

Інстинкти як детермінанти поведінки людини в інноваційному процесі

Леся Варунків

Кафедра психології, педагогіки і соціального управління,
Національний університет "Львівська політехніка",
УКРАЇНА, м. Львів, вул. С. Бандери, 12,
E-mail: lesya-varunkiv2009@yandex.ru

Abstract – Research purpose. Analysis of scientific inheritance of humanity for finding out of role of unrealized psychological mechanisms at forming of human avtomatizmv with next development of recommendations on the productive account of instincts in innovative processes. Research novelty. Original computer express-technology is first used for mass researches for complex researches of innovative components, instincts and descriptions of reasons. By the article of research (by innovative and instinctive descriptions). The results of pilotage were witnessed expedient expedience of continuation of researches in the noted directions. Instincts manage people through emotions, not encumbering with reason, it is possible on these instincts effectively to play. To manage a man, using them as buttons on distance stand.

Ключові слова – інстинкт, інноваційний процес, рефлекс, поведінка людини.

I. Вступ

Сукупність процесів і явищ у господарських системах, можна умовно поділити на традиційні і інноваційні. Традиційні процеси характеризують звичайне функціонування господарського механізму, а інноваційні – розвиток останнього на якісно новому рівні, результатом чого є нововведення. Інноваційні процеси, яким сьогодні немає альтернативи, започатковуються певними галузями науки і практики, а завершуються у сфері виробництва, спричинюючи у ній прогресивні зміни. Зрозуміло, що інноваційні процеси ініціюються та реалізуються людьми і психологічні механізми при цьому відіграють провідну роль. У пошуку шляхів підвищення результативності інноваційної діяльності усе частіше дослідники звертають увагу і на нетрадиційні сфери, зокрема на процеси, які не усвідомлюються людиною, у тому числі – на інстинкти, які разом із рефлексорними механізмами серйозно впливають на формування автоматизмів людини (стереотипізованих дій та поведінкових схем) для її наступного використання в у інноваційних процесах.

Інноваційний процес – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, які безперервно виникають у часі й просторі

II. Мета дослідження

Полягає у аналізі наукової спадщини людства у справі з'ясування ролі неусвідомлених механізмів при формуванні людських автоматизмів з розробкою рекомендацій по їх продуктивному використанню інстинктів у інноваційних процесах.

III. Аналіз відомих досліджень та шляхи реалізації власних наукових доробок у інноваційній сфері

У 1771 фізіолог Унцер назвав рефлексом автоматичну, стереотипну, цілеспрямовану реакцію організму на стимул, що поступає з довкілля або з самого організму.

Визначення інстинкту не такі чіткі. У своїй роботі «Біологічні підстави порівняльної психології» В. А. Вагнер приводив думку Л. Моргана про інстинкти: «межа між інстинктами і рефлексами точно встановлена бути не може, оскільки інстинктивна діяльність представляє собою координовану серію рефлексорних рухів». І. П. Павлов писав: «Таким чином, як рефлекс, так і інстинкти – закономірні реакції організму на певні агенти, і тому немає потреби означати їх різними словами. Має перевагу слово «рефлекс, тому що йому із самого початку надано строго науковий сенс». І слово «інстинкт» майже зникло з наукових робіт і навчальних посібників.

Інші учені, не заперечуючи, що інстинктивна поведінка усіх живих істот є сукупністю безумовних рефлексів, назвати успадковану поведінку ссавців і людей тільки рефлексорним вважали неможливим.

В. А. Вагнер називав рефлекс «елементарними процесами нервової системи». Він зробив висновок, що інстинкти – це «не модифіковані рефлекс, а новоутворення, що виникли на базі рефлексів, що зовсім не одне і теж». Головною відмінністю рефлексів від інстинктів він рахував «випадки недоцільності рефлексів... У цьому полягає одна з найважливіших ознак, по яких рефлекс принципово відрізняється від інстинкту».

Спостереження З. Фрейда привели його до укладення, що рушійними механізмами в житті людей є потяги. Г. Спенсер помітив, що інстинкти включаються у відповідь на певну ситуацію, а рефлекс – на певний сигнальний подразник. Вернер Фішель писав: «ми в сучасних дослідженнях говоримо про природжену програму поведінки».

