

Секция «Психология личности: вызовы, сложности, неопределенности и разнообразия»

Мотивация достиженческой деятельности и выбор тактик самопрезентации

Научный руководитель – Туниянц Анна Александровна

Филлипова Полина Николаевна

Студент (магистр)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

E-mail: polina.flp@mail.ru

В современном мире, где высока роль социального взаимодействия, приобретаю важность вопросы эффективной самопрезентации личности. Самопрезентация рассматривается как неотъемлемая составляющая успешности в профессиональной деятельности. Наряду с самопрезентацией, предиктом успешности в учебной или профессиональной деятельности является мотивация достижения [3]. Таким образом, представляется интересным рассмотрение этих двух конструктов во взаимосвязи, так как и к феномену самопрезентации, и к мотивации достижения может быть применен критерий успешности.

Мотивация достижения рассматривается нами, как интегративная модель, включающая различные компоненты, которые побуждают, направляют и координируют деятельность. Данная модель мотивации достиженческой деятельности была предложена Т. О. Гордеевой. Согласно данной модели в мотивационном процессе выделяют пять основных мотивационных блоков, а также их предикторы:

- 1-формирование доминирующих мотивов деятельности (мотивационно-регуляционный блок);
- 2- постановка целей (целевой блок);
- 3- планирование выполнения деятельности (интенциональный блок);
- 4-блок «реакция на неудачу» (каузальные атрибуции успехов и неудач, в данном исследовании представлен тестом на оптимизм);
- 5-реализация намерений (блок «усилия»)[1].

В качестве компонентов и предиктов мотивации достижения, в данном исследовании, рассматриваются тип каузальной ориентации, самоэффективность, стиль объяснения причин.

Феномен самопрезентации представляет большой интерес для социальной психологии. На сегодняшний день имеется большое количество исследований рассматривающих данный феномен через различные аспекты [4]. Зарубежные исследователи зачастую прибегают к изучению феномена самопрезентации через используемые личностью стратегии и тактики (S.-J. Lee, B. Quigley, M. Nesler, A. Corbett, J. Tedeschi и др)[5].

Под тактикой, согласно О.А.Пикулёвой, понимается «краткосрочный поведенческий акт субъекта самопрезентации, включающий в себя совокупность приемов вербального и невербального поведения, направленный на формирование у объекта самопрезентации желаемого впечатления о субъекте самопрезентации, необходимого для определенных краткосрочных целей». [2].

Цель исследования: Проверить наличие взаимосвязи между составляющими мотивации достиженческой деятельности и выбираемыми тактиками самопрезентации.

Гипотеза исследования: Предполагается наличие взаимосвязи между составляющими мотивации достижения и выбираемыми тактиками самопрезентации.

Выборка: В качестве выборки выступили молодые мужчины и женщины различных профессий в возрасте от 18 до 27 лет. Общий объем выборки составил 100 человек.

Метод обработки данных: Корреляционный анализ Пирсона

В исследовании были использованы:

1. Методика «Шкала общей каузальной ориентации» (Деси и Райана);
2. Тест определения самооффективности Дж. Маддукса и М. Шеера в адаптации А.В. Бояринцевой;
3. «Тест на оптимизм» Рудиной;
4. Методика диагностики личности на мотивацию к успеху (Т.Элерс);
5. Методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач (Т.Элерс);
6. Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли).

Результаты исследования: Выявленные взаимосвязи между выбираемыми тактиками самопрезентации и компонентами мотивации достиженческой деятельности представлены в таблице 1.

Выводы:

- 1) Существует взаимосвязь между мотивационными компонентами и тактиками самопрезентации. Использование каждой тактики самопрезентации предусматривает свою структуру компонентов мотивации достиженческой деятельности.
- 2) Обнаруженная отрицательная взаимосвязь самооффективности практически со всем тактиками, ставит вопрос о психологической благополучности тактик.
- 3) Судя по тому, как тактики взаимосвязаны с внешней мотивацией и самооффективностью, можно говорить, что к их использованию чаще прибегают на фоне зависимости от внешнего стимулирования. Это в свою очередь не может характеризовать личность как благополучную и зрелую. В связи с чем, можно задаться вопросом, относительно того, существуют ли тактики характерные для самоактуализирующейся, зрелой личности.

Источники и литература

- 1) Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения/ Т.О. Гордеева. – М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. – 336с.
- 2) Пикулёва О.А. Классификации самопрезентации личности: теоретические основания и проблемные аспекты // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 2013. Т.5. № 1. С. 63-69
- 3) Пикулёва О.А. Теоретические подходы к пониманию самопрезентации личности через призму осознанности – неосознанности процесса // Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2013. Т. 10. № 4. С. 158-172
- 4) Пикулёва О.А. Социальная психология самопрезентации личности: Диссертация .. д-ра психол. наук.-СПб.: СПбГУ,2014.-426с.
- 5) Lee S.-J., Quigley B.M., Nesler M.S., Corbett A.B., Tedeschi J. Development of a self-presentation tactics scale // Personality and Individual Differences. 1999. 26. 4. 701–722.

Иллюстрации

Компоненты мотивации достиженческой деятельности		Тактика "Силовое влияние"	Тактика "Пример для подражания"	Тактика "Старание поправиться"	Тактика "Самовосхваление "	Тактика "Уход от ответственности"	Тактика "Пренебрежение самому себе"	Тактика "Просьба/Мольба"
Кausalная ориентация (Блок формирования доминирующих мотивов)	Внутренняя		$r = 0,294$ $p = 0,003$	$r = 0,212$ $p = 0,034$				
	Внешняя	$r = 0,482$ $p = 0,000$	$r = 0,455$ $p = 0,000$	$r = 0,442$ $p = 0,000$	$r = 0,444$ $p = 0,000$	$r = 0,511$ $p = 0,000$	$r = 0,249$ $p = 0,012$	$r = 0,206$ $p = 0,040$
	Безличная			$r = 0,202$ $p = 0,044$			$r = 0,457$ $p = 0,000$	
Самозффективность (Блок постановки целей)				$r = -0,310$ $p = 0,002$	$r = -0,268$ $p = 0,007$	$r = -0,287$ $p = 0,004$	$r = -0,513$ $p = 0,000$	$r = -0,393$ $p = 0,000$
Оптимизм (Блок реагирования на помехи и трудности)		$r = 0,262$ $p = 0,008$	$r = 0,219$ $p = 0,028$		$r = 0,419$ $p = 0,000$		$r = -0,317$ $p = 0,001$	
Мотивация достижения/избегания	Мотивация достижения		$r = 0,216$ $p = 0,031$		$r = 0,284$ $p = 0,004$	$r = 0,276$ $p = 0,006$		
	Мотивация избегания	$r = -0,420$ $p = 0,000$	$r = -0,233$ $p = 0,019$					

Рис. 1. Таблица 1. Взаимосвязь тактик самопрезентации с компонентами мотивации достиженческой деятельности