

*Камалетдинов Т.М.,
студент магистратуры
3 курс, факультет педагогики и психологии
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

ВЗАИМОСВЯЗЬ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И САМООТНОШЕНИЯ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

***Аннотация:** Статья посвящена исследованию взаимосвязи разных компонентов самооотношения предпринимателя с мотивацией достижения. Исследование проводилось с помощью теста самооотношения Столина-Пантилеева, методики Дембо-Рубинштейн и теста Элерса на мотивацию достижения и избегание неудачи. Обнаружена сложная взаимосвязь: интегральное самооотношение и самоуважение положительно связаны со стремлением к успеху и отрицательно- с мотивацией избегания неудачи. Аутосимпатия положительно связана с мотивацией избегания неудачи.*

***Ключевые слова:** глобальное самооотношение, мотивация достижения, аутосимпатия, самоуважение, соотношение Я-реального и Я-идеального, стремление к успеху, избегание неудачи,*

***Annotation:** The article is devoted to the study of interconnections between the self-esteem of businessmen and their achievement motivation. We used the test of Stolin-Pantileyev, the test of Dembo-Rubinshtein, the test of Alers. We found the complex interconnections. The integral self-relation and self-respect positively correlate with the striving for success and negatively with the avoiding failure. The self-sympathy positively correlates with the avoiding failure.*

***Keywords:** integral self-relation, achievement motivation, self-sympathy, self-respect, the level of self-real and self-ideal, the striving for success, avoiding failure.*

Мотивация достижения и самоотношение являются важными факторами успешности деятельности [2,3,7], в том числе и профессиональной. Мотивация достижения определяется Х. Хекхаузенем как устойчивое стремление к наилучшему выполнению любой деятельности [7]. Мотивация достижения выражается в стремлении к успеху («надежда на успех») и в тенденции избегать неудачи («боязнь неудачи»).

Субъекты, мотивированные на успех, отличаются следующими особенностями: уверенностью в успешном исходе задуманного, настойчивостью в реализации цели [4,7]. Сходные черты отмечаются и у лиц с высокой самооценкой [8], что позволяет предположить связь мотивации достижения с самооценкой. Однако можно предположить и другую картину. Дж. Аткинсон допускал, что люди склонны переживать гордость при достижении результата и реагировать переживанием стыда и унижения на неудачу [цит. по:5]. Поскольку у людей с низкой самооценкой в наибольшей степени фрустрирована потребность в самоуважении, то, возможно, именно они будут в большей мере стремиться к успеху, который возвысил бы их как в собственных глазах, так и в глазах других людей, и в меньшей степени будут отвечать реакцией стыда на неудачу, поскольку она для них ожидаема. В то же время лица с высокой самооценкой не ожидают неудачу, и она может вызвать у них сильную реакцию стыда, следовательно, это может вести к большей выраженности именно у них мотива избегания неудачи.

При этом самоотношение тоже является неоднозначным феноменом. Одними авторами оно трактуется как эмоциональное самоотношение, как любовь/ненависть к себе [1]; другими – как чувство компетентности, самоуважения, когда акцент делается на процессе оценивания [6].

Таким образом, следует, по-видимому, ожидать различных соотношений мотивации достижения с разными аспектами самоотношения. Вопрос об их взаимосвязи остается открытым. Целью нашего исследования было изучение взаимосвязи между различными компонентами эмоционально-ценностного самоотношения и мотивации достижения.

Для изучения особенностей самоотношения использовались тест-опросник самоотношения В.В. Столина и С.Р. Пантилеева, модифицированная методика Дембо-Рубинштейн. Исследование мотивации достижения проводилось с помощью методик диагностики стремления к успеху и избегания неудач Т. Элерса. Математическая обработка проводилась с помощью U-критерия Манна-Уитни и коэффициента корреляции Спирмена. В исследовании приняли участие 86 человек (26 женщин и 60 мужчин) в возрасте от 24 до 39 лет, проживающих в Москве, являющихся индивидуальными предпринимателями.

В дальнейшем при изложении данных мы будем пользоваться следующими условными обозначениями изученных параметров. По методике Столина-Пантилеева: S – глобальная самооценка;

I – самоуважение (когнитивная составляющая самооценки);

II – аутосимпатия (аффективная составляющая самооценки);

III – ожидание положительного отношения от других;

IV – самоинтерес.

По методике Элерса: НД – надежда на успех; ИН – избегание неудач.

Корреляционный анализ данных самоотношения, самооценки и мотивации достижения показал наличие положительной связи глобального самоотношения с мотивацией стремления к успеху (S с НУ $r_s = 0,530$ при $p < 0,05$). Также была обнаружена аналогичная связь мотивации стремления к успеху и самоуважения, как компонента самоотношения (I с НУ $r_s = 0,639$ при $p < 0,01$). То есть, чем выше отношение к себе, чем больше реальных дел, подтверждающих это, тем выше стремление достигать результатов и самореализовываться. Ожидание положительного отношения от других взаимосвязано с мотивацией стремления к успеху (III с НУ $r_s = 0,460$ при $p < 0,05$). Аутосимпатия же оказалась связана с мотивацией избегания неудачи (II с ИН $r_s = 0,471$ при $p < 0,05$). Видимо, для поддержания сложившегося положительного отношения индивиду требуется избегание острых, неприятных ситуаций, которые могли бы поколебать устоявшуюся оценку себя, и мотив избегания неудачи служит своего рода «предохранителем, клапаном» в этом случае.