Психоаналітичний контекст у розгляді енергії інстинктів розглянутий в роботах В.К. Вілліонаса, В.А. Іваннікова, А. Маслоу, Ч. Райкрофт, Г.С. Салліван, К. Хорні та інших.

Безперечний внесок корифеїв психоаналізу З. Фрейда, К. Г. Юнга, А. Адлера, Е. Фромма. Велика увага співвідношенню інстинкту і духовності відведено в спадщині представників російської філософської школи в роботах М. Бердяєва, А. Львіна, Вл. Соловйова, Л. Шестова, Л. Толстого.

Згідно з висновками антрополога М. Шелера, тілесна організація індивідів, представлена його інстинктами, виступає як перший конкретний факт» від якого повинна відштовхуватися наука ; організація життя суспільства повинна співвідноситися зі способами організації життєдіяльності організму: голод дає можливість визначити межі господарства; статевий інстинкт – інститут шлюбу; "інстинкт влади" - держава. Співвідношення інстинкту та інституту

може бути встановлено за аналогією взаємозв'язку потреби і способів її задоволення, де інстинкти й інститути є двома формами можливого задоволення (Ж. Дельоз).

Суб'єкт структуризується – тобто створює самобутній світ інститутів і поміщає їх між своїми прагненнями, потребами і зовнішнім середовищем.

Інстинкт оцінюється також як базова складова соціальних інститутів (А.Уайтхед), яка поряд з інтелектом і мудрістю виступає фактором історичного процесу.

Виявлені наступні позиції зіставлення інстинкту і соціального інституту : на основі відповідності організації життєдіяльності організму і організації суспільства ; за аналогією співвідношення потреба (інстинкт) – спосіб її задоволення (інститут); з урахуванням ролі інстинкту як базової складової соціальних інститутів.

Про принципи рекламного впливу написано досить багато як корисного , так і марного. Однак ніколи не шкідливо ще раз осмислити деякі аспекти , тим більше що вони безпосередньо пов'язані з тим , чи буде реклама працювати , чи зацікавить споживача або залишиться непоміченою.

Я б хотіла поговорити про основи будь-якого рекламного повідомлення – потребах людини. Очевидно , що якщо реклама нічого не говорить про можливість їх реалізації – вона просто не буде прийнята .

Але я хотіла б розповісти про використання в розробці рекламних кампаній знань етології – науки про інстинкти . Етологія розглядає дуже потужний , дуже важливий пласт глибоко підсвідомих процесів інстинктивної поведінки .

Можна сказати , що інстинкти є фундаментом всієї мотивації людини . А при плануванні рекламного впливу, націленого на чоловіків або жінок , інстинктивна мотивація повинна лежати в фундаменті рекламної стратегії.

Склад аудиторії завжди диктує свої вимоги. Реклама для чоловіків відрізняється від реклами для жінок, навіть якщо рекламується один і той же продукт.

В якості основи рекламних стратегій, спрямованих на гендерного споживача, застосовуються різні методи.

Обґрунтовано необхідність введення поняття «простір прояви інстинкту » і його кордонів, яке в процесі соціалізації скорочується. При порівнянні понять «інстинкт влади» і «прагнення домінувати » перше вказує на неусвідомлювану міць цього позиву, мобілізацію всіх внутрішніх ресурсів організму і психіки.

Плідним з'явився критичний аналіз соціобіології і інстинктивізму, дослідження ведеться з опорою на принцип об'єктивності розгляду, що виявляє смислове навантаження поняття «інстинкт влади» і можливості його введення в сучасну антропологічну теорію. Важливе місце належить принципу цілісності по відношенню до розгляду людської природи і комплексному підходу, що допомагає визначити сукупний потенціал поняття «інстинкт влади».

Інстинкти – спадково закріплені, що передаються від народження і загальні всім представникам роду реакції і вроджені зразки поведінки, володіють стійкістю, доцільністю, спрямованою на виживання організму, мають онтологічне і еволюційні « виправдання ».

