

А.В. Болдырева

ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИИ ОБЩЕНИЯ СТУДЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ ТЕСТ-ОПРОСНИКА ДОМИНИРУЮЩИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ОБЩЕНИИ

Безоговорочно отводя мотивационным процессам роль стержневого звена в структуре личности, признавая полимотивированный характер общения (А.Н. Леонтьев, 1971; В.А. Орлов, 2003; М.А. Белоконь, 1999; М.В. Свиридов, 2000), психология оставляет на периферии своих интересов вопросы, связанные с мотивационной структурой общения. Между тем индивидуальный набор ее составляющих, их сочетание и динамические изменения – это вопрос не только адекватности удовлетворения этой фундаментальной потребности, но и самоактуализации человека, его психического здоровья.

В прикладных работах последних лет по индивидуальным различиям в адаптивности студентов к процессу учения и профессиональной мотивации (Б.А. Ясько, 2003), мотивации самораскрытия (И.П. Шкуратова, 2000), трудностям в общении (Ю.А. Желтонова, 2002), проблемам виртуальной коммуникации (Е.П. Белинская, 2000) имплицитно заложено представление о потребности в общении как о сложноиерархизированной динамичной системе. На основании обобщения ранее полученных экспериментальных данных (Л.И. Божович, 1972; Н.В. Рогава, 1977; Л.И. Марисова, 1978; Ю.М. Орлов, 1978; С.В. Дроздов, 2000; С.С. Занюк, 2002) нами были выделены 12 групп потребностей¹, которые разносторонне

характеризуют потребность в общении как интегральную. Потребностный критерий в исследовании содержания мотивации представляется наиболее функциональным, поскольку именно потребность характеризует мотив с предметной стороны.

В своем представлении о мотивационной структуре общения мы базируемся на положениях системно-синергетического подхода [2], в рамках которого мотивационная сфера рассматривается как открытая, динамическая, внешне- и внутреннедетерминированная, самоорганизующаяся система, имманентной формой существования которой является развитие. При этом мотивация является одновременно содержательным и «энергетическим» ядром, от которого зависят устойчивость и особенности изменчивости мотивационной сферы. Потребности же отводится роль своеобразного механизма накопления и удовлетворения данной потребности.²

Нелинейная методология ни в коей мере не отрицает традиционного системно-деятельностного подхода – выбор метода зависит лишь от непосредственных задач. Поэтому, ограничив цель нашего исследования выявлением мотивационных комплексов общения и определением его доминирующих мотивов, мы будем трактовать мотивацию в рамках континуально-иерархического подхода

¹ Еще С.Л. Рубинштейн отмечал, что мотивационное значение приобретает каждое отраженное человеком явление. *«Наука і освіта»*, №5-6, 2006

² Как отмечает болгарский философ Л. Николов, потребность содержит «энергию своего собственного отрицания», от которой субъект стремится освободиться, преодолевая тем самым само это потребностное состояние.

к структуре личности [4]: как состояние направленности личности на определенные цели, а также как процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность [1].

Иными словами, сущность мотивации описывается двумя взаимодополняющими характеристиками: статической (состоянием субъекта на данном временном отрезке) и динамической (процессуальной). Характеристики мотивации при этом в большей мере зависят от особенностей взаимодействия элементов, чем от их отдельных свойств.

Приступая к исследованию мотивационной структуры общения, мы предположили, что у студентов разных профилей обучения она может быть представлена разными содержательными и формально-динамическими (векторными) характеристиками и отличаться по доминирующей потребности.

Для диагностики искомых различий был применен Тест-опросник доминирующих потребностей в общении (авторы Санникова О.П., Болдырева А.В., свидетельство № 8834). Методика прошла стандартную процедуру проверки на надежность и валидность [5].

