

Личностная мотивация и этические позиции студентов

А. П. Лобанов,
профессор кафедры возрастной и педагогической
психологии, доктор психологических наук,

С. И. Коптева,
первый проректор,
кандидат психологических наук, доцент,

Н. В. Дроздова,
директор Института психологии,
кандидат психологических наук, доцент,

Т. Н. Ячная,
магистрант;
Белорусский государственный педагогический
университет имени Максима Танка

До Артура Шопенгауэра человечество как-то обходилось без понятия мотивации, в настоящее же время его не употребляют разве что отшельники и на него буквально молятся школьные учителя. Для последних мотивация – это, пожалуй, последний аргумент убеждения современных недорослей взяться за ум, не ограничивая их право на свободное саморазвитие и на индивидуальность.

Е. Д. Фергюсон определяет мотивацию как «внутренние состояния организма, которые стоят за побуждением, настойчивостью, энергией и направлением поведения» [1, с. 419]. По мнению ученого, она отвечает на вопрос «Почему?» (совершается та или иная форма поведения или действия) и проявляет себя как диспозиция (тенденция) или активация (собственно побуждение). Необходимо принимать во внимание, что под мотивацией в узком смысле принято понимать процесс формирования мотива, поэтому часть справочных изданий при запросе на слово «мотивация» отсылает вопрошающего непосредственно к слову «мотив».

Х. Хекхаузен выделяет три традиционных методологических направления исследования мотивации: теоретико-инстинктивное, теоретико-личностное и теоретико-ассоциативное. Наиболее перспективным он считает интеграцию подходов к исследованию мотивации в психологии личности, когнитивной психологии и психологии научения [2]. Ж. Годфруа говорит о трех теориях мотивации: биологического побуждения, оптимальной мотивации и когнитивных теориях мотивации [3].

Расширенный перечень теорий мотивации представлен в статье М. Г. Никитской и Н. Н. Толстых [4]. Локально анализируя проблему исследования учебной (академической) мотивации, они включают ее в глобальный теоретико-методологический контекст. Исходя из цели и задач нашего исследования интерес представляют теории целей достижения, которые базируются на двух мотивационных ориентациях – направленность на мастерство (Mastery) и демонстрацию результата (Performance); теория постановки целей (Goal setting theory), согласно которой поведение человека побуждается целями и намерениями, которые он осознает; теория преобразующего опыта (Transformative experience theory), которая декларирует зависимость преобразующего опыта от мотивации использования (имеющихся знаний), расширения восприятия (опора на неочевидное содержание воспринимаемого события) и эмпирической ценности (Value) воспринимаемого и переживаемого мира.

В целом можно констатировать, что в современной психологической науке отношение к мотивации имеет противоречивый характер. Согласно холистическо-динамической теории мотивации А. Маслоу, мотивация не только определяет эффективность самоактуализации личности, но и фактически является единственным основанием периодизации ее развития. Гуру психологии управления С. Фаулер, опираясь на теорию самодетерминации Э. Диси и Р. Райана, утверждает, что мотивация не работает. Мало того, по ее мнению, руководители наивно считают себя ответственными за то, что находится за пределами их компетенции, – за мотивацию других людей [5].

На наш взгляд, наиболее сбалансированный подход к мотивации принадлежит М. Айзенку. Во-первых, он допускает, что люди от природы могут обладать сильной мотивацией или склонностью к лени. Во-вторых, мотивация развиваема. В-третьих, «многое из того, что играет роль в мотивации, зависит от механизмов познавательной системы, а познавательные процессы во времени легко меняются» [6, с. 19].

При изучении психологии мотивации также необходимо принимать во внимание тот факт, что эмпирические данные в этой области психологических знаний являются результатом применения опросников в качестве психодиагностического инструментария. Другими словами, эмпирические данные изначально представляют собой совокупность мнений, отличающихся крайней степенью субъективизма. Объективность

их интерпретации требует учета понимания испытуемыми предмета исследования на имплицитном (неявном) и эксплицитном (явном) уровнях познания.

