

Колодина Нина Ивановна, Дуванова Светлана Петровна

МОТИВЫ И МОТИВАТОРЫ В СТРУКТУРЕ ФРЕЙМА (НА ПРИМЕРЕ НРАВСТВЕННОГО ПОНЯТИЯ "ЖАДНОСТЬ")

В статье описывается экспериментальная психолингвистическая методика выявления мотива и мотиваторов в структуре фрейма, а также психологическая методика определения базового мотива как психологической устойчивости к сохранению сферы благоприятной жизнедеятельности. Приводятся результаты анкетирования в группах слышащих и слабослышащих подростков, устанавливаются особенности мыслительных маркеров, которые характерны для мотивов и мотиваторов в каждой группе респондентов. Для выявления мотивов и мотиваторов в структуре фрейма применяется методика фреймового анализа. Обнаруженные мотивы и мотиваторы позволяют указать на зависимость усвоенных стереотипов поведения подростков от окружающей среды. Полученные данные по определению базового мотива привели к выводу о том, что группа слабослышащих подростков имеет более слабую установку на сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности и не всегда осознает необходимость сохранения названной сферы.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2017/11-2/23.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2017. № 11(77): в 3-х ч. Ч. 2. С. 83-89. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2017/11-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 81

В статье описывается экспериментальная психолингвистическая методика выявления мотива и мотиваторов в структуре фрейма, а также психологическая методика определения базового мотива как психологической устойчивости к сохранению сферы благоприятной жизнедеятельности. Приводятся результаты анкетирования в группах слышащих и слабослышащих подростков, устанавливаются особенности мыслительных маркеров, которые характерны для мотивов и мотиваторов в каждой группе респондентов. Для выявления мотивов и мотиваторов в структуре фрейма применяется методика фреймового анализа. Обнаруженные мотивы и мотиваторы позволяют указать на зависимость усвоенных стереотипов поведения подростков от окружающей среды. Полученные данные по определению базового мотива привели к выводу о том, что группа слабослышащих подростков имеет более слабую установку на сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности и не всегда осознает необходимость сохранения названной сферы.

Ключевые слова и фразы: психолингвистическая и психологическая методики; выявление мотива и мотиваторов в структуре фрейма; слышащие и слабослышащие учащиеся; особенности мотива и мотиваторов, характерные для слышащих и слабослышащих подростков.

Колодина Нина Ивановна, д. филол. н., профессор
Дуванова Светлана Петровна, к. психол. н., доцент
Воронежский государственный педагогический университет
verteria@mail.ru

МОТИВЫ И МОТИВАТОРЫ В СТРУКТУРЕ ФРЕЙМА (НА ПРИМЕРЕ НРАВСТВЕННОГО ПОНЯТИЯ «ЖАДНОСТЬ»)

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ,
проект «Структурированность нравственных понятий» № 16-04-00057.*

Мотивы поведения индивида часто могут быть связаны с нравственными понятиями, зафиксированными в сознании, но не осознаваемыми в момент поступка или оценивания последнего. Проявления гордости, жадности, ненависти или сочувствия мотивированы тем, каким образом и с каких позиций усвоены данные нравственные понятия человеком еще с раннего детства. Пониманию нравственных понятий специально не обучают, они усваиваются по поведению окружающих, по стереотипам. Стереотипное поведение в среде индивидов, владеющих речью, и в среде слабослышащих отличается по некоторым параметрам. Поэтому привлечение слабослышащих и слышащих учащихся в эксперимент было обусловлено необходимостью установления в двух группах учащихся особенностей усвоенных нравственных понятий в составе мотивов и мотиваторов, которые, в свою очередь, находятся в структуре фрейма как стереотипного поступка. Выявление подобных особенностей подтверждает **актуальность настоящей работы**.

Цель исследования – выявить мотивы и мотиваторы в структуре фрейма, а также установить особенности мотива и мотиваторов слышащих и слабослышащих подростков.

Задачи определены целью работы:

- разработать психолингвистические задания, позволяющие выявить мотив и мотиваторы в структуре фрейма, коррелирующего с нравственным понятием, и провести анкетирование в группах слышащих и слабослышащих учащихся;
- по разработанной психологической методике провести анкетирование в группах слышащих и слабослышащих учащихся и установить устойчивость базового мотива;
- определить и проанализировать особенности мотивов и мотиваторов, коррелирующие с фреймом «проявлять жадность», в группах слышащих и слабослышащих учащихся.