Опросник содержит перечень из 120 неоконченных предложений, сгруппированных по 12 шкалам: потребность в другом человеке (ПДЧ); потребность в принадлежности к определенной группе (ПГр); потребность в эмпатии (ПЭ); потребность в сопереживании и сочувствии, исходящих от других людей (ПС); потребность в действенной эмпатии (ПДЭ); потребность в заботе, помощи, поддержке, исходящих от других

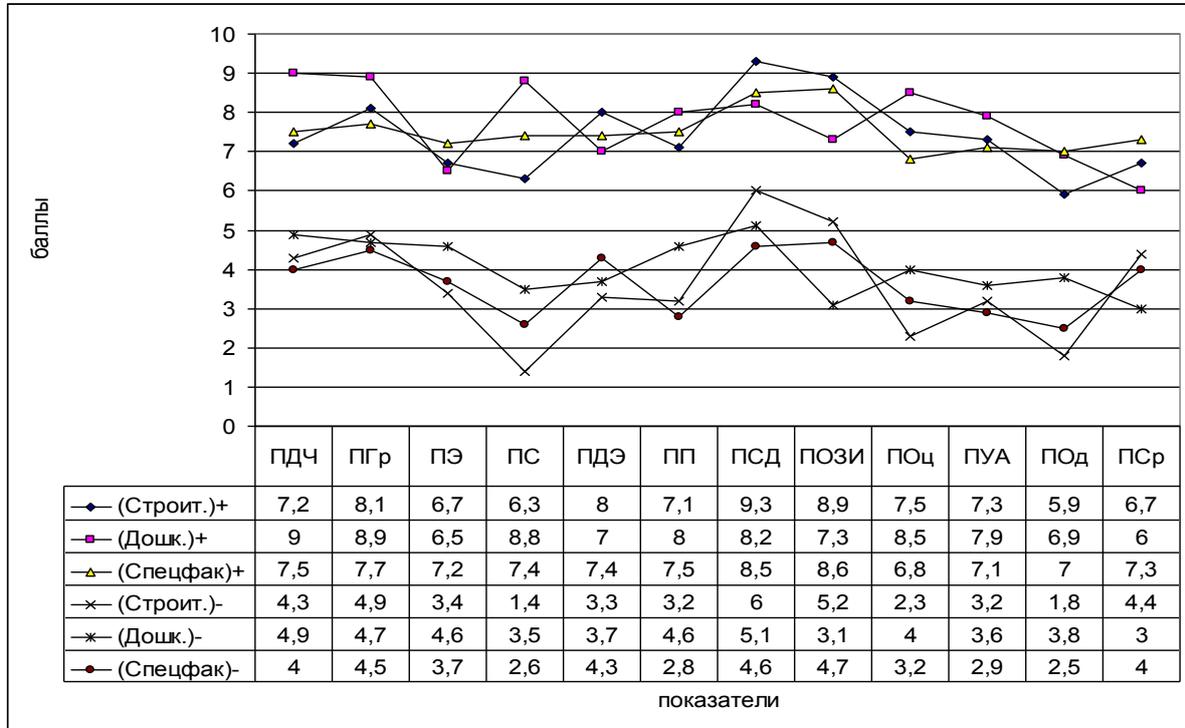
людей (ПП); потребность в установлении деловых связей для совместной деятельности (ПСД); потребность в обмене опытом, знаниями, информацией (ПОЗИ); потребность в оценке другими людьми (ПОц); потребность в уважении, авторитете (ПУА); потребность в одобрении (ПОд); потребность в повышении своих умений, в саморазвитии (ПСр). Общий показатель доминирующих потребностей в общении (ОПДПО) подсчитывался суммированием средних значений каждого показателя для подгрупп по отдельности.

Выборку испытуемых составили студенты факультета дошкольного воспитания (Дошк.) I и II курса (39 чел.), студенты II курса архитектурного факультета ОГАСА (Строит.) (37 чел.), слушатели факультета последипломного образования «Психология» (Спецфак) (35 чел.). Всего в исследовании приняло участие 111 человек в возрасте 18-52 лет, из них по результатам тестирования высокую потребность в общении продемонстрировали 24 чел. (21,6%), низкую – 29 чел. (26,1%). Для наглядности мы ограничились анализом различий между представителями этих крайних полярных групп. Структура потребности в общении анализировалась как по сводным профилям средних значений выделенных показателей, так и с помощью таблицы рангов доминирующих потребностей в общении.

