

Коллегаев М.Ю.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ МОТИВАЦИИ В АКТИВНЫХ ВИДАХ ТУРИЗМА

Стремительное развитие активных видов туризма, отдыха, развлечений и экстремальных видов спорта в последнее десятилетие индуцировало стойкую тенденцию изменения самой структуры спроса в индустрии туризма. Сегодня каждый четвертый иностранный турист в мире является потребителем приключенческих, экстремальных или трекинговых туров. По прогнозам Международной ассоциации Adventure travel trade association к 2050 году их число достигнет 50 %. Данный сегмент демонстрирует устойчивый рост в 17 %, при общем замедлении темпов роста мирового туризма до 2.8 % в 2012 году. Вместе с тем традиционные маркетинговые технологии формирования спроса на «пассивные» виды услуг в туризме оказались не столь эффективными для нового растущего сегмента. Деятельность, связанная со значительными нагрузками, травмоопасностью и зачастую с отсутствием привычного комфорта, а порой с болью и лишениями требует наличия не только сформированной внешней мотивации, но и определенного уровня внутренней мотивации. Таким образом, стабильная целевая аудитория данного сегмента услуг имеет существенные специфические отличия от потребителей «пассивных» видов отдыха. Специфичность особенностей потребительской и профессиональной деятельности в активных видах туризма, отдыха и развлечений актуализировало проблему изучения мотивации, как потребителей услуг, так и профессиональных специалистов данного сегмента индустрии туризма.

Коллегаев М.Ю. Особливості формування внутрішньої мотивації в активних видах туризму. У статті проведено вивчення особливостей формування внутрішньої мотивації спортивної, професійної та споживчої діяльності в активних видах туризму. Розкрито зв'язок генетичної схильності і пасіонарності індивіда з внутрішньою мотивацією в активних видах туризму. Показано, що управління персоналом і маркетингова діяльність в активних видах комерційного туризму повинні ґрунтуватися на особливостях варіативної сутності внутрішньої мотивації.

Ключові слова: внутрішня мотивація, ген авантюризму, пасіонарність, активні види туризму.

Mikhail Kollegaev Features of formation of internal motivation in active forms of tourism. The article describes the research in the features of formation of internal motivation in sportive, professional and consumers activity in active forms of tourism. It reveals the connection between genetic predisposition and individual's passionarity with internal motivation in active forms of tourism. The article highlightes the following features of internal motivation in the sphere of active tourism, leisure, entertainment and extreme sports:

- Internal motivation dominates in implementation of sport, professional and consumer activity in active forms of tourism. One of the factors in the formation of internal motivation in active forms of tourism is a genetic predisposition, expressed in activity of allele 7R of gene DRD4 (adventuristic gene);

- The main directions of internal motivation of customers in active forms of commercial tourism are: the desire to acquire a new life experience, for bright strong impressions and experiences, the development of new activities, learning new geographic areas, improvement of personal competence; joint family leisure;

- Human Resource Management System tour operators specializing in adventure and extreme tours should consider features of variable essence of internal motivation of employees directly involved in the design, organization and implementation stages. Internal motivation has the property to increase when the new perceptual and / or cognitive optimal difficulty complex activity, if the individual's free to choose activities and his confidence in his competence;

- Design and implementation of marketing activities in the active forms of commercial tourism should be based on the features of internal motivation of variable essence of consumers in adventure and extreme tours.

Key words: internal motivation, gene of adventure, passionarity, active forms of tourism.

Связь исследований с темами НИР. Исследования являются частью научно-исследовательской работы, проводимой согласно сводного плана НИР Классического частного университета по темам: «Обновление концептуальных основ украинского профессионального образования на этапе евроинтеграции» (№ госрегистрации 0109U002114) и «Проблемы и перспективы развития туризма в Запорожском регионе» (№ госрегистрации 01104003964).

Целью данной статьи является изучение особенностей формирования внутренней мотивации спортивной, профессиональной и потребительской деятельности в активных видах туризма.

