

лении испытуемых женщин *образ женщины, вызывающей симпатию*, характеризуется слабым соблюдением моральных принципов, при этом она честная и трудолюбивая, не очень сильная, несколько наивная, эмоционально вовлечённая в общение, проявляющая готовность к сотрудничеству.

Таким образом, можно утверждать, что именно на восприятие образа женщины в большей степени оказывают влияние стереотипы, существующие в обществе, а также половая принадлежность вступающих в общение индивидов.

Литература

1. Келли Дж. Теория личности. Психология личных конструктов. СПб.: Речь, 2000. 49 с.
2. Брунер Дж. Психология познания. М.: Прогресс, 1977. 413 с.
3. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб.: Питер, 2002. 544 с.
4. Смирнов С. Д. Психология образа: проблема активности психического отражения. М.: Издательство Московского университета, 1985. 232 с.
5. Панферов В. Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей. URL: <http://vneshnii-oblik.ru/psihologiya/panferov-stereotypyi.html>.
6. Бодалев А. А. Личность и общение. М.: Международная педагогическая академия, 1995. 328 с.
7. Зинченко В. П. Образ и деятельность. Воронеж: Модэк, 1997. 366 с.
8. Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. М.: Издательство Московского университета, 1987. 174 с.

УДК 159.923:316.628

Кондратьева Марина Владимировна

ДИНАМИКА КОГНИТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Представлены результаты эмпирического исследования мотивации достижения студентов социально-психологического профиля. Особое внимание уделяется анализу когнитивных показателей мотивации достижения.

Ключевые слова: мотивация достижения, когнитивные показатели, контент-анализ.

Kondratyeva Marina Vladimirovna

DYNAMICS OF ACHIEVEMENT MOTIVATIONS COGNITIVE INDICATORS IN THE PROCESS OF ITS DEVELOPMENT

The results of social psychological profile achievement motivation by student's research are shown. Special attention is paid to the analysis achievement motivations cognitive indicators.

Key words: achievement motivation, cognitive indicators, content-analysis.

В рамках социального и экономического развития общества одним из ключевых вопросов российской общественной мысли является развитие конкурентоспособной личности, достигающей в своей деятельности видимых результатов. В связи с этим обстоятельством в современной науке большое внимание уделяется анализу мотивации деятельности и поведения человека. При этом особый интерес вызывают виды мотивации, напрямую связанные с достижением результата, цели (т. е. с такими понятиями как эффективность, результативность и успешность), а именно мотивация достижения успеха и избегания неудачи.

«Мотивация достижения – внутренне относительно устойчивое стремление человека к успехам в различных видах деятельности; ... поведение человека, направленное на достижение успеха в жизни» [1, с. 147].

Изучение мотивации достижения были начаты зарубежными исследователями. Д. Макклелланд определял понятие «мотивация достижения» как соотношение с критерием качества деятельности и обратил внимание на проявление полярных ее компонентов, не всегда соответствующих друг другу: стремления к достижению успеха и стремления к избеганию неудачи [2]. Х. Хекхаузен отмечал, что деятельность достижения – это та деятельность, к которой могут быть применены критерии успешно-

сти и где выполнение определенных действий может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче. Можно сделать вывод, что силу мотивации достижения, будет показывать выраженность тенденции думать обо всем с позиции соревнования с заданными критериями успешности» [3]. В своей самой простой форме критерий успешности представляет собой пару противоположностей: успех – неудача; хорошо – плохо.

