Мотивация в действии или Деятельность как мотивация

Ненашев Михаил Борисович – эксперт по интегрированным системам управления и разработки программного обеспечения, Санкт-Петербургская Благотворительная общественная организация ФАВОР (Санкт-Петербург, Россия); nenashevmichael@gmail.com

Дахин Александр Николаевич – д-р пед. наук, профессор кафедры военной педагогики и психологии, Новосибирский военный ордена Жукова институт им. генерала армии И.К.Яковлева войск национальной гвардии Российской Федерации (Новосибирск, Россия); dakhin@mail.ru

Никогда не решить проблему,
если думать так же, как те, кто ее создал.
Альберт Эйнштейн

Аннотация. *В статье показано, что мотивация, деятельность, цели и ценности личности тесно взаимосвязаны, образуя семантическую сеть нелинейных, иногда даже латентных отношений между этими категориями. Именно такое, заново рожденное индивидом семантическое ядро позволяет ему осуществлять поиск смысла в конкретной жизненной ситуации. Авторами предложен адаптивный вариант применения психолого-педагогической теории в обучении людей с разными образовательными потребностями, разного возраста, а также в центрах реабилитации для слушателей, предрасположенных к различным видам аддикции. Установлено, что мотивация направляет деятельность, которая, в свою очередь, реализует цели и помогает личности устанавливать ценности, определяющие ее развитие и самореализацию как высшую цель. Данный процесс может происходить циклически, формируя своеобразную мотивационно-целевую спираль.*

Ключевые слова. *Мотивация, ценности, деятельность, сознание, дефолт система, интеллект-объект, нейронные сети, диалог.*

Теория для практики. «Культурные смыслы и формы – не внешние субъекту факты, а то, что имеет внутреннюю и общую с поступающим сознанием кровеносную систему: смыслы могут и должны вернуться в мотивацию поступка», – полагал М.М.Бахтин [1, т. 7, с. 437], который «вторгся» в психологию личности с идеей диалога культур раньше, чем профессиональные психологи, представив оценку поступающего сознания, «поступка-оценки, ищущего себе оправдания не в системе, а в единственной и конкретной неповторимой действительности» [1, т. , с. 67].

Заявив об общности сознания, культуры и бытия, М.М.Бахтин, во-первых, снял проблему основного вопроса философии о первичности бытия или сознания; во-вторых, предостерег ученых от соблазна произвести редукцию феномена сознания средствами генетики, кибернетики и даже общей теории относительности (такое тоже случалось). Не всем были понятны рекомендации философа, на что в свое время обратил внимание В.П.Зинченко, полагая, что «с развоплощенным теоретическим сознанием приверженцы редукционизма вольны делать все, что им вздумается: оно все

стерпит. Столь же вольно могут они обращаться с отрешенным от культуры, ее ценностно-смыслового топоса поступком, лишенным идеальных моментов» [2, с. 86]. Однако продуктивный синтез субъективного и объективного восприятия индивидом действительности удалось осуществить А.А.Ухтомскому, который предложил механизмы искусственной поддержки внимания человека и, соответственно, мотивации на данном интеллектуальном объекте, которым может выступать как отдельный объект, так и дидактическая единица, переходящая в свое укрупненное состояние при комплексном освоении содержания образования [3]. Субъективное – внутреннее – восприятие мира человеком основано на процессе образования нейронных связей, что происходит постоянно, и если целенаправленно фокусировать внимание на заданном объекте, то последний со временем образует ядро нейросети, которая при активации будет выполнять роль доминанты и обеспечивать достаточный уровень мотивации. Именно так – через нейросети – А.А.Ухтомский объяснил, что субъективное не менее объективно, чем объективное в бытовом понимании, а творческая личность, сопоставляя свои ценности с ценностями Мира, почему-то чаще разрешает дилемму в свою пользу.

