

Оганян К. М., Оганян К. К.

О проблеме формирования мотивации успеха: социологический и психологический подходы

*Oganyan K. M., Oganyan K. K. On the Problem of Formation of Motivation
for Success: Sociological and Psychological Approaches*

В статье рассмотрена проблема формирования мотивации успеха с точки зрения психологического и социологического подходов, проанализированы разные виды мотивации. Выявлены составляющие социального и жизненного успеха личности, представлена мотивация личности как компонент самореализации посредством анализа концепций Н. К. Михайловского, Р. С. Кови.

Ключевые слова: мотивация, личность, самореализация, просоциальная мотивация, проактивный человек, социальный успех, жизненный успех.

The article examines the problem of the motivation for success formation from the point of view of a psychological and sociological approach, analyzes different types of motivation. The components of social and life success of the individual are revealed, the motivation of the individual is presented as a component of self-realization through the analysis of N. K. Mikhailovsky, R. S. Covey.

Keywords: motivation, personality, self-realization, pro-social motivation, proactive person, social success, success in life.

Понятие мотивации в зависимости от подхода может трактоваться в двух плоскостях:

- 1) с позиции психологического подхода — некое эмоциональное состояние, вызванное потребностью, задевающее определенные участки нервных окончаний, с последующей передачей нервных импульсов, формирующих поведение, для удовлетворения данных потребностей;
- 2) с позиции социологического (менеджерийского) подхода — побуждение к действию.

В статье мы будем придерживаться второй трактовки, рассматривая мотивацию как побуждение к действию. Чтобы иметь общее представление о том, как варьируются виды мотивации, охарактеризуем классификации по разным основаниям.

В первую очередь мотивация подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя мотивация не связана с содержанием деятельности. Она обусловлена внешними к субъекту условиями. К примеру, если человек работает из-за денег, то деньги — это его внутренняя мотивация. Если он трудится потому, что работа ему приятна, то деньги, заработная плата в этом случае будут играть роль внешней мотивации. Внутренняя мотивация антонимична внешней. Она не свя-

Оганян Каджик Мартиросович — профессор кафедры социально-гуманитарных дисциплин Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта, доктор философских наук, профессор.

Оганян Карина Каджиковна — доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта, кандидат социологических наук, доцент.

© Оганян К. М., Оганян К. К., 2021

зана с внешней средой, имеет внутренний характер. Для человека его осознание внутренней компетенции, необходимости равноценно мотивации и побуждает его к новым свершениям.

Наше исследование предполагает работу с мотивацией успеха. Мотивация успеха носит положительный характер. Такой мотивации противопоставлена мотивация провала [1; 2; 3]. Мотивация успеха подразумевает позитивную причину и позитивное следствие. В качестве примера приведем следующую мысль: «Если я буду зарабатывать больше, поеду на Гоа». Мотивация провала или отрицательная мотивация апеллирует к отсутствию наказания («если я буду вести себя приемлемо, меня не накажут»).

Сегодня очень модной является теория саморазвития, теория выхода из зоны комфорта. Считается, что саморазвитие — это мощнейший шаг вперед для человека. Данная теория зиждется на том, что развиваться, смотреть в будущее необходимо, но при этом человек всегда пытается оставаться в условиях безопасности — зоны комфорта. В рамках данной теории — это взгляд назад, в прошлое, где нет развития. Во многом такая теория базируется на пирамиде потребностей А. Маслоу, которая будет рассмотрена позднее в рамках классической теории мотивации [4].

Существует просоциальная теория, где оплотом мотивации служит чувство общественной значимости деятельности, ответственности перед другими, и теория самоутверждения — теория, в которой человек пытается утвердиться в рамках какого-либо общества, добиться уважения и признания. Если объединить мотивацию успеха (просоциальную) и мотивацию самоутверждения, то можно обозначить такой союз как единую мотивацию социального и жизненного успеха человека. Для понимания первопричин мотивации необходимо обратиться к классическим теориям (теории мотивации А. Маслоу, теории Д. Мак-Грегора, двухфакторной теории Ф. Герцберга), которые подробно представлены в литературе [5; 6]. Результаты проведенного нами социологического исследования под названием «Развитие мотивации социального успеха как фактора конкурентоспособности личности руководителя» изложены в одной из наших работ [7].

Итак, мотивация основана на потребности, мотиве, действии и удовлетворении потребности. Нами установлено, что мотивация социального и жизненного успеха личности будет включать в себя мотивацию самоутверждения, где цель человека — утвердиться в определенной группе, иметь уважение и престиж, просоциальную мотивацию, где побуждение к действию определяется ответственностью перед обществом, и собственно мотивацию успеха, где положительное действие/восприятие несет положительный результат.