Т. А. Втюрина изучала представления студентов-психологов и непсихологов о мотивации и мотивах [7]. Она установила, что студенты-психологи при определении содержания понятия мотивации чаще всего используют категории «побуждение» и «стимул», а мотива – «цель» и «желание», фактически придерживаясь теоретических положений Х. Хекхаузена. Студенты-непсихологи на уровне ядерных категорий называют цель, мотив и побуждение, на уровне периферии – деятельность, стремление, желание и даже объяснение. Они не дифференцируют понятия мотивации и мотива, их содержание и функции (процессуально-динамический аспект).

Дизайн исследования

В проведенном нами исследовании приняли участие 38 студентов 2-го курса Белорусского национального технического университета (БНТУ). Диагностика мотивации осуществлялась с помощью методик «Конструктивность мотивации» Р. Бернса, «Системный профиль мотивации» Б. Н. Рыжова и «Фокус регуляции» Е. Т. Хиггинса, а этических позиций – с помощью одноименного опросника «Этические позиции» Д. Р. Форсайта.

Методика «Конструктивность мотивации» Р. Бернса (в адаптации О. П. Елисеева) позволяет диагностировать четыре типа мотивационных стратегий исходя из ортогонального соотношения мотивации достижения и мотивации отношения. Речь идет о таких стратегиях, как экстернально-субъектная (медведь), экстернально-объектная (тигр), интернально-субъектная (пантера) и интернально-объектная (лев).

Тест «Системный профиль мотивации» Б. Н. Рыжова содержит 32 утверждения, представленных в четырех таблицах. На основании процедуры ранжирования утверждений (отдельно в каждой таблице) тест позволяет диагностировать выраженность восьми базовых и четырех комплексных типов мотивации. Тем самым системный профиль мотивации приобретает следующую структуру: социоцентрическая (само-реализация и нравственность), антропоцентрическая (витальность и самосохранение), мотивация развития (репродукция и познание) и мотивация сохранения (альтруизм и сохранение Я).

Опросник «Фокус регуляции» Е. Т. Хиггинса (в адаптации В. А. Герикович, Н. В. Морошкиной, А. К. Кулиевой и А. Д. Наследова) диагностирует склонность к мотивационной саморегуляции, основанной на фокусе продвижения или профилактики. По мнению Е. Т. Хиггинса, фокус продвижения активизирует целеполагание как надежду и вдохновение, фокус профилактики – обязанность или долг. Принято считать, что мотивация достижения предвосхищает чувство гор-

дости, а мотивация избегания неудач – чувство стыда. Фокусы регуляции позволяют избежать подобной дихотомии. Они свидетельствуют о наличии двух разных форм реализации мотивации достижения, двух стратегий принятия решений в ситуации неопределенности.

Опросник «Этические позиции» Д. Р. Форсайта (в адаптации А. А. Федорова, И. В. Бадиева) тестирует два фактора поведения – идеализм и релятивизм, на основании которых речь идет о четырех этических позициях: ситуационизме, абсолютизме, субъективизме и эксепционизме. Релятивизм представляет собой общую установку на отсутствие жестких моральных принципов, идеализм основывается на устойчивом соотношении моральных суждений и следования им в контексте дихотомии «благо – вред».

Цель исследования – изучение личностной мотивации студентов, включая мотивационные цели, направленность мотивации на продвижение и профилактику и мотивационные стратегии, а также их взаимосвязь с этическими позициями. Такого рода исследование в отечественной психологической науке проводится впервые и носит во многом пилотажный характер.

Обсуждение результатов исследования

Тесты Р. Бернса и Е. Т. Хиггинса позволяют определить мотивационные стратегии студентов и их направленность на продвижение или профилактику в общей конфигурации соотношения мотивации избегания неудач и достижения успеха (таблица 1).

