

Министерство сельского хозяйства и продовольствия
Республики Беларусь

Учреждение образования
«Белорусский государственный аграрный технический университет»

**Кафедра психологии
и педагогики**

Мотивационная сфера личности

Методическое пособие по дисциплине

Основы психологии и педагогики

для студентов дневной и заочной формы обучения
и слушателей ИПК и ПК

Минск 2007

УДК 159.9 (07)

ББК 88,3я7

0 28

Методическое пособие «Мотивационная сфера личности» по дисциплине «Основы психологии и педагогики» для студентов дневной формы обучения и слушателей ИПК и ПК рассмотрено, утверждено и одобрено к опубликованию на заседании кафедры психологии и педагогики, методическим советом АМФ БГАТУ.

Протокол № 4 от 22.11.2006 г.

Протокол № 8 от 30.11.2006 г.

Составитель: преподаватель кафедры педагогики

Матук Евгений Владимирович

Рецензенты: кандидат с/х наук **А. И. Спринчак**

старший преподаватель кафедры педагогики **Н. Н. Тарасевич**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Классические теории мотивации	5
1.1 Бихевиоризм: теории научения	5
1.2 Психоаналитические теории мотивации	8
1.3 Теория Курта Левина	12
1.4 Мотивация в гуманистической психологии	17
1.5 Когнитивные теории мотивации	21
2 Современные теории мотивации.....	28
2.1 Концепция Е.П. Ильина	28
2.2 Теория автономии и самодетерминации Э. Десси и Р. Райна	32
3 Методы изучения мотивов и мотивации	37
3.1 Методики изучения мотивов и мотивации	39
3.2 Упражнения к мотивационному тренингу	83
Список использованной литературы	110

ВВЕДЕНИЕ

Любая наука стремится предсказать поведение изучаемого объекта, но для того, что бы это сделать, необходимо объяснить, почему объект ведет себя именно так, а не иначе. Не исключение в этом плане и психология. Важнейшей задачей психологии является поиск ответов на вопросы, *почему* человек поступает определенным образом, что является *источником активности*, что определяет *направление* поведения.

Вы попросили своего соседа по комнате сделать звук телевизора поменьше, он согласился, а мог бы и не согласиться, почему он пошел Вам на уступку?

Студент украл кошелек у своего сокурсника, почему он это сделал?

Раскольников зарубил топором старуху процентщицу, почему он это сделал?

В жизни мы очень часто задаемся похожими вопросами, обсуждая поведение людей или анализируя свое собственное поведение. Во всех этих случаях мы касаемся мотивационной сферы человека, мы пытаемся понять *мотивы* поведения человека.

Под «мотивацией» в психологии понимается совокупность факторов, *энергетизирующих и направляющих* поведение [1]. Проблема мотивации, таким образом, сводится к созданию некоторой теории, позволяющей определить исходные причины, а также группы переменных (как внешних, так и внутренних), задающих то или иное направление, траекторию поведения индивида.

1 КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ

1.1 Бихевиоризм: теории научения

Одним из классических подходов к проблемам мотивации в психологии является подход с позиций теорий научения, представленный в работах бихевиористов и необихевиористов. Основой активности индивида с точки зрения бихевиоризма¹ является некоторая потребность, нужда организма, вызванная отклонением физиологических параметров от оптимального уровня. Эта нужда в свою очередь создает побуждение, приводящее организм в состояние активности.

Если речь идет о врожденных, фиксированных формах поведения типа простых рефлексов, то эта активность носит достаточно специфический, определенный характер: мы моргаем, когда в глаз попадает инородное тело, отдергиваем руку от горячего независимо от нашего жизненного опыта, характера, образования и т. п.

В то же время в случаях, когда рефлексорное реагирование является недостаточным для удовлетворения возникшей потребности, ликвидации актуальной нужды, активность организма первоначально имеет неспецифический, ненаправленный характер. В таких случаях нужда обеспечивает только общую энергетизацию поведения. При этом для формирования специфической реакции необходимо научение или обучение, и характер самого поведения, его направленность уже зависят от внешних факторов.

Необходимо пояснить, что основным механизмом функционирования мотивации, с точки зрения большинства бихевиористов, является стремление организма снять, снизить напряжение, вызванное возникшей нуждой. Если та или иная форма поведения привела к снятию напряжения, к удовлетворению некоторой потребности, то вероятность воспроизведения этой формы поведения в дальнейшем (при возникновении соот-

¹ БИХЕВИОРИЗМ (от англ. *behaviour* — поведение) — концепция, согласно которой психология должна быть объективной наукой и изучать внешнее поведение без учета умственных процессов. [2]

ветствующей нужды) растёт *закон эффекта*. Организм стремится избавиться от напряжения, связанного с возникновением нужды, вновь привести значения физиологических показателей в норму, и именно это является основной и по существу единственной движущей силой поведения. Данный механизм функционирования имеет название *принципа гомеостаза*: при отклонении от нормы система стремится вернуться в исходное состояние.

Процесс научения, или выработки некоторого варианта поведения, возможен при наличии двух основных условий: наличия потребности и подкрепления, т. е. того, что эту потребность способно удовлетворить. Голодная крыса мечется по клетке в поисках еды, случайно нажимает на педаль, вслед за этим открывается кормушка, и голодное животное получает еду. В дальнейшем при возникновении пищевой потребности вероятность нажатия этой крысой на педаль при условии получения вслед за этим подкрепления (еды) будет все больше и больше. В конце концов животное выработает устойчивое поведение: хочется есть — крыса бежит к педали и нажимает на нее. Легко видеть, что специфика поведения определяется не самой по себе потребностью, а особенностями среды, подкреплением: если бы для того, чтобы получить еду, необходимо было встать на задние лапы, крыса научилась бы в итоге делать и это. Таким образом, *способ поведения не связан однозначно с той потребностью, на удовлетворение которой он направлен: поведение формируется под влиянием факторов среды, структуры подкреплений, а иницируется возникновением физиологической нужды типа жажды, голода, сексуальной депривации и т. п.*

Возникает вполне естественный вопрос: как можно объяснить такие формы поведения, как помощь другим, сочинение романов или занятие теоретической физикой? Неужели теми же физиологическими нуждами? Да, теми же, считают бихевиористы. Физиологические нужды являются первичными побуждениями, над которыми надстраиваются вторичные. Термин «вторичные» довольно условен: цепочка может быть сколь угодно длинной. Человек помогает другим, потому что в этом случае вероятнее всего они помогут ему в

аналогичной ситуации, что будет, несомненно, способствовать его выживанию, а значит, удовлетворению его базовой физиологической потребности. Или — сложнее: человек помогает другим, потому что это способствует благорасположению окружающих, что позволит ему в дальнейшем занять более высокое социальное положение, пользоваться относительно беспрепятственно разного рода благами, а значит, легко удовлетворять возникающие физиологические нужды. Такая трактовка мотивации восходит к воззрениям И.П. Павлова, который полагал, что большинство форм поведения можно объяснить, основываясь на механизме условного рефлекса. Над условным рефлексом первого порядка надстраиваются условные рефлексы более высоких порядков.