Проблема мотивации достижения в отечественной психологии стала активно разрабатываться с середины 70-х годов XX века (Р. С. Вайсман (Немов), 1973, 1983; А. Б. Орлов, 1974; В. И. Степанский, 1981; Ю. М. Орлов, 1989; М. Ш. Магомед-Эминов, 1986, 1990; Е. В. Козиевская, 1998; А. В. Сальков, 2002; Н. В. Афанасьева, 1999; С. А. Шапкин, 2000; Т. О. Гордеева, 2002, 2006 и др.). Например, Т. О. Гордеева считает, что мотивация достижения не является стабильным образованием, более или менее равномерно распределенным по разным видам деятельности, а характеризуется ситуационной специфичностью и подверженностью изменениям с течением времени. Мотивация достижения оказывает значимое влияние на сферы жизнедеятельности, традиционно считающиеся достижениями – учеба, работа, спорт и т. д. [4].

Особое внимание многими исследователями уделяется взаимовлиянию мотивации достижения и эффективности деятельности. В своих работах Дж. Атkinson, ссылаясь на закон Йеркса-Додсона, приходит к выводу о том, что связь результативности деятельности с мотивацией достижения имеет нелинейную $\cap$ -образную форму, причем оптимум соответствует средней мотивированности, а низкая и высокая мотивация соответствуют двум пессимумам. С ростом мотивации (соответственно активности и усилий) эффективность деятельности постепенно увеличивается до определенного уровня, начиная с некоторого показателя мотивации (оптимума), уменьшается. При очень высокой мотивации достижения растут напряжение, тревожность, стресс, которые приводят к дезорганизации деятельности. Когда человек ощущает большую ответственность или слишком боится наказания, то возможно снижение уровня достижений [5].

Исследование, проведенное отечественными психологами, показывает, что детерминация результативности деятельности в зависимости от мотивации достижения является достаточно сложной. В. И. Степанский (1981) уточняет кривую взаимосвязи результативности деятельности и мотивации достижения, выявленную Дж. Аткинсоном, и описывает исследования, свидетельствующие о том, что при хорошей регуляции деятельности ее итоговая результативность действительно зависит от соотношения мотиваций достижения и избегания. В то время как при сниженном уровне регуляции деятельности характер мотивации испытуемых практически не оказывает влияния на их результативность: она низкая как при сильной мотивации достижения, так и при преобладании мотивации избегания [6].

При этом большое влияние на взаимосвязь мотивации достижения и деятельности оказывают когнитивные переменные, определяющие представления индивида об успешности и результативности выполняемой работы. Еще Д. Макклелланд отмечал, что мотивация сочетается с когнициями (ценностями), умениями и возможностями, которые приводят все вместе к реализации определенного действия. Результатом мотивационной системы служит возникновение мотивации к действию, которая обусловлена мотивационной диспозицией, актуализируемой ситуационными требованиями, а те в свою очередь связаны с естественными мотивами, значимыми для формирования приобретенных. В рамках изучения особенностей мотивов достижения авторами была проведено исследование направленности мотивации при помощи апперцептивного теста, в результате которого было выявлено, что когниции и ожидания испытуемых в значительной степени зависят от актуальных ситуаций деятельности, провоцирующих деятельности достижения [1, с. 225–233].

В связи с этими обстоятельствами следует акцентировать внимание на результатах проведенного нами исследования в рамках реализации экспериментальной программы по развитию мотивации достижения у студентов социально-психологического профиля [7]. В ходе исследования были выделены следующие группы студентов:

Первая экспериментальная группа – группа студентов в количестве 15 человек с высоким и средним уровнем мотива достижения, принимающая активное участие в программе по развитию мотивации достижения.

Вторая экспериментальная группа – группа студентов в количестве 7 человек с низким уровнем мотива достижения, принимающая активное участие в программе по развитию мотивации достижения.

Контрольная группа – группа студентов в количестве 20 человек, не принимающая участие в формирующей программе.

Критерием разделения двух экспериментальных групп являлась выраженность мотива достижения, измеряемого при помощи модификации опросника мотивации достижения А. Мехрабиана в разработке С. А. Шапкина [8].

