

**СВЯТОСЛАВ МОСКВИЧЕВ,**

кандидат психологических наук, ведущий научный сотрудник Института психологии им. Г.С.Костюка АПН Украины

## **Социальная мотивация: проблемы и решения**

### *Abstract*

*Among problems of social and psychological theory, the social motivation one is still unelaborated. Idea of the origin of social incentives is ambiguous. Social motivation is regarded in the background of “organic trend” and “personal reductionism”. Socio-ethnic processes, as well as group phenomena, were proved to affect social behavior. The author discusses interpersonal relations influencing the social motivation. There are determined four motivation mechanisms of interaction between individuals that depend on each other. It is stressed that measuring of social incentives and determination of their place in the general motivational structure are very important. As a result, the author compiled an open-ended catalogue of human social needs.*

Отечественная социальная психология в своем становлении и развитии всегда ориентировалась на эмпирические исследования и преимущественно — на потребности практики. Что касается социально-психологической теории, которая, как следует из мирового опыта, редко опережает эмпирические исследования, то здесь ответы на ряд вопросов нельзя считать исчерпывающими, в частности недостаточно разработанной остается проблема социальной мотивации. Ее дальнейшей разработке может способствовать: уточнение генезиса социальных побуждений; выявление мотивации межличностного взаимодействия; измерение социогенных потребностей и составление их перечня.

### **Уточнение генезиса социальных побуждений**

Прежде всего сказывается отсутствие четкого представления относительно генезиса социальных побуждений. Взглядам сторонников “органического течения” (В.Бехтерев, К.Халл, П.Янг и др.), считавшим, что за социотипическим поведением всегда скрывается какой-то биологический

первоисточник, противоречат экспериментальные данные, свидетельствующие об обратном: некоторые сугубо соматические и психофизиологические проявления суть следствия взаимодействия в группе, социальной позиции и т.п. (М.Каплан, Т.Купер, С.Московичи).

Показательным в этом плане является сексуальное поведение. Оно обусловлено инстинктом продолжения рода, но в большинстве случаев утрачивает эту зависимость под влиянием именно социальных факторов. Способность к психической регуляции половой жизни не просто кардинально отличается от животных, сексуальность которых подчинена биологической норме. Выработанная в процессе функционирования в социуме, эта способность оказывается предпосылкой самосохранения. Нетрудно представить, какие бы ужасные последствия нас ожидали, если бы возможности деторождения реализовывались полностью. Поскольку цикличность в сфере сексуальности на уровне человека утрачена, чувственное желание в абсолютном большинстве случаев отделено от цели продолжения рода. Сексуальные контакты давно не отвечают только целям деторождения. Они могут подчиняться чему угодно из области межличностных отношений, поэтому социальный фактор здесь вне сомнения.

Еще один распространенный подход — личностный редукционизм. Он предполагает, что микросоциальные процессы, например агрессивное поведение, сводятся к тем или иным проявлениям личности (В.Агеев, Т.Адорно, Л.Берковиц, У.Мак-Даугол, Т.Тешфел, З.Фрейд и др.). Однако тезис об изначальной агрессии далеко не бесспорный. Намного чаще агрессия оказывается реакцией на агрессивность со стороны, то есть интерактивным действием. Иначе говоря, личностный редукционизм, возможно, и отражает определенный первоисточник наступательного поведения, но социально-психологическая природа агрессии кажется более обоснованной.

События последних десятилетий красноречиво свидетельствуют о том, что даже ответную агрессию на внешние действия далеко не всегда можно считать адекватной формой реагирования. Идея Л.Толстого о “непротивлении злу насилием” затрагивает одну из тех проблем, которые только ждут своей научной социально-психологической разработки. Нескончаемость политических и военных конфликтов нередко тем и обусловлена, что насилие со стороны властей не столько разрешает их, сколько порождает ответное насилие. Недалек от истины был А.Адлер, отрицая изначальную агрессивность. Людям скорее свойственно врожденное чувство социальной общности (*Gemeinschaftsgefühl*), то есть нечто близкое к аффилиации: стремление заводить друзей, сотрудничать, доверять, сочувствовать, проявлять альтруизм, быть солидарным и т.п.

Наряду с агрессией личностно детерминированной принято считать и такую разновидность социального поведения, как проявление власти, то есть то, что, в принципе, должно отвечать социогенной потребности подчинять себе других.

