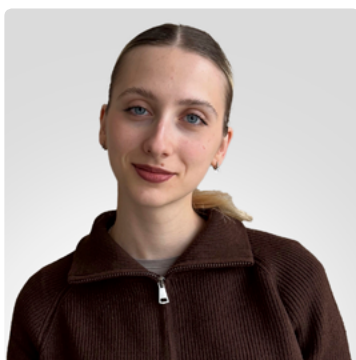


Взаимосвязь уровня мотивации аффилиации, достижения и компонентов межличностной аттракции у студентов



Перова Полина Сергеевна

Студентка направления «Психология управления»
Российского экономического университета им. Г.В.
Плеханова, Москва, Российская Федерация
e-mail: polina.perova.off@mail.ru



Тайсаева Светлана Борисовна

Кандидат психологических наук, доцент
кафедры политического анализа и социально-
психологических процессов Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: taysaeva.sb@rea.ru

Аннотация

В статье исследуются особенности взаимосвязи уровня мотивации аффилиации, достижения и компонентов межличностной аттракции у студентов. Актуальность исследования связана с тем, что мотивация аффилиации, достижения и межличностная аттракция оказывают влияние на поведение студентов, включая процессы социализации, успехи в обучении и профессиональные успехи, тем самым во многом определяя продуктивность их профессионально-личностного становления. Эмпирически показано, что преобладающим типом мотивации студентов является мотивация достижения успеха, а наиболее выраженным компонентом межличностной аттракции – коммуникативная аттракция. Выявлена значимая взаимосвязь между коммуникативной аттракцией, стремлением к принятию и мотивацией достижения успеха, а также между деятельностной аттракцией и мотивацией избегания неудач. Установлено, что чем выше уровень выраженности коммуникативного компонента межличностной аттракции, тем выше уровень мотивации аффилиации и достижения.

Ключевые слова

• студенты • мотивация достижения • мотивация аффилиации • межличностная аттракция • профессиональное развитие • личностное формирование • социальное взаимодействие •

Введение

В настоящее время одним из главных требований к профессионально-личностному становлению студентов является формирование у них высокой нравственности, самостоятельности, творческой активности и конкурентоспособности. Такое сочетание личностных качеств позволит затем будущему специалисту полноценно реализоваться в профессиональной деятельности.

Профессионально-личностное становление студентов представляет собой сложный многоуровневый процесс. В процессе становления и личностного формирования студента необходимо детально изучать психические свойства и личностные качества в взаимосвязи, учитывая взаимное влияние разных сторон личности и внешней среды, потому что эта проблема многоаспектна. В связи с этим возрастает внимание к вопросу мотивации аффилиации, мотивации достижения и межличностной аттракции.

Мотивация аффилиации представляет совокупность потребностей, целей и факторов, которые побуждают человека взаимодействовать с окружающими [12]. Она также включает в себя систему целей, которые способны побудить человека к выполнению задач. А. Мехрабиан выделяет два компонента мотивации аффилиации: надежду на аффилиацию и боязнь отвержения.¹ Аффилиация описывает мотив, побуждающий человека стремиться к взаимодействию с другими людьми. В основе данного мотива лежат потребности в эмоциональном и доверительном общении.

Мотивация достижения по мнению Д. Аткинсона и Д. Макклеланда описывается как импульс, который активируется в определенные моменты жизнедеятельности и проявляется в специфических условиях, когда имеется стимул для достижения [8]. М.Ш. Магомед-Эминов выделял такие структурные компоненты мотивации достижения, как мотивацию инициации, мотивацию селекции, реализации и постреализации.²

Т.О. Гордеева описывала мотивацию достижения как стремление, направленное на наилучшее исполнение любого вида деятельности, что может оцениваться с помощью различных критериев успешности [3]. Р.С. Немов подчеркивал, что мотивация достижения успеха является потребностью индивида в достижении успехов в разнообразных видах деятельности [2]. Он рассматривал мотивацию достижения успеха и мотивацию избегания неудач как устойчивые черты личности.

Межличностная аттракция представляет собой процесс, в ходе которого один человек становится привлекательным для другого. Она характеризуется как чувство влечения или привлечения к кому-либо. В поведенческой модели аттракции для появления аттракции одним из важных условий является обмен вознаграждениями и издержками, т. е. положительное и отрицательное подкрепление [4]. В психодинамической теории психоанализа аттракция

¹ Мехрабиан А. Диагностика мотивов аффилиации // Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. С. 95-98.

² Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы: Дис. на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Москва, 1987. 343с.

представляет собой формы полового влечения и либидо. В работах У. Шутца в фундаментальной ориентации межличностных отношений утверждается о трех основных потребностях: в контроле, любви и в принадлежности (аффилиации) [6]. Эти потребности формируются в раннем детстве и влияют на дальнейшие коммуникативные характеристики человека.

Д. Мид и Д. Мак-Колл на первый план выдвигали ролевые и культурно-исторические аспекты личных отношений с связи с развитием самосознания. Межличностная аттракция таким образом отличается от формального взаимодействия тем, что в ней присутствует Я, желающее на основе своей личной привязанности установить личные взаимные активные отношения с Другим [5].

Г.М. Андреева отмечала, что аттракция является процессом и результатом привлекательности одного человека для другого и связана с перцептивными аспектами общения [1]. В.Н. Куницына рассматривает межличностную аттракцию как процесс предпочтения одних людей другими, определяя её как притяжение и симпатию между ними.³

Компоненты мотивации аффилиации, достижения и межличностной аттракции тесно взаимосвязаны друг с другом, отмечает Т.В. Калинина [7]. Информация о социальном статусе, финансовом положении и успехе незнакомого человека может влиять на симпатию к нему в процессе знакомства. В работе А. Мехрабиана и С. Кзенского выявлено, что у индивидов с высоким страхом отвержения проявляется больше симпатии к партнерам с низким социальным статусом, в то время как те, кто не боялся отвержения, предпочитали партнеров с высоким статусом [10]. Л. Фестингер выяснил, что наличие другого человека рядом способствует возникновению дружеских отношений. Пространственная близость людей может приводить к взаимному притяжению благодаря тому, что увеличивается эффект простой экспозиции, то есть увеличению возможностей для взаимодействия индивидов. Чем выше вероятность взаимодействия индивидов, тем больше шансов на превращение отношений в дружбу [13].

Т.Е. Ожигбесова и О.С. Виндекер исследовали особенности взаимосвязи мотивации достижения и аффилиации у педагогов средней школы и пришли к выводу, что педагоги с выраженным стремлением к принятию одновременно обладают такой характеристикой как страх неудачи [9]. Исследователи также обнаружили взаимосвязь между мотивацией к успеху и боязнью неудачи. А.И. Шадричева изучала основные психологические детерминанты межличностной аттракции и пришла к выводу, что потребность в аффилиации является детерминирующим фактором межличностной аттракции [11].

Степень выраженности у человека потребности в аффилиации значительно определяет его стиль межличностного поведения в различных ситуациях. Человек с низкой потребностью в аффилиации может производить впечатление необщительного и избегать общения с окружающими. В то время как человек с высокой потребностью в аффилиации постоянно ищет контакта с другими и стремится к общению, как в личных, так и в рабочих интересах. Для человека с выраженной потребностью в аффилиации общая направленность на людей и непереносимость одиночества становятся факторами, которые способны усиливать привлекательность других, особенно на начальном этапе взаимодействия [12].

В целом можно говорить о достаточно серьезном объеме исследований в области как мотивации аффилиации и достижения, так и межличностной аттракции. В то же время взаимосвязь мотивации аффилиации, достижения и межличностной аттракции у студентов недостаточно изучены.

Цель нашего исследования — изучить особенности взаимосвязи мотивации аффилиации, достижения и компонентов межличностной аттракции у студентов.

³ Куницына В. Н. Межличностная аттракция. М.: Аспект Пресс, 2008. 136 с.

Выборка и методы

В своем исследовании мы исходили из следующих гипотез:

- существует взаимосвязь между уровнем мотивации аффилиации, достижения и компонентами межличностной аттракции у студентов;
- чем выше коммуникативный компонент межличностной аттракции, тем выше уровень мотивации аффилиации и достижения.

С целью анализа взаимосвязи уровня мотивации аффилиации, достижения и компонентов межличностной аттракции нами было проведено эмпирическое исследование, в котором приняли участие 70 студентов РЭУ им. Плеханова в возрасте от 18 до 22 лет, обучающиеся на следующих специальностях: психология (18 человек), политология (17 человек), социология (20 человек) и лингвистика (15 человек). Нами специально изучались студенты разных направлений обучения с целью исключения влияния специальности.