Достаточно подвижную систему ценностей–потребностей человека предложил Г.Мюррей, причем его система имела все признаки открытости, т.к. такие потребности, как стремление к власти, успеху, принадлежности к социальной группе, мотивируют деятельность индивида, формируют его цели и направляют его к новым ценностям, при этом каждая потребность может стать системообразующей в новой иерархии ценностных ориентиров [4]. В некотором смысле Г.Мюррей находится в оппозиции к научным воззрениям А.Х.Маслоу, потому что именно Г.Мюррей считал, что потребности можно измерить с помощью проективных тестов на тематическую апперцепцию. Собственно, апперцепция выражается в том, что человек воспринимает предметы и явления внешнего мира в тесной взаимосвязи, осознавая то, как он воспринимает внешний мир. А само восприятие зависит от всей совокупности знаний и социального опыта индивида, а также от его ситуативного психофизического состояния. Таким образом, жесткая иерархия потребностей и мотивов Г.Мюрреем не рассматривалась. Заметим, что наиболее популярной является все-таки теория потребностей А.Х.Маслоу, который описывал мотивацию как стремление человека удовлетворять свои потребности, начиная с базовых – физиологических и заканчивая высшими, относящимися к самоактуализации [5]. Деятельность человека, по мнению А.Х.Маслоу, всегда направлена на достижение тех целей, которые позволяют удовлетворить актуальную для него потребность. Автор подчеркивал, что высшие уровни его пирамиды потребностей – это потребности в самоактуализации, которые связаны с личностными целями, ценностями и стремлением к самореализации. Эти высшие мотивы напрямую влияют на деятельность человека, направляя его на самосовершенствование, творческую реализацию, позволяющую если не изжить, то несколько нивелировать страсть сбыться, преодолевая страх не сбыться. Своеобразная культурно-историческая телепатия идей Г.Мюррея, без ссылок на автора, распространилась в российской психологической школе, основанной Л.С.Выготским, дополнившим культурно-историческую теорию учением о высших психологических функциях человека.

Итак, действия человека могут становиться внутренними мотивами, целями и ценностями. Мышление и поступки не существуют отдельно от реальности, а тесно связаны с ней и культурой, что позволяет осмысливать свои действия и мо-

тивы. Культура и сознание взаимосвязаны, и эта связь помогает избежать упрощенных объяснений поведения человека через физиологию или другие редукционистские подходы.

Субъективацию объективного и объективацию субъективного В.П.Зинченко объясняет через следующие акты:

1) композицию и декомпозицию образов и действий;

2) овременение пространства и опространствование времени;

3) осмысление значений и означение смыслов;

4) вчитывание себя в другого и вычитывание себя из него.

Все эти акты не только обеспечивают понимание себя, Мира, себя в этом Мире, но и создают предпосылки для нравственно-этических фрустраций от заблуждений, приводящих к атаке хронического непонимания на свое «Я» [2, с. 87].

При объективации субъективного последнее сопротивляется любой концептуализации, что позволяет считать, что иногда полезно не знать свою «Я-концепцию». По мере развития субъективность сама изменяется и прирастает, умножая свои тайны. «Субъективное само по себе избыточно; его нельзя исчерпать и объяснить на основе логики (и психологии) интериоризации и экстериоризации. Для того чтобы нечто присвоить, уже должно быть пространство субъективного, которым может быть “поглощено”, освоено и преобразовано объективное» [2, с. 86–87].

Сделаем небольшое предварительное обобщение. Важный момент в любом учебном акте – это процесс взаимодействия субъективного и объективного: как субъективное восприятие человека отражается в реальности и как объективная реальность интерпретируется через призму индивидуального сознания. Эти процессы дополняют друг друга, стимулируют осмысление мира, наполняют действия смыслом и побуждают человека к дальнейшему пониманию и саморазвитию.

Далее для пояснения и прояснения ситуации динамики становления мотивации от существующего действия к возникающим ценностям воспользуемся выводами культурно-исторической теории Л.С.Выготского, который утверждал, что деятельность человека всегда мотивирована внешними и внутренними факторами; соответственно, мотивация тесно связана с культурным кодом, которым снабжена среда становления индивида, коннотацией этого кода для успешного преодоления возникающей когнитивной сложности [6, с. 249]. По мнению исследователя, мотивация и деятельность взаимосвязаны: человек начинает действовать в определенном направлении под воздействием мотива, который возникает из культурных, социально-экономических или политических условий. Через активную деятельность личность принимает ценности и ставит цели, существующие в культуре, превращая их в свои собственные мотивационные установки. Развивая культурно-историческую теорию, А.Н.Леонтьев разработал концепцию деятельности как основы психической жизни человека. Автор считал, что мотивация направляет деятельность, а деятельность, в свою очередь, трансформирует старые и создает новые направления мотивации [7, с. 143]. При этом мотивом становится то, что субъективно значимо для человека, и через деятельность этот мотив реализуется «сдвигом мотива на цель». Исследователь полагал, что в ходе деятельности формируются обновленные цели; именно мотивация задает направленность к постановке и достижению обновленных целей. Итак, мотивы, цели и деятельность, по А.Н.Леонтьеву, развиваются диалектически, влияя друг на друга. В итоге свободное действие может становиться для индивида и мотивом, и целью, и ценностью.

