

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт

(наименование института полностью)

Кафедра «Педагогика и психология»

(наименование)

37.03.01 Психология

(код и наименование направления подготовки / специальности)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Взаимосвязь личностных особенностей и мотивации к изучению иностранного языка сотрудников «Яндекс. Такси»

Обучающийся

Т.А. Демченко

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.С. Абушик

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврская работа рассматривает решение актуальной проблемы – всестороннее исследование взаимосвязи личностных особенностей и мотивации к изучению иностранного языка на примере сотрудников «Яндекс.Такси».

Цель работы – изучение основных (наиболее значимых) личностных особенностей, определяющих мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.

В ходе работы решаются задачи изучения и анализа психолого-педагогической литературы по проблеме взаимосвязи личностных особенностей и мотивации взрослых к изучению иностранного языка, особое внимание уделяется изучению взаимосвязи этого типа мотивации и уровня тревожности (выделение типов мотивации; выявление связи мотивации к изучению иностранного языка с уровнем коммуникации человека и взаимосвязь с тревожностью при изучении нового материала; в рамках описанных процессов также исследуется уровень мотивации совершеннолетних респондентов в процессе изучения иностранного языка). В ходе работы делается вывод о том, какие именно личностные особенности более всего влияют на мотивацию взрослых при изучении иностранного языка.

Новизна исследования заключается данной работы основывается на ряде анализируемых вопросов, связанных с влиянием мотивации к изучению иностранного языка и уровнем коммуникации человека, а также взаимосвязь с тревожностью как фактором, влияющим на состояние человека при изучении нового материала.

Текст изложен на 46 страницах, общий объем работы – 50 страниц. Работа иллюстрирована 5 рисунками и 6 таблицами.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические основы исследования мотивации взрослых в изучении иностранного языка.....	8
1.1 Понятие мотивации.....	8
1.2 Виды мотивации.....	12
1.3. Мотивация взрослых в изучении иностранного языка, как фактор, влияющий на уровень коммуникации.....	16
Глава 2 Исследование психологических факторов, определяющих мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.....	22
2.1 Эмпирическая база и методология исследования.....	22
2.2 Анализ результатов исследования.....	31
2.3 Выводы по результатам исследования.....	39
Заключение.....	43
Список используемой литературы.....	47
Приложение А – Результаты применения методик по группам испытуемых.....	50

Введение

Стремительное развитие современного информационно-постиндустриального общества представляет собой принципиально новый этап эволюции социальных систем. Благодаря глобализации, являющейся результатом комплексного взаимовлияния глобализационных и локализационных процессов, в современном мире начался рост мультикультурализма, означающего сосуществование и частичное взаимопроникновение различных культур (в том числе и языковых), как на региональном, так и на более масштабном уровнях. Именно глобализация и всевозрастающая тенденция к размыванию культурных и языковых границ, подводит современное человечество к необходимости изучения иностранных языков, превращая знание языков из некоего редко встречающегося преимущества в насущную необходимость для любого высококвалифицированного специалиста.

Актуальность данного исследования заключается во всевозрастающей роли иностранных языков в деловой, профессиональной, культурной, бизнес-среде и так далее. Благодаря международным и межкультурным площадкам (студенческим конференциям, научным и деловым форумам, различного рода вебинарам, брифингам) как у представителей молодежной среды, так и у состоявшихся специалистов нередко возникает необходимость коммуницировать с представителями иных языковых групп. Также ни для кого не секрет, что для полноценного развития любой отрасли науки и технологии, необходимо иметь возможность ознакомиться с параллельными исследованиями, проведенными зарубежными коллегами в интересующей области, чтобы как минимум – не изобретать велосипед, а как максимум – иметь возможность выйти на мировой уровень с собственными разработками, не уступающими иностранным. Таким образом, необходимость изучения иностранных языков не теряет свою актуальность и в настоящее время,

несмотря на непростую международную обстановку. Мотивация же является важным фактором, влияющим на скорость и качество изучения иностранного языка учащимися любого возраста и уровня образования, поскольку представляет собою серьёзную движущую силу, отсутствие которой негативно скажется на результатах, сведя все затраченные на изучение иностранного языка усилия к отрицательной величине. Следовательно, исследование уровня мотивации к изучению иностранных языков у респондентов в возрастном диапазоне от 20 до 45 лет, которые являются сотрудниками международной компании (в частности, Яндекс), позволяет получить репрезентативную выборку, дающую примерное понимание уровня мотивации среди опрошенных респондентов, позволяет спрогнозировать рост или спад интереса к изучению других языков, а также способствует пониманию факторов, влияющих на наличие либо отсутствие мотивации и, в долгосрочной перспективе, сможет помочь не просто повысить уровень интереса обучающихся взрослых к изучению иностранных языков, но также значительно поспособствует расширению кругозора учащихся, росту их профессиональных и коммуникативных навыков и прочее.

База исследования: сотрудники международной компании ООО Яндекс.Такси.

Структура выборки: 20 человек, взрослые мужчины и женщины в возрасте от 20-45 лет с разным уровнем знания иностранного языка.

Объектом исследования выступает мотивация личности.

Предметом исследования являются личностные особенности, определяющие мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.

Цель исследования – определить наиболее значимые личностные особенности, определяющие мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.

Задачи исследования:

1. Выделение типов мотивации.

2. Выявить связь мотивации к изучению иностранного языка с уровнем коммуникации человека и взаимосвязь с тревожностью при изучении нового материала.

3. Исследовать уровень мотивации совершеннолетних респондентов в процессе изучения иностранного языка.

Тема, цель и задачи данного исследования являются обоснованием для выбора следующих методов исследования:

1. Группа теоретических методов:

- теоретический анализ педагогической, учебно-методической и специализированной литературы по заявленной теме исследования;
- метод синтеза;
- метод анализа и классификации собранных данных;
- метод обобщения;

2. Группа эмпирических методов:

- психодиагностический метод;
- метод обработки данных;

Научная новизна данной работы основывается на ряде анализируемых вопросов, связанных с влиянием мотивации к изучению иностранного языка и уровнем коммуникации человека, а также взаимосвязь с тревожностью как фактор, влияющий на состояние человека при изучении нового.

Гипотеза исследования: мотивацию взрослых при изучении иностранного языка определяют личностные особенности (такие как уровень коммуникации и тревожности), в частности, это в наибольшей степени должно обнаруживаться через следующие критерии:

- высокий уровень коммуникации;
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности.

Теоретическая база исследования представлена работами следующих отечественных ученых, таких как А. Фортунатов, А.В. Петровский, Д.А. Кикнадзе.

Практическая значимость исследования.

Результаты исследования могут использоваться для составления методических указаний по организации международными компаниями языковых уроков для своих сотрудников, а также в дидактических материалах факультета психологии и факультета иностранных языков для повышения уровня заинтересованности студентов.

Теоретическая значимость исследования.

Теоретическая значимость данной работы заключается в необходимости выявления существующего уровня мотивации опрошенных респондентов при изучении иностранных языков и анализе способа повышения их мотивации.

Структура работы полностью соответствует логике исследования и выстроена следующим образом: реферат, список встречающихся в тексте работы сокращений, введение, две главы: первая представляет собою теоретическую, а вторая – практическую часть исследования, заключение, библиографический список, приложения.

Глава 1 Теоретические основы исследования мотивации взрослых в изучении иностранного языка

1.1 Понятие мотивации

Прежде чем рассматривать понятие мотивации, как психологический концепт, предположительно влияющий на скорость и качество изучения иностранного языка у совершеннолетних респондентов, необходимо твердо определиться с однозначным толкованием данного термина в аспекте изучаемой темы. Это представляется важным для исследования, поскольку «мотивация» является многозначным термином, находящим широкое применение не только в рамках психологии, философии, педагогики и социологии, но также в биологических (к примеру биохимическая мотивация или мотивация, основанная на нейрофизиологии и работе ЦНС - достижение и оценка достигнутого с использованием обратной афферентации) и политических (к примеру, мотивация аффилиации) научных отраслях. Сам термин «мотивация» (от лат. Moveo - движение) был впервые применен немецким иррационалистом Артуром Шопенгауэром при разработке его философской концепции, но, со временем, утратив первоначальное буквальное значение, приобрел определенную многомерность и стал трактоваться намного шире.

Согласно Новой философской энциклопедии, мотивация, в целом, представляет собою «внутреннее побуждение к действию, обуславливающее субъективно-личностную заинтересованность индивида в его свершении» [21]. Отсюда следует, что мотивация является результатом целенаправленных действий, совершаемых при условии наличия личной заинтересованности мотивированного субъекта. Психологический словарь даёт следующее толкование, представляя мотивацию, как результат влияния мотивационных факторов (носящих как внутренний, так и внешний характер), выражающийся в

устойчивом стремлении достижения поставленной цели [19]. Также под мотивацией нередко понимают систему стимулов или поощрений, помогающих достичь решения поставленных задач. Как можно видеть из анализа рассмотренных выше тождественных друг другу дефиниций, и в первом, и во втором случае мотивация представляет собой результат каких-либо осмысленных действий и (или) психофизиологического процесса (как один из вариантов – выработка гормона дофамина и его влияние на ЦНС), которые направлены на достижение поставленных целей. Существуют определенные факторы, влияющие на мотивацию как в положительном, так и в отрицательном ключе. К подобным факторам можно отнести уже упомянутые выше стимулы и поощрения, как применяющиеся по отдельности, так и составляющие различного рода комбинации, а также личностные факторы, социальные, культурные, фактор возраста [22, 25] При грамотной постановке желаемой цели и применении соответствующей мотивации, способствующей её достижению, большинство этих факторов должно быть учтено [7].

Важным также предполагается рассмотреть термин «мотив», который нередко, но ошибочно считается синонимом мотивации. Рассмотрим несколько определений мотива, представленных в научно-исследовательской литературе, которые могут дать представление о различиях между мотивом и мотивацией:

- «мотив – это образ успешно завершённого действия по реализации потребности» (С.Б. Каверин) [6];
- «мотивы - осознанные, являющиеся свойством личности побуждения деятельности, возникающие при высшей форме отражения потребностей» (В. Ковалев) [6].

Таким образом, при обобщении вышеприведенных определений, можно сказать, что мотив представляет собою совокупность воздействия внешних обстоятельств на личность и выработку личностью ответной стратегии адекватного реагирования на факторы воздействия [17].