Для диагностики мотивации аффилиации были выбраны методика А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации» в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, состоящая из двух шкал: стремление к принятию (СП) и страха отвержения (СО). В каждой шкале 30 утверждений, которые касаются различных сторон характера человека. После обработки результатов респондентов относили к высокому, среднему или низкому уровню выраженности СП и СО.

Для диагностики мотивации достижения нами была использована методика А. Мехрабиана «Опросник мотивации достижения» в модификации М.Ш. Магомед-Эминова, которая предназначена для выявления двух мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. При этом оценивалось, какой из двух мотивов доминирует. Методика состоит из 32 утверждений, испытуемым необходимо было оценить степень своего согласия или не согласия по шкале от «полностью согласен» до «полностью не согласен».

Опросник межличностной аттракции А.В. Сидоренкова применялся для измерения выраженности трёх компонентов межличностной аттракции: коммуникативная аттракция, субъектная аттракция и деятельностьная аттракция. Опросник состоит из 18 пунктов утверждений, по 6 на каждую субшкалу. Испытуемым необходимо было оценить степень своего согласия или несогласия по 7-балльной шкале от полностью не согласен до полностью согласен.

Обсуждение результатов исследования

Результаты, полученные по методике А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации» в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, представлены на рис. 1.

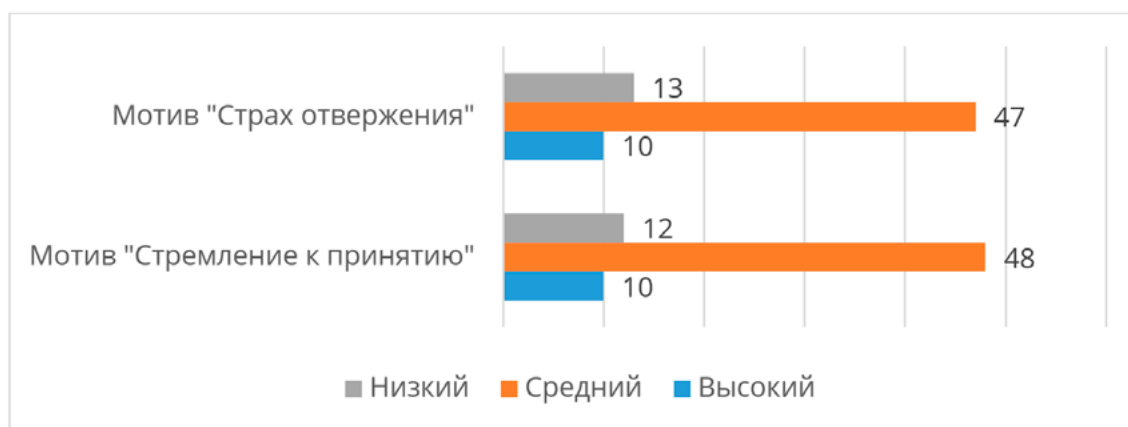


Рисунок 1. Результаты исследования по методике А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации» в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, чел.

Как видно из рисунка, по шкале «мотив «Страх отвержения»» можно сделать вывод о преобладании среднего уровня развития у большинства респондентов (47 человек). Это говорит о том, что больше половины участников исследования могут испытывать некоторые затруднения при общении. Высокий уровень страха отвержения у 10 студентов, что говорит о трудностях в общении с другими людьми и низкий уровень у 13 респондентов, что свидетельствует об отсутствии у них трудностей в установлении контактов. Таким образом, у большинства студентов наблюдается средний уровень как мотива к принятию, так и страха отвержения.

Нами было выделено четыре типа мотивации аффилиации (рис. 2).

