

DEMONSTRAVIMOSI MOTYVACIJA

Vytis Viliūnas

Psichologijos habil. daktaras
Maskvos valstybinio universiteto,
Vilniaus universiteto,
Vilniaus pedagoginio universiteto,
Vytauto Didžiojo universiteto,
Šiaulių universiteto profesorius
Kranto al. 50-7, Kaunas
vv@vv.msk.ru

Anna Kravčenko

Maskvos valstybinio universiteto
Psichologijos fakulteto aspirantė

Ankstesnio autorių straipsnio išvadą apie evoliucinę demonstravimosi elgsenos autonomizaciją, jos atsiskyrimą nuo filogenetiškai pradinės motyvacijos patvirtina socialinio žmogaus elgesio (savęs pateikimo, savęs įtvirtinimo) tyrimai. Jie rodo universalų ir lankstų demonstravimosi naudojimą tenkinant įvairiausias žmogaus poreikis. Tokia plati demonstravimosi raiška iškelia teorinius klausimus, patikslinančius bendrą motyvacijos sampratą. Ji atitinka ir iliustruoja teiginį apie žmogaus elgsenai būdingą polimotyvaciją, prieštarauja paplitusiai tendencijai traktuoti motyvaciją kaip palyginti nepriklausomai skatinančių elgseną diskretiškų darinių (poreikių, skatulių, „dispozicijų“ ir kt.) telkinį ir patvirtina alternatyvų visybinį motyvacijos supratimą, pagal kurį, visi sudarantys ją elementai reiškiasi kartu ir nuolat veikia vienas kitą. Demonstravimosi motyvacijos įvairovė aprašoma išskiriant penkis bendrus jos paskirties atvejus. Tai: 1) autonomiškas demonstravimasis, dažniausiai pasireiškiantis įtaka kitų motyvų skatinamai veiklai kaip žmogaus susirūpinimas ta veikla kitiems daromu įspūdžiu; 2) instrumentinis siekiantysis demonstravimasis, naudojamas įvairiems pozityviems tikslams pasiekti; 3) instrumentinis ginantysis – išvengti nepageidaujamų įvykių; 4) demonstravimasis, išsaugantis arba keičiantis „Aš“ vaidžą dėl sudaromos kitų žmonių nuomonės apie save asimiliacijos, ir 5) demonstravimasis, naudojamas susidariusios įtampos iškrovai.

Straipsnių duomenys rodo, kad demonstravimosi motyvacija yra bazinė – daranti įtaką, kartais žymią, kitos žmogaus motyvacijos raidai. Ji turi filogenetines ištakas, vystosi ontogenetiškai ir nėra, net kai labai ryški, patologinis nuokrypis.

Straipsnis yra ankstesnės autorių publikacijos (Viliūnas, Kravčenko, 2000) tęsinys. Joje, priminsime, aprašoma psichologijos ignoruojama demonstravimosi motyvacija ir jos reikšmė žmogaus raidai. Remiantis publikacijos pirmame ir antrame poskyryje apžvelgtais zoo- ir patopsichologiniais duomenimis teigiama, kad demonstravimosi (pasirodymo) poreikis yra svarbi žmogaus bazinės moty-

vacijos, grindžiančios ir sąlygojančios tolesnę jo motyvacijos raidą, dalis. Ši teiginį patvirtina ir toliau apžvelgiami žmogaus socialaus elgesio tyrimai: pagal jų rezultatus poreikis yra tiek būdingas, jog E. E. Jonesas ir T. S. Pittmanas (1982), mėgindami sisteminti jo raiškos situacijas, nusprendė, kad lengviau išvardyti atvejus, kai demonstravimosi įtakos nėra.

3. Socialiniai-psichologiniai demonstravimosi tyrimai

Socialinis demonstravimasis stebimas ir tiriamas ne izoliuotai, o kaip įvairių sudėtingesnių darinių ir procesų komponentas. Daugiausiai jis susijęs su savęs pateikimu (*self-presentation*), dar vadinamu išpūdžio valdymu (*impression management*, žr. Tedeschi, 1981)¹ ir savęs įtvirtinimu (*самоутверждение*) – elgsenomis, turinčiomis kitų žmonių dėmesio patraukimo ir pageidaujamo išpūdžio sudarymo požymių. Apžvelgsime motyvacinį šių tyrimų aspektą.

Dėmesį į vadinamąjį **savęs pateikimą** beveik prieš pusę amžiaus sutelkė išpūdingai ši bendravimo aspektą iškėlusį E. Goffmano (2000) knyga. Joje demonstravimosi elgsena daugiausiai siejama su **dominavimo poreikiu** ir vaizduojama kaip kitų žmonių kontrolės ir savo socialinės padėties paieškos būdas. Dažniausiai savęs pateikimas apibūdinamas kaip tikslinga elgsena, kuria žmogus siekia keisti aplinkinių nuomonę apie save. Dauguma autorių, remdamiesi M. Snyderiu (1977), teigia, kad tokio tikslo siekiama sąmoningai, nors, kitų nuomone, jis gali būti ir neplanuotas, įprastas ir neįsąmonintas (Tedeschi, Riess, 1981). D. J. Schneideris (1981) siūlo skirti apgalvotą (*calculated*) ir antrinį (*secondary*), savaiminį savęs pateikimą, kuris paprastai mažiau kontroliuojamas, todėl gali būti ir pageidautinas, ir ne. Individas, įsįsąmoninęs antrinį savęs pateikimą, gali jį tęsti (net kai jis nepageidaujamas), nenorėdamas nutraukti pirminį, numa-

¹ Kartais šios sąvokos skiriamos (pvz., Schlenker, 1980). Kaip artima arba identiška vartojama *selfmonitoring* sąvoka, apibūdinama kaip „...socialinio savęs patikimo būdų ieškojimas ir elgsenos, siekiančios padaryti pageidaujamą išpūdį, reguliavimas“ (Маћерс, 1998, p. 678).

tytą išpūdžio sudarymą ir dėl to laikinai atsisakydamas kontroliuoti visą procesą.

Savęs pateikimas – tokia svarbi socialinės sąveikos dalis, kad sunku nurodyti žmogaus elgseną, kuriai jis nebūdingas. Griežčiausia nuomonė į klausimą „kas nesukelia savęs pateikimo“ taip ir atsako – „faktiškai nieko svarbaus“ (žr. Tedeschi, Riess, 1981, p. 17). R. M. Arkinio žodžiais, „... tarpasmeniniai santykiai kupini išpūdžio sudarymo strategijos“ (1981, p. 312). Tačiau M. R. Leary ir R. M. Kowalskio (1990) nuomone, yra tiek situacijų, kai žmogus nebegalvoja apie daromą išpūdį ir galimus atsakomuosius kitų žmonių veiksmus (žaidžiant, susiklosčius nuasmeninančioms aplinkybėms, pavyzdžiui, per stichines nelaimes), tiek ir priešingų, kai sudaromam išpūdžiui reikia ypatingo dėmesio (kai žmogus, pavyzdžiui, ieškantis darbo, vertinamas). Dauguma socialinių situacijų – tarp šių kraštutinių.