Теперь же, четко определившись с подходящим для нашего исследования пониманием терминологии, а также разницей между мотивацией и мотивом, рассмотрим мотивацию сквозь призму психологии и педагогики [8].

В первую очередь, обратимся к психологическому аспекту исследуемого понятия. Проблема мотивации в психологии была относительно однозначно сформулирована в 1930-х годах XX века и рассматривалась такими учеными, как Г. Олпорт, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Р. Кеттел и другие. В частности, представляют интерес разработанные ими теории личности, включающие в себя мотивацию, как полноценный научный концепт. В качестве примера, можно кратко рассмотреть факторно-аналитический подход одного из основоположников психологии личности, американского психолога Гордона Уилларда Олпорта и когнитивную теорию немецкого специалиста в области гештальт-психологии Хайнца Хекхаузена [1, 24]. Гордон Олпорт, являющийся создателем теории мотивации, полагал, что существование мотивов обусловлено идеей функциональной автономии, согласно которой мотивы, возникающие в детстве для удовлетворения тех или иных потребностей, в итоге сами переходят в категорию потребностей, следование которым способно мотивировать и, в итоге, приносить удовольствие при достижении цели. Таким образом, согласно его теории личности, мотивы на определенном этапе развития личности, способны преобразовываться в мотивацию под действием внутренних факторов и с течением времени.

В отличие от теории мотивации Г. Олпорта, когнитивная модель мотивации, разработанная немецким психологом Хайнцем Хекхаузенем и носящая рационалистический характер, сосредоточена на взаимодействии побудительной ценности (привлекательность или не привлекательных действий, которые будут совершаться субъектом) и мотивационного процесса (оцениваемая субъектом привлекательность как совершения тех или иных действий, так и их последствий, проще говоря – оценка соразмерности затраченных усилий и полученного достижения, своего рода ответ на вопрос

«стоит ли игра свеч»?). На этих двух переменных выстроена модель когнитивной мотивации. Следовательно, если брать в качестве примера изучение иностранного языка, то в случае Г. Олпорта и его теории мотивации, это, допустим, изучение языка с детства – привычность мотива, использованного старшими, в дальнейшем, с ростом самосознания, переходит в форму мотивации [24]. А в случае когнитивной теории Х. Хекхаузена – напротив мотивация появляется вследствие осознания необходимости саморазвития и достижения какой-либо цели (изучение иностранных источников для получения новой информации, получение более высокооплачиваемой должности, возможность путешествовать без необходимости обращаться к услугам переводчика и тому подобное). Разумеется, данные примеры являются довольно-таки утрированными, но тем не менее, они могут дать понятие о разновидностях мотивационных теорий и их подходу к исследованию феномена мотивации сквозь призму психологии.

Стоит отметить, что помимо уже упомянутых выше ученых, немалый вклад в изучение мотивации, как психологической и психофизиологической составляющей развития личности, внесли:

- в зарубежной историографии – Ф. Тейлор, К. Альдерфер, Дж.С. Адамс, Д. Мак Грегор и другие.
- в отечественной историографии - В.Г. Асеев, В.К. Вилюнас, В.И. Ковалев, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, В.С. Мерлин, П.В. Симонов, Д.Н. Узнадзе, А.А. Файзуллаев, П.М. Якобсон и другие.

Как уже было рассмотрено выше, в психологии понятие мотивации тесно связано с потребностями личности, а также воздействием внешних и внутренних факторов на личность [2, 9]. Теперь же, согласно заявленной теме исследования, следует перейти к рассмотрению понимания мотивации в аспекте педагогических дисциплин, в частности, при изучении иностранных языков. В педагогике понятие мотивации чаще всего определяется как совокупность внешних (соперничество, одобрение общества, тип учебной

деятельности) и внутренних (эмоции, способности, существующий уровень развития личности, интерес) факторов, детерминирующих учебную деятельность индивида [15, 16, 18, 20]. В качестве наглядной иллюстрации детерминирующих факторов можно представить количество мотивов, которое, как правило, напрямую влияет на уровень учебной мотивации учащегося. Учащийся, в данном аспекте, выступает обладающим определенными потребностями субъектом, который ставит перед собой достижимые цели, касающиеся получения новых знаний.

Поскольку для данного исследования имеет смысл рассматривать термин в аспекте психолого-педагогической парадигмы, не разделяя эти научные плоскости, то, подводя итоги, можно сделать следующий вывод: учебная мотивация, являющаяся ключевым предметом настоящего исследования, представляет собой совокупность мотивирующих факторов (мотивов) направленных на удовлетворение познавательных потребностей индивида и служащих вспомогательным инструментарием при достижении поставленной цели, непосредственно связанной с познавательным процессом.

1.2 Виды мотивации

Поскольку, как было определено выше, мотивация сама по себе является достаточно многовекторным и разноплановым понятием, даже в рамках психолого-педагогического обоснования данного термина, для получения не искаженных результатов исследования, необходимо рассмотреть существующие разновидности мотивации, как инструмента, оказывающего влияние на усвояемость новых знаний и развитие языковых навыков.

В научной литературе принято выделять следующие основные виды мотивации:

- внешняя или экстринсивная мотивация;
- внутренняя или интринсивная мотивация;

- положительная мотивация;
- отрицательная мотивация;
- устойчивая и неустойчивая мотивация;
- познавательная мотивация;
- интегративная мотивация;
- инструментальная мотивация.

Далее мы подробнее рассмотрим описанные разновидности мотивации, а также выделим наиболее подходящие типы мотивации, которые могут быть применены в процессе обучения иностранному языку. Итак, экстринсивная (внешняя) мотивация – это разновидность мотивации, которая вызывается исключительно внешними факторами (к примеру, похвала/порицание, награда/наказание и тому подобное). Интринсивная мотивация, как следует из названия, порождается внутренними факторами или мотивами, связанными с определенными личностными диспозициями (личные предпочтения, интересы, желания, уровень образования, воспитания, любознательность, потребности и так далее). Строго говоря, экстринсивная мотивация, равно как и интринсивная, не может быть выделена в чистом виде, поскольку находится в тесной взаимосвязи со своим кажущимся антиподом и факторы внешние могут (ситуативно) переходить во внутренние, поэтому даже признанные специалисты в области психологии, такие как А. Фортунатов, А.В. Петровский и Д.А. Кикнадзе в некоторых случаях склонялись ко взаимозамещению экстринсивной и интринсивной типов мотивации. Оба этих типа мотивации вполне применимы при изучении иностранного языка. Примером экстринсивной мотивации может быть необходимость знания языка для выполнения своей работы, а интринсивной – личный интерес к изучению (допустим, желание ознакомиться с шедеврами классической литературы в оригинале) [10, 11, 14].

Положительная (базирующаяся на положительном подкреплении) и отрицательная (основанная на отрицательных стимулах) мотивации также

являются вполне действенным инструментарием при повышении уровня заинтересованности учащихся. Примером положительной мотивации может служить желание учащегося ознакомиться с интересующей литературой, пообщаться с зарубежными коллегами, пройти стажировку за границей и тому подобное. Отрицательная мотивация, как следует из названия, подкрепляется негативными стимулами – к примеру, необходимость учить язык под страхом исключения из вуза или увольнения с текущего места работы [12, 25]. Принято считать, что отрицательная мотивация может действовать на учащихся угнетающе и снижать желание заниматься тем или иным трудом или учебной деятельностью, но, поскольку, данная работа посвящена исследованию влияния мотивации на взрослых респондентов со сформировавшейся психикой (в отличие от неустойчивой подростковой или детской), возможный моральный урон от отрицательной мотивации для данной работы следует свести к несущественным величинам [5].

Устойчивая и неустойчивая мотивация основаны на наличии либо отсутствии подкреплений. Для устойчивой мотивации необходимости в подкреплениях нет, поскольку она продиктована насущными потребностями (к примеру, утоление жажды или голода). Неустойчивая мотивация постоянно нуждается в подкреплении и достаточно легко пропадает в случае его отсутствия (к примеру, желание бросить курить или овладеть какими-либо новыми навыками). Неустойчивая мотивация также может являться одним из типов мотивации, который способен повлиять на процесс изучения иностранного языка, но потребность в постоянном внешнем стимуле снижает эффективность изучения, тем более что, когда значимость стимулов со временем снижается, снижается и способность неустойчивой мотивации воздействовать на обучающегося [26, 29].

Интегративная мотивация напрямую связана с заявленной темой исследования, поскольку, с точки зрения канадских профессоров Роберта Гарднера и Уоллеса Ламберта, сущность данной разновидности мотивации

заключается во внутреннем ощущении сродства с иной культурой и, как следствие, проявлением интереса к обычаям, языку, а также интересу к нативным представителям страны и (или) культуры, привлекающей внимание учащегося [23, 28]. Отчасти мотивацию этого типа можно также считать интринсивной. Интегративная мотивация считается одним из самых действенных инструментов при освоении новых навыков, поскольку не требует постоянного внешнего подкрепления.

Согласно исследованиям Р. Гарднера, интегративная мотивация строится на следующих четырех основах.

Отношение учащегося к носителям языка (нативам), их обществу и культуре.

Отношение ближайшего окружения учащегося (родители, друзья, родственники и т. д.) к процессу изучения учащимся иностранного языка. К данному пункту относится также отношение самого учащегося непосредственно к процессу изучения иностранного языка, столкновение с определенными трудностями на этом пути, а также психологический барьер, получивший неофициальное название «синдром собаки» (в отдельных тяжелых случаях переходящий в ксеноглоссофобию) при котором обучающийся понимает иностранную речь, но затрудняется дать ответ на чужом для него языке, даже если уровень знаний и навыков позволяет ему это сделать.

Совокупность внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на учащегося как до начала, так и во время его обучения иностранному языку и влияющих на интенсивность учебного процесса.

Так называемые «обобщенные отношения», которые не только включают в себя интерес к языку, но также потребность индивида в достижении положительных результатов [23].

Некоторые исследователи объединяют инструментальную и интегративную мотивации на том основании, что обе они связаны с намерением личности овладеть иностранным языком, однако, в отличие от

интегративной, инструментальная мотивация представляет собою желание индивида овладеть языковыми навыками для чисто утилитарных целей, к примеру сдача языковых экзаменов, поступление в профильный вуз, увеличение шансов получить желаемую должность, поездка на международную конференцию и так далее [27]. Составляющие инструментальной мотивации тождественны составляющим интегративной – интерес к языку, в том числе и в лингвострановедческом аспекте, интерес, связанный с будущими коммуникативными навыками, стимул, возникающий при достижении каких-либо успехов и продвижения при изучении выбранного учащимся иностранного языка [3, 5].