На графике представлены мотивационные профили общения высоко- и низкообщительных испытуемых по подгруппам. На оси X расположены показатели, на оси Y – их значения, выраженные в баллах. Медиана проходит через отметку в 5 баллов.

Уже при беглом осмотре графика обнаруживаются различия между профилями как высоко- так и низкообщительных групп испытуемых, прежде всего – по форме

и положению относительно средней линии ряда, что подтверждается сравнением значений одноименных показателей по t-критерию Стьюдента.



В группе высокообщительных широта разброса значений графика подгруппы (Строит.)+ ограничена сверху значениями ПСД и ПОЗИ (максимальными в группе высокообщительных), снизу – значениями ПОд (минимальными в этой группе). Два первых при низком значении ПСр составляют сочетание, отражающее преобладание мотива статуса (престижа) над мотивом саморазвития. С другой стороны – вместе с низкими и невысокими значениями ПДЧ, ПЭ, ПС – это вполне характерный мотивационный комплекс для преимущественно мужского состава группы (Строит.)+ с менее выраженной потребностью в эмоциональных контактах и избеганием обсуждать личные проблемы, спокойном восприятии критики в свой адрес³. Средние для

этой подгруппы значения ПП, ПОц, ПУА связаны, по-видимому, с независимостью от мнения окружающих, привычкой полагаться прежде всего на себя.

График подгруппы (Дошк.)+ характеризуется широким разбросом значений в его первой половине и меньшим – с тенденцией к понижению – во второй половине. Высокие значения по показателям ПДЧ, ПГр, ПС, ПОц указывают на выраженную потребность в доверительных отношениях, ориентированную на определенных лиц, о значимости контактов с ровесниками, а также о потребности в сочувствии со стороны других людей. Это – в сочетании с низкими значениями ПЭ, ПДЭ – позволяет предположить превалирование эгоцентрических мотивов в структуре мотивации общения. В то же время низкие значения ПСД, ПОЗИ, ПСр

³ Сходные результаты были получены С.В.Дроздовым [3].
 "Наука і освіта", №5-6, 2006

свидетельствуют о слабой сформированности познавательного интереса, низком уровне стремления к саморазвитию, а низкое значение ПОд в данном случае говорит скорее о безразличии к людям, не входящим в референтную группу, чем о независимости в суждениях.

Уплощенная линия и небольшой разброс значений отличают профиль подгруппы (Спецфак)⁺ от двух предыдущих, хотя для него, как и для подгруппы (Строит.)⁺, характерна вершина в значении показателей ПОЗИ и ПСД. Объяснение сглаженности профиля кроется, скорее всего, в том, что подгруппу (Спецфак)⁺ составляют лица старшего возраста (в среднем – 37,5 года). Близкие значения показателей ПДЧ, ПЭ, ПС, ПДЭ указывают на альтруистическую направленность мотивации общения этой подгруппы. Несколько более низкие значения ПОц, ПУА, ПОд – вероятно инерционное проявление низкого уровня самооценки в недавнем прошлом⁴. Нижняя часть графика, описывающая группу низкообщительных, не конгруэнтна верхней, отличается бóльшим разбросом значений, как одноименных показателей, так и отдельных профилей.

Наибольшие перепады значений показателей группы низкообщительных – от минимального ПС до максимального ПСД и высоких ПОЗИ, ПСр – отмечаются у профиля (Строит.)⁻, причем значения ПСД и ПОЗИ расположены над медианой. Такое соотношение, как представляется, отражает стремление к единоличному осуществлению своих планов, предпочтение самостоятельного овладения знаниями и поиска необходимой информации, высокий

познавательный интерес, одновременно – нежелание обсуждать личные вопросы, нейтральное восприятие критики. Особенностью профиля являются низкие значения показателей ПОц и ПОд при довольно высоких значениях ПДЧ и ПГр, причем значение ПГр – выше. Пояснением этому может быть скрытое стремление принадлежать к референтной группе при демонстрации внешнего безразличия.

