

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ НА МОТИВАЦИЮ СУБЪЕКТА В МОДЕЛИ «ОЖИДАНИЕ-ЦЕННОСТЬ»

И. А. Нечаев

Статья посвящена теоретическому осмыслению модели «ожидание-ценность», относящейся к классу процессуальных моделей мотивации, предназначение которых объяснить поведение субъекта, направленное на удовлетворение его потребностей. В текущем состоянии модель «ожидание-ценность» не учитывает влияние внешней среды на выбор типа поведения субъекта. Задача данной теоретической статьи — рассмотреть социальные ожидания как фактор внешней среды, влияющий на поведение субъекта, и предложить способы встраивания данного фактора в модель «ожидание-ценность».

Ключевые слова: ожидание, социальные ожидания, модель ожидание-ценность Ж. Экклз, процессуальные модели мотивации, фактор социальных ожиданий в мотивации.

Введение

В современной науке существует целое множество теорий и моделей так или иначе использующих понятие «ожидание». Математики вычисляют математическое ожидание, экономисты оценивают рациональные и адаптивные ожидания, менеджеры разрабатывают систему поощрений сотрудников на основе теории ожиданий В. Врума, маркетологи изучают поведение потребителя с помощью теорий ожидания-ценности И. Айзена и М. Фишбейна, а у психологов и социологов, наверное, ни одна модель мотивации не обходится без тех или иных ожиданий индивида. Такое изобилие теорий ожидания в различных научных областях говорит об универсальности понятия «ожидание», а также свидетельствует о том, что исследование ожиданий играет исключительную роль для объяснения и прогнозирования поведения как одного индивида, так и целых социальных групп.

Конечно, каждая теория ожиданий в зависимости от сферы применения имеет свою специфику. Поскольку наше исследование посвящено образовательному процессу, то в качестве основы будет использована модель «ожидание-ценность» Дж. Аткинсона [Atkinson 1957], доработанная Ж.

*Об авторе:
Нечаев Иван Алексеевич*

*аспирант кафедры
Экономической
кибернетики и экономико-
математических методов
Санкт-Петербургского
государственного
экономического
университета.*

*Адрес для переписки:
Россия, 191023,
Санкт-Петербург,
ул. Садовая, 21.
E-mail: nechaevu@gmail.com*

Экклз [Eccles 2009; Eccles, Wigfield 1995] и ее последователями специально для описания поведения студентов при выборе курсов и специализации.

§1. Модель «ожидание-ценность»

Мотивационные модели принято условно объединять в два больших класса: содержательные и процессуальные модели. Содержательные модели в качестве основания для совершения действия рассматривают потребности субъекта, тогда как процессуальные модели фокусируются на процессе принятия решения об осуществлении той или иной деятельности и на факторах, влияющих на этот выбор. Модели типа «ожидание-ценность» относятся к процессуальным моделям.

Как было отмечено выше, существует множество трактовок и интерпретаций терминов «ожидание» и «ценность», и в своей основе теория «ожидания-ценности» имела два ключевых понятия. В данной работе эти термины будут использованы в следующем значении. Под ожиданием субъекта понимается вероятностная оценка своей способности и возможности осуществить какое-либо действие (выполнить задачу). К. Баррон и К. Халиман отмечают, что с понятием ожидания связаны следующие концепции: представление о своих возможностях, сложность задания, и атрибуции, представленные в соответствующих теориях¹.

Под ценностью подразумевается практическая польза или выгода от совершения данного действия. Например, студент, прочитавший математическую задачу, оценивает свои знания по математике, сложность задачи и формирует убеждение относительно того, сможет ли он решить эту задачу или нет. Если он считает, что не справится с заданием, то скорее всего и не будет за него браться. Это убеждение и будет его ожиданием, а степень его заинтересованности — ценностью получаемого результата. Такой подход означает, что в случае нескольких возможных поведений, будет выбрано такое, в котором сочетание ожиданий успеха и ценностей достижения будет наибольшим.