Tipiškas elgsenas, kurioms savęs pateikimas nebūdingas arba nedaro didesnės įtakos, nurodė E. E. Jonesas ir T. S. Pittmanas (1982). Tai: 1) elgsena didelio susidomėjimo sąlygomis, 2) grynai emocinės išraiškos elgsena, 3) įvairios griežtai ritualizuotos socialinės sąveikos ir 4) siekiančio nuoširdumo, atvirumo žmogaus elgsena. Aprašydami patį savęs pateikimą šie autoriai išskyrė įgijusias pripažinimą jo atmainas, kurios rodo didžiulę įvairovę priemonių ir būdų, žmogaus naudojamų savo tikram ar vaizduojamam įtakingumui ir vertei parodyti. Jos penkios.

(1) **Ingraciacija, palankumo siekis (ingratiation)** – daugiausiai paplitęs savęs pateikimo būdas, pasižymintis siekimu žaviai atrodyti, sukelti gėrėjimąsi savo naudingai paryškinamomis geromis savybėmis, įgyti kitų asmenų palankumą pataikavimu, pagyrimais ar mėgdžiojimu. Tokios elgsenos sėkmė priklaus-

so nuo spėjamo savęs pateikiančiojo nuoširdumo; nesėkmės atveju jis vertinamas kaip pataikūnas, veidmainis, konformistas ir pan.

(2) **Bauginimas** (*intimidation*) – jėgos demonstravimas, pavyzdžiui, bendraujant vadovui ir pavaldiniams, suaugusiam ir vaikui, nors kartais ir lygiems partneriams, pavyzdžiui, paaugliams. Demonstravimui nenusisėkus, bauginęs žmogus suvokiamas kaip išsišokėlis, šantažuotojas ir pan. (3) **Savęs aukštinimas** (*self-promotion*) – savo kompetencijos ir galimybių demonstravimas, kuriam pavykus žmogus įgyja „eksperto valdžią“. Kai toks žmogus demaskuojamas arba nesugeba tinkamai savo kompetencijos parodyti, jis vertinamas kaip apgavikas, garbėtroška, pagyrūnas. (4) **Pavyzdinumas** (*exemplification*) orumo, kilnių siekių, padarumo demonstravimas, sėkmės atveju suteikiantis teisę daryti įtaką žmonių įsitikinimams ir likimams. Šį savęs pateikimo būdą dažnai naudoja politinių, religinių ir kitų junginių vadovai, tėvai ir auklėtojai vaikams. Pavyzdinumo ratilui nukritus, žmogus smerkiamas kaip apsišaukėlis, veidmainis. (5) **Nusižeminimas** (*supplication*) – nelaimingo, skriaudžiamo, bejėgio, verto pagalbos asmens įvaizdžio kūrimas, žmonių padarumo ir pareigos jausmo išnaudojimas.

Labai nesigilindami į aprašytą savęs pateikimo būdų motyvaciją, E. E. Jonesas ir T. S. Pittmanas apibendrindami teigia, kad daugelis, jei tik ne visi jo atvejai, atitinka **norą įgyti daugiau valdžios, palaikyti ir stiprinti įtaką kitiems žmonėms**. Patikslinant šį teiginį svarbu pabrėžti, kad autoriai nurodo ne tiek galutinę motyvaciją, kiek tarpinį tikslą, nes valdžios ir įtakingumo noras dažniausiai yra instrumentinis, pavaldus įvairiausiems susijusiems su žmonių santykiais motyvams: **nuo**

tuštoko noro pasimėgauti įtakingumu iki svarbių buitinių, profesinių, politinių ir kitų klausimų sprendimo. Atrodo, kad įvairiems gyvenimo klausimams spręsti minėti savęs pateikimo būdai tinka nevienodai, taigi pagal savo paskirtį yra lyg ir specializuoti: ingraciacija natūraliausia **siekiant palankumo**, bauginimas dažnai vartojamas **aiškinantis pavaldumo santykius**, o pavyzdingumo demonstravimas – **tenkinant aukšto savęs vertinimo poreikį**.

Skatinančios demonstravimą motyvacijos įvairovę rodo ir kiti išskirti savęs pateikimo būdai. M. R. Leary ir kt. (1994) siūlo skirti **adonizaciją** (*adonization*), pavadintą pagal mitologinio personažo Adonio vardą. Adonizuojantis asmuo kuria fiziškai dailaus, gracingo, patrauklaus žmogaus įvaizdį ir daro tai ne vien, kaip gyvūnai, norėdamas rodyti kitiems savo žavumą, bet dar, berods, skatinamas **poreikio mėgautis savimi**. Tokį poreikį esant rodo turintis ryškių demonstravimosi elementų **narcisizmo** sindromas (Rosolato, 1976; Фрейд, 1989). Tačiau palyginti su adonizacija narcistinis mėgavimasis savimi – gerokai platesnis; jis aprėpia ne vien fizines savybes, bet ir pasireiškia kitų žmonių menkinimu, reikalavimu sau ypatingo dėmesio ir kt. (žr. Diagnostic..., 1994; Millon, 1981, sk. 6).

Dar vienas demonstravimo elgsenos būdas, išskirtas daugiau kaip prieš amžių prasidėjus isterijos tyrimams, – „žavus abejingumas“ (žr. Brenman, 1985). Jis vadintinas neigiamu savęs pateikimu: žmogus rodo, kad jo nedomina rūpimi kitiems dalykai, kad jo interesai – kitokie, todėl jis išsiblaškęs ir apatiškas. Kai toks savęs pateikimas manipuliatyvus – nesidomėjimo, abejingumo demonstravimu mėginama pakreipti įvairių sandorių eigą. Pagal

D. J. Schneiderio (1981) pavyzdį, neigiamai save pateikia žmogus, norintis atsikratyti nuobodaus ar nemalonaus pašneko ir dėl to kuriantis irzlaus ar net kvailo asmens įvaizdį. Neigiamo *gynybinio* savęs pateikimo pavyzdys – kai žmogus, siekdamas didesnio atleidimo ir gailėsčio, pateikia save kaip „narkomaną“, „alkoholiką“ (Kolditz, Arkin, 1982).