Для проведения исследования и получения результатов использовались такие методы, как: метод анкетирования; метод количественного подсчета; метод ранжирования; метод психолингвистического и компонентного анализа; методика фреймового анализа, включающая ряд методов; методы сравнения и интерпретации полученных данных; метод установления корреляции по Б. Пирсону [9].

Практическое применение полученные данные могут найти в педагогической и образовательной сфере для корректировки мотива и мотиваторов в структуре фрейма как стереотипного поступка. Результаты также могут быть использованы в психологической диагностике по выявлению превалирующих мотиваторов какой-либо группы респондентов.

Описание исследования. В исследовании участвовали подростки старших классов МБОУ СОШ № 9 г. Воронежа, МБОУ СОШ № 16 г. Воронежа, школы-интерната для слабослышащих детей № 6 г. Воронежа; КОУВО «Бобровская специальная (коррекционная) общеобразовательная школа-интернат 1-2 вида для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья» (г. Бобров Воронежской области), КОУ ВО «Павловская школа-интернат № 1 для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» (г. Павловск Воронежской области). Общее количество анкетизируемых подростков составило **122 человека** (слышащих – 65 человек и слабослышащих – 57 человек).

В процессе изучения теоретической литературы относительно определения понятия «мотив», а также при рассмотрении различных подходов к классификации мотивов удалось выявить единое логическое звено, опирающееся на строгую необходимость человека стремиться к сохранению своего благосостояния и собственно жизни. В научной литературе по психологии указывается на тот факт, что каждый индивид испытывает определенные потребности, которые требуют удовлетворения, а все, что угрожает жизненным силам или сфере благоприятной жизнедеятельности, воспринимается человеком как стимул-маркер, на устранение которого должны быть направлены силы. Суммировав все точки зрения на понятие «мотив», мы пришли к выводу, что **мотив – это психологическая установка личности, направленная на максимальное сохранение жизненных сил и сферы благоприятной жизнедеятельности.** В качестве основы для подкрепления названного мотива можно назвать таких психологов и психотерапевтов, как Виктор Франкл [10], А. Н. Леонтьев [6], Абрахам Маслоу [7]. Названные ученые выделяют пирамиду потребностей и, как следствие, иерархию мотивов, зависящую от потребностей. Иерархия предполагает подчинение одних мотивов другим, где основным, базовым мотивом является мотив, направленный на сохранение жизненных сил и сферы благоприятной жизнедеятельности. Мотивы, входящие в подчинение базовому мотиву, в настоящей работе будут называться вслед за Е. П. Ильиным мотиваторами [4]. В этом ракурсе мотиваторами, соответственно классификации Е. П. Ильина, могут являться: «Мотиваторы, затрагивающие отношение к жизни:

- ради материального благополучия – “чтобы иметь материальные блага”;
- ради облегченного существования – “чтобы легче жить”;
- ради избегания неприятностей.

Мотиваторы, затрагивающие отношение к людям:

- ради положительного отношения людей – “чтобы хорошо относиться к людям”;
- ради альтруизма, возможности помогать другим.

Мотиваторы, затрагивающие отношение к себе:

- ради положительного отношения людей – “чтобы ко мне относились с уважением”» [Там же, с. 226] и другие.

Чтобы выявить мотиваторы или мотивы в структуре опыта, необходимо провести анкетирование подростков по специально созданным вопросам и заданиям, предполагающим стереотипные ситуации, представленные фреймами. С помощью методики фреймового анализа можно выявить мотиваторы и мотив, коррелирующие с нравственными понятиями. Исследования проводились на примере нравственного понятия «жадность», указанного учащимися как отрицательное понятие в обеих группах в процессе анкетирования.

Соответственно толковым словарям русского языка, а также в результате компонентного анализа удалось установить, что основными семами словарной дефиниции «жадность» являются *скудность, корыстолюбие, алчность, чрезмерное стремление удовлетворить свое желание* [3; 8]. В психологии жадность объясняется как нежелание делиться, и именно такое качество личности встроено в ДНК человека [2]. В этом ракурсе приводятся примеры, когда малыши не хотят делиться конфетами или игрушками, при этом обучением жадности с детьми никто не занимался. Строго говоря, малыш чувствует потребность в какой-либо вещи и не хочет ее отдавать кому-либо еще, т.е., соответственно А. Н. Леонтьеву, «источником человеческой мотивации служат потребности» [6, с. 49]. В более подробном толковании данное положение выглядит так: если индивид не хочет делиться, то у него есть потребность в том, чем он владеет, для сохранения собственной сферы благоприятной жизнедеятельности. Здесь можно утверждать, что за очевидным мотиватором «не хочу делиться» скрыт базовый мотив «сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности», который может не осознаваться индивидом в момент самой деятельности.

