

А. А. Полозов, С. А. Скорых

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ СТУДЕНТОВ С РАЗНЫМИ ТИПАМИ ЛИЧНОСТИ И ХАРАКТЕРА

В статье приведены данные исследования мотивационной сферы студентов, проводимого в Уральском федеральном университете. Для проверки состоятельности гипотезы ТЛ + ТХ была показана сходимость людей с одинаковыми типами личности (ТЛ), типами характера (ТХ) и ТЛ + ТХ в одинаковых жизненных ситуациях. Было выделено 11 мотивов поведения и создан тест из 47 вопросов, описывающих наиболее распространенные жизненные ситуации, в которых эти мотивы противопоставлялись друг другу. Определено, что люди с одинаковыми ТЛ + ТХ в 81 % случаев дают одинаковые ответы, что намного выше результатов по ТЛ и ТХ в отдельности.

К л ю ч е в ы е с л о в а: личность, характер, мотивация, сходимость, студенты.



А. А. Polozov, S. A. Skoryh

Motivational sphere research of students with different personal types and character types

The article presents data of motivational sphere research of students in the Ural Federal University named after first President of Russia B. N. Eltsin. Personal type (TP) and character type (TC) have been singled out in structure of the person. It was necessary to show behavior convergence of people with identical TP, TC and TP + TC in identical reality situations for a solvency proof of hypothesis TP + TC. For this purpose the 11 motives of behavior have been chosen and the test from 47 questions has been created. These questions describing the most widespread reality situations in which these motives were opposed each other. People with identical TP + TC gave identical answers in 81 %. This result higher than results given by people with defined TP and TC separately.

К e y w o r d s: the person, character, motivation, convergence, students.

По мнению министра образования РФ А. Фурсенко, 92 % выпускников вузов не работают по специальности, т. е. КПД работы вуза составляет 8 %. Молодые люди не всегда понимают, что им нужно, а вуз не может навязывать им «правильный» выбор. Что делать?

Приведем мнение ряда выдающихся психологов о структуре личности:

С. Л. Рубинштейн (1946): направленность, способность, темперамент и характер;

Р. Кеттел (1950): интересы, способности, темперамент;

А. Г. Ковалев (1963): способность, направленность, характер;

К. К. Платонов (1965): социально обусловленные наклонности, опыт, биологически обусловленные наклонности, индивидуальные особенности;

В. Н. Мясищев (1969): направленность, уровень развития, темперамент, структура личности;

К. Леонгард (1987): направленность интересов, воли и чувств, ассоциативно-интеллектуальная сфера.

Основываясь на этом, можно выделить три

сферы — сферу направленности интересов, сферу воли и чувств и ассоциативно-интеллектуальную сферу. Один из авторов [3] предложил в каждую из трех сфер «поместить» известные всем типы личности:

1. Сфера направленности интересов — **16 типов личности (ТЛ)** (Майерс-Бриггс, К. Г. Юнг, А. Аугустинавиче и др). Эти 16 типов получились из 4 пар:

J — рассудительность (judging), **P** — восприимчивость (perceiving);

I — интроверсия (introversion), **E** — экстраверсия (extraversion);

S — ощущение (сенсорика) (sensation), **N** — интуиция (intuition);

T — мышление (thinking), **F** — чувство (feeling).

2. Сфера воли и чувств — **8 типов характера (ТХ)** (Э. Кречмер, К. Леонгард, А. Лоуэн, А. Е. Личко, Р. Мертон, К. Хорни, Э. Шостром).

3. Ассоциативно-интеллектуальная сфера — **7 типов интеллекта (ТИ)**. Г. Гарднер («Границы разума», 1983) во время исследований лиц

с поражением различных отделов головного мозга выявил семь таких областей. Они ответственны за аналитический, лингвистический, пространственный, музыкальный, телесно-кинестетический, межличностный и внутриличностный интеллекты.

Эту концепцию можно обозначить как ТЛ + ТХ + ТИ. Кратко опишем известные ТЛ (в скобках — соционическое название ТЛ):

ENTP («Дон Кихот») — искатель идей, любознателен, нерационален, независим.

ISFP («Дюма») — эстетика, стремление к гармонии, получать удовольствие.

INTJ («Робеспьер») — аналитик, борьба за идею; независимость.

ESFJ («Гюго») — человек общения, оптимист, энтузиаст.

INFP («Есенин») — склонный к сопереживанию романтик, конформист.

ESTP («Жуков») — волевой организатор, любой ценой достигающий результата.

ENFJ («Гамлет») — артист, мотиватор; способен увлечься сам и увлечь других.

ISTJ («Максим») — человек системы, структуры; желание все систематизировать.

INTP («Бальзак») — формирует стратегический прогноз и следует ему; критик.