Мотивация: интерес – напряжение – действие. Важность мотивации, как правило, осознается человеком, когда он с удивлением обнаруживает внутреннее сопротивление к деятельности, очень важной и необходимой в данный момент, невыполнение которой вызывает даже чувство вины, предательски усиливающее сопротивление. Даже в том случае, когда наш гипотетический герой наметил сделать что-то важное, полезное, просто необходимое в данный момент и даже подготовил инструменты, очистил пространство для маневра, выделил время и материальные ресурсы, но все равно что-то мешает ему начать действовать. Пропадает интерес, желаемый результат вроде бы нужен, но, как часто говорят, уже душа не лежит. И тут на ум приходит предательски-коварное объяснение: нет мотивации. Видимо, она – мотивация – как Волшебный напиток должна прийти на помощь нашему герою, выпив которой он испытает всплеск энтузиазма, вдохновения, и все начнет спориться, ладиться в его руках, поступках, мыслях. И куда же она исчезает, эта самая мотивация, и как ее заново найти? Попробуем разобраться, а страждущим – помочь.

Мотивация VS Интерес. Представлений о мотивации очень много. В психологии по этой теме отметились многие научные школы, уже упомянутые нами выше. Добавим, что В.Франкл считал, что основная мотивация человека заключается в поиске смысла жизни. Он утверждал, что деятельность, цели и ценности человека всегда связаны с поиском смысла и что человек готов преодолевать страдания и трудности, если видит в них высшую цель. Ученый–философ подчеркивал, что мотивация действует как внутренний «двигатель», который направляет деятельность человека на достижение значимых и ценностных целей.

Для первого сопоставления интереса и мотивации отметим, что мотивацию воспринимают как внешний сигнал, отождествляя со стимулом; иногда ее сопоставляют с удовольствием, которое неизменно должно сопровождать человека в работе; кто-то под мотивацией понимает интерес, любопытство, творчество.

Подобные разночтения заслоняют саму проблему возникновения мотивов и мешают людям действовать разумно, вынуждая их откладывать дела в ожидании загадочного прихода панацеи с приятным именем «мотивация». Итак, что мы точно знаем про мотивацию? Во-первых, любому действию предшествует намерение сделать таковое, это намерение обусловлено мотивом. Во-вторых, мотивацию сложно определить в качестве конкретной мысли, образа, знака, если угодно, экспликации, но, тем не менее, именно мотив хорошо ощущается/воспринимается на эмоционально-физическом уровне. Потому что мотив вызывает состояние как легкого беспокойства–тревоги от невыполнения действия, так и влекущей перспективы–наслаждения от содеянного. При таком восприятии мотива эмоциональный окрас чувств человека может иметь самый широкий размах: от грустно-гнетуще-депрессивного до абсолютного счастья-восторга-энтузиазма. Заметим, что собственно эмоциональное наполнение мотива почти не влияет как на силу воздействия на человека, так и на способность этого человека к дальнейшему действию. Предпримем первую, но не последнюю, попытку внести ясность в понимание мотива языком нейрофизиологии. Мотив – это обусловленный нейронной сетью интеллект-объект, который тесно связан с центральной исполнительной системой мозга, отвечающей за совершение действий; мотив есть посредник между дефолт системой мозга (ДСМ – определяет характер мыслительной деятельности на физиологическом уровне), в которой хранится реконструированная модель действительности, называемая жизнью,

и центрами, которые управляют мышцами [8, с. 157–158]. Сделаем пояснение, что такое «интеллект-объект». Дело в том, что мотив может быть создан в виде нейронной сети путем активизации мышления, а при достаточном объеме данной сети выступать в качестве доминирующего центра, управляя поведением людей. Мы уже предвидим вопрос читателя. А что такое «интерес» как психологический феномен? Интерес – это генетически запрограммированная реакция на определенные раздражители, т.е. безусловный рефлекс, эмоция, сигнал, который возникает и исчезает. Причем эта эмоция может возникать одинаково по любому поводу, который мозг сочтет для себя важным. Самые важные сигналы связаны с распознаванием смертельной угрозы, с инстинктом размножения, с едой, у некоторых начальников – с жаждой власти над подчиненными. Вот хороший пример отличия мотива от интереса. Ребенок спонтанно проявляет любопытство–интерес при освоении окружающего мира. Поскольку любопытство необходимо человеку для выживания, то природа снабдила наш мозг поощрительным механизмом за проявление интереса. Человек неизменно испытывает массу приятных ощущений, когда его внимание поглощено чем-то новым, интригующе-притягательным.