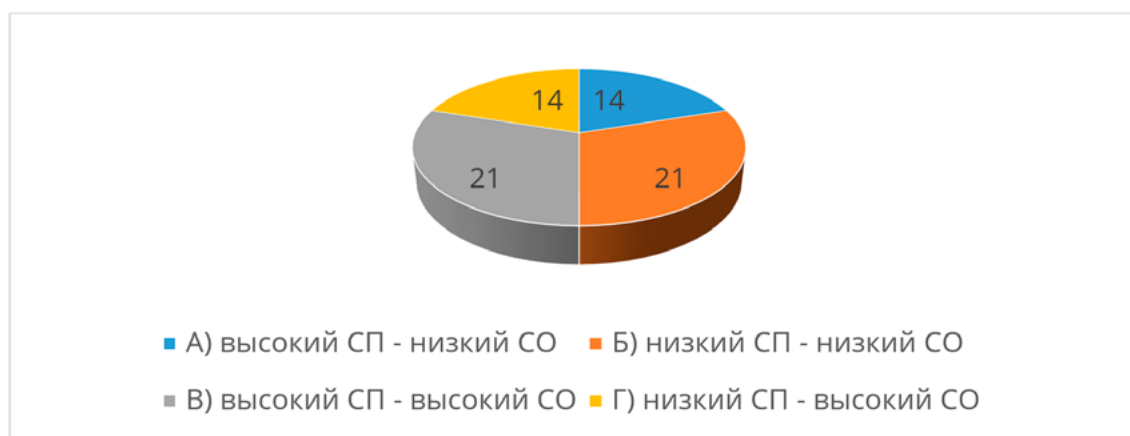


Рисунок 2. Результаты исследования по методике А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации» в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, чел.

Полученные данные указывают на то, что для 21 респондента характерен высокий уровень стремления к принятию (СП) и низкий уровень боязни отвержения (СО). Это говорит о том, что в большинстве случаев потребность к аффилиации в этой выборке удовлетворяется, для участников исследования в большей степени характерен мотив «стремление к принятию группой». Кроме того, у 21 респондента обнаружен тип мотивации «низкое стремление к принятию и низкая боязнь отвержения», что позволяет сделать вывод о незаинтересованности в межличностном общении. Для индивидов с таким типом мотивации аффилиации большинство ситуаций взаимодействия не вызывают ни положительные, ни отрицательные эмоции.

У 14 человек наблюдается тип мотивации аффилиации «низкое стремление к принятию и высокая боязнь отвержения». Это говорит о том, что они активно избегают социальных контактов и ищут одиночества. Также у 14 респондентов высокий уровень стремления к людям и низкий уровень боязни быть отвергнутым. Это позволяет сделать вывод о том, что данная группа опрошенных активно ищет контакты и общение с людьми, при этом испытывая только положительные эмоции от общения.

Для диагностики мотивации достижения нами была использована методика А. Мехрабиана «Опросник мотивации достижения» в модификации М.Ш. Магомед-Эминова. Результаты исследования по данной методике представлены на рис.3.