ESFP («Наполеон») — неудержимое стремление быть лучшим из лучших.

ENTJ («Джек») — настроенный на преодоление первопроходец.

ISFJ («Драйзер») — хранитель и защитник моральных ценностей: дети, традиции.

INFJ («Достоевский») — чуткий к людям; нравственность, сопереживание.

ESTJ («Штирлиц») — ответственный администратор стабильных участков.

ISTP («Габен») — мастер своего дела, получающий удовольствие от работы.

ENFP («Гексли») — инициатор; находит людей с новыми возможностями.

В сфере воли и чувств выделяются 8 типов характера (Н. Мак-Вильямс, К. Наранхо, Ю. В. Попов, В. Д. Вид, А. Лоуэн, К. Хорни):

1) шизоидный — одиночество, фантазии, холодность, избирательность;

2) нарциссический — зависть, переоценка себя, потребность в преклонении;

3) параноидальный — мнительность, пренебрежение другими, неуживчивость;

4) компульсивный — сомнения, педантизм, мешающая делу скрупулезность;

5) психопатический — бессердечие, желание «сделать всех», пренебрежение;

6) истерический — демонстративность, театральность, привлечение внимания;

7) депрессивный — соглашательство, боязнь быть покинутым, депрессия;

8) мазохистический — терпение в надежде на последующее благо.

Однако это все эмоциональная часть. Доказать состоятельность любой доктрины можно только сходимостью ожидаемых и фактических результатов. В психологии вообще сложилась парадоксальная ситуация, когда доктрин становится все больше и больше, но отсутствуют доказательства их состоятельности. В них можно только верить или не верить. Психология нуждается во введении своего ЕГЭ. Мы проанализировали мотивацию людей с различными ТЛ + ТХ и, с учетом фактора окружающей среды, сравнили свой прогноз по мотивации для произвольно выбранных людей с фактическими результатами их тестирования. Получилось лучше, чем мы могли ожидать.

Для нашего исследования мы взяли следующие *мотивы*:

— *познания* — стремление узнать новые закономерности, побуждение к активности процессом и содержанием деятельности, а не внешними факторами;

— *негативный* — побуждения, вызывающиеся осознанием некоторых неприятностей, неудобств, которые могут возникнуть в случае невыполнения деятельности;

— *общения* — сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение — это такое общение, которое приносит удовлетворение, нравится человеку;

— *материальный* — мотив материальной выгоды;

— *успеха* — высоко оцениваемое обществом достижение. Мотив связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить высокий статус в обществе;

— *власти* — управление, доминирование на уровне общества; стремление субъекта влиять на людей — одна из самых главных движущих сил человеческих действий, стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность;

— *гуманистический* — способность считаться с интересами других людей, мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми. К этой группе относятся мотивы, связанные с осознанием общественного

значения деятельности, с чувством долга, ответственности перед группой или обществом;

— *самореализации* — реализация собственного потенциала, мотивы самоопределения и самоусовершенствования. По мнению А. Маслоу, это стремление к полной реализации своих способностей и желание ощущать свою компетентность;

— *эстетический* — стремление к гармонии, эстетическому совершенству. Эстетические потребности тесно переплетены и с конативными, и с когнитивными потребностями, потому их четкая дифференциация невозможна (потребность в порядке, симметрии, завершенности, законченности, системе, структуре);

— *независимости* — свобода в принятии решений;

— *достижения* — это стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности; оно проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить.

Как измеряются мотивы? Необходимо взять некоторое число часто встречающихся жизненных ситуаций, где есть примерно равноценный выбор альтернатив поведения. Например, женщина решает для себя: рожать второго ребенка или ограничиться одним? Очевидно, что этот непростой выбор бывает в жизни каждой женщины. С одной стороны, хотелось бы иметь больше детей, и это естественно, однако материальный ресурс не беспределен. Здесь мотив гуманистический противостоит мотиву материальному.

Было выбрано 47 вопросов. Каждый мотив имел 6–8 ориентированных на него вопросов.

Методика подсчета баллов. Использовалась рейтинговая система [5]. Рассмотрим методику подсчета на элементарном примере. Предположим, вы отвечаете на 10 вопросов, в которых мотив материальный противостоит мотиву власти. И в 6 случаях из 10 вы отдаете предпочтение материальному мотиву. Присвоим мотиву власти рейтинг 2000. Тогда мотив материальный будет равен $2000 + (6 - 4) \times 1000 / (6 + 4) = 2200$. Разница в рейтингах 200 пунктов дает преимущество в 2 «лишних» балла мотиву материальному. Теперь сравниваем мотив власти и мотив достижения. Получаем соотношение 7 : 3 в пользу мотива власти. Поскольку его рейтинг фиксирован на 2000, рейтинг мотива достижения будет равен: $2000 + (3 - 7) \times 1000 / (3 + 7) = 1600$. Итак, мы получили для одного человека рейтинги материального мотива — 2200, мотива власти — 2000, мотива достижения — 1 600 (см. пример).