Другой принципиальной особенностью бихевиоризма вообще и мотивационных теорий научения в частности является то, что психическое как таковое не рассматривается в качестве объекта исследования. Отсюда детерминантами поведения оказываются, с одной стороны, физиологические процессы, а с другой — внешние стимулы (подкрепления). Образ, переживание, психическая репрезентация мира исключались из рассмотрения в качестве мотивов поведения не только животных, но и человека. Следует отметить, что такая точка зрения в чистом виде была характерна только для самого радикального, раннего бихевиоризма в духе Дж. Уотсона. В дальнейшем, как это случается с большинством крайних воззрений, появились ростки компромисса, признаки «размывания» радикализма. Все сильнее зазвучали голоса в пользу внутренних детерминант поведения.

К. Спенс обратил внимание на фактор эмоциональности. С его точки зрения, ответ организма на стимул невозможно достаточно точно описать, не включая в рассмотрение собственно эмоциональный ответ, такой, например, как гнев, который уже может зависеть не только от характеристик стимула, но и от ситуативных и даже индивидуальных особенностей индивида. Неподкрепление вызывает не просто угасание реакции, а особое эмоциональное состояние — фрустрацию, эмоциональный ответ.

Еще в 30-е годы бихевиористы вплотную подошли к концепциям ожиданий и целей. Стало очевидным, что *индивид не только заучивает реакции, но и выучивает зависимости, последовательности событий; в качестве приобретенных побуждений поведением руководит страх (желаемое не произойдет) и надежда (желаемое случится)*; стимулы же обеспечивают индивида необходимой информацией. Ярким представителем «отступничества» в бихевиоризме был Э. Толман. Этот известнейший ученый при объяснении поведения использовал понятия цели и целенаправленности, что было абсолютно чуждо радикальному бихевиоризму, отрицавшему не только внутренние, психические детерминанты поведения, но и целенаправленность поведения. Считалось, что единственным научным методом объяснения поведения является определение его причин — материальных наблюдаемых факторов, а не идеальных психических категорий типа целей и ожиданий.

Контрольные вопросы

1. Что является основой активности с точки зрения теорий научения?
2. Какие факторы обуславливают направленность поведения?
3. В чем заключается закон «эффекта»?
4. Что такое принцип «гомеостаза»?
5. Как в бихевиористических теориях объясняются такие сложные формы поведения, как помощь другим?
6. Какова, на ваш взгляд, наиболее существенная особенность объяснения поведения в бихевиоральной теории?

1.2 Психоналитические теории мотивации

Основоположником психоаналитической традиции был Зигмунд Фрейд. Одно из центральных положений его теории — убеждение в том, что любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами.

Основой мотивации поведения, по мнению Фрейда, является *стремление удовлетворить врожденные инстинкты — соматические требования организма*. Во-первых, инстинкты по своей природе консервативны, что означает стремление снизить напряжение до минимального уровня. И в этом плане концепция Фрейда сходна с бихевиористской точкой зрения: тот же принцип гомеостаза и снятия напряжения. Во-вторых, инстинкты регрессивны: индивид стремится вернуться в некоторое исходное состояние (которое было нарушено рождением и последующим развитием) вплоть до небытия.

Основными инстинктами, по мнению Фрейда, являются *инстинкты жизни и смерти*. Инстинкт жизни может принимать две основные формы: воспроизведения себе подобных (половая потребность) и поддержания жизни индивида (обычные физиологические потребности). Следует, однако, отметить, что инстинкт жизни первого типа играет в концепции Фрейда особенно важную роль. Инстинкт смерти выступает антиподом инстинкта жизни и выражается в таких, например, формах поведения, как агрессия, мазохизм, самообвинение, самоуничтожение. Динамика этой борьбы является основой развития и функционирования как отдельного индивида, так и общества, вселенной в целом.

Цель всякой жизни — это смерть, как говорил заядлый пессимист Шопенгауэр. Все во вселенной стремится к неизбежному распаду, исчезновению, превращению в ничто, и жизнь как способ организации, объединения есть тот короткий промежуток времени, когда индивид одерживает победу над распадом. Но даже в течение этого периода его увлекает за собой инстинкт смерти. Инстинкты жизни (Эрос) и смерти (Танатос) идут рука об руку: любовь соседствует с ненавистью, питание — с обжорством, любовь к себе — с самоистреблением и саморазрушением.

Личность, согласно теории Фрейда, трехуровневое образование. Нижний, базовый, этаж личности составляет *Оно (Id)* — резервуар инстинктивной энергии, где господствует хаос и отсутствует логика. Основным принципом существования *Оно* является достижение

удовольствия. Оно не отличает образы фантазии от реальности. Оно хочет все здесь и теперь.

Над этим этажом надстраивается Я (*Ego*), которое строит свое «поведение» согласно принципу реальности, оно обслуживает, выполняет функцию «телохранителя» по отношению к принципу удовольствия, Я — посредник между *Id* и реальностью, Я выполняет свои задачи, воспринимая реальность, запечатлевая ее в памяти и осуществляя действия в этой реальности.

Третий этаж личности — это *Сверх-Я (Superego)*. *Сверх-Я* вырастает из Я и является носителем этики, морали, табу. *Сверх-Я* стремится к совершенству. Первоначальная основа развития *Сверх-Я* — общение с родителями.

По мнению Фрейда, первые годы жизни, первые впечатления ребенка имеют большее влияние на всю последующую жизнь индивида, чем более поздние впечатления. Детерминация поведения во фрейдизме носит не телеологический², а причинный характер: предшествующие события определяют последующее развитие. Даже сами Я и *Сверх-Я* появляются только потому, что Оно не способно эффективно взаимодействовать с реальностью и самостоятельно разрядить напряжение инстинктов.