Среди прочего отметим две особенности мотивации власти. Одна из них — внутреннее (имманентное) стремление к власти ради нее самой, когда источником удовлетворения служит командование людьми как таковое. Вторая — это инструментальная мотивация, которая означает необходимость обретения власти для достижения каких-то других целей. В первом случае уместна ссылка на уже упоминавшегося Адлера, который выводил

тягу к власти из первоначального ее дефицита в силу незрелости, физических дефектов, подчиненного социального положения и т.п. Осознание своей ущербности формирует комплекс неполноценности, то есть уязвимое состояние личности, требующее компенсации. Если недостающее не удается получить обычным путем, компенсация достигается в обход, в том числе и за счет захвата власти над окружающими. Когда это удается, может появиться стремление к суперкомпенсации, желание ощутить превосходство над другими людьми, жажда власти. Во втором случае, когда подчеркивается инструментальный характер мотивации власти, целесообразно сослаться на Р.Уайта. Он связывает властвование с осознанием своей силы и, главное, компетенции. Это, как считает Уайт, не может не порождать фундаментальный мотив главенствовать над другими и управлять их деятельностью, покровительствовать, проявлять снисхождение и т.п. (см.: [1]).

Последнее напоминает ориентацию и поведение главного героя повести Л.Толстого “Смерть Ивана Ильича”. Ему приятно было сознавать, что он, могущий “раздавить”, дружески, запросто обходится с людьми, которые полностью зависят от него. Осознание не только своей неограниченной власти, но и возможности ее смягчать составляло для него главный интерес и привлекательность службы [2].

Наконец, обратимся к социальной мотивации как таковой.

Анализ работ многих социальных психологов (Г.Андреевой, К.Бюлера, Г.Мерфи, Ж.Нюттена, А.Свенцицкого, Х.Хекхаузена, Ш.Чхартишвили, Т.Шибутани, П.Якобсона и др.) позволяет утверждать, что источником поведения в группе является именно социальная мотивация, то есть продукт психики, относительно независимый и от природных механизмов, и от личности. Групповые феномены начинаются не с отдельных индивидов, а с их совместной деятельности, социального взаимодействия (Дж.Мид). В частности, и агрессивность, и доброжелательность возникают не сами по себе, а как реакция на определенные действия со стороны других членов “диадической системы”, то есть как определенная интеракция, связанная с поведением окружения (П.П.Сирс). В самом деле, поведение человека, если речь, конечно, не идет о Робинзоне Крузо, редко возможно вне границ определенного микросоциума. При этом свои действия, хотим мы того или нет, приходится согласовывать с тем, что делают остальные. И существует немало свидетельств того, что социальная мотивация не зависит ни от вышеупомянутых природных механизмов, ни от личности.

При этом выделяется так называемое социальное научение (*social learning*). В рамках бихевиористской парадигмы (А.Бандура, У.Мишель, Дж.Роттер, Б.Скиннер и др.) чаще говорят об “обсервационном научении” и роли общественных институтов. В первом случае в процессе наблюдения (*observation*) за другими их поведение подвергают интерпретации и концептуализации. Причем учитывается не просто опыт тех, кто находится поблизости, но и более широкого окружения, и возможность более или менее тесного взаимодействия с ним. Во втором случае факторами “научения” являются такие общественные институты, как школа, место работы, политические организации, полиция, суды и др., которые в силу своего специфического влияния на людей должны разделять ответственность за совершаемые нами действия (см.: [3]).

Категория “ответственность” дает основания говорить об аналогии идей “социального научения” с концепцией А.Макаренко о “воспитании в коллективе”. В основе отношений между его членами — не столько товарищество, дружба или любовь, сколько ответственная зависимость. Воспитание, считал Макаренко, только и возможно через коллектив, который регулирует поведение своих членов методами самоуправления, “дисциплинирования”, использования общественного мнения [4].

В связи с этой концепцией заметим, что разработанная именно в те времена советская доктрина коллектива послужила одним из научных “прикрытий” преступной практики принудительных работ в местах заключения. На самом же деле никакой коллективный труд не заставил, в частности, политических узников отказаться от своих убеждений.

Нужно сказать, что ориентация на общественные интересы как детерминанты социального поведения сформировалась в нашей стране задолго до Макаренко и других теоретиков коллективизма. В культуре большей части населения бывшего СССР веками господствовали религиозно-духовные представления, связанные с сакрализацией солидарности и соборности. Именно они отражали глубинные архетипы коллективного бессознательного и соответствующие стереотипы поведения вроде деперсонализации ответственности, патернализма, власти авторитета, ограничения индивидуальной свободы и т.п. [5].