Для подведения итогов использовалась система линейных уравнений.

Мотив	1	2	3	Rt	
A — материальный		6 : 4	7 : 3	13 : 7	2200
B — власти	4 : 6		6 : 4	10 : 10	2000
C — достижения	3 : 7	4 : 6		7 : 13	1600

$$\left\{ \begin{aligned} Rt(A) &= \left(\frac{6+4}{13+7} \right) \times Rt(B) + \left(\frac{7+3}{13+7} \right) \times Rt(C) + \frac{13-7}{13+7} \times 1000 \\ Rt(B) &= \left(\frac{6+4}{10+10} \right) \times Rt(A) + \left(\frac{4-6}{10+10} \right) \times Rt(C) + \frac{10-10}{10+10} \times 1000 \\ Rt(C) &= \left(\frac{7+3}{7+13} \right) \times Rt(A) + \left(\frac{6+4}{7+13} \right) \times Rt(B) + \frac{7-13}{7+13} \times 1000 \\ (Rt(A) + Rt(B) + Rt(C)) / 3 &= 2000 \end{aligned} \right.$$

Разница в рейтингах — это всего лишь разница в соотношении ответов на вопросы при сравнении двух мотивов. Уже получив значения *Rt* по мотивам 1 и 2 для данного испытуемого *i*, можно оценить вероятность его выбора *p* при попарном сравнении:

$$p = 0,5 + ((Rt_i(1) - Rt_i(2)) / 2000).$$

Эксперимент 1. Итак, мы имеем около полусотни вопросов. Сравним ответы на вопросы людей с одинаковыми ТЛ, ТЛ и ТЛ + ТХ. Изначально мы получили 62 % лучших результатов для ТЛ и 72 % для ТЛ + ТХ. В дальнейшем требования были ужесточены. Сходимость оценивалась как среднее значение при попарном сопоставлении ответов всех испытуемых. Если их было 10, то сходимость бралась как среднее от 45 вариантов попарного сопоставления. Соответственно, результаты стали более адекватными.

Сравнивая ответы людей с одинаковыми типами личности, мы получили сходимость 52–58 %, а при сравнении ответов людей с одинаковыми типами личности и характера — 60–64 %. При этом повторное тестирование испытуемых дало лишь 89 % повторения тех же ответов на те же вопросы. Выделение наиболее близких по возрасту участников ТЛ + ТХ дало 67 % сходимости, т. е. в 2 случаях из 3 их ответы совпадали (табл. 1).

Эксперимент 2. В 2011 г. в течение полугода мы совместно с магистром С. Скорых проводили исследование мотивационной сферы студентов УрФУ. В эксперименте приняли участие (без учета отсеянных на этапе тестирования) 128 студентов, каждый соответствовал определенному ТЛ + ТХ. После того как были получены результаты, мы выделили отдельно среднее значение

отклонения рейтинга каждого мотива от среднего значения 2200 для каждого ТЛ и ТХ по отдельности. В табл. 2 показано, что студенты 17–20 лет всех ТЛ и ТХ «шизоидный» превыше всего ставят мотив познания и ниже всего — эстетический.

При расчетах для каждого мотива каждого ТЛ + ТХ мы брали исходную цифру 2200. Само по себе значение числа не имеет никакого содержания. Смысл имеет только разница в рейтинге, «расстояние» между ними. Оно линейно связано с соотношением обоих мотивов в ответах на вопросы. Далее к 2200 прибавляли среднее отклонение по этому мотиву по ТЛ. То есть брали среднее значение, например, мотива познания для всех ENTP всех типов характера. Аналогично рассчитывали среднее отклонение по

данному мотиву для данного типа характера (например, шизоидный) для всех ТЛ. В итоге мы получали средние отклонения по ТЛ и по ТХ, прибавляли их к средней отметки 2200 и получали некоторое значение значимости мотива (табл. 3). Например, мотив познания для ТХ «шизоидный» ISTJ (ТЛ «Максим»):

$$M (\text{шиз ISTJ}) = 2200 + 193 + 321 = 2714.$$

Эксперимент 3. Мы провели тестирование по тем же самым вопросам людей разного возраста (рис. 1). Далее рассчитали ожидаемое значение значимости каждого мотива по таблицам и исходя из ответов. Полученные отклонения сгладили и сформировали таблицу таких отклонений. Теперь, чтобы получить значение мотива, необходимо не только получить значения ТЛ, ТХ, но

* ТХ «шизоидный» ISTJ (ТЛ «Максим»).