В группе (Дошк.)⁻ наибольшие значения принадлежат показателям ПДЧ и ПСД. Второй – наряду с наименьшим для этого профиля значением ПСр – указывает на предпочтение коллективного выполнения работы над индивидуальным, отсутствие стремления к саморазвитию, пассивность. О низком познавательном интересе свидетельствует и низкое значение показателя ПОЗИ. Показатели ПЭ и ПП имеют сходные, довольно высокие значения и в целом демонстрируют баланс потребности в эмпатии и потребности в помощи со стороны других людей, хотя заметно более низкое значение показателя ПДЭ может говорить об избирательности в поддержке других, уклонении от действенной помощи. Причины низкого значения показателя ПС требуют выяснения.

В группе (Спецфак)⁻ низкие значения показателей ПС, ПП и высокие – показателей ПДЧ, ПЭ, ПДЭ составляют комплекс социальных мотивов выраженной альтруистической направленности. Вершина, образованная близкими значениями ПСД и ПОЗИ в совокупности с высоким значением ПСр, демонстрирует активное стремление к приобретению знаний в новой области, саморазвитию. Довольно низкие значения ПОц, ПОд и расположенной между ними ПУА

⁴ Группу слушателей факультета последипломного образования «Психология» составляют большей частью лица, направленные на обучение центром занятости.

при высоком значении ПГр обусловлены, по-видимому, как и в подгруппе (Спецфак)+, причинами «ретроспективного» характера – недавним низким социальным статусом в период вынужденной безработицы.

Сведение исследуемых потребностей в таблицу рангов подтверждает, что во время общения различные виды мотивов у различных групп испытуемых актуализировались в различной степени.

Таблица рангов потребностей, составляющих мотивационные профили общения исследуемых групп

Ранги	Высокообщительные подгруппы			Низкообщительные подгруппы		
	(Строит.) +	(Дошк.) +	(Спецфак) +	(Строит.)	(Дошк.)	(Спецфак)
1	ПСД+	ПДЧ+	ПОЗИ+	ПСД+	ПСД+	ПОЗИ-
2	ПОЗИ+	ПГр+	ПСД+	ПОЗИ+	ПДЧ-	ПСД-
3	ПГр+	ПС+	ПГр+	ПГр-	ПГр-	ПГр-
4	ПДЭ+	ПОц+	ПП+; ПДЧ+	ПСр-	ПП-; ПЭ-	ПДЭ-
5	ПОц+	ПСД+	ПС+; ПДЭ+	ПДЧ-	ПОц-	ПДЧ-; ; ПСр-
6	ПУА+	ПП+;	ПСр+	ПЭ-	ПОд-;	ПЭ-
7	ПДЧ+	ПУА+	ПЭ+	ПДЭ-	ПДЭ-	ПОц-
8	ПП+	ПДЭ+	ПУА+	ПП-; ПУА-	ПУА-	ПУА-
9	ПЭ+; ПСр+	ПОЗИ+	ПОд+	ПОц-	ПС-	ПП-
10	ПС+	ПОд+	ПОц+	ПОд-	ПОЗИ-	ПС-
11	ПОд+	ПЭ+		ПС-	ПСр-	ПОд-
12		ПСр+				
ОПДП О	89	93	90	43,4	48,6	43,8

Так, ранжирование мотивов общения, отраженных утверждениями опросника, обнаружило доминирование деловых и познавательных мотивов как в высоко-, так и низкообщительных группах (Строит.) и (Спецфак). Между тем если высокие значения по показателям ПСД и ПОЗИ в группе (Строит.) скорее отражают стремление к карьерному росту и обусловлены мотивом престижа, то для группы (Спецфак) объяснение высоких значений тех же показателей, как представляется, – в более близкой цели – трудоустройстве. Одновременно мотивационную

структуру общения группы (Спецфак) отличает выраженная альтероцентрическая направленность, обусловленная, вероятно, возрастом влияния социальных норм у лиц старшего возраста, причем превалирование нормативно-ценностных факторов в большей степени свойственно подгруппе (Спецфак)⁻.

В то же время стремление к удовлетворению потребности в социальном статусе особенно ярко выражено в подгруппе (Строит.)⁻, а для группы (Строит.)⁺ относительно высокую степень значимости имеет

характерная для молодежи мотивация аффилиции.

