

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНТРОВЕРСИИ — ЭКСТРАВЕРСИИ НА МОТИВАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Ханюкова Е.А., студ. гр. М-01

Значимость мотивации для разработки современной психологии связана с анализом источников активности человека, побудительных сил его деятельности, поведения. Ответ на вопрос, что побуждает человека к деятельности, каков мотив, ради чего он ее осуществляет, есть основа ее адекватной интерпретации. В самом общем плане мотив - это то, что определяет, стимулирует, побуждает человека к совершению какого-либо действия, включенного в определяемую этим мотивом деятельность. Актуальность данной темы состоит в том, что индивидуально - психологические особенности человека (в нашем случае его экстра версия — интроверсия) оказывают определенное влияние на формирование типа мотивации деятельности.

Существенными для исследования структуры мотивации являются её четыре структурных компонента: удовольствия от самой деятельности, значимости для личности непосредственного ее результата, «мотивирующей» силы вознаграждения за деятельность, принуждающего давления на личность. Первый структурный компонент условно назван «гедонической» составляющей мотивации, остальные три — ее целевыми составляющими. Вместе с тем первый и второй выявляют направленность, ориентацию на саму деятельность (ее процесс и результат), являясь внутренними по отношению к ней, а третий и четвертый фиксируют внешние (отрицательные и положительные по отношению к деятельности) факторы воздействия.

Согласно теории И.П.Павлова в организме человека на действие раздражителя (мотивацию) возникает ответный рефлекс (активация). Ганс Юрген Айзенк дополнил данную теорию элементами теории активации. Исследователь ввел понятия экстраверт и интроверт, а также разработал тесты для определения доминантного типа темперамента. Экстраверсию и интроверсию он связывает с индивидуальными различиями в работе, причем у интровертов по сравнению с экстравертами, исходя из результатов его исследований, предполагается более высокий уровень активации. Последние медленнее вырабатывают условные рефлексы.

Черты характера, обладая определенной побуждающей силой, ярко проявляются в ситуации выбора действий или способов поведения. С такой точки зрения в качестве черты характера можно рассматривать степень выраженности у индивида мотивации достижения — его, потребности в достижении успеха. В зависимости от этого для одних людей характерен выбор действий, обеспечивающих успех, в то время как для других более характерно стремление избегания неудач.

Мотив достижения успеха — стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. *Мотив избегания неудачи* - относительно устойчивое стремление человека избегать неудачи в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения. *Локус контроля* - характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность, как и наблюдаемое им поведение и ответственность других людей. Интернальный (внутренний) локус контроля — поиск причин поведения и ответственности в самом человеке, в себе; экстернальный (внешний) локус контроля - локализация таких причин и ответственности вне человека, в окружающей его среде, судьбе [1].

Как известно, мотивация к тому, или иному виду деятельности обусловлена потребностями. Но помимо потребностей или даже вопреки им, существуют различные воздействия, исходящие от других людей и предметов окружающей среды, вызывают ответные действия человека. Это соответствует представлениям о социальной обусловленности поведения человека, о ведущей роли волевой регуляции, об обусловленности поведения человека чувством долга, пониманием необходимости или целесообразности.

Чтобы совершилось «действие мотивации» необходимо, прежде всего, её осознавать. Важность данного вопроса была отмечена многими учёными (И. П. Павловым, А. Н. Леонтьевым, М. В. Матюхиной и другими). Как говорил Обломов: «Я не могу хотеть того, чего не знаю». И это действительно так, ведь любой человек, будь он интровертом или экстравертом, прежде чем совершить поступок, должен ответить на вопрос «Зачем это нужно?»[2].

Понимание, «чего» я хочу добиться, означает понимание цели; понимание, «почему» — понимание потребности; а понимание «для чего» — смысл действия или поступка.

Лица экстравертного типа чаще всего потребность считают причиной поступка, и являются людьми с низким нейротизмом, высокой самооценкой, со склонностью к избеганию неудач и т. д., в то время как долженствование (как причина поступка) называется чаще лицами, имеющими противоположные личностные свойства.