R. M. Arkinas (1981) traktuoja savęs pateikimą kaip siekių motyvacijos padarinį ir skiria du pagrindinius jo tipus. Pirmasis, skatinamas *sėkmės siekimo motyvo*, skirtas įvairioms socialinėms vertybėms įsigyti; tokie yra E. E. Joneso ir T. S. Pittmano aprašyti savęs pateikimo būdai. Antrąjį skatina *nesėkmės vengimo motyvas*, tai – *gynybinis* savęs pateikimas. R. F. Baumeisteris (1982a) aiškina savęs pateikimą kaip dviejų polinkių – *patikti auditorijai ir sukurti pageidaujamą viešojo „Aš“ įvaizdį* – sąveikos padarinį. Šių polinkių tikslai gali sutapti, bet būna ir susipriešinę. J. J. Jellisonas (1981) kritikuoja šį ir panašius požiūrius, teigdamas, kad noras įsisteikti aplinkiniams, socialinio pripažinimo siekis nėra tikslai, turintys savaiminę vertę, o tik priemonės pasiekti materialinių vertybių.

Jau šis ne visas nurodomų savęs pateikimo priežasčių ir pasekmių aprašymas atskleidžia didžiulę skatinančios demonstravimąsi motyvacijos įvairovę. Tą patį rodo ir vadinamojo *savęs įtvirtinimo* tyrimai. Jie būdingi tarybinei psichologijai, palyginti su savęs pateikimo tyrimais yra labiau metodologiniai ir gana vieningai, nors skirtingais žodžiais, sieja demonstravimąsi su globaliomis žmogaus raidos kryptimis.

Savęs įtvirtinimas dažniausiai apibūdinamas kaip „... žmogaus pastangos būti gerai įvertintam ir pačiam gerai vertinti save“ (Psichologi-

jos..., 1993, p. 263). Tokioms pastangoms kartais suteikiamas konkretaus poreikio statusas. Aptardama savęs įtvirtinimą L. I. Ancyferova, pavyzdžiui, rašo: „Tarp aukštesniųjų žmogaus poreikių išskirtinas labai svarbus poreikis išreikšti save, aktualizuoti, parodyti ir išlavinti savo gebėjimus“ (Анцыферова, 1970, p. 438). Pagal A. D. Glotočkiną ir V. P. Kaširiną, savęs įtvirtinimas – tai „...objektyviai egzistuojantis poreikis išreikšti savo individualumą“ (Глоточкин, Каширин, 1982, p. 70). S. L. Berezino žodžiais, „...savęs įtvirtinimo esmę tiksliausiai parodo individo siekis tenkinti pagrindinius iš fundamentalių savo, kaip asmenybės, poreikių“ (Березин, 1974, p. 45).

Pripažinimas, kad „...aukščiausio visuomenės išsivystymo sąlygomis žmogui ...būdingas stiprėjantis siekis įtvirtinti save maksimaliu kūrybiniu atsiskleidimu, saviraiška“ (Рейнвальд, 1987, p. 95), tokio siekio, kaip atskiro ir svarbaus poreikio, įvertinimas kelia klausimą apie jo paskirtį. Atsakant į šį klausimą ir pabrėžiant jo tyrimo svarbą dažniausiai išvardijami tikslai ir padariniai, rodantys, kad aukštesnė savęs įtvirtinimo raiška yra *asmensybės raidos varomoji jėga*. Pagal apibendrinančius darbus ši žmogaus savybė daro įtaką labai svarbiems jo gyvenimo procesams: *ji padeda kontroliuoti aplinkinį pasaulį ir kitus žmones, įsisąmoninti savąjį „aš“, pasireiškia kaip socializacijos mechanizmas* (Березин, 1974; Харламенкова, 1993; Цыбра, 1989), *sąlygoja personalizaciją, savęs vertinimo pokyčius ir kartais greta išorinio išskiriamą vidinį savęs įtvirtinimą* (Аникеева, 1973; Петровский, 1992 ir kt.), priklausantį nuo kitu žmonių nuomonės, t. y. nuo aktyvaus išorinio savęs įtvirtinimo ir jo padarinių interiorizavimo. Savęs įtvirtinimo motyvacijos skirtu-

mus rodo ir tokių jo atmainų kaip egoistinė, altruistinė, asketinė (Кузьменков, 1972) arba aktyvi ir konformiška pasyvi (Харламенкова, 1993) skyrimas.

* * *

Šie duomenys, aišku, nevisapusiškai aprašo demonstravimosi motyvacijos socialinius psichologinius tyrimus, tačiau jų pakanka suprasti gaunamų rezultatų pobūdį. Jie, pavyzdžiui, patvirtina hierarchinių santykių nusistovėjimo, dauginimosi, gynimosi motyvacijos, skatinančios gyvūnų demonstravimąsi, reikšmę. Tokia motyvacija ir žmogui yra vienas iš svarbiausių demonstravimosi veiksnių „užsakovų“ – tarp jo priešasčių tyrinėtojai nurodo dominavimo, valdymo, pranašumo, saugumo siekius. Tačiau ryškiausiai socialinės psichologijos tyrimai patvirtino pirmosios šio darbo dalies (žr. Viliūnas, Kravčenko, 2000) išvadą iš psichopatologijos duomenų apie žymią instrumentinio demonstravimosi plėtotę, jo universalų naudojimą sprendžiant įvairiausiai motyvuotus gyvenimo klausimus. Šie tyrimai rodo, kad per savęs pateikimą ir savęs įtvirtinimą pasireiškia, įvairių autorių nuomone, valdymo, siekių, socialinių vertybių įgijimo, savęs vertinimo motyvacija, poreikis tapti individualybe, mėgavimasis savimi, jie padeda daryti įtaką kitiems žmonėms, susivokti pasaulyje, nuo šių procesų priklauso asmenybės raida, savojo „aš“ įsisąmoninimas, žmogaus socializacija.

Teisinga net teigti, kad naudoti universaliai demonstravimąsi yra neišvengiama, kadangi daugumai socialinių sąveikų jo tiesiog reikia. Mokėjimas atkreipti į save dėmesį ir padaryti vienokį ar kitokį išpūdį – sėkmės dalyvaujant įvairiuose konkursuose, viešuose renginiuose, ieškant darbo, paprasčiausiai kartu su kitais ka-

darant, susipažįstant ir kt. sąlyga. Taigi skatinti naudoti demonstravimąsi gali faktiškai *visi socialiniai poreikiai*.

Tokia neapibrėžta išvada kelia teorinių klausimų, patikslinančių bendrą motyvacijos supratimą ir lemiančių šiame straipsnyje siekiamo apibendrinto demonstravimosi motyvacijos aprašymo pobūdį. Pirmą, ji verčia paaiškinti patį universalios demonstravimosi raiškos faktą, suprasti jo galimybę ir, antra, kadangi nurodyti skatinančius demonstravimąsi motyvus juos paprastai išvardijant neįmanoma – rasti būdą aprašyti juos kitaip. Pamėginsime tai padaryti.