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие «внутренняя мотивация» было введено в 1950 г. для объяснения форм поведения, не поддающегося объяснению на основе побуждений и подкреплений. На протяжении всей истории психологии теории мотивации пытались

дать объяснения тому, почему люди ведут себя тем или иным образом. До недавних пор существовали лишь две основные теории для изучения мотивации:

- теория, разработанная Зигмундом Фрейдом в качестве составной части его психоаналитической психологии, которая основывалась преимущественно на систематическом изучении им пациентов-невротиков (всю мотивацию можно свести к небольшому числу биологических побуждений или инстинктов: сексу и агрессии);

- теория драйва К. Л. Халла [1], развитая им как составная часть его теории научения, которая опиралась главным образом на экспериментальные исследования поведения крыс при прохождении лабиринтов (всю мотивацию можно свести к небольшому числу биологических драйвов или инстинктов - жажде, сексу и избеганию боли).

Основополагающие исследования по разделению мотивации на внешнюю и внутреннюю и их изучению, были проведены Эдвардом Л. Деси и Ричардом М. Руяном. Внутренняя (intrinsic) мотивация, по Эдварду Деси - это стремление совершать деятельность ради нее самой, ради награды, которая содержится в самой этой деятельности. Наградой является «момент переживания чего-то большего, чем обыденное существование». Источником такой мотивации является потребность в автономности и самоопределения [2]. Мотивация не основывается на влечениях, но при этом предполагается, что её энергия является внутренней относительно природы организма. Индивид опробует новую деятельность, решает исследовательские задачи или стремится к освоению своей среды просто ради опыта, который он получает. Внутренняя мотивация по Руяну, касается активной, исследовательской, находящейся в поиске задач природы индивидов, которая играет решающую роль в приобретении и развитии структур и функций.

Конструкт "внутренняя мотивация" заставил поставить под сомнение практически считавшуюся универсальной роль наград, поощрений и наказаний для мотивации человека. Однако наиболее неожиданными оказались результаты исследований Э. Деси по изучению влияния подкреплений на внутренне мотивированное поведение. Он экспериментально доказал, что если контролирующий аспект оказывается настолько выраженным, что начинает толкать людей к специфическим исходам, внутренняя мотивация будет подрываться, но если он предполагает противоположность контроля, а именно выбор, внутренняя мотивация будет усиливаться. Это означает, что воздействие внешних событий зависит от того, как они воспринимаются и интерпретируются реципиентом. Таким образом, если человек находится в состоянии внутренней мотивации, то контролирующие стимулы снижают ее уровень, лишая человека чувства самодетерминации и компетентности. Информационные воздействия не снижают ее уровень, а также могут способствовать его возрастанию.

Внутренняя мотивация будет максимальной при выполнении новой, перцептивно и/или когнитивно сложной деятельности оптимальной трудности. Необходимыми условиями также являются наличие свободы выбора деятельности, обеспеченность оптимальной обратной связью и уверенность человека в своей компетентности [3]. В настоящее время с прикладной точки зрения внутренняя мотивация продолжает изучаться прежде всего в направлениях управления персоналом и в маркетинге. Применительно к маркетингу внутренняя мотивация зависит от того, как потребитель воспринимает и обрабатывает полученную информацию, что из себя представляет потребитель как личность, какие ценности для него являются главными, какой стиль жизни он ведет, какими ресурсами владеет, а также от уровня информированности потребителя о товаре и его свойствах [4].

Некоторые революционные открытия в естественных и гуманитарных науках, в частности в эволюционной генетике, геномной инженерии и в пассионарной теории этногенеза позволяют по новому взглянуть на некоторые особенности внутренней мотивации применительно к сфере активных видов туризма, отдыха, развлечений и экстремальных видов спорта.

Результаты исследования. Недавние открытия генов, влияющих на поведенческие стереотипы, формирование жизненных стратегий, а также на механизмы регуляции на рецепторном уровне, совместно с открытиями новых механизмов и причин генетических мутаций позволяют по новому взглянуть на природу формирования внутренней мотивации в активных видах отдыха. Свойства открытых генов альтруизма (кооперации), сопереживания, моногамности и так называемого «гена авантюризма» свидетельствуют о наличии у людей наследственной или приобретенной предрасположенности к формированию внутренней мотивации к различным рациональным и иррациональным видам деятельности, в зависимости от сочетания активных генов. С позиции рассмотрения внутренней мотивации в активных видах туризма, отдыха и развлечений наибольший