Подводя итоги можно отметить, что из всех перечисленных методов и типов мотивации наиболее подходящим для процесса изучения иностранных языков, можно считать экстринсивную и (или) интринсивную, положительную, устойчивую, интегративную и инструментальную мотивации, поскольку любая из перечисленных мотиваций (сама по себе или в совокупности с другими), способна послужить для стимулирования серьёзного желания учащихся изучить любой иностранный язык.

1.3 Мотивация взрослых в изучении иностранного языка, как фактор, влияющий на уровень коммуникации

Прежде чем рассматривать мотивацию, как фактор, влияющий на скорость и качество изучения иностранного языка, а также его последующую роль в коммуникативных взаимоотношениях в рамках гетерогенного социума, нелишне будет определиться с пониманием сути коммуникации и её влияния на современного индивида в условиях мультикультурализма.

Строго говоря, в настоящее время не существует единого четкого определения понятия «коммуникация», единогласно принятого в научной среде, поскольку практически каждый исследователь придает определенный

нюанс толкованию этой дефиниции. В данном случае показательной является исследовательская работа А.А. Леонтьева, который ещё в 1974 году отметил более девяноста шести толкований термина «коммуникация» в англоязычных источниках и определил исследование термина «коммуникация», как отдельную научно-исследовательскую проблему [13]. В данной работе мы примем к сведению обобщенное определение используемого термина, которое будет рассмотрено немногим ниже.

С течением времени понятие «коммуникация» обрело многомерность и стало означать (помимо буквального перевода с латинского - «сообщение») сам процесс взаимоотношений субъектов, обеспечивающийся применением не только социальными, но также культурными, психологическими и даже лингвистическими факторами. Разноплановые и многоаспектные процессы коммуникации, пронизывающие любые сферы человеческой деятельности, а также коммуникативные навыки, необходимые для обеспечения не только профессионального или карьерного роста, но даже банального взаимопонимания, в настоящее время являются неотъемлемой частью жизни современного человека [4, 14]. К примеру, к области коммуникативных компетенций принято относить овладение этикетными (как поведенческими, так и языковыми) нормами, речевой деятельностью и применение последней в любых сферах человеческой жизни. Отсюда следует, что для успешного самоопределения в гетерогенном пространстве современного социума с последующей самореализацией, представляется необходимым повышать уровень коммуникативных навыков, непрерывно совершенствоваться. В настоящее время справедливым считается поставить знак тождества между понятиями «повышение уровня коммуникации индивида» и «изучение иностранного языка», поскольку второе автоматически расширяет не только круг доступного общения, но также существенно увеличивает количество источников информации, необходимых для дальнейшего профессионального роста, что, в свою очередь, приводит учащегося к следующему этапу развития.

Существует немало факторов, определяющих успешную стратегию коммуникативного взаимодействия с обществом. Среди них можно упомянуть особенности характера, воспитания, уровень образования, эрудиции, готовность к саморазвитию, а также мотивацию, являющуюся основным двигателем при освоении новых навыков [30]. В процессе разработки исследуемой проблемы было установлено, что для данного исследования учебная и коммуникативная мотивации являются тождественными понятиями, поскольку в случае опроса респондентов было выявлено, что для них изучение иностранных языков, в основном, носит утилитарно-прагматический характер и представляет собою разновидность экстринсивной мотивации. Также сложно разграничить эти два вида мотивации в контексте настоящего исследования, поскольку, к примеру, ответ учащегося во время занятия (особенно, если занятие ведется при участии непосредственного носителя изучаемого языка) будет являться как примером учебной мотивации (желание проявить свои знания, дать ответ на поставленный преподавателем вопрос), так и примером коммуникативной мотивации (непосредственное общение на чужом языке, развитие и улучшение активных языковых навыков и так далее). Поскольку в основе любой мотивации, как правило, лежит потребность, в данном случае затруднительным представляется строгое разграничение интринсивной и экстринсивной мотивации, поскольку учащимся может руководить как желание найти более высокооплачиваемую работу или выйти на новый профессиональный уровень, так и личное стремление к саморазвитию.

Проведя анализ мотивации к изучению иностранного языка у опрошенных респондентов, представляется целесообразным выделить следующие группы причин, побудивших их к освоению новых навыков:

- утилитарные мотивы, заключающиеся в желании опрошенных респондентов выйти на новый уровень благосостояния, благодаря увеличению своей ценности в качестве специалиста, обладающего дополнительными навыками помимо сугубо профессиональных;

- ценностные мотивы или мотивы саморазвития, включающие в себя расширение кругозора, умение увидеть иную точку зрения и картину мира сквозь призму восприятия другой культуры, образа жизни, менталитета;
- когнитивные мотивы, к которым следует отнести повышение уровня эрудиции, воспитание и возвращение критического мышления, повышающегося при изучении информации из различных источников.

Помимо рассмотренных мотивов, также необходимо помнить о том, что коммуникативная мотивация является многосоставной системой и это важно учитывать при анализе её влияния на повышение уровня процесса коммуникации в результате изучения иностранных языков. Во-первых, коммуникативная мотивация ситуативна (как в целом, так и непосредственно при осуществлении учебного процесса). Во-вторых – помимо ситуативности она обладает таким свойством, как функциональность, что определяет необходимость достижения четко определенной цели (которая, опять же, может вариативно изменяться в зависимости от общего контекста ситуации).

Теперь же, после получения полного представления как о сути коммуникации и ее месте в общечеловеческих взаимоотношениях, так и о коммуникативной мотивации, служащей вспомогательным инструментом в процессе изучения иностранных языков, попробуем объединить эти понятия и выявить уровень взаимовлияния мотивации и коммуникации на индивида, изучающего иностранные языки. Для этого будет логично воспользоваться простейшей условной схемой достижения результатов в любой области, которая может быть выражена тремя простыми элементами: замысел или идея, путь к его реализации или воплощению идеи и, наконец, достигнутый результат. Для того, чтобы выявить влияние мотивации к изучению иностранного языка на уровень коммуникации в первом приближении, достаточно установить наличие либо отсутствие мотивации, как компонента каждой части нашей схемы. На этапе замысла можно уверенно говорить о

наличии экстринсивной (смена места работы, повышение, получение зачета в вузе) либо интринсивной (саморазвитие, повышение уровня эрудиции) мотивации. Следующий этап – реализация задуманного – также не может рассматриваться в отрыве от мотивации, поскольку требует постоянного напряжения когнитивных навыков и способностей индивида в течение достаточно длительного временного периода. И, наконец, достижение полученного результата является совокупностью условной награды за проделанную работу и мотивацией для дальнейшего совершенствования языковых и коммуникативных навыков опрошенных респондентов.

Таким образом, подводя итоги первой главы, можно сделать следующие выводы.

«Мотивация» является многозначным термином, нашедшим своё отражение как в плоскости гуманитарных, так и естественнонаучных дисциплин. Многозначность исследуемого концепта порождает множество как теоретических моделей, так и различных теорий мотивации, описывающих её влияние на скорость и эффективность усвояемости нового материала. Учебная мотивация, являющаяся одним из объектов настоящего исследования, представляет собой совокупность мотивирующих факторов (мотивов) направленных на удовлетворение познавательных потребностей индивида и служащих вспомогательным инструментарием при достижении поставленной цели, непосредственно связанной с познавательным процессом.

Помимо учебной мотивации, важными типами мотивации для изучения иностранного языка совершеннолетними респондентами со сформировавшейся устойчивой психикой, представляются также экстринсивная, интринсивная, положительная, устойчивая, когнитивная, интегративная и инструментальная мотивации, поскольку, согласно теоретической части настоящего исследования, все эти типы мотиваций как по отдельности, так и в совокупности, способны оказать серьёзное влияние на степень вовлечения учащегося в изучение иностранного языка и достижения им заявленных результатов.

Мотивация самым непосредственным образом влияет на уровень коммуникации и развитие коммуникативных навыков учащихся, поскольку в условной цепочке «замысел-действие-достижение цели» присутствует на каждом из этапов. Овладение иностранным языком является сложным когнитивный процесс, при осуществлении которого мотивация нередко играет решающую роль в достижении положительных результатов, а ее отсутствие на любом из означенных выше этапов может нивелировать затраченные на изучение языка усилия.

Положительная мотивация возникает в результате публичного признания заслуг, похвалы, материального стимулирования, приятного общения, приводящие к достижению целей.

Отрицательная мотивация связана с попытками избегания отрицательных, негативных моментов, однако, она может быть основой ускорения процесса достижения поставленных целей. Также следует отметить, что постоянное возникновение отрицательных мотиваций нередко приводит к возникновению депрессии.

Глава 2 Исследование психологических факторов, определяющих мотивацию взрослых в изучении иностранного языка

2.1 Эмпирическая база и методология исследования

Компания, в которой проходит исследование называется **ООО «Яндекс.Такси»** (Москва, Россия) и является частью крупной международной компании Яндекс.

Фирменное наименование: ООО «Яндекс.Такси».

Место нахождения: 123112, Россия, г. Москва, 1-ый Красногвардейский проезд, дом 21, строение 1, этаж 36, помещение 36.9

Почтовый адрес: 123112, Россия, г. Москва, 1-ый Красногвардейский проезд, дом 21, строение 1

ОГРН: 5157746192731

ИНН: 7704340310

КПП: 770301001, 997750001

Расчетный счёт 40702810238000094474 в ПАО СБЕРБАНК

БИК: 044525225 Корреспондентский счёт 30101810400000000225

Телефон; факс: (495) 739-70-00; (495) 739-70-70

Краткая информация по истории компании. Поисковая система Yandex.ru была официально анонсирована 23 сентября 1997 года. А как отдельная компания «Яндекс», образовалась в 2000 году и на данный момент вырастила более 80 сервисов, в том числе и сервис Яндекс.Такси. Сейчас сервис Яндекс Go существует в 19 странах, поэтому компанию смело можно назвать международной. В начале октября 2018 года международная команда Яндекс Такси впервые запустила сервис под брендом Yango.

Yango – это сокращение от Yandex Go, это приложение, которым можно пользоваться для вызова такси в зарубежных странах, таких как Сенегал, Гана, Боливия, ОАЭ, Израиль, Алжир, Кот Д’Ивуар и другие.