4. Polimotyvacija ir motyvacinio lauko samprata

Pirmojo uždavinio reikšmę didina jo svarba ne vien aptariamam straipsnyje klausimui suprasti. Dorovinė, estetinė, laimėjimų, agresijos ir kt. motyvacija taip pat reiškiasi labai universaliai ir prisideda prie įvairiausios veiklos skatinimo. Taigi, aiškinantis demonstravimosi motyvacijos klausimą, būtina nepamiršti bendresnės problemos – įvairių motyvacijos rūšių ir mechanizmų sąveikos ir suderinimo.

Aiškiausiai šią problemą išryškina žmogui itin būdingas elgsenos **polimotyvavimas** (žr. Вилонас, 1990, p. 187–216), reiškiantis, kad sudėtingesnes jo elgsenas, kaip savęs įtvirtinimą ar pateikimą, skatina ne vienas ar keli poreikiai, o sudėtinga jų sistema. Būtent šiuo ypatumu aiškinama didžiulė kiekybinė ir kokybinė nurodomų demonstravimosi priešasčių įvairovė. Išskiriant vienus motyvuojančios elgsenos sistemos aspektus ir abstrahuojantis nuo kitų nesunku gauti daugybę vienodai teisingų, nors vis kitokių atsakymų į klausimą apie elgsenos motyvaciją.

Polimotyvacijos idėjos svarba suprasti žmogaus motyvaciją lyg ir turėtų garantuoti palyginti intensyvų jos tyrimą ir gerą supratimą. Tačiau iš tikrųjų taip nėra. Pati idėja pripažįstama, ir būtų neteisinga teigti, kad literatūra visai neskiria jai dėmesio. A. H. Maslowas, pavyzdžiui, rašo: „... Elgsena dažniausiai būna polimotyvuota. ... Yra tendencija determinuoti kiekvieną elgseną veikia keliais baziniais poreikiais ar **visais** kartu nei vieninteliu iš jų“ (1943, p. 390). Pagal L. I. Božovič „... ne tik kuris vienas poreikis gali susisiekti su skirtingais objektais, bet ir su vienu objektu susieja įvairiausi persipynę, vienas kitam darantys įtaką, o kartais ir susipriešinę poreikiai“ (Божович, 1972, p. 27)².

Antra vertus, visai teisinga I. V. Imedadzės išvada: „Nors veiklos polimotyvacijos idėjos išsakomos labai dažnai, dažniausiai jos būna deklaratyvios“ (Имедадзе, 1984, p. 89). Taigi polimotyvacijos idėja, nors nėra atmetama, vis dėlto nuosekliai nepritaikoma: „Dauguma autorių, pripažindami žmogaus veiklos polimotyvuotumą..., tyrė tą veiklą taip, lyg būtų vienintelis, nuo kitų atskirtas, tuo metu dominuojantis motyvas“ (Калмыкова, Радзиховский, 1988, p. 37).

Nuoseklus polimotyvacijos idėjos įgyvendinimo sąlyga – **visybinis motyvacijos supratimas**, siūlomas K. Lewino lauko teorijos (1935; 1952). Pagal ją, visos tam tikru momentu egzistuojančio visybinio motyvacinio lauko sudedamosios dalys reiškiasi kartu ir nuolat veikia viena kitą, sudarydamos sudėtingą ir labai dinamišką įtampų, objektų patrauklumo ir jėgų sistemą; kitais žodžiais – kiekvie-

nas poreikis skatina elgseną kartu su kitais poreikiais būtinai visos motyvacijos konteksto sąlygomis. Jei koks poreikis vienu metu dominuoja, taigi nukreipia elgseną į jį atitinkančius tikslus, tokią elgseną neišvengiamai ir kartais ženkliai keičia kiti tuo metu išgyvenami skatinimai, visai taip pat, kaip tas poreikis vėliau savo ruožtu daro įtaką kitų dominuojančių skatinimų sukeltai veiklai. Demonstravimosi poreikis – ne išimtis, jis taip pat gali prisidėti prie kitų elgsenų skatinimo, versdamas ką beveikiant stengtis sukelti kitų žmonių žavėjimąsi ar bent pritarimą.

Tačiau visybinis motyvacijos supratimas nėra paplitęs ir aiškiai nusileidžia alternatyviam požiūriui, traktuojančiam motyvaciją kaip palyginti nepriklausomai skatinančių elgseną **diskretiškų darinių (poreikių, motyvų, „dispozicijų“ ir pan.) telkinį**. Tokį supratimą atitinka daugumos motyvacijos tyrimų nuostatos, skatinančios aiškintis konkrečių veiklų konkrečius motyvus ir kurti jų identifikavimo metodikas. Prisimenant visybinę motyvacijos raišką nesunku nuspėti, kad laikantis tokių nuostatų griežtesnių priklausomybių nustatyti nepavyksta – veikti tenka įvairiomis sąlygomis, neišvengiamai veiklą keičiančiomis. Tyrimų rodomi to paties motyvo (laimėjimų, pagalbos, agresijos ir kt.) skatinamos elgsenos pokyčiai privertė atsisakyti supaprastintos metodologinės schemas „motyvas – elgsena“, papildant ją keičiančių elgseną sąlygų, vadinamųjų „situacinių veiksnių“, sąrašų (žr. Atkinson, Birch, 1978; Хекхаузен, 1986).

Populiariai tradicijai aprašinėti motyvaciją pateikiant darančių jai įtaką „situacinių veiksnių“ sąrašą duoklę atidavė ir savęs pateikimo tyrinėtojai – išsiaiškinti keičiančias jo intensyvumą sąlygas siekia atskira tyrimų pakrai-

² Panašiai teigė ir kiti autoriai (pvz., Чхартишвили, 1974; Магун, 1983; Имедадзе, 1984).

pa. Jai atstovaujančių autorių nuomone, ypač svarbūs yra savęs vertinimo (Baumeister, 1982b) ir socialinio nerimo (Schlenker, Leary, 1982) veiksniai. M. R. Leary ir kt. (1994) išskiria dar tris veiksnius: aplinkos įprastumą, socialinę integraciją ir lyčių skirtumus. Apibendrintai – kuo mažiau žmogus pažįsta aplinką, tuo stipresnis jo savęs pateikimo polinkis, todėl pirmakursiams, pavyzdžiui, demonstravimasis būdingas labiau nei vyresniems studentams. Savęs pateikimas dažniau adresuojamas priešingai lyčiai, priklauso ir nuo to, skirtas ilgesniems santykiams ar yra tik epizodinis.