интерес представляет ген DRD4. Ген авантюризма (аллель 7R гена DRD4) остался у некоторой части населения от охотников-собирателей второй (успешной) волны миграции гомо сапиенс из Африки (90-85 тыс лет назад), которой удалось успешно распространиться по всему миру. Ген DRD4 известен тем, что именно у него имеются аллельные варианты, обладатели которых статистически отличаются друг от друга по степени выраженности определенного фенотипического признака. У носителей аллеля 7R в среднем сильнее, чем у других людей, выражено стремление к поиску новых ощущений, для них характерна повышенная импульсивность, кроме того, среди них чаще встречаются люди с «синдромом дефицита внимания и гиперактивности» [5]. По Маркову А.В., специалисту по эволюционной генетике, авантюристы (носители аллеля 7R) это люди с активным поисковым поведением [6]. Проанализировав распределение частот аллелей DRD4 у южноамериканских индейцев, бразильские генетики обнаружили, что в племенах, которые в недавнем прошлом вели образ жизни охотников-собирателей, «ген авантюризма» встречается чаще (до 78 %), чем у оседлых народов, издавна занимавшихся сельским хозяйством. По-видимому, этот ген дает адаптивное преимущество при кочевом образе жизни, а переход к оседлости делает его фенотипические проявления скорее вредными, чем полезными. Было подтверждено, что склонность к рискованному «поиску новизны» (что характерно для носителей 7R) дает преимущество в условиях нехватки ресурсов или в сильно переменчивой среде [7]. Именно в таких условиях существует большинство охотников-собирателей. Такие же результаты дали исследования кочевых племен в северной Кении [8]. Описанные исследования позволяют предположить, что для многолетних потребителей приключенческих и экстремальных туров, походных туристов, а так же спортсменов-экстремалов основой формирования внутренней мотивации может являться повышенный процент наличия гена авантюризма в данных сообществах. Кроме того, для городского населения активные виды туризма и экстремальные виды спорта являются наиболее благоприятной средой реализации активности этого гена. Описанные открытия, по нашему мнению, полностью подтверждают пассионарную теорию этногенеза Л.Н. Гумилева, который считал, что повышенная пассионарность имеет генную природу и является результатом мутаций, либо передается по наследству. Поражает гений ученого, почти полвека назад фактически предсказавшего и описавшего фенотипические признаки еще не открытых генов альтруизма, моногамности, «авантюризма» и их определяющей роли в структуре пассионарности. Пассионарность по Гумилеву это «непреодолимое внутреннее стремление (осознанное, а чаще неосознанное) к деятельности, направленной на осуществление какой-либо цели (часто иллюзорной). Цель эта представляется пассионарной особи ценнее даже собственной жизни, а тем более жизни современников и соплеменников» [9, С. 55].

Повышенная пассионарность индивида может выражаться в широком спектре видов деятельности, в зависимости от «стартовых» условий, свойств и жизненного опыта личности. Таким образом, с точки зрения психологии пассионарность является экстраординарной формой развитости внутренней мотивации. Еще одним свойством пассионарности, является ее «заразность» (по Гумилёву), которая способна индуцировать рост внешней и внутренней (в референтных группах) мотивации у окружающих. Подобный механизм хорошо известен и изучен в самодеятельном туризме. Многолетние наблюдения деятельности туристских клубов показали, что стабильное соотношение туристов с доминирующей внутренней мотивацией к остальным туристам клуба обычно составляет 1 к 8-12 человек. Одним из проявлений пассионарности Гумилёв считал стремление к освоению и расширению границ ареала этноса. Таким образом, описанные признаки, наряду с иррациональным стремлением к риску являются типичными поведенческими признаками спортивных туристов, альпинистов, спортсменов-экстремалов, а так же потребителей приключенческих и экстремальных туров. При этом наиболее активную поведенческую позицию в данных сообществах занимают индивиды с повышенным уровнем внутренней мотивации описанных в данной работе типов. Характерной особенностью остальной части данных сообществ является наличие индуцированной и сформированной как внешней, так и внутренней мотиваций на основе референтного общения и лично приобретенного в путешествиях опыта.