Учащимся были предложены два теста: психолингвистический и психологический. В психолингвистических заданиях предусматривались стереотипные ситуации в виде фреймов, что давало возможность установить психолингвистические особенности кодирования исследуемого нравственного понятия через слоты фреймовых структур в сознании в обеих группах подростков, а также определить и сравнить мотиваторы индивидов, владеющих речью в полной мере, и индивидов, имеющих отклонения во владении речью.

Для выявления структуры фрейма применялась методика фреймового анализа. В методику фреймового анализа входят следующие методы: полученные результаты от респондентов обрабатываются количественным, лексическим методами; затем полученные результаты сводятся к пропозициям (метод сведения предикативных структур к пропозициям), которые также обрабатываются количественным методом; пропозиции обрабатываются методом когнитивных оценок и выявляются слоты, имеющие характер мотива или мотиватора [5].

Второе задание – психологическое – предполагало выявление либо устойчивой, либо неустойчивой психологической направленности личности на сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности. Полученные количественные данные подвергались расчету по Б. Пирсону [9], что давало возможность установить тенденцию к устойчивости или неустойчивости психологической направленности на сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности в каждой группе респондентов.

По психолингвистическому тесту учащиеся выполняли задание с проекцией на личность анкетированного респондента «Опишите ситуацию, когда Вы проявили жадность».

Как правило, слабослышащие подростки нацелены на оценивание своей личности с положительной стороны и часто переоценивают свои качества. Отношения в социуме между сверстниками для них очень важны, а образование и воспитание в специальных школах-интернатах направлено на создание дружественной,

доверительной обстановки. Учащиеся стараются подражать воспитателям и учителям, которые пользуются у них авторитетом и доверием. Чтобы не показать себя с негативной стороны, они иногда скрывают свои отрицательные качества. Заданный вопрос о жадности требовал честного ответа, поэтому респонденты в большинстве ответили, что они не жадные, хорошие, поскольку в среде слабослышащих учащихся жадность считается крайне плохим качеством личности. Они писали: «я – не жадный, я – щедрый; не было такого». Незначительный процент учащихся написали, что когда-то было жалко отдавать какую-то вещь или деньги, но такая ситуация не повторялась часто. Все ответы были обработаны методами, соответствующими методике фреймового анализа, указанными выше. В итоге были получены следующие слоты фрейма «проявлять жадность» в виде мыслительных маркеров, которые характерны для определенных мотивов или мотиваторов.

Слоты:

1. *Не было такого – 19* (мотиватор – *создать имидж положительного человека*).
2. *Я – добрый – 16* (мотиватор – *создать имидж положительного человека*).
3. *Жалко отдавать какую-либо вещь (деньги) – 12* (мотиватор – *не хочу делиться*).

Следующее задание, требующее творческого осмысления нравственного понятия «жадность» во фрейме «проявлять жадность», не относилось к выявлению личностных качеств конкретного респондента, но тем не менее полученный ответ позволял выявить усвоенные такие стереотипные ситуации в виде концептуального знания, которые показывают либо мотив, либо мотиватор проявления жадности как определенной деятельности. На вопрос «Как Вы считаете, когда бывает жалко что-то отдавать?» слабослышащие подростки писали односложными предложениями, фразами или просто отдельным словом. Обработанные данные по методике фреймового анализа позволили получить слоты в составе фрейма «проявлять жадность» в виде мыслительных маркеров, определяющих мотиваторы или мотивы.

Слоты:

1. *Мне не жалко, я – добрый – 18* (мотиватор – *создать имидж положительного человека*).
2. *Когда вещь является напоминанием о ком-то или о чем-то – 11* (мотиватор – *чувствовать удовлетворение от приятных воспоминаний*).
3. *Когда люди бедные – они жадные – 5* (мотив – *сохранить что-то, чтобы сохранить жизненные силы и благоприятную сферу жизнедеятельности*).
4. *Когда сам сделал – 2* (мотиватор – *чувствовать удовлетворение от приятного осознания своей деятельности*).
5. *Когда вещь нужная – 1* (мотив – *сохранить вещь для сохранения сферы благоприятной жизнедеятельности*).
6. *Отказ – 1*.