Būdinga, kad išvardijant situacinius veiksnius, stiprinančius ar silpninančius motyvaciją, jie paprastai tik konstatuojami, nemėginama paaiškinti jų poveikio. Manytina, kad toks paaiškinimas gali būti tik motyvacinis; kas beatsitiktų – žmogus pavargo, kažką sužinojo, šalia atsirado kitas asmuo ir pan. – visi tokie „situaciniai veiksniai“ vienaip ar kitaip keičia visybinių motyvacinį lauką, o šis savo ruožtu vykstančią veiklą. Pavargęs žmogus, tarkime, ims skubėti ir mažiau rūpintis daromu kitiems įspūdžiu, sužinojęs, kad šalia įtakingas asmuo, panaudos, gal net pamiršęs nuovargį, pačius efektingiausius būdus iš savo demonstravimosi repertuaro, kartais visai negalvodamas, kaip tuo įtakingumu vėliau naudosis, net ar apskritai juo naudosis, t. y. siekdamas palankumo dėl visa ko.

Taigi polimotyvacijos ir motyvacinio lauko idėjos aiškina visą gausą sukeliančių demonstravimąsi priešasčių, o duomenys apie jų situacinę raidą, pastovų vis naujų priešasčių atsiradimą ar išnykimą – didelį šios elgsenos kintamumą. Tačiau toks demonstravimosi motyvacijos įvairovės įteisinimas nereiškia visiško

atsisakymo ją aprašyti. Kai nėra galimybės išvardyti kokio proceso konkrečių priešasčių, gelbsti bendras jų aprašymas, pagrindinių pakraipų nurodymas. Pagal tokį apibendrintą pagrindą skiriama, pavyzdžiui, bazinė ir metamotyvacija (Maslow, 1977, p. 289–328), motyvacinio (Неймарк, 1972) ar emocinio (Додонов, 1978) asmenybės kryptingumo tipai. Apžvelgsime demonstravimosi motyvacijai būdingos paskirties bendrus atvejus.

5. Pagrindinės demonstravimosi motyvacinės paskirties kryptys

1. Trumpai priminsime demonstravimosi autonominės motyvacijos aptarimo (žr. Viliūnas, Kravčenko, 2000) rezultatus.

Teigiant, kad tokią motyvaciją turi gyvūnai, būtini patikslinantys įspėjimai, nes nepriklausomai kilęs skatinimas parodyti save gali turėti slaptą, pačiam individui neatsiveriančią paskirtį. Tačiau demonstravimosi mechanizmų evoliucinė raida gana akivaizdžiai rodo vykstantį filogenetinį jų išsiskyrimą (emancipaciją) ir vis universalesnį, konkreitiems poreikiams mažiau pavaldų panaudojimą.

Autonominės demonstravimosi motyvacijos egzistavimą ryškiai atskleidžia psichopatologijos duomenys. Panašiai kaip didybės arba persekiojimo manija šaržuotai rodo paprastą žmogaus pasitenkinimą savimi ar atsargumą, nepasotinamas isteroido noras atkreipti į save dėmesį yra visai natūralaus autonominio žmogaus susidomėjimo kitų nuomone apie save ryškiausias atvejis. Tokio susidomėjimo intensyvumas priklauso tiek nuo autonominės demonstravimosi motyvacijos individualių skirtumų, tiek nuo jį reglamentuojančių sociali-

nių normų³. Kuklumo, adekvataus savęs vertinimo aukštinimas, ironiškos šypsenos, kai jų pasigendama, stabdo arba prislopina šios motyvacijos raišką, kita vertus, svarbi ir visai priimtina socialinė norma būti palankiai vertinamam kitų žmonių tiesiog verčia domėtis daromu jiems išpūdzium. Tokių domėjimąsi sukelia tiek demonstravimosi motyvacija, tiek jo naujos supratimas, o dažniausiai šie abu ir dar kiti veiksniai.

Būtent polimotyvacijavimas aiškina, kodėl žmogus retai demonstruojasi (jei atsiribojama nuo psichopatologijos) dėl paties demonstravimosi. Autonominis demonstravimosi poreikis negali sukelti tik jį atitinkančios elgsenos dėl visybinės motyvacijos raiškos. Pirma, jis gali prisidėti prie kiekvienos veiklos – mokymosi, kūrybos, sportavimo ir kt. – skatinimo, ir tai reikš žmogaus neabejingumą tam, kaip jo laimėjimus visa tai darant vertina kiti. Antra vertus, minėjome, kiekviena demonstratyvaus pobūdžio veikla (savęs pateikimas, įtvirtinimas) skatinama įvairiausio poreikių derinio. Lyginamasis indėlis į tokiuos autonominio poreikio demonstruotis derinius priklausys nuo jo reikšmės žmogaus motyvų visumoje: esant isteroidinei konstitucijai, kai demonstravimosi motyvacija dominuoja, tas in-

dėlis bus ryškus, gal net lemiantis, o esant priešingai konstitucijai – minimalus ir mažai pastebimas.

2–3. Išvada apie neribotą sukeliančių demonstravimąsi motyvų įvairovę daugiausiai tinka labai būdingam ir paplitusiam **instrumentiniam** jo naudojimui. Pagal tradiciją aprašinėti kaip priešingas pozityvią ir negatyvią, siekimo ir vengimo motyvaciją (pvz., Хю-ттен, 1975, p. 64) skirtini atitinkami bendri instrumentinio demonstravimosi atvejai: kai **siekiamas** pageidautinas tikslas ir kai **ginamasi** nuo grėsmės.

Minėjome, tokių skyrimą pasiūlė R. M. Arkinas (1981), aiškinantis savęs pateikimą kaip siekių motyvacijos atvejį. Pagal šią koncepciją elgseną determinuoja dviejų motyvų – sėkmės siekimo ir nesėkmės vengimo – santykis. Nuo vieno iš jų vyravimo priklauso du savęs pateikimo būdai – įgyjantis (*acquisitive*) ir apsaugantis (*protective*). Pastarojo paskirtis – saugoti nuo staigių savęs vertinimo ir afektyvių išgyvenimų pokyčių. Panašų skyrimą pasiūlė J. T. Tedeschi ir kt. (1985); jų nuomone egzistuoja įtvirtinantis (*assertive*) ir gynybinis (*defensive*) savęs pateikimas. Pastarasis aktyvinamas grėsmės asmenybės identiškumui ir padeda išvengti socialinio nepalankumo.

Siekiantįjį ir ginantįjį savęs pateikimą skiria ir smulkesnės detalės: pasirinkti vaidmenys, priemonės, adresatai. Pirmajam labiau būdingi atitinkantys socialinę padėtį, išsilavinimą ir kt. vaidmenys, uždaviniai, auditorijos. Gynybiniam savęs pateikimui, skatinamam nesėkmės vengimo, būdingesnė neadekvati elgsena ir vaidmenys, pavyzdžiui, perdėtai kuklus arba nepateisinamas reiklumas kitiems. Tokiu atveju deklaruojami vaidmenys, siekiami tikslai ir turimos galimybės vieni kitų neatitinka.

