

МОТИВАЦИОННЫЕ КОНСТРУКТЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКА

В данной работе показано, что любое поведение человек, определяется потребностно-мотивационными особенностями, которые необходимы ему для существования, развития и выступают источником его активности. Представлен анализ теоретико-методологических подходов, характеризующих потребностно-мотивационный компонент риска, а также суть авторской методики "Мотивационные компоненты риска".

Ключевые слова: *потребностно-мотивационный компонент риска, стимул, риск, мотивационные конструкции риска.*

Любое поведение человек, определяется потребностно-мотивационными особенностями, которые необходимы ему для существования, развития и выступают источником его активности. Предмет может соответствовать содержанию потребности, что ведет к продолжению жизнедеятельности. Неудовлетворенная потребность приводит к смерти (физической, интеллектуальной или социальной). Необходимым является определение потребностей и мотивов человека, поскольку это обуславливает возникновение риска.

С.Липатов (1998) считает, что трудно осуществить успешные изменения в организации, не учитывая жизненных интересов людей, особенностей их мотивации, естественных реакций сопротивления в ответ на изменения привычного для них хода вещей, сложившихся отношений и навыков работы.

Риск связан с психикой индивида, осознанием им своего поведения, его последствий и выступает психологическим регулятором поведения.

В основе процесса риска мы условно выделяем четыре компонента (потребностно-мотивационный, когнитивно-волевой, рефлексивно-регулятивный, эмоционально-оценочный), которые раскрывают его возникновение, проявление, исчезновение. При этом важно отметить, что выделенные компоненты могут реализовываться с разной степенью взаимосвязи между собой и соответственно с другими особенностями психики человека. Каждый из выше перечисленных компонентов характеризует свой набор специфических особенностей, которые определяют процесс проявления риска.

В данной работе мы представим анализ теоретико-методологических подходов, характеризующих потребностно-мотивационный компонент риска, а также представим суть авторской методики "Мотивационные компоненты риска".

Так, по мнению Л.И. Анцыферовой (1994), в повседневном сознании риск действий связывается, в первую очередь, с возможностью потери чего-то одного и ценностью чего-то другого (ради чего человек и может осмелиться на возможность неудачи) [1: 12].

Объясняя сущность психологических механизмов риска, излагает В.А. Петровский (1977), высказывая предположение о существовании явления надситуативного риска. В большинстве работ по психологии риска он рассматривается как прагматическая тенденция, связанная с расчётом шансов на успех. Это риск мотивированный, целесообразный. Он всегда рассчитан на ситуативные преимущества. Это риск для чего-то: ради самоутверждения, денег, карьеры и т.д. Также автор выявил феномен "бескорыстного риска", где описывает предпочтение опасных вариантов действия безопасным при отсутствии внешнего побуждения к риску.

По мнению С.Н.Богомоловой, стремление к "острым" ощущениям, опасности, риску может реализовываться социально приемлемыми способами: занятием опасными видами спорта или выбором профессии, сопряженной с опасностью.

В этом контексте отметим исследования Г.Н. Солнцевой, Т.В.Корниловой, которые также выделяют немотивированный риск (с целью получения "острых" ощущений). Однако, по нашему мнению, эти гедонистические особенности и выступают мотивом для возникновения риска, что даёт основание при его изучении учитывать наличие мотивационной парадигмы. Таким образом, немотивированный риск может сам по себе являться мотивом, источником острых ощущений. В данном аспекте субъект не избегает опасности, не отказывается от риска, а специально выбирает вариант действий, который принято считать опасным, чтобы доказать, что он способен и в этой ситуации сохранять безопасность. Проявлению такого выбора действий способствует и сложившиеся социальные установки, утверждающие ценность такого поведения ("риск – благородное дело" или "трус не рискует").

То есть, имея такие установки (согласно Д.Н. Узнадзе, установка – это готовность субъекта к восприятию будущих событий и действиям в определенном направлении) [10: 877] субъект как бы приобщается к общественным нормам, жертвуя своими индивидуальными интересами, становясь над своей безопасностью. Такое побудительное действие установок порождает устремленность к опасности, появляется "вкус к риску", "риск ради риска".

