

Секция «Клиническая психология, психосоматика и психология телесности»

Особенности мотивации достижения у субъектов с различной выраженностью нарциссических черт личности

Научный руководитель – Туниянц Анна Александровна

Волкова А.В.¹, Туниянц А.А.²

1 - Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан, *E-mail: anitka@mail.ru*; 2 - Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан, *E-mail: anna.tuniyants@bk.ru*

Понятие «нарциссизм» имеет корни в психоаналитической традиции, но до сих пор этот конструкт не приобрел четкого определения. Г. Розенфельд наряду с патологическим нарциссизмом («нарциссическим расстройством личности», в которое входят 9 черт: грандиозное чувство значимости; поглощенность фантазиями; вера в собственную уникальность; потребность в постоянном внимании и восхищении; ожидание особого отношения; манипуляции в межличностных отношениях; дефицит эмпатии; сверхзанятость чувством зависти; дерзкое, заносчивое поведение) выделяет неклинический нарциссизм, который может быть описан через аналогичные параметры, но проявляющиеся в меньшей степени [1]. Анализируя отмеченные выше нарциссические черты, можно увидеть, что их обладатель своеобразно сравнивает себя с другими людьми и имеет высокое мнение о своих возможностях. В связи с этим представляется интересным исследовать, как выраженность нарциссических черт сказывается на мотивации достижения. На сегодняшний день огромное внимание направлено на исследование вопросов мотивации человеческой деятельности. Диагностика мотивационных компонентов - одно из необходимых направлений для прогнозирования успешности личности. По этой причине отмечается важность практической стороны этого вопроса. Мотивация является одним из механизмов, который объясняет, почему люди ведут себя определенным образом, что ими движет и, что они совершают для достижения поставленной цели. В настоящее время, мотивация, как психическое явление трактуется по-разному. Макклелланд описал ее как мотивированное достижение в широком смысле: постоянная необходимость укрепить свои навыки и работать в соответствии со стандартами передового опыта[3]. В данной работе мотивация достижения подразумевает стремление к получению возможно лучшего результата (что может быть оценено через сопоставление с другими результатами) в выбранной деятельности [2].

Нами предполагалось, что нарциссические черты имеют определенную структуру и могут быть классифицированы в типы нарциссизма, которые будут иметь различные связи с выраженностью у субъекта мотивации достижения. Для проверки этого предположения было проведено исследование на выборке в 120 человек (студенты разных вузов и специальностей в возрасте от 18 до 23 лет, 60 юношей и 60 девушек) с использованием следующих методик: опросник «Нарциссические черты личности» [1], методика диагностики мотивации к успеху (Т.Элерс), методика диагностики мотивации достижения (А.Мехрабиан).

Кластеризация шкал опросника «Нарциссические черты личности» и последующий конфирматорный факторный анализ полученной структуры позволили выделить 3 типа нарциссизма: самолюбование, пренебрежительный, уязвимый (CFI=0.936; RMSEA=0.111; df= 22; хи-квадрат=54.264). Далее с помощью вычисления коэффициента корреляции Спирмена проверялась связь каждого из типов с выраженностью мотивации достижения. Следует отметить, что предварительно была вычислена корреляция между двумя шкалами мотивации достижения (по Т.Элерсу и А.Мехрабиану), которая оказалась невысокой

($r=0,194$; $p<0,05$). Иногда мотивацию достижения рассматривают как противоположный полюс для мотивации избегания неудач (как в методике А. Мехрабиана), но чаще говорят, что это два самостоятельных мотива (как в методике Т.Элерса). Полученную слабую связь можно трактовать как то, что методика Т.Элерса измеряет мотивацию достижения, а методика А. Мехрабиана - показатель, обратный мотивации избегания неудач.

Корреляционный анализ показал, что 3 выделенные типа нарциссизма по-разному связаны с мотивацией достижения и мотивацией избегания неудач: тип «самолюбование» положительно связан с мотивацией достижения ($r=0,242$; $p<0,01$), «уязвимый» тип положительно связан с мотивацией избегания неудач ($r=0,235$; $p<0,05$), а «пренебрежительный» тип одновременно имеет положительную связь и с мотивацией достижения ($r=0,224$; $p<0,05$), и с мотивацией избегания неудач ($r=0,338$; $p<0,001$).

Связь разновидности нарциссизма, понимаемой как самолюбование (чувство собственной значимости, вера в собственную уникальность, потребность в восхищении), и мотивации достижения может быть объяснена и как через то, что за счет мотивации достижения человек многого добивается и имеет основания выделять себя как значимого и уникального, так и с учетом того, что мотивация измерялась самоотчетным методом и человек, отмечавший свою исключительность в опроснике на нарциссизм продолжает ту же линию самопрезентации и в опроснике на мотивацию. Уязвимый тип нарциссизма включал чувство зависти и вызывающее поведение, что согласуется с мотивацией избегания неудач, предполагающей, что человек очень боится сделать что-то не правильно, а также очень болезненно относится к тому, как кто-то видит его несовершенства. Пренебрежительный тип (ожидание особого отношения к себе, манипулятивность, дефицит эмпатии) одновременно связан и с мотивацией успеха, и с мотивацией неудач, что может делать поведение невротическим. Можно предположить, что среди выделенных типов, психологическому благополучию более близок тип нарциссизма «самолюбование», а наименее способствует психологическому благополучию «пренебрежительный» тип, «уязвимый» тип нарциссизма может быть расшифрован как личностная несформированность и незрелость.

Источники и литература

- 1) Шамшикова О.А., Клепикова Н.М. Опросник «Нарциссические черты личности» личности // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 2. С.114-128.
- 2) Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения. – М.: Смысл, 2006.
- 3) Lunevičiūtė U., Pukinskaitė R. Jaunuolių narcisizmo sąsajos su pasiekimų motyvacija [The relationship between narcissism and achievement motivation among young adults]. Socialinis Darbas, 10(2), 2011.