Не удивительно, что на базе безусловного рефлекса выделения дофамина на проявленный интерес (реакцию на внешние раздражители) формируется условный рефлекс, связанный с конкретным интеллект-объектом, реконструированным мозгом на основе этих внешних сигналов от какого-то предмета или явления. Так у нас формируется интерес к деятельности, вещам, людям и продуктам их жизнедеятельности. Чем чаще условный рефлекс подтверждался внутренней наградой, тем крепче становится этот интерес. Но стоит ассоциированный с интересом предмет связать с неприятными ощущениями или негативным смыслом, как тяга к предмету недавнего обожания резко пропадает, если не исчезает совсем.

Разберем на примере. Подросток услышал, как его приятель играет на гитаре в интересной компании сверстников. Девушки одаривают исполнителя восхищенными взглядами. У парня такие взгляды вызывают естественный интерес, пробужденный пубертатным периодом, инстинктом продолжения рода. С чем ассоциирован его интерес? Конечно, с игрой на гитаре, т.к. именно это действие вызывает активно-заинтересованную реакцию у представительниц противоположного пола. В результате у парня–подростка «откуда ни возьмись» просыпается интерес к музыке. Он просит товарища научить его делать то же самое. Зачем? Для воспроизводства уже известного ему эффекта у девушек. А дальше все зависит от того, насколько у новичка–музыканта проработан мотив. Если глубоко, тогда из него может получится хороший музыкант–гитарист. Если не очень, то, столкнувшись с массой неприятностей при освоении нового навыка, он быстро отступит. Его интерес к игре на гитаре пропадет так же быстро, как и возник.

Иная ситуация может сложиться с той же гитарой, когда родители начинают заниматься с ребенком 6–7 лет. В этом случае родители вызывают интерес самим фактом внимания к формирующейся личности своего сына. Социальный инстинкт поощряет юного музыканта все тем же дофамином, но по другому поводу: теперь важным становится внимание родителей, совместное участие в действии с теми, у кого более продвинутый социальный статус. Родители активно участвуют в проработке мотива своего ребенка в различных ситуациях, привнося дополнительные смыслы ценностей (культурное наследие социума) и контекста (конкретизированные значения смысла для каждого случая). Их участие оставляет след в различных учебных

эпизодах: тяжелые упражнения, обязательное посещение уроков, подготовка к выступлениям. Мотив учащегося прокачивается со всех сторон всевозможными смыслами развития навыка игры на музыкальном инструменте. В этом случае из ребенка может вырасти действительно выдающийся музыкант, мастер своего дела.

Замените игру на гитаре любой деятельностью, и схемы ничем не будут отличаться от приведенных выше примеров. Возьмите ситуации из вашей жизни и постарайтесь вспомнить следующее. Сколько вы пробовали разных занятий? Что вызывало у вас интерес к этим занятиям и почему? Какие занятия вы окончательно забросили, а чему посвятили много лет планомерного и упорного труда? Ответив на эти вопросы, вы увидите, что интерес присутствует при начальном формировании мотива, но со временем он уже не играет существенной роли. В конечном итоге вы получаете дофамин за другое – за воплощение идеального образа в действительность. Главное предназначение мотива как интеллект-объекта – воплощение идеала. Здесь «идеал» хоть звучит несколько пафосно, но наиболее точно отражает суть явления. Помним, что мышление задевает не только интеллект-объекты, связанные с отраженными, реконструированными копиями предметов и явлений действительности, но и абстрактные интеллект-объекты, не имеющие прототипы внешнего мира.

Идеалы – это тоже абстракции. Хотя они могут не отличаться от объектов-копий, но мозг способен точно фиксировать, что у каких-то наружных объектов нет прототипа. И если человек связывает такой идеальный объект с объектом-мотивом, то такая сводная нейросеть формирует – в терминологии А.А.Ухтомского – доминанту, которая способна определить поведение человека. В данном случае под идеальным понимается не столько нечто совершенное, сколько существующее только в воображении.

Например, человек задумал написать книгу. Пока не разбираем, почему, а фиксируем, что у него в мозге присутствует интеллект-объект «книга, которую задумал». Этот сложный объект включает идею и содержание книги, объем текста, потенциальных читателей и реакцию окружения на появления данного предмета в действительности.

