

Visvaldas Legkauskas

## Žmogaus socialinės motyvacijos pagrindai

**Santrauka.** Šiame straipsnyje siekiama apibrėžti socialinės motyvacijos pagrindus, apibūdinant bazinius socialinius poreikius ir jų tarpusavio ryšius. Baziniu čia vadinamas toks socialinis poreikis, kuris yra ne kultūros produktas, bet būtina tą kultūrą sukuriančios žmonių grupės susiformavimo sąlyga.

Skiriamos trys tokios sąlygos: grupės narių dėmesys vienas kitam, teigiamas vienas kito vertinimas ir rūpinimasis vienas kito gerove. Asmuo šias sąlygas išgyvena kaip dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikius. Šie trys poreikiai yra tarpusavyje hierarchiškai susiję. Iš jų mažiausiai svarbus yra dėmesio poreikis, o svarbiausias – rūpinimosi poreikis, nes jo patenkinimas yra būtina ir pakankama socialinės grupės susiformavimo ir išlikimo sąlyga ir, lyginant su dėmesio ir pagarbos poreikiais, rūpinimosi poreikiui patenkinti reikalingos pačios sudėtingiausios priemonės. Nepaisant tokios dėmesio ir pagarbos poreikių subordinacijos rūpinimosi poreikiui patenkinti, dėmesio ir pagarbos poreikiai turi būti nagrinėjami kaip atskiri poreikiai, nes jų patenkinimas yra būtina rūpinimosi poreikio patenkinimo sąlyga ir todėl šie poreikiai įgyja savarankišką motyvacinę vertę.

Dėl socialinių ir technologijų pokyčių tančėjanti socialinė erdvė (Gergen 1991; 6) suteikia individui didesnes galimybes rinktis įvairias socialines grupes, kurioms jis nori priklausyti. Mažėjant įvairių grupių narystės privalomumo elementui, iškyla klausimas apie grupių pasirinkimo motyvacinius pagrindus. Be to, galima manyti, kad vienos ar kitos grupės pasirinkimą lemianti motyvacija vėliau turės įtakos individo veiklai grupėje. Kai žmogus apibrėžia save kaip grupės narį, jis linkęs išryškinti ir sureikšminti apibrėžimui naudojamus panašumus tarp grupės narių ir jų skirtumus nuo kitų relevantiškų grupių narių (Tajfel 1978; 28; 1982; 487; Turner 1982; 18; Turner ir kolegos 1994; 454).

Toks skirstymo į kategorijas pagrindu sukurtas apibrėžimas gali radikaliai pakeisti žmogaus elgesį ir yra tiesiogiai siejamas su tokiais grupinio elgesio fenomenais kaip etnocentrizmas, tarpgrupinė konkurencija ir diskriminacija, konformizmas, normatyvinis elgesys, stereotipų formavimasis, grupės bendradarbiavimas ir sutelk-

tumas (Hogg ir Williams 2000; 85). Ar grupė pasieks savo tikslus, didele dalimi priklauso nuo atskirų jos narių žinių ir tikslui pasiekti reikalingų sugebėjimų, tačiau ne mažesnę reikšmę čia vaidina ir narių motyvacija, kuri lemia atskiro nario veiklos produktyvumą ir narių tarpusavio bendradarbiavimo efektyvumą.

Praktiškai kiekviename grupių formavimosi procesų tyrinėtojų darbe apsiribojama pareiškimu, kad žmonės į grupes skatina jungtis bendravimo ir priklausymo poreikis ir bet kokia grupė, kuriai žmogus priklauso, šiuos poreikius bent jau iš dalies tenkina. Kiti socialiniai poreikiai tyrinėtojų buvo iš esmės ignoruojami. Ilgą laiką šioje srityje dominavo H. Tajfelo (1978; 30) ir J. C. Turnerio (1982; 22) tezė, kad žmonės siekia būti nariais tų grupių, kuriose narystė leis jiems teigiamai išsiskirti aplinkinių akyse ir taip kels savigarbą. Kiek vėliau, bandydama paaiškinti, kodėl kai kurie žmonės renkasi būti neprestizinių, deviantinių grupių nariais ir aktyviai gina tokią narystę, M. Brewer ir kolegos (Brewer 1991; 477;

Brewer ir Brown 1998; 564; Brewer ir Pickett 1999; 75) išskėlė tezę, kad žmogus turi oponentinius priklausymo ir išsiskyrimo poreikius, kuriuos geriausiai gali patenkinti priklausydamas tokioms grupėms, kuriose narystė leidžia jam kažkuo išsiskirti platesnėje socialinėje bendruomenėje ir užtikrina optimalų išskirtinumą.

Tiek H. Tajfelo, tiek M. Brewer teorijos narystės konkrečioje grupėje pasirinkimą bando paaiškinti vieninteliu poreikiu, be to, ignoruoja dinamišką grupės nario ir grupės santykių pobūdį. Vakarų autorių darbuose, kuriuose nagrinėjama socialinė motyvacija, paprastai klausama “kokią tiesioginę naudą gauna individas?” ir apsiribojama vieno poreikio analize. Šitaip ignoruojamas socialinės sąveikos abipusiškumo aspektas, kad bet kokio socialinės sąveikos ilgalaikiškumas pagrįstas abipuse nauda.

Nors atskirų socialinių poreikių, turinčių įtakos socialinei savimonei, tyrimų yra nemažai, tačiau praktiškai nėra bandyta atlikti integracinę teorinę analizę, kuri leistų atskleisti socialinės motyvacijos veikimo principus ir veiksnius. Esamos teorinės apžvalgos paprastai apsiriboja aprašomuoju poreikių klasifikavimu (Brewer ir Brown 1998; 563). Todėl šio *straipsnio tikslas* yra apibrėžti žmogaus socialinės motyvacijos pagrindus, identifikuoti bazinius socialinius poreikius ir apibrėžti identifikuotų socialinių poreikių tarpusavio santykius. Tačiau prieš pradėdami nagrinėti socialinės motyvacijos pagrindus, pirmiausia turime suprasti bendruosius žmogaus motyvacijos mechanizmus.

### **Bendrieji žmogaus motyvacijos mechanizmai**

Kaip teigia V. Viliūnas (Viliūnas 1986; 16), psichikos dėka žmogus gali orientuotis aplinkoje ir derindamas savo poreikius bei galimybes su aplinkos keliamais reikalavimais ir teikiamomis galimybėmis gali kelti ir realizuoti elgesio tikslus ir taip prisitaikyti bei išlikti kintančioje aplinkoje. Tačiau psichika nėra pagal nekintamą algoritmą veikiantis homeostazės palaikymo

aparatas. Priešingai, kaip nurodo V. Viliūnas (ten pat 46), psichika yra labai šališka ir subjektyvi, tai aparatas, kuris geba sukurti aktyvų santykį su objektu. Todėl žmogaus prisitaikymo prie kintančių aplinkos sąlygų apibūdinime motyvacinių procesų analizei tenka centrinė vieta.