Таблица 1

Показатели выраженности мотивационных стратегий

Стратегия	m	Me	SD
«Конструктивность мотивации» Р. Бернса			
Медведь	22,76	22,5	4,02
Тигр	21,05	20,0	4,94
Пантера	19,82	19,5	4,82
Лев	25,08	25,0	4,23
«Фокус регуляции» Е. Т. Хиггинса			
Фокус продвижения	22,36	22	3,42
Фокус профилактики	16,56	17	3,42

Доминирующими мотивационными стратегиями студентов являются экстернально-субъектная (медведь) и интернально-объектная (лев). Для типа «лев» (25,08) характерно стремление к сотрудничеству, которое базируется на единстве мотивации достижения и отношения. При этом О. П. Елисеев обращает внимание на возможность двух сценариев личностного развития представителей данного типа: сбалансированность целей и отношений, уравновешенность внутреннего и внешнего планов действия и/или реализация холерических форм поведения естественно-реактивным образом. Видимо, именно двойственность личностных сценариев льва объясняет высокие баллы самооценки наличия черт типа «медведь»

(22,76). Медведь исходит из одновременного отрицания внутреннего и внешнего, приспособления на основе подавления других и властвования над ними. Он может быть одновременно экстерналом и интерналом. Наименее значимая мотивационная стратегия респондентов – пантера (19,82) – свидетельствует о принятии внешнего мира через постижение самого себя, однако она занимает у них последнее ранговое место.

На основании медианного критерия можно утверждать, что среди студентов в среднем реже встречаются индивидуумы с высоким уровнем выраженности типа «тигр» (медиана значительно ниже среднего значения). Данный мотивационный тип противоположен типу «пантера», он наиболее привержен внешним (инструктивным) нормам поведения.

Согласно опроснику Е. Т. Хиггинса, студенты ориентируются скорее на фокус продвижения (22,36), чем на фокус профилактики (16,56). При этом студенты с фокусом продвижения встречаются чаще, чем в среднем по выборке, а с фокусом профилактики – реже. Таким образом, когнитивные и эмоциональные реакции респондентов будут проявляться и закрепляться в ситуациях, требующих достижения определенного результата за счет собственных усилий.

Тест Б. Н. Рыжова «Системный профиль мотивации» характеризует три уровня иерархической организации мотивационных суждений респондентов: базовые моральные ценности группируются в нравственные индексы, а затем в подсистемы (таблица 2). Исходя из того, что выполнение методики предполагает последовательное ранжирование базовых моральных ценностей отдельно в каждом из четырех квадрантов (в четырех таблицах), мы будем придерживаться заданной логики их анализа и интерпретации.

Таблица 2

Системный профиль мотивации студентов

Типы мотивации		m	Ранг	SD
Социоцентрическая	самореализация	20,87	7	3,13
	нравственность	24,26	8	3,89
Антропоцентрическая	витальность	18,32	6	4,01
	самосохранение	12,13	1	3,96
Мотивация развития	репродукция	17,32	4	5,04
	познание	16,65	3	4,40
Мотивация сохранения	альтруизм	17,52	5	5,04
	сохранение Я	15,58	2	4,07

В первой таблице наиболее высокие предпочтения студенты отдают ценности здоровья (2,16), деньгам и независимости (3,23), соответственно самые низкие ранговые места принадлежат порядку и благополучию в стране (6,09) и наличию детей (6,58). Во второй таблице первые два ранга занимают любовь (3,09) и комфортные условия жизни (2,55), седьмое и восьмое места – творчество (5,32), вера и религия (7,09). В третьей таблице высокие оценки имеют без-

опасность родственников (1,84), общение с друзьями и интересными людьми (3,16), низкие – ваш народ, его традиции и культура (6,58), могущество родины, ее влияние в мире (7,09). В четвертой таблице самые важные ценности – счастливая семейная жизнь (2,94) и возможность реализации своих способностей (2,58), ценности в нижней части иерархии – защита соотечественников (7), внешность и одежда (5,74). Таким образом, среди значимых мотивационных ценностей абсолютное первое место занимает безопасность родственников и абсолютное восьмое разделяют могущество родины, ее влияние в мире, вера и религия.