По результатам изучения глобального самоотношения (методика Столина-Пантिलеева) все наши испытуемые были разделены на 3 группы. 1 группа – с низкой самооценкой (24 человека); 2 группа – со средней самооценкой (42 человека); 3 группа – с высокой самооценкой (20 человек).

Группе с низкой общей оценкой себя соответствовали также и низкие показатели по самоуважению (31,07 балла), аутосимпатии (32,4) и ожиданию положительного интереса от других (33,53), что свидетельствует о снижении собственной значимости, неверия в собственные силы. Соотношение профилей идеальной и реальной самооенок (по Дембо-Рубинштейн) показывает значимое расхождение между этими показателями при $p < 0,001$ по большинству шкал, что говорит об общей неудовлетворенности своим Я.

Для этих испытуемых характерны средняя по силе выраженности мотивация достижения (15,4) и очень высокий страх неудачи (24,8). При этом показатель глобального самоотношения положительно связан не только с мотивацией стремления к успеху ($r_s = 0,432$ при $p < 0,01$), но и с мотивацией избегания неудачи ($r_s = 0,551$ при $p < 0,01$), т.е., чем ниже самоотношение таких испытуемых, тем ниже стремление добиваться результатов и, в то же время, меньше страх неудачи, боязнь критики.

Группе с высоким уровнем общей оценки себя также соответствовали и высокие показатели самоуважения (93,43), аутосимпатии (84,28), ожидания положительного отношения от других (85,62) и самоинтереса (91,71). Согласно данным методики Дембо-Рубинштейн, имеется «схождение» профилей Я-реального и Я-идеального по всем параметрам.

Этой группе испытуемых соответствуют высокие показатели мотивации стремления к успеху и средние показатели мотивации избегания неудачи (соответственно, 21,71 баллов и 15,71 балла) (различия значимы при $p < 0,01$). Относительно взаимосвязи мотивационных и самооценочных показателей данные демонстрируют наличие положительной связи мотивации стремления к успеху с глобальным самоотношением, его когнитивной составляющей, и ожиданием положительного отношения от других, а также отрицательной

взаимосвязи этих показателей с мотивацией избегания. Т.е. чем выше общая оценка себя, тем больше желание достичь результатов и тем меньше страх неудачи.

Что касается группы со средним уровнем глобального самоотношения, то она разделилась две подгруппы. В первой подгруппе ($S < 62$) преобладают средние показатели по таким параметрам как самоуважение (56,89) и аутосимпатия (52,33) (значимых различий нет), тогда как второй подгруппе ($S > 62$) соответствуют высокие показатели по самоуважению (76,5) и низкие по аутосимпатии (25,55) (различия между ними значимы при $p < 0,001$). Мы обнаружили большую удовлетворенность своим Я-образом у испытуемых из первой подгруппы по сравнению с испытуемыми из второй (методика Дембо-Рубинштейн).

По-видимому, именно «конфликтное» строение самоотношения, когда когнитивная составляющая компенсирует аффективную, а профиль Я-идеального пролегает значимо выше, чем Я-реальное, побуждают группу испытуемых с $S > 62$ стремиться проявить себя в работе, чтобы таким образом «подтянуть» самоотношение на требуемый уровень. Рассмотрение мотивационных данных также частично подтвердило это и показало, что во второй подгруппе со средним глобальным самоотношением наблюдаются высокие показатели мотивации достижения (23,6 баллов). Для этих испытуемых были характерны положительная взаимосвязь глобального самоотношения и самоуважения с мотивацией стремления к успеху, т.е. чем больше поводов себя уважать, тем сильнее стремление реализовать свои способности.

Подгруппе со средними показателями аффективной и когнитивной его составляющих ($S < 62$) свойственны высокие показатели мотивации достижения (20,5) и избегания неудачи (18,6). Значимых различий между стремлением к успеху и избеганием неудачи не наблюдается.

Таким образом, нами обнаружены достаточно сложные, неоднозначные взаимосвязи компонентов самоотношения и мотивации достижения предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. М., 1986.
2. Бороздина Л. В., Молчанова О. Н. Самооценка в разных возрастных группах: от подростков до престарелых. М., 2001.
3. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения. М., 2006.
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб., 2000.
5. Молчанова О.Н. Самооценка: теоретические проблемы и эмпирические исследования: учеб.пособие /О.Н. Молчанова. – М., 2010.
6. Столин В.В. Самосознание личности. М., 1983. 7. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб., 2001. 8. Brecht G. Sorting out self-esteem. Sydney, 1996.