Kaip atraminį motyvacinės sistemos analizės vienetą V. Viliūnas nurodo poreikį. *Poreikį* apibrėžia trūkumo būseną ir konkretus tos būsenos aptikimo ir pašalinimo mechanizmas. Kaip teigia V. Viliūnas, būtent toks filogenezėje ir ontogenezėje susiformavęs trūkumo būsenos aptikimo ir pašalinimo mechanizmas ir yra poreikį apibrėžiantis pagrindas.

Galima teigti, kad poreikis turi du komponentus. Pirmą komponentą sudaro būtinos konkretaus organizmo išlikimo sąlygos (pvz., maistas, vanduo, kūno temperatūra ir pan.). Kai šios sąlygos yra nepatenkinamos, organizmas išgyvena trūkumo būseną. Konkrečiai rūšiai šis komponentas ontogenezėje yra nekintamas. Antrą komponentą sudaro aplinkos sąlygos, kurios sukelia trūkumo būseną arba ją pašalina. Priklausomai nuo tokių aplinkos sąlygų kiekviena gyvūnų rūšis filogenezėje suformuoja trūkumo būsenų pašalinimo mechanizmą, tai yra elgesio sekas, kurių išdavoje yra pasiekiamas “naudos objektas” (“благо” – Вилюнас 1986; 50), pašalinantis trūkumo būseną.

Kiekvienas tokioje elgesio sekoje atliekamas elgesys yra būtina naudos objekto pasiekimo sąlyga. Aplinkos sąlygos yra kintamos tiek erdvėje, tiek laike. Manytume, kad dėl šios priežasties tiems patiems poreikiams (pvz., dauginimosi) patenkinti skirtos elgesio sekos yra skirtingos skirtingoms gyvūnų rūšims. Jei aplinkos sąlygos ontogenezėje pasikeičia ir daro įtaką konkretaus poreikio tenkinimui (pvz., lizdus medžiuose sukančių paukščių areale iškertami medžiai), rūšis arba sugeba pritaikyti poreikio tenkinimo mechanizmą naujoms sąlygoms (pvz., pradeda sukurti lizdus ant žemės), arba pasitraukia/išnyksta iš pasikeitusių sąlygų zonos.

Dėl aplinkos sąlygų kintamumo, gyvūnai siekia ne tik trūkumo būsenos pašalinimo ir išlikimo, bet ir saugumo. Saugumą galima apibūdinti kaip naudos objektų rezervą, kuris vos viršija dėl įprasto aplinkos sąlygų kintamumo kintantį naudos objektų prieinamumą.

Taigi trūkumo būsenoms pašalinti būtinos elgesio sekos yra tiek stabilios, kiek stabilios aplinkos sąlygos. Tiek filogenezeje, tiek ontogenezeje žmogaus gyvenimo sąlygos yra bene labiausiai kintančios iš visų gyvūnų. Tai pirmiausiai susiję su žmogaus socialumu. Visuomeniniame gyvenime įmanomo pastangų organizavimo ir koordinavimo dėka žmogus gali valingai ir kryptingai keisti savo aplinką. Be to, žmogaus poreikių tenkinimas didžiąja dalimi vyksta daugiau ar mažiau kintančioje socialinėje aplinkoje, kuri formuoja ir performuoja poreikių patenkinimą garantuojančias elgesio sekas.

Didelio kintamumo šaltinis yra ir simbolinė aplinkos sąlygų reprezentacija, kuri daro įtaką aplinkos sąlygų suvokimui, mąstymui apie jas, jų emociniam įvertinimui ir, galiausiai, elgesiui. Simbolinė aplinkos sąlygų reprezentacija neišvengiamai sukuria įvairių interpretacijų galimybę, todėl net jei fizinės ir socialinės aplinkos sąlygos nepasikeičia fiziškai, skirtinga interpretacija jas gali pakeisti simboliškai (pvz., „pustuštė arba puspilnė stiklinė“) ir tokie pokyčiai turės tokias pat realias pasekmes, kokias turėtų fizinis sąlygų pasikeitimas.

Net ir gyvūnų pasaulyje yra tokia didelė poreikių patenkinimo mechanizmų įvairovė, kad poreikių klasifikacijos uždavinys tampa sunkiai išsprendžiamas (Вилюнас 1986; 60). Kaip nurodo V. Viliūnas, tam pačiam poreikiui patenkinti gali būti sukurtos įvairios elgesio sekos, o tas pats elgesys/objektas gali būti naudojamas keliems įvairiems poreikiams patenkinti. Pavyzdžiui, kitų pagarbą pasiekti galima įvairiomis konkrečioje visuomenėje vertinamomis priemonėmis (pvz., įgūdžiais, pinigais, išvaizda ir t.t.), kita vertus, ta pati priemonė – pavyzdžiui, pini-

gai – gali padėti patenkinti kelis skirtingus poreikius – maisto, gėrimo, saugumo, pagarbos, savirealizacijos ir pan.

Žmonių visuomenėje aplinkos sąlygų įvairovė yra praktiškai beribė ir tai lemia analogišką prisitaikymo būdų įvairovę. Socialinių ir technologinių priemonių dėka žmogus disponuoja prisitaikymo galimybėmis, toli peržengiančiomis jo fizinių galimybių ribas. Be to, žmogus turi praktiškai neribotą gebėjimą mokytis naujų prisitaikymo prie ontogenezeje besikeičiančių sąlygų būdų. Emocinio persijungimo ir fiksacijos dėka motyvacinę reikšmę gali įgyti praktiškai bet koks objektas, kuris galėtų būti panaudotas kaip tarpinė priemonė poreikiams patenkinti skirto elgesio sekoje (Вилюнас 1990; 44). Dėl individualios patirties įvairovės tas pats objektas skirtingiems žmonėms gali turėti skirtingą motyvacinę reikšmę ir tą patį žmogų gali motyvuoti skirtingi objektai.

Nepaisant visų šių su poreikių klasifikacija susijusių sunkumų, mūsų nuomone, žmogaus poreikių klasifikacija yra būtina socialinių mokslų uždaviniams įvykdyti. Jei sutiksime, kad socialinių mokslų uždaviniai yra aprašyti, paaiškinti, prognozuoti ir kontroliuoti žmogaus elgesį, turėsime sutikti ir su tuo, kad žmogaus motyvacijos analizė yra neatskiriama tokių uždavinių sprendimo dalis. Tokia klasifikacija yra būtina siekiant apibrėžti žmogaus motyvacinius santykius su aplinkos objektais ir žmogaus elgesį.