Так, анализируя вышеперечисленные действия, которые влекут к риску, мы подчёркиваем наличие в нём признаков, не сводимых к условиям вознаграждения и, тем не менее, усиливающих тенденцию к риску (вкус к риску – Ф.Робайе, риск как ценность – Р.Браун). Эти моменты не рассматриваются нами в качестве условий, лежащих в основании какой-либо особой деятельности, однако они характеризуются как дополнительные побудители прагматического риска.

Важным мотивационным аспектом является то, что риск представляет собой ценность для большинства людей. Как отмечает в своей работе Т.В. Корнилова, гедонистические особенности риска – это субъективная ценность удовольствия от испытанных ощущений, вносимых риском, что оправдывает возможность потерь. Прагматические потери могут оборачиваться приобретениями ценностного характера (возможность поддержать самооценку, остаться верным себе, не поддаться влиянию ситуации и т.д.).

Как отмечает Т.В.Корнилова, в психологии нет сложившихся обоснований того, следует ли выделять **мотивацию риска** как особый вид мотивов [4: 171].

По нашему мнению, некорректно рассматривать данный (так называемый вид мотивов), поскольку процесс риска предполагает наличие мотива, а сама мотивация риска является взаимоисключающим понятием.

Далее автор рассматривает иногда рискованные решения или действия как *полимотивированные*. Также Т.В.Корнилова считает, что специальная форма регуляции активности субъекта – специфическая *мотивация риска*, идентифицируемая по *склонности к риску* или *готовности к риску*. Далее автор учитывает, что **диспозициональная** и **мотивационная парадигмы** существенно пересекаются в представлении о склонности к риску как о *латентной* *учрежденной*. Только одними авторами эта переменная больше мыслится как мотивационная, а другими – как связанная с иными структурами, в частности с ближе стоящими к уровню формально-динамических свойств субъекта [4].

На самом деле сложно комментировать выделенные положения, так как практически в каждом предложении существует путаница в трактовках понятий. Однако нам хотелось отметить лишь одно касательно мотивационной парадигмы риска, что именно потребностно-мотивационные характеристики лежат в основе особенностей возникновения риска (склонность к риску, готовность к риску, стремление к риску).

Разграничение мотивационных и немотивационных причин, т.е. стимула принуждение, целесообразно осуществлять с помощью механизма соответствующих реакций человека. Как писал С. Рубинштейн, "мотивация повинна визначатися не тільки і не тільки фізіологічною реакцією, скільки психологічною, пов'язаною з усвідомленням стимулу і надання йому того чи іншого значення, після чого тільки у людини з'явиться бажання та усвідомлення необхідності реагувати на стимул певним чином, визначатися мета і з'являється стимул для її досягнення. Как писал С.Л. Рубинштейн, стимул вызывает действие не напрямую, а опосредованно, через мотив: стимул – побудитель мотива, а побудителем действия или поступка становится внутреннее осознание побуждения, воспринято многими психологами как мотив" [3: 51].

Большинство психологов (Б.Г.Ананьев, А.Н. Леонтьев, В.Н.Мясищев, А.С. Прангишвили, Е.И.Рогов, С.Л. Рубинштейн и др.) считают направленность одной из важнейших сторон личности человека. Направленность включает несколько связанных иерархических форм: мировоззрения, идеалы, убеждения, склонности, интересы, желания, влечения, стремления. Все формы направленности личности являются мотивами ее деятельности.

По мнению М.К. Тутушкиной (2001) сущность направленности связана не столько с тем, чего хочет человек, сколько с тем, почему он этого хочет, то есть с мотивами его поведения. Смысл, который человек вкладывает в свою деятельность, определяется его внутренними ценностями – осознанными и неосознанными мотивами. Так, например, "несколько человек могут выполнять сходную работу, но субъективно оценивать ее цели по-разному: для одного мотивом будет хороший коллектив, для другого – содержание труда, для третьего мотив – оплата его труда".