В целом по критерию типа системной организации мотивации Б. Н. Рыжова (рисунок) респондентов, во-первых, можно отнести скорее к биотипу (доминирование биологических типов мотивации), чем к социотипу (доминирование социоцентрических типов мотивации); во-вторых, у них более выражен ордотип (от лат. *ordo* – порядок) с его мотивацией сохранения, чем тенотип (от лат. *tentum* – расширять), для которого характерна мотивация развития.

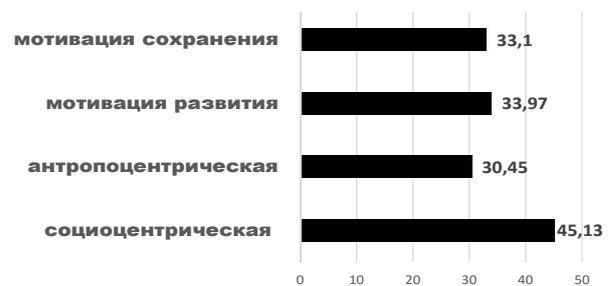


Рис. Показатели ранжирования подсистем мотивации

Показатели фактора реализма (35,82) у студентов незначительно превосходят средние значения идеализма (34,61). В то же время количество респондентов со значениями двух факторов выше среднего доминирует в данной выборке испытуемых. Большинство придерживается относительности этических систем и допустимости лжи и меньшинство – заботы о благе (таблица 3).

Таблица 3

Показатели этических позиций респондентов

Позиции	m	Me	SD
Идеализм	34,61	35	7,02
Недопустимость вреда	21,92	23	5,23
Забота о благе	12,68	12	2,39
Релятивизм	35,82	36	5,23
Относительность этических систем	18,68	19	2,97
Межличностный релятивизм	10,21	10	1,80
Допустимость лжи	6,92	8	2,28

В группе испытуемых выявлены все четыре типа, согласно принятой Д. Форсайтом таксономии этических позиций. По мере убывания они представлены в следующей последовательности: 13 человек, которым свойственен ситуационизм, 10 человек с этической

позицій эксеptionизма, 9 человек с доминированием субъективизма и 7 человек – абсолютизма. Для этики ситуационизма характерно непринятие устоявшихся нравственных правил, одобрение индивидуального принятия решений в каждой конкретной ситуации морального выбора. Эксеptionизм признает необходимость руководствоваться моральными принципами при условии наличия прагматических утилитарных исключений. Субъективизм основан на приоритете личностных ценностей в ситуации морального выбора. Этика абсолютизма настаивает на принятии моральных суждений, исходя из универсальных принципов общечеловеческой морали. Тем самым большинство испытуемых допускают торг добра и зла в суждениях о морали и факт принятия нравственных решений в зависимости от ситуационного контекста.

Корреляция между заявленными переменными осуществлялась по *r*-методу Пирсона. В результате установлен статистически значимый высокий уровень взаимосвязей между шкалами первого порядка методики Б. Н. Рыжова: от 0,53 (между познанием и репродукцией) до 0,91 (между альтруизмом и нравственностью). Тем самым системный профиль мотивации студентов свидетельствует о низком уровне дифференциации типов мотивации в их индивидуальном сознании. Достаточно сложно выделить мотивационное ядро личности и область мотивационной периферии. В то же время высокие ранги таких ценностей, как безопасность родственников, здоровье, комфортные условия жизни и личная безопасность, согласуются с общими устремлениями поколения Z, которое ставит свою индивидуальную безопасность, хотя и по-разному понимаемую, превыше всего [8].

Научный и практический интерес представляет анализ интеркорреляций мотивационных стратегий в контексте концептуального подхода О. П. Елисеева. В качестве системообразующего фактора выступают две субъектные мотивационные стратегии, характерные для типов «пантера» и «медведь». Их объединяет отрицательный полюс ориентации на мотивацию достижения и дифференцируют полюса мотивации отношений: интернальность пантеры и экстернальность медведя. Так, интернально-субъектная стратегия типа «пантера» коррелирует с экстернально-субъектной стратегией типа «медведь» (0,48; $p < 0,002$), интернально-объектной стратегией типа «лев» (0,34; $p < 0,04$) и экстернально-объектной стратегией типа «тигр» (0,33; $p < 0,04$). Тип «медведь» также коррелирует со всеми другими типами: «лев» (0,52; $p < 0,001$), «тигр» (0,43; $p < 0,01$) и, как указано выше, «пантера». Статистически значимая взаимосвязь не обнаружена только между типами «лев» и «тигр» с характерной для них интернально- и экстернально-объектной стратегиями соответственно.

