволюционные объяснения агрессии ссылаются на естественный отбор как на большую часть того, почему агрессия развилась именно так, как у людей. Таким образом, агрессия — это адаптивная реакция, которая служит цели как выживания, так и воспроизводства. Если за последний кусок мяса животного борется конкурирующее животное, агрессивные действия по его сохранению повысят шансы каждого животного на выживание, если они решат бороться за него и победить.

Для того чтобы умерить агрессивные побуждение человека, необходимо сделать так, чтобы он мог видеть и оценивать себя в момент совершения агрессивных действий. Установлено, например, что человек, получивший возможность видеть себя в зеркале в раздраженном состоянии в момент, когда он готов или уже совершает агрессивные поступки, быстро успокаивается и лучше контролирует свое поведение.

**Власть**

Власть - одно из ключевых понятий политической психологии, отражает ресурс влияния одних людей над другими. Имеется большое количество определений власти.

Мотив власти кратко можно определить как устойчивое и отчетливо выраженное стремление человека иметь власть над другими людьми.

Маррей дал такое определение этому мотиву: мотив власти — это склонность управлять социальным окружением, в том числе людьми, воздействовать на поведение других людей разнообразными способами, включая убеждение, принуждение, внушение сдерживание, запрещение и другие.; побуждение других поступать в соответствии со своими интересами и потребностями; добиваться их расположения, сотрудничества; доказывать свою правоту, отстаивать собственную точку зрения; влиять, направлять, организовывать, руководить, подчинять, диктовать условия; судить, устанавливать законы, определять нормы и правила поведения; принимать за других решения, обязывающие их поступать определенным образом; привлекать к себе внимание, иметь последователей.

Само понятие власти разделяют на формальное(легитимная\традиционная власть) и неформальную(экспертный\харизматичный авторитет)

Признаками наличия у человека мотивации власти являются следующие: постоянные и достаточно отчетливо выраженные эмоциональные переживания, связанные с удержанием психологического контроля над другими людьми; удовлетворение от победы над другим человеком в какой-либо деятельности; нежелание подчиняться другим людям, активное стремление к независимости; склонность управлять, доминировать над людьми в разнообразных ситуациях общения и взаимодействия с ними.

К психологическим явлениям, изучаемым в связи с мотивацией власти, относятся: лидерство, влияние людей друг на друга, руководство и подчинение, а также многие феномены, связанные с воздействием индивида на группу и группы на индивида. В отличие от других наук, изучающих феномен власти, психология акцентирует внимание на личных мотивах властвования. Адлер, ученик Фрейда, считал, что стремление к превосходству и социальной власти есть компенсация комплекса неполноценности.

Люди с развитым мотивом власти более других склонны обращать на себя внимание других, выделяться, привлекать сторонников, сравнительно легко поддающихся влиянию, приобретать и накапливать престижные, пользующиеся модой вещи. У них, как правило, более высокий уровень социальной активности, проявляющейся в стремлении занимать руководящие посты, включаться в соревнование, организовывать работу других людей. Они неважно себя чувствуют в групповых видах деятельности, когда вынуждены строго следовать одинаковым для всех правилам поведения и подчиняться другим. Считается, что люди с высокоразвитым мотивом власти обладают способностью с выгодой для себя использовать предоставляемые ситуацией возможности для проявления соответствующего мотива.

Люди с мотивом власти могут действовать и как в эгоистических целях(будут использовать ситуацию только в своих целях, не взирая на других людей) и в альтруистических целях(использование своих навыков на благо людей). К сожалению, большинство людей с мотивацией власти работают только в эгоистических целях.

Почему люди подчиняются вышестоящим людям до сих пор сложно обьяснить. Также замеченно что чем более экстремальна ситуация, тем больше люди готовы подчинятся. Исследователи выделяют несколько причин повиновения: получения вознаграждения, избегания негативных последствий от неповиновения и «эффект авторитета».