Акцентирование этнопсихологических ценностей необходимо именно сегодня, когда на фоне значительно оживившегося взаимодействия между государствами обнажилась разница между нашим и другими этносами. Несмотря на это, недостает специальных исследований, которые помогли бы глубже постигнуть этнические особенности нашего народа, во многих случаях выступающие факторами социальной мотивации. Восполнить этот пробел помогают образы художественной литературы и некоторые наблюдения историков. Не претендуя на полноту анализа и заранее оговаривая неоднозначность оценок, касающихся тех времен, когда заметная разница между отдельными славянскими этносами в России специально не подчеркивалась, попытаемся понять, почему мы настолько терпимы ко лжи, социальной несправедливости и безнаказанности, корыстолюбию и воровству, а также ко всяческим субъектам “воровского шатания” (И.Бунин “Окаянные дни”). Им не по душе обычная жизнь и постепенное ее развитие, как воздух им необходимы социальные взрывы. А как свойственна им праздность, тяга к непрестанному хмелю, непривычность к будням и планомерному труду! Все это настолько излюблено Русью с незапамятных времен, что и теперь, оглядываясь вокруг, нельзя не вспомнить слова И.Аксакова: “Не прошла еще древняя Русь!” — или В.Ключевского, отмечавшего чрезвычайную второяемость русской истории. Очень близки к этому и слова И.Тургенева. Всякий русский бунт, говорит он, доказывает, до чего все старо на Руси и сколь она жаждет, прежде всего, бесформенности. Испокон веков были “разбойнички”, бегуны, шатуны, бунтари против всех и вся, голь кабацкая, пустоцветы, сеятели всяческой лжи, несбыточных надежд и свар. Был и святой человек, был строитель, обреченный на долгую и непрестанную борьбу с буйном, разрушителем, со всякой крамолой, кровавой неурядицей и нелепицей. И наверное, не случайно человечество, как писал А.Герцен, нами “лишь отрезвляется, мы как бы его похмелье”. Не приходится сомневаться,

что рыночные реформаторы в Восточной Европе, Китае, Вьетнаме и других странах учатся именно на наших ошибках.

Итак, выделение собственно социальных побуждений, следует полагать, оправданно. Социальную мотивацию можно толковать как направленную на преодоление отклонений от обычной саморегуляции группового поведения и оптимизацию ситуации. Этот процесс двухступенчатый. Вначале в качестве первичных, эмпирических переменных поведения выступают разновидности микросоциальной дезадаптации (дезинтеграция, барьеры общения, непонимание и т.п.). Потом на этой основе актуализируются соответствующие социогенные потребности в качестве вторичных переменных, уже непосредственно предшествующих действию.

### ***Выявление мотивации межличностного взаимодействия***

Знание мотивации межличностной интеракции нужно прежде всего для понимания того, как люди, взаимодействуя в группе, приспособляются друг к другу. Отсюда предметом особого внимания ученых и практиков становится *социальная адаптация*.

Традиционно рассматривают две ее разновидности: приспособление к микросоциуму или, наоборот, активное воздействие на него.

Эффективное приспособление к социуму требует принятия характерных для него норм, правил и образцов поведения. Лишь согласие со всем, что происходит в группе, готовность не только пользоваться преимуществами членства, но и выполнять отведенную роль, подчиняться лидеру, нести коллективную ответственность способствуют сохранению авторитета и репутации, формированию чувства защищенности и снижению беспокойства по поводу возможных неудач. Только идентифицируя себя с ближайшим окружением, можно рассчитывать на групповое подкрепление и социальную фасилитацию (Ф.Олпорт). Хотя существует и определенный оптимум этой разновидности приспособления. Выход за его пределы чреват утратой собственного “Я”. Если мотивация “поступать, как все” слишком сильна, доминирует обычное подражание и происходит чрезмерное “погружение в группу” (Лебон). Его последствия общеизвестны: нивелировка “Я” и утрата собственной идентичности. Как предостерегает Т.Ньюком, из-за подобного отождествления с окружающими желаемое и должное уже не воспринимаются как то, что может не совпадать [6].