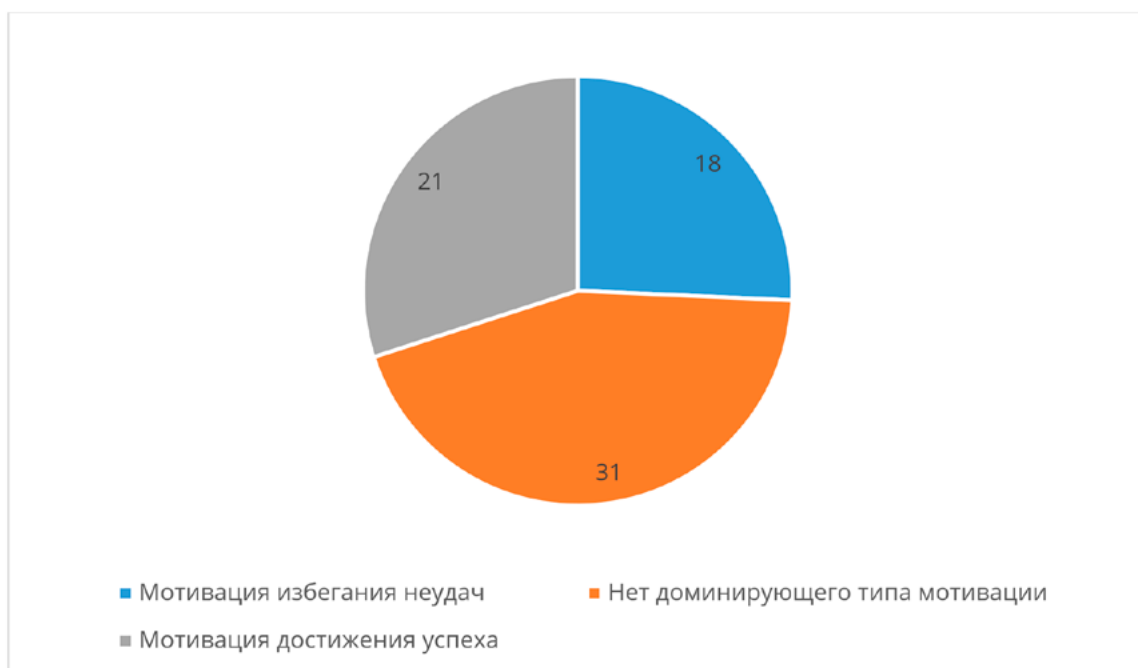


Рисунок 3. Результаты исследования по методике А. Мехрабиана «Опросник мотивации достижения» в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, чел.

По результатам мы можем сделать вывод о том, что у подавляющего большинства студентов (31 человек) не обнаружено доминирующего типа мотивации, у 18 опрошенных преобладает мотивация избегания неудач и 21 респондента сильнее выражена мотивация достижения успеха. Полученные результаты говорят о том, что в данной выборке у большинства студентов не обнаружено доминирующего типа мотивации, а преобладающим типом мотивации достижения является мотивация достижения успеха.

Результаты, полученные по методике «Опросник межличностной аттракции» А.В. Сидоренкова, представлены на рис. 4.

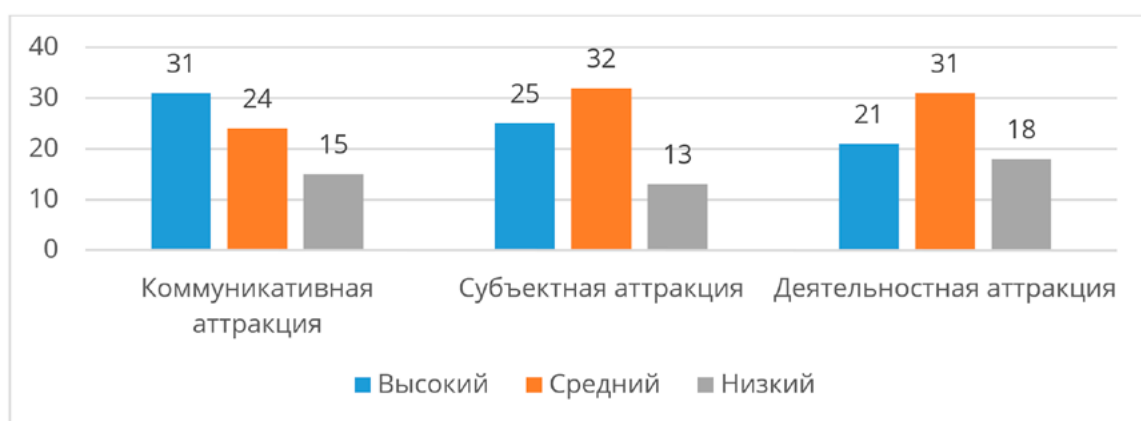


Рисунок 4. Результаты исследования по методике «Опросник межличностной аттракции» А.В. Сидоренкова, чел.

Мы можем сделать вывод о том, что наиболее выраженным у респондентов является коммуникативный компонент межличностной аттракции. У 24 участников исследования наблюдается средний уровень, у 31 респондента высокий

уровень и у 15 опрошенных низкий уровень коммуникативной аттракции. Также мы выявили, что у 32 студентов средний уровень субъектной аттракции, у 13 опрошенных низкий уровень и у 25 респондентов высокий уровень. По компоненту «деятельностная аттракция» мы видим следующее распределение показателей: у 31 студента средний уровень, у 21 опрошенного высокий уровень и у 18 респондентов низкий уровень.

По результатам проверки шкал методик на нормальность распределения при помощи критерия Колмогорова-Смирнова для одной выборки (т.к. объем выборки $70 > 50$ респондентов) мы выяснили, что выборка распределена нормально. Все шкалы имеют нормальное распределение. Исходя из того, что выборка имеет нормальное распределение, для проверки наших гипотез о существовании взаимосвязи между уровнем мотивации аффилиации, достижения и компонентами межличностной аттракции у студентов и о повышении уровня мотивации аффилиации и достижения с повышением уровня выраженности коммуникативного компонента межличностной аттракции нами применялся корреляционный анализ Спирмена. Корреляция была статистически значима для $N=70$ при $p < 0,05$ - 0,235, при $p < 0,01$ - 0,306 (табл. 1).