Термин "потребность" появляется, когда чего-то не хватает, когда человек испытывает настоятельную нужду в чем-либо. Так, К. Обуховский (1972) полагает, что "живой организм реагирует на раздражители потому, что имеет определенные потребности" [7: 63]. Как только не называли потребности – и инстинкты, и мотивы, и стимулы, и побуждения; значения этих понятий смешивалось. Общим оставалось только утверждение "о своеобразных внутренних силах организма, побуждающих его к действию определенного вида" [7: 61].

Л.С.Выготский считал, что поведение начинается с потребности, а затем переходит к мысли и активность человека определяется степенью органического развития и средствами, которыми он владеет, демонстрирует в социальных отношениях, а затем внутри себя через их интериоризацию и переноса воздействие внешнего на внутреннее, на самого себя.

Так, П.Я.Гальперин (2005) считал, что побуждением к действию являются два основных его вида – это или потребности в собственном смысле слова (органические, социальные и т.д.), или страсть (чувства), которые побуждают к определенным действиям. Также автор отмечает, что необходимо различать побуждение и мотив. За мотив человек несет ответственность. За чувства и потребности не несет. Однако за то, что он принял это побуждение как основание для своего поведения, он несет ответственность, т.е. согласился на это. Это принятие мотива своего поведения. Побуждения толкают на определенное

поведение.

В.Н. Мясинцев указывал на потребность как на основной источник жизненной активности личности, основное ее направление и важнейший дифференцирующий момент в характеристике личности.

Таким образом, потребность – это необходимое условие любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна предоставить деятельности четкого направления. Потребность должна "найти" предмет, на котором она опредметится (который способен ее удовлетворить). **Потребность** – состояние нужды индивида, личности в чем-то, необходимом для его нормального существования. **Мотив** – внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека.

При анализе вопроса, почему индивидуум вообще приходит в состояние активности, рассматриваются проявления потребностей как источников активности. А если изучается вопрос, на что направлена активность, ради чего выбираются именно эти действия, поступки, то исследуются в первую очередь проявления мотивов (как побуждающих факторов, которые определяют направление деятельности или поведения). Потребность побуждает к активности, а мотив – к направленной деятельности. Для более точного понимания выделим основные две функции мотива. Одна связывает мотив с потребностью – побуждающая, а другая связывает мотив с деятельностью – смыслообразующая функция.

Так, А.Н.Леонтьев пытался ввести структурные различия в "деятельность", отделяя мотивы от потребностей и целей. Ученый говорил о деятельности организма, в котором возникает сознание. Также автор подчеркивал, что предмет в потребности представлен "не жестко", так как потребность еще "не знает" о предмете. В ходе поиска предмета осуществляется соотнесение предмета и потребности, и при положительном результате предмет получает побудительную силу, направленность, становясь мотивом. *Мотив – это опредмеченная потребность*, раскрытие предмета желания; он сопровождается устойчивым эмоциональным отношением. Хотение не равно мотиву, но способно направить, упорядочить деятельность.

Однако, В.В.Петухов считает, что когда мотивы не осознаются, они проявляются в сознании в виде эмоций, желаний, интересов и т.д.

В отечественной литературе мотив понимается и как осознанная потребность (А.Г.Ковалев, 1965), и как предмет потребности (А.Н.Леонтьев, 1975), отождествляется с потребностью (П.С.Симонов, 1981), и как основание, принимаемое или непринимаемое последующий акт соответствующего поведения (П.Я. Гальперин, 2005).

Таким образом, мотив – это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей субъекта.

Также изучение потребностно-мотивационной сферы приобрела особую актуальность с появлением работ З.Фрейда, в которых автор объяснял динамику поведения с помощью теории "либидо" и метаморфоз, которым подвергается это влечение в жизни личности. В противоположность З.Фрейду А.Адлер считал, что поведение динамизирует социальные факторы, руководящие проявлениями "стремления к власти". Потребности животных ограничиваются их биологическими нуждами, потребности же человека многообразны и их число почти бесконечно.