Таблица 1

Сходимость ожидаемых и фактических результатов в эксперименте*

Показатель		Сходимость, %
1	Нижняя граница сходимости	50
2	Сходимость для людей с одинаковым типом личности (ТЛ)	52–58
3	Сходимость для людей с психопатическим ТХ	54
4	Сходимость для людей с компульсивным ТХ	56
5	Сходимость для людей с истерическим ТХ	53
6	Сходимость для людей с депрессивным ТХ	56
7	Сходимость для людей с мазохистическим ТХ	59
8	ТЛ + ТХ: ТХ «шизоидный» ISTJ (мужчины)	60
9	ТЛ + ТХ: ТХ «шизоидный» ISTJ (женщины)	60
10	ТЛ + ТХ: ТХ «шизоидный» ISTJ, 20–40 лет	64
11	ТЛ + ТХ: ТХ «шизоидный» ISTJ, по 3 чел., наиболее близких по возрасту	67
12	Верхняя граница (воспроизводимость собственных ответов)	89

Таблица 2

Среднее отклонение значимости мотивов у всех испытуемых

№ п/п	Мотив	Среднее отклонение по всем ТЛ + ТХ
1	Познания	188
2	Негативный	-71
3	Общения	159
4	Материальный	-48
5	Успеха	-236
6	Власти	-82
7	Гуманистический	104
8	Самореализации	126
9	Эстетический	-261
10	Независимости	50
11	Достижения	70

Увеличение значимости мотива по ТЛ (для всех ТХ)

Мотив / Тип личности	ENTP	ISFP	ESFJ	INTJ	ENFJ	ISTJ	INFP	ESTP
Познания	2395	2523	2359	2406	2333	2393	2369	2439
Негативный	2241	2037	2053	2186	2011	2129	2280	2045
Общениа	2377	2510	2147	2085	2476	2335	2189	2296
Материальный	2239	2085	2183	2269	2268	2400	2125	2052
Успеха	2182	1859	2086	2016	1869	1801	1842	1891
Власти	1890	2116	2410	2150	2128	1932	2024	2098
Гуманистический	2346	2347	2184	2144	2286	2523	2227	2435
Самореализации	2234	2353	2229	2223	2266	2412	2448	2426
Эстетический	1857	1798	1957	1921	2039	1756	2043	1815
Независимости	2213	2269	2159	2341	2165	2307	2340	2435
Достижения	2226	2304	2434	2460	2359	2212	2314	2268
Мотив / Тип личности	INTP	ESFP	ENTJ	ISFJ	ESTJ	INFJ	ENFP	ISTP
Познания	2366	2310	2420	2292	2338	2239	2543	2456
Негативный	2066	2027	2145	2050	2323	2195	2147	2142
Общениа	2394	2385	2684	2244	2481	2446	2387	2318
Материальный	2235	2108	2016	1903	2007	1938	2317	2243
Успеха	1938	2232	1877	1886	1956	2015	1855	2156
Власти	2190	2124	2201	2342	2096	1940	2193	2063
Гуманистический	2218	2329	2132	2238	2399	2529	2277	2271
Самореализации	2348	2115	2188	2745	2275	2387	2285	2273
Эстетический	2082	1911	1923	1875	2005	2207	1819	1997
Независимости	2322	2355	2207	2269	2120	2129	2246	2103
Достижения	2041	2304	2408	2356	2200	2174	2132	2177
Мотив / Тип характера	Шизоид- ный	Парано- идальный	Нарцис- сический	Психопатический	Компуль- сивный	Истери- ческий	Депрес- сивный	Мазохи- стический
Познания	133	-176	121	-4	15	-35	-153	81
Негативный	-79	87	-116	60	100	-88	34	-7
Общениа	-62	11	-15	-52	140	51	-49	-4
Материальный	41	88	-75	-144	30	122	-54	25
Успеха	-8	26	-3	-88	13	121	20	-56
Власти	1	-33	78	-52	-168	55	21	108
Гуманистический	-89	23	35	-53	127	-115	120	-57
Самореализации	-25	10	104	41	-152	-23	14	33
Эстетический	81	73	-116	69	-26	-127	97	-83
Независимости	106	-124	-20	111	15	-115	-25	6
Достижения	-99	14	8	112	-94	154	-25	-46

еще и среднее значение отклонения данного мотива для данного возраста (табл. 4).

Пример. Женщина, 34 года. ТХ «шизоидный», ТЛ ISTJ. Выделим из ее ответов на вопросы только те, которые касаются мотива общения (табл. 5).

Вероятность того, что испытуемый ответит на вопрос, зависит линейно от разницы в уровне

значимости мотивов. Тогда вероятность того, что он выберет мотив общения, равна 0,57 (табл. 6). Аналогично определяется вероятность в других парах.