Таким образом, в большинстве ответов слабослышащие учащиеся соотнесли вопрос со своими личными намерениями и написали, так же как и на первый вопрос, что им не жалко, они – добрые. Ответы, репрезентирующие основной мотив – сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности, были на позициях 3 и 5, а мотиваторами явились – *создать имидж положительного человека (чтобы меня уважали, и тогда сфера благоприятной жизнедеятельности будет сохранена)* – на позиции 1, *чувствовать удовлетворение от приятных воспоминаний* – на позициях 2 и 4. Вместе с тем необходимо заметить, что мотиваторы подчинены базовому мотиву, т.е. сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности.

Слышащие подростки отвечали на тот же вопрос, проецируемый на личность, – «Опишите ситуацию, когда Вы проявили жадность», предполагающий определение слотов фреймовой структуры в виде мыслительных маркеров, и их ответы носили более развернутый вид. Подростки писали: «я не хотела отдавать вещь; было жалко отдавать свое любимое платье; жалко было отдавать игру; не могу поделиться последней вещью; жалко отдавать долг; жалко отдавать то, что для меня много значит». Суммированные ответы учащихся после обработки методами фреймового анализа следующие.

Слоты:

1. *Не хотел(а) отдавать вещь – 17* (мотиватор – *потребность в этой вещи, а мотив – сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности*).
2. *Не хотелось делиться – 17* (мотиватор *выражен эксплицитно, а мотив – сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности*).
3. *Мне ничего не жалко – 11* (мотиватор – *создание имиджа положительного человека*).
4. *Жалко отдавать долг (деньги) – 9* (мотиватор – *потребность в деньгах, а мотив – сохранение благоприятной сферы*).
5. *Отказы от ответов – 10*.

Если сравнить мотиваторы, полученные в результате анкетирования слабослышащих и слышащих подростков, то у учащихся с нарушением слуха преобладает мотиватор *создание положительного имиджа*, а у слышащих подростков превалирует мотиватор *собственная потребность в вещи, деньгах превыше всего*, а направленность на создание имиджа не является для них приоритетной.

Следующий вопрос для слышащих подростков «Как Вы считаете, когда бывает жалко что-то отдавать?» был направлен также на выявление мотивов или мотиваторов во фреймовой структуре «проявлять жадность», но без проекции на личность подростка. Полученные данные в виде мыслительных маркеров, характерных для мотивов и мотиваторов, после обработки методами фреймового анализа представлены ниже.

Слоты:

1. *Когда вещь очень ценная для тебя, очень нужная – 19* (мотиватор – *самому надо, не хочу делиться*; мотив – *сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности*).
2. *Когда человек недостойн этой вещи – 13* (мотиватор – *не хочу делиться*).
3. *Когда человек не нравится – 12* (мотиватор – *не хочу делиться*).
4. *Когда вещей мало – 7* (мотив – *сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности*).
5. *Отказы от ответов – 5*.

Подростки указывали на те предметы и вещи, которые составляют для них определенную ценность. Поскольку такое чувство, как жадность, встроено в код ДНК, то чаще всего респонденты писали, что не хотят делиться, а причина в том, что самому (или самой) это надо.

Сравнение мотивов и мотиваторов, выявленных в ответах по второму вопросу в двух группах учащихся, показывает, что у слышащих подростков выраженность *базового мотива* более очевидна, а у слабослышащих подростков мотиваторы *создать имидж положительного человека; чувствовать удовлетворение от приятных воспоминаний* оказались в приоритете.

Проведение и обсуждение психологического эксперимента. В последующем задании каждый ответ предполагал скрытый мотиватор или мотив подобного поступка, который далее приведен в скобках, но **не был** указан в карточке для проведения анкетирования. По заданиям в Столбике 1 предполагалось получить ответы, показывающие неустойчивую тенденцию к сохранению сферы благоприятной жизнедеятельности, т.е. индивид, отдающий все, подвержен большому риску нарушить собственную сферу благоприятной жизнедеятельности. Задания в Столбике 2, напротив, направлены на ответы, которые выявляют определенную жадность индивида, но вместе с тем и устойчивую тенденцию к сохранению собственной сферы благоприятной жизнедеятельности.