Последователи Фрейда во многом отошли от позиций своего учителя. Однако в каждой из последующих психоаналитических теорий сохранялся некоторый существенный элемент сходства с фрейдизмом: или базовые инстинктоподобные переживания, или бессознательное, а чаще — взгляд на источник мотивации как на борьбу противоположных и в принципе непримиримых начал (дуализм).

Карл Юнг, например, считал также, как и Фрейд, что *разрядка напряжения есть основной механизм мотивации*. Однако в отличие от Фрейда он полагал, что организм стремится к самореализации. Общество подавляет не только сексуальные, или «плохие», импульсы, как считал Фрейд, но и здоровые стремления.

² ТЕЛЕОЛОГИЯ (от греч. telos - род. п. teleos - цель и ...логия), философское учение, приписывающее процессам и явлениям природы цели (целесообразность или способность к целепологанию), которые или устанавливаются Богом (Х. Вольф), или являются внутренними причинами природы (Аристотель, Г. В. Лейбниц). [3]

Одной из наиболее известных концепций Юнга является понятие коллективного бессознательного, которое содержит опыт всего человечества, мудрость веков, накопленную за всю историю и передающуюся от поколения к поколению. Коллективное бессознательное — основа индивидуального бессознательного, которое играет существенную роль в детерминации поведения индивида.

Важно также отметить, что Юнг дополняет чисто причинную схему детерминации поведения целевыми или телеологическими факторами. Цели, притязания и даже предназначение индивида являются такими же важными мотивирующими условиями, как и причины поведения.

Другой ученик, а впоследствии и оппонент Фрейда — *Альфред Адлер*, подобно Юнгу, в своей теории мотивации придерживался телеологического подхода. Адлер рассуждал примерно следующим образом: человек рождается слабым и беспомощным, переживая базовое, универсальное чувство неполноценности. Для того чтобы преодолеть беспомощность и чувство неполноценности, индивид стремится к превосходству и совершенству. *Стремление к совершенству, а не к удовольствию, по мнению Адлера, является основным принципом мотивации человека.*

Концепция *Эриха Фромма* в большей степени, чем теории других психоаналитиков, ориентирована на рассмотрение социальных аспектов человеческого поведения. По мнению Фромма, человек в современном обществе чувствует себя в одиночестве, что является результатом его высвобождения из прямой зависимости от природы. Таким образом, свобода привела к одиночеству, которая в свою очередь породила стремление уйти, убежать от свободы в конформизм, зависимость и даже рабство. *Однако истинными целями человека оказываются стремления найти свое настоящее Я, чувствовать себя связанным с другими людьми узами братства и любви, использовать общество, которое создал, а не быть использованным им.*

Контрольные вопросы

1. Что является основой мотивации поведения, по мнению Фрейда?
2. Какова роль инстинктов в поведении человека?
3. Какие инстинкты З. Фрейд считал основными, каково содержание этих инстинктов?
4. Что является основой мотивации поведения человека с точки зрения К. Юнга?
5. Что общего и чем отличаются взгляды Юнга и Фрейда на природу мотивации человека?
6. Что является основным принципом мотивации человека, с точки зрения А. Адлера?
7. В чем заключаются основные факторы мотивации человека, по мнению Э. Фрома?

1.3 Теория Курта Левина

Теория личности Курта Левина и его концепция мотивации по своим общетеоретическим основаниям может быть отнесена к гештальт-психологии, развившейся в начале XX столетия. Гештальтпсихологи, полемизируя с традиционной ассоционистской традицией в психологии, всячески подчеркивали принцип целостности психической жизни, несводимости ее качества к качествам отдельных впечатлений, мыслей и образов. Большинство исследований, проведенных в рамках гештальтпсихологии, касалось проблем восприятия и мышления.

Левин разделял основные положения гештальттеории, однако в своем теоретическом анализе и эмпирических исследованиях он шагнул неизмеримо дальше большинства своих современников, заложив основы огромного количества современных концепций. Кроме того, в отличие от других гештальт-ориентированных психологов Левин занимался не познавательными

процессами, а регулятивными: мотивацией, целепологанием, контролем поведения. Указанные соображения позволяют рассматривать его теорию в качестве оригинального и независимого подхода.

По мнению Левина, основным механизмом мотивации является уравновешивание (а не снятие, как в гомеостатических теориях) локального напряжения, вызванного возникшей потребностью, в рамках и по отношению к более общей системе. Говоря об этой общей системе, Левин использует в качестве метафоры понятие «поле». Напряжение в определенной области этого поля (поля личности) и есть потребность. Важно отметить, что потребности Левин подразделяет на два типа: истинные потребности (базовые) и квазипотребности (намерения и цели).

Поле содержит разные по локализации и размеру области — различные сферы потребностей и намерений. Области поля могут различаться прежде всего по близости расположения к внешней среде: периферические и центральные области. Другими параметрами областей поля являются их взаиморасположение (близость, сходство потребностных сфер), проницаемость (замещаемость, взаимозамещаемость различных видов деятельности). При возникновении напряжения в некоторой области поля (появление потребности) система стремится восстановить равновесие, распределив напряжение. Возможны два основных типа уравновешивания: через действие (исполнение) и посредством замещения другим действием или действием в идеальном плане.

Даже на простых жизненных примерах легко убедиться в продуктивности «полевой» метафоры. Б.В. Зейгарник пишет, что, как-то сидя с группой своих студентов в кафе, профессор Левин подозвал одного из официантов и поинтересовался у него блюдами, которые заказала недавно пришедшая пара. Официант без всяких затруднений, не заглядывая в блокнот, перечислил заказанные блюда. После этого Левин спросил официанта, что заказывала другая пара, которая только что расплатилась и собиралась покинуть кафе. В этом случае официант припоминал с трудом, задумывался. Левин спросил своих студентов, как объяснить тот факт, что официант лучше запомнил заказ, ко-

торый еще не выполнен. По закону ассоциации официант должен был лучше запомнить то, что было заказано ушедшими: он принимал у них заказ, подавал им блюда, получал от них деньги (явно, что в этом случае число ассоциаций было больше). Как пишет Зейгарник, Левин, отвечая на свой же вопрос, сказал, что у официанта нет потребности запоминать то, что заказывали расплатившиеся и покидавшие кафе люди (действие уже закончено).

