

## **МОТИВАЦІЯ СПІЛКУВАННЯ У ПРЕДСТАВНИКІВ РІЗНИХ ЕТНОСІВ**

*Для досягнення успішності спільної діяльності представників різних етносів, що проживають в басейні Чорного моря, необхідно формування такої мотивації спілкування, яка буде основана на поєднанні високого мотиву досягнення і сильної потреби до афіліації. В статті представлені результати дослідження, проведеного на виборці студентів і магістрантів-психологів.*

Особливості спілкування є одним з найяскравіших проявів особистості. Розглядаючи особливості етносу, вчені велику увагу приділяють саме особливостям цього процесу.

Дослідники, зокрема, показали, що існують відмінності у поведінці малят з 4-х етнічних груп: кавказької, китайської, наваха і японської. Так, кавказькі малята виявились найбільш активними і збудженими в порівнянні з іншими, японські – реагують більш енергійно але легше заспокоюються, найбільш спокійними виявились малята наваха і китайські [3, с. 304].

Також у дослідженні національного характеру розглядаються різні стилі спілкування, які характеризують саксонський, тевтонський, галльський, а також японський підходи при обговоренні наукових проблем [3, с. 314-315]. Як показують дослідники, велику роль у відмінностях спілкування людей різного етносу відіграє виховання, зокрема, ставлення матері до дитини, коли вона є ще зовсім маленькою, так і взагалі проходження особистості, що формується, крізь культуру. Але є думка вчених, що не тільки культура впливає на особливості поведінки дитини. На них впливають ще генетичні фактори: наприклад, чорні малята – незалежно від того, народилися вони в Африці або в будь-якій іншій країні – розвиваються швидше не тільки після народження, але вже в пренатальний період. Вони також випереджають своїх білих ровесників у розвитку моторних навичок, починаючи раніше ходити, і мають яскраві відмінні фізичні особливості, мають важчі кістки, довші ноги і більш розвинену м'язову систему.

Сьогодні процесу спілкування приділяється велика увага, бо воно представляє внутрішній механізм спільної діяльності людей. Однією з основних функцій спілкування є передача іншій людині інформації з метою встановлення взаєморозуміння.

М. І. Лісіна вважає, що основна функція спілкування – організація спільної з іншими людьми діяльності для активного пристосування до навколишнього світу і для його перетворення [4].

Народи, які проживають на берегах Чорного моря, різні за своїм етносом. Серед них є східні і південні слов'яни, нащадки татар, представники кавказьких народів – грузини, абхазы, аджарці, а також турки, румуни. Кожен з представників цих етносів характеризується своїми психологічними особливостями. Це проявляється також і в характері їх спілкування, а саме в мотивації.

Чорне море об'єднує людей різного етносу, які живуть на його берегах і визначає єдині напрями життя, проявляється у видах трудової діяльності (риболовля, мореплавання, портове господарство, туризм, курортний бізнес, пов'язана з морем промисловість, сільське господарство, садівництво, виноградарство, виноробство, консервна промисловість та ін.). Це позначається і на образі їхнього життя та психології. Це, з одного боку, робить спілкування між ними постійним і можливим. З другого боку, ці народи є представниками різних культур і кожний з них має свою історію, свою релігію, свої традиції тощо. Цей факт ускладнює спілкування між представниками цих етносів.

Представників різних етносів, які живуть на берегах Чорного моря, як людей з півдня, об'єднує комунікабельність, контактність, трудолюбство, доброзичливість, почуття гумору, відкритість. Основними факторами, що формують національний характер, є геопсихічні, расові, соціально-історичні, соціально-психологічні, культурно-міфологічні, традиційні та інші, які впливають на формування певних рис національного характеру [7, с. 126].

Виходячи з того, що геопсихічний фактор є одним з важливих у формуванні національного характеру, можна вважати, що люди, які проживають на берегах Чорного моря мають певні спільні характеристики, незважаючи на відмінність їх культур, історичний досвід тощо.

Зіставляючи психологічні портрети людей різних етносів, можна виділити певні характеристики, які співпадають з характеристиками людей інших народів. Наприклад, відважність характеризує як українців, так і представників кавказьких народів, а також турків та інших народів, які також проживають на берегах Чорного моря. Гостинність характеризує кавказькі народи та українців, а також болгар, румун, молдаван. Незалежність, характеризує як українців, грузин так і багатьох інших народів мешканців басейну Чорного моря.