Необходимо отметить, что на этапе формирующего эксперимента в психодиагностический инструментарий нами была добавлена еще одна методика – мотивационный апперцептивный тест Х. Хекхузена (модификация и обработка Л. Н. Собчик), направленный на определение силы мотивационных тенденций (стремления к достижению успеха и стремления к избеганию неудачи) [9]. В силу того, что данная методика в основном определяет выраженность данных мотивационных тенденций с помощью контент-анализа, она позволяет зафиксировать изменения, происходящие на когнитивном уровне. Следовательно, данная методика позволит нам определить изменения мотивации достижения по когнитивному критерию и выявить степень различий данных изменений и изменений, происходящих непосредственно на мотивационном уровне.

В рамках данной статьи особое внимание мы уделим анализу изменения мотивов достижения успеха и избегания неудачи, зафиксированных при помощи применения мотивационного апперцептивного теста Х. Хекхузена.

Таблица 1

Сравнение изменения показателей мотива достижения успеха в контрольной и экспериментальных группах («до» и «после» экспериментального воздействия)

Мотив достижения успеха (ТАТ) (уровень)	1 эксперимент. группа (число человек)				2 эксперимент. группа (число человек)				Контрольная группа (число человек)			
	до		после		до		до		после		до	
	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%
Низкий	–	0	–	0	4	57,1	3	42,9	7	35	6	30
Средний	13	86,7	10	66,6	3	42,9	3	42,9	8	40	9	45
Высокий	2	13,3	5	33,4	–	0	1	14,2	5	25	5	25

Анализ особенностей мотива достижения успеха (таблица 1) выявил следующие тенденции. В первой экспериментальной группе количество студентов с низким мотивом достижения успеха осталось без изменений, количество студентов с высоким мотивом достижения успеха увеличилось на 20,1 %, а количество студентов со средней выраженностью мотива достижения успеха уменьшилось на 20,1 %. Во второй экспериментальной группе количество испытуемых с низким мотивом достижения успеха уменьшилось на 14,2 %, количество испытуемых с высоким мотивом достижения успеха увеличилось на 14,2 %, а количество испытуемых со средней выраженностью мотива достижения успеха осталось без изменений. В то время как в контрольной группе количество студентов с низким мотивом достижения успеха уменьшилось на 5 %, количество студентов с высоким мотивом достижения успеха осталось без изменений, а количество студентов со средней выраженностью мотива достижения успеха увеличилось на 5 %.

Проверка значимости выявленных различий, осуществлялась при помощи вычисления χ^2 -критерия. При $\alpha = 0,001$; $\chi^2(\text{табл.}) = 13,82$ и $n = 2$: в первой экспериментальной группе полученное значение χ^2 -критерия = 34,95 > $\chi^2(\text{табл.}) = 13,82$ (зафиксированные различия значимы); во второй экспериментальной группе: χ^2 -критерий = 3,53 < $\chi^2(\text{табл.}) = 13,82$; в контрольной группе: χ^2 -критерий = 1,335 < $\chi^2(\text{табл.}) = 13,82$.

Таким образом, можно сделать вывод, что воздействие на когнитивную сторону мотивации достижения оказалось наиболее эффективным в группе студентов с изначально средним и высоким истинным мотивом достижения. То есть именно эти студенты с большей легкостью воспринимают, «впитывают» и применяют в обыденной жизни когниции, слова и фразы, смысловая нагрузка которых ориентированна на достижение успеха и преодоление препятствий, встречающихся в учебной, будущей профессиональной деятельности и вообще в жизни. В свою очередь, доминирующее положение этих когниций в системе знаний студентов способствует и утверждению активной жизненной позиции и возникновению устойчивых ассоциативных связей между ценностью ситуаций достижения, социальными ценностями и ценностями профессиональной деятельности.