Суммируя вероятности ответа, мы вправе ожидать соотношения 3,77 : 4,23. В итоге мы получили 4 : 4, что можно считать практически совпадением.

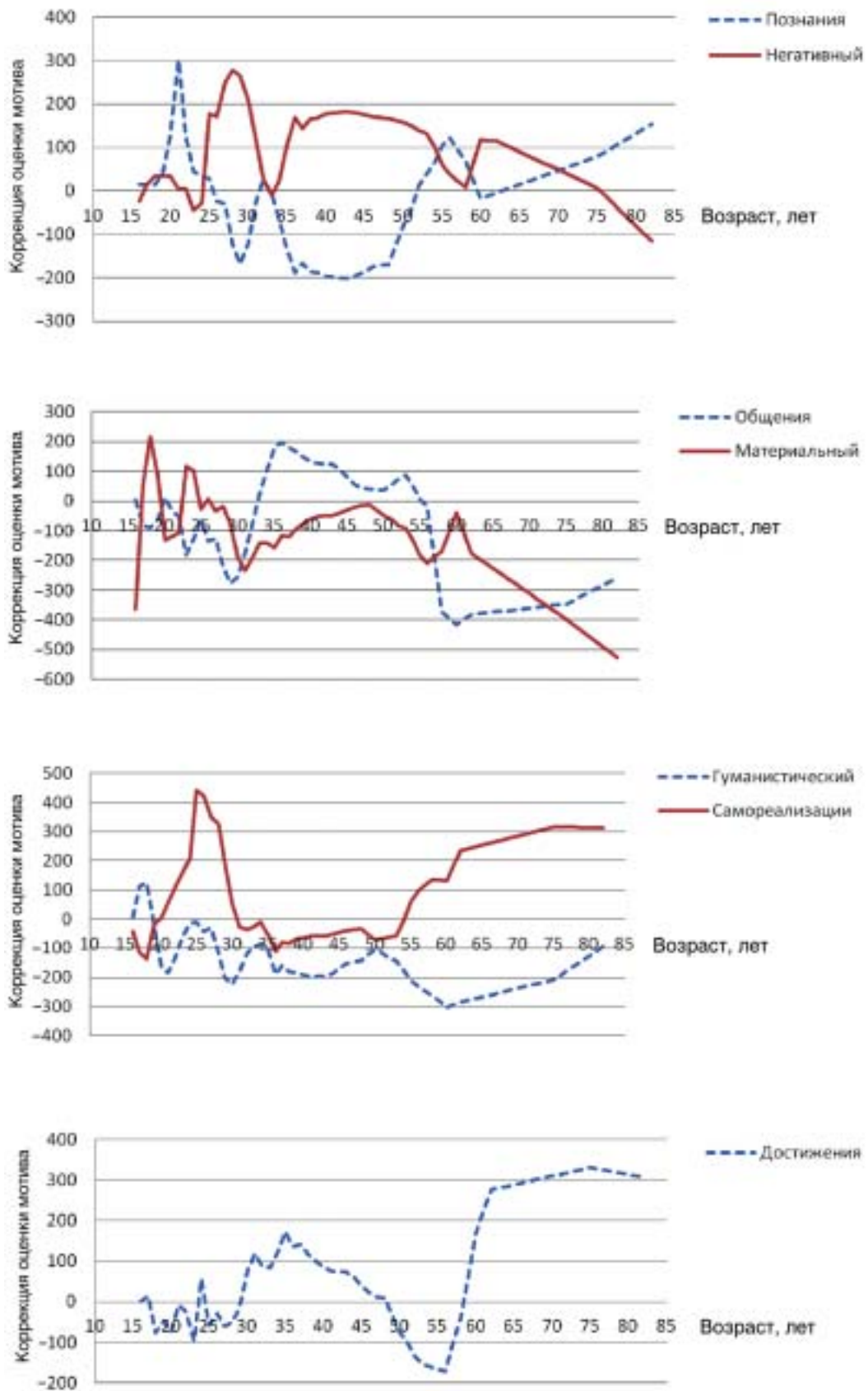


Рис. 1. Изменение мотивации в зависимости от возраста человека

Влияние возраста на значимость мотивов

Мотив	Возраст, лет											
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
Познания	14	14	14	-26	127	301	123	45	34	28	-23	
Негативный	-24	14	33	34	33	4	4	-46	-27	177	170	
Общениа	2	-84	-89	-64	13	-31	-53	-182	-130	-64	-135	
Материальный	-364	54	216	87	-132	-119	-108	116	101	-26	6	
Успеха	-63	42	81	187	23	-70	-151	-189	-242	-230	-192	
Власти	-64	-55	-55	-74	22	80	233	220	180	166	184	
Гуманистический	5	113	123	-16	-165	-185	-133	-61	-15	-12	-44	
Самореализации	-43	-116	-136	-19	4	54	108	160	210	443	422	
Эстетический	97	22	-77	-122	104	89	-8	-14	-69	-207	-291	
Независимости	91	17	-7	118	96	0	-6	-2	3	-91	-43	
Достижения	173	14	-76	-49	-75	-8	-24	-97	57	-58	-29	
	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	
Познания	-31	-124	-169	-120	-26	26	-6	-66	-134	-188	-168	
Негативный	250	278	265	208	117	27	-11	23	102	169	143	
Общениа	-126	-219	-276	-255	-176	-77	24	105	180	198	178	
Материальный	-33	-17	-76	-186	-233	-190	-141	-141	-156	-116	-121	
Успеха	-196	-99	66	218	271	227	126	-21	-146	-73	-84	
Власти	186	205	240	232	128	11	-10	21	133	244	191	
Гуманистический	-29	-118	-202	-224	-177	-119	-96	-86	-108	-191	-157	
Самореализации	350	325	190	50	-28	-37	-28	-12	-55	-112	-79	
Эстетический	-232	-156	60	182	189	174	163	118	20	-61	-31	
Независимости	-62	-23	-79	-180	-181	-129	-107	-64	-9	-7	-12	
Достижения	-61	-53	-19	74	118	87	85	124	172	138	141	

Таблица 5

Расчет значимости мотивов для ТХ «шизоидный» ISTJ

Мотив	ISTJ	ТХ «шизоидный»	Возраст – 34 года	Rt
Познания	2393	133	-66	2460
Негативный	2129	-79	23	2073
Общениа	2335	-62	105	2378
Материальный	2400	41	-141	2300
Успеха	1801	-8	-21	1772
Власти	1932	1	21	1954
Гуманистический	2523	-89	-86	2348
Самореализации	2412	-25	-12	2375
Эстетический	1756	81	118	1955
Независимости	2307	106	-64	2349
Достижения	2212	-99	124	2237

Вероятность выбора ТХ «шизоидный» ISTJ (мотив общения)

Мотив 1	Мотив 2	Выбор 1	Выбор 2	P1	P2	Rt1	Rt2