Людям, які живуть у басейні Чорного моря, необхідний прояв толерантності у стосунках один з одним. Особлива сфера і практика толерантності в сучасному світі – міжкультурна комунікація. Толерантність формується на основі розвитку здатності і готовності розуміти ментальність представників інших культур, адже в кожного народу є свої особливості спілкування. Сучасне розуміння толерантності базується на визнанні, на прийнятті і повазі до відмінностей, що характеризує кожний етнос, здатності до діалогу, до міжкультурної комунікації. Толерантність повинна формуватися, починаючи з дитячих садків і закінчуючи ВНЗ [5]. Тобто, толерантності треба навчати протягом усього періоду формування особистості, – з дитинства до дорослості.

Сьогодні ця проблема привела до певної цілі, яка стоїть перед науковцями і психологами-практиками, виховувати етносвідомість у дітей, школярів, студентів. Зокрема, це доцільно здійснювати за допомогою психологічних тренінгів. Одним з цікавих тренінгів є етнопсихологічний тренінг, спрямований на виховання толерантної культури школярів [9, с.47-55]. Автор цього тренінгу зазначає, що після проведення його програми у підлітків відбулося "нівелювання" етнічних стереотипів негативного сприймання людей іншої національності.

Спілкування характеризується певними цілями. Цілі спілкування можуть бути функціональними і об'єктивними. Серед функціональних цілей можуть бути виділені сім, серед яких дуже важливою є мета, пов'язана зі спільною діяльністю, тобто взаємодія партнерів [1, с.210]. На нашу думку, ця мета повинна стати основною у взаємодії представників народів, які проживають в басейні Чорного моря. Ця діяльність може мати різні напрями, але вони пов'язані з тими видами діяльності, про які вже говорилося вище. Можна говорити про створення міжнаціональних (міжетнічних) навчальних закладів по підготовці фахівців, які можуть здійснювати роботу на рівні різних етнічних регіонів. У таких закладах обов'язково треба вивчати державні мови і культуру різних етносів. Підготовка такого фахівця буде сприяти успішності в роботі і досягненню мети.

Етнічні групи сьогодні характеризуються змінністю їх основних ознак, а також рухливістю їх меж.

У дослідженнях, присвячених проблемам етносу, є роботи, які розглядають їх з позиції культурного інтелекту, що був запропонований американським психологом Кристофером Ерлі і професором сінгапурського університету Сун Анг, – CQ, що визначають його як здатність ефективно взаємодіяти з людьми, що походять з інших культурних середовищ, які відрізняються від культурного середовища суб'єкта, тобто здатність не тільки розуміти поведінку інших, але і самому вміти демонструвати поведінку, яка прийнята в тій або іншій культурі. Ця модель інтелекту складається з 4-х компонентів – метакогнітивного, когнітивного, мотиваційного і поведінкового. Якщо *метакогнітивний CQ* сприяє здатності планувати, відстежувати, переглядати особливості менталітету інших людей і культурних норм у процесі міжкультурної взаємодії, а також усвідомлювати необхідність подібних дій, то *когнітивний CQ* проявляється в знанні норм і

прийнятих у культурі моделей поведінки, розуміння того, що цінності і моделі взаємодії відрізняються в різних культурах. *Мотиваційний CQ* – це здатність і бажання індивіда звертати увагу на культурні особливості і спрямовувати свою енергію на їх вивчення і на досягнення позитивного результату при міжкультурній взаємодії. І нарешті, *поведінковий CQ* (найважливіший у даній моделі) виявляється в здатності демонструвати адекватну культурі вербальну і невербальну поведінку в ситуації "тут і зараз". Для виявлення рівня культурного інтелекту Сун Анг і його колеги розробили і апробували "4-х факторну шкалу виміру культурного інтелекту" (CQS), фактори якої відповідають 4-м перерахованим вище компонентам CQ [8, с. 43].

На нашу думку, мотиваційний компонент CQ багато в чому визначає ефективність діяльності суб'єкта на рівні метакогнітивного, когнітивного та поведінкового компонентів. Велику роль у формуванні мотиваційного компоненту CQ відіграє освіта і виховання, особливо вища освіта.

Ми поставили перед собою мету дослідити мотивацію афіліації і мотивацію досягнення успіху в юнаків і дівчат – представників різного етносу, що проживають у басейні Чорного моря.

Афіліація – прагнення людини бути серед інших людей, безпосередньо спілкуватися, підтримувати з ними емоційні контакти [6, с.38].

Для цього були використані: методика "Мотивація афіліації" в модифікації М. Ш. Магомед-Емінова та методика "Мотивація до успіху" Т. Елерса.

Ці методики ми використали виходячи з досліджень І. В. Кузнецової, які дали змогу визначити автору, що найбільших результатів у груповій роботі досягають особи з сильною потребою в афіліації і з високим мотивом досягнення [2].