Имея в филиалы Яндекс.Такси в разных странах, компания имеет так же и отдельную **службу Поддержки** для пользователей и клиентов в разных странах. Кроме того, в компании имеется **отдел Адаптации** международной службы поддержки. Преддипломная практика проходила именно в этом отделе и совмещалась с официальным местом работы, с датой трудоустройства 07.08.2023г.

Сейчас подробнее рассмотрим работу данной службы.

Ниже на рисунке 1 представлена организационная структура **отдела адаптации Яндекс Go**.



Рисунок 1 – структура отдела адаптации Яндекс Go

Специалисты отдела адаптации работают с новичками, которые устраиваются в компанию в международную службу поддержки. Они же и являются для нас клиентами, с которыми мы работаем. Работники службы адаптации отправляют им на почту приветственное письмо, создают общий чат с коллегами из отдела новичка, дают полезную информацию до начала обучения, проводят для них Welcome презентацию, отвечают на вопросы и помогают возникновению проблем, настраивают доступы к рабочим

инструментам, сообщают, кто будет их тренер и время обучения, назначают наставника или куратора после обучения, содействуют в решении трудностей.

Получив приветственное письмо на электронную почту, новичок должен пройти по ссылке и вступить в чат, в котором будем вся информация по Велком встрече и дальнейшим настройкам инструментов для работы.

Велком встреча проводится каждую пятницу. Новичок попадает в зависимости от языка, на котором говорит или работает в группу русскоговорящих, англоговорящий, франкоговорящих или испаноговорящих. Я провожу такие встречи на русском, английском и французском языках, мой коллега – на русском, английском и испанском языках.

Сразу после Велком презентации специалисты отдела адаптации проводят настройки необходимых доступов для группы, например, рабочая страница и прочее.

Также работа отдела адаптации состоит в том, чтобы отправлять новичкам опросы удовлетворенности работой спустя один месяц работы и три месяца работы. Затем эти опросы проверяются и происходит работа с сотрудниками службы поддержки, например, уточняется, что именно им не понятно, в чем проблема. Специалисты из службы адаптации связываются с ними в чате аккаунта отдела адаптации и помогают решить возникшие проблемы и вопросы. Таким образом, можно на раннем этапе выявить какой новичок испытывает проблемы и исключить риск его увольнения путем работы с ним над возникающими вопросами.

Кроме того, специалисты отдела адаптации организуют активность в клубах по интересам, стараясь обеспечить общение коллег на интересующие темы. Большинство сотрудников компании работают удаленно, поэтому такая активность позволяет общаться с коллегами с разных отделов и городов. Специалисты отдела адаптации ведут книжный, киноклуб и клуб английского языка. В них проводятся викторины, публикуются различные рубрики, проводятся игры.

Все специалисты из отдела адаптации и службы поддержки работают в основном онлайн из дома, поэтому клубы помогают им общаться с коллегами и чувствовать себя частью большой команды.

Для реализации исследования были проанализированы методики, которые можно использовать в ходе исследования. Нами были выбраны 4 методики:

- методика оценки уровня общительности В.Ф. Ряховского, которая позволяет определить уровень коммуникабельности человека;
- методика В.В. Синявского, В.А. Федорошина на определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам;
- методика Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка;
- тест Х. Спилбергера на определение тревожности, как фактора, влияющего на состояние человека при изучении нового материала.

Данные опросы были предложены к заполнению сотрудникам службы поддержки в клубах по интересам.

Так же перед каждым опросом мы просили заполнить респондента информацию о себе: пол, возраст, уровень образования (средне-специальное, высшее, несколько высших), уровень знания английского языка (практически ноль, начальный, средний, продвинутый).

При выборе ответа на вопрос о возрасте, мы руководствовались возрастной периодизацией Эрика Эриксона, поэтому распределили варианты ответом следующим образом:

- 20-25 лет;
- 25-30 лет;
- 30–35 года;
- 35–40 лет;
- 40-45 лет;
- более 45 лет.

В результате полученных данных по опросам, мы разделили респондентов на 2 группы (см. Приложение А):

- люди с начальным уровнем знания английского языка;
- люди со средним и продвинутым уровнем знания английского языка.

Выдвигаемая нами гипотеза исследования: мотивацию взрослых при изучении иностранного языка определяют личностные особенности (такие как уровень коммуникации и тревожности), в частности, это в наибольшей степени должно обнаруживаться через следующие критерии:

- высокий уровень коммуникации;
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности.

Мы предполагаем, что высокий уровень коммуникации влияет и на уровень мотивации – так, людям, которые умеют общаться, у которых коммуникативный процесс не вызывает затруднений, скорее всего, будут лучше ориентироваться и в процессе обучения иностранному языку, поскольку в рамках обучения им придется коммуницировать как непосредственно (говорение, аудирование), так и опосредованно (поиск информации, проверка заданий, обмен опытом и так далее);

Инструментальная направленность – по нашему мнению важный фактор, влияющий на мотивацию. По большей части инструментальная направленность – это и есть большая часть первоначальной мотивации. Иными словами, если человек понимает, для чего и зачем он изучает иностранный язык (в нашем случае для облегчения коммуникации с иностранно говорящими клиентами), он будет больше стремиться к тому, чтобы освоить его и повысить свой уровень профессионализма.

Интерес к иностранному языку – интерес вообще является основой мотивационных процессов. Так, психологический феномен любопытства является основной познавательного стремления. В этом случае интерес

характеризует уровень стремления узнать то или иное явление как можно глубже и лучше, что способствует удовлетворению интереса, то есть продолжает повышать мотивацию. Человеку хочется и нравится учиться – интерес пробуждает не только удовлетворенность процессом, но и один из важнейших психологических феноменов – волю, определяет волевое усилие.

Низкий уровень тревожности – мы полагаем, что отсутствие тревожности или ее низкий уровень также будут способствовать повышению мотивации, поскольку в обычных условиях он определяет соответствующий настрой в процессе обучения. Так, повышенная тревожность означает ощущение или чувство давления, побуждающее человека избегать тревожащей ситуации.

Для проверки нашей гипотезы мы использовали 2 методики на определение коммуникативной компетенции – тест В.Ф. Ряховского и тест В.В. Синявского.

Также для исследования мы использовали методику определения уровня тревожности, как фактор, влияющий на состояние человека при изучении новой информации, а в нашем случае иностранного языка.

Для определения уровня мотивации при изучении иностранного языка мы использовали методику Р. Гарднера, которая называется Attitude / Motivation Test Battery. Эта методика изначально представлена на английском языке, мы ее переводили на русский язык и отправляли ссылку заполнения опроса респондентами.

Методики мы выбирали, исходя из того, что наша гипотеза предполагает изучение таких психологических факторов, влияющих на мотивацию, как:

- высокий уровень коммуникации;
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности.

Все эти факторы так или иначе отражены в выбранных нами методиках, при этом каждая из них позволяет оценить их с разных сторон, что повышает валидность получаемых данных.

База исследования: сотрудники международной компании ООО Яндекс.Такси.

Структура выборки: 20 человек, взрослые мужчины и женщины в возрасте от 20-45 лет с разным уровнем знания иностранного языка.

Объектом исследования выступает мотивация в изучении иностранного языка.

Предметом исследования являются психологические факторы, определяющие мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.

Цель исследования – всестороннее исследование основных (наиболее значимых) психологических факторов, определяющих мотивацию взрослых в изучении иностранного языка.

Ниже представлены ссылки, по которым испытуемые заполняли эти опросы.

– Методика оценки уровня общительности В.Ф. Ряховского, которая позволяет определить уровень коммуникативности человека:

<https://forms.gle/FeXKu88qRU6aWzYX7>

– Методика В.В. Сияевского, В.А. Федорошина на определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам:

<https://forms.gle/1Wcm3wx2uZKLCwRT9>

– Методика Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка:

<https://forms.yandex.ru/u/6509e7393e9d0815bf62c330/>

– Тест Ч.Д. Спилбергера на определение тревожности, как фактора, влияющего на состояние человека при изучении нового материала:

<https://forms.yandex.ru/u/650c0bb143f74f6bbbcc5811/>

Первые два опросника касаются выявления коммуникативных навыков сотрудников. Были выбраны именно эти методики, так как в настоящее время в крупных международных компаниях сейчас очень популярно принимать работников с развитыми коммуникативными навыками или же развивать их в процессе работы, участвуя в различных тим-билдингах и прочих подобных мероприятиях. Выбранные нами методики позволяют в полной мере определить наличие у сотрудников коммуникативных навыков, что способствует, на наш взгляд, лучшей адаптации в коллективе и как результат, снижению возможных увольнений.

В тесте В.Ф. Ряховского испытуемым предлагается 16 вопросов, к которым надо выбрать ответ «да», «нет» или «иногда». Зачастую вопросы в опроснике касаются рабочих моментов и реакции респондента на разные ситуации. Например, «выбивает ли вас из колеи ожидание деловой встречи» или «приложите ли вы максимум усилий, чтобы не ехать в командировку в незнакомый город».

Тест В.В. Синявского и В.А. Федорошина тоже выявляет склонность к коммуникативным навыкам, а также организаторским способностям, что немаловажно при работе в таких крупных корпорациях, как, например, «Яндекс». В должностях, где человек активно взаимодействует с другими людьми, в нашем случае это сотрудники службы международной поддержки, а также специалисты отдела адаптации нового персонала, одними из основных навыков выступают коммуникативные и организаторские способности. Благодаря этим навыкам работники данных вакансий могут прийти к успеху и карьерному росту. Умение коммуницировать с большим количеством разных, постоянно меняющихся людей – особое искусство, где основополагающим являются как раз коммуникативные навыки. В данном тесте представлено 40 вопросов, на которые надо ответить «да» или «нет». Вопросы в основном касаются общительности человека, наличия друзей, посещения мероприятий. Примеры вопросов: «Нравится ли вам заниматься общественной работой»,

«Вам больше нравится проводить время за книгой, чем с людьми», «Стараетесь ли вы завести больше знакомств» и прочее.

Методика Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка была нами выбрана как одна из немногих, которую, во-первых, можно применить для взрослых людей, во-вторых, она в полной мере отражает мотивации и желание человека изучать язык и даже отчасти отражает его знания. Тест состоит из 104 вопросов, исходный опросник представлен на английском языке, для нашей исследовательской работы мы его перевели на русский язык. Варианты ответов «полностью не согласен», «скорее не согласен», «затрудняюсь ответить», «скорее согласен», «полностью согласен». Примерные вопросы «Я бы нервничал, если бы мне пришлось заказать еду на английском языке», «Я бы хотел говорить по-английски бегло», «Чем больше изучаю английский, тем больше он мне нравится» и прочие.