С другой стороны, экстраверты среди мотиваторов чаще называют потребность, мотивационную установку, внутреннее предпочтение (склонность), оценку возможностей и процесс удовлетворения потребностей, а интроверты — долженствование, внешнее предпочтение, недекларируемую нравственность, прогноз последствий и потребностную цель.

Лица с мотивацией стремления к успеху объясняют свой успех наличием способностей, а лица с мотивацией избегания неудачи объясняют неудачу отсутствием способностей. Таким образом, стремящиеся к успеху свои достижения приписывают внутренним факторам (способностям, старанию и т. п.), а избегающие неудачи — внешним факторам (легкости задания, везению и т. п.).

Значительное влияние на силу и устойчивость мотивов оказывает успешность деятельности человека. Успехи воодушевляют его, а постоянно возникающее удовлетворение от достигнутого результата приводит к удовлетворенности родом занятий, т. е. к стойкому положительному отношению к своей деятельности. Неудачи приводят к возникновению состояния фрустрации, которое может иметь два исхода в плане влияния на силу и устойчивость мотива. В одном случае неудачи, повторяющиеся неоднократно, вызывают у человека желание оставить эту деятельность, так как он полагает, что мало способен к ней. Эта *интропунитивная* форма фрустрации, направленная на самого себя (самообвинение), может привести к свертыванию целей деятельности, замещению их более простыми, доступными, или только к мысленному их достижению, или вообще к отказу от них.

В другом случае при *экстрапунитивной* форме реагирования на неудачи у человека возникает агрессивная реакция, направленная на внешние объекты, сопровождающаяся досадой, озлобленностью, упрямством, стремлением добиться намеченного во что бы то ни стало, даже вопреки реальным возможностям. При этом неудача рассматривается как случайность из-за сложившихся внешних обстоятельств. В результате мотив усиливается, но действия, предпринимаемые человеком под его влиянием, часто носят импульсивный и иррациональный характер: они продолжают осуществляться даже тогда, когда уже не целесообразны.

Так, результаты исследований Г. Томсона и С. Канникатта показали, что при разделении детей на группы интровертных и экстравертных было выявлено, что у первых большая эффективность занятий была при похвале, а у вторых — при порицании [3].

Между тем установлено, что порицание часто отрицательно влияет на лиц со слабой нервной системой. Похвала действует на них положительно, а на лиц с сильной нервной системой почти не оказывает стимулирующего действия. Публичная похвала очень хорошо оценивается людьми обеих категорий характера, в то время как публичное иронизирование вызывает самое отрицательное отношение. Что же касается выговора наедине, то больше половины людей реагируют на него позитивно.

Экстраверты чаще неадекватны в оценке своих способностей, склонны завышать или занижать уровень трудности постановки и выполнения цели и задач, а также уровня своих возможностей. Уровень притязаний зависит от сопоставления своих результатов с нормативными достижениями (результаты значимой для человека социальной группы), от самооценки и личностных особенностей. Известно, что нереалистично высокие или низкие стандарты ведут к "стратегии самопоражения". Максимальной эффективности соответствует не максимальная, а оптимальная сила мотивации.

В результате анализа влияния мотивации деятельности на развитие интроверсии и экстраверсии личности, можно сделать следующие выводы: степень выраженности мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач коррелирует с индивидуально психологическими особенностями личности (доминантным типом темперамента, экстраверсией—интроверсией, интернальным (внутренним) — экстернальным (внешним) локусом контроля, интропунитивная — экстрапунитивной формой фрустрации. Исходя из проведенных исследований на сегодняшний момент в мире очень много людей смешанного типа характера - амбавертов. Вероятно, именно этот вариант является оптимальным, так как он наиболее сбалансированный, находится в зоне, так называемой «золотой середины», соответственно, мотивация деятельности личности зависит от системы направленности.

Список использованной литературы

1. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — 2-е изд. — СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. — 860 с: ил.
2. Мотивация и мотивы/Е.П. Ильин — СПб.: Питер, 2002 — 512 с: ил.
3. Психология управления: учеб. пос. / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. — Ростов на Дону: Феникс, 1997. — 512 с.

Науч. рук. - Кривопишина Е.А., д-р психол. наук, доцент СумГУ