Герой повести А.Платонова “Котлован”, землекоп Никита Чиклин, участвует в раскулачивании, отнимая в пользу колхоза собственность у зажиточных крестьян. На одном из подворий Чиклин был озадачен неожиданным требованием показать бумагу, подтверждающую, что он является “действительным лицом”, то есть тем, кому поручено это делать. На что землекоп, не задумываясь, отвечает:

- Какое я тебе лицо? Я никто; у нас партия — вот лицо!
  - Покажи тогда хоть партию, хочу рассмотреть.
  - В лицо ты ее не узнаешь, я сам ее еле чувствую... капитализм, сволочь!
- [7, с. 411–412].

В другом произведении Платонова, бедняцкой хронике “Впрок”, утрату собственной идентичности можно усмотреть в поведении колхозного руководителя Упоева. Он был неудержим в своей готовности “тратить тело для

революции”. Семья Упоева вымерла от халатного отношения к ней. И когда ему говорили, чтобы он пожалел жену, он, указывая на весь бедняцкий мир, отвечал евангельским слогом: “Вот мои жены, отцы, дети и матери, — нет у меня никого, кроме неимущих масс! Отойдите от меня, кулацкие эгоисты, не останавливайте хода революционности!” [7, с. 520–521].

Неудивительно, что в силу чрезмерного приспособления друг к другу, на основании полного единодушия люди могут вести себя неадекватно. Так, неправильные или неэффективные решения нередко оказываются результатом “группового мышления”, нивелирующего интеллектуальную активность всего микросоциума и приводящего к незрелому консенсусу. Порой лояльность и тесные взаимоотношения настолько препятствуют здравым и критическим суждениям, что блокируют и когнитивную сферу, и этическую. “Групповое мышление” побуждает нас верить в правильность принятых решений даже вопреки известным моральным нормам и здравому смыслу, испытывая при этом чрезмерный оптимизм и иллюзию неуязвимости (см.: [8]).

Другая разновидность социальной адаптации — это активное влияние на социум, стремление приспособлять ближайшее окружение к себе. Тогда у членов контактной группы возникают абсолютно иные ассоциации, напоминающие манипулирование и принуждение. Естественно, это более свойственно руководителям, поскольку любое администрирование порождает “несимметричность” распределения ролей, подавление инициативы, авторитаризм и т.п. Одним словом, все то, о чем уже упоминалось, когда шла речь о проявлениях власти.

Значение власти как фактора социальной мотивации не следует уменьшать. Страсть к властвованию особенно проявляется, когда имеются источники и средства воздействия на окружающих. Сама по себе их доступность может вызвать желание оказывать влияние на себе подобных. Такая тенденция неожиданно обнаружилась при проведении Р. де Чармсом тренинга, призванного выявлять не социально-психологическую, а личностную причинность поведения. Упражнения формировали особое состояние, когда ученик ощущал себя не “пешкой” в чьих-либо руках, а “источником” собственных деяний. Но, как оказалось, тренинг имел и незапланированный, побочный эффект: новоиспеченные “источники” начали относиться к некоторым одноклассникам как к “пешкам”. Возникла новая проблема — как преодолеть эту нежелательную тенденцию. Ведь все это делалось для реализации идеи недирективной педагогики, предполагающей, что в процессе обучения формируются партнерские отношения. Учитывая эту трудность, Р. де Чармс ввел различие между властью “персонализированной”, то есть простым господством, доминированием над другими, и “социализированной” — использованием превосходства над другими во благо им самим (см.: [9, с.148–163]).

Еще сильнее тенденция приспособления других к себе и властвования над ними заметна в исследованиях феномена “макиавеллизма” (Р.Кристи, Ф.Гайз, В.Гремс, В.Мишель, Р.В.Роджерс, Ф.Шарон, М.Т.Топол и др.). В отечественной социальной психологии это явление известно мало и почти не подвергается эмпирическому изучению. “Макиавеллизм” толкуют как пренебрежение общепринятыми моральными нормами со стороны тех, кто облечен властью. При этом имеется в виду существенное расхождение с общепринятыми нормами обращения с людьми в процессе руковод-

ства, особенно в политике. Среди двадцати характеристик в составе теста “макиавеллизма”, разработанного Р.Кристи, Ф.Гайз и др. на основе книги Н.Макиавелли “Государь”, выделим те, которые больше всего ассоциируются с приспособлением к себе:

- *подыгрывание;*
- *любая аргументация, только бы заставить другого что-либо сделать;*
- *готовность идти к цели, не считаясь ни с чем;*
- *уверенность в том, что мир полон простаков.*

Как показывают исследования, “сильным макиавеллистам” присущ так называемый синдром спокойствия. То есть они не поддаются эмоциям, не теряют самообладания, быстро подмечают ситуативные возможности влияния, сохраняют ориентацию не на людей, а на задачу, перехватывают инициативу, используют происходящее на пользу себе, относятся к окружающим как к марионеткам. За счет этого им удается контролировать содержание и характер делового общения, чаще выигрывать, лучше убеждать, становиться лидерами, партнерами в выгодных финансовых сделках. Хотя нельзя утверждать, что эти люди в общем враждебны, мстительны или аморальны во взаимоотношениях с подчиненными (см.: [1]).