Dėl aptartos poreikių įvairovės ir kintamumo bet kokia jų klasifikacija neišvengiamai yra sąlyginė (Deaux ir kolegos 1999; 98; Вилюнас 1986; 64). Klasifikacijos detalumas ir kriterijai yra susitarimo reikalas ir priklauso nuo klasifikuojančio tyrinėtojo tikslų. Labai detali klasifikacija leidžia susidaryti smulkiai apibrėžtą vaizdą ir įgalina tikslią prognozę, tačiau dėl didelio požymių skaičiaus klasifikacijos sistema būna neekonomiška ir sunkiai pritaikoma realioje praktikoje. Kita vertus, labai apibendrinta klasifikacija leidžia lengvai formuluoti prognozes,

tačiau gali neužčiuopti svarbių tarp klasifikuojamų objektų egzistuojančių skirtumų ir todėl tokios klasifikacijos pagrindu padaryta prognozė negalės būti patikima. Kurį tašką tarp šių dviejų kraštutinumų pasirinks konkretus tyrinėtjas, priklauso nuo jo pozicijos teorinės ir praktinės orientacijų atžvilgiu.

Bet kokios objektų grupės klasifikacijos kriterijuose fiksuojamas vienoks ar kitoks aiškina-masis principas, tai yra klasifikuodamas tyrinėtjas išskiria objektų požymius, kurie, tyrinėtjo nuomone, yra objekto savybių priežastys. Mūsų tikslas šiame darbe yra sukurti teorinį socialinių poreikių modelį. Šį tikslą galima suskaidyti į dvi dalis: socialinių poreikių apibrėžimą ir tų poreikių surikiavimą pagal svarbą. Pirmasis tikslas remiasi prielaida, kad yra įmanoma apibrėžti kažkokius su žmogaus socialumu susijusius poreikius, kurie motyvuoja kitomis priežastimis nepaaiškinamą žmogaus elgesį. Antrasis tikslas remiasi prielaida, kad įmanoma išskirti tokiems poreikiams bendrą svarbos kriterijų, pagal kurį juos būtų galima suklasifikuoti.

Tokiu klasifikacijos kriterijumi laikysime *poreikio sudėtingumą*, kurį apibrėšime kaip poreikiui patenkinti reikalingų įvairių įgūdžių skaičių ir jų specializuotumo laipsnį. Paprastiems poreikiams reikia nedaug labai bendrų įgūdžių. Sudėtingiems poreikiams reikia daugelio labai specializuotų įgūdžių.

Vis kintančios aplinkos sąlygos organizmo gyvybinių funkcijų užtikrinimui reikalauja vis sudėtingesnių priemonių. Priminsime, kad remdamiesi V. Viliūnu (1986; 50), poreikį suskaidėme į du komponentus: trūkumo būseną (kurios pašalinimą galima įvardyti kaip tikslą) ir susiformavusį jos pašalinimo mechanizmą (kurį galima įvardyti kaip priemones tikslui pasiekti). Priemonės tikslui pasiekti sukuriamos esant konkrečioms aplinkos sąlygoms ir joms pasikeitus tampa nebeadekvačios. Jei aplinkos sąlygos pasidaro mažiau palankios, prisitaikymui prie jų organizmas turi sukurti papildomas priemones. Kuo

greičiau kinta aplinka, tuo sunkesnius tikslus ji kelia ir tuo sudėtingesnių priemonių reikia tiems tikslams pasiekti. Organizmas arba randa tokias priemones/sukuria naujus įgūdžius ir prisitaiko prie pasikeitusių aplinkos sąlygų, arba pasitraukia iš pasikeitusių sąlygų zonos/žūsta.

Tokiu būdu keičiantis aplinkos sąlygoms formuojasi poreikių hierarchijos. Kuo labiau kinta aplinkos sąlygos, tuo sunkiau prie jų prisitaikyti ir tuo sudėtingesnės yra poreikių hierarchijos. Galutinis tikslas yra organizmo fiziniui išlikimui grėsmę keliančių trūkumo būsenų pašalinimas. Hierarchijos struktūra nėra iš anksto apibrėžta ir priklauso nuo aplinkos sąlygų kintamumo. Kildami hierarchija aukštyne randame vis sudėtingesnius poreikius, kuriems patenkinti reikia vis daugiau įgūdžių ir tie įgūdžiai turi būti labiau specializuoti. Leisdami si hierarchija žemyn mes randame vis paprastesnius poreikius, kuriems patenkinti reikia vis mažiau ir paprastesnių įgūdžių. Tokių poreikių patenkinimas yra būtina, bet nepakankama virš jų hierarchijoje esančių poreikių patenkimo sąlyga. Kadangi kiekvienas tokios hierarchijos elementas yra būtina galutinių tikslų pasiekimo priemonė, jis turi savarankišką motyvacinę vertę (Вилюнас 1986; 59).

Filogenetinės istorijos pradžią galime apibrėžti kaip siekiančią išlikti gyvybę. Gyvybė yra išlikimo sąlyga, išlikimas yra gyvybės tikslas. Siekdama šio tikslo gyvybė sukuria tiek ir tokių priemonių, kurios užtikrintų išlikimą esamomis sąlygomis ir sukurtų rezervą prisitaikyti prie numatomo sąlygų kintamumo. Kaip jau minėta, tokį rezervą galima apibūdinti kaip saugumą. Pasikeitus sąlygoms prireikia naujų priemonių, kurios įsiterpia tarp senųjų ar jas pakeičia. Iš esmės kuo aplinkos sąlygos sunkesnės, tuo sudėtingiau pasiekiamas išlikimo tikslas. Taip tarp gyvybės ir išlikimo formuojasi tarpinių priemonių hierarchija, kurioje kiekvienas žemiau esantis elementas yra priemonė aukščiau esančiam elementui (tikslui) pasiekti.

Veikiant veiksmo sąlygojimo mechanizams, tie priemonių hierarchijos elementai, kurie yra subjektyviai būtini išlikimo tikslui pasiekti, asmens suvokime įgauna poreikio pavidalą. Naudojamas tokius elementus žmogus pasiekia tikslus, o tai jam suteikia pasitenkinimo ir saugumo jausmą. Netekus tokių priemonių, sutrinka tikslų pasiekimas arba bent jau dingsta saugumo jausmas. Dingęs saugumo jausmas ir atsiradęs nerimas savo ruožtu trikdo veiklą ir tikslų pasiekimą. Taigi subjektyviam suvokime poreikio pavidalą gali įgauti iš esmės bet kas, nuo maisto iki mobilaus telefono ir asmeninio lėktuvo. Motyvacinę vertę turi bet koks dažnai kartojamas elgesys ir net bet koks nuolat aplinkoje esantis objektas (Ainsworth 1969; 1011).