Существует чрезвычайно много классификаций потребностей, лежащих в основе мотивом человеческого поведения. Так, З.Фрейд в результате психоаналитических наблюдений признавал существование двух фундаментальных побуждений: инстинкта жизни и инстинкта смерти – эроса и танатоса, все остальные потребности являются производными этих двух побуждений. Мак Дауголл насчитал у человека 18 основных побудительных сил. Меррей составил список из 20 потребностей; столько же потребностей, носящих часто иные названия, содержится в списке Пьерона, отмечал Р.Мейли [8: 43]. Достаточно систематизированы потребности в списке Дж. Гилфорда: органические потребности, потребности, относящиеся к условиям среды, связанные с работой и положением индивида, социальные и общие (особо выделяя потребность в риске или, напротив, в безопасности) [там же]. Одна из наиболее известных классификаций принадлежит А. Маслоу. Этот ученый выделил 2 основные группы потребностей человека: высшие и низшие.

Главный закон иерархии потребностей заключается в том, что высшие потребности возникают только, если достаточно насыщены низшие. Это касается как отдельного человека, так и социальных групп и даже целого общества.

Выделение некой потребности связано с оценкой, взвешиванием конкретных жизненных обстоятельств и предполагаемых в них действий личности. Мотивы определяют линию жизни человека и его нравственную устойчивость. Это могут быть мотивы, направленные на себя, на других людей, на дело. Мотив определяет появление цели как чего-то желаемого в будущем. По мере накопления опыта и обучения человек приобретает не только новые навыки, но и новые мотивы. Они занимают свое место в системе, подстраивая тем самым всю иерархию ценностей. На верхнем уровне этой иерархии – смысл жизни.

Так, Виктор Франкл в своей книге "Человек в поисках смысла" рассматривает стремление к поиску и реализации человеком смысла жизни как врожденную мотивационную тенденцию, присущую всем людям и являющуюся основным двигателем поведения и развития личности. Есть люди у которых извращен смысл жизни. Так, "для тех, кто жаждет острых ощущений, самым сильным является смерть – как в жизни, так и в искусстве" [11: 243]. Далее В. Франкл пишет, что поведение такого человека подобно поведению наркомана, чтобы удовлетворить свою жажду ощущений ему необходима встряска, такая нервная встряска порождает еще более сильную жажду острых ощущений, и человек вынужден каждый раз увеличивать их дозу. Но, есть те, кто к риску, опасности относится иначе, вкладывает в это другой смысл. К примеру, альпинист: если говорить о физической доблести, то в определенных ситуациях (при крайней опасности) альпинист вынужден "выкладываться" полностью. Восхождение на горы – это еще и психологическая победа скалолаза над собой, ибо он учится преодолевать такие свои психические слабости, как, к примеру, робость или боязнь высоты. Альпинист не ищет опасности ради опасности, скорее он "дрознит" ее" [11: 242].

Эрих Фромм в работе "Учение о характерах" писал, что если исследовать мотивации, в особенности бессознательные, то можно обнаружить, что есть черты поведения, которые "казалось бы, не соответствуют чертам характера" [12: 273]. К примеру, "смелое поведение может мотивироваться амбициями, так что человек в определенной ситуации будет рисковать жизнью только для того, чтобы удовлетворить свою жажду быть объектом всеобщего восхищения. Этот тип поведения может мотивироваться суицидальным порывом, заставляя человека искать опасности сознательно или бессознательно, ибо его жизнь потеряла для него всякую ценность. Такое поведение может быть обусловлено искренним служением какой-нибудь идее, что в глазах общества является основополагающим мотивом смелого поведения" [там же]. Несмотря на различие в мотивациях, все эти примеры "смелого" поведения выглядят одинаково.

По мнению В.В.Петухова в качестве первоочередных мотивов выступают мотивы безопасности, а также мотивы, связанные с социальным успехом и престижем.

В свою очередь Х.Хекхаузен предполагает, что у человека существует два основных типа поведения – избегание неудач и стремление к достижениям. Многие люди живут по первому типу: "как бы чего не вышло", боясь наказаний, поэтому не могут по-настоящему реализовать свой потенциал.