Перша дає змогу виявити "мотиви прагнення до прийняття" і "страх відчуження" і являє собою ряд тверджень, з якими погоджуються або не погоджуються респонденти. Якщо сума балів за шкалою "Прагнення до прийняття" виявляється більшою ніж за шкалою "Страх відчуження", то у досліджуваного виражено прагнення до афіліації.

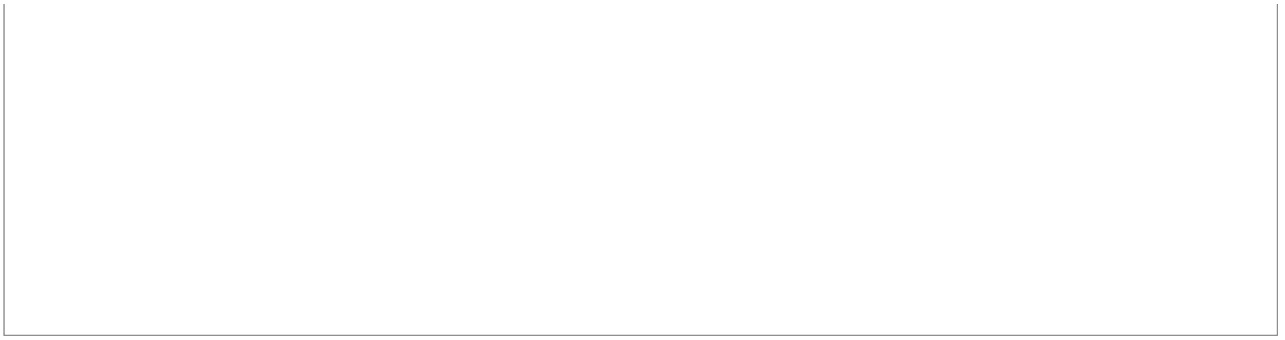
Методика "Мотивація до успіху" також являє собою твердження на які треба відповідати "так" або "ні".

Дослідження було проведено серед студентів ПНПУ ім. К. Д. Ушинського. Було досліджено 22 студенти 1-го і 3-го курсу і 20 магістрів Інституту психології. Серед студентів були українці – 12 осіб, росіяни – 6 осіб, болгары – 1 особа і 3-є студентів турецької національності. Серед магістрантів були 13 українців, 3-є росіян і 4 магістранта болгарської національності.

Досліджуючи мотивацію афіліації ми отримали такі результати: у студентів 3-го курсу (вік 17-19 років, турецькі студенти 24-25 років) 17 осіб проявили страх відчуження; 4 – прагнення до афіліації; одна досліджувана одержала рівні бали за двома шкалами: 15 і 15. Бали досить високі, що свідчить про наявність у цього досліджуваного внутрішнього дискомфорту, напруженості, бо страх відчуження заважає задоволенню потреби бути у спілкуванні з іншими людьми [1, с. 375].

У магістрантів (вік від 21 до 28 років) ми отримали такі результати: у 12 досліджуваних – спостерігався "страх відчуження", у 8-ми – "прагнення до афіліації".

Покажемо результати цього дослідження у вигляді діаграми.



*Рис. 1. Діаграма дослідження мотивації афіліації*

Як бачимо, і в студентів і в магістрантів спостерігається переважання за шкалою "страху відчуження" над шкалою "прагнення до афіліації". Це проявляється у тому, що у 77,3% досліджуваних студентів і у 60% магістрантів спостерігається блокування афіліації, що приводить до відчуженості, а також може привести до виникнення фрустрації [6, с. 38].

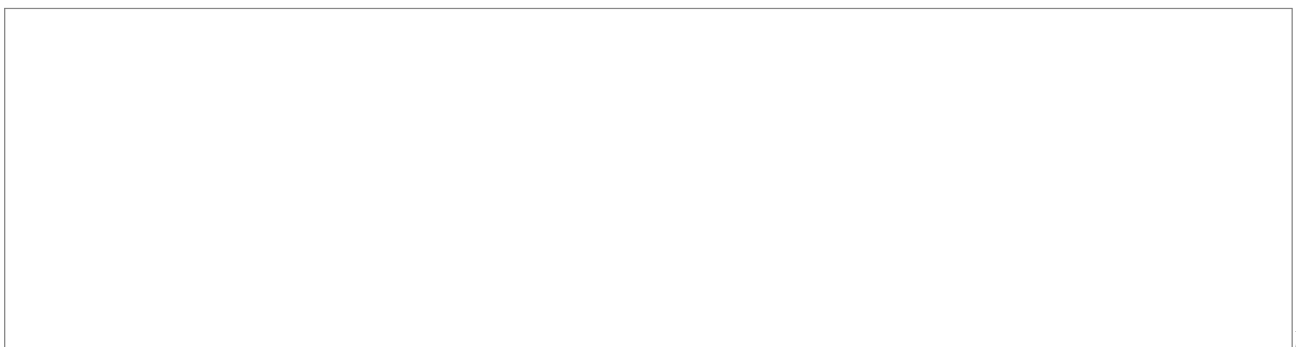
Страх відторгнення блокує активність людини і її здатність до спільної діяльності з іншими людьми.

