

Взаимосвязь мотивации достижения и временной перспективы

Е.А. Алямкина

Проведено исследование по изучению взаимосвязи мотивации достижения и временной перспективы. Участниками были учителя и предприниматели в возрасте от 35 до 45 лет (две группы по 10 человек). На основе анализа литературы выдвинуты две гипотезы: 1) мотивация достижений у предпринимателей выше, чем у учителей; 2) чем ниже мотивация достижения, тем удаленнее расстановка мотивационных объектов во временной перспективе. Данные гипотезы подтверждены на основании статистической обработки данных о мотивации достижения и временной перспективе.

Ключевые слова: мотивация достижения, мотивационные объекты, темпоральная локализация, временная перспектива.

Только через напряжения действия будущее может стать настоящим.
Без напряжения будущее навсегда останется там, где оно есть.

Августин Блаженный

В последнее время проблематике мотивации человеческой деятельности и достижений придается все большее значение. И практикам и теоретикам становится очевидной недостаточность использования традиционных тестов интеллекта для определения будущей успешности в учебной и профессиональной деятельности. Сегодня диагностика мотивационных характеристик и ценностных диспозиций индивида рассматривается как необходимое условие составления прогноза профессиональных достижений и отбора кадров.

Что касается проблемы времени, то она рассматривается на протяжении всей истории развития человечества, но особую актуальность она приобрела в последние десятилетия в связи с ускорением темпа жизни, увеличением объема информации, перерабатываемого современным человеком, необходимостью постоянно адаптироваться к быстро меняющемуся предметному и социальному миру.

Анализ литературы по вопросам мотивации достижения и временной перспективы, позволил сделать вывод о недостаточной изученности взаимосвязи данных феноменов, поэтому основной целью исследования явилось изучение взаимосвязи мотивации достижения и временной перспективы.

На основе изученной нами литературы были выдвинуты следующие гипотезы исследования:

1. Мотивация достижения выше у предпринимателей, чем у учителей.
2. Чем ниже мотивация достижения, тем удаленнее расстановка мотивационных объектов во временной перспективе.

Учитывая специфику данных видов деятельности в России, можно сказать, что предприниматели – владельцы капитала, осуществляющие управление предприятием по продаже товаров или услуг ради прибыли. Основным критерием при выделении данной группы является одновременное сочетание права собственности и факта управления своим предприятием. Предприниматель вкладывает свои средства и имущество в бизнес, принимая ответственность за его развитие на себя. Общие характеристики предпринимательства раскрываются в более детальных экономических, социальных, организационных и психологических признаках предпринимательства, к которым чаще всего относят владение капиталом, соединение и комбинирование факторов производства, ориентацию на извлечение прибыли, использование рыночных и других возможностей,

самостоятельность, принятие риска, инициативность и творчество, способность преодолевать сопротивление среды, управление производством.

Для предпринимательства характерна многоуровневая мотивация: общественная, групповая, индивидуально-личностная. Что касается личностной мотивации предпринимательской деятельности, то она заключается в убежденности человека в своей способности самому определять свою судьбу; стремлении повторить и приумножить успехи предшественников, желании получить большую определенность в своем будущем, осуществлять контроль над ним; потребности в независимости, доминировании, автономии, превосходстве над другими, а также в стремлении к реализации – успешному удовлетворению своих потребностей и реализации своих способностей.

Учителя (наемные работники государственных организаций) осуществляют свою трудовую деятельность в рамках организаций, финансируемых из бюджетов различных уровней. Являясь представителями той государственной организации, в которой они работают, с одной стороны, они имеют те же права и обязанности, что и все другие граждане государства, но с другой стороны, несут перед обществом ответственность за работу в рамках конкретного общеобразовательного учреждения.

Несмотря на то, что специфика работы учителей так же, как и специфика работы предпринимателей, стрессовая, сложная, творческая, но все же, школа, в отличие от деятельности предпринимателей, – четко устоявшаяся организация с прописанными функциями, где ответственность частично разделена между самим учителем и руководителями школы [2, 3].

Метод

Участники.

Выборка состояла из 20 человек, которая была разделена на две группы: группу из 10 учителей и группу из 10 предпринимателей. Для учета возрастных различий при формировании выборки были привлечены респонденты в возрасте от 35 до 45 лет в приблизительно равном соотношении в двух группах. Для нейтрализации влияния гендерного фактора в каждой подвыборке было по 5 мужчин и 5 женщин. Все участники имели опыт профессиональной деятельности со стажем работы 7-10 лет.