Priklausomai nuo savo tyrimo tikslų, tyrinėtojas naudodamas įvairaus abstraktumo lygio klasifikacijos kriterijus, gali išskirti nuo vieno (išlikimo poreikis) iki praktiškai neriboto skaičiaus poreikių. Šiame darbe mes darome prielaidą, kad žmogus turi biologinius ir socialinius poreikius. *Biologinius poreikius* apibrėšime kaip priklausomybę nuo organizmo fizinio egzistavimo sąlygų. *Socialinius poreikius* apibrėšime kaip priklausomybę nuo būtinų socialinės grupės atsiradimo ir išlikimo sąlygų, kurių patenkinimas nėra būtinas betarpiškam fiziniam organizmo egzistavimui. Socialinė grupė savo ruožtu padeda patenkinti biologinius poreikius ir yra naudinga jos narių fiziniam išlikimui. Nagrinėjant socialinę motyvaciją, reikia atskirti universalius žmogaus socialinius poreikius (kurie sudaro būtinas kultūros atsiradimo sąlygas) nuo kultūriškai sąlygotų jų patenkinimo būdų.

### **Baziniai socialiniai poreikiai**

Šalia biologinio kūno poreikių patenkinimo, socialumas yra būtina žmogaus prisitaikymo kintančioje aplinkoje ir išlikimo sąlyga (Brewer 1997; 55; Brewer ir Brown 1998; 561). Priemonių ir pastangų koordinavimas sociume leidžia žmogui išplėsti savo resursų bazę už indivi-

dualių galimybių ribų ir taip atsispirti nepalankiu būdu kintančioms aplinkos sąlygoms bei užsitikrinti tam tikrą saugumą. Dalyvaujant sociume žmogaus galimybės prisitaikyti aplinkoje išsiplėčia dvejopai.

Pirma, pagerėja žmogaus orientacija aplinkoje ir sumažėja netikrumo jausmas (Hogg ir Abrams 1993; 186; Mullin ir Hogg 1998; 352). Žmogus ne tik gali gauti daugiau informacijos apie aplinką, bet ir pasitikrinti savo gautą informaciją su kitų grupės narių turima informacija. Kaip žinoma, žmogaus jutimo organai ir suvokimo būdai nėra tobulas realybės pažinimo mechanizmas ir todėl savo percepcinėmis ir kognityvinėmis priemonėmis atlikto fizinio realybės tikrinimo rezultatus žmogus siekia sutikrinti su kitų žmonių turima informacija ir gauti patvirtinimą, kad jo informacija yra teisinga. Kitaip tariant, žmogus atlieka ir socialinį realybės patikrinimą (Hogg ir Abrams 1993; 180; Turner 1991; 3; Turner ir kolegos 1994; 461).

Antra, bendros grupės narių pastangos leidžia geriau patenkinti atskiro nario poreikius. Į grupes jungiasi vienokiu ar kitokiu bendru likimu (Rabbie ir Horwitz 1988; 119) susiję individai, kuriems dalyvavimas grupėje tampa priemone bendriems tikslams pasiekti (Tajfel 1982; 490). Išteklių koordinavimas ir darbo pasidalijimas įgalina grupę atlikti daug daugiau, nei atliktų atskiri jos nariai. Tokiu būdu sukuriama ištekliai, kurie ne tik užtikrina išlikimą, bet ir stipresnį ar silpnesnį saugumo jausmą.

Taigi išplėsdamas žmogaus orientacijos ir veiklos kintančioje aplinkoje galimybes už biologinių individo ribų, socialumas yra būtina priemonė žmogaus išlikimo tikslui pasiekti ir kaip tokia įgyja poreikio statusą. Literatūroje šis apibendrintas poreikis vadinamas priklausymo poreikiu (Adler ir Towne 1990; 10; Baumeister ir Leary 1995; 499; Brewer 1997; 57; Geen ir Shea 1997; 41; Maslow 1970; 31; Worchel 1998; 55). R. F. Baumeisteris ir M. R. Leary (1995; 499) *priklausymo poreikį* apibrėžia kaip žmogaus pri-

klausomybę nuo nuolatinio bendravimo su žmonėmis, kurie rūpinasi jo gerove. Savo straipsnyje šie autoriai parodo, kad priklausymo poreikis yra bazinis ir neišvestinis poreikis, kurio poveikis stebimas visose sąlygose ir visiems žmonėms, kuris turi emocines pasekmes, nukreipia kognityvinius procesus, nepatenkinimo atveju sukelia neigiamas pasekmes ir skatina į jo patenkinimą nukreiptą elgesį.

Kaip jau minėta anksčiau, poreikį apibūdina trūkumo būseną ir jos pašalinimo mechanizmas. Kad žmogus galėtų bendrauti su tokiais žmonėmis, kurie rūpintųsi jo gerove (t.y. patenkintų priklausymo poreikį), jis turi patenkinti tris būtinas sąlygas. Pirmiausia jis turi būti pajėgus pritraukti ir išlaikyti dėmesį, be kurio neįmanomas joks bendravimas, jau nekalbant apie bendravimą rūpinantis kito žmogaus gerove. Tačiau pritraukti ir išlaikyti dėmesį galima daugeliu įvairių būdų ir ne visi jie yra naudingi savitarpio rūpinimuisi pasižyminčiam bendravimui sukurti. Todėl žmogus turi pritraukti dėmesį tokiomis savybėmis, kurios būtų teigiamai vertinamos kitų žmonių. Galiausiai, kad būtų realizuotas rūpinimosi tikslas, žmogus turi panaudoti šias savybes tokiu būdu, kad taptų naudingas kitiems žmonėms. Būdamas naudingas kitiems žmogus sukuria priežastį juo rūpintis.

Taigi priklausymo poreikį galima išskaidyti į tris atskirus poreikius: dėmesio poreikį, pagarbos poreikį ir rūpinimosi poreikį. Šie poreikiai yra tarpusavyje hierarchiškai susiję. *Dėmesio poreikį* galima apibrėžti kaip žmogaus priklausomybę nuo į jį orientuoto vidinio ir išorinio kitų žmonių aktyvumo. Dėmesio poreikis yra pats paprasčiausias iš trijų poreikių ta prasme, kad jam patenkinti galima panaudoti daug įvairių paprastų priemonių, iš esmės bet ką, kas leistų žmogui išsiskirti stebėtojo percepciniame lauke. Dėmesio poreikio patenkinimas yra būtina, tačiau nepakankama pagarbos poreikio patenkinimo sąlyga.