Власть, действительно, не представляет опасности для людей, понимающих, что возможности человека, какую бы должность он ни занимал, не беспредельны, то есть для людей образованных, толерантных и справедливых. Каким был, например, уже упоминавшийся главный герой повести Л.Толстого “Смерть Ивана Ильича”. Злоупотребление властью наблюдается в большинстве своем среди людей темных, невежественных, суеверных и аморальных. Их мотивация “заземлена” исключительно на собственные корыстные интересы, для них не существует ничего святого. Названием одной из своих пьес — “Власть тьмы” — Л.Толстой подчеркивает именно эту сторону дела. Очень близким к этому был механизм приспособления людей к себе в среде преступников в исправительно-трудовых лагерях 20–40-х годов XX века в бывшем Советском Союзе. В их распоряжение попали бывшие рабочие, крестьяне, мещане, интеллигенция, даже руководящие и партийные работники. Согласно специальной инструкции, новоиспеченным начальникам “разъясняли” их “единство с классовыми интересами трудящихся” и “воспитывали” у них враждебное отношение к кулакам и контрреволюционерам. После этого тем, кто на свободе всегда был изгоем общества, оказывали доверие, которого они никогда и нигде не имели. Им предоставлялись руководящие посты и поручалось командование политическими заключенными. Воры, мошенники и бандиты становились нарядчиками, комендантами, даже воспитателями. И пользовались они властью сполна: жили в отдельных кабинках или палатках, по произволу выбирали “пассий” из числа интеллигентных женщин и студенток. У них были “шестерки”, которые отдельно готовили им пищу и выносили за ними горшки. Так было спокойнее для лагерного начальства — не вникать в суть дела, не натруживать кулаки и глотки, вообще не являться в зону. “Блатные” же это понимали и эксплуатировали политзаключенных нагло, зверски, не боясь никакой ответственности перед законом. Одна матерщинница, картежница и воровка сначала стала бригадиром отстающей мужской бригады, потом нарядчицей, позже — вос-

питательницей женского барака, и наконец — начальницей строительного отряда, то есть приспособливалась к себе уже и инженеров [10].

Таким образом, обе вышеуказанные формы социальной адаптации имеют нежелательные последствия, что значительно реже наблюдается в случае приспособления на *паритетной основе*. Это понятие касается адаптации, базирующейся на симметричных или субъект-субъектных отношениях между равными партнерами. Его мотивация бывает различной. Для понимания, например, механизма оказания помощи недостаточно ссылаться на альтруизм, аффилиацию и т.п. Во многих случаях помощь обусловлена симметричной интеракцией в группе членства и по своей сути является взаимопомощью. Именно обоюдная заинтересованность содействует решению социокогнитивных конфликтов, когда в процессе делового общения или обучения совместный поиск требует не только обмена информацией, но и четкого осознания обеими сторонами ее противоречивости (В.Рубцов, Э.Форман и др.).

Анализ научных трудов отечественных и зарубежных психологов позволяет выделить, по крайней мере, четыре составляющих мотивационного механизма социального взаимодействия равноценных партнеров, осуществляемых на паритетной основе между людьми, так или иначе связанными между собой, то есть в определенной степени зависимыми друг от друга. К этому механизму относятся:

- *ожидания сторон*, чаще неопределенные, в отношениях малознакомых людей и, наоборот, связанные с надеждой на выручку в группе членства (Мехрабян и Ксензский);
- *“диффузия” ответственности* (перераспределение ее не в пользу потерпевшего) за судьбу неизвестного (Латане и Дарли), готовность помочь лишь тогда, когда его судьба зависит непосредственно от нас (Берковиц), и подчеркнутое участие ко всем членам контактной группы, когда проявление ответственной зависимости (Макаренко) является предпосылкой достижения общей для всех цели (Савадж и Ричардсон);
- *норма реципрокности* при обмене вещами, действиями, благами и вредом (Хоманс), которая, однако, определяется не только понятиями типа “отдачи” и “стоимости”, но и как кажущаяся нерациональность, то есть чисто психологически (Васильева);
- *каузальная атрибуция* в процессе межличностного восприятия (Агеев, Андреева, Келли, Сухинская, Хайдер), без чего не всегда удается понять тактику ответного поведения.