Высокая мотивация достижения, как отмечали Х. Хекхаузен, Ю. Козелецкий и другие исследователи [4, 5], связана с выбором умеренного "рассчитанного" риска. Склонность же к риску в ставках и азартных играх на случай не относится к параметрам ситуации достижений, поскольку конечный результат не зависит от способностей человека. Было обнаружено, что высокомотивированные испытуемые предпочитают наименьший риск. Их склонность к риску в играх на случай минимальна.

Также при проявлении риска мотивом может послужить выгода, материальная прибыль. Так К.Стар еще в 1969 году разработал метод анализа риска и прибыли [5]. Он предположил, что люди находят оптимальное равновесие между риском и выгодами.

Материальный мотив риска возможен в связи с идеальными критериями его принятия субъектом. Причем в первую очередь берутся во внимание потери "объективного" и "достижимого" планов. Отсюда возникает понятие прагматичного риска, когда субъект рискует чем-нибудь (деньгами, репутацией) при взаимодействии с предметным миром и миром социума. В этом же "предметном" плане есть возможность подвергнуться негативным последствиям (например, риск заболеть).

О подобном же риске, в книге "Психология инженерного труда", пишет Н.Н.Грачев. Автор указывает, что чем больше предполагаемый выигрыш, тем выше денежная ставка, то есть люди готовы пойти на максимальный риск. И мотивом здесь выступают большие деньги.

В свою очередь В.Д.Шадриков в книге "Введение в психологию: мотивация поведения" пишет, что каждый человек характеризуется индивидуальным уровнем притязаний. Каждый руководствуется своими собственными мотивами. А следовательно, не все стремятся к высоким достижениям, лидерству, материальному благополучию, то есть не все идущие на риск делают это ради какой-либо выгоды.

Хотя риск и уровень притязаний имеют много общего, это не одно и то же. Идти на экзамен без подготовки – это риск, но не показатель высокого уровня притязаний.

К. Хорни отмечала, что есть люди не стремящиеся к риску, у них отсутствует мотивация победить соперника: если тенденция питать отвращение к соперничеству является доминирующей чертой, она ведет в конечном счете к отказу от какого-либо риска вообще.

И все же, как считал Б.М.Теплов, есть люди, для которых опасность является жизненной потребностью, которые стремятся к ней и в борьбе с ней находят величайшую радость и смысл жизни. Положительное отношение к риску основывается не только на отношении к нему как к некой ценности, но и связано с осознанием субъектом расширения границ собственных возможностей. Так, К.А. Абульханова-Славская связывает понятие удовлетворенности не только с исходными потребностями и притязаниями личности, но и представлениями о собственных возможностях их получения.

Как правило, совершая какой-то поступок или выполняя работу, человек руководствуется в своей деятельности не всегда одним мотивом, а разнонаправленными мотивами или сложной цепочкой последовательно связанных мотивов.

Украинская ученая Г.Н.Горбач (2002) изучая профессиональную направленность большой группы людей, считает, что она может включать одинаковые мотивы, однако и иметь отличия. Это обусловлено тем, что система мотивов всегда предусматривает определенную их организацию, структуру. Одинаковые мотивы могут быть по-разному организованные, находиться в разнообразных отношениях подчинения. И, что особенно важно, разными могут

быть ведущие мотивы. Также автор разделяет мотивы по источнику возникновения на социальные, коллективистские, процессуальные, стимулирующие.

Этот вопрос также разрабатывал И.Ялом, который подчеркивал тот существеннейший факт, что мотивация может влиять на волю, но не может заменить ее, и что, соответственно, объяснять поведение одной лишь мотивацией, значит – освобождать человека от ответственности за его действия.

Г.Башляр считает, что человека создает желание, а не потребность.

Таким образом, анализируя и обобщая теоретический материал по проблеме выявления источников активности человека, мы исходим из классической парадигмы возникновения риска, где основополагающим в его возникновении выступает стимул, который может быть как *внешним* (получение какой-либо награды за хорошее выполнение деятельности; произвести на окружающих людей благоприятное впечатление и т.д.), так и *внутренним* (психологические свойства человека, которые усиливают внутреннюю мотивацию его поведения как осознанно, так и неосознанно).