Общения	Достижения	1		0,57	0,43	2378	2237
То же	Материальный		1	0,54	0,46	2378	2300
»	Негативный	1		0,65	0,35	2378	2073
Познания	Общения	1		0,54	0,46	2460	2378
Успеха	То же		1	0,2	0,8	1771	2378
Эстетический	»	1		0,29	0,71	1955	2378
Независимости	»		1	0,49	0,51	2349	2378
Самореализации	»		1	0,5	0,5	2375	2378
			4	4	3,77	4,23	

Покажем эволюцию мотивов с возрастом для ТХ «нарциссический» INTR (ТЛ «Бальзак») (рис. 2). Как видим, происходит постоянное снижение роли мотива познания и рост мотива власти.

Приведем расчет эволюции мотивационной сферы в зависимости от возраста для ТХ «шизоидный» ESFJ (ТЛ «Гюго») (рис. 3).

16 лет	25 лет	30 лет	40 лет
2501 Познания	2895 Самореализации	2503 Самореализации	2512 Общения
2409 Самореализации	2515 Познания	2499 Власти	2472 Власти
2392 Независимости	2434 Власти	2367 Познания	2389 Самореализации
2381 Общения	2315 Общения	2159 Негативный	2290 Познания
2258 Гуманистический	2240 Гуманистический	2154 Успеха	2273 Независимости
2204 Власти	2211 Независимости	2148 Эстетический	2133 Достижения
2063 Эстетический	2134 Материальный	2124 Общения	2127 Негативный
2049 Достижения	2127 Негативный	2123 Достижения	2099 Материальный
1926 Негативный	1991 Достижения	2121 Независимости	2061 Гуманистический
1873 Успеха	1758 Эстетический	2029 Гуманистический	1955 Успеха
1796 Материальный	1706 Успеха	1974 Материальный	1890 Эстетический

Рис. 2. Эволюция мотивов с возрастом для ТХ «нарциссический» INTR (ТЛ «Бальзак»)

20 лет	25 лет	35 лет	48 лет
2618 Познания	2647 Самореализации	2544 Власти	2540 Власти
2433 Власти	2577 Власти	2507 Достижения	2345 Достижения
2360 Независимости	2520 Познания	2358 Познания	2321 Познания
2260 Достижения	2277 Достижения	2265 Общения	2210 Материальный
2208 Самореализации	2197 Материальный	2256 Независимости	2204 Успеха
2142 Эстетический	2174 Независимости	2149 Самореализации	2183 Независимости
2101 Успеха	2151 Негативный	2076 Негативный	2170 Самореализации
2098 Общения	2083 Гуманистический	2067 Материальный	2142 Негативный
2091 Материальный	2021 Общения	2058 Эстетический	2124 Общения
2007 Негативный	1848 Успеха	1987 Гуманистический	2010 Эстетический
1930 Гуманистический	1831 Эстетический	1932 Успеха	1951 Гуманистический