В качестве четвертой методики нами был выбран тест Спилберга на выявление состояния тревожности респондентов, как фактор, возникающий при изучении нового материала, в нашем случае изучении иностранного языка. Данный тест состоит из 40 высказываний, 20 из которых относятся к тревожности как состоянию и 20, которые показывают тревожность, как личностную особенность. На каждое утверждение надо выбрать один из 4 ответов: «Нет, это не так», «Пожалуй, так», «Верно», «Совершенно верно». Примеры вопросов: «Я нахожусь в напряжении», «Я расстроен», «Я счастлив», «Я обычно быстро устаю».

По окончании исследования мы проанализировали полученные данные, расчеты производились в программе IBM SPSS Statistics 23.

2.2 Анализ результатов исследования

Применение методики оценки уровня общительности В.Ф. Ряховского, которая позволяет определить уровень коммуникабельности человека, позволило нам получить следующие данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценки уровня общительности по методике В.Ф. Ряховского

Методика В.Ф. Ряховского	
	Общительность
Группа 1 (начальный уровень владения английским языком)	
N	11
Среднее	10,2
Среднекв.отклонение	3,6
Минимум	6
Максимум	17
Процентили: 25	8
Процентили: 50	9
Процентили: 75	12
Группа 2 (средний и продвинутый уровень владения английским языком)	
N	9
Среднее	11,9
Среднекв.отклонение	3,8
Минимум	8
Максимум	21
Процентили: 25	9
Процентили: 50	12
Процентили: 75	12,5

Согласно ключу к тесту у респондентов из группы 2, со средним и продвинутым уровнем владения английским языком, наблюдается более высокие средние показатели: 11,2 в сравнении с 10,2 – у респондентов группы 1, с начальным уровнем владения английским языком. При этом обе группы попадают в диапазон 9-13 баллов, которые раскрываются через следующие

критерии: общительны, любопытны, разговорчивы, охотно заводят новые знакомства, предпочитают быть в центре внимания, имеют ограничения в усидчивости, невысокий уровень терпения.

При этом минимальные и максимальные значения во второй группе также выше, чем те же показатели в первой: в группе 1 минимум имеет значение 6, а максимум – 17, в группе 8 и 21 соответственно.

Сравнительный результат представлен на нижеследующей диаграмме на рисунке 2.

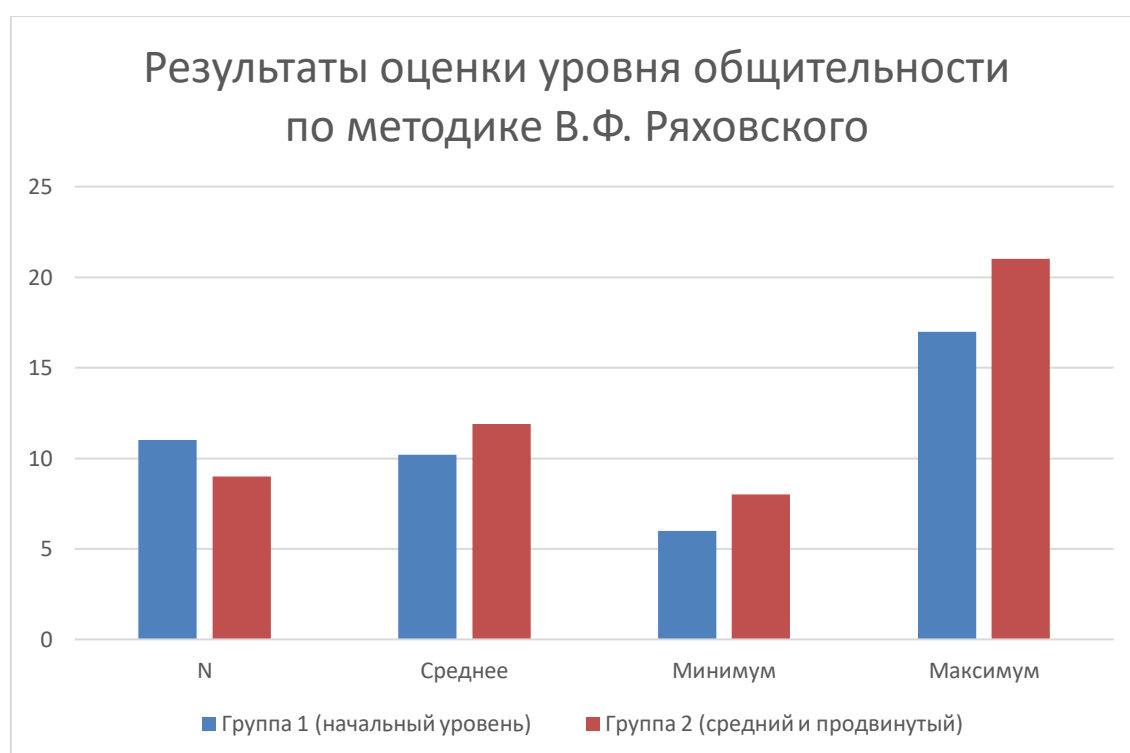


Рисунок 2 – Сравнение результатов групп в рамках применения методики В.Ф. Ряховского

Из полученных данных можно сделать вывод, что в целом люди, имеющие более высокий уровень владения английским языком, несколько более общительны. Тем не менее, обе группы попадают в общий диапазон, что приводит к выводу о небольшой значимости данных различий.

Применение методики В.В. Синявского, В.А. Федорошина на определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам, позволило нам получить следующие данные, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам по методике В.В. Синявского

Методика В.В. Синявского		
Группы	Коммуникативные	Организаторские
Группа 1 (начальный уровень владения английским языком)		
N	12	12
Среднее	5,0	6,0
Среднекв.отклонение	2,1	1,5
Минимум	2	4
Максимум	8,5	8
Процентили: 25	3	4,5
Процентили: 50	5,5	6
Процентили: 75	6,875	7,75
Группа 2 (средний и продвинутый уровень владения английским языком)		
N	7	7
Среднее	4,2	5,6
Среднекв.отклонение	2,4	1,0
Минимум	1	4
Максимум	7	7
Процентили: 25	2	5
Процентили: 50	3,5	5,5
Процентили: 75	6,5	6,5

Сверяя полученные данные со шкалами оценки уровня коммуникативных и организаторских склонностей, мы можем сказать, что респонденты группы 1 (начальный уровень) показывают средний результат 5 и 6 соответственно, что характеризуется как очень высокий уровень проявления как коммуникативных, так и организаторских склонностей (потребность к соответствующей деятельности, отличная ориентация в сложных ситуациях, свободное владение собой в коллективе и так далее). Респонденты группы 2 (средний и продвинутый уровень) показывают средний результат 4,2 и 5,6 соответственно,

при этом результат 4,2 (коммуникативные склонности) характеризуется высоким уровнем, а 5,6 – очень высоким.

Сравнительная диаграмма по применению методики В.В. Синявского представлена ниже на рисунке 3.

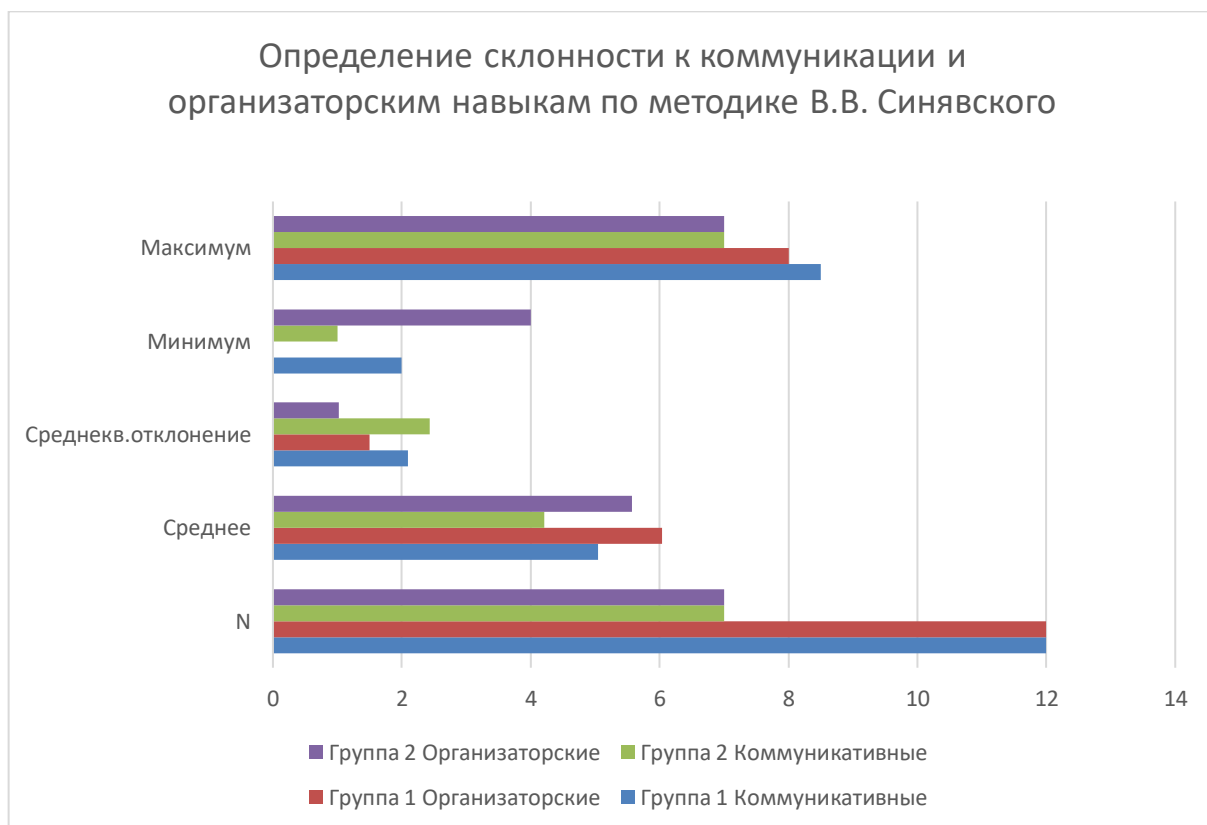


Рисунок 3 – Сравнение результатов групп в рамках применения методики В.В. Синявского

Полученный нами результат в некоторой степени противоречит результату, полученному на предыдущем этапе (методика В.Ф. Ряховского), поскольку результат группы 2 по критерию «коммуникативные склонности» ниже, чем результат по этому критерию в группе 1: 5 баллов против 4,2. Также средний результат в группе 2 по критерию «организаторские способности» ниже среднего результата по этому критерию в группе 1: 6 баллов против 5,6. Причин такому различию может быть несколько: возможно респонденты из группы 2 проявляют большую скромность в оценке своих способностей либо

занижают их (например, так называемый эффект Даннинга-Крюгера), возможно респонденты их группы 1, наоборот, завышают свою самооценку.