Але, як бачимо, у магістрантів більше, ніж у студентів, що молодші їх за віком, спостерігається прагнення до афіліації. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що старші за віком люди більше схильні до афіліації.

Проаналізуємо результати, одержані за методикою "мотивація до успіху": у студентів 17 осіб проявили середній рівень мотивації до успіху; високий рівень – у 4-х досліджуваних; і лише в одного студента – результат виявився "нижче середнього рівня" .

У магістрантів – високий рівень спостерігався у 5-ти досліджуваних; середній рівень – у 15 магістрантів.

Покажемо результати цього дослідження у вигляді діаграми.



*Рис.*

*2. Діаграма дослідження мотивації до успіху*

Як бачимо, "мотивація до успіху" у більшості досліджуваних (як у студентів, так і магістрантів) проявляється на середньому рівні.

Кореляційний аналіз, що був проведений нами, показав, що кореляція між результатами, одержаними за двома методиками, в різних групах має неоднакову спрямованість (табл. 1).

Як бачимо, в групі студентів визначено статистично достовірний зв'язок між показниками мотивації успіху та страху відчуження, що має від'ємний характер та свідчить про гальмування прагнення до успіху за умови значного побоювання бути незваним серед навколишніх.

Дані кореляційного аналізу в групі магістрантів показали, що мотивація успіху в них позитивно пов'язана з прагненням до афіліації (табл. 2).

Одержані результати дають змогу зробити висновок, що досліджувані нашої вибірки не належать до тих людей які можуть становити ділові партнерські стосунки. Отже, мотиваційний CQ буде проявлятися в них на низькому рівні.

Таблиця 1

*Взаємозв'язки між показниками мотивації успіху та мотивації афіліації у студентів*

Показники	Мотивація успіху	Страх відчуження	Прагнення до афіліації
Мотивація успіху	1	-0,420(*)	0,256
Страх відчуження		1	0,029
Прагнення до афіліації			1

**Примітка.** (\*) – кореляція статистично достовірна на рівні  $p < 0.05$

Таблиця 2

*Взаємозв'язки між показниками мотивації успіху та мотивації афіліації у магістрантів*

Показники	Мотивація успіху	Страх відчуження	Прагнення до афіліації
Мотивація успіху	1	-0,255	0,492(*)
Страх відчуження		1	-0,082
Прагнення до афіліації			1

На нашу думку, створення мотиваційного компоненту CQ є однією з центральних задач які лежать перед психологами при підготовці кадрів, які зможуть забезпечити ефективну діяльність спільної праці представників різних етносів, що проживають в басейні Чорного моря.

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Ильин Е. П.* Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Издательство "Питер", 2000. – 512 с.
2. *Кузнецова И. В.* Потребность человека в эмоционально-доверительном общении. – Психология XXI века: Тезисы Международной межвузовской научно-практической студенческой конференции. – СПб., 1999.
3. *Либин А. В.* Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций / А. В. Либин. – М.: Смысл, 1999. – 532 с.
4. *Лисина М. И.* Проблема онтогенеза общения / М. И. Лисина. – М., 1986.
5. *Николаева Л. В.* Межкультурная коммуникация и толерантность / Л. В. Николаева // Педагогическое образование и наука. – 2008. – № 2. – С. 88-92.
6. Психологічна енциклопедія / Автор-упорядник О. М. Степанов. – К.: "Академвидав", 2006. – 424 с.
7. *Романовська Л. І., Подкоритова Л. О.* Диференційна психологія / Л. І. Романовська, Л. О. Подкоритова. – Львів: "Новий світ – 2000", 2009. – 235 с.
8. *Солдатова Г.В., Тетерина М.В.* Многоязычие как фактор формирования новой идентичности и культурного интеллекта / Г.В. Солдатова, М. В. Тетерина // Мир психологии. – 2009. – №3 (59). – С. 34-46.
9. *Тудупова Т.Ц.* Роль этнопсихологического тренинга в воспитании толерантной культуры школьников / Т.Ц. Тудупова // Психология и школа. – 2007. – № 1. – С. 47-56.

Подано до редакції 11.10.2010

---