Инструкция. Перед Вами находится карточка, на которой дан вопрос. Прочитайте внимательно. Далее под цифрами в двух столбиках от одного до десяти написаны возможные ответы на поставленный вопрос.

Подумайте, а затем выберите ответы под любыми цифрами в Столбике 1 и Столбике 2, которые соответствуют Вашим убеждениями, и обведите их кружочком.

Ответов может быть несколько в каждом столбике. Время написания теста – 20 минут.

КАРТОЧКА

Что Вы сделаете, если Ваш друг просит деньги в долг, у Вас есть некоторая сумма, но не та, которую у Вас просят?

Столбик 1:

- 1) сразу же дам деньги в долг (активное участие, желание оказать помощь);
- 2) отдам все, что есть, и попытаюсь обсудить с другом, у кого еще можно попросить (активное участие, желание оказать помощь);
- 3) отдам все, что есть, и попрошу у общих знакомых недостающую сумму (активное участие в решении проблемы);
- 4) отдам все, что есть, и попрошу своих родственников помочь ему (активное участие в решении проблемы);
- 5) отдам все, что есть, и посоветую что-то продать (желание помочь и показать себя с положительной стороны, но не принимать активного участия в дальнейшем решении проблемы);
- 6) отдам все, что есть, и посоветую найти подработку (желание помочь и показать себя с положительной стороны, но не принимать активного участия в дальнейшем решении проблемы);
- 7) отдам все, что есть, и пойду вместе с ним заработать необходимую сумму (оказание помощи и принятие активного участия в решении дальнейшей проблемы);
- 8) отдам все, что есть, и предложу продать что-то из моих вещей (оказание помощи, принятие активного участия в решении проблемы, взятие ответственности на себя);
- 9) отдам все, что есть, и заложу в ломбард какую-нибудь вещь (оказание помощи, принятие активного участия в решении проблемы, взятие ответственности на себя);
- 10) отдам все, что есть, и возьму у знакомых в долг и отдам ему (оказание помощи, принятие активного участия в решении проблемы, взятие ответственности на себя).

Столбик 2:

- 1) скажу, что у меня нет денег (ложь, жадность, направленные на сохранение благополучия);
- 2) скажу, что меня его проблемы не касаются (отстранение от проблемы);
- 3) сделаю вид, что удивляюсь его просьбе (лживый отказ, притвориться...);
- 4) скажу, чтобы он попросил у своих родителей (перекладывание ответственности / неуважение);
- 5) скажу, что собираюсь приобрести нужную мне вещь (ложь/жадность);
- 6) скажу, что мне тоже нужны деньги (ложь, оправдание);
- 7) скажу, что никогда никому не даю в долг (скупость, грубость);
- 8) скажу, что деньги уже потрачены (обман, жадность);
- 9) попытаюсь убедить, что он может обойтись без денег (жадность, хитрость);
- 10) попрошу кого-то другого помочь ему (перекладывание ответственности, жадность, безразличие).

Полученные результаты по анкетированию были обработаны количественным методом и представлены ниже в Таблице 1.

Таблица 1. Результаты, полученные по заданию в Столбике 1 и Столбике 2

Слышащие		Слабослышащие	
№	Ответы по Столбику 1	№	Ответы по Столбику 1
1	3	1	10
2	6	2	17
3	1	3	6
4	-	4	11
5	5	5	8
6	5	6	-
7	3	7	4
8	-	8	6
9	-	9	11
10	-	10	11
№	Ответы по Столбику 2	№	Ответы по Столбику 2
1	19	1	10
2	1	2	5
3	-	3	3
4	14	4	13
5	-	5	5
6	7	6	7
7	15	7	11
8	-	8	7
9	5	9	6
10	13	10	7

В каждом ответе того или иного описания поступка по отношению к другу, нуждающемуся в деньгах, заложен определенный мотив или мотиватор, который указан далее в скобках после задания.