Кажется, что человек вот-вот и выдаст новый мировой шедевр. Но пока не сформируется объект «мотив для написания книги, которую задумал», ничего не произойдет. Годами и десятилетиями будет зреть и разрастаться в мозгу нейросеть, детально описывающая героев, их невероятное перевоплощение, но ни строчки не появится на бумаге или экране компьютера, пока дополнительный интеллект-объект не скомандует: пора, вперед к вершинам мастерства.

Теперь замените объект «книгу, которую задумал» на любое дело, которое вы откладываете днями, месяцами, а может и годами. И вы легко узнаете себя в этом человеке с гениальными идеями ненаписанной книги. Скажите, что у вас нет интереса к этим делам? Не было бы интереса, ваш мозг не сформировал бы такой объект, а вы бы и не помнили о нем. Какой-то интерес все-таки был. И его можно опять вызвать – это ведь просто эмоция. Делу тут не поможешь, но если дело совсем простое, вроде уборки квартиры, то можно рискнуть. Хотя кому-то и для этого нужна серьезная мотивационная накачка.

Если вам действительно нужно сделать давно отложенное дело, которое долго отодвигалось другими делами, то вам поможет технология создания таких специальных интеллект-объектов-мотивов. Технология эта довольно проста. Она подразумевает работу на поле смыслов. Но простота таит опасность: начинающие проскакивают эту часть текста, стремясь

за тайными знаниями, которые откроют глаза, и сразу станет все ясно и понятно, сделается само.

Суть свершений в их простоте и мягкости. Мозг бесконечно чем-то занят, он гоняет составы мыслей по рельсам нейросетей. Ему нет времени напрягаться и отвлекаться на всякие пустяки. Попробуйте надавить на него. И он сразу же «оскалится» в ответ приступом внезапной слабости, занятости и утомления. А то еще потребует авансом вознаграждения вроде скролинга ленты новостей или серфинга по сайтам.

Оставим мозг с его важными делами, а вместо приказов и обид начнем выстраивать новые пути и построим новые сети. В один прекрасный момент, когда новый путь будет определен, вы проснетесь и обнаружите, что вам просто срочно необходимо делать то, что вы столько времени откладывали. Мозг буквально на буксире потащит вас к станку, лопате, перу, хотя в наше время это будет клавиатура, в зависимости от того, что вы задумали. И поверьте, все остальное куда-то сразу исчезнет и станет неважным. Хочется, чтобы так было? Конечно, кому бы так не хотелось, ведь это такое наслаждение – заниматься любимой и творческой работой, от которой не устаешь. Вот здесь не обманите себя – никакой радости от работы вы так быстро пока не ощутите. Вспоминаем, что мотив – это еще и напряжение, тревога, волнение. Все это вы испытаете, если не будете гасить эти довольно неприятные ощущения, а приметесь за дело, то получите требуемый результат. Другими словами, воплотите в жизнь свой идеал, задуманный и выстраданный вами. И ваш мозг реконструирует новый предмет или явление, сравнит с замыслом. А если степень совпадения его устроит, то мозг вознаградит вас приличной порцией дофамина. Вот тогда придет настоящее наслаждение! И это радостное состояние будет тем сильнее и длиться тем дольше, чем больше будет затрачено усилий на воплощение идеала.

Итак, для получения удовлетворения в схеме должны присутствовать три элемента: объект-идеал, объект-мотив, объект-воплощение. Их взаимное соотношение и определяет то состояние счастья, к которому люди изобретают фантастические пути через обретение каких-то социально-значимых атрибутов или высокого статуса. Чтобы мозг выплеснул дофамин, совершенно не важны размеры или социальная значимость этих трех объектов. Главное, как они соотносятся друг с другом. Если у вас много объектов-идеалов (прожектерство), но под них нет пары с мотивом и воплощением, то такое состояние приводит к неудовлетворенности. Если для идеалов есть мотивы, но воплотить их не получается, то налицо раздражительность. Когда вы постоянно чем-то заняты, выполняете какие-то обязанности, но при этом нет объектов-идеалов, то появляется ощущение пустоты, экзистенциального вакуума (не побоимся этого слова). Недаром издревле говорили: умерь свои желания. Не создавай лишних объектов-идеалов, на которые не хватит сил ни для мотивации, ни для воплощения. Это и есть верный способ избежать депрессии.