При этом наблюдается также и достаточно значимые различия по максимальным и минимальным показателям: по критерию коммуникативных склонностей группа 1 демонстрирует минимум 2 (что означает уровень ниже среднего) и максимум 8,5 (очень высокий уровень); в то время как группа 2 демонстрирует минимум 1 (низкий уровень) и максимум 4 (высокий уровень).

По критерию организаторских склонностей группа 1 демонстрирует минимум 4 (высокий уровень) и максимум 8 (очень высокий уровень); группа 2 демонстрирует минимум 4 (высокий уровень) и 7 (очень высокий).

Таким образом, по критерию «коммуникативные склонности» различия между группами более ощутимы; по критерию «организаторские склонности» группы находятся в одном диапазоне, хотя группа 1 показывает результат выше, чем группа 2.

Из полученных данных можно сделать вывод, что в целом респонденты, имеющие более высокий уровень владения английским языком, несколько более общительны. Тем не менее, обе группы попадают в общий диапазон, что приводит к выводу о небольшой значимости данных различий.

Применение методики Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка, позволило нам получить следующие данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Определение уровня мотивации к изучению английского языка по методике Р. Гарднера

Методика Р. Гарднера												
Группы	1. Интерес к иностранному языку	2. Поддержка родственников	3. Интенсивность мотивации	4. Не-Тревожность на уроках английского	5. Оценка учителя англ яз	6. Отношение к изучению англ. яз.	7. Отношение к англоговорящим людям	8. Интегративная ориентация (направленность)	9. Желание изучать англ яз	10. Оценка курса англ яз	11. Не-Тревожность при использовании англ яз	12. Инструментальная направленность
Группа 1 (начальный уровень владения английским языком)												
N	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Среднее	35,1	29,7	36,9	31,4	36,6	37,7	26,3	15,4	37,6	35,6	28,4	13,7
Среднекв.отклонение	5,6	4,0	4,3	4,2	5,2	5,1	5,4	2,4	5,0	6,3	5,1	2,9
Минимум	28	22	29	23	31	33	20	12	32	27	23	10
Максимум	46	34	42	35	45	44	36	20	45	45	37	17
Процентили: 25	32	27	34	30	31	33	23	14	34	31	25	10
Процентили: 50	34	31	39	32	37	35	24	15	36	36	27	14
Процентили: 75	37	32	39	35	41	44	31	16	44	41	34	17
Группа 2 (средний и продвинутый уровень владения английским языком)												
N	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Среднее	41,7	29,4	43,1	41,6	40,9	45,7	31,3	16,7	42,1	43,3	40,1	16,9
Среднекв.отклонение	5,2	5,4	5,2	4,1	4,1	3,9	8,2	4,4	7,9	6,0	4,6	2,6
Минимум	35	23	34	36	36	40	21	10	27	34	33	13
Максимум	49	37	50	47	46	50	40	20	49	50	46	20
Процентили: 25	37	24	40	37	36	42	25	11	38	37	37	14
Процентили: 50	41	29	43	42	42	46	29	19	46	44	40	18
Процентили: 75	47	34	48	45	44	50	40	20	48	49	45	19

Анализируя полученные данные, мы можем сказать, что респонденты группы 1 по всем критериям теста показывают более низкий уровень мотивации, чем респонденты группы 2. Все средние значения – начиная от интереса к иностранным языкам и заканчивая инструментальной направленностью – у респондентов группы 2 ощутимо выше. Это логически подтверждается более высокими результатами респондентов непосредственно в изучении английского языка. Единственный критерий, по которому средний результат группы 1 выше, чем результат группы 2 – это «поддержка родственников», однако разница очень незначительна.

По минимальным и максимальным значениям также наблюдается ощутимое различие: так, например, по критерию «интенсивность мотивации» минимальное значение для группы 1 составляет 29 максимальное – 42, для группы 2 минимальное значение составляет 34, максимальное – 50. Для критерия «Не-Тревожность при использовании английского языка» в группе 1 минимальное значение составляет 23, максимальное – 37, для группы 2 минимальное значение составляет 33, максимальное – 46. В целом соотношение максимальных и минимальных показателей подтверждает валидность полученных данных. Сравнительная диаграмма по результатам групп представлена ниже на рисунке 4.

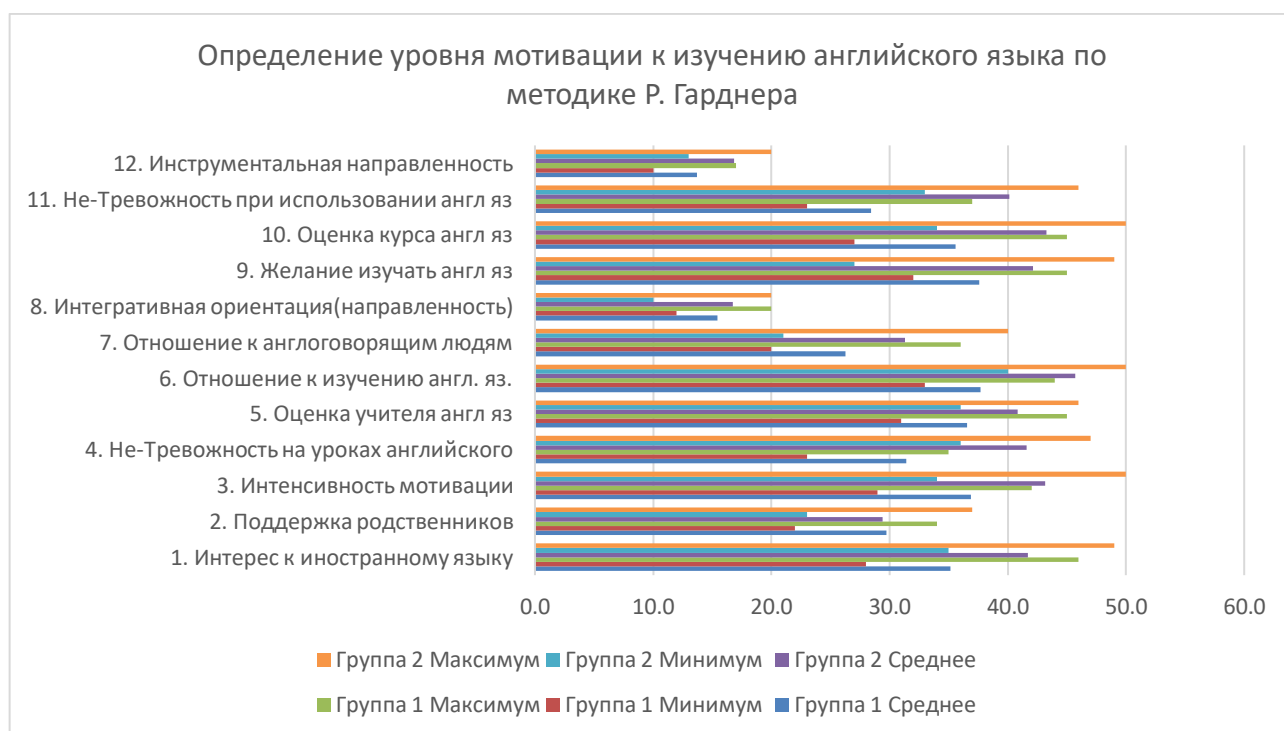


Рисунок 4 – Сравнение результатов групп в рамках применения методики Р. Гарднера

Применение методики Ч.Д. Спилбергера на определение тревожности, как фактора, влияющего на состояние человека при изучении нового материала, позволило нам получить следующие данные, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Определение уровня тревожности по методике Ч.Д. Спилбергера

Методика Ч.Д. Спилбергера		
Группы	Реактивная тревожность	Личностная тревожность
Группа 2 (средний и продвинутый уровень владения английским языком)		
N	10	10
Среднее	35,8	39,5
Среднекв.отклонение	4,0	6,0
Минимум	31	31
Максимум	44	51
Процентили: 25	32,75	35,5
Процентили: 50	34,5	38,5
Процентили: 75	38,5	43,25
Группа 2 (средний и продвинутый уровень владения английским языком)		
N	10	10
Среднее	35,8	39,5
Среднекв.отклонение	4,0	6,0
Минимум	31	31
Максимум	44	51
Процентили: 25	32,75	35,5
Процентили: 50	34,5	38,5
Процентили: 75	38,5	43,25

Согласно шкале тревожности, чем выше показатель по тесту – тем выше уровень тревожности респондента. Как правило, оценка тревожности осуществляется по следующим ориентировочным уровням:

- до 30 баллов – низкая,
- 31 – 44 балла – умеренная;
- 45 и более - высокая.

Тест дает возможность оценить реактивную и личностную тревожность.

Проведенный анализ показал, что респонденты из группы 2 показывают более высокий средний результат тревожности, чем респонденты из группы 1.

Для группы 1 среднее значение реактивной тревожности составляет 34,5, личностной – 38,6, данные значения входят в диапазон умеренной тревожности. Для группы 2 среднее значение реактивной тревожности составляет 35,8, личностной – 39,5, что также входит в диапазон умеренной тревожности.

Минимальные и максимальные значения показателя позволяют отметить, что в группе 1 присутствуют респонденты с низким уровнем тревожности, а в группе 2 – респонденты, напротив, с высоким.

Сравнительная диаграмма по результатам групп представлена ниже на рисунке 5.