Современные исследователи [Barron, Hulleman 2015; Flake et al. 2015] выделяют третий фактор, равнозначно двум выше обозначенным влияющий на поведение индивида — издержки или затраты вовлечения в ту или иную деятельность. В примере с математической задачей издержками могут выступать время необходимое для ее решения (затраты ресурсов), или отказ от прогулки с друзьями (упущенные возможности) или возможное чувство досады, если задачу не получится решить (психологические издержки). Таким образом согласно теории «ожидания-ценности» общая мотивация студента — это функция от трех основных факторов: ожидания, ценности и издержек. Каждому из этих факторов соответствует набор элементов, которые в свою очередь привязываются к анкетным вопросам и метрикам.

¹ «In subsequent writing, Eccles and Wigfield (1995, 2002) highlighted how expectancy was related to other theoretical perspectives such as Self-Efficacy Theory (Bandura, 1986), Self-Worth Theory (Covington, 1992), and Attribution Theory (Weiner, 1979). Similarly, we find it easy to link expectancy to more recently proposed motivational constructs, such as academic mindsets (Dweck, 2006)» [Barron, Hulleman, 2015]

В наиболее общем виде структуру факторов модели «ожидание-ценность» можно представить следующим образом:

- 1) Ожидание (Возможность/способность достижения результата).
- 2) Ценность:
 - a) интерес (удовольствие от вовлечения в процесс);
 - b) значимость (важность результата с точки зрения индивидуальности);
 - c) полезность (способствование выполнению долгосрочных целей).
- 3) Затраты:
 - a) усилия, прилагаемые непосредственно к решению задачи;
 - b) необходимые усилия, напрямую не относящиеся к решению задачи;
 - c) упущенные ценные альтернативы;
 - d) возможность негативных психологических эмоций.

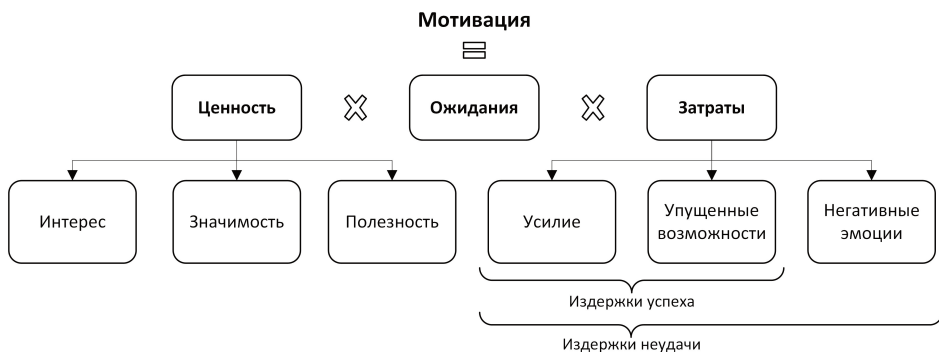


Рисунок 1. Факторы мотивации в модели «ожидание-ценность» К. Баррона и К. Халимана

В текущем состоянии теории «ожидание-ценность» исследователи уделяют значительное внимание в основном эндогенным факторам поведения индивида. Тогда как факторы внешней среды оказываются неучтенными или учтенными неявно. На наш взгляд следует глубже изучить факторы внешней среды, выявляя механизм их влияния на общую мотивацию. Ведь часто источником мотивации является не только желание индивида, его способность к деятельности или отсутствие издержек, но и определенные социальные условия, в которых он находится. Примером таких условий может быть необходимость совершения того иного действия, продиктованная сложившимися обстоятельствами: прохождение бюрократических процедур с точки зрения индивида зачастую требует больших ресурсов, имеет крайне низкую ценность и большой шанс получения незначительного результата. Наглядным примером в образовательной сфере может служить сдача экзамена по предмету, к которому у студента может не быть ни интереса, ни способностей. Тем не менее, ценой серьезных издержек ему приходится готовиться и сдавать этот предмет. В таких случаях представленная существующая модель мотивации, не учитывающая воздействие внешних социальных факторов, не способна объяснить поведение субъекта.