Рис. 3. Эволюция мотивов с возрастом для ТХ «шизоидный» ESFJ (ТЛ «Гюго»)

В вузе главный критерий — учеба. Он стал доминирующим для студентов. Сам по себе вуз становится полем для резкого расширения общения. В УрФУ обучается около 50 тыс. студентов. Естественно, это не могло не отразиться на востребованности мотива общения. В то же время в условиях неконкурентной среды мотивы власти, успеха оказались невостребованными. Трудно представить, как именно рядовой студент может их реализовать. Также в студенческой среде невысоко ценится мотив эстетический. Все это можно считать спецификой среды.

Физиологическое созревание организма девушек, как правило, наступает в 21 год, а мужчин — в 25 лет. На те же 25 лет приходится максимум индекса интеллекта (IQ). Естественно, что максимальный потенциал человека в этом возрасте, в сочетании с переходом из неконкурентной среды (школа, вуз) в конкурентную (работа на предприятии), обязательно приведет к резкому росту у девушек ранее «спавших» мотивов власти, успеха, самореализации и т. п. Трудно представить, как может мотив успеха реализоваться в вузе, и очень просто представить его реализацию у нового работника на предприятии. О том, насколько точны полученные цифры, говорит пример.

Главный смысл нашего исследования в том, чтобы оценить состоятельность доктрины, обозначенной как ТЛ + ТХ. Нас интересовала сходимость прогнозируемого и фактического поведения в наиболее распространенных жизненных ситуациях выбора. Итогом работы, помимо внушительного сходства ожидаемого поведения, зафиксированного в виде ответов на 47 вопросов теста и фактически данных, была оценка сходимости модели ТЛ + ТХ. Ранее эту сходимость мы определяли просто — по проценту одинаковых ответов на вопросы теста людей с идентичным ТЛ + ТХ. Тогда мы получили 67 % сходимости. Однако в рамках данного эксперимента показатели были значительно выше: средняя сходимость в интервале 16–50 лет составила 81 %. И мы полагаем, что реально имеем значительно более высокий процент. На протяжении 5 месяцев мы проводили тест с несколькими испытуемыми и получили устойчивую динамику приближения их ответов к ожидаемому варианту. Следовательно, мы можем говорить не о погрешности концепции ТЛ + ТХ, а о совершенствовании механизма принятия решения у испытуемых, о более тонком дифференцировании ими своих желаний.

При этом существенная часть результатов была связана с таким неопределенным поняти-

ем, как «окружающая среда». Практически все испытуемые учатся или работают в вузе. Что будет, если среда поменяется из образовательной, например, на военную? Очевидно, что произойдет смещение в этой вариативной части. В нашем эксперименте, после того как мы вообще исключили фактор среды из оценок, сходимость понизилась всего лишь на 4 %.

В области психологии сложилось множество течений, которые, может быть, и имеют некую научную основу, но мало продвигают нас к пониманию психологии личности. Любая доктрина должна доказать свою состоятельность сходимостью ожидаемого и фактического поведения произвольно выбранного человека. Мы выбрали около полусотни ситуаций, которые бывают в жизни большинства людей. Таким образом, тест стал своего рода моделью жизни. В первом эксперименте мы просто сравнивали сходимость оценок людей с одинаковыми ТЛ, ТХ и ТЛ + ТХ. Для этого сравнивали результаты тестов по одинаковым ответам на одни и те же вопросы. Сходимость для ТЛ + ТХ оказалась 67 % и была значительно выше, чем для ТЛ или ТХ по отдельности. В рамках второго эксперимента обследовали мотивационную сферу всех 128 сочетаний ТЛ + ТХ и определили весьма близкую вероятность ответов на выбранные альтернативы. В этой ситуации сходимость 100 % при одинаковых ответах на 47 вопросов могла появиться только случайно. Изменив формулу оценки сходимости модели, оценивая ее в процентах отклонения от средней вероятности выбора 0,5, мы получили 81 % сходимости при использовании оценки фактора социальной среды и 77 % сходимости без него. Отметим тенденцию роста сходимости при повторении тестирования.