При рассмотрении **потребностно-мотивационного компонента** речь идет о *стимуле* (*побуждение, эффект которого зависит от психики человека, его взглядов, чувств, настроений, интересов* [Словарь / Под общ.р: 385 – 3385-386]) как предварительной фазе в процессе возникновения риска и обязательным его элементом, так как любая активность человека сопровождается побуждающим импульсом, однако иногда субъект может оказаться вовлеченным в опасную ситуацию, тогда речь идет о *вынужденном действии (бездействии) в опасной ситуации*. Так как в процессе риска субъект принимает решение добровольно делать выбор из ряда альтернатив. Что же касается опасных ситуаций, в которых альтернатива определена и человек вынужден действовать по одному заранее известному варианту, руководствуясь не здравым смыслом, а под воздействием инстинкта самосохранения (используя единственный шанс выжить), например, находясь в горящей комнате, человек вынужден выпрыгнуть из окна на брезент, расстеленный спасателями и т.д.

Однако в данном контексте мы не можем использовать термин "риск", поскольку у человека нет альтернатив, возможно, более правильно говорить о вынужденной (принужденной) ситуации.

В качестве стимулов могут выступать отдельные предметы, действия других людей, обещания, носители обязательств и возможностей, предоставляемые возможности и многое другое, что может быть предложено человеку в компенсацию за его действия или что он желал бы получить в результате определенных действий. Человек реагирует на многие стимулы не обязательно сознательно. На отдельные стимулы его реакция даже может не поддаваться сознательному контролю.

Мотивы деятельности и поведения, образуя ядро личности, в большей степени "закрыты" для анализа, представляют зону, тщательно оберегаемую (сознательно или подсознательно) самой личностью от постороннего проникновения. В связи с этим мотивационная сфера часто изучается с помощью методик проективного типа. Но проективные методики трудоемки, поэтому основные методы, которые используются психологами для изучения мотивации и мотивов – это эксперимент, наблюдение, беседа, опрос, анкетирование, анализ результатов деятельности. Опросники мотивов относят к группе личностных опросников, предназначенных для диагностики мотивационной сферы личности.

Учитывая выше сказанное, исследование потребностно-мотивационного компонента, обуславливающего возникновение риска, состояло из двух этапов: пилотажного и основного. На первом (пилотажном) этапе основной целью была разработка понятийного аппарата диагностического инструментария. На основе интервьюирования 160 респондентов выделены 220 суждений, характеризующие стимулы, побуждающие к риску. Из них мы отобрали 114 наиболее часто встречающихся суждений (которые образовали 57 биполярных характеристик) для проведения замеров потребностно-мотивационной составляющей риска методом семантического дифференциала. В качестве объектов оценки, выражающих различные причины поведения, было взято 3 из 8 ролевых позиций, описанных в работе Дж. Келли, а именно: "Я в настоящем", "Я в прошлом", "идеальное Я".

Отобранные суждения и ролевые позиции были условно разделены по признаку их происхождения на 3 блока, отображающих относительно однородные стимулы, побуждающие человека к риску.

В первый блок входят *биологические стимулы*: удовлетворение основных потребностей (жажда, голод, самосохранение (защитные реакции), сексуальное влечение, ощущение боли и др.).

Второй блок состоит из группы *персонально-значимых (личностных) стимулов*: гедонистические, стремление испытать острые ощущения; скуки (поиск новых впечатлений, хобби); личностного самоутверждения (самовыражение, самореализация, признание, слава); материального благополучия и накопления.

В третий блок входит группа *социально-регулируемых стимулов*: социального признания (социальный статус, престиж, власть, лидерство, соперничество); протеста социальных норм (снятие социальных стереотипов, свобода, независимость); социальной сопричастности; идеологическое убеждение (честолюбие и др.).

С нашей точки зрения, важное отличие указанных потребностно-мотивационных блоков состоит в их разном отношении к содержанию риска. Первый блок стимулов является неосознанным, однако, необходимым человеку для существования. Следующие блоки не связаны настолько тесно с физиологическим содержанием. Так, второй блок выражает потребности личности, которые сложились раньше, но актуализировались при определенных обстоятельствах. Последний блок – наиболее осознан и связан с социальной средой.