Иное дело, когда действие в силу тех или иных причин оказалось незаконченным. В экспериментах одной из учениц Курта Левина Овсянкиной специально исследовался вопрос о том, как человек реагирует на прерывание действия. Экспериментальная ситуация была построена следующим образом: экспериментатор давал испытуемому различные задания, а потом неожиданно прерывал его, говоря, что в продолжении этих действий нет необходимости, а после этого под каким-нибудь предлогом выходил из комнаты. Во время его отсутствия за испытуемыми велось скрытое наблюдение, которое показало, что подавляющее большинство участников эксперимента пытались завершить прерванные действия: испытуемые подходили к столу, где лежали предметы, связанные с выполнением задания, приподнимали бумагу, которой они были накрыты, и пытались завершить начатое. Примечательно, что эти испытуемые, будучи взрослыми, солидными людьми (некоторые даже работниками университета), стремились завершить действие, которое утратило внешнюю необходимость. Левин следующим образом интерпретировал этот факт: то, что субъект стал испытуемым и выполнял задание, приводило к возникновению некой квазипотребности (намерения выполнять просьбы экспериментатора); обращение к прерванному действию вызвано тем, что система «не разряжена»; завершение же действия приводит к разрядке.

Незавершенность действия, или напряженность системы, не только вызывает стремление завершить прерванное действие, но и оказывает существенное влияние на мнемические процессы.

Другая ученица Левина Б.В. Зейгарник провела серию экспериментов, в которых было установлено, что информация, связанная с незавершенными

или прерванными действиями, запоминается лучше той, которая связана с завершенными действиями. Этот эффект получил название *эффекта Зейгарник* и был проверен и перепроверен в ряде последующих исследований, в ходе которых удалось установить и некоторые дополнительные эффекты. Было установлено, что незавершенность действия:

- увеличивает склонность к выбору этого или аналогичного задания в последующем;
- снижает пороги узнавания информации, связанной с незаконченным действием;
- увеличивает относительную привлекательность прерванного действия;
- вызывает нейровегетативные изменения.

Сила эффекта Зейгарник тем больше, чем более сильной и центральной оказывается соответствующая (стоящая за действием) потребность, чем ближе прерванное действие к завершению и сильнее у испытуемого выражен мотив достижения.

Примечательным является введенное Левиным понятие квазипотребности, под которым имеется в виду намерение или цель. Разделяя понятия «потребность» и «квазипотребность», Левин подчеркивал наличие у человека социальных (не врожденных и не биологических) устремлений. Квазипотребность — прерогатива человека. С определенной степенью условности можно сказать, что только человек может осуществить бессмысленное действие.

Квазипотребности появляются на основе потребностей, выступая по отношению к последним в качестве своего рода средства удовлетворения. Однако человеку присуща высокая степень гибкости в удовлетворении потребностей, с которой связана способность к замещению одного действия другим, а также к замещению действия действием в уме, или нереальным действием. Необходимо отметить, что Фрейд в свое время обратил внимание на феномены замещения, однако Левин исследовал их экспериментально.

Важное положение теории Левина — понятие об основных детерминантах человеческого поведения. По мнению Левина, *поведение – есть*

функция двух переменных: личности и окружения. Такая постановка вопроса не является пустым звуком, а задает определенный подход к исследованию проблемы мотивации человека, при котором обязательно рассмотрение взаимодействия личности и окружения. Левин во многом опередил не только свое, но и наше время. До сих пор во многих исследованиях мотивации наблюдается пренебрежение или факторами личности, или, наоборот, факторами ситуации, что существенно обедняет, а порой и дезориентирует исследование. Так, в первом случае помещенные в активную, кипучую среду действуют однообразные в своем безличии субъекты, а во втором — разнообразные личности реализуют себя на фоне статичных, «омертвленных», как на некоторых полотнах средневековой живописи, пейзажей.

Однако тот факт, что в целом поведение осуществляется под влиянием двух основных переменных — личности и окружения — не означает, что оба этих фактора во всех случаях оказывают на поведение одинаковое по степени воздействие. Наоборот, можно наблюдать, что порой действия конкретного человека в основном определяются ситуацией, полем. Такое поведение Левин называл полевым. В противоположном случае человек действует под влиянием собственных потребностей, преодолевая силы поля. Это поведение можно назвать волевым.

Другой важный конструкт теории Левина (с ним, так или иначе, связано большинство современных теорий мотивации достижения, принятия решения и целеполагания) — понятие результирующей мотивационной тенденции (f), которая определяется двумя основными факторами: валентностью (Va), привлекательностью цели или исхода действия и ожиданием, или психологической удаленностью (e), степенью достижимости цели. Чем больше валентность и меньше психологическая удаленность (достижимость) цели, тем выше соответствующая мотивация. Математически эту зависимость можно выразить так:

$$f = \frac{Va}{e}$$

Контрольные вопросы

1. В чем заключается основной механизм мотивации человека, по мнению К. Левина?
2. Раскройте содержание понятий «потребность» и «квазипотребность» в теории К. Левина?
3. В чем заключается эффект Зейгарник и как он может быть интерпретирован с точки зрения теории поля?
4. Каковы основные детерминанты человеческого поведения с точки зрения К. Левина?
5. Раскройте содержание понятий «полевое поведение» и «волевое поведение»?
6. Как определяется понятие результирующей мотивационной тенденции в теории поля К. Левина?

1.4 Мотивация в гуманистической психологии

Гуманистическая традиция в психологии, оформившаяся в основном в 50-х годах нашего века, является своего рода антиподом психоаналитических воззрений. Но, как всякие противоположности, психоанализ и гуманистическая доктрина, в том числе, имеют много общих черт.

Философской основой гуманистической психологии считается экзистенциализм, декларирующий самоценность индивида в противовес стремительно нарастающей с начала XX столетия стандартизации цивилизованного общества; призывающий принимать вещи такими, какими они есть; требующий разрешить индивиду самому определять свой путь; отрицающий возможность аналитического, рационального познания человеческой сущности. Теоретические построения психологов, представителей гуманистического направления, перекликаются с перечисленными положениями экзистенциализма.