Возможные ответы по Столбику 1 были организованы таким образом, что давали возможность установить мотив или мотиваторы поступков, направленные на несохранение благоприятной сферы жизнедеятельности в результате потери денежной суммы, т.е. расставание с определенной суммой денег предполагает угрозу собственному благополучию. По полученным данным по Столбику 1 можно сделать вывод, что количество подростков, мотиватором которых к поступку «сразу же дам деньги» послужило *активное участие, желание помочь, доверие*, оказалось только 3 человека из 65. Несколько большее количество подростков (6 человек), мотиватор которых – *активное участие, желание оказать помощь*, отметили поступок под номером 2 «отдам все, что есть и попытаюсь обсудить с другом, у кого еще можно попросить». По 5 голосов было отдано поступкам под номерами 5 и 6 с мотиватором *желание помочь и показать себя с положительной стороны, но не принимать активного участия в дальнейшем решении проблемы*. Мотиватор поступка под номером 7 *оказание помощи и принятие активного участия в дальнейшем решении проблемы* выявился только у 3 респондентов. Поступки под номерами 8, 9 и 10, где мотиваторами поступков являются *оказание помощи, принятие активного участия в решении проблемы, взятие ответственности на себя*, совсем не были отмечены слышащими подростками старших классов.

Ответы в Столбике 2 содержали скрытые мотиваторы, направленные на сохранение денежной суммы, что может быть оценено как проявление жадности, но вместе с тем такое чувство, как жадность, имеет под собой основу страха потерять то, что самому нужно, и при потере этого нужного предмета будет нарушена собственная благоприятная сфера жизнедеятельности. Соответственно, за сохранение собственного благополучия отдали свой голос 18 человек в ответе под номером 1, где было указано «скажу, что у меня нет денег». В более грубой форме отказ в помощи содержит ответ под номером 2 «скажу, что меня его проблемы не касаются», и его отметил только 1 человек. Следующий ответ «сделаю вид, что удивляюсь его просьбе» не заинтересовал никого из слышащих учащихся и не получил ни один голос. Но ответ 4 «скажу, чтобы он попросил у своих родителей», содержащий мотиватор *перекалывание ответственности на третье лицо*, нашел отклик у 14 учащихся. Отказать в помощи и дать очевидный совет в предлагаемой ситуации является для подростков стереотипным поведением. Ответ 5 (так же как ответ 4) не заинтересовал респондентов. Видимо, мотиватор «ложь» у современной молодежи не всегда может являться движущей силой в отказе помощи. Хотя ответ 6 «скажу, что мне тоже нужны деньги», набравший 7 голосов, может быть прикрыт также мотиваторами *в виде лжи или желания оправдаться*. Ответ 7 «никогда никому не даю в долг» был отмечен 15 учащимися и занял второе место в Столбике 2. Подобный ответ маркирован мотиватором *скудость, грубость*. Вместе с тем ответ 8 «скажу, что деньги уже потрачены» не использовал бы ни один ученик в предлагаемой ситуации. С ответом 9 «попытаюсь убедить, что он может обойтись без денег» согласились 5 человек, ответ 10 «попрошу кого-то другого помочь ему» отметили 13 человек, мотиваторы направлены на *сохранение собственного благополучия за счет проявления жадности, хитрости и перекалывания ответственности на третье лицо*.

Ответы слабослышащих учащихся имеют более хаотичный характер, поскольку и по Столбику 1, и по Столбику 2 были отмечены одними и теми же учащимися такие ответы, которые исключают друг друга, т.е. подростки с проблемами слуха, с одной стороны, не смогли проследить взаимосвязь ответов на ситуацию в двух столбиках, с другой стороны, желание показать себя с положительной стороны превалировало

над необходимостью писать правдивые ответы. Такая психологическая установка личности показывает полную зависимость поведения от той среды, в которой он находится. Это значит, что именно окружающая среда определяет поведение слабослышащего подростка. В итоге по Столбику 1 наибольшее количество голосов набрал ответ под номером 2 «отдам все, что есть и попытаюсь обсудить с другом, у кого еще можно попросить», мотиватором которого является *активное участие, желание оказать помощь*. Признавая тот факт, что в среде детей с проблемами слуха поддержка друга является очень положительным поступком, который всячески одобряется воспитателями и учителями, необходимо отметить, что подобное поведение (как реакция) требует поощрения, похвалы от окружающих (как прогнозируемый стимул), поскольку воспитание и образование детей с проблемами слуха строится как раз на постоянном одобрении. Поэтому слабослышащие подростки отметили много ответов, имеющих положительную коннотацию, с включенным мотиватором *показать себя с положительной стороны и получить одобрение*. Также наибольшее количество голосов было отдано ответам под номерами 1, 4, 9, содержащим мотиваторы *активное участие, оказание помощи, принятие активного участия в решении проблемы, взятие ответственности на себя*. Можно признать, что слабослышащие подростки не осознают угрозу собственному благополучию в случае потери денежных средств, а усвоенные стереотипы проживания в социальной среде людей с нарушенным слухом имеют специфические отличия от стереотипов слышащих респондентов. Вместе с тем в Столбике 2 у слабослышащих респондентов ответ под номером 1 набрал значительное количество голосов, поскольку 10 человек из 57 выбрали ответ «скажу, что у меня нет денег», мотиватором такого поступка являются *ложь, жадность, направленные на сохранение благополучия*. Для слабослышащих респондентов также характерен мотиватор *перекладывание ответственности на третье лицо*, поэтому были отмечены ответы 4, 10. Мотиваторы поступков в ответах 5, 6, 8 – *ложь, жадность, оправдание, обман* двигали бы небольшим количеством детей с проблемами слуха, и нельзя утверждать, что именно эти ответы были выбраны достаточно осознанно.