Ne visos priemonės, kuriomis galima pasinaudoti siekiant dėmesio poreikio patenkinimo,

gali būti naudingos pagarbos poreikiui patenkinti. *Pagarbos poreikį* galima apibrėžti kaip žmogaus priklausomybę nuo iš kitų žmonių gaunamo teigiamo jo savybių ir veiklos įvertinimo. Pagarbos poreikiui patenkinti bus naudingos tik tos priemonės, kurios ne tik pritraukia stebėtojų dėmesį, bet ir yra jų teigiamai vertinamos, tai yra potencialiai gali turėti teigiamas pasekmes pačių stebėtojų poreikių tenkinimui. Taigi pagarbos poreikį patenkinančių priemonių ratas bus siauresnis, o pačios priemonės sudėtingesnės nei tos, kurios gali būti panaudotos dėmesio poreikiui patenkinti.

Pagarbos poreikis savo ruožtu yra būtina, bet nepakankama rūpinimosi poreikio patenkinimo sąlyga. *Rūpinimosi poreikis* apibrėžiamas kaip žmogaus priklausomybė nuo kitų žmonių aktyvių pastangų išsaugoti ir gerinti jo egzistavimo sąlygas. Rūpinimosi poreikį žmogus galės patenkinti tik tuomet, kai savo teigiamas savybes realiai išnaudos kitų žmonių poreikių tenkinimo labui taip, kad juos įtikintų savo naudingumu ateityje. Žmogus turi įtikinti kitus žmones, kad jis jiems yra tiek naudingas, kad į jį investuoti resursai ateityje duos didesnę naudą nei tuo atveju, jei jie būtų investuoti į kitas poreikių tenkinimo priemones. Kaip matome, rūpinimosi poreikį patenkinančios priemonės yra dar sudėtingesnės nei tos, kurios gali būti naudojamos siekiant patenkinti pagarbos poreikį.

Mūsų nuomone, dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikiai yra būtini ir pakankami socialinės grupės kūrimosi motyvacinių pagrindų analizės elementai. Įvairius šių poreikių variantus galima rasti praktiškai visų apie grupes ir socialinę savimonę rašančių autorių darbuose.

Angliškoje literatūroje dėmesio poreikis paprastai apibūdinamas kaip poreikis išsiskirti (Brewer 1991, 478; 1997; 58; Brewer ir Brown 1998; 564; Brewer ir Pickett 1999; 73). V. Viliūnas ir A. Kravčenko (2000; 11) bei H. A. Murray (cituojamas Carver ir Scheier 1996; 100) rašo apie poreikį pasirodyti. Akivaizdu, kad išskirtinumas

yra būtinas dėmesiui gauti, o demonstravimasis ir yra aktyvus išskirtinumo siekimas.

Literatūroje nemažai dėmesio yra skiriama ir pagarbos poreikiui (pvz.: Adler ir Towne 1990; 11; Хекхаузен 1986, 290; Maslow 1970; 32). Pagarbos poreikis literatūroje dažnai aptariamas kaip savigarbos poreikis (Brewer ir Brown 1998; 563; Deaux ir kolegos 1999; 97; Geen ir Shea 1997; 41; Tajfel 1978; 28; 1982; 498; Turner 1982, 29) ir kaip pasiekimų poreikis (Carr ir MacLachlan 1997; 133; Herzberg 1970; 87). Pagarbos pagrindą sudarantis teigiamas įvertinimas priklauso nuo to, kaip žmogus atitinka grupės narių poreikius atspindinčias vertybes. Grupės vertybes perėmęs narys taip pat vertina savo atitikimą toms vertybėms ir tokio vertinimo rezultatas yra jo savigarba. Pasiekimais grupėje laikomi išskirtiniai grupės vertybes atitinkantys elgesio rezultatai.

Bene mažiausiai dėmesio literatūroje skiriama rūpinimosi poreikiui. Išimtis yra išsami teorinė R. F. Baumeisterio ir M. R. Leary (1995) studija. Analogišką meilės ir priklausymo poreikį taip pat išskyrė ir A. Maslow (1970; 31) ir H. A. Murray (cituojamas Carver ir Scheier 1996; 101).

Vienas iš plačiausiai nagrinėjamų socialinių poreikių yra bendravimo poreikis (pvz., Deaux ir kolegos 1999; 97; Carver ir Scheier 1996; 110; Виллюнас 1990; 25; Хекхаузен 1986; 289). Bendravimas yra būtina bet kokio socialinio veiksmo ir socialinio poreikio patenkinimo sąlyga ir aplinkybė, todėl praktiškai labai nesunku pademonstruoti tokio poreikio egzistavimą. Tačiau mūsų nuomone, teoriškai tokio poreikio išskyrimas yra netikslingas, nes jo neįmanoma atskirti nuo bet kokio kito socialinio poreikio ir todėl tokio poreikio išskyrimas į socialinės motyvacijos teoriją neįneša nieko nauja, nebent papildomą painiavą.

Šioje vietoje vėl išryškėja poreikių klasifikacijos kriterijų priklausomybė nuo tyrinėtojo tikslų. Kaip jau minėjome, praktiškai bet kuris dažnai kartojamas veiksmas įgyja motyvacinę ver-

tę ir subjektyviai gali būti patiriamas kaip poreikis. Išskiriamų poreikių skaičius didžia dalimi priklauso nuo to, kokio dydžio ir įvairovės populiacijai tokie poreikiai išskiriami. Kuo įvairesnė populiacija, tuo mažiau poreikių galima išskirti ir tuo jie bus abstraktesni. Mes darome prielaidą, kad socialumas yra būtina žmogaus išlikimo sąlyga ir todėl žmogaus psichikoje universaliai patiriama kaip poreikis. Siekiame išskirti būtinas ir pakankamas socialumo sąlygas, kurias kaip tokias taip pat galima apibrėžti kaip poreikius (kuriuos V. Viliūnas vadina "kitos eilės poreikiais" (Viliūnas 1986; 60). Mes teigiame, kad dėmesio poreikis, pagarbos poreikis ir rūpinimosi poreikis atspindi tokias būtinas ir pakankamas socialumo sąlygas. Šių sąlygų egzistavimas nepriklauso nuo konkrečioje kultūroje sukurtų jų patenkinimo būdų, nes tokios socialumo sąlygos, kaip žmonių dėmesys vienas kitam, tarpusavio pagarba ir rūpinimasis vienas kitu yra ir būtinos bei pakankamos pačios kultūros susikūrimo sąlygos. Žinoma, nors dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikių egzistavimas nepriklauso nuo kultūros, tačiau jų patenkinimo būdai yra sukuriami konkrečioje kultūroje (Munro 1997; 13; Wedenoja ir Sabo 1997; 161; Виллюнас 1986; 61). Jei tokie patenkinimo būdai konkrečioje kultūroje įsitvirtina kaip būtinos poreikio patenkinimo sąlygos, jie gali būti subjekto suvokiami kaip savarankiški poreikiai.