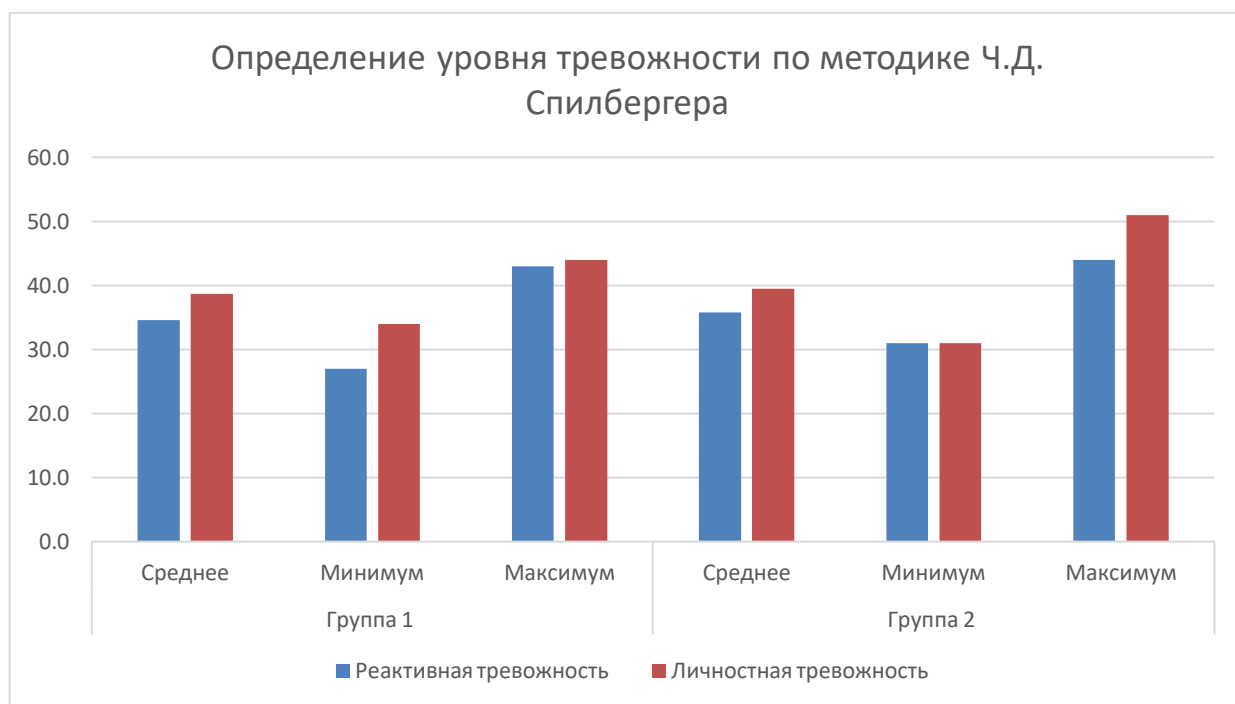


Рисунок 5 – Сравнение результатов групп в рамках применения методики Ч.Д. Спилбергера

Таким образом, сравнение минимальных и максимальных показателей также подтверждает вывод об несколько повышенном уровне тревожности в группе 2, хотя обе группы входят в один диапазон – «умеренный уровень тревожности».

2.3 Выводы по результатам исследования

Для того, чтобы определить факторы (личностные особенности), определяющие мотивацию взрослых в изучении иностранного языка, мы

провели статистическое сравнение выборок (критерий Манна-Уитни), результаты которого представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Статистическое сравнение выборок

Показатели	Синявский		Спилбергер		Ряховский		Гарднера											
	Коммуникативные	34,5					1. Интерес к иностранному языку	7,5										
	Организаторские	35					2. Поддержка родителей	24,5										
	Реактивная тревожность	46,5					3. Интенсивность мотивации	6,5										
	Личностная тревожность	53					4. Ст-тревожность на уроках английского	0										
	Общительность	31,5					5. Оценка учителя англ яз	13										
							6. Отношение к изучению англ. яз.	6										
							7. Отношение к англоговорящим людям	14										
							8. Интернативная ориентация(направленность)	17,5										
							9. Желание изучать англ яз	11										
							10. Оценка курса англ яз	9										
							11. Ст-тревожность при использовании англ яз	2,5										
							12. Инструментальная направленность	10										
	Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	0,52	0,55	0,55	0,89	0,17	0,03	1,00	0,02	0,00	0,14	0,02	0,18	0,37	0,09	0,05	0,01	0,06
	Среднее в группе 1 (начальный уровень владений английским)	5,0	6,0	34,5	38,6	10,2	35,1	29,7	36,9	31,4	36,6	37,7	26,3	15,4	37,6	35,6	28,4	13,7
	Среднее в группе 2 (средний и продвинутый уровень)	4,2	5,6	35,8	39,5	11,9	41,7	29,4	43,1	41,6	40,9	45,7	31,3	16,7	42,1	43,3	40,1	16,9

Чтобы понять, насколько значимым является тот или иной фактор, мы должны сравнить значения этого фактора в обеих группах там, где асимптотическая значимость показывает большую вероятность достоверности.

Для наших групп это следующие показатели:

– статистически значимые:

- интерес к иностранному языку;
- интенсивность мотивации;
- не-Тревожность на уроках английского;
- отношение к изучению английского языка;
- оценка курса английского языка;
- не-Тревожность при использовании английского языка.

– близкие к статистически значимым различия:

- желание изучать английского языка;
- инструментальная направленность (данные представлены в таблице б).

Таблица 6 – Статистическое сравнение выборок (критерий Манна-Уитни) по значимым показателям

Показатели	Методика Р. Гарднера							
	1. Интерес к иностранному языку	3. Интенсивность мотивации	4. Не-Тревожность на уроках английского	6. Отношение к изучению англ. яз.	9. Желание изучать англ. яз	10. Оценка курса англ яз	11. не-тревожность при использовании англ яз	12. Инструментальная направленность
U Манна-Уитни	7,5	6,5	0	6	11	9	2,5	10
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	0,03	0,02	0,00	0,02	0,09	0,05	0,01	0,06
Среднее в группе 1 (начальный уровень владений английским)	35,1	36,9	31,4	37,7	37,6	35,6	28,4	13,7
Среднее в группе 2 (средний и продвинутый уровень)	41,7	43,1	41,6	45,7	42,1	43,3	40,1	16,9

Как видно, методики В.Ф. Ряховского, В.В. Синявского, Ч.Д. Спилбергера показывают наибольшую близость средних значений и не раскрывают необходимые нам различия.

Асимптотическая значимость обнаруживается в рамках применения методики Р. Гарднера.

В результате анализа групп нашей выборки мы пришли к выводу, что гипотеза нашего исследования подтверждена частично. Изначально мы исходили из предположения, что мотивацию взрослых в изучении иностранного языка определяют следующие личностные особенности: высокий уровень коммуникации и низкий уровень тревожности, что в наибольшей степени будет обнаруживаться через следующие критерии:

- высокий уровень коммуникации;
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности.

Проведенное исследование позволило добавить к нашему списку также следующие особенности (факторы):

- интенсивность мотивации;
- оценка курса английского языка;
- положительное отношение к изучению английского языка;
- желание изучать английский язык.

Кроме того, исследование тревожности позволило уточнить значение этого фактора – мы обнаружили, что тревожность как таковая не оказывает влияние на обучение иностранному языку, однако значимым является такой критерий как «Не-Тревожность» и «Не-Тревожность при использовании английского языка».

При этом мы исключили из факторов высокий уровень коммуникации, поскольку асимптотическая значимость при исследовании уровня коммуникации не была нами обнаружена.

Заключение

«Мотивация» является многозначным термином, нашедшим своё отражение как в плоскости гуманитарных, так и естественнонаучных дисциплин. Многозначность исследуемого концепта порождает множество как теоретических моделей, так и различных теорий мотивации, описывающих её влияние на скорость и эффективность усвояемости нового материала. Учебная мотивация, являющаяся одним из объектов настоящего исследования, представляет собой совокупность мотивирующих факторов (мотивов) направленных на удовлетворение познавательных потребностей индивида и служащих вспомогательным инструментарием при достижении поставленной цели, непосредственно связанной с познавательным процессом.

Помимо учебной мотивации, важными типами мотивации для изучения иностранного языка совершеннолетними респондентами со сформировавшейся устойчивой психикой, представляются также экстринсивная, интринсивная, положительная, устойчивая, когнитивная, интегративная и инструментальная мотивации, поскольку, согласно теоретической части настоящего исследования, все эти типы мотиваций как по отдельности, так и в совокупности, способны оказать серьёзное влияние на степень вовлечения учащегося в изучение иностранного языка и достижения им заявленных результатов.

Мотивация самым непосредственным образом влияет на уровень коммуникации и развитие коммуникативных навыков учащихся, поскольку в условной цепочке «замысел-действие-достижение цели» присутствует на каждом из этапов. Овладение иностранным языком являет собою сложный когнитивный процесс, при осуществлении которого мотивация нередко играет решающую роль в достижении положительных результатов, а ее отсутствие на любом из означенных выше этапов может нивелировать затраченные на изучение языка усилия.

Вторая глава нашего исследования была посвящена проверке изначальной гипотезы: мотивацию взрослых при изучении иностранного языка определяют личностные особенности (такие как уровень коммуникации и тревожности), в частности, это в наибольшей степени должно обнаруживаться через следующие критерии:

- высокий уровень коммуникации;
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности.

Базу исследования составили сотрудники международной компании ООО Яндекс.Такси.

Структура выборки: 20 человек, взрослые мужчины и женщины в возрасте от 20-45 лет с разным уровнем знания иностранного языка.

При разбивке по возрастам мы руководствовались возрастной периодизацией Эрика Эриксона.

Для реализации исследования нами были выбраны 4 методики:

1. Методика оценки уровня общительности В.Ф. Ряховского, которая позволяет определить уровень коммуникабельности человека.
2. Методика В.В. Синявского, В.А. Федорошина на определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам.
3. Методика Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка.
4. Тест Спилберга на определение тревожности, как фактора, влияющего на состояние человека при изучении нового материала.

Применение методики оценки уровня общительности В.Ф. Ряховского, показало следующее: у респондентов из группы 2, со средним и продвинутым уровнем владения английским языком, наблюдается более высокие средние показатели в сравнении с респондентами группы 1, с начальным уровнем владения английским языком. При этом обе группы попадают в один диапазон:

общительны, любопытны, разговорчивы, охотно заводят новые знакомства, предпочитают быть в центре внимания, имеют ограничения в усидчивости, невысокий уровень терпения.