Важную роль в рамках нашего исследования играет понятие успеха. Согласно словарю С. И. Ожегова, успех — это: 1) удача в достижении чего-то; 2) общественное признание [8]. В словаре Д. Н. Ушакова — удачное достижение поставленной цели. Приведенные определения не научны, хотя определяемое слово трактуется словом, значение которого можно толковать как удача. Удача — желаемый исход дела, счастье.

В любом случае понятия «успех» и «мотивация» обладают сходством, которое заключается в наличии цели. Мотивация обусловлена потребностью. Цель в данном случае — ее удовлетворение, и от того, насколько удовлетворена эта цель, зависит успех начинания. Итак, выше нами приведены примеры в процессе исследования в целях выведения формулы успеха. Установлено, что в одном случае успехом являлось достижение/накопление богатства, в другом — профессиональная компетентность. На наш взгляд, данный подход ограничен, и в рамках нашего исследования будет выведено комплексное определение успеха для того,

чтобы изучение мотивации успеха носило более емкий и полезный обществу характер.

Успех — это состояние человека, когда во всех статусных ролях он испытывает высокий уровень удовлетворенности своей деятельностью. С учетом вышеизложенного можно сделать вывод о том, что личность, обладая интегральными свойствами субъекта и объекта, должна быть развитой, чтобы быть целостной (по Н. К. Михайловскому) и чтобы оказывать воздействие на окружающий социум (по В. А. Ядову). Личность мотивирована необходимостью самоутверждения, мотивирована извне необходимостью служить социуму — быть просоциальной. Мотивация социального и жизненного успеха личности заключается в разностороннем качественном развитии, в проработке статусных ролей для достижения поставленных перед собой целей не в ущерб каких-либо аспектов жизни.

Исходя из концепции проактивного человека, который стремится максимально усилить свои успехи в отношении финансов, семьи, социальных связей, иного, получаем по-настоящему успешную личность и, как следствие, здоровое активное общество.

Опираясь на вышеизложенное, понятие мотивации можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) она индивидуальна; каждая личность имеет персональные потребности и может быть мотивирована исключительно в рамках их удовлетворения;
- 2) потребности динамичны, удовлетворение одной потребности влечет потребность удовлетворить потребность более высокого ранга («Иерархия потребностей» А. Маслоу). Поэтому «то, что мотивирует сегодня, не мотивирует завтра»;
- 3) мотивация классифицируется на внутреннюю и внешнюю; можно предположить, что здоровый человек заведомо мотивирован и имеет перед собой определенные цели, в том числе конечную — социальный и жизненный успех.

Охарактеризуем подробнее понятие «успех». В социологии существует ряд концепций о том, что представляет собой успех. Однако все эти концепции схожи в одном: успех детерминирован социальной обусловленностью и личностными стремлениями, возможностями личности. Успех или неуспех в основном идентифицируется посредством признания или непризнания достижения обществом. У. Джеймс вывел формулу «человеческого счастья», где счастье определяется как соотношение между достигнутым успехом и уровнем притязания. Из этой формулы следует, что любой человек может чувствовать себя успешным, снизив уровень своих притязаний. Однако далеко не для каждого «довольство тем, что есть» — это успех.

В социологии понимание успеха главным образом базируется на таких понятиях, как:

- 1) общественное одобрение результатов чьей-либо деятельности;
- 2) социальный статус;
- 3) материальный уровень благосостояния;
- 4) внимание со стороны общества (признание значимости достижений).

При этом целесообразно рассмотреть данный вопрос в двух плоскостях: во-первых, с точки зрения соотношения устоев капиталистического мира и духовного (религиозного) восприятия успеха; во-вторых, с точки зрения инструментов достижения «видимости» успеха в глазах общества.

Прежде всего отметим, что сегодня успешность стала неотъемлемой частью имиджа любой личности. Интересно, что еще совсем недавно такое понятие, как «карьерист», носило негативный характер. В сегодняшнем мире жесткой конку-

ренции и главенства денег успех стал парадигмой времени. Разумеется, первоочередным лакмусом успеха при капиталистическом устройстве общества является материальный статус.

Сложнее представляется ситуация, связанная с духовной составляющей успеха. К примеру, в русской православной традиции путь к успеху формируется через страдание, горе. Они и формируют потребность в действии, т. е. мотивируют на искупление. Тем самым концепция успеха как счастливого случая отвергается религией, успех достигается деятельностью, но побуждение к действию кроется в негативном источнике.