Таблица 2

Сравнение изменений показателей мотива избегания неудачи
в контрольной и экспериментальных группах («до» и «после» экспериментального воздействия)

Мотив избегания неудачи (ТАТ) (уровень)	1 эксперимент группа (количество человек)				2 эксперимент группа (количество человек)				контрольная группа (количество человек)			
	до		после		до		после		до		после	
	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%	абс	%
Низкий	5	33,3	6	40,1	1	14,2	2	28,6	6	30	4	20
Средний	6	40,1	7	46,6	3	42,9	5	71,4	4	20	6	30
Высокий	4	26,6	2	13,3	3	42,9	—	0	10	50	10	50

Анализ особенностей мотива избегания неудачи (таблица 2), выявленных при помощи ТАТ, показал следующие тенденции. В первой экспериментальной группе количество студентов с низким мотивом избегания неудачи уменьшилось на 6,8 %, количество студентов с высоким мотивом избегания неудачи уменьшилось на 13,3 %, а количество студентов со средней выраженностью мотива избегания неудачи увеличилось на 6,5 %. Во второй экспериментальной группе количество испытуемых с низким мотивом избегания неудачи увеличилось на 14,4 %, количество испытуемых с высоким мотивом избегания неудачи уменьшилось на 42,9 %, а количество испытуемых со средней выраженностью мотива избегания неудачи увеличилось на 28,5 %. В то время как в контрольной группе количество студентов с низким мотивом избегания неудачи уменьшилось на 10 %, количество студентов с высоким мотивом избегания неудачи осталось без изменений, а количество студентов со средней выраженностью мотива избегания неудачи увеличилось на 10 %.

Проверка значимости выявленных различий осуществлялась при помощи вычисления χ^2 -критерия. При $\alpha = 0,001$; χ^2 (табл.) = 13,82 и $n = 2$: в первой экспериментальной группе полученное значение χ^2 -критерия = 9,11 < χ^2 (табл.) = 13,82; во второй экспериментальной группе: χ^2 -критерий = 76,4 > χ^2 (табл.) = 13,82 (зафиксированные различия значимы); в контрольной группе: χ^2 -критерий = 8,33 < χ^2 (табл.) = 13,82.

Таким образом, можно сделать вывод, что воздействие на когнитивную сторону мотива избегания неудачи оказалось наиболее эффективным в группе студентов с изначально низким истинным мотивом достижения. То есть в силу того обстоятельства, что для этих студентов актуальны и «болезненные» ситуации избегания неудачи, именно эти студенты оказались более восприимчивыми к воздействию на смысловую нагрузку данного мотива. Хотя как показал анализ изменения предыдущей переменной, это обстоятельство не смогло способствовать яркому усилению мотива достижения успеха. Этот факт может объясняться возможной психологической защитой стратегии своего поведения в актуальных «болезненных» ситуациях, и в данном случае, возможно, какое-то воздействие только в ситуации психологического консультирования или психотерапии. Но так как сильных негативных последствий для психического эмоционального состояния и для выполняемой деятельности не зафиксировано, то данные методы не рекомендуются.

Изменения когнитивного критерия были зафиксированы и в результате контент-анализа сочинений исследуемых студентов.

Таблица 3

Сравнение изменения выраженности категорий контент-анализа
в контрольной и экспериментальных группах («до» и «после» экспериментального воздействия)

Категория	1 эксперимент. группа		2 эксперимент. группа		контрольная группа	
	выраженность категории в %		выраженность категории в %		выраженность категории в %	
	до	после	до	после	до	после
Достижение цели	14	20,5	11,6	20,2	15	15,7
Препятствия и неудачи	15	8,7	17,4	12,7	16	14
Профессионализм	11	17,7	8,7	15,2	12	13
Социальное признание	19,5	14,4	14,5	10,1	17	18
Материальная обеспеченность	13,5	11,5	14,5	12,7	15	16,5
Приложение усилий	11	16,7	13	19	10	8,4
Везение	16	10,5	20,3	10,1	15	14,4