³ Nesunku įsivaizduoti socialiai pašaipesnius tokius biografinius aprašymus: „Žiemą dėvėjo brangius kailinius, su pelerina iki kelių, kailinę kepurę, ant piršto brangus žiedus su briliantu ir kaip neatskiriama tualetto dalis – elegantiška lazdelė su sidabrine galvute ir sidabrine monograma. Pavasarį nešiodavo madingą paltą su aksomu puošta apykakle, o victoje skrybėlės arba katiliuko dažniausiai dėvėdavo cilindrą. Tuometiniame Kaune su mediniais šaligatviais ir dviejų liesų arklių tempama „konke“ ši figūra išrodė labai kontrastingai“; „...Jo butas ne butas, o kažkoks muziejus. (...) Ten viskas esą ne taip kaip pas kitus Kauno piliečius. Pavyzdžiui, vaišės netikėtiems svečiams kabo palubėje. Šeiminkas patraukia vieną virvutę – nusileidžia saldainiai, patraukia kitą – nusileidžia sausainiai, trečią – vaisiai ir t. t.“ (Vaičiūnienė, 1986, p. 45, 242–243).

Gynybinį demonstravimąsi sukelia nebūtinai tikra grėsmė – ji gali skatinti noras kontroliuoti padėtį ir išpėti grėsmę: „Žmonės pastoviai stebi savo įtaką kitiems ir stengiasi įvertinti sukeliama išpūdį. Dažnai jie tai daro, neturėdami tikslo išpūdį pakeisti, vien tik pasitikrinti, ar jų viešasis „Aš“ nepakitęs“ (Leary, Kowalski, 1990, p. 35). Taigi poreikis būti apsaugotam apskritai, dėl viso pikto sukelia papildomą, „atsarginį“ demonstravimąsi.

4. Kitų vertinimas turi didžiulę įtaką žmogaus nuomonei apie save, todėl mėgindamas demonstravimosi tuos vertinimus keisti jis tuo pačiu keičia ir požiūrį į save. Toks demonstravimosi padarinys – rikošetiniai **savęs vertinimo pokyčiai** – gana specifiški, taigi išskirtini kaip ypatingas jo paskirties atvejis.

Demonstravimosi kitiems ir sau per kitus atskyrimas būdingas savęs pateikimo tyrimams. Nemažai autorių, pavyzdžiui, teigia, kad šis procesas kiekvieną kartą turi du adresatus: išorinį – kitus žmones ir vidinį – save patį (Greenwald, Brecker 1985; Schlenker 1986 ir kt.). Griežčiau vidinį ir išorinį savęs pateikimą riboja M. R. Leary ir R. M. Kowalsky, „...kadangi psichologinis šių procesų turinys dažniausiai labai skiriasi“ (1990, p. 34). O. Fukushimos straipsnyje (1992) šalia „išorinių“ savęs pateikimo pastiprinimų išskirti „vidiniai“, susieti su Ego. B. R. Schlenkeris (1986) siūlo tirti savęs pateikimą neatskiriant nuo platesnės savęs identifikavimo problemos, tuo pabrėždamas, kad demonstravimasis – tai priemonė, kuria žmogus naudojasi ieškodamas savęs.

Aptardami savęs įtvirtinimą minėjome, kad norėdamas įsitvirtinti savo akyse žmogus dažnai ima tai daryti kitų akivaizdoje. Daugelis literatūros nurodomų savęs įtvirtinimo padarinių (savimonė, savęs vertinimas ir kt.) taip

pat atsiranda, bent iš dalies, interiorizuojant daromą kitiems išpūdį.

Demonstravimosi elgsena keičia „Aš“ vaidą nuo pirmųjų jo raidos etapų. Pagal J. Lakaną, pirmajam būsimajo „Aš“ eskizui svarbus 6–18 mėnesių amžius, kada vaikas pradeda atpažinti save veidrodyje ir sau pačiam demonstruotis, džiaugdamašis tokiu atradimu ir įsivindamas gaunamą informaciją (Dictionnaire..., 1995). D. Winnicotto nuomone, kūdikis gali mėgautis daromu išpūdžiu dar prieš J. Lakaną aprašytą „veidrodžio stadiją“. Pirmasis kūdikio veidrodis – motinos veidas: „Kai motina žiūri į vaiką, jos veidas tiesiogiai išreiškia tai, ką ji mato“ (1985, p. 191)⁴. Būtent emocinis motinos atsakas į kūdikio veiksmus yra pirmųjų jo išpūdžių apie save šaltinis. Autoriaus nuomone, nuo šio svarbaus ryšio pažeidimų priklauso polinkis į depresijas, nesėkminga savęs vertinimo raida ir kiti emociniai sutrikimai. Tiek veidrodžio, tiek motinos skatinamas demonstravimasis kūdikiui – tai kanalas siųsti apie save grįžtamąją informaciją.

Demonstravimosi įtaką „Aš“ vaido pokyčiams gražiai iliustruoja kognityvinio disonanso tyrimai (Tice, 1992; Paulhus a.o., 1995 ir kt.). Jie parodė, kad neatitinkantis įsitikinimų savęs pateikimas keičia žmogaus „Aš“ koncepciją: priverstas nebūdingai elgtis, jis pradeda išvelgti savyje naujus, anksčiau neturėtus bruožus ir vertybes.

Nuo kitų atvejų vidinis demonstravimasis skiriasi mažesniu įsisažmoninimu, kurio gali nebūti visai. Tokiu atveju jis atrodo autonomiškas, o dėl jo atsirandantys savęs vertinimo pokyčiai yra individo nekontroliuojamos demonstravimosi paskirties pasekmė, apie kurią

⁴ Tai parodė ir specialus empirinis tyrimas, žr. Лисина, Авдеева, 1980.

besidemonstruojantysis žino tiek, kiek žaidžiantis vaikas, kad žaidimas jį lavina.

5. Kaip atskiras atvejis išskirtinas demonstravimasis, per kurį vyksta susidariusios **įtampos iškrova**. Gyvūnų tyrinėtojai tokią aktyvumą vadina „perkeltomis“ arba „peradresuotomis“ reakcijomis (Bagdonas, 1983, p. 95; Хайнд, 1975, p. 435–452). Tai – atvejis, kai susikaupusi energija, negalinti išsikrauti reikiamu būdu, skatina kitus, su ja tiesiogiai nesusijusius veiksmus. Aprašytas, pavyzdžiui, spontaniškas šimpanzių demonstravimosi protrūkis po ilgos įtemptos žvalgybos grįžus į savo teritoriją. Atsidūrusios joje beždžionės dažnai pradeda demonstruoti energingus grasinimus, be jokio tikslo svaidydamos akmenis ir šakas, o kartais užpuldamos silpnesnius gentainius. „Greičiausiai, – rašo J. Goodall, – tokie veiksmai „išlaisvina“ įtampą, susikaupusią per ilgą kelionę pavojaus sąlygomis“ (Гудолл, 1992, p. 345).