Г. Олпорт, например, считал, что для исследования уникальности

личности необходимы принципиально иные, отличные от традиционных, методы. По мнению Олпорта, нормальный взрослый человек функционально автономен, независим от нужд тела, в основном сознателен, высокоиндивидуален (он не находится во власти вечных, неизменных инстинктов и бессознательного, как полагали психоаналитики).

По мнению К. Роджерса, нормальная личность открыта опыту, не нужно контролировать ее или управлять ею. Необходимо наблюдать личность и участвовать в процессах, происходящих в ней. Человек в свою очередь должен доверять своим чувствам, прислушиваться к ним. *Реализация индивидуум своих способностей и потенций — вот основная мотивирующая сила человеческого поведения.* Стремление к самореализации, самоосуществлению — главное в человеке. Люди стремятся к тому, чтобы приблизить идеальное к реальному.

В психологической литературе часто упоминается *теория иерархии потребностей (мотивов)*. А. Маслоу, ее автор, выделяет пять основных групп потребностей человеческого поведения:

- 1) физиологические потребности в пище, воде, сне, отдыхе, потребности органического удовольствия, потребности движения и новизны и т.д.
- 2) потребности безопасности, отражают желание сохранить уже полученные награды и положение и защитить себя от опасности, вреда, угроз, травм, потерь или лишений;
- 3) потребности принадлежности и любви, проявляются в стремлении принадлежать к некоторой социальной группе, быть любимым и любить;
- 4) потребности уважения и самоуважения. Самоуважение тесно связано с чувством достижения цели, компетентности, знаний, зрелости и зависимости. Потребность в уважении других людей связана с репутацией, общественным признанием, статусом внутри группы;
- 5) потребности самореализации. Стремясь удовлетворить эту потребность, люди стараются реализовать весь свой потенциал, увеличить свои способности и быть «лучшими».

Маслоу считает, что все мотивы инстинктоподобны, имеют врож-

денный характер. Однако актуализация мотивов зависит от того, удовлетворены ли потребности более низкого уровня, поскольку их удовлетворение является необходимым условием перехода на следующий уровень. Механизм движения вверх по «лестнице» мотивов напоминает процесс шлюзования при движении вверх по течению: пока степень удовлетворения на предыдущем уровне не достигнет необходимого значения, невозможен переход на более высокий уровень. Теории присущ ярко выраженный телеологический характер: человек стремится подняться все выше и выше по «лестнице» мотивов и это стремление в основном определяет его поведение. Однако в случае конфликта — когда неудовлетворенными оказываются потребности разных уровней — побеждает низшая потребность. Интересно отметить, что последовательность, выстроенная в теории иерархии мотивов, соответствует в целом порядку возникновения потребностей в онтогенезе. В качестве экспериментального развития своей теории Маслоу изучал биографии и личностные особенности людей известных всему миру своими выдающимися творческими успехами, а потому по определению являющихся великими самоактуализаторами. Среди этих людей были Спиноза, Линкольн, Эйнштейн, Рузвельт и др. В дальнейшем Маслоу обратился к исследованию студентов американских колледжей, отбирая тех, кто подпадал под определение самоактуализаторов. Обнаружилось, что только 1% исследованных Маслоу студентов обладает искомыми признаками.

На основе проведенного анализа был составлен перечень характерных свойств личности самоактуализатора:

- способность эффективно воспринимать реальность и устойчивость по отношению к неопределенности;
- принятие себя и других такими, какими они являются;
- спонтанность в мыслях и поведении; центрированность на проблеме, а не на себе;
- хорошо развитое чувство юмора;
- высокая креативность (творческая способность);
- озабоченность проблемами человечества;

- склонность устанавливать глубокие межличностные отношения с несколькими, а не с многими людьми;
- способность взглянуть на жизнь с объективной точки зрения и т. д.

Следующее положение теории — тезис о том, что, поскольку мотивы низших уровней считаются общими для всех людей, поведение, связанное с ними, является относительно хорошо предсказуемым. В то же время проявления высших мотивов, таких, как потребность в самоактуализации, предельно индивидуализированы, а поэтому непредсказуемы.

И, наконец, достойно упоминания предлагаемое Маслоу деление потребностей на потребности нужды и роста: вторые занимают относительно более высокое положение в иерархии (потребности уважения и самоуважения и потребность в самореализации). Основное различие в их функционировании состоит в том, что удовлетворение мотивов нужды приводит к снижению мотивации (по принципу снятия напряжения), а удовлетворение мотивов роста (хотя термин «удовлетворение» здесь не является вполне корректным) — к повышению мотивации.

Несмотря на наличие ряда заслуживающих внимания гипотез, догадок и рассуждений, представители гуманистического (как, впрочем, и психоаналитического) направления так и не разработали сколько-нибудь последовательных программ экспериментальных исследований, направленных на верификацию своих теоретических положений.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается основная мотивирующая сила человеческого поведения с точки зрения К. Роджерса?
2. Перечислите и раскройте основные группы потребностей, определяющих поведение человека в теории А. Маслоу.
3. В чем заключается основной принцип, определяющий актуализацию группы потребностей, в теории А. Маслоу? Почему, на ваш взгляд, теория Маслоу называется теорией *иерархии* потребностей?

4. Что такое потребности «нужды» и «роста» в чем заключается основное отличие между ними?

1.5 Когнитивные теории мотивации

Общей особенностью когнитивных теорий мотивации является то, что представление человека о мире, когнитивная репрезентация реальной ситуации, ее причин и последствий, с точки зрения авторов этих теорий, иницирует и направляет поведение индивида. Знание — не простая совокупность сведений. Знание — это не «холодная», бесстрастная информация, знание пристрастно. *Представления человека о мире программируют, проектируют будущее поведение.* И то, что человек делает и как он это делает, зависит в конечном итоге не только от его фиксированных потребностей, глубинных и извечных стремлений, но и от относительно изменяющихся репрезентаций реальности.

Теория когнитивного диссонанса. Когнитивные теории мотивации, интенсивно разрабатываемые в настоящее время, берут свое начало от широко известных работ Лиона Фестингера [4]. Ему принадлежит теория когнитивного диссонанса. Эта теория имеет по меньшей мере два принципиальных достоинства, отличающие хорошую теорию от плохой, научную теорию от ненаучной или околонучной. Во-первых, она исходит из «максимально общих оснований», если пользоваться выражением Эйнштейна. Во-вторых, из этих общих оснований выведены следствия, которые могут быть достаточно однозначно верифицированы. В силу этих обстоятельств работы Фестингера породили огромное количество экспериментальных исследований и исследовательских программ, результатом чего стало открытие массы новых — порой парадоксальных — эффектов и закономерностей, представляющих как теоретический, так и практический интерес.