### ***Измерение социогенных потребностей и составление их перечня***

Весьма проблематичным является измерение социогенных потребностей, составление их перечня и выделение в отдельную рубрику. В первую очередь этому служит извлечение из известных каталогов инстинктов, потребностей, драйвов, мотивов, желаний и т.п. (К.Б.Мадсен, В.Мак-Даугол, Г.Мюррей, А.Стегнер, Т.Карвовский, Е.Толмен и др.) тех побуждений, которые возникают исключительно под влиянием ближайшего окружения, а также обобщение специально разработанных перечней собственно социогенных потребностей (Г.Я.Розен, Ш.Н.Чхартишвили и др.). На первый взгляд, ни один из этих каталогов и перечней не повторяет другого. Однако



многие позиции совпадают, что очень важно, поскольку на них обращают внимание разные ученые, независимо друг от друга. И поэтому, выбирая отдельные потребности по признаку сходства, можно составить приблизительный перечень наиболее характерных социогенных потребностей.

Не менее важно и определение места этого класса потребностей в общей структуре мотивации, а также роли отдельных побуждений в самой подструктуре социальной мотивации. Правда, для этого нужен не только качественный анализ их, но и измерение силы каждого из них.

Начало подобных измерений было положено еще в 1929 году Терстоуном и Чейвом. Именно они, как отмечает Надирашвили, решили измерять аттитюд посредством шкал, разработанных для каждого социального явления в отдельности. Поскольку в основу их метода положены предпочтения, выраженность которых фиксировалась по 10-балльной шкале, оказалось возможным установление разных степеней позитивного или отрицательного отношения к таким феноменам, как алкоголизм и др. Среди трудов советских исследователей непосредственно с количественной стороной мотивации связаны: посвященные измерению отношения к обучению, разработке системы оценки интенсивности удовлетворения трудом и др. (Н.Гродская, В.Дорохина, Г.Мерабишвили, И.Милитанская, Э.Романова, В.Мильман, М.Селезнева и др.).

Существует определенная специфика социальных побуждений собственно к учению. Она определяется тем, насколько поведение, ориентированное на ближайшее окружение, оказывается составной частью познавательной активности в целом, а с другой стороны — важностью академических занятий для тех, кто ориентирован на ближайшее окружение. При такой постановке вопроса возникает специальный интерес к содержанию социальной мотивации учения и уточнению на этой основе данной разновидности наших потребностей.

Рассуждая о мотивах учащихся и студентов, Л.Божович подчеркивала, что в школе могут воплощаться устремления, вытекающие из всех обстоятельств их жизни. Поэтому собственно учебное поведение обуславливается самыми разнообразными социальными отношениями, в которые, так или иначе, вступают дети. При этом следует отметить возрастную специфику. По результатам исследования, у старших школьников доминирует желание добиться определенного положения в обществе. Для подростков самым важным является удовлетворяющий их статус в классе, а для учащихся младших классов — социальная позиция или роль ученика как таковая (Л.Божович, Н.Морозова, Л.Славина). Характер социальной мотивации меняется по мере перехода с курса на курс и у студентов. Такого рода социальные побуждения к учению доминируют только на первых курсах, что связано с необходимостью адаптации к нормам студенческой жизни и требованиям высшего учебного заведения. Позднее студенты больше озабочены обретением личного статуса в системе отношений не только в академической, но и в других контактных группах [11].

О содержании и структуре социальной мотивации можно судить и по результатам наших собственных исследований мотивации студентов, а также руководителей и специалистов в системе ИПК. Задачей этих исследований было, во-первых, выделение в общем содержании мотивации ее со-

бственно социальной составляющей, во-вторых, определение в этой подструктуре места и роли отдельных побуждений.

Одно из этих исследований проводилось в 80-х годах прошлого века в Киевском государственном университете им. Т.Г.Шевченко. У 100 студентов физического и географического факультетов выявляли силу мотивации учебного поведения в целом и каждого из заложенных в методику побуждений. В частности тех, которые возникают в силу их принадлежности к социуму (студенческой группе). Последнее для нас самое важное — независимо от времени и места проведения исследования, социальная составляющая мотивации учения всегда присутствует. Выявление ее как таковой, собственно, и является целью нынешней реинтерпретации полученных ранее данных.