Енергія інстинктивних процесів мине бар'єри свідомості, що не підвладна його контролю, що робить значущим введення поняття « простір прояви інстинкту » і його кордонів.

Психологи і фізіологи вказуючи на те, що інстинкт – це еволюційно даний механізм, тим не менш, не можуть подолати розмитість самого поняття « інстинкт », воно постає не до кінця визначеним. Більше того, інстинкти дуже різноманітні, вони знаходяться один з одним у складних відносинах, іноді навіть взаємовиключних і конфліктних. У контексті цих розробок важливим підсумком дослідження є висновок, що на відміну від фізіологічної трактування інстинкту, яка широко поширена і є загально визнаною, існує історико – філософська традиція його розширювального розуміння. Іншими словами, поняття « інстинкт », яке дуже широко вживається в повсякденній мові, у спробах описати свій стан і сприйняття, в літературі, за своїм обсягом перевершує його конкретне фізіологічне тлумачення. Як було показано, вже в античності Стоїк Хрисіп (3 в. До н. Е.) Вжив термін інстинкт розширено, як прагнення або спонукання.

На сьогодні усе частіше пропонуються ідеї активізації інноваційної діяльності (Мін Басадур – Англія, Троїцька І.В.- Російська Федерація) шляхом врахування психологічних особливостей «інноваторів» та об'єктів прикладання їх зусиль. Подібні роботи ведуться і в Україні, зокрема у «Львівській політехніці» (Кизименко Л.Д.), де розробляються комп'ютерні експрес-методи діагностики інстинктів, інноваційних характеристик людського капіталу, а також проводяться дослідження та виявляються зв'язки між окремими параметрами респондентів.

При цьому використовуються доробки відомого спеціаліста В. І. Гарбузова, згідно концепції якого виділено сім інстинктів: самозбереження, продовження роду, альтруїстичний, дослідження, домінування, свободи і збереження гідності.

Вони характеризуються наступним:

Для «еґофільного типу» характерні такі провідні якості:

- 1) еґоцентричність;
- 2) консерватизм;
- 3) готовність поступитися соціальними потребами заради власної безпеки;
- 4) заперечення ризику;
- 5) тривожність відносно свого здоров'я і благополуччя.

«Генофільному типу» властиві провідні якості:

- 1) надлюбов до своїх дітей;
- 2) сімейність;
- 3) надтурбота про безпеку і здоров'я своїх дітей;
- 4) тенденція до заперечення свого «Я» в користь «Ми» (сім'ї);

5) надтривожність відносно майбутнього своїх дітей.

Для «Альтруїстичного типу» характерні провідні якості:

- 1) доброта;
- 2) співпереживання, розуміння людей;
- 3) безкорисливість в стосунках з людьми;
- 4) турбота про слабких, хворих;
- 5) миролюбність.

«Дослідницькому типу» властиві:

- 1) схильність до дослідницької діяльності;
- 2) схильність до пошуку нового, новаторство в науці, мистецтві і т. д.;

3) здатність без коливань залишати обжите місце, налагоджену справу при появі нових, вимагаючих ризику, але цікавих справ і завдань;

- 4) спрямованість до творчості;
- 5) самовідданість в реалізації творчих спрямувань.

Для «домінантного типу» характерні:

- 1) схильність до лідерства, до влади;
- 2) схильність до рішення складних організаційних завдань;

3) пріоритет перспектив службового росту над матеріальними стимулами;

4) готовність до жорсткої боротьби за лідерство, за перше місце;

5) пріоритет загального (інтересів справи, колективу) над часткою (інтересами однієї людини).

«Дігнітофільному типу» притаманні:

- 1) нетерпимість до будь-яких форм приниження;
- 2) готовність поступитися благополуччям і соціальним статусом в ім'я власної гідності;
- 3) пріоритет честі і гордості над безпекою;
- 4) безкомпромисність і прямота в стосунках з лідерами;
- 5) нетерпимість до усіх форм утиску прав людини.

Зазвичай в нормі у людини один або декілька інстинктів домінують, інші ж виражені слабкіше, але повноцінно впливають на особові тенденції. Проте в силу певних біологічних і соціальних чинників домінування одного або декількох інстинктів може бути надмірним до патології, а звучання інших може виявитися пригніченим аж до атрофії, і тоді йдеться про інстинктопатіях.