Для установления корреляции между двумя переменными, полученными в ходе эксперимента, которые могут показать либо устойчивую психологическую установку на сохранение благоприятной сферы жизнедеятельности, либо неустойчивую установку, необходимо рассчитать количественные показатели по формуле Б. Пирсона [Там же]. Расчету подвергаются данные, отраженные выше в Столбиках 1 и 2, по следующей формуле:

$$R_{X,Y} = \frac{M[XY] - M[X]M[Y]}{\sqrt{(M[X^2] - (M[X])^2)}\sqrt{(M[Y^2] - (M[Y])^2)}}$$

Расчет коэффициента корреляции двух переменных в Столбиках 1 и 2 по Б. Пирсону у слышащих учащихся равен **-0,1723**, а у слабослышащих подростков такой коэффициент равен **-0,0510**. У обеих групп получен отрицательный показатель, который интерпретируется соответственно шкале Чеддока [1] как слабая отрицательная корреляция. Отрицательная корреляция показывает, что уменьшение значения первой переменной пропорционально влечет увеличение значения второй переменной. Однако расчет отрицательных чисел по правилам сравнения отрицательных чисел, где находятся модули данных чисел, приводит к выводам, что из двух отрицательных чисел большим становится то, у которого абсолютная величина меньше. Соответственно этому правилу расчета у слабослышащих подростков коэффициент больше, чем у слышащих подростков. Поскольку же данные, полученные в группе слабослышащих подростков, имеют взаимоисключающий характер, то *возможна также ситуация отсутствия статистической взаимосвязи, поскольку полученные величины являются независимыми и случайными*. Значения переменных в группе слышащих подростков имеют отношения более строгого порядка, соответственно ожидается, что увеличение одной переменной будет связано с уменьшением другой переменной. Вместе с тем необходимо признать, что вычисление коэффициента корреляции по Б. Пирсону не показывает прямой зависимости от условий и возможных случайных ситуаций, влияющих на психологическую устойчивость или неустойчивость к сохранению благоприятной сферы жизнедеятельности.

Выводы. Таким образом, у слабослышащих подростков мотиватор *создание положительного имиджа* является основным в структуре фрейма «проявлять жадность», а у слышащих учащихся превалирует мотиватор *собственная потребность в вещи, деньгах стоит выше, чем создание имиджа в социальной группе*. Данные, полученные по психологическому тесту, показывают, что у слышащих подростков наблюдается устойчивая тенденция, отражающая *базовый мотив* поступков, а именно *сохранение собственной сферы благополучия* за счет проявления жадности, тогда как у слабослышащих подростков подобная тенденция не имеет четких контуров. В отношении слабослышащих подростков можно сделать вывод, что данная группа респондентов имеет более слабую установку на сохранение сферы благоприятной жизнедеятельности и не всегда осознает необходимость сохранения названной сферы.

Подростки с нарушением слуха и речи поступают в зависимости от того, на кого направлено их действие: на ближайшего друга или человека, не входящего в круг друзей. Общую тенденцию в среде детей с проблемами слуха отражает мотиватор *желание получить одобрение, похвалу от людей, которые для них являются авторитетом*. Такой мотиватор, как *проявление жадности из-за страха потерять что-то нужное самому себе*, также достаточно распространен в среде респондентов с проблемами слуха, а вот мотиватор *перекладывание ответственности на третье лицо* менее характерен для поступков слабослышащих учащихся, что может быть объяснено специфическими психофизиологическими особенностями детей данной группы. Мотиватор подобного типа требует осмысленности поступка и увязывания логической последовательности, что является для слабослышащих учащихся трудной умственной задачей. Таким образом, связь нравственного понятия «жадность» прослеживается через фрейм «проявлять жадность».