В следующей части статьи мы постараемся рассмотреть один из факторов внешней среды, который в той или иной мере диктует необходимость совершения определенных действий — социальные ожидания.

§2. Понятие ожидания

В зависимости от контекста понятие ожидание может выступать в качестве специфического состояния индивида, некоторого процесса или совокупности его убеждений. Исчерпывающий обзор литературы по тематике ожиданий можно найти в исследованиях следующих авторов: А. Тышковского [Тышковский 1999], Т. Борисовой [Борисова 2012], А. Шалимовой [Шалимова 2014].

Состояние ожидания — это такое состояние субъекта, в котором субъект в данный момент времени ожидает наступления какого-либо события в будущем. В состоянии ожидания субъект входит тогда, когда у него формируется представление (образ, прогноз) будущего события, а также вероятностная оценка наступления этого события. Триггером такого состояния является сформированное убеждение о событии в будущем, основанное на поступающей информации о событии в будущем. Ожидание как психическое состояние рассматривает А. Тышковский в своей докторской диссертации: «Ожидания индивида — это психическое состояние индивида, отражающее соотношение субъективной оценки актуальной ситуации взаимодействия и представлений индивида о себе как субъекте поведения в данной ситуации. Ожидания находят свое выражение в форме надежды, как эмоционального переживания, возникающего в преддверии некоторого значимого события или результата» [Тышковский 1999].

Если ожидание рассматривать как процесс, то есть как последовательную смену состояний ожиданий, то можно говорить о пассивном и активном ожидании. В пассивном ожидании субъект не оказывает влияния на событие, тогда как в активном — своими действиями может повлиять на событие.

Наиболее формализованное определение ожидания, как убеждения, встречается у Дж. Рэйберна и Ф. Палмгрин: «ожидание — это воспринимаемая вероятность того, что объект обладает определенными свойствами или что поведение будет иметь определенные последствия» [Rayburn, Palmgreen 1984]. В зависимости от полноты информации разделяют адаптивные и рациональные ожидания. Адаптивные ожидания формируются на основании информации из предыдущего опыта. В теории же рациональных ожиданий, полагается, что субъект обладает всей полнотой информации, которая может повлиять на формирование ожиданий. Переходя к ожиданиям социальным, следует отметить работу А. Грейфа «Институты и путь к современной экономике» [Грейф], в которой анализируются культурные убеждения, лежащие, по мнению автора, в основе ожиданий.

§3. Социальные ожидания

Социальное ожидание — «субъективные ориентации (совокупность социальных установок, элементов знаний, стереотипов поведения, оценок, убеждений, намерений и т. д.), разделяемые членами социальной группы (или общества в целом) относительно предстоящего хода собы-

тий, обеспечивающие познавательную, эмоциональную и поведенческую готовность индивидов к этим событиям» [Ожидания социальные 1983].

Определение в философском словаре гласит, что ожидание становится социальным, если оно разделяется членами социальной группы. Существует взаимозависимость социальных ожиданий индивида, как члена определенной социальной группы, и самой группы. Индивид обладает определенными социальными ожиданиями по отношению к данной или другим группам, и, в свою очередь, данная или другая группа имеет социальные ожидания по отношению к данному индивиду.

Такая взаимозависимость особенно четко проявляется, когда социальное ожидание становится социальной нормой. Например, пешеход или водитель ожидает от других участников следования правилам дорожного движения так же, как и другие участники движения ожидают определенного поведения от данного пешехода или водителя. Таким образом, с одной стороны, индивид оказывается вправе требовать определенного поведения от других членов группы, с другой — обязан вести себя в соответствии с их ожиданиями. Наверняка о той же взаимозависимости говорит в своих работах Г. Б. Клейнер. В рамках системы взаимных ожиданий автор выделяет две подсистемы: систему взаимной ответственности и систему взаимного доверия. [Клейнер 1999].