Žmogus aktyviai siekia pašalinti su dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikiais susijusias išgyvenamas trūkumo būsenas. Aplenkiančio psichikos pobūdžio (Виллюнас 1986; 37) dėka jis gali vidiniame plane formuluoti tikslus, anksčiau patirties pagrindu įsivaizduoti jų įgyvendinimo pasekmes (Хекхаузен 1986; 291) ir pagal tai tikslus performuluoti. Žmogus numato, kuriems jo tikslams pasiekti būtinas priklausymas grupei ir kokiomis priemonėmis galima tokią priklausymą pasiekti.

Norint priklausyti grupei, tai yra nuolat bendrauti su žmonėmis, kurie rūpinasi tavo porei-

kiais, reikia patenkinti keletą būtinų sąlygų. Pirmiausiai reikia kažkuo patraukti grupės narių dėmesį, vadinasi, kažkuo išsiskirti. Tačiau nors dėmesys yra būtina priklausymo sąlyga, vien dėmesio neužtenka, be to, ne bet koks dėmesys yra priklausymo tikslui naudingas. Pavojingas žmogus irgi patraukia dėmesį, tačiau jis greičiau skatina agresiją negu rūpinimąsi. Taigi išsiskirti reikia teigiamai, kokia nors grupės narių vertinama savybe/elgesiu. Grupės nariai vertina tokias savybes ir toki elgesį, kurie yra kuo nors naudingi jų tikslų pasiekimui. Toks teigiamas išskirtinumas leis patenkinti pagarbos poreikį, tačiau ir jis dar nėra pakankama rūpinimosi sąlyga.

Grupės rūpinimasis nariu reiškia aktyvų rūpinimąsi to nario gerove, taigi dalies jos išteklių investavimą į nari. Tokios investicijos vertas tik tas narys, kuris grupei yra naudingas – grupės pastangas siekiant bendrų tikslų padaro tokį įnašą, kuris yra bent jau tiek pat naudingas, kiek naudingi jos į tą nari investuojami ištekliai.

Taigi norėdamas patenkinti dėmesio poreikį žmogus siekia išsiskirti, norėdamas patenkinti pagarbos poreikį – teigiamai išsiskirti ir galiausiai jis siekia būti naudingas, nes naudingumas yra būtina priklausymo grupei sąlyga. Todėl jei žmogus gali rinktis, kurios iš grupių nariu norėtų būti, jis mentaliai įsivaizduoja save įvairių grupių nariu ir atlieka keletą kintamųjų analizę. Žinoma, žmogus jungiasi prie grupės tam, kad gautų iš jos naudos, todėl svarbią vietą užima grupės naudingumo nariui įvertinimas.

Tačiau, mūsų nuomone, žmogus yra racionalus ta prasme, jog sugeba pažvelgti pakankamai toli į ateitį (Kao ir Ng 1997; 122; Виллюнас 1986; 38) ir suvokia, kad ilgalaikėje perspektyvoje jis negali gauti naudos pats nebūdamas naudingas. Vien tik sau naudos siekiantis narys yra pavojingas grupei (Carr ir MacLachlan 1997; 135) ir todėl grupė stengsis tokį nari pašalinti. Siekdamas ilgalaikio stabilaus savo poreikių tenkinimo, žmogus siekia pusiausvyros tarp iš narystės grupėje gaunamos naudos ir

savo įnašo. Jei, žmogaus vertinimu, jam būnant konkrečios grupės nariu tokia pusiausvyra yra įmanoma, tuomet šitoks ateities vaizdinys motyvuos žmogų rinktis narystę toje grupėje (Markus ir Nurius 1987; 160; Nurius 1991; 240; Хекхайзен 1986; 290).

H. Tajfelas (1978; 28) *grupės nario savimonę* apibrėžė kaip žmogaus žinojimą apie savo priklausymą grupei, jo tos grupių vertinimus ir jausmus jos atžvilgiu. Pagal šį apibrėžimą galimos savo narystės grupėje įsivaizdavimą galima traktuoti kaip grupės nario savimonę („galimą savimonę“ – Markus ir Nurius 1987; 160; Nurius 1991; 290). Rinkdamasis tarp narystės įvairiose grupėse galimybių, žmogus tarsi lygina tokias „galimas savimones“. Kaip nurodo Deaux ir kolegos (1999; 97), savimonė yra svarbus motyvacijos šaltinis, transformuojantis individualias motyvacijas į grupinio elgesio motyvacijas ir galiausiai grupinį elgesį (taip pat žr. Markus ir Nurius 1987; 161; Хекхайзен 1986; 291). Grupinį elgesį galima apibrėžti kaip grupės normų nulemtą elgesį. Grupės pasirinkimas tuo pačiu reiškia ir jos normų pasirinkimą, todėl grupės pasirinkimas gali būti traktuojamas kaip pirmasis individo, kaip grupės nario, veiksmas, kuriam jau daro įtaką grupės nario savimonė.

Rinkdamasis grupę žmogus lygina „galimas savimones“ ir renkasi stipriausią iš jų. Kaip jau minėta, grupės nario savimonė turi kognityvinį komponentą (kurį sudaro kognityvinis suvokimo apie savo narystę grupėje aiškumas) ir motyvacinį komponentą (kurį sudaro narystės grupėje tenkinami poreikiai). Grupės savimonė tuo stipresnė, kuo aiškesnis žinojimas apie priklausymą jai ir kuo ji svarbesnė nario poreikių tenkinimui. Instrumentinės naudos siekimas grupėje yra neatsiejamas nuo socialinių dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikių tenkinimo. Instrumentinės naudos ir socialinių poreikių patenkinimo siekimas yra grupės nario savimonės motyvacinis komponentas. Šis komponentas (taigi ir motyvacija rinktis grupę) yra tuo stipresnis,

kuo grupė naudingesnė nariui ir kuo narys naudingesnis grupei. Taigi kai kiti veiksniai yra vienodi, žmonės rinksis tas grupes, kurios geriau patenkins jų dėmesio, pagarbos ir rūpinimosi poreikius, tokias grupes, kuriose jie galės teigiamai išsiskirti ir kurioms galės būti naudingi.