Что касается группы (Дошк.), в ее мотивационной структуре общения доминируют эгоцентрические мотивы (потребность в интимно-личном общении) при невыраженных альтруистических и низких познавательных⁵, особенно это характерно для подгруппы (Дошк.)⁶.

В целом специфичность мотивации общения групп (Строит.) и (Спецфак) обеспечивается за счет ведущего значения мотивов развития, которые в группе (Спецфак) дополняет альтероцентрическая группа мотивов. Особенностью же мотивационной структуры общения группы (Дошк.) является преобладание общежитских потребительских мотивов при слабой выраженности развивающих.

В связи с этим – опираясь на системно-синергетический подход – укажем, что в структуре мотивации общения как нелинейной среде потенциально существуют спектр и скрытое «поле» развития. Иначе говоря, мотивация общения группы (Дошк.) именно в силу своей дисгармоничности и неравновесности обладает большей возможностью саморазвития, чем двух других групп, а в сбалансированной мотивационной структуре группы (Спецфак) гипотетически заложена ригидность, вероятность «застывания».

В заключение выскажем некоторые принципиальные соображения, вытекающие из нашего исследования:

1. Проведенная диагностика подтверждает гипотезу об индивидуальных различиях в потребностно-мотивационной структуре общения, как по силе проявления, так и по доминирующему

мотиву, а также принципиальную возможность их диагностики.

2. Не установлена зависимость между специфичностью мотивационной структуры общения и общим показателем доминирующих потребностей в общении (ОПДПО).

3. Соотношение потребностей по интенсивности их включения в мотивацию общения отличается вариативностью. Той или иной потребности соответствует некоторое сочетание мотивационных систем, воспроизведение одного мотива одновременно затрагивает и определенную часть всей системы мотивов.

4. Своеобразие структуры мотивации общения обеспечивается не столько доминирующим мотивом, сколько особенностями его сочетания с другими, менее выраженными мотивами.

5. Существует прямая связь между силой познавательных и деловых мотивов и обратная – между утилитарными и познавательными.

В данной работе мы ограничились изучением мотивации общения лишь со стороны множественности (совокупности) и структурности, при этом принималась во внимание и сила мотива. Между тем уже этот начальный этап исследования дает основания предположить, что структурирование мотивации общения у разных людей происходит под воздействием различных механизмов. Для их изучения – поскольку предлагаемая методика предназначена не для анализа устойчивых личностных диспозиций, а для изучения подвижной, ситуативной мотивации – ближайшей задачей представляется выявление связи между мотивацией общения и устойчивыми личностными качествами.

⁵ Результаты подтверждаются наблюдением автора и беседами с этой группой испытуемых в течение I-II семестров 2002-03 уч. г. «Наука і освіта», №5-6, 2006

ЛИТЕРАТУРА

1. Балл Г.А. «Мотив»: уточнение понятия // Психологический журнал. – 2004. – Т. 25. – № 4. – С. 56-65.
2. Бодров В.А., Ложкин Г.В., Плющ А.Н. Нелинейная модель мотивационной сферы личности // Психологический журнал. – 2001. – Т. 22. – № 2. – С. 90-100.
3. Дроздов С.В. Мотивационно-смысловые образования личности и их связь с адаптацией студентов к учебной деятельности // Материалы III международной научной конференции. – Курск, 1999. – ЧЗ. – С.25-29.
4. Санникова О.П. Структура личности: методологический аспект // Феноменология личности. – Одесса: СМІЛ, 2003. – С. 128-136.
5. Санникова О.П., Болдырева А.В. Опыт исследования мотивации общения // Наука і освіта. – Одесса, 2004. – № 6-7. – С.248-251.

Подано до редакції 1.11.06

РЕЗЮМЕ

Досліджується мотиваційна потреби в спілкуванні студентів структура спілкування. Виявлено різних профілів навчання. специфічні відмінності в структурі

SUMMARY

The article demonstrates motivation structure of communication, determining some specific features in the structure of demand for communication of students of different specialties.