Современный мир услужливо предоставляет нам готовые объекты-идеалы, однако не все они могут быть воплощены. А ведь это интеллект-объекты, которые живут в мозге, это в конце концов нейросети, по которым блуждают мысли, расходуя драгоценную энергию. В результате таких информационных перегрузок человек пребывает в состоянии дистресса. Потому что на него навалилось такое множество внешних идеалов, что он даже теоретически не способен подобрать и проработать по ним мотивацию. А еще этот пресловутый «хаос интересов», когда внимание перескакивает с одного интересного предложения на другое. Не понимая природу

собственного мышления, человек непроизвольно создает множество объектов-идеалов, бросает их, хватается за новые. Мозг жадно поглощает любую информацию извне, т.к. срабатывает базовый инстинкт.

Отключение от потребления информации извне не спасает ситуацию. Мозг требует новых объектов и начинает будоражить то, что есть в памяти. Сколько сможете продержаться? А в привычной городской среде? День? Неделю? Попробуйте. Увидите, как через несколько часов рука потянется к телефону, если... Если не развить навык мотивации, навык формирования мотивов как специальных интеллект-объектов, которые соединят объекты-идеалы с центральной исполнительной сетью, позволяя воплотить задуманное. Как и любое научение, формирование навыка мотивации – задача не из легких, требует ежедневной практики. Но через несколько месяцев результат превзойдет все ожидания. Исчезнет потребность в получении информации извне в том объеме, который приводит к засорению мышления. Мозг научится генерировать интеллект-объекты как через развитие объектов-идеалов, так и через формирование объектов-мотивов. Сохранятся силы и энергия, которые расходовались на прогоны бессмысленных информационных массивов. Увеличится количество объектов-воплощений, следовательно, вы получите больше дофамина, т.к. прекратите адсорбировать информационный мусор, научитесь выбирать то, что для вас действительно важно. Как бы само собой изменится ваше окружение и повысится качество вашей жизни.

Теперь о нашем инструментарии, который образно назовем мотивационной спиралью. Итак, мотивация подразумевает навык формирования мышления. Но как этого достичь? Помните, что мозг направляет энергию в те области, где у вас расположена наиболее развитые интеллект-объекты? По-прежнему работает принцип доминанты, согласно которому мозг исполняет сигналы самого возбужденного (доминирующего) центра нейронной сети. Вооружившись этими знаниями, нам предстоит развить интеллект-объекты требуемого направления до такой степени, чтобы мозг видел его в качестве приоритета, задействовал те сети (интеллект-объекты), которые будут направлять соответствующие сигналы для совершения определенных действий. Что нужно делать для проработки необходимых интеллект-объектов? Сами по себе нейронные сети формируются в хаотическом порядке со скоростью три связи в секунду. И конечно же, они образуются вокруг наиболее возбужденных участков, активных интеллект-объектов. Нам нужно, чтобы развитие интеллект-объектов-мотиваторов происходило в заданном направлении. Мы соберем разрозненную информацию, хранящуюся в нашей памяти, в единую стройную сеть, объединенную заданным смыслом. Для этого мы используем серию из 12 вопросов, расположенную в определенном порядке.

Возьмем две перпендикулярные оси (рис. 1). Вертикальная ось наверху – дальнее (чужое), внизу – близкое (свое). Горизонтальная ось справа – ресурсы (причины), слева – результаты (ценности, цели).

В итоге мы получили четыре квадрата, четыре фактора:

1) правый нижний – свое/причины – наши первоначальные условия;

2) правый верхний – чужое/причины – располагаемые средства;

3) левый верхний – чужое/результаты – польза для социума;

4) левый нижний – свое/результаты – польза для себя.

В каждом секторе-квадрате будет по три вопроса. Расположение по секторам позволяет выстроить их в логическую последовательность: начинаем с причин, побуждающих нас к действию, переходим к ресурсам, которые всегда извне и помо-

гут в обеспечении действий. Затем рассматриваем последствия для социума и, наконец, оцениваем последствия для себя.

Кратко движение по вопросам звучит так: ЧТО? С КЕМ? (Благодаря чему?) ЗАЧЕМ? КАК? (Как эти действия повлияют?).