Под когнитивным диссонансом Фестингер понимал некоторое противоречие между двумя (или более) *когнициями*. Диссонанс переживается лич-

ностью как состояние дискомфорта. Она стремится от него избавиться, восстановить внутреннюю когнитивную гармонию. И именно это стремление является мощным мотивирующим фактором человеческого поведения и отношения к миру. Когниция трактуется Фестингиром достаточно широко: любое знание, мнение или убеждение, касающееся среды, себя или собственного поведения.

Состояние *диссонанса* между когнициями X и Y возникает тогда, когда из когниции X следует не Y. Состояние *консонанса* между X и Y существует тогда, когда из X следует Y. Человек стремится к внутренней непротиворечивости, к состоянию консонанса.

Простой пример. Склонный к полноте человек решил сесть на диету (когниция X), но не может отказаться от любимого шоколада (когниция Y). Человек, стремящийся похудеть, не должен есть шоколад. Здесь явный диссонанс. Его возникновение мотивирует человека на редукцию, снятие, уменьшение диссонанса. Для этого, по мнению Фестингера, у человека есть три основных способа:

- 1) изменить одну из когниций (в данном случае — перестать есть шоколад или прекратить диету);
- 2) снизить значимость входящих в диссонантные отношения когниций (решить, что полнота не такой уж большой грех или что шоколад не дает значительной прибавки веса);
- 3) добавить новую когницию (например, хотя шоколад и прибавляет вес, но благотворно сказывается на умственной деятельности).

Когнитивный диссонанс мотивирует, требует своего уменьшения, приводит к изменению отношений, а в итоге — поведения. Рассмотрим два наиболее известных эффекта, связанные с возникновением и снятием когнитивного диссонанса. Один из них возникает в ситуации *поведения, противоречащего отношению* (установке). Если человек добровольно (без принуждения) соглашается сделать что-либо не соответствующее его убеждениям, мнению и если это поведение не имеет достаточного внешнего оправдания

(скажем, вознаграждения), то в дальнейшем убеждения и мнения меняются в сторону большего соответствия поведению.

Если, например, человек согласился на поведение, идущее вразрез с его нравственными установками, то следствием этого будет диссонанс между знанием о поведении и нравственными установками, а в дальнейшем последние изменятся в сторону понижения нравственности.

Примером подобного факта может быть «тюремный эксперимент» Ф. Зимбардо.

В подвале факультета психологии Стэнфордского университета Зимбардо и его коллеги решили организовать небольшую экспериментальную «тюрьму». За 15 долларов в день наняли два десятка эмоционально устойчивых, физически крепких студентов. Испытуемые во всех смыслах были нормальными, демонстрируя не только законопослушность, но норму по всем предложенным психологическим тестам. Этих студентов произвольно разделили на две группы: «охранников» и «заклученных». Каждой группе были предписаны определенные правила поведения. Случайный характер отбора в группы изначально гарантировал отсутствие каких-либо различий между индивидами, попавшими в разные группы. Кроме того, «охранники» не получили никаких подробных инструкций по исполнению своих обязанностей. Им только сказали: «Вы должны следовать закону и поддерживать в тюрьме порядок, не обращая внимания на жалобы "заклученных". Применение какого-либо насилия по отношению к "заклученным" запрещено».

Моделируя реальную тюремную жизнь, «заклученные» должны были постоянно находиться в камерах, следуя обычным тюремным правилам и распорядку. Им разрешались только свидания с родственниками и друзьями. Роли «охранников» были, разумеется, менее обременительными. Они работали посменно, проводя остальное время по своему усмотрению. Лишь незначительное время потребовалось для того, чтобы «охранники» привыкли к своим новым ролям, а «заклученные» приняли их власть и смирились с ней. *Очень скоро основными формами взаимодействия «охранников» с «заклю-*

ченными» стали приказы, оскорбления, обидные сравнения, вербальная и физическая агрессия и откровенные угрозы. Каждый из «охранников» в течение эксперимента проявлял насильственное, авторитарное поведение. Что же касается «заключенных», то после робкой попытки «восстания», жестко подавленной охранниками, они полностью смирились со своими пассивными ролями. И даже в тех случаях, когда охрана впоследствии проявляла открытую агрессию, они уже не выказывали никакого сопротивления.

Исследователям пришлось прекратить эксперимент уже на шестой день ввиду патологических реакций, которые стали отчетливо проявляться в поведении «заключенных» и «охранников». Преждевременное завершение эксперимента в то же время вызвало откровенное огорчение «охранников», что свидетельствует о явном снижении их уровня нравственности.

Другой, хорошо изученный эффект, полученный в исследованиях когнитивного диссонанса, — *диссонанс после трудного решения*. Трудным решением называется тот случай, когда альтернативные варианты, из которых необходимо сделать выбор, близки по привлекательности. В таких случаях, как правило, после принятия решения и сделанного выбора человек переживает когнитивный диссонанс, являющийся результатом следующих противоречий: с одной стороны, в избранном варианте есть негативные черты, а с другой — в отвергнутом варианте есть нечто положительное. Принятое частично плохо, но оно принято. Отвергнутое частично хорошо, но оно отвергнуто.

Экспериментальные исследования последствий трудного решения показали, что после принятия такого решения (со временем) повышается субъективная привлекательность избранного варианта и понижается субъективная привлекательность отвергнутого. Человек, таким образом, избавляется от когнитивного диссонанса: он убеждает себя в том, что его выбор не просто слегка лучше отвергнутого, а значительно лучше. Он как бы раздвигает альтернативные варианты: избранное тянет вверх по шкале привлекательности, отвергнутое — вниз. Исходя из этого, можно полагать, что трудные решения увеличивают вероятность поведения, соответствующего избранному варианту.

Например, если человек долго мучился выбором между автомобилями «А» и «Б», а в итоге предпочел «Б», то в дальнейшем вероятность выбора автомобилей типа «Б» будет выше, чем до покупки, так как относительная привлекательность последних вырастет.