Интеркорреляции между шкалами опросников «Фокус регуляции» Е. Т. Хиггинса и «Этические

позиции» Д. Р. Форсайта, как и предполагалось, выявлены не были.

Следующим предметом корреляционного анализа выступили взаимосвязи между мотивационными стратегиями и типами мотивации, включая мотивационные ценности и фокусы мотивации респондентов. В результате проведенного исследования обнаружена корреляция между показателями типа «пантера» и витальности (-0,33; $p < 0,05$) и самосохранением (-0,38; $p < 0,05$), а также сохранением Я (-0,27; $p < 0,1$) и самореализацией (-0,28; $p < 0,01$) на уровне тенденции. Взаимосвязи позволяют выявить слабые звенья интернально-субъективной мотивационной стратегии студентов.

Фокус продвижения Е. Т. Хиггинса исключительно на уровне тенденции положительно взаимосвязан с познанием (0,30) и самореализацией (0,31), а также сохранением Я (0,28; $p < 0,1$). Результаты корреляционного анализа достаточно предсказуемы: фокус продвижения студентов непосредственно направлен на учебно-познавательную деятельность и самоактуализацию, которая не представляет угрозы сохранению самоидентичности. Фокус профилактики на уровне тенденции коррелирует только с экстернально-объектной стратегией типа «тигр» (0,26), что согласуется с теоретическими основаниями методики «Конструктивность мотивации».

Что касается взаимосвязи мотивации и этических позиций студентов-второкурсников, то речь может идти исключительно о ее корреляции с идеализмом. Так, показатели идеализма как принятия моральных суждений в зависимости от предполагаемых последствий нравственных действий коррелируют с выраженностью показателей двух мотивационных типов: «медведь» (0,35; $p < 0,05$) и «лев» (0,55; $p < 0,01$), а также с фокусом профилактики (0,26; $p < 0,1$). Видимо, идеализм студентов как этическая позиция взаимосвязан с крайними мотивационными стратегиями: конструктивным единством мотивации достижения и отношения, внешнего и внутреннего планов личности (интернальности и экстравертности) типа «лев» или мотива их взаимного отрицания, свойственного типу «медведь». Неслучайно одной из характеристик этического интеллекта является способность выносить этические суждения, руководствуясь реципрокностью конкурирующих ценностей и способностью к их обоснованию в разных ситуациях и контекстах [9]. Поколение Z, поколение думающих исполнителей, достаточно прагматично, во многом социальное подчиняет антропологическому и желает жить и работать в кредит – ничего личного, сначала деньги, а затем стулья.

* * *

С точки зрения обывателя, с изучением мотивации все обстоит достаточно просто: мотивация – это то, что я хочу, но еще по каким-либо причинам не имею.

Научный подход к психологии мотивации имеет дело со сложным и междисциплинарным предметом исследования. Мотивация не дана нам эксплицитно, это чистой воды имплицитные знания, основанные главным образом на неявных ментальных репрезентациях. Как и сновидение, она представляет собой результат сгущения (и искажения) реальности, осознаваемого и бессознательного, предполагает исключение вторичной рационализации респондента в объяснении своих желаний и поступков.

Под мотивацией мы понимаем диспозиции и активацию поведения человека, обусловленные его когнитивным развитием и социальным окружением. С одной стороны, если Иванушка-дурачок, то и желания у него «дурацкие». С другой стороны, мифологический Икар желал летать как птица, даже не помышляя стать космонавтом.

В результате проведенного исследования было установлено, что у студентов доминируют экстерналистско-субъектная и интерналистско-объектная мотивационные стратегии. Мотивация – это выбор, выбор не завершённый, подверженный если не конфликту, то дивергенции ориентаций, зона экстерналистской и интерналистской неопределенности, субъектной и объектной направленности личности.