Методики.

Для достижения поставленной цели исследования были использованы следующие методики:

1. *Опросник А. Мехрабиана* для диагностики мотивации достижения;

2. *Метод мотивационной индукции Ж. Нюттена* – вариант метода неоконченных предложений, предназначенный для анализа содержания мотивационных устремлений и для определения темпоральной локализации данных мотивационных объектов, совокупность которых дает представление о временной перспективе.

а. *Методика Ж. Нюттена (вариант Д.А. Леонтьева)*, состоящая из 40 индукторов (неоконченных предложений), с помощью которых выявляется набор мотивационных объектов, которые в ходе анализа переводятся в десять основных категорий, обозначающихся в коде содержания своим особым символом.

б. *Измерение временной перспективы* – темпоральное кодирование состоящее в приписывании каждому мотивационному объекту периода времени, в который в «нормальном» случае это событие происходит.

Процедура.

Вначале каждому испытуемому был роздан опросник А. Мехрабиана, имеющий две формы – мужскую (форма А), и женскую (форма Б). Тест состоял из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Испытуемым предлагалось оценить степень своего согласия или несогласия с каждым из утверждений с помощью шкалы с семью вербальными градациями:

- Полностью согласен
- Согласен
- Скорее согласен, чем не согласен
- Нейтрален
- Скорее не согласен, чем согласен
- Не согласен
- Полностью не согласен

Ответам испытуемого приписываются баллы в соответствии с ключом. На основе суммарного балла определялось, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого.

Далее с помощью Метода мотивационной индукции Ж. Нюттена, на первом этапе мы выявляем набор текущих мотивационных объектов, а на втором — определяем усредненную темпоральную локализацию этих объектов.

Испытуемым раздавался бланк, на котором предъявлялось 40 индукторов (неоконченных предложений). Все предложения были сформулированы от первого лица в единственном числе, так что испытуемые спонтанно относили предъявляемые высказывания к самим себе (например: Я пытаюсь...). Испытуемым предлагалось завершить каждое предложение и, делая это, они тем самым формулировали объекты, которые их мотивируют. Вместе с листом, на котором прописаны индукторы, испытуемые получали листок с инструкцией. В инструкции подчеркивались конфиденциальный характер, анонимность и чисто научные цели исследования.

Полученные в ходе исследования мотивационные объекты, переводились в восемь основных категорий. Каждая из этих категорий и модальностей и каждый из компонентов обозначаются в коде содержания своим особым символом (определенной комбинацией букв и цифр).

1. С (S-Self) — мотивационные объекты, относящиеся к некоторым аспектам личности самого субъекта (личностные характеристики и т.п.).

2. С/р – самореализация (SR – Self-realization) — действия или стремления субъекта, направленные на развитие (актуализацию) его самого (саморазвитие).

3. Р – реализация (деятельностная активность) (R – Realization) — всякая активность, или «работа», нацеленная на производство некоторых полезных объектов (в противоположность досуговой активности). К данной категории также относится мотивация достижения, которая проявляется в том, что субъект озабочен уровнем совершенства или успеха, а также говорит о соревновании.

4. К – контакты (C – contact) — мотивационные объекты, включающие социальные контакты.

5. П – познание (E – exploration) — активность в связи с получением информации, познанием, исследованием и т.д.

6. Т (Transcendental) — мотивационные цели или ценности, имеющие религиозную, экзистенциальную или трансцендентальную природу.

7. М/ц – материальные ценности (P – Possessions) — желание обладать чем-то, иметь, приобретать что-то.

8. Отдых (L – Leisure) — активность, связанная с отдыхом, игрой, досугом (противоположное работе).

Темпоральное кодирование состоит в приписывании каждому мотивационному объекту периода времени, в который в «нормальном» случае это событие происходит. Для анализа временной перспективы в нашем исследовании использовались следующие временные категории:

П – прошлое – мотивационные объекты, относящиеся к прошлому субъекта (т.е. то, что было до настоящего момента).

Настоящее (Ближайшее будущее) – в данную временную категорию относятся объекты достаточно близкого будущего, которые шкалируются в календарных единицах: текущий момент, ближайшие дни, одна-две недели, ближайшие несколько месяцев, текущий год.