Как показывает таблица 3 можно выделить следующие тенденции динамики выраженности категорий контент-анализа. В первой экспериментальной группе наибольшим изменениям подверглись категории «достижение целей» – прирост 6,5 %, «препятствия и неудачи» – снижение выраженности на 6,3 % и «профессионализм» – прирост 6,7 %. Во второй экспериментальной группе наибольшим изменениям подверглись категории «достижение целей» – прирост 8,6 %, «везение» – снижение значимости на 10,2 % и «профессионализм» – прирост 6,5 %. В обеих экспериментальных группах наблюдался относительный прирост в выраженности категории «приложение усилий»: 5,7 % и 6 % соответственно; а также в обеих группах практически без изменений осталась выраженность категории «материальная обеспеченность»: динамика составила 2 % и 1,8 % соответственно. Значимость категории «социальное признание» в обеих экспериментальных группах была несколько снижена – на 5,1 и 4,4 % соответственно. В контрольной группе особо ярких изменений в выраженности исследуемых категорий зафиксировано не было. Необходимо отметить, что в динамике представлений испытуемых контрольной группы были замечены такие тенденции как несильное повышение значимости категории «социальное признание» и снижение значимости категории «приложение усилий». Это обстоятельство требует более подробного и тщательного анализа, что нереально в рамках нашей работы, следовательно, трудно утверждать были ли подобные изменения закономерными или случайными, но можно предположить, что противоположное изменение данных категорий в экспериментальных группах является следствием проведенной развивающей работы.

Таким образом, можно сделать вывод, что испытуемые с изначально низким истинным мотивом достижения в большей степени готовы к изменениям представлений о способах достижения целей и роли везения в успешности профессиональной деятельности. То есть студенты с изначально доминирующей стратегией поведения, ориентированной на избегание неудачи, с большей готовностью принимают значимость личной ответственности за деятельность и успех. В то время как студенты с изначально средним и высоким истинным мотивом достижения в большей степени готовы изменить усвоенные шаблоны поведения, свидетельствующие о стратегии избегания неудачи. Изменение значимости категории «профессионализм» совершенно не зависит от начальной выраженности мотива достижения. В контрольной группе был зафиксирован прирост в выраженности данной категории, который составил 1 %. Но можно сделать вывод, что наша развивающая программа в определенной степени способствовала приросту значимости категории «профессионализм» в экспериментальных группах.

Анализ динамики показателей когнитивного блока показал, что воздействие на когнитивную сторону мотивации достижения оказалось наиболее эффективным в группе студентов с изначально средним и высоким истинным мотивом достижения. То есть именно эти студенты с большей легкостью воспринимают, «впитывают» и применяют в обыденной жизни когнитивные, слова и фразы, смысловая нагрузка которых ориентирована на достижение успеха и преодоление препятствий, встречающихся в учебной, будущей профессиональной деятельности и вообще в жизни. В свою очередь, доминирующее положение этих когнитивных в системе знаний студентов способствует утверждению активной жизненной позиции и возникновению устойчивых ассоциативных связей между ценностью ситуаций достижения, социальными ценностями и ценностями профессиональной деятельности.

Литература

1. Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. 672 с.
2. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб.: Питер, 2007. 670 с.
3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с.
4. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. М.: Смысл; Изд. центр «Академия», 2006. 336 с.
5. Оптимум мотивации // Экспериментальная психология / под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже. Вып. 5. М.: Прогресс, 1975. С. 119–125.
6. Степанский В. И. О мотивации достижения успеха и избегания неудачи // Вопросы психологии. 1981. № 6. С. 59–74.
7. Кондратьева М. В. Модель развития мотивации достижения у студентов вузов // Современная наука: теория и практика: материалы I международной научно-практической конференции. Т. 2. Общественные науки. Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. С. 198–201.
8. Шапкин С. А. Опросник мотивации достижения: новая модификация // Психологический журнал. 2000. № 2. С. 113–127.
9. Собчик Л. Н. Мотивационный тест Хекхузена: практическое руководство. М.: Речь, 2002. 16 с.