В поступке подобный фрейм имеет движущую силу в виде мотива *сохранение собственной благоприятной сферы жизнедеятельности* и ряда названных мотиваторов, имеющих отличительные особенности для слышащих и слабослышащих учащихся.

Список источников

1. **Величина и сила коэффициента корреляции** [Электронный ресурс] // Математическая статистика для психологов. URL: <http://statpsy.ru/correlation/velicina/> (дата обращения: 11.08.2017).
2. **Власов М.** Жадность [Электронный ресурс] // Психология человека. Сайт Максима Власова. URL: <http://psichel.ru/zhadnost/> (дата обращения: 07.09.2017).
3. **Ефремова Т. Ф.** Новый словарь русского языка. Толково- словообразовательный [Электронный ресурс]. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-17096.htm> (дата обращения: 10.08.2017).
4. **Ильин Е. П.** Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2002. 512 с.
5. **Колодина Н. И.** Структурированность понятия «честность» во фрейме «поступать честно» в сознании слабослышащих и слышащих подростков // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2016. № 5. С. 146-166.
6. **Леонтьев А. Н.** Потребности, мотивы и эмоции // Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, М. В. Фаликман. М.: АСТ; Астрель, 2009. С. 47-66.
7. **Маслоу А.** Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2012. 352 с.
8. **Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.** Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
9. **Формула коэффициента корреляции Пирсона** [Электронный ресурс] // Математическая статистика для психологов. URL: <http://statpsy.ru/pearson/formula-pirsona/> (дата обращения: 11.08.2017).
10. **Франкл В.** Человек в поисках смысла. М.: Прогресс, 1990. 368 с.

**MOTIVES AND MOTIVATORS IN THE STRUCTURE OF FRAME
(BY THE EXAMPLE OF THE MORAL NOTION "GREED")**

Kolodina Nina Ivanovna, Doctor in Philology, Professor
Duvanova Svetlana Petrovna, Ph. D. in Psychology, Associate Professor
Voronezh State Pedagogical University
verteria@mail.ru

The article describes the experimental psycholinguistic methods of revealing the motive and motivators in the structure of the frame, as well as the psychological methods of identifying the basic motive as psychological stability to the preservation of the sphere of favorable life activity. The results of questioning in groups of hearing and hearing-impaired teenagers are presented, the peculiarities of intellectual markers which are typical for the motives and motivators in each group of the respondents are ascertained. To identify the motives and motivators in the structure of the frame the methods of frame analysis are used. The revealed motives and motivators allow pointing out the dependence of the acquired stereotypes of adolescents' behaviour on the environment. The obtained data on the identification of the basic motive have led to the conclusion that the group of hearing-impaired teenagers has a weaker attitude to the preservation of the sphere of favorable life activity and does not always realize the need to preserve this sphere.

Key words and phrases: psycholinguistic and psychological methods; identification of motive and motivators in the structure of frame; hearing and hearing-impaired students; peculiarities of motive and motivators, typical for hearing and hearing-impaired teenagers.

УДК 004.774:338.48:81'42

В статье рассматриваются способы убеждения, которые используют туроператоры в текстах веб-страниц. Даны определения ключевым терминам убеждения, диалогичности, а также сопутствующим терминам, относящимся к средствам убеждения. Представлены средства диалогичности, посредством которых авторы текстов туристического дискурса влияют на поведение адресата для совершения им определенных действий, а именно – приобретения туристических услуг. Приведены примеры иных дискурсов, отличных от туристического, в которых авторы текстов используют средства диалогичности с целью воздействия на адресата. Сделаны выводы о средствах диалогичности как способе убеждения. Проиллюстрированы примеры из исследовательского корпуса, подтверждающие выводы.

Ключевые слова и фразы: убеждение; диалогичность; средства диалогичности; туристический дискурс; языковые средства.

Колчевская Валерия Алексеевна

Кубанский государственный университет, г. Краснодар
vkolchevskaya@bk.ru

**СРЕДСТВА ДИАЛОГИЧНОСТИ КАК СПОСОБ УБЕЖДЕНИЯ
(В ТЕКСТАХ ВЕБ-СТРАНИЦ ТУРОПЕРАТОРОВ)**

Данная статья посвящена рассмотрению средств диалогичности как способа воздействия на адресата с целью его убеждения к приобретению туристических услуг, которые мы рассматриваем на материале туристических