Однак потрібно зазначити, що чоловіки за своєю природою менше піклуються про здоров'я, тому бренд, який обіцяє здоров'я та довголіття, знайде відгук насамперед у жіночої аудиторії. А ось рекламні сюжети, що пропонують образ захисника – більш цікаві для чоловічої аудиторії. Чоловік завжди буде захисником слабких і несправедливо скривджених – це біологічно обумовлений мотив поведінки. При цьому захищати чоловік може все що завгодно – дітей, сім'ю, жінок, батьків, майно, батьківщину, але не себе. (Я не кажу про те, що в реальному житті всі чоловіки живуть тільки самопожертвою, але інстинктивні завдання глибше вкорінені в психіці.) Жінки – теж захисниці, але мотив захисту у жінок менш різноманітний: жінка за замовчуванням захищає тільки своїх дітей.

Інстинктопатії призводять до конфліктних міжособових стосунків між їх носіями і індивідами з нормальним домінуванням того або іншого інстинкту.

Інстинкти управляють через емоції, не обтяжуючи мотивуванням. Інстинкт, що спонукає жінку прикрашати себе, зокрема косметикою, ніяк не повідомляє їй те, навіщо це потрібно робити, – їй хочеться і все. Логічний сенс у цьому однозначний – привернути увагу чоловіків, проте більшість жінок будуть це категорично заперечувати, кажучи про те, що фарбуються вони "для себе".

Але ж нормальні чоловіки "для себе" не фарбуються. Такий поведінкової програми в їх інстинктах немає. До речі, дуже багато сучасних чоловіків негативно ставляться до косметики на жінках, але інстинкт про це не хоче знати. Ще варто звернути увагу на те, що чим нижче рівень культури жінки, тим яскравіше і грубіше "штукатурка" – інстинктивні мотиви в цьому випадку не стримуються і не коректуються розумом.

Саме з тієї причини, що інстинкти управляють людьми через емоції, не обтяжуючи мотивуванням, можна на цих інстинктах ефективно грати. Управляти людиною, використовуючи їх як кнопки на дистанційній пульті.

У людини немає природних ворогів. Точніше є – леопард (вони усі людоїди). Але навіть у них виробилася програма не рахувати людей здобиччю – такі довго не виживають, люди швидко знаходять спосіб знищити популяцію хижаків-людоїдів. Тому в цілях підвищення природної смертності і інтенсифікації відбору у людей розвинулася внутривидова агресивність – війни. Така плата за відсутність природних ворогів.

Судячи з того, що спостерігається у європейській цивілізації, механізми подавлені інстинкту розмноження благополучно включилися. Проте вони не в змозі протистояти звироднінню. Тому мають бути ще і інстинктивні механізми, що збільшують смертність. Тобто інстинкти, що знижують безпеку і посилюють внутривидову агресивність. Це означає ймовірність того, що наступні покоління європейців різатимуть один одного почасти даремно.

Є підозра, що горезвісні "діти індиго" – якраз представники цього покоління. Відомо, що для них найважливіше самоповага – це інстинкти свободи і честі. А інстинкти виживання і продовження роду пригнічені. Адже прагнення до особистої свободи і збереження гідності зовсім не сприяє довгого життя, а як раз навпаки. Отже, "суспільство споживання" сходить нанівець, формується новий світогляд, де в главу кута ставляться честь і свобода, а не здоров'я і життя.

Нервові структури, що реалізують інстинкти, виникли в далекій давнині; міркувати, щось аналізувати і навіть просто екстраполювати – непосильне завдання для них.

Вони спрацьовують при збігу закладеного в інстинкт схематичного і статичного шаблону, з якимись зовнішніми сигнальними ознаками, які можуть випадково бути схожим на реально необхідні.

Однак, маючи вільний і прямий доступ до мотиваційним центрам мозку, інстинкти здатні викликати відчуття своєї правоти в чому завгодно.