Теория баланса. После второй мировой войны, после разрушений, тревог и хаоса у людей обострилась потребность в стабильности, устойчивости и непротиворечивости мира. Поэтому вполне закономерно, что в психологии появился ряд теорий, ставящих в основу поведения человека стремление к гармонии. Один из таких примеров — теория когнитивного диссонанса — был рассмотрен выше. Другой, широко известный пример — теория баланса Ф. Хайдера. Ее автор исходил из следующих принципов. Социальная ситуация может быть описана как совокупность элементов (людей и объектов) и связей между ними. Одни сочетания элементов и связей являются устойчивыми, сбалансированными, другие — несбалансированными. У людей наблюдается стремление к сбалансированным, гармоничным, непротиворечивым ситуациям. Несбалансированная ситуация вызывает — подобно когнитивному диссонансу — чувства дискомфорта, напряженности и стремление принять сбалансированный вид. Таким образом, одним из источников движущих сил человеческого поведения, по мнению Хайдера, является *потребность в гармоничных, непротиворечивых социальных отношениях*. Положение дисбаланса инициирует поведение, направленное на восстановление баланса.

В качестве простейшей социальной ситуации Хайдер рассматривает триаду: субъект — другой человек — объект вместе с отношениями между ними: субъект — другой человек, субъект — объект, другой человек — объект. Объект при этом понимается весьма широко: как вещь, процесс, группа людей, предмет, идея и т. д. Отношения внутри триады могут быть положительными и отрицательными. Таким образом, логически возможно восемь видов триад. Примеры некоторых из них представлены на рисунке 1.

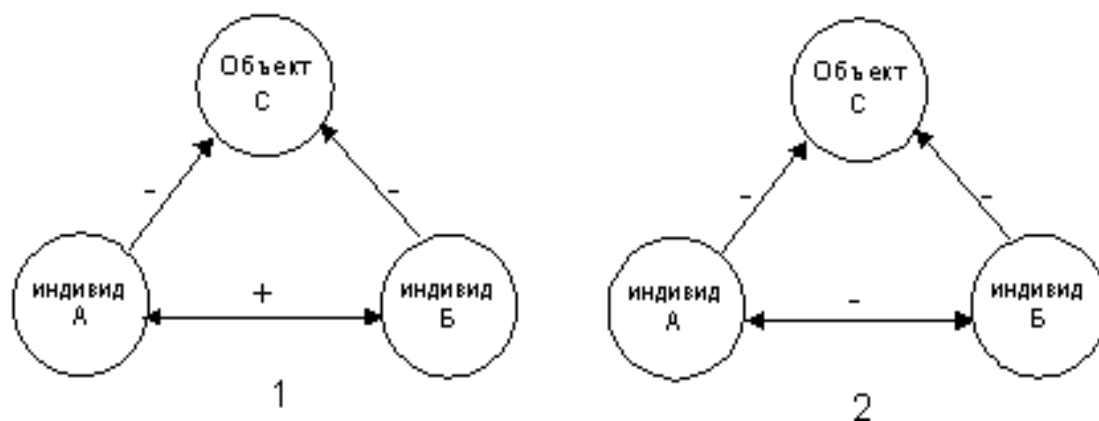


Рисунок 1 – Примеры сбалансированной и несбалансированной триад

Если отношения симпатии между двумя элементами триады обозначить как «+1», а отношения антипатии «-1», то можно сформулировать общее правило определения сбалансированности взаимоотношений.

Если $AB \times BC \times CA > 0$, где AB, BC, CA принимают значения +1 или -1, — отношения сбалансированные.

Если $AB \times BC \times CA < 0$, то отношения несбалансированные.

В качестве примера можно привести известное выражение «враг моего врага, мой друг» — вариант № 1 на рисунке 1.

По мнению Хайдера, несбалансированные ситуации неустойчивы, вызывают чувство дискомфорта и стремление преобразовать их в одну из сбалансированных. В целом же возможны три основных способа снятия дисбаланса: 1) изменить одно из отношений с «+» на «-» или с «-» на «+»: например, если выясняется, что мой друг очень любит кошек, а я к ним раньше относился довольно прохладно, то весьма возможно со временем я изменю свое отношение к этим домашним животным с отрицательного на положительное, а если моя ненависть к кошкам превосходит привязанность к другу, я могу пересмотреть свое отношение к другу, а не к этим животным; 2) уменьшить значимость одного из отношений, т. е. свести одно из них к нулю: если моя хорошая знакомая, например, не выносит разговоров на отвлеченные темы, а я их обожаю, то я могу прекратить беседы с ней на подобные темы и буду утолять свою жажду философствования в разговорах с друзьями;

3) дифференцировать положительные и отрицательные отношения: если мой любимый врач говорит, что кофе вреден для меня, имея в виду действие кофеина на сердечно-сосудистую систему, а я без вкуса и запаха кофе не могу прожить и дня, то можно в принципе перейти на кофе без кофеина, т. е. дифференцировать, разделить свое отношение к кофе на два типа: отношение к кофе с кофеином, как и у врача, отрицательное; отношение к кофе без кофеина положительное.

Исследования показывают, что в целом выводы теории подтверждаются: люди действительно предпочитают сбалансированные ситуации. Основная трудность состоит в том, чтобы предсказать, какой конкретно стратегией восстановления баланса (1, 2 или 3) будет пользоваться данный человек в определенной ситуации. Эта проблема далека от своего окончательного решения так же, впрочем, как и проблема предсказания способа снятия когнитивного диссонанса.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается основная особенность когнитивных теорий мотивации?
2. В чем заключается основное положение теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера? Раскройте понятие «когниции».
3. В чем заключается эффект «поведения противоречащего отношению», объясните на примере «тюремного эксперимента Зимбардо»?
4. В чем заключается эффект «трудного решения»?
5. В чем заключается основная идея теории «баланса» Ф. Хайдера?
6. Сформулируй, и поясните на примере, условие сбалансированности межличностных отношений.
7. Каковы основные способы уменьшения дисбаланса в межличностных отношениях, по мнению Ф. Хайдера?

2 СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕКА

2.1 Концепция Е.П. Ильина.

В основу концепции Ильина положен интегральный подход к рассмотрению сущности и структуры мотивации и мотива [5].