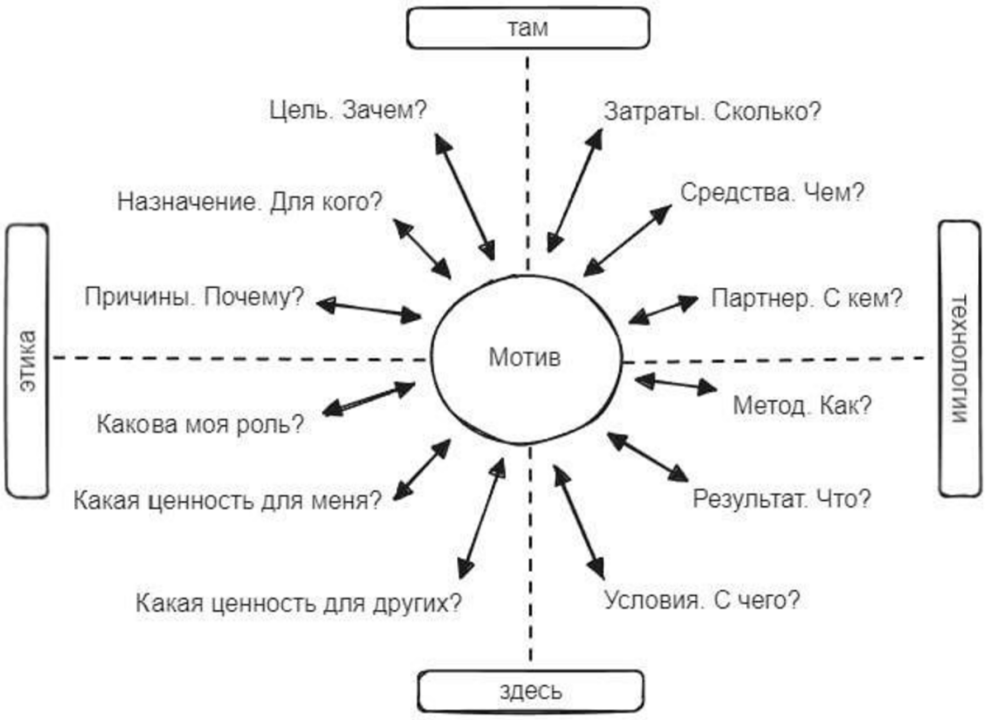


Рис. 1. **Карта мотивации** / *Fig. 1.* **Motivation map**

Вот полный перечень вопросов для формирования интеллект-объекта-мотиватора. Такой опросник мы назвали «Мотивационная спираль».

1. Каковы первоначальные условия? Как можно описать исходное состояние?
2. Что вам видится в качестве результата? Какое будет ваше конечное состояние?
3. Как вы сможете достичь результата? Какими методами?
4. С чьей помощью вы будете действовать? Кто ваш партнер?
5. Какие средства вам предстоит использовать?
6. Каковы затраты на использование этих средств?
7. Каков результат, польза этих действий для других?
8. Для кого вы это сделаете?
9. Почему вы сделаете это для этих людей?
10. Какова ваша роль в этом действии?
11. В чем выражается польза для вас в результате всех действий?
12. В чем выражается польза для ближних?

Чтобы разобраться, как работает данный инструмент, давайте проведем эксперимент с любым простым делом по хозяйству, например, уборкой вашей комнаты. Не торопитесь, отвечайте на вопросы как можно развернуто и полно. Дополнительный бонус получите, если возьмете лист бумаги и начнете фиксировать ответы.

Итак, описываем состояние на данный момент. Оглядываемся в комнате и пони-

маем, что можно убрать по своим местам. Составляем список и переходим ко второму вопросу. Опишите, как бы вам хотелось видеть комнату после уборки. Это не должно вызвать затруднений. Теперь подробно описываем действия: перенос вещей, влажная уборка поверхностей столов и полок, мытье пола. Четвертый вопрос о помощнике может показаться неактуальным, но это не беда, пропускаем и переходим к описанию средств, которые вы будете использовать: тряпки, ведро, щетка, гель и т.д. Отвечайте на вопросы по порядку и внимательно следите за состоянием – возникло ли напряжение, сопровождаемое позывом к действию, или нет. Если чувствуете, что да, есть желание приступить к уборке, то можете приступать. В противном случае продолжайте писать ответы. Возможно, что по ходу выполнения упражнения вам захочется пропустить какой-то вопрос. Прекрасно, сделайте это, обведите его кружком и переходите к следующему. Когда дойдете до конца списка, вернитесь к обведенным вопросам и ответьте максимально полно. Подумайте над ответами тех вопросов, которые вызвали затруднения и были обведены кружками. К каким секторам карты они относятся? Как выглядят эти сектора по сравнению с другими? Видите закономерность? Сделайте выводы из наблюдений.