Из полученных данных можно сделать вывод, что в целом люди, имеющие более высокий уровень владения английским языком, несколько более общительны. Тем не менее, обе группы попадают в общий диапазон, что приводит к выводу о небольшой значимости данных различий.

Применение методики В.В. Синявского, В.А. Федорошина на определение склонности к коммуникации и организаторским навыкам, показало следующее: респонденты группы 1 (начальный уровень) показывают средний результат, который характеризуется как очень высокий уровень проявления как коммуникативных, так и организаторских склонностей. Респонденты группы 2 (средний и продвинутый уровень) показывают высокий уровень коммуникативных склонностей и очень высокий – организаторских.

Применение методики Р. Гарднера на определения уровня мотивации к изучению английского языка показало следующее: респонденты группы 1 по всем критериям теста показывают более низкий уровень мотивации, чем респонденты группы 2. Все средние значения – начиная от интереса к иностранным языкам и заканчивая инструментальной направленностью – у респондентов группы 2 ощутимо выше. Это логически подтверждается более высокими результатами респондентов непосредственно в изучении английского языка. Единственный критерий, по которому средний результат группы 1 выше, чем результат группы 2 – это «поддержка родственников», однако разница очень незначительна.

Применение методики Ч.Д. Спилбергера на определение тревожности, как фактора, влияющего на состояние человека при изучении нового материала, показало следующее: респонденты из группы 2 показывают более высокий средний результат тревожности, чем респонденты из группы 1. Сравнение минимальных и максимальных показателей также подтверждает вывод об

несколько повышенном уровне тревожности в группе 2, хотя обе группы входят в один диапазон – «умеренный уровень тревожности».

В результате общего сравнительного анализа групп нашей выборки мы пришли к выводу, что гипотеза нашего исследования подтверждена частично. Изначально мы исходили из предположения, что мотивацию взрослых в изучении иностранного языка определяют следующие личностные особенности: высокий уровень коммуникации и низкий уровень тревожности, что в наибольшей степени будет обнаруживаться через следующие критерии:

- высокий уровень коммуникации.
- инструментальная направленность;
- интерес к иностранному языку;
- низкий уровень тревожности;

Проведенное исследование позволило добавить к нашему списку также следующие факторы:

- интенсивность мотивации;
- оценка курса английского языка;
- положительное отношение к изучению английского языка;
- желание изучать английский язык.

Кроме того, исследование тревожности позволило уточнить значение этого фактора – мы обнаружили, что тревожность как таковая не оказывает влияние на обучение иностранному языку, однако значимым является такой критерий как «Не-Тревожность» и «Не-Тревожность при использовании английского языка».

При этом мы исключили из факторов высокий уровень коммуникации, поскольку асимптотическая значимость при исследовании уровня коммуникации не была нами обнаружена.

Список используемой литературы

1. Алтунина И. Р. Проблемы мотивации в зарубежных теориях личности // Вестник РГГУ. Серия «Психология. Педагогика. Образование». 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-motivatsii-v-zarubezhnyh-teoriyah-lichnosti> (дата обращения: 11.10.2023).
2. Бим И. Л. Обучение иностранному языку. Поиск новых путей // ИЯШ. 1989.
3. Божович Л. И. Проблема развития мотивационной сферы ребёнка // Изучение мотивации поведения детей и подростков. М., 1972. С. 7–44.
4. Брем Н. С. Особенности барьеров при изучении иностранного языка в языковой среде и вне ее // Самарский научный вестник. 2020. Т. 9. №. 3 (32). С. 250–257.
5. Валеева С. Р. Изучение английского языка и языковая тревожность // Collegium Linguisticum-2022. 2022. С. 549–557.
6. Ващенко А. Н. Мотив. Мотивация. Мотивация к развитию. Новое видение и восприятие // Вестник ТГУПБП. 2015. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motiv-motivatsiya-motivatsiya-k-razvitiyu-novoe-videnie-i-vospriyatie> (дата обращения: 11.10.2023).
7. Выготский Л. С. Избранные психологические исследования (Мышление и речь). М. : Просвещение, 1956. 292с.
8. Гальперин П. Я., Кабанова О. Я. Языковое осознание как основа формирования речи на иностранном языке // Управление познавательной деятельностью учащихся / под ред. П. Я. Гальперина, Н. Ф. Талызиной. М. : Изд-во МГУ, 1972. С. 109-133.
9. Готлиб Р. А. Социальная востребованность знания иностранного языка / Р.А. Готлиб // Социологические исследования. 2009. №2. С. 122-127.
10. Зимняя И. А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке. М.: Просвещение, 1978.

11. Китайгородская Г. А. Не только иностранные языки... с. 7–12 // Метод активизации возможностей личности и коллектива 25 лет спустя. Научно-образовательный центр «Школа Китайгородской», М., 2000.
12. Краснова Д. А. Факторы, влияющие на мотивацию студентов к изучению английского языка // Проблемы и перспективы осуществления междисциплинарных исследований. 2023. С. 55.
13. Леонтьев А. А. Язык, речь, речевая деятельность. М. : Просвещение, 1969. 214с.
14. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. М. : Изд-во Моск. ун-та, 1971. 40 с.
15. Лурия А. Р. Язык и сознание. М. : Изд. МГУ, 1979. 319 с.
16. Ляшенко М. В. Мотивация учебной деятельности: основные понятия и проблемы // Вестник ЮУрГУ. Серия: Образование. Педагогические науки. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-uchebnoy-deyatelnosti-osnovnye-ponyatiya-i-problemy> (дата обращения: 11.10.2023).
17. Макарова А. П., Борисова У. С. Мотив и мотивация // Экономика и социум. 2013. №3 (8). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motiv-i-motivatsiya> (дата обращения: 11.10.2023).
18. Маркова А. К. Мотивация учения и ее воспитание у школьников / А.К. Маркова, А.Б. Орлов, Л.М. Фридман. М. : Педагогика, 2003.
19. Мотивация [Электронный ресурс] : Сайт психологов В17.ru.: URL: <https://www.b17.ru/dic/motivatsiya/> (дата обращения: 10.10.2023).
20. Назаренко Н. С. Психологические детерминанты эффективности овладения иностранным языком в вузе. АКД. М., 1986.
21. Осипова Е. В. Мотивация [Электронный ресурс] : Новая философская энциклопедия. URL: https://gufo.me/dict/philosophy_encyclopedia/МОТИВАЦИЯ (дата обращения: 10.10.2023).
22. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 1999.

23. Седова Е. А. Выраженность интегративной и инструментальной мотивации обучения иностранному языку у девушек и юношей - студентов технического вуза // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vyrazhennost-integrativnoy-i-instrumentalnoy-motivatsii-obucheniya-inostrannomu-yazyku-u-devushek-i-yunoshey-studentov-tehnicheskogo> (дата обращения: 12.10.2023).
24. Хеккаузен Х. Мотивация и деятельность. М. : Просвещение, 2003.
25. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды. М. : Педагогика, 1989. 560 с.
26. Bao, Y. and Liu, S. (2021) The Influence of Affective Factors in Second Language Acquisition on Foreign Language Teaching. *Open Journal of Social Sciences*, 9, 463-470. doi: 10.4236/jss.2021.93030.
27. Ding, H. (2023) A Brief Analysis of the Differences between First Language and Second Language Acquisition. *Open Access Library Journal*, 10, 1-7. doi: 10.4236/oalib.1110409.
28. Gardner R. C. & Lambert W. E. (1972). Motivational variables in second language acquisition. In R.C. Gardner & W. Lambert (eds.) *Attitudes and Motivation in Second Language Learning*. (pp. 119-216).
29. Wulf, D. (2021) When Written Corrective Feedback Is Ineffective in Second-Language Grammar Acquisition. *Open Journal of Modern Linguistics*, 11, 577-592. doi: 10.4236/ojml.2021.114044.
30. Yudintseva, A. (2015) Game-Enhanced Second Language Vocabulary Acquisition Strategies: A Systematic Review. *Open Journal of Social Sciences*, 3, 101-109. doi: 10.4236/jss.2015.310015.

Приложение А

Таблица А.1 – Результаты применения методик по группам испытуемых

Первичные данные (испытуемые в строках не совпадают)																				
Группа (1 - начальн.ур. владения языком, 2 - средний и продвинутой)	Синявский		Спилбергера		Ряховс	Гарднера														Итоговая
	Коммуникативные	Организаторские	Реактивная тревожность	Личностная тревожность	Общительность	1. Интерес к иностранному	2. Поддержка родственных	3. Интенсивность мотивации	4. Не-Тревожность на уроках	5. Оценка учителя англ яз	6. Отношение к изучению англ. яз.	7. Отношение к англоговорящим	8. Интерактивная ориентация(напра	9. Желание изучать англ яз	10. Оценка курса англ яз	11. Не-Тревожность при	12. Инструменталь ная			
1	5,5	4,5	32	41	8	32	32	39	34	34	35	20	16	36	36	27	17	358		
1	4	8	37	37	10	46	34	39	35	37	44	36	20	44	45	37	17	434		
1	2	5,5	33	44	7	34	27	36	23	45	34	23	14	34	31	27	10	338		
1	3	4,5	43	35	17	37	32	42	32	41	44	26	15	45	41	26	14	395		
1	3	7	34	35	12	33	22	29	31	31	33	24	12	32	31	25	10	313		
1	8,5	8	36	34	9	28	30	34	30	31	33	24	16	35	27	23	13	324		
1	7	6,5	27	42	6	36	31	39	35	37	41	31	15	37	38	34	15	389		
1	7	4,5	33	34	16															
1	2,5	4	33	43	8															
1	5,5	5,5	35	37	8															
1	6	6,5	37	43	11															
1	6,5	8																		
2	6,5	7	37	39	9	44	29	43	45	42	50	39	20	48	47	40	18	465		
2	3	6,5	33	36	9	47	34	48	44	44	48	40	20	47	49	42	20	483		
2	6,5	6	32	31	12	49	37	50	47	46	50	40	20	49	50	46	19	503		
2	2	4	44	42	13	39	23	44	42	36	42	25	17	38	34	45	16	401		
2	1	5	34	38	12	37	24	43	40	36	44	25	10	40	44	38	14	395		
2	7	5,5	31	34	8	41	33	40	36	44	46	29	19	46	42	37	18	431		
2	3,5	5	35	47	11	35	26	34	37	38	40	21	11	27	37	33	13	352		
2			38	41	21															
2			40	36	12															
2			34	51																