Це вплив можна навіть уподібнити наркотичному. Наркотичні ілюзії також нерідко сприймаються як якась вища мудрість. Тому ніякої "мудрості" у любові немає. Є тільки відчуття мудрості. Насправді любов оцінює об'єкт вибору дуже поверхнево, відповідно до жорсткої (десь навіть тупий) генетичної програмою, яка задає стратегію вибору шлюбного партнера. Розуму при цьому не залишається нічого іншого, крім як займатися підгонкою під відповідь.

Людині взагалі дуже властиво займатися припасуваннями під відповідь, коли він намагається пояснити своє інстинктивно – мотивовану поведінку.

Реальна картина поведінки людей ускладнюється і заплутується не тільки наявністю в нас двох "Я", а й тим, що межа між ними не абсолютно чітка, інстинктивна і розумова мотивація може химерно переплітатися. Крім того, на кожен випадок людина має кількома інстинктивними програмами поведінки, що виникли в різний еволюційний час, і буває, що суперечать один одному. Коротше кажучи: людина народжується з великою кількістю вроджених програм поведінки, які виникли в різний еволюційний час, в силу чого нерідко один одному суперечать.

Механізми реалізації вроджених програм поведінки здатні лише на сигнатурний аналіз обстановки, що передбачає формально – поверхневе зіставлення обстановки з схемними сигнальними ознаками, закладеними в ці програми.

Досить уміти спостерігати і усвідомлювати побачене, і тоді можна помітити, що інстинкти у тварин з розвиненим мозком і людей працюють в співдружності з мисленням. Інстинкти включаються на оцінку мозком ситуації. Домінуюча свідомість постійно включається в проміжках між безумовними соціальними рефlekсами, що забезпечує можливість зміни поведінки відповідно до змін ситуації. Але і сама свідомість в певних ситуаціях контролюється інстинктом. І люди думають і відчувають так, як велів їм соціальний інстинкт, не усвідомлюючи цього.

Людина народжується з великою кількістю вроджених програм поведінки, які виникли в різний еволюційний час, в силу чого нерідко один одному суперечать. Механізми реалізації вроджених програм

поведінки здатні лише на сигнатурний аналіз обстановки, що передбачає формально-поверхневе зіставлення обстановки з схемними сигнальними ознаками, закладеними в ці програми.

ВИСНОВОК

Отже, інстинкти є невід'ємними компонентами особистості, без них первісна людина ніколи не взяла би в руки палицю і не створила би перше знаряддя праці, дитина ніколи не навчилася б ходити і їсти тощо. Саме завдяки інстинктам у спадковій підструктурі особистості, куди він входить – її психічна і духовна підструктури можуть успішно розвиватися і сформувані цілісну особистість. Без інстинктів людина досить безпорадна. Розум – тільки скромний коректор і розподільник інстинктивних програм. Інстинкти відіграють важливу роль у житті особистості, так як свідоме мислення і воля в їх найглибшій основі у значній мірі направляються ними.

Вперше використана для масових досліджень оригінальна комп'ютерна експрес-технологія для комплексних досліджень інноваційних компонентів, інстинктів та характеристик мотивів.

References

- [1] V. Ageev, A. Fayzullina, L. Karsakbaeva, Sh. Kel'buganova, *Psikhologiya motivacii* [Psychology of motivation]. Almaty, 2009, 308 p.
- [2] L. Berkovic, *Agressiya: prichiny, posledstviya i control* [Aggression: causes, effects and control]. Praym: Evroznak, 2001, 512 p.
- [3] V. Bekhterev, *Ob'ektivnaya psikhologiya* [Objective psychology]. M.: Science, 1991, 480p.
- [4] L. Mizes, *Chelovecheskaya deyatel'nost': Traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human activity: Treatise on economic activity], 2 ispr. izdaniye. Chelyabinsk: Socium, 2005, 878 p.
- [5] R. Frenkin, *Motivaciya povedeniya: biologicheskie, kognitivnye i social'nye aspekty* [Motivation of behavior: biological, cognitive and social aspects], 5 izd. SPb.: Piter, 2003, 651p.
- [6] A. Fet, *Instinkt i social'noe povedenie* [Instinct and social behavior], 2 izdaniye. Novosibirsk: ID Sova, 2008, 720 p.