Demonstravimo naudojimas įtampai pašalinti aiškinamas, matyt, tuo, kad ir tikros, ne „perkeltos“ kilmės atveju jį dažnai sukelia įtampa. Aiškindamas šunų grasinimo demonstraciją K. Lorenzas rašo: „...Mimika, kurią įprasta vadinti „grasinančia“, iš tikro atsiranda tik kai ketinimą pulti slopina baimė, net visai nedidelė. Nejaučiantis baimės šuo kanda be grasinimų“ (1966, p. 95). Nuolankumo demonstravimas, padedantis išvengti konfliktų su stipresniais gentainiais, taip pat aiškiai mažina susidarančią įtampą.

Demonstravimo naudojimą iškrovai gana ryškiai rodo psichopatologiniai simptomai, pavyzdžiui, ginantys nuo įtampos pertekliaus isterijos priepuoliai. Pagal A. Jakubiką (1979, p. 196), isterinė asmenybė iškrovai naudoja perdėtai reiškiamą mimiką ir pantomimiką, plepumą, polinkį į intymius prisipažinimus („vidinis ekshibicionizmas“), agresyvius veiksmus (įzy-

mų indų daužymą) ir kt. Autorius įspėja, kad tie patys būdai naudojami ir kaip priemonė veikti kitus žmones.

* * *

Pagal pirmiau pabrėžtą polimotyvvavimo principą žmogui būdinga tais pačiais veiksmiais siekti kelių įvairiai motyvuotų tikslų. Demonstravimasis taip pat būna polimotyvuotas: vadovas, pavyzdžiui, rodydamas nepasitenkinimą, gali kartu siekti ir pavaldinių požiūrio į pareigas permainos, ir nuomonės apie save (tiek kitų, tiek savosios) pokyčių, ir susierzinimo iškrovos. Tai gi aprašyti demonstravimosi motyvacinės paskirties atvejai iš tikro nėra alternatyvūs ir atskirti. Apskritai tokių sudėtingai ir kintančiai motyvuojamoms elgsenoms būdingų atvejų išskyrimas – neišvengiamai sąlyginis: norint smulkiau aprašyti juos galima „suskaldyti“ į kelis, į sąrašą įtraukti mažiau būdingas atmainas ir kt. Vis dėlto manome, kad pateiktas aprašymas pakankamai išsamiai atskleidžia esmines demonstravimosi motyvacijos savybes.

Visuotinė ir įvairi demonstravimosi raiška, atskleidžiama socialinės psichologijos tyrimų – natūrali ir neišvengiama, nes sunku nurodyti visuomeninių santykių sritį, kurioje nebūtų reikšminga šios elgsenos sudaroma kitų žmonių nuomonė apie besidemonstruojantįjį. Tokia demonstravimosi raiška, evoliucinė jo kilmė ir raida, dėmesys jam per žmogaus perimamas jį plėtojančias tradicijas ir socialines normas nekelia abejonių, kad demonstravimosi poreikis – vienas iš bazinių, nuo kitų biologinės kilmės poreikių besiskiriančių aktyviai įtaka žmogaus socialinei raidai. Būtent toks šio poreikio pripažinimas ir visavertis tyrimas – būtina geresnio žmogaus supratimo sąlyga.

LITERATŪRA

1. Arkin R. M. Self-presentation styles // Impression management theory and social psychological research / J. T. Tedeschi (ed.). New York: Academic press, 1981.
2. Atkinson J. W., Birch D. An introduction to motivation. New York: Van Nostrand, 1978.
3. Bagdonas A. Zoopsichologija. Vilnius: Mokslas, 1983.
4. Baumeister R. F. A self-presentational view of social phenomena // Psychological Bulletin. 1982a, vol. 91(1), p. 3–26.
5. Baumeister R. F. Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation // J. of Personality. 1982b, vol. 50(1), p. 29–45.
6. Brenman E. Hysteria // International J. of Psycho Analysis. 1985, vol. 66(4), p. 423–432.
7. Diagnostic criteria from DSM-IV. Washington: American psychiatric association, 1994.
8. Dictionnaire de psychiatrie et de psychopathologie clinique. Paris: Larousse, 1995.
9. Fukushima O. The goals of self-presentation: external or internal rewards // Tohoku Psychologica Folia. 1992, vol. 51, p. 59–66.
10. Goffman E. Sąvež pateikimas kasdieniame gyvenime. Vilnius: ALK/Vaga, 2000.
11. Greenwald A. G., Breckler S. J. To whom is the self presented? // The self and social life / B. R. Schlenker (ed.). New York: McGraw-Hill, 1985.
12. Jakubik A. Histeria. Metodologia. Teoria. Psychopatologia. Warszawa: Państw. zakład wydawn. lekarskich, 1979.
13. Jellison J. J. Reconsidering the attitude concept: a behavioristic self-presentation formulation // Impression management theory and social psychological research / J. T. Tedeschi (ed.). New York: Academic press, 1981.
14. Jones E. E., Pittman T. S. Toward a general theory of strategic self-presentation // Psychological perspectives on the self / J. Suls (ed.). Vol.1. Hillsdale: Erlbaum, 1982.
15. Kolditz T. A., Arkin R. M. An impression management interpretation of the self-handicapping strategy // J. of Personality and Social Psychology. 1982, vol. 43, p. 492–502.
16. Leary M. R., Kowalski R. M. Impression management: a literature review and two-component model // Psychological Bulletin. 1990, vol. 107(1), p. 34–47.
17. Leary M. R., Nezek J. B. a.o. Self-presentation in everyday interactions: effects of target familiarity and gender composition // J. of Personality and Social Psychology. 1994, vol. 67(4), p. 664–673.
18. Lewin K. A dynamic theory of personality. Selected papers. New York-London: McGraw-Hill, 1935.
19. Lewin K. Field theory in social science. Selected theoretical papers. London: Tavistock, 1952.
20. Lorenz K. On aggression. New York: Harcourt a.o., 1966.
21. Maslow A. H. A theory of human motivation // Psychological Review. 1943, vol. 50(4), p. 370–396.
22. Maslow A. H. The farther reaches of human nature. Harmondsworth: Penguin, 1977.
23. Millon T. Disorders of personality DSM-III: Axis II. New York a.o.: Wiley, 1981.
24. Paulhus D. L., Bruce M. N., Trapnell P. D. Effects of self-presentation strategies on personality profiles and their structure // Personality and Social Psychology Bulletin. 1995, vol. 21(1), p. 100–108.
25. Psichologijos žodynas. Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidykla, 1993.
26. Rosolato G. Le narcissisme // Nouvelle Revue de Psychoanalyse. 1976, vol. 13, p. 7–37.
27. Schlenker B. R. Impression management: the self-concept, social identity and interpersonal relations. Belmont: Brooks/Cole, 1980.
28. Schlenker B. R. Self-identification: toward an integration of the private and public self // Public self and private self / R. F. Baumeister (ed.). New York: McGraw-Hill, 1986.
29. Schlenker B. R., Leary M. R. Social anxiety and self-presentation: a conceptualization and model // Psychological Bulletin. 1982, vol. 92, p. 641–669.
30. Schneider D. J. Tactical self-presentation: toward a broader conception // Impression management theory and social psychological research / J. T. Tedeschi (ed.). New York: Academic press, 1981.
31. Snyder M. Impression management // Social psychology / L. S. Wrightsmann (ed.). Monterey: Brooks/Cole, 1977.
32. Tedeschi J. T. (ed.). Impression management theory and social psychological research. New York: Academic press, 1981.
33. Tedeschi J. T., Lindskold S., Rosenfeld D. P. Introduction to social psychology. St. Paul: Western Publ., 1985.