Иное наблюдается в протестантской этике, где, по сути, успех имеет фаталистические корни. Но при этом человек, прислушиваясь к богу, способен сам выбирать путь, по которому он идет к своей цели, без привязки к страданию. Вместе с тем присутствует осознание ответственности за свой выбор.

Следовательно, несмотря на экономический пресс, подавляющий человека, не последним для него по значимости остается вопрос принадлежности к определенной религии. Она закладывает в личность, во-первых, субъективную трактовку (что есть успех, какой путь к нему ведет), во-вторых, предпосылки мотивов: человек самостоятельно прокладывает путь к успеху или фаталистично следует по наитию, без ответственности, без инициативы.

Отсюда может и должен следовать еще один вывод: человек успешный или счастливый (так это понятие трактовалось в древности) не может быть таковым, пока не удовлетворены не только материальные, но и духовные потребности. Данный вывод в очередной раз убеждает нас в комплексности и необходимости всестороннего изучения вопросов мотивации социального и жизненного успеха личности.

Человек — существо социальное, и его основная задача — «вписаться» в определенную социальную группу, которая подходит ему по определенным параметрам, будь то финансовое благосостояние, уровень образования, иное. С учетом этого необходимо рассмотреть, какие концепции успеха существуют в рамках социологии, соответствуют ли они реальному «состоянию успеха» личности и общества в целом.

Теория Т. Веблена — теория праздного общества или концепция успеха как демонстративного потребления. Данная концепция базируется на материальном факторе. Т. Веблен выделяет отдельный класс общества, который имеет табу на трудовую деятельность [9]. Это обусловлено социумом и этическими нормами такого общества. Обычно в рамках данной страты формируется мода, определяется «денежная норма», которая необходима для нормальной жизнедеятельности этого класса. В итоге строится модель общества потребления. Пик доминирования последнего приходится на эпоху царствования женщин в России (мода на элитную меблировку, украшения и наряды), траты зачастую превышали доходы и приводили целые семьи к банкротству. Но без этих атрибутов не впускали в такое, безусловно, элитное общество. Современное время аналогично характеризуется гонкой за престижной атрибутикой как билетом в желаемую жизнь.

Наиболее приемлема теория, разработанная Д. Фридманом и М. Хитчером [10], о концепции успеха как рационального выбора. Сущность основного ее тезиса состоит в следующем: формирование целей достижения успеха личностью предопределено ее предпочтениями. Важно отметить, что данная теория имеет разумную мысль о том, что путь достижения к успеху может быть ограничен не только иерархией потребностей отдельно взятой личности, но и социальными институтами, которые в определенной ситуации могут способствовать осуществлению целей, а могут послужить существенным барьером.

Э. Гидденс и У. Бек предлагают теорию рисков. Данная современная теория включает в себя положения о том, что мир сегодня крайне не устойчив. Глобализационные, экономические, политические, иные процессы заставляют в настоящее время с ускоренной реакцией принимать ключевые решения, от которых зависит успех или неуспех любого предприятия, что предъявляет свои требования к успешной личности, такие как умение в условиях риска ориентироваться и принимать решения.

Таким образом, можно утверждать, что стремление к успеху обусловлено внутренним стремлением к достижению целей, стремлением к престижу и социальной принадлежности. Концепция успеха формируется обществом и ближайшим окружением как институтами социализации и потребителями тех благ, которые пусть и ненамеренно, но принесет высокомотивированная, успешная личность.

Мотивация личности как компонент самореализации

Вся деятельность Н. К. Михайловского содержит мысль о том, что личность может приносить пользу себе и обществу, если личность разносторонне развита. В частности, подразумевается интеллектуальное развитие. Отметим, что личность, по Н. К. Михайловскому, стоит выше общества [11].

Аналогичные взгляды просматриваются в работе «Семь навыков высокоэффективных людей» С. Р. Кови. В данной книге, с нашей точки зрения, представлены все концепции, которые выдвинуты российскими социологами более века назад. Возможно, ее успех заключен в том, что в ней скомпонованы все те знания, которые были накоплены поколениями исследователей смежных наук, таких как социология, маркетинг, менеджмент, психология [12].

Охарактеризуем ее основные тезисы и определим, насколько навыки самодисциплины и регулирования отношений между людьми важны в мотивации успеха личности.

1. Принципы и парадигмы. Речь идет о принципах, который носит характер «изнутри наружу», т. е. человек, у которого четко сформулированы внутренние принципы, может наиболее эффективно использовать свои навыки, независимо от внешних воздействий. В контексте нашей статьи можем трактовать принципы как цели, целеполагание, которые являются катализатором, т. е. мотиватором к действию. Итак, человек, имеющий четкие жизненные цели, с наивысшей вероятностью их достигнет, в отличие от человека, не имеющего конечной и, что важно, визуализированной цели.