О/н — Открытое настоящее. Означает, что мотивационный объект является модальностью, качеством или способностью, которыми субъект хотел бы обладать не только на данный момент, но и в более или менее отдаленном будущем. Цель должна быть расположена в настоящем или относиться к настоящему, но также она имплицитно относится и к будущей жизни субъекта или к какой-то части этой жизни.

Будущее (Отдаленное будущее) – мотивационные объекты, временная дистанция которых превышает один год. [5]

Результаты и их обсуждение

1. Анализ данных по уровню мотивации достижения

Значения показателя мотивации достижения у учителей и предпринимателей, полученные с помощью опросника А. Мехрабиана, приведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.
Индивидуальные значения показателя мотивации достижения (по А. Мехрабиану)

	Учителя	Предприниматели
1	106	121
2	107	125
3	109	127
4	117	131
5	124	132
6	128	134
7	129	140
8	132	142
9	134	145
10	135	159

Таблица 2.
Дескриптивные статистики показателя мотивации достижения (по А. Мехрабиану)

Оценки параметров распределения	Учителя	Предприниматели
Среднее	122,1	135,6
max	135,0	159,0
min	106,0	121,0

Как видно из приведенных выше таблиц 1 и 2, значения мотивации достижения предпринимателей превышают значения мотивации достижения учителей. Для оценки статистической достоверности различий уровней мотивации сравниваемых групп был использован непараметрический U-критерий Манна-Уитни. В результате было обнаружено, что уровень мотивации достижения у предпринимателей выше, чем у учителей. Различия в уровне изучаемого признака можно считать статистически значимыми ($U_{эмп}=23$; $p<0,05$).

Таким образом, предположение о том, что мотивация достижения предпринимателей выше, чем мотивация достижения учителей, можно считать подтвержденным.

2. Анализ данных о мотивационных объектах

С помощью метода мотивационной индукции (ММИ) Ж. Нюттена был составлен перечень мотивационных объектов для группы испытуемых, а затем были выявлены категории мотивационных объектов, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Среднегрупповые значения выраженности мотивационных объектов у учителей и предпринимателей

Мотивационные категории	Учителя	Предприниматели
<i>Аспекты личности субъекта</i>	2,9	3,3
<i>Самореализация</i>	8,4	6,3
<i>Реализация (мотивация достижения)</i>	6,3	8,9
<i>Контакты</i>	2,8	4,2
<i>Познание</i>	4,9	4,7
<i>Трансцендентальные объекты</i>	1,0	0,8
<i>Материальные ценности</i>	6,9	7,7
<i>Отдых</i>	6,8	4,1

Как видно из таблицы 3, доминирующими мотивационными категориями у учителей являются «Самореализация», «Материальные ценности», «Отдых», что позволяет предположить, что действия или стремления учителей, в большей степени направлены на саморазвитие; высокий показатель выраженности мотивационной категории «Материальные ценности» может быть обусловлен сравнительно низким уровнем оплаты учительского труда.

Доминирующими мотивационными категориями у предпринимателей являются «Реализация», «Материальные ценности» и «Самореализация». Это может означать, что их активность или работа (в противоположность досуговой активности) нацелена на владение капиталом, извлечение прибыли, инициативность и творчество, управление производством. К данной категории также относится мотивация достижения, которая проявляется в том, что субъекту важен уровень совершенства или успеха.

С помощью непараметрического U-критерия Манна-Уитни было выявлено, что различия в мотивационных категориях учителей и предпринимателей можно считать статистически значимыми по следующим категориям:

1. «Самореализация» у учителей выше, чем у предпринимателей ($U_{эмп}=20,5$; $p<0,05$), что, возможно, может быть обусловлено тем, что действия или стремления учителей, в большей степени направлены на саморазвитие, личностный рост и профессиональное становление.

2. «Реализация» у предпринимателей выше, чем у учителей ($U_{эмп}=15$; $p<0,01$), что можно объяснить тем, что действия и активность предпринимателей в большей степени ориентированы во вне.

3. «Отдых» у учителей выше, чем у предпринимателей ($U_{эмп}=15,5$; $p<0,01$). Это может быть обусловлено спецификой работы, а также сравнительно низким уровнем оплаты труда.

4. «Контакты» у предпринимателей выше, чем у учителей ($U_{эмп}=24$; $p<0,05$). Это можно объяснить тем, что профессиональная деятельность предпринимателей изменчива, не структурирована и во многом обусловлена наличием широкой системы связей.