Собственно, на этом мы заканчиваем знакомство с инструментом 12-ти динамичных вопросов или мотивационной спирали. Его регулярное применение избавит вас от прокрастинации и перекладывания дел. Начинайте с малого, с самых простых повседневных дел. Такая практика сформирует привычку осознанности выполнения. В дальнейшем интеллект-объекты мотиваторы начнут формироваться у вас параллельно с разработкой идеи. И это позволит быстро воплощать в жизнь задуманное и увеличит ощущение радости благодаря совпадению объектов идеалов, мотиваторов и воплощений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бахтин М.М.* Собрание сочинений: в 7 т. М.: Языки славянской культуры, 2003.

2. *Зинченко В.П.* Ценности в структуре познания // Вопросы философии. 2011. № 8. С. 85–97.

3. *Ухтомский А.А.* Доминанта. Статьи разных лет. 1887–1939. СПб.: Питер, 2002. 448 с.

4. *Murray H.* Explorations in Personality. N.Y., 1938. P. 10–38.

5. *Маслоу А.Х.* Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2014. 302 с. (Серия «Мастера психологии»).

6. *Выготский Л.С.* Психология. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. 1008 с. (Серия «Мир психологии»).

7. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.

8. *Дахин А.Н.* Нейрофизиология и технология: интеграция, модификация и адаптация, или Что такое адаптивно-реверсивное обучение // Народное образование. 2019. № 6. С. 155–160.

Дата поступления – 06.09.2024

Motivation in action or Activity as motivation

Mikhail B. Nenashev – expert in integrated management systems and software development, St. Petersburg Charity Public Organization FAVOR (St. Petersburg, Russia); nenashevmichael@gmail.com

Alexander N. Dakhin – Dr. Sci. (Pedagogics), Professor of the Department of Military Pedagogy and Psychology, Novosibirsk Military Order of Zhukov Institute named after General of the Army I.K. Yakovlev of the National Guard Troops of the Russian Federation (Novosibirsk, Russia); dakhin@mail.ru

Abstract. *The article shows that motivation, activity, goals and values of an individual are closely interconnected, forming a semantic network of nonlinear, sometimes even latent relations between these categories. It is this semantic core, reborn by an individual, that allows him to search for meaning in a specific life situation. The authors propose an adaptive version of the application of psychological and pedagogical theory in teaching people with different educational needs, different ages, as well as in rehabilitation centers for students predisposed to various types of addiction. It has been established that motivation directs activity, which, in turn, realizes goals and helps the individual to establish values that determine personal development and self-realization as the highest goal. This process can occur cyclically, forming a kind of motivational-goal spiral.*

Key words. *Motivation, values, activity, consciousness, default system, intellect-object, neural networks, dialogue.*

REFERENCES

1. *Bahtin M.M.* Sobranie sochinenij: v 7 t. [Collected works: in 7 volumes]. Moscow: Yazyki slavyanskoj kul'tury, 2003.

2. *Zinchenko V.P.* Cennosti v strukture poznaniya [Values in the structure of knowledge]. *Voprosy filosofii* [Questions of philosophy]. 2011. No. 8. P. 85–97.

3. *Uhtomskij A.A.* Dominanta. Stat'i raznyh let. 1887–1939 [Dominant. Articles from different years. 1887–1939]. Saint Petersburg: Piter, 2002. 448 p.

4. *Murray H.* Explorations in Personality. N.Y., 1938. P. 10–38.

5. *Maslou A.H.* Motivaciya i lichnost' [Motivation and personality]. Saint Petersburg: Piter, 2014. 302 p. (Seriya «Mastera psihologii» [Series "Masters of Psychology"]).

6. *Vygotskij L.S.* Psihologiya [Psychology]. Moscow: Izd-vo EKSMO-Press, 2000. 1008 p. (Seriya «Mir psihologii» [Series "World of Psychology"]).

7. *Leont'ev A.N.* Deyatel'nost'. Soznanie. Lichnost' [Activity. Consciousness. Personality]. Moscow: Politizdat, 1975. 304 p.

8. *Dahin A.N.* Nejrofiziologiya i tekhnologiya: integraciya, modifikaciya i adaptaciya, ili Chto takoe adaptivno-reversivnoe obuchenie [Neurophysiology and technology: integration, modification and adaptation, or What is adaptive-reversive learning]. *Narodnoe obrazovanie* [Public education]. 2019. No. 6. P. 155–160.

Submitted – 06.09.2024