Таблица 1. Результаты корреляционного анализа

Типы мотивации	Аттракция		
	коммуникативная	субъектная	деятельностная
Стремление к принятию	0,276*	0,018	0,046
Страх отвержения	-0,032	0,151	0,018
Избегание неудач	0,002	0,168	0,324**
Достижение успеха	0,262*	0,129	0,101

* корреляции, значимые на уровне $p < 0,05$

** корреляции, значимые на уровне $p < 0,01$

Проанализировав полученные корреляционные связи, мы обнаружили положительную статистически значимую связь между коммуникативной аттракцией и шкалой мотивации аффилиации стремление к принятию ($r=0,276$, $p < 0,05$). Это позволяет предположить, что чем выше у индивида стремление быть принятым в обществе, тем больше он проявляет интереса к общению и взаимодействию с другими людьми.

Мы также обнаружили положительную статистически значимую корреляционную связь между коммуникативной аттракцией и мотивацией достижения успеха ($r=0,262$, $p < 0,05$). Это дает возможность говорить, что люди, ориентированные на успех в профессиональной деятельности, будут стремиться проявлять активность в общении с другими людьми.

Кроме того, нами была обнаружена положительная корреляционная связь между деятельностной аттракцией и мотивацией избегания неудач. ($r=0,324$, $p < 0,01$). Это позволяет утверждать, что люди, ориентированные на избегание неудач, будут стремиться формировать отношения через процесс выполнения задач, преодоления трудностей, используя инструментальные навыки.

Заключение

Полученные корреляционные связи позволяют сделать вывод о том, что выдвинутые нами гипотезы подтвердились.

Анализ полученных эмпирических данных позволил установить взаимосвязь между коммуникативной аттракцией и шкалой мотивации аффилиации «стремление к принятию», между коммуникативной аттракцией и мотивацией достижения успеха, а также между деятельностной аттракцией и мотивацией избегания неудач.

Перспективы данного исследования связаны с лонгитюдным исследованием мотивации аффилиации, достижения и межличностной аттракции у студентов с последующим сравнением результатов по полу и социальному положению.

Список литературы:

1. Андреева С.Н. Взаимосвязь самооценки и мотивация аффилиации в юношеском возрасте // Психологическое знание в контексте современности: теория и практика: сборник научных статей по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 20-22 февраля 2017 года / под общ. ред. Л.М. Попова, Н.М. Швецова. Йошкар-Ола: ООО ИПФ «СТРИНГ», 2017. С. 33-37.
2. Горбач Н.С. Мотивация в психологии: история и современное состояние проблемы // Молодой ученый. 2021. № 3(345). С. 42-44.
3. Гордеева Т.О., Осин Е.Н. Особенности мотивации достижения и учебной мотивации студентов, демонстрирующих разные типы академических достижений (ЕГЭ, победы в олимпиадах, академическая успеваемость) // Психологические исследования. 2012. Т. 5. № 24. С. 4.
4. Грива О.В. Межличностная аттракция и ее детерминирующие факторы // Современная психология: материалы II Междунар. науч. конф. Пермь: Меркурий, 2014. С. 23-25.
5. Емельчев С.С. Психологический феномен межличностных потребностей индивидуума // Молодой ученый. 2022. № 48(443). С. 483-486.
6. Казаренков В.И., Карнелович М.М., Казаренкова Т.Б. Связь эмоциональных свойств студентов и их поведения в межличностных конфликтах // Психолого-педагогический поиск. 2021. № 1. С. 121-131. DOI: 10.37724/RSU.2021.57.1.012
7. Калинина Т.В., Кудачкин Д.А. К проблеме изучения межличностной аттракции в отечественной психологии // Научный поиск в современном мире, сборник материалов 10-й международной научно-практической конференции. Махачкала: ООО «Апробация», 2015. С. 145-146.
8. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб.: Питер, 2007. 672 с.
9. Ожигбесова Т.Е., Виндекер О.С. Особенности взаимосвязи мотивации достижения и аффилиации у педагогов средней школы // Психологический вестник Уральского государственного университета. 2009. № 7. С. 304-309.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Пер. с англ.: Т. Гудкова и др. 2-е изд. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с.
11. Шадричева А.И. Основные психологические детерминанты межличностной аттракции // Восточно-европейский научный журнал. 2016. Т. 7. № 2. С. 180-183.
12. Шиляева И.Ф., Леонтьева Е.Ю. Мотивация достижения успеха как фактор развития личности // Вестник Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. 2023. № 1(68). С. 196-200.
13. Festinger L.A. Theory of social comparison processes // Human Relations. 1954. N. 7(2). P. 17-21. DOI: 10.1177/001872675400700202