3. Анализ данных по измерению временной перспективы

На основании метода Ж. Нюттена каждому мотивационному объекту в соответствии с ключом был приписан темпоральный знак. В таблице 4 приведены среднегрупповые значения по расстановке мотивационных объектов во временной перспективе у учителей и предпринимателей.

Таблица 4.

Среднегрупповые значения по расстановке мотивационных объектов во временной перспективе у учителей и предпринимателей

	Прошлое	Настоящее (Ближайшее будущее)	Открытое настоящее	Отдаленное будущее
Учителя	2,1	11,4	12,6	13,9
Предприниматели	2,4	14,3	12,1	11,2

Как видно из таблицы 4, насыщенность мотивационными объектами в периоде «Настоящее (Ближайшее будущее)» выше у предпринимателей, чем у учителей, а в периоде «Отдаленное будущее», насыщенность мотивационными объектами выше у учителей.

Для оценки статистической достоверности различий в расстановке мотивационных объектов во временной перспективе был использован непараметрический U-критерий Манна-Уитни. В результате было обнаружено, что уровень насыщенности мотивационными объектами в периоде «Настоящее (Ближайшее будущее)» выше у предпринимателей, чем у учителей. Различия в уровне изучаемого признака можно считать статистически значимыми ($U_{\text{эмп}}=20,5$; $p<0,05$).

Насыщенность мотивационными объектами в периоде «Отдаленное будущее» выше у учителей, чем у предпринимателей. Различия между двумя группами можно считать значимыми ($U_{\text{эмп.}}=21,5$; $p<0,05$).

Это может быть обусловлено спецификой профессиональной деятельности. В отличие от предпринимателей, которые вкладывают свои средства и имущество в бизнес, принимая ответственность за его развитие на себя, ответственность работников государственной сферы – учителей, частично разделена между самим учителем и руководителями школы. В свою очередь, школа – четко устоявшаяся организация с прописанными функциями, в отличие от деятельности предпринимателей, постоянно подверженной изменениям.

Различие в уровне насыщенности мотивационными объектами в периоде «Открытое настоящее» не является статистически значимым.

Также следует отметить, что полученные данные не показывают гендерных различий, что может быть обусловлено малыми размерами подвыборки.

Учитывая то, что мотивация достижения и насыщенность мотивационных объектов во временной перспективе в периоде «Настоящее (Ближайшее будущее)» выше у предпринимателей, чем у учителей, можно считать, что гипотеза о том, что чем ниже мотивация достижения, тем удаленнее расстановка мотивационных объектов во временной перспективе, полностью подтверждается.

Таким образом, на основании полученных результатов можно сделать следующие выводы:

- 1) уровень мотивации достижения выше у предпринимателей, чем у учителей;
- 2) доминирующими мотивационными категориями у учителей являются «Самореализация», «Материальные ценности», «Отдых»;
- 3) доминирующими мотивационными категориями у предпринимателей являются «Реализация», «Материальные ценности» и «Самореализация»;

4) в группе учителей по сравнению с группой предпринимателей более выраженными мотивационными категориями являются категории «Самореализация» и «Отдых»;

5) в группе предпринимателей по сравнению с группой учителей более выраженными мотивационными категориями являются категории «Реализация» и категория «Контакты»;

6) уровень насыщенности мотивационными объектами в периоде «Настоящее (Ближайшее будущее)», выше у предпринимателей, чем у учителей;

7) уровень насыщенности мотивационными объектами в периоде «Отдаленное будущее» выше у учителей, чем у предпринимателей.

Полученные результаты могут быть использованы при отборе кадров в организациях и при диагностике ведущих мотивационных категорий, влияющих на эффективность трудовой деятельности.

Литература:

1. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко, - СПб: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 672 с.
2. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации: современные и классические исследования. Научные данные и жизненные примеры. – СПб.: Речь, 2006. – 458 с.
3. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения. – М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. – 336с.
4. Зинченко В.П. Время — действующее лицо // Вопросы психологии. – 2001, № 6, с. 36-54.
5. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2004. – 608 с.

Поступила в редакцию 30.10.2008 г.

Сведения об авторе

Е.А. Алямкина – бакалавр, студентка V курса Международного университета природы, общества и человека «Дубна».

E-mail: ekaterina-psy@mail.ru