Визуализация результата пересекается с концепцией ожидания, мотивационной теорией, предложенной В. Врумом. Ее суть заключается в том, что уровень мотивированности деятельности зависит от понимания собственных возможностей в рамках выполняемой задачи и реальности достижения поставленных целей. Следует обратить внимание на то, что мотивирующим воздействием обладает мыслительный процесс, в рамках которого человек осознает конечный результат, с учетом того, что в человеческом воображении при наличии определенных исходных условий, не имеющих ярко негативного влияния на итог мероприятия, всегда формируется идеальный образ конечного результата. Это подвигает на реализацию, т. е. мотивирует.

2. Проактивность. Данный термин предполагает осознанную деятельность и особый взгляд на человеческие возможности. Быть проактивным — значит иметь возможность сделать все, что требуется для достижения поставленной цели. Концепция проактивности изменяет человеческое мышление. Вместо отговорки

(«я не могу это сделать») появляется ответственность как неотъемлемый атрибут в характеристике потенциально успешного человека, которая сменяется ответственным решением («я найду возможность решения данного вопроса»).

Проактивная личность действует, а не рассуждает, и ввиду того, что ее задача — удовлетворить конечную осознанную потребность, она мотивирована. Однако мотивация, поскольку она индивидуальна, разумна и требует динамичного подхода, всегда исходит из принципа рациональности. Деятельность проактивного человека не хаотична, а отличается высокой координированностью и строгой необходимостью. В большинстве случаев проактивный человек руководствуется правилом Парето или правилом 20/80, которое гласит: только 20 % прилагаемых усилий приносят действительный результат, и в этом случае 20 % затрачиваемых усилий приносят 80 % результата, 80 % затрачиваемых усилий приносят лишь 20 % результата. Этот закон сегодня по-прежнему в моде, его стараются использовать в различных сферах деятельности — профессиональной и личной.

Помимо рационального использования своих интеллектуальных и физических способностей, успешный человек должен иметь углубленное представление о том, что собой представляет тайм-менеджмент. Управление временем в первую очередь создаст психологический комфорт, что сегодня, в рамках вечной гонки, сыграет немаловажную роль в формировании социального и жизненного успеха.

Мотивация в тайм-менеджменте проста. Поставив перед собой реальные цели, человек будет осуществлять своеобразное «поглаживание» своего эго, как эго деятельного и способного к выполнению деятельности человека. Уровень задач, их сложность зависит от притязаний каждой личности. Но в целом формирование своего времени как фактора, стимулирующего достичь больше, сделать лучше, вполне возможно.

3. Концепция взаимозависимости. Можно рассматривать данный принцип с точки зрения: а) создания эффекта синергии при решении какой-либо проблемы — поиск не компромисса, что ставит обе стороны действия в некоторые неудобства, а поиск третьего решения, которое в равной мере удовлетворит обе стороны; б) необходимости эмпатического общения — т. е. концепция общения, при которой человек не просто слушает, но и слышит собеседника, пытается понять, что его волнует. Понимающее общение дает возможность понять потребность человека, что особенно важно в вопросах, связанных с мотивацией. Дать человеку то, что он хочет, и объяснить человеку то, чего хочешь ты — так должны проходить все успешные транзакции.

Эмпатическое общение само по себе может породить более эффективное, обоюдовыгодное взаимодействие, которое удовлетворит потребность не одного, а сразу двоих, что позволит считать успешной деятельность двух сторон — с позиции «выиграл/выиграл». Однако нахождение «третьего пути решения» всегда имеет более сложную, подчас творческую подоплеку действия. Иными словами, человек, настроенный на то, чтобы достичь успеха и помочь достичь успеха своему оппоненту, должен иметь гибкость при принятии решения, четкую систему принципов и повышенную ответственность, что и соответствует характеристикам успешной личности.

4. Обратимся к Н. К. Михайловскому, концепция которого сводится примерно к тому, что успешная личность должна быть развитой всесторонне. Эти же идеи предлагает С. Р. Кови, обозначая такую концепцию в качестве главного принципа человеческого существования. Согласно этому принципу человек, который хочет быть высокоэффективным, должен на протяжении жизни совершенствоваться в четырех плоскостях: физической, духовной, интеллектуальной, социально-эмоциональной.

Физическое совершенствование позволяет человеку не только поддерживать здоровье, что уже является частью жизненного успеха, но и понять возможности своего тела, развить выносливость и закалить дух. Физическое развитие служит гарантом долголетия и способствует развитию ответственности, в первую очередь перед собой, и, что немаловажно в рамках современного мира, способствует снижению стресса.