The relationship between the level of motivation, affiliation, achievement and components of interpersonal attraction among students

Perova Polina Sergeevna

Student of Management Psychology at the Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

e-mail: polina.perova.off@mail.ru

Taysayeva Svetlana Borisovna

Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor, Department of Political Analysis and Socio-Psychological Processes, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

e-mail: taysaeva.sb@rea.ru

Abstract

The article explores the relationship between the level of affiliation motivation, achievement motivation, and the components of interpersonal attraction in students. At the theoretical level, the article highlights the relevance of studying these phenomena in the professional and personal development of students. Affiliation motivation, achievement motivation, and interpersonal attraction have a significant impact on students' behavior, including their socialization processes, academic performance, and professional success. Empirical research suggests that the predominant type of motivation among students is achievement motivation. The most pronounced component of interpersonal attraction is communicative attraction. A significant relationship was found between communicative attraction, the desire for acceptance, and the motivation to achieve success, as well as between activity attraction and the motivation to avoid failure. It was found that the higher the level of the communicative component of interpersonal attraction, the higher the level of motivation for affiliation and achievement.

Keywords

- students • achievement motivation • affiliation motivation • interpersonal attraction
- professional development • personal development • social interaction •

References:

1. Andreeva S.N. Correlation between self-esteem and affiliation motivation in youth. Psychology Knowledge in the Modern Context: Theory and Practice. Collection of works from the 7th All-Russian research and practice conference with foreign participation. February 20-22, 2017. Ed. L.M. Popov, N.M. Shvetsov. Yoshkar-Ola, IPF STRING, LLC. 2017 P. 33-37.
2. Gorbach N.S. Motivation in psychology: history and the modern state of the problem. Young Scientist. 2021. N 3(345). P. 42-44.
3. Gordeeva T.O., Osin E.N. Features of achievement motivation and study motivation in students demonstrating different types of academic achievements (USE, Olympiad wins, academic success). Psychology Studies. 2012. Vol. 5. N 24. P. 4.
4. Griva O.V. Interpersonal attraction and the factors determining it. Modern Psychology. Materials from the 2nd International Research and Practice Conference. Perm, Mercury. 2014. P. 23-25.
5. Emelchev S.S. Psychological phenomenon of individual interpersonal needs. Young Scientist. 2022. N 48(443). P. 483-486.
6. Kazarenkov V.I., Karnelovich M.M., Kazarenkova T.B. Link between emotional traits of students and their behavior in interpersonal conflicts. Psychological and Pedagogical Search. 2021. N 1. P. 121-131. DOI: 10.37724/RSU.2021.57.1.012
7. Kalinina T.V., Kudachkin D.A. Concerning the study of interpersonal attraction in Russian psychology. Scientific Search in the Modern World. Collection of materials from the 10th International Research and Practice Conference. Makhachkala, Aprobatsiya, LLC. 2015. P. 145-146.
8. McClelland D. Human Motivation. St. Petersburg, Piter, 2007. 672 p.
9. Ozhgibesova T.E., Vindeker O.S. Features of the link between achievement motivation and affiliation in middle school teachers. Ural State University Psychology Bulletin. 2009. N 7. P. 304-309.
10. Heckhausen J. Motivation and Action. Russian translation by T. Gudkova et al. 2nd ed. St. Petersburg, Piter. Moscow, Smysl. 2003. 860 p.
11. Shadrichева A.I. Key psychological determinants of interpersonal attraction. East European Scientific Journal. 2016. Vol. 7. N 2. P. 180-183.
12. Shilyaeva I.F., Laontyeva E. Yu. Success motivation as a personal development factor. Bulletin of Bashkir State Pedagogical University named after M. Akmulla. 2023. N 1 (68). P. 196-200.
13. Festinger L.A. Theory of social comparison processes // Human Relations. 1954. N. 7(2). P. 17-21. DOI: 10.1177/001872675400700202

Поступила в редакцию: 03.04.2025

Принята в печать: 26.09.2025