Iš čia aptartų socialinių poreikių literatūroje bene daugiausiai dėmesio susilaukė į pagarbos poreikio patenkinimą nukreiptas siekimas teigiamai išsiskirti, apibrėžiamas kaip vidinis ir išorinis žmogaus aktyvumas, kurio tikslas yra išryškinti stebėtojo(-ų) vertybes atitinkančias savo savybes ir taip gauti teigiamą tų stebėtojų įvertinimą. Seniausia ir labiausiai paplitusi H. Tajfelo (1978; 28–31; 1982; 501–503) „socialinės savimonės teorija“ teigia, kad siekimas teigiamai išsiskirti yra motyvacinis grupės nario savimonės pagrindas.

H. Tajfelo teorijoje siekimas teigiamai išsiskirti apibūdinamas kaip savigarbos poreikio išraiška. H. Tajfelo kolega J. C. Turneris (Turner 1982; 19) teigia, kad jei kokia nors grupė yra svarbi žmogaus savimonei, minėto savigarbos poreikio skatinamas žmogus norės tą grupę vertinti teigiamai. Grupės vertinamos pagal svarbius požymius, lyginant jas su kitomis grupėmis. Palankūs vertinimai grupės nariams suteikia aukštesnį statusą ir prestižą, taigi kelia jų savigarbą, o nepalankūs vertinimai savigarbą mažina. J. C. Turnerio (ten pat 21) nuomone, grupės konkuruoja ne tik dėl materialinių resursų, bet dėl bet ko, kas pagerintų jų vertinimą, statusą ir prestižą, kitaip tariant, bet ko, kas leistų teigiamai išsiskirti. Iš čia galima daryti išvadą, kad kai kiti veiksniai yra vienodi, motyvuojami siekimo išlaikyti ir gerinti savo savigarbą, žmonės rinksis aukštesnio statuso ir prestižo, pirmaujančias, tai yra teigiamai išsiskiriančias grupes.

Tačiau „Socialinės savimonės teorija“ negali paaiškinti, kodėl žmonės renkasi būti žemo statuso grupių nariais ir netgi aktyviai gina savo narystę. Jei teigiamas išskirtinumas yra toks svar-

bus, pralaiminčios sportinės komandos turėtų netekti ne tik gerbėjų, bet ir žaidėjų, o įvaizdžiu itin besirūpinantys paaugliai nebūtų deviantinių grupių nariais.

M. B. Brewer ir kolegų (Brewer 1991; 478; Brewer 1997; 55; Brewer & Brown 1998; 564; Brewer ir Pickett 1999; 72) nuomone, kad narystė grupėje padėtų žmogui susikurti aiškesnį, prasmingesnį ir nuoseklesnį socialinio pasaulio vaizdą, tokia grupė turi turėti aiškias narystės ribas, ji turi pakankamai aiškiai išsiskirti. Anot M. B. Brewer „optimalaus išskirtinumo teorijos“ (1991; 477–478), rinkdamasis grupę, žmogus yra veikiamas dviejų oponentinių siekių sąveikos. Jis siekia priklausyti platesnėms žmonių grupėms, tačiau tuo pačiu siekia išsiskirti iš kitų. Dėl tokios sąveikos žmogus siekia optimalaus išskirtinumo, tai yra priklausyti tokioms grupėms, narystė kuriose leistų išsiskirti platesnėje socialinėje bendruomenėje. Kuo didesnė grupė, tuo mažiau aiškios jos ribos ir narystės kriterijai.

Todėl M. B. Brewer teigia, kad minėtus oponentinius priklausymo ir išsiskyrimo siekius geriausiai galima patenkinti nedidelėse grupėse su akivaizdžiais narystės kriterijais. M. B. Brewer ir R. P. Brown (Brewer, Brown 1998; 564) cituojami tyrimų duomenys rodo, kad tiek laboratoriniuose, tiek ir lauko tyrimuose, mažumą sudarančių grupių narių savimonė buvo stipresnė nei daugumą sudarančių grupių narių savimonė. Tai leidžia manyti, kad jei kiti veiksniai yra lygūs, žmonės, norėdami išsiskirti, mieliau priklausytų mažumą, o ne daugumą sudarančiai grupei. Siekimą išsiskirti galima apibrėžti kaip vidinį ir išorinį žmogaus aktyvumą, kurio tikslas yra išryškinti nuo kitų percepcinio lauko objektų / žmonių besiskiriančias savo savybes ir taip pritraukti kitų žmonių dėmesį.

Į dėmesio poreikio patenkinimą nukreiptas siekimas išsiskirti ir į pagarbos poreikio patenkinimą nukreiptas siekimas teigiamai išsiskirti yra svarbūs socialinės savimonės formavimąsi

ir jos stiprumą lemiantys motyvaciniai veiksniai, kurie turi savarankišką motyvacinę vertę. Savarankiška šių veiksmų motyvacinė vertė kyla iš to, kad minėtų siekimų realizavimas ir minėtų poreikių patenkinimas yra būtinos socialinės grupės susidarymo sąlygos. Tačiau, kaip čia siekėme parodyti, šios sąlygos nėra pakankamos. Trečia sąlyga, kuri užbaigia būtinų ir pakankamų grupės susidarymo sąlygų sąrašą, yra į rūpinimosi poreikio patenkinimą nukreipto siekimo būti naudingų realizavimas. Siekimas būti naudingų apibrėžiamas kaip vi-

dinis ir išorinis žmogaus aktyvumas, kurio tikslas – išsaugoti ir gerinti kitų žmonių egzistavimo sąlygas ir taip paskatinti jų aktyvias pastangas saugoti ir gerinti jo paties egzistavimo sąlygas.

Dėmesio ir pagarbos poreikių patenkinimas yra tik priemonės, kurios yra būtinos, bet nepakankamos rūpinimosi poreikiui patenkinti. Mūsų nuomone, rūpinimosi poreikis yra pats svarbiausias iš trijų bazinių socialinių poreikių ta prasme, kad jo patenkinimas yra artimiausiai susijęs su žmogaus išlikimu ir saugumu.

## LITERATŪRA

Adler, Ronald B. and Towne, Neil. 1990. *Looking out, looking in: Interpersonal communication. (6th Ed.)*. Fort Worth: Holt, Rinehart and Winston, Inc.

Ainsworth, Mary D. 1969. "Object relations, dependency, and attachment: a theoretical review of the infant-mother relationship", *Child Development* 40: 969–1025.

Baumeister, Roy F. and Leary, Mark R. 1995. "The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation", *Psychological Bulletin* 3: 497–529.

Brewer, Marilynn B. 1991. "The social self: On being the same and different at the same time", *Personality and Social Psychology Bulletin* 5: 475–482.