Какое практическое значение наша работа имеет для вуза? Мы уже приводили мнение министра образования РФ А. Фурсенко, что 92 % выпускников вузов не работают по специальности. Молодые люди себя не знают и вынуждены принимать решение о своем будущем в слишком раннем возрасте. О таком незнании свидетельствуют данные анкет: студенты часто ставят один мотив выше остальных. В более позднем возрасте оценки выравниваются. КПД работы вуза составляет 8 %. И вряд ли у вузов в целом есть более значимая проблема, чем повышение КПД до более высоких значений. Вместе с тем вуз не может вмешиваться в право выбора студентом своей будущей профессии. Что же делать? Можно открыть в Интернете портал, на котором любой абитуриент получит квалифицированную

консультацию по поводу того, куда ему лучше пойти учиться. Больше всего в создании портала должен быть заинтересован сам абитуриент, а также его родители и, конечно же, вуз.

Согласно [1], распределение по сферам интересов на производстве происходит следующим образом:

ENTR — администрирование, конструирование, маркетинг, планирование, технология, экология;

ISFR — аудит, дизайн, диспетчирование, логистика, персонал, психология, эстетика;

ESFJ — коммерция, социология, юриспруденция;

INTJ — бухгалтерский учет, конструирование, планирование, программирование, технология, экономика, экология, электроника;

ESTR — администрирование, диспетчирование, логистика, маркетинг, механика, практическая инженерия, техника;

INFR — архитектура, дизайн, персонал, психология, эстетика;

ISTJ — аудит, бухгалтерский учет, механика, практическая инженерия, программирование, техника, экономика, электроника, юриспруденция;

ENFJ — архитектура, коммерция, социология;

INTR — конструирование, планирование, технология, экология, эстетика;

ESFR — администрирование, диспетчирование, коммерция, логистика, персонал;

ENTJ — бухгалтерский учет, конструирование, маркетинг, планирование, программирование, социология, технология, экология, электроника;

ISFJ — аудит, дизайн, психология, экономика, юриспруденция;

ESTJ — бухгалтерский учет, маркетинг, механика, практическая инженерия, программирование, социология, техника, электроника, юриспруденция;

INFJ — архитектура, дизайн, психология, экономика;

ENFR — администрирование, архитектура, коммерция, персонал;

ISTR — аудит, диспетчирование, логистика, механика, практическая инженерия, техника, эстетика.

Итак, есть проблема подмены двух понятий. Существует дискуссия в психологии по структуре личности и существует проблема низкого КПД работы вуза. Дискутировать психологи бу-

дут еще лет 200, а проблему надо решать уже сейчас. Для решения проблемы надо использовать модель, которая доказала наибольшую схожимость.

С мотивацией студентов связан и рейтинг вузов, который складывается из индекса цитируемости работ преподавателей, процента усвоенных студентами знаний и достижений выпускников. В дальнейшем достижения выпускников станут основным поставщиком очков в рейтинг вуза. Но этого может не быть из-за низкого статуса мотивов достижения и успеха, которым негде реализоваться в условиях вуза. Именно их невостребованность говорит об отсутствии значимости ранее принятых решений по стимулированию инициатив студентов. Нужно создать определенный культ личности студента, который добился успеха, имеет внушительные достижения. Например, вышла статья за рубежом с участием студента — надо создать такому студенту все условия для работы. Есть реакция в СМИ на успех данного студента — должна быть реакция руководства вуза. Необходимо демонстративно поддерживать успешных и достигших значимого результата студентов. Низкое положение мотивов успеха и достижения гарантируют вузу на обозримую перспективу низкий рейтинг. Кроме таких предметов, как философия, английский и т. п., которые студент изучает и на 1-м курсе, и в магистратуре, и при сдаче кандидатского минимума, с точки зрения роста мотива достижения и успеха необходимо также изучать управление проектами. Именно это направление лидирует среди предметов дополнительного образования.

1. *Иванов Ю. В.* Деловая соционика. М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. 184 с.

2. *Леонгард К.* Акцентуированные личности / пер. с нем. ; предисл. и ред. В. М. Блейхера. 2-е изд., стереотип. Киев : Выща шк., Головн. изд-во, 1989. 375 с.

3. *Полозов А. А.* Психологические портреты персонала спортивного клуба // Спортивный психолог. 2005. № 3 (6). С. 51–56.

4. *Полозов А. А.* Сколько лидеров должно быть в коллективе? // Управление персоналом. 2006. № 12. С. 46–50.

5. *Полозов А. А.* Рейтинг в спорте: вчера, сегодня, завтра. М. : Сов. спорт, 2007. 310 с.

6. *Полозов А. А., Полозова Н. Н.* Модули психологической структуры в спорте. М. : Сов. спорт, 2009. 380 с.

7. *Таланов В. Л., Малкина-Пых И. Г.* Справочник практического психолога. СПб. : Сова ; М. : ЭКСМО, 2002. 928 с.

8. [Электронный ресурс]. URL: www.polozov.nemibekb.ru.