

МОТИВАЦИОННАЯ ИНДУКЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

А. А. Доржиева

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

На протяжении всего жизненного пути человек решает важнейшие задачи личностного и профессионального становления в целях гармонизации отношений с миром и с самим собой. Зачастую эти задачи сопровождаются глубокими структурно-функциональными изменениями. Успешность решения этих задач, переходов сложных этапов личностных преобразований, формирование мотивации к реализации своего индивидуального опыта в познании, социальной самореализации, саморазвитии в культурной, духовной и образовательной сферах обусловлены инновационными процессами. В связи с этим одной из важных психологических задач современной науки является изучение инновационной активности личности, выявление ее психологических механизмов, на основе которых они возникают и реализуются (мотивация).

Необходимо отметить, что «Метод мотивационной индукции» (ММИ) является одной из самых эффективных и глубоких методик, позволяющих изучать мотивационные объекты испытуемых, однако ввиду ее сложности и многоаспектности довольно нераспространенной. Этим объясняется научная новизна исследования.

Рассмотрим ключевую методику и теоретическую основу нашего исследования подробнее.

Метод мотивационной индукции, разработанный с целью измерения мотивированных целенаправленных действий человека, предназначен для анализа содержания мотивационных устремлений различных групп испытуемых и создаст оптимальную ситуацию для спонтанного выражения испытуемыми широкого спектра их личных мотивационных целей. Ее создатель, бельгийский психолог Жозеф Нюттен (1909–1988), входит в число наиболее крупных и авторитетных психологов Европы второй половины XX века. Он внес большой вклад в разработку проблем психологии обучения и мотивации личности.

Приняв в качестве базовой единицы анализа неразрывную функциональную связь «индивид – среда», Нюттен разработал глубокую и эмпирически обоснованную теорию формирования, стресса и функционирования человеческой мотивации в целостной структуре поведения.

В теории мотивации Нюттена органично соединены достижения поведенческой, когнитивной и экзистенциальной психологии.

На первом этапе исследования с помощью ММИ составляется перечень мотивационных объектов для испытуемых. Этот метод принадлежит к типу методик на завершение предложений, но при этом не используется в качестве проективного инструмента. Начало предложения – мотивационные индукторы сформулированы в первом лице единственного числа. Они стимулируют испытуемого к перечислению конкретных объектов – тех, которые для него желательны, к которым он стремится, и тех, которых он боится или старается избегать. Задача исследователя состоит в том, чтобы проанализировать эти данные и определить наиболее общие мотивационные категории, к которым они относятся. Все индукторы разбиты на категории:

1. Первая категория – выражает общую направленность на мотивационные объекты (глаголы типа: желать, хотеть, надеяться, быть склонным и т. д.).

2. Вторая категория – выражает активность типа планирования или принятия решения (глаголы типа: намереваться, решить и т. д.).

3. Третья категория – выражает какую-то текущую активность или длящиеся усилия (глаголы типа: работать над..., стараться, стремиться к тому, чтобы... и т. д.).

В рамках каждой из этих категорий индукторов различаются дополнительные модальности: степень интенсивности; намек на возможные препятствия; выражение определенных колебаний; выражение сильного желания, принятого решения или текущего усилия; указание на определенную безотлагательность во времени.

Мотивационные объекты также разбиты на категории, которые отражают различные формы взаимодействия или взаимоотношения между индивидом и миром.

Первый класс объектов – это сам субъект, являющийся для самого себя весьма специфическим объектом взаимодействия, который можно назвать «Я» (*self*). Этот тип включает в себя все физические, психологические и социальные характеристики индивида, воспринимаемые им самим и другими людьми. Многие ответы в ММИ относятся к различным аспектам «Я».

Второй класс объектов – «другие люди». Они обладают теми же базовыми характеристиками и функциями, что и сам субъект.

Третий класс объектов – материальные объекты. Они получают конкретное мотивационное значение в зависимости от той роли, которую играют в поведении человека.

Четвертый класс объектов – состоит из концептуальных реальностей, т. е. из идеальных объектов и продуктов познавательной деятельности людей (конструкты типа: наука, идеология, философия, религия, политические и социальные институты, ценности свободы, истины, справедливости и независимости и т. п.).

Помимо этих четырех категорий мотивационных объектов различаются несколько типов активности, или поведенческих взаимоотношений с объектами:

- виды активности, характерные только для одной категории мотивационных объектов;

- виды активности, направленные на объекты всех четырех упомянутых выше категорий (например, когнитивная или познавательная активность);

- вид активности – работа;

- вид активности – игра;

- вид активности, относящийся к обладанию какими-то мотивационными объектами.

Мотивационные компоненты, которые были описаны выше и представлены в виде мотивационных объектов и типов взаимоотношений с ними, переводятся в десять основных категорий и примерно в сто подкатегорий мотивационных объектов.