Можно выделить следующие характеристики ожидания субъекта: бинарность (наступит или не наступит событие) либо вероятность наступления ожидаемого события; полярность (положительная или отрицательная оценка события субъектом); привязка к определенному моменту времени в будущем. У социального ожидания появляется еще одна характеристика, которую можно обозначить как некоторую двойственность: разделяет ли субъект существующее социальное ожидание или нет. То есть будет ли с точки зрения мотивации социальное ожидание эндогенным фактором поведения или экзогенным (в терминологии Т. Борисовой: личностным или средовым).

Двойственность социального ожидания заключается в том, что если индивид разделяет существующее социальное ожидание, то тогда такое ожидание будет одновременно и экзогенным (средовым) и эндогенным (личностным) фактором. Это замечание важно т. к. от этого будет зависеть механизм встраивания данного фактора в общую модель мотивации.

Следует отметить, что большинство исследователей модели «ожидание-ценность» так или иначе учитывали влияние социальных факторов, существенных для предметной области своих работ. Рассмотрение этих социальных факторов как социальных ожиданий позволяет по-другому выстроить структуру элементов модели «ожидание-ценность». В теории справедливости С. Адамса [Adams 1965], ожидание справедливого вознаграждения относительно других сотрудников, или «фактор справедливости» Р. Хьюсмана и Д. Хетфилда [Хьюсман, Хэтфилд 1992], влияющий на межличностное взаимодействие, — являются хорошими примерами адаптивного социального ожидания.

В своем исследовании причин студенческих решений о прохождении математических курсов Ж. Парсонс (Экклз) вводила шкалы социальных ожиданий: воспринимая важность математики для родителей, родительские ожидания по отношению к ребенку, восприятие учителя способностей ребенка, ожидания учителя по отношению к ребенку и некоторые другие [Parsons et al. 1980]. Т. Перез и др. включают в анкету социальное ожидание как фактор негативных эмоциональных издержек: «Я окажусь в неудобном положении, если выяснится что моя работа по профильному предмету окажется хуже, чем у остальных» [Perez, Cromley, Kaplan 2014]. И. Попович в своей статье «Социальные ожидания в теориях мотивации личности» проводит тщательный анализ существующих мотивационных теорий. Однако, не дает определения понятию социальных ожиданий и рассматривает мотивацию как элемент социальных ожиданий².

Встраивание фактора социальных ожиданий в модель «ожидание-ценность» может происходить двумя способами. Первый — непосредственное встраивание в модель — означает, что социальные ожидания следует учитывать отдельно как самостоятельный, экзогенный (средовой) фактор, наравне с ожиданиями субъекта, ценностью результата и издержками. Тогда следующим этапом необходимо отобрать релевантные (и существенные) моделируемой ситуации социальные ожидания. Такими ожиданиями могут выступать: ожидания родителей, учителей, окружения, общества в целом.

Если социальные ожидания рассматривать как эндогенный (личностный) фактор, тогда его необходимо выделять внутри уже существующих компонентов модели. В таком случае встраивание фактора в модель будет проходить вторым, опосредованным, способом. В зависимости от ситуации значения характеристик социального ожидания могут влиять на компоненты модели следующим образом. При положительном социальном ожидании значение ценности достижения для субъекта (особенно значимости и полезности), вероятно, будет больше до тех пор, пока это ожидание не станет требовать чрезмерных затрат для соответствия ему. Сильное социальное давление способно повысить вероятность появления негативных эмоций в случае, если ожидание окружения будет не оправдано. Кроме того, может увеличиться стоимость упущенных альтернатив и усилий, напрямую не относящихся к решению задачи. Так, в случае опосредованного учета фактора социальных ожиданий в модели «ожидание-ценность» в некоторых случаях можно будет наблюдать повышение как ценности результата, так и возможных затрат. Разница в результатах эксперимента с учетом социальных ожиданий и без учета — будет говорить о существенности этого фактора.