Для исследования указанных потребностно-мотивационных блока нами была разработана методика "Мотивационные конструкторы риска", в которой предложено 57 полярных конструкторов, позволяющих дифференцировать побудители к риску в контексте 3 ролевых позиций.

Поскольку риск принадлежит к числу тех особенностей, относительно которых испытуемый может сознательно стремиться к продуцированию социально нормативных ответов, возникает необходимость маскирования подлинной цели испытания [2]. Таким образом, в инструкции не будет упоминаться понятие "риск", ее содержание будет заключаться в следующем: "Известно, что любое поведение человека, определяется потребностно-мотивационными особенностями, которые необходимы для его существования, развития. Предлагаемая Вам методика ориентирована на то, чтобы определить основные блоки, выступающие источником активности человека".

Также испытуемому предлагается выбрать из предложенных пар суждений те, которые в наибольшей мере характерны ему в *настоящем* (Я в настоящем); *было свойственно ему 5 лет назад* (Я в прошлом); *выбрал бы, если бы был идеальным человеком* (идеальное Я).

При разработке данного направления мы опирались на исследования В.Ф.Петренко и соавторов, в которых предлагался психосемантический анализ понимания мотивационной структуры поведения, а также модель шкал-конструкторов, разработанная И.А. Кудрявцевым [6].

Анализ результатов позволит получить структуры семантических пространств разных возрастных групп, с учетом половых различий, уровня образования, национальных особенностей, материального благополучия и др.

Таким образом, обобщая результаты выполненного исследования, можно сделать следующие выводы: во-первых, у всех людей присутствуют потребности и мотивы, которые являются важными компонентами при возникновении риска и дальнейшего его проявления; во-вторых, чтобы сознательно идти на риск "потери" чего-то, субъект должен иметь достаточно сильно выраженное побуждение к другому "приобретению", которое выступает во взаимоотношении с целевой функцией и мотивацией соответствующих действий; в-третьих, для исследования потребностно-мотивационного компонента риска нами была разработана методика "Мотивационные конструкторы риска", в которой предложено 57 полярных конструкторов, позволяющих дифференцировать побудители к риску в контексте 3 ролевых позиций (Я в настоящем, Я в прошлом, идеальное Я).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Анцыферова Л.И. Личность в трудных жизненных условиях: переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита / Л.И. Анцыферова // Психологический журнал. – 1994. – Т.15. – №1. – С. 3-19.
2. Гильбух Ю.З. Актуальные проблемы в валидации психологических тестов / Ю.З. Гильбух // Вопросы психологии. – 1978. – № 5. – С. 108-118.
3. Ильин Е.П. Мотивы человека: теория и методы изучения / Е.П.Ильин. – К.: Выща школа, 1998. — К.: Выща школа, 1998. – 292 с.
4. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: Учебное пособие для вузов / Т.В. Корнилова. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 286 с.
5. Котик М.А. Психология и безопасность / М.А. Котик. – Таллинн: Валгус, 1987. – 439 с.
6. Кудрявцев И.А. Нравственная сфера сознания / И.А. Кудрявцев // Психологический журнал. – 2007. – Т. 28. – № 2. – С. 78-94.
7. Обуховский К. Психология влечений человека / К.Обуховский // [пер. с польского В.И. Могилева]. – М.: Изд-во "Прогресс", 1972. – 247 с.
8. Психологическая типология: хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Мн.: Харвест; М.: АСТ, 2000. – 592 с.
9. Психология. Словарь / [под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского]. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
10. Словарь психолога-практика / Сост. С.Ю. Головин. – Минск: Харвест, 2003. – 976 с.
11. Франкл В. Человек в поисках смысла: [Сборник] / В.Франкл // Пер. с англ. и нем. Д.А.Леонтьева, М.П. Пануша и Е.В. Эйдмана. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
12. Фромм Э. Гуманистический психоанализ. Хрестоматия / Э.Фромм. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