Можно констатировать, что студенты в целом ориентируются на фокус продвижения, что свойственно их возрастным особенностям – юношескому максимализму – и их социальному статусу. Студент как будущий специалист подобен пролетарию умственного труда, ему еще нечего терять и нет необходимости постоянно доказывать свою компетентность. В то же время он претендует на то, чтобы его воспринимали как личность и индивидуальность. У него есть свое мнение и свои убеждения, для него высоко значима мотивация сохранения: ориентация на безопасность личности и сохранение собственного Я. Для студен-

тов характерен ситуационизм как непринятие устоявшихся нравственных правил и эксепционизм как руководство моральными принципами, но при условии возможности их трансформации, обусловленной прагматикой утилитарных исключений. Неслучайно, что их этические позиции коррелируют с идеализмом.

Список использованных источников

1. Фергюсон, Е. Д. Мотивация / Е. Д. Фергюсон // Психологическая энциклопедия / под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – С. 419–421.
2. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность: в 2 т. / Х. Хекхаузен; под ред. Б. М. Величковского. – М.: Педагогика, 1986. – Т. 1. – 408 с.
3. Годфруа, Ж. Что такое психология: в 2 т. / Ж. Годфруа. – М.: Мир, 1992. – Т. 1. – 496 с.
4. Никитская, М. Г. Зарубежные исследования учебной мотивации: XXI век [Электронный ресурс] / М. Г. Никитская, Н. Н. Толстых // Современная зарубежная психология. – 2018. – Т. 7, № 2. – С. 100–113. – doi:10.17759/jmfp.2018070210.
5. Фаулер, С. Почему они не работают? Новый взгляд на мотивацию сотрудников / С. Фаулер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 208 с.
6. Психология: комплексный подход: пер. с англ. / М. Айзенк [и др.]; под ред. М. Айзенка. – Минск: Новое знание, 2002. – 832 с.
7. Втюрина, Т. А. Изучение мотивации и мотива: ментальные репрезентации [Электронный ресурс] / Т. А. Втюрина // Психология: проблемы практического применения: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Чита, июнь 2011 г.). – Чита: Изд-во «Молодой ученый», 2011. – С. 9–16. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/psy/archive/31/256/>. – Дата доступа: 27.03.2022.
8. Шульман, Е. Практическая политология. Пособие по контакту с реальностью / Е. Шульман. – М.: АСТ, 2020. – 320 с.
9. Lennick, D. Moral Intelligence: Enhancing Business Performance and Leadership Success / D. Lennick, F. Kiel. – NJ: Wharton School Publishing, 2007. – 286 p.

Аннотация

В статье представлены результаты теоретико-эмпирического исследования мотивации как диспозиции и активации поведения в контексте социально-когнитивного подхода. Акцент сделан на том, что в психологии мотивации предметом исследования являются индивидуально-типологические (эксплицитные и имплицитные) ментальные репрезентации (представления). Установлено, что у студентов доминируют экстерналистско-субъектная и интерналистско-объектная мотивационные стратегии, фокус продвижения и мотивация сохранения (ориентация на безопасность личности и сохранение собственного Я). Для них характерен ситуационизм как непринятие устоявшихся нравственных правил и эксепционизм как руководство моральными принципами, принимая во внимание возможность их трансформации как обусловленных прагматикой утилитарных исключений.

Abstract

The article presents the results of an empirical theoretical study of motivation as a disposition and activation of behavior in the context of a socio-cognitive approach. The emphasis is placed on the fact that in the psychology of motivation, the subject of research is individual-typological (explicit and implicit) mental representations (representations). It has been established that students are dominated by external-subject and international-object motivational strategies, promotion focus and conservation motivation (orientation to personal security and preservation of their own self). They are characterized by situationism as a failure to adopt established moral rules and exceptionism as a guide to moral principles, taking into account the possibility of their transformation as due to pragmatics of utilitarian exceptions. online interpreter.