Для получения наиболее релевантной картины действительности, на наш взгляд, необходимо совместное использование как опосредованного, так и непосредственного встраивания фактора социальных ожиданий в модель «ожидание-ценность». Тем не менее, при разработке экспериментального инструментария следует избегать двойного учета фактора во избежание статистических искажений.

² «...в своих научных поисках [автор] исследовал мотивационный компонент социально-психологических ожиданий личности» [Попович 2014]

Социальные ожидания создают определенную среду в которой формируются как векторы, так и ограничения возможных вариантов поведения индивида. Необходимо продолжать исследование механизмов влияния этой среды на образовательный процесс индивида. Это позволит управлять формированием социальных ожиданий и формировать такие социальные ожидания, которые приводили бы к повышению ценности достижений без увеличения издержек. Что в свою очередь, должно привести к большей результативности образовательного процесса.

Список литературы

- 1 Борисова Т.П. Социально-психологическая феноменология профессиональных ожиданий студентов в социообразовательной среде ВУЗа: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Борисова Татьяна Павловна. — М., 2012. — 20 с.
- 2 Грейф А. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли. — М.: Издательский дом Высшей шк. экономики, 2013. — 531 с.
- 3 Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19.
- 4 Ожидания социальные // Философский энциклопедический словарь/ Гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов — М.: Сов. Энциклопедия, 1983. С. 454–455
- 5 Попович И.С. Социальные ожидания в теориях мотивации личности // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2014. Т. 4 (20).
- 6 Тышковский А.В. Социально-психологические основы формирования и реализации ожиданий в профессиональном выборе и карьере: дис. ... д-ра. психол. наук: 19.00.05 / Тышковский Александр Владимирович. — М., 1999. — 481 с.
- 7 Хьюсман Р.К., Хэтфилд Д.Д. Фактор справедливости // М.: Знание. 1992.
- 8 Шалимова А.М. Социально-психологические факторы профессиональных ожиданий студентов-социологов: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Шалимова Анна Михайловна. — М., 2014. — 173 с.
- 9 Adams J.S. Inequity in social exchange // *Advances in experimental social psychology*. 1965. Т. 2. № 267-299.
- 10 Atkinson J.W. Motivational determinants of risk-taking behavior // *Psychological review*. 1957. Т. 64. № 6. С. 359-372.
- 11 Barron K.E., Hulleman C.S. Expectancy-Value-Cost Model of Motivation // *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences (Second Edition)* / под ред. J.D. Wright. Oxford: Elsevier, 2015. Вып. Second Edition. С. 503 — 509.
- 12 Eccles J.S. Expectancies, values, and academic behaviors // *Achievement and achievement motives*. под ред. J.T.Spence. San Francisco, 1983. С. 75-146
- 13 Eccles J.S., Wigfield A. In the mind of the actor: The structure of adolescents' achievement task values and expectancy-related beliefs // *Society for Personality and Social Psychology*, Т. 21 № 3, 1995. С. 215-225.
- 14 Flake J.K. и др. Measuring cost: The forgotten component of expectancy-value theory // *Contemporary Educational Psychology*. 2015. Т. 41. С. 232 — 244.
- 15 Parsons J.S. и др. Self-perceptions, task perceptions and academic choice: origins and change. Ann Arbor, MI: University of Michigan, 1980.
- 16 Perez T., Cromley J.G., Kaplan A. The role of identity development, values, and costs in college STEM retention. // *Journal of Educational Psychology*. 2014. Т. 106. № 1. С. 315 — 329.
- 17 Rayburn J.D., Palmgreen P. Merging uses and gratifications and expectancy-value theory // *Communication Research*. 1984. Т. 11. № 4. С. 537–562.