Представленные выше мотивационные компоненты имеют также дополнительные уточнения, которые называются мотивационными модальностями и выражаются в наличии конфликта, препятствия, факта удовлетворенности наличной ситуацией, стремлением к достижению максимальных результатов и т. д.

Каждая из этих категорий и модальностей и каждый из компонентов обозначаются в коде содержания своим особым символом (определенной комбинацией букв и цифр).

Завершение предложений ММИ дает множество мотивационных объектов, когнитивно переработанных в целевые объекты, намерения, стремления и желания. Они не вскрывают лежащие в их основе тенденций или процессов, побуждающих индивида называть именно эти конкретные мотивационные объекты. Метод Ж. Нюттена исходит из того, что цели, проекты и намерения оказывают определенное влияние на явное или скрытое поведение и в благоприятных условиях такого рода желания, проекты и намерения могут быть словесно сформулированы.

Целью настоящей статьи является исследование содержания мотивации (мотивационных объектов) инновационной активности личности.

Нами было проведено пилотажное исследование на выборке 20 человек (учителя средней общеобразовательной школы), в нее вошли 16 женщин и 4 мужчины в возрасте от 24 до 70 лет.

Исследование проводилось на базе Управления образования Администрации муниципального образования «Эхирит-Булагатский район».

Среди мотивационных объектов испытуемыми были выявлены 100%-ные показатели по категориям: «Профессиональная деятельность» (R2), «Досуговая активность/Отдых» (Leisure) и «Приобретательская мотивация» (Possessions).

Возможно, острая потребность в отдыхе, отпуске объясняется профессиональным выгоранием, так как исследование проводилось в предпоследней учебной четверти, а также высокой социально-профессиональной активностью. Также учителя отмечают недовольство большим объемом работы с документацией и низкой заработной платой.

Следующими по степени упоминаемости мотивационными объектами являются «Самореализация» и «Самосовершенствование» (SR – 80 %), «Самосохранение» (Sprc – 85 %) (среди них преобладают физическое (ph) и психологическое (ps), не только для себя, но и для своих семей, близких людей).

У 50 % респондентов выявились альтруистические черты характера (Scar(Calt)). Но больше всего учителя-респонденты

связывают свои ожидания с учебными успехами своих подопечных (C3,in(R3), достижениями своих детей (C3,p(R3/R2/SR), мотивационными объектами, относящимися к человечеству в целом (C3,H – в основном это мир во всем мире, отсутствие военных действий), социальными контактами (C2 – реципрокная мотивация). Спектр модальностей реципрокной мотивации широк: C2(af) (affection) – субъект ожидает от других привязанность, любовь к себе; C2(ap) (appreciation) – оценку, признание, уважение; C2(su) support – поддержку, помощь.

Что касается способностей, которыми испытуемые хотели бы обладать, большее количество респондентов ориентированы на те, которые связаны с досугом, отдыхом (Sapt(L), нежели с профессиональной деятельностью (25–45 %).

Стоит также отметить, что 40 % респондентов выделили Познавательную мотивацию (E) (exploration), что свидетельствует о постоянном познавательном саморазвитии педагогов.

Таким образом, нами было проведено исследование мотивационных объектов среди учителей средней школы, которое выявило наиболее приоритетные объекты мотивации: «Профессиональная деятельность» (R2), «Досуговая активность/Отдых» (Leisure) и «Приобретательская мотивация» (Possessions); а также «Альтруистические черты характера испытуемых», «Самореализация», «Самосовершенствование» (SR) и «Самосохранение» (Spre).

Результаты исследования обогащают научные знания о явлении мотивационной индукции инновационной активности личности, а также открывают возможности для анализа мотивационных устремлений испытуемых в контексте инновационной активности личности.

Литература

1. Дерябина А. С. Исследование мотивационных объектов временной перспективы. Гендерный аспект // Психология в России и за рубежом: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2011 г.). СПб.: Репоме, 2011. С. 43–47.
2. Шюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / под ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2004. 608 с.

3. Терехова Т. А., Пахно И. В. Инновационный потенциал личности (психологические исследования). Хабаровск : КГБОУ ДПО ХКИШКСНО, 2014. 228 с.

4. Терехова Т. А., Пипкина А. О. Интеллектуальная активность личности: подходы, формы, механизмы // Психология в экономике и управлении. 2013. № 2. С. 142–149.

5. Терехова Т. А. Концепция структуры инновационной активности личности // Психология в экономике и управлении. 2015. Т. 7, № 1. С. 5–15.

6. Терехова Т. А., Пипкина А. О. Инновационная активность личности: подходы, формы, механизмы // Психология в экономике и управлении. 2013. № 2. С. 142–149.