Понятие «стресс» вошло в обиход еще в 1936 г. и прочно обосновалось в лексиконе современного человека. Сегодня человек всегда находится под прессом морального и физического напряжения, что зачастую может выводить его из равновесия, нарушая успешность абсолютно любой сферы деятельности, что явно не мотивирует на успех. Одним из способов снятия напряжения служит спорт. Наверное, поэтому баснословное количество спортивных клубов предлагают свои услуги, пользуясь большим спросом.

Духовное развитие можно трактовать как поиск внутренней гармонии. Для каждого человека поиск себя может проявляться в различных формах — религии, занятии йогой или прослушивании любимой музыки.

Интеллектуальное развитие — это основное подспорье для развития, создания внутренней мотивации на пути к успеху. Пути совершенствования интеллекта могут быть различными, но закономерно, что первое место по источнику знаний занимает книга. Сегодняшний мир как общество знания характеризуется безграничным источником информации. Это явление двоякое. С одной стороны, информация находится в открытом доступе, что снимает барьеры для ее усвоения, с другой — потоки информации не подвергаются фильтрации, что создает колоссальный пласт информационного мусора. Безусловно, человек успешный, ориентированный на результат, ценящий свои усилия и время, будет ориентирован на лучшее, но отбор все-таки займет определенный период.

К следующим источникам относятся непосредственное общение с носителями ценных знаний, окружающий мир. Нужно признать, что теоретических знаний порой недостаточно. Чтобы совершенствовать свои навыки, необходимо применять их на практике.

Развитие социально-эмоциональных качеств личности — ключ к успеху. Человек — существо социальное, и этот факт неоспорим. Человеку доставляет психологический дискомфорт его невхождение в ту или иную социальную группу, что может проявляться в противоположных реакциях: мотивация может быть повышена, подхлестываемая стремлением занять требуемую позицию, или, наоборот, вогнать человека в состояние уныния и бездействия. К примеру, если многократные попытки не привели к желаемому результату.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что любая личность способна быть успешной, формируя в себе определенные навыки и компетенции.

Выводы

Успех для каждой личности трактуется по-своему, но всегда речь идет о совокупности успешных транзакций, что следует из определения формулы успеха, выведенной нами в настоящей статье. Мотивация — это побуждение к действию, порожденное осознанной потребностью. Потребности также индивидуальны. С течением времени они изменяются. Следовательно, мотивы действий аналогично претерпевают изменения. Поэтому мотивация либо динамична, либо неэффективна. В рамках социального и жизненного успеха личности целесообразно изучать внутреннюю мотивацию, учитывая при этом факторы внешней среды.

Литература

1. Оганян К. М., Оганян К. К. Социологический анализ здорового образа жизни студентов // Социология и право. 2019. № 1 (43). С. 17–30.
2. Оганян К. М., Оганян К. К. Социологический анализ исследования социально-профессиональной активности студентов // Социология и право. 2017. № 3 (37). С. 23–36.
3. Оганян К. М., Оганян К. К. Социологическое исследование социальной ответственности как механизма управления // Социология и право. 2017. № 2 (36). С. 29–37.
4. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер. 2016. 400 с.
5. Герцберг Ф. Труд и природа человека [Электронный ресурс] // ВикиЧтение. URL: <https://info.wikireading.ru/251427> (дата обращения: 15.01.2020).
6. Мак-Грегор Д. The Human Side of Enterprise (Человеческая сторона предприятия). New York: McGraw-HILL Irwin, 1985. 256 с.
7. Оганян К. К. Социологический анализ интегральной модели личности руководителя: теория и практика. М.: ИНФРА-М, 2019. 166 с.
8. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка. М.: ОНИКС-Лит, 2012. 1376 с.
9. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Либроком, 2017. 368 с.
10. Ритцер Дж. Современные социологические теории. СПб.: Питер, 2002. 688 с.
11. Оганян К. К. Анализ теории личности в российской социологии: история и современность: монография. М.: ИНФРА-М, 2015. 360 с.
12. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности / пер. с англ. М.: Альпина Пабlishер, 2017. 396 с.

Контактные данные:

Оганян К. М., Оганян К. К.: 190121, Санкт-Петербург, Декабристов ул., д. 35; (812) 714-26-57; e-mail: koganyan53@mail.ru, karina_oganyan@mail.ru.

Contact Details:

Oganyan K. M., Oganyan K. K.: 35, Dekabristov Str., St. Petersburg, 190121, Russia; (812) 714-26-57; e-mail: koganyan53@mail.ru, karina_oganyan@mail.ru.