Brewer, Marilynn B. 1997. "On the social origins of human nature" in Craig McGarty and S. Alexander Haslam (eds.) *The message of social psychology: Perspectives on mind in society*. Oxford: Blackwell: 54–62.

Brewer, Marilynn B. and Brown, Ruper P. 1998. "Intergroup relations" in Damon T. Gilbert, Stephen T. Fiske and Gardner Lindzey (eds.) *The handbook of social psychology. 4th edition*. New York: McGraw Hill: 554–594.

Brewer, Marilynn B. and Pickett, Cynthia L. 1999. "Distinctiveness motives as a source of the social self" in Tom R. Tyler, Roy M. Kramer, and Martin Roderick (eds.) *The psychology of the social self*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates: 71–87.

Carr, Stuart C. and MacLachlan, Malcolm. 1997. "Motivational gravity" in Donald Munro, John F. Schumaker and Stuart C. Carr (eds.) *Motivation and culture*. New York: Routledge: 33–48.

Carver, Charles S. and Scheier, Michael F. 1996. *Perspectives on personality. 3rd Ed.* Boston: Allyn and Bacon.

Deaux, Kay, Reid, Anne, Mizrahi, Kim and Cotting, Dave. 1999. "Connecting the person to the social: The functions of social identification" in Tom R. Tyler,

Roy M. Kramer, and Martin Roderick (eds.) *The psychology of the social self*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates: 91–114.

Geen, Russel and Shea, John D.C. 1997. "Social motivation and culture" in Donald Munro, John F. Schumaker and Stuart C. Carr (eds.) *Motivation and culture*. New York: Routledge: 33–48.

Gergen, Kenneth J. 1991. *The saturated self*. New York: Basic Books.

Herzberg, Frederick 1970. "The motivation-hygiene theory" in Victor H. Vroom and Edward L. Deci (eds.) *Management and motivation: Selected readings*. New York: Penguin Books: 86–90.

Hogg, Michael A. and Abrams, Dominic. 1993. "Towards a single-process uncertainty-reduction model of social motivation in groups" in Michael Hogg and Dominic Abrams (eds.) *Group motivation: Social psychological perspectives*. London: Harvester-Wheatsheaf: 171–188.

Hogg, Michael A. and Williams, Kipling D. 2000. "From I to We: Social identity and the collective self", *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 1*: 81–97.

Kao, Henry S.R. and Ng, Sek-Hong. 1997. "Work motivation and culture" in Donald Munro, John F. Schumaker and Stuart C. Carr (eds.) *Motivation and culture*. New York: Routledge: 119–132.

Markus, Hazel and Nurius, Paula. 1987. "Possible selves: The interface between motivation and the self-concept" in Krysia Yardley and Terry Honess (eds.) *Self and identity: Psychosocial perspectives*. Chichester: Wiley & Sons: 157–172.

Maslow, Abraham H. 1970. "The theory of human motivation" in Victor H. Vroom and Edward L. Deci (eds.) *Management and motivation: Selected readings*. New York: Penguin Books: 27–41.

Mullin, Barbara A. and Hogg, Michael A. 1998.

“Dimensions of subjective uncertainty in social identifications and minimal intergroup discrimination” *British Journal of Social Psychology* 3: 345–365.

Munro, Donald. 1997. “Levels and processes in motivation and culture” in Donald Munro, John F. Schumaker and Stuart C. Carr (eds.) *Motivation and culture*. New York: Routledge: 11–15.

Nurius, Paula. 1991. “Possible selves and social support: Social-cognitive resources for coping and striving” in Judith A. Howard and Peter L. Callero (eds.) *The self-society dynamic: Cognition, emotion, and action*. Cambridge: Cambridge University Press: 235–250.

Rabbie, Jacob M. and Horwitz, Murray. 1988. “Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations”, *European Journal of Social Psychology* 18:117–123.

Tajfel, Henry. 1978. “Interindividual behavior and intergroup behavior” in Henry Tajfel (ed.) *Differentiation between groups*. London: Academic Press: 22–40.

Tajfel, H. 1982. “Instrumentality, identity and social comparisons” in Henry Tajfel (ed.) *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press: 483–507.

Turner, John C. 1982. “Towards cognitive redefinitions of the social group” in Henry Tajfel (ed.) *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press: 15–40.

Turner, John C. 1991. *Social influence*. Buckingham: Open University Press.

Turner, John C., Oakes, Penelope, J., Haslam, Alexander S. and McGarthy, Craig. 1994. “Self and collective: Cognition and social context”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 20: 454–463.

Viliūnas, Vytis ir Kravčenko, Anna. 2000. “Demonstravimosi elgsena ir jos motyvacija”, *Psichologija* 22: 7–24.

Wedenoja, William and Sabo, Elisa J. 1997. “Unconscious motivation and culture” in Donald Munro, John F. Schumaker and Stuart C. Carr (eds.) *Motivation and culture*. New York: Routledge: 159–177.

Worchel, Stephen. 1998. “A developmental view of the search for group identity” in Stephen Worchel, John F. Morales, Dario Paez, Jean-Claude Deschamps (eds.) *Social identity: International perspectives*. London: Sage: 53–77.

Вилюнас, Витис К. 1986. *Психологические механизмы виологической мотиваций*. Москва: Издательство Московского университета.

Вилюнас, Витис К. 1990. *Психологические механизмы мотиваций человека*. Москва: Издательство Московского университета.

Хекхаузен, Хайнц. 1986. *Мотивация и деятельность*. Москва: Педагогика.

## SUMMARY

The present article is aimed at specifying bases of social motivation, defining the basic social needs and interrelations among them. A basic social need is defined as such a need, which is not a product of culture, but constitutes a pre-condition for formation of a social group, which in turn creates the culture itself.

Three such conditions are identified: attention of group members to each other, positive evaluation of each other, and care for each others well-being. A person experiences these conditions as needs for attention, esteem, and care. These three needs are interrelated in a hierarchical manner. The need for attention is

the least important, while the need for care is the most important, as satisfaction of this need is both necessary and sufficient condition for formation and survival of a social group. Also, compared to the needs for attention and esteem, satisfaction of the need for care requires the most complex means.

Despite of such subordination of the need for attention and the need for esteem to satisfaction of the need for care, both needs for attention and esteem should be considered as separate needs, as satisfaction of these needs constitutes pre-condition for satisfaction of the need for care and hence these needs acquire an independent motivational value.

Įteikta 2004 10 20

Pateikta spaudai 2004 12 28

Bendrosios psichologijos katedra  
Vytauto Didžiojo universitetas  
Donelaičio g.52, LT-3000 Kaunas  
Tel. 8-652-49273  
El. paštas: v.legkauskas@smf.vdu.lt