Для измерения силы мотивации была разработана методика взаимоисключающих суждений, включающая 26 пар альтернативных суждений по поводу причин обучения в вузе. При этом мы исходили из того, как трактуется предпочтение В.Поршневым и П.Симоновым. Поршневу говорит не о простом выборе как предпочтении одной из возможностей, а о подавлении, отстранении другой [12]. Формулировка Симонова мягче. Рассматривая ситуацию выбора, он связывает ее с двумя типами противоборства: между конкурирующими равнозначными и однотипными потребностями: “нужда–нужда” или “рост–рост” [13]. Оба эти подхода имеют отношение к нашей методике. В случае полного принятия или отбрасывания альтернативы имело место то, о чем говорит Поршневу. В других случаях скорее реализовывалась идея Симонова. Так, сравнивая альтернативные суждения между собой в каждой из 26 пар, 100 участников оценивали побудительную ценность того или иного по 5-балльной шкале, но при условии, чтобы сумма обеих оценок равнялась 5 баллам. Лишь в этом случае могло быть обеспечено взаимное исключение ответов: например, полное согласие с одним из утверждений в паре (5 баллов) одновременно предполагало абсолютное отрицание альтернативного варианта (0 баллов) и наоборот. Естественно, могли быть и другие, менее категоричные ответы: 4–1 (1–4); 3–2 (2–3) балла.

Содержание восьми из всех отданных на суд респондентов суждений по поводу того, что заставляет студентов учиться, отвечало их ориентации на ближайшее окружение. Оцененные по 5-балльной шкале, эти восемь суждений в сумме получили чуть больше четверти выставленных баллов (табл. 1). Это дает основание предполагать, что именно такая часть общей силы мотивации обучения в вузе может приходиться на собственно социальные побуждения.

Таблица 1

## Сила мотивации учебного поведения студентов

Сумма баллов предпочтительных суждений	Максимально возможная	Реально полученная	Полученная относительно социальных побуждений
Абсолютная величина	$26 \times 5 = 130$	81 ( $\delta = 10,6$ )	<b>21,2</b> ( $\delta = 5,1$ )
%	100	62	<b>26</b>

Чтобы узнать, какова побудительная ценность и место отдельных социальных побуждений — как в общей структуре мотивации учения, так и в со-

ответствующей ее подструктуре, был проведен специальный количественный анализ полученных данных.

При этом обнаружилось определенное размежевание в подсистеме социальной мотивации, а именно доминирование и зависимость отдельных ее элементов. Среди соответствующих побуждений к обучению в вузе выделяются две группы. Одна из них (общение, социальный контроль и сексуальные отношения) выражена более четко, чем другая (чувство собственного превосходства, демонстрация знаний, роль знатока и помощника, идентификация с группой и социальный престиж) [14, с. 127–129].

В другом нашем исследовании — по поводу силы стремления к должностному повышению руководителей и специалистов — был реализован тот же принцип количественного измерения мотивации. Правда, на этот раз участники исследования оценивали 24 пары альтернативных суждений, среди которых около половины (10) были связаны с ближайшим окружением, то есть являлись мотивировками социально-психологического характера.

Это довольно оригинальное исследование, потому в первую очередь нужно было определиться в плане содержания мотивации должностного повышения. Для этого было обобщено 260 мнений руководителей и специалистов, высказанных во время специальной дискуссии на тему: “Что заставляет людей стремиться к повышению в должности?”. В итоге были сформулированы 24 пары взаимоисключающих суждений по поводу возможности занять более высокий пост в служебной иерархии. Сила отдельных побуждений так же, как и в исследованиях со студентами, определялась по 5-балльной шкале.

Исследование проводилось на практических занятиях по психологии управления в ИПК руководителей и специалистов в 1991–1992 годах, в нем приняли участие 170 человек. Результаты этого исследования мы подвергнем реинтерпретации с целью выделения в структуре мотивации должностного повышения собственно социальной составляющей.

Количественные данные, полученные во время этого исследования, представлены в таблице 2. Приведенное в ней свидетельствует о том, что из реально набранной суммы баллов в целом (69) оценка силы мотивации должностного роста в среднем составляла немногим более трети (26), что близко к величине, полученной в исследовании студентов (см. табл. 1).