34. Tedeschi J. T., Riess M. Identities, the phenomenal self and laboratory research // *Impression management theory and social psychological research* / J. T. Tedeschi (ed.). New York: Academic press, 1981.
35. Tice D. M. Self-concept change and self-presentation: The looking glass self is also a magnifying glass // *J. of Personality and Social Psychology*. 1992, vol. 63(3), p. 435–451.
36. Vaičiūnienė T. *Literatūros ir meno pasaulyje*. Vilnius: Vaga, 1986.
37. Viliūnas V., Kravčenko A. S. Demonstravimosi elgsena ir jos motyvacija // *Psichologija*. 2000, Nr. 22, p. 7–24.
38. Winnicott D. *Le visage de la mere en tant que miroir // Le narcissisme*. Paris: Ed. Sand, 1985.
39. Аникеева Н. П. Потребность в самоутверждении и ее роль в формировании личности младшего школьника // *Научные труды Новосибирского педагогического института*, вып. 81, 1973.
40. Анцыферова Л. И. Личность и деятельность // *Проблемы личности: Материалы симпозиума*. Москва, 1970.
41. Березин С. Л. К вопросу о сущности самоутверждения // *Философские науки*. 1974, № 2, p. 40–47.
42. Божович Л. И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка // *Изучение мотивации поведения детей и подростков*. Москва: Педагогика, 1972.
43. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. Москва: Изд-во Московского университета, 1990.
44. Глоточкин А. Д., Каширин В. П. Социально-психологические аспекты самоутверждения личности в коллективе // *Психологический журнал*. 1982, т. 3(4), p. 67–77.
45. Гудолл Дж. Шимпанзе в природе: поведение. Москва: Мир, 1992.
46. Додонов Б. И. Эмоция как ценность. Москва: Политиздат, 1978.
47. Имедадзе И. В. Проблема полимотивации поведения // *Вопросы психологии*. 1984, № 6, p. 87–94.
48. Калмыкова Е. С., Радзиховский Л. А. К проблеме амбивалентности мотивов // *Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности. Тематический сборник научных работ*. Москва: Институт психологии АН СССР, 1988.
49. Кузьменков И. И. К анализу понятия „самоутверждение личности“ // *Свобода и ее содержание*. Волгоград, 1972.
50. Лисина М. И., Авдеева Н. Н. Развитие представления о себе у ребенка первого года жизни // *Исследования по вопросам возрастной и педагогической психологии* / Под ред. М. И. Лисиной. Москва, 1980.
51. Магун В. С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Ленинград: Наука, 1983.
52. Майерс Д. *Социальная психология*. Санкт-Петербург: Питер Ком, 1998.
53. Неймарк М. С. Изучение подростков с разной направленностью личности // *Изучение мотивации поведения детей и подростков*. Москва: Педагогика, 1972.
54. Июттен Ж. Мотивация // *Экспериментальная психология*. Вып. 5 // Под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже. Москва: Прогресс, 1975.
55. Петровский В. А. Психология неадаптивной активности. Москва: РОУ, 1992.
56. Рейнвальд Н. И. Психология личности. Москва: Изд-во УДН, 1987.
57. Фрейд З. О нарцизме // *Очерки по психологии сексуальности*. Москва: Система, 1989.
58. Хайнд Р. Поведение животных. Синтез этологии и сравнительной психологии. Москва: Мир, 1975.
59. Харламенкова Н. Е. Самоутверждение личности // *Психология личности в условиях социальных изменений*. Москва, 1993.
60. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Москва: Педагогика, 1986. Т. 1.
61. Цыбра Н. Ф. Самоутверждение личности. Социально-философский анализ. Киев–Одесса, 1989.
62. Чхартишвили Ш. Н. Роль и место социогенных потребностей в учебно-воспитательной деятельности // *Некоторые вопросы психологии и педагогики социогенных потребностей*. Тбилиси: Мещниереба, 1974.

DEMONSTRATIVE MOTIVATION

Vytis Viliūnas, Anna Kravčenko

Summary

Investigations of human social behavior (self-presentation, self-strengthening) confirm the conclusion in the authors' previous article about evolutionary autonomisation of demonstrative behavior, its emancipation from phylogenetically primary motivation. They

show universal and flexible usage of demonstrative behavior for satisfaction of various human needs. Some theoretical problems, important for general concept of motivation are specifically elucidated by such broad manifestation of demonstration. It is in line with and

illustrates the statement about unavoidable polymotivation of human behavior; contradicts widespread tendency to treat motivation as a set of discrete phenomena (motives, drives, dispositions etc.), which arouse behavior separately; and confirm alternative integrative interpretation of motivation, by which all its components express themselves together and interact with each other. The variety of demonstrative motivations is described by choosing five cases of its generalized forms of goal orientation. They are: 1) autonomic self-demonstration, usually manifesting itself in otherwise motivated behavior as a person preoccupation by impression

he is making on others; 2) instrumental acquisitive demonstration used for achievement of positive aims and 3) instrumental defensive – for avoiding undesirable consequences; 4) demonstration, which saves or changes self-image by assimilation of opinion about oneself produced on others and 5) demonstration used for the relaxation of tension.

Data considered in articles indicates that demonstrative motivation is basic, i.e. influencing, sometimes markedly, the development of other human motivation. It has phylogenetical roots, develops in ontogenesis and is not pathological, although sometimes has too excessive manifestation.

Ѕteikta 2001 02 05