ВЫВОДЫ

Проведённые исследования позволяют нам выделить следующие особенности внутренней мотивации применительно к сфере активных видов туризма, отдыха, развлечений и экстремальных видов спорта:

- внутренняя мотивация является доминирующей в осуществлении спортивной, профессиональной и потребительской деятельности в активных видах туризма. Одним из факторов формирования внутренней мотивации в активных видах туризма является генетическая предрасположенность, выраженная в активности аллели 7R гена DRD4 (гена авантюризма);

- основными направлениями внутренней мотивации клиентов в активных видах коммерческого туризма являются: стремление приобретения нового жизненного опыта; получение ярких сильных впечатлений и переживаний; освоение новых видов деятельности; знакомство с новыми географическими районами; совершенствование личной компетентности; совместный семейный активный отдых;

- система управления персоналом у туроператоров, специализирующихся на приключенческих и экстремальных турах должна учитывать особенности вариативной сущности внутренней мотивации сотрудников, непосредственно задействованных в разработке, организации и реализации туров;

- проектирование и реализация маркетинговой деятельности в активных видах коммерческого туризма должно основываться на особенностях вариативной сущности внутренней мотивации потребителей приключенческих и экстремальных туров.

Результаты исследования использовались нами при преподавании дисциплин: «Приключенческий туризм» и «Туризмология» магистратуры специальности 8.14010301 – «Туризмоведение».

ЛИТЕРАТУРА

1. Hull C.L. A behavior system: An introduction to behavior theory concerning the individual organism. / C.L. Hull. New Haven, – CT: Yale Univ. Press, 1952.
2. Deci E.L. Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation / E.L. Deci // J. Pers. Soc. Psychol. 1971. V. 18. P. 105-115.
3. Reeve J. Understanding motivation and emotion. / J. Reeve – Orlando, FL: Harcourt Brace College Publ., 1992.
4. Мотивация в маркетинге [Электронный ресурс] // Блог Тимура Асланова. — Режим доступа: <http://supersales.ru/terminy-i-opredeleniya/motivaciya-v-marketinge.html>.
5. «Ген авантюризма» чаще встречается у охотников-собирателей, чем у земледельцев [Электронный ресурс] // Веб-сайт Новости науки 6.09.10. — Режим доступа: <http://elementy.ru/news/431393>.
6. Марков А.В. Происхождение и эволюция человека. Обзор достижений палеоантропологии, генетики, эволюционной психологии. [Электронный ресурс] / А. В. Марков. — Режим доступа: http://evolbiol.ru/markov_anthropogenes.htm.
7. Luciana Tovo-Rodrigues Dopamine Receptor D4 Allele Distribution in Amerindians: A Reflection of Past Behavior Differences? / Luciana Tovo-Rodrigues, Sidia M. Callegari-Jacques, M. Luiza Petzl-Erler, Luiza Tsuneto, Francisco M. Salzano, Mara H. Hutz. // American Journal of Physical Anthropology. 2010. Advance online publication.
8. Dan Eisenberg Dopamine receptor genetic polymorphisms and body composition in undernourished pastoralists: An exploration of nutrition indices among nomadic and recently settled Ariaal men of northern Kenya / Dan TA Eisenberg // BMC Evolutionary Biology 2008. Advance online publication.
9. Гумилев Л.Н. Конец и вновь начало : Популярная лекция по народоведению. / Л. Н. Гумилев. – СПб. : СЗКЭО, Изд. Дом «Кристалл», 2002. – 416с.

Копочинська Ю.В.

Національний технічний університет України «КПІ»

ФІЗИЧНА РЕАБІЛІТАЦІЯ НЕДОНОШЕНИХ НОВОНАРОДЖЕНИХ

В статті проаналізовані особливості фізичного розвитку та необхідність застосування засобів та методів фізичної реабілітації недоношених новонароджених з ознаками перинатальної патології.

Ключові слова: фізична реабілітація, недоношені новонароджені.

Копочинская Ю.В. Физическая реабилитация недоношенных новорожденных. В статье проанализированные особенности физического развития и необходимость применения средств и методов физической реабилитации недоношенных новорожденных с признаками перинатальной патологии.

Ключевые слова: физическая реабилитация, недоношенные новорожденные.

Kopochynska Y. V. Physical rehabilitation preterm infants. This paper analyzes the features of physical development and the need for tools and methods of physical rehabilitation preterm infants with signs of perinatal