Таблица 2

## Сила мотивации должностного роста

Сумма баллов	Максимально возможная	Реально полученная	Набранная только по социальной мотивации
Абсолютная величина	120	69 ( $\delta = 14,9$ )	26 ( $\delta = 6,6$ )
%	100	58	38

Интересно и то, какое место собственно социальные побуждения занимают в общей структуре стремлений к должностному росту.

Так же, как и у студентов, в этом случае выделяются две группы побуждений по признаку их выраженности: занимающие три первых ряда (принадлежность к элите, нежелание подчиняться некомпетентному лицу, про-

текция), более сильные, чем те, что расположены ниже (деловое общение на высшем уровне, более широкие возможности для властвования, пристрастие к лидерству). То есть и здесь можно говорить не только о ранжированном ряде, но и об определенной структуре социальной мотивации должностного роста [14, с. 131–132].

С учетом этих данных, а также путем обобщения предлагаемого упомянутыми выше авторами можно прийти к выводу, что применимые к любым жизненным случаям перечни социогенных потребностей или же устоявшуюся иерархию их определить довольно сложно. Количество и место этих потребностей в общей структуре мотивации той или иной практической деятельности, а также в подструктуре собственно социальной мотивации могут быть разными. В итоге мы считаем, что перечень наиболее распространенных социогенных потребностей, выявленных путем обобщения рассматриваемых разными учеными, а также полученных с помощью наших исследований, предполагает наличие:

- *социальной принадлежности (группового членства);*
- *социального контакта (общения, информации);*
- *социального контроля;*
- *сексуальных отношений;*
- *сотрудничества (достижения групповых целей);*
- *адекватного взаимобмена (реципрокности);*
- *соблюдения групповой нормы;*
- *аффилиации (дружбы, альтруизма, жертвования);*
- *покровительства (помощи, фасилитации, протектирования);*
- *лидерства;*
- *чувства превосходства над окружающими;*
- *четкого распределения ролей в группе;*
- *социального престижа;*
- *демонстрации (выставления себя напоказ);*
- *установления каузального локуса (притисывания причин поведения);*
- *властвования (подчинения себе других людей);*
- *собственного подчинения другим;*
- *защиты от давления или нападения;*
- *ответственности (обязательности);*
- *получения помощи;*
- *подражания (имитации);*
- *сплоченности и др.*

Подводя итог изложенному в этой статье, подчеркнем, что необходимость выделения социальной мотивации в отдельную рубрику, как в учении о мотивации, так и в социальной психологии в целом, требует дальнейших, особенно эмпирических исследований данной темы, учитывая ее теоретическое и практическое значения.

### ***Литература***

1. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. — М., 1986. — Т.1.
2. Толстой Л.Н. Собрание сочинений : В 22-х т. — М., 1982. — Т.12.

3. Орлов А.Б. Проблема мотивации в зарубежных теориях социального научения // Мотивация личности. — М., 1982. — С. 17–29.
4. Макаренко А.С. Педагогическая поэма // Избранные произведения : В 3-х т. — К., 1985. — Т.1.
5. Соснин В.А. Культурно-психологическая основа кризиса российского общества // Психологический журнал. — 1998. — № 1. — С. 165–169.
6. Ньюком Т.М. Социально-психологическая теория: интеграция индивидуального и социального подходов // Современная зарубежная социальная психология : Тексты. — М., 1984. — С. 16–31.
7. Платонов А. Впрок. Проза. — М., 1990.
8. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе: По материалам американских исследований. — Дубна, 1997.
9. Маркова А.К., Матис Т.М., Орлов А.Б. Формирование мотивации учения. — М., 1990.
10. Солженицын А. Архипелаг ГУЛАГ. Малое собрание сочинений. — М., 1991.
11. Божович Л.И., Морозова Н.Г., Славина Л.С. Развитие мотивов учения у советских школьников. — М., 1951. — Вып. 36; Вовчик-Блакитная М.И. Мотивационный аспект развития учебной деятельности студентов // Воспитание, обучение и психическое развитие : Тезисы к IV Всесоюзному съезду Общества психологов СССР. — М., 1983. — Т. 2. — С. 347–348.
12. Поршнев Б.Ф. Функция выбора — основа личности // Проблемы личности. — М., 1969. — С. 344–349.
13. Симонов П.В. Эмоциональный мозг. — М., 1981.
14. Москвичев С.Г. Мотивация, деятельность и управление. — К.; Сан-Франциско, 2003.