В идеале мотив должен дать ответы на вопросы: почему, для чего, почему именно так, каков смысл? Это возможно в том случае, если рассматривать мотив как *сложное интегральное (системное) психологическое образование, границами которого с одной стороны являются, потребность, а с другой — намерение что-то сделать, включая и побуждение к этому.*

Ильин подчеркивает, что в каждой монистической концепции сущности мотива имеется рациональное зерно, отражающее одну из сторон мотива как *основания* действия, поступка, деятельности, поведения. Так, принятие в качестве мотива потребности дает возможность получить ответ, *почему* осуществляется активность человека; принятие за мотив цели позволяет дать ответ, *для чего (ради чего)* проявляется эта активность; а принятие за мотив устойчивых свойств личности дает ответ, *почему выбраны именно эта цель, этот способ ее достижения.* Побуждения же и состояния в качестве мотивов раскрывают только их энергетическую сторону.

В структуре мотива Ильин выделяет три блока определяющих энергетику и направленность поведения человека (рисунок 2).

I. *Потребностный блок.* В него входят следующие компоненты: биологические и социальные потребности, осознание необходимости, долженствования («квазипотребности» по К. Левину);

II. *Блок «внутреннего фильтра»* — нравственный контроль, оценка внешней ситуации, оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств), предпочтения (интересы, склонности, уровень притязаний);

III. *Целевой блок* — образ предмета, могущего удовлетворить потребность, опредмеченное действие (налить воды, решить задачу), потребностная цель

(удовлетворить жажду, голод и т. п.), представление процесса удовлетворения потребности (попить, поесть, подвигаться и т. п.).



Рисунок 2 – Схема структуры мотива

Все эти компоненты мотива могут проявляться в сознании человека в вербализованной или в образной форме, притом *не все сразу*. В каждом конкретном случае в каждом блоке может быть взят в качестве основания действия или поступка, (принимаемого решения) один из компонентов. *Структура же каждого конкретного мотива (т. е. основания действия) строится из сочетания тех компонентов, которые обусловили принятое человеком решение.* Таким образом, компоненты, как кирпичики, позволяют создать здание, именуемое мотивом. Образ этого «здания» закладывается человеком в память и сохраняется не только в момент осуществления действия или деятельности, но и после их завершения. Поэтому о мотиве можно судить и ретроспективно.

Кроме горизонтальной структуры мотива, у него может быть и вертикальная структура. В состав мотива могут входить два или три компонента из одного блока, один из которых играет главную роль, а остальные — сопутствующую, соподчиненную. Например, среди нескольких потребностей, од-

новременно побуждающих к выбору одной и той же цели (получению высшего образования), ведущей может быть желание стать учителем, а сопутствующими — желание повысить свой статус в обществе, повысить свой культурный уровень. Такие же отношения между компонентами могут складываться и в блоке «внутреннего фильтра», и в целевом блоке.

Таким образом, структура мотива как основания действия или поступка — *многокомпонентная*, в ней чаще всего находят отражение *несколько причин и целей*.

Уяснение структуры мотива особенно важно для людей, работа которых связана с людьми (в семье, школе, на производстве и т. д.). Акцентирование внимания только на одной из причин может привести к неправильному суждению о человеке и к непоправимым ошибкам.

Рассмотрим один из случаев.

Девочка регулярно воровала деньги у одноклассников: Выяснение обстоятельств, почему она это делала, привело к неожиданному результату, изменившему негативное мнение о ней учителей и товарищей. Оказывается, она не могла без сострадания воспринимать тот факт, что многие ребята не ходят в школьный буфет из-за постоянного отсутствия денег и захотела устранить это социальное неравенство, решив покупать им угощение. Для этого и нужны были деньги. Таким образом, причиной ее поступка была не личная корысть, не жажда денег, а желание помочь своим нуждающимся товарищам. И она им действительно помогала. Решающим для оценки ее поведения оказалось «вскрытие» учителями «блока внутреннего фильтра», выявление сострадания, а не выбора неадекватного пути удовлетворения возникшей потребности девочки.

В случае выполнения человеком привычных действий процесс мотивации оказывается свернутым.

Как только сложные волевые процессы, в основе которых лежат одни и те же мотивы, повторяются большое количество раз, борьба мотивов облегчается: мотивы, стоявшие в прежних случаях на заднем плане, выступают при новых

повторениях сначала уже слабее, и наконец, совсем исчезают. Поэтому возникновение потребности прямо ведет (по механизму ассоциации) к появлению образа того конкретного предмета, который в данной ситуации чаще всего удовлетворяет данную потребность, и образу тех действий, которые связаны с этим предметом.

Таким образом, можно говорить о формировании у человека с опытом *мотивационных схем (аттитюдов, поведенческих паттернов)*, т. е. знания о том, какими путями и средствами можно удовлетворить данную потребность, как вести себя в данной ситуации. Репертуар мотивационных схем тем богаче, чем больше опыт человека. Мотивационные схемы являются составляющей мотивационной сферы человека.

Схема, отражающая процесс укороченной мотивации, приведена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Схема укороченной мотивации.

«Укороченная» мотивация за счет блока «внутреннего фильтра», по мнению Ильина, встречается и в случае импульсивных действий и поступков. Импульсивность — это особенность поведения человека, заключающаяся в склонности действовать по первому побуждению, под влиянием внешних

обстоятельств или эмоций, когда человек не обдумывает последствия своего поступка, не взвешивает все «за» и «против».

И в импульсивных действиях, и в автоматизированных есть потребность (желание) и цель. Разница между ними состоит в том, что при импульсивных действиях вследствие чрезмерного возбуждения «внутренний фильтр» проскакивается, а при автоматизированных действиях (действиях по ассоциации) — участие «внутреннего фильтра» игнорируется ввиду знакомости (стереотипности) ситуации, для которых у человека имеются установки поведения (например, приветствие при встрече со знакомым и т. п.

Контрольные вопросы

1. Какова структура мотива в концепции Е.П. Ильина?
2. Раскройте содержание потребностного блока, блока внутреннего фильтра и целевого блока.
3. Раскройте содержание понятия "мотивационная схема"?
4. Опишите процесс "укороченной" мотивации.
5. Что общего и чем отличаются импульсивные и автоматизированные действия, с точки зрения Ильина?

2.2 Теория автономии и самодетерминации Э. Десси и Р. Райна

Одной из самых авторитетных теорий мотивации на сегодняшний день является теория автономии и самодетерминации Э. Десси и Р. Райна [6].

Основной идеей этой теории является постулирование наличия у человека способностей и возможностей для здоровой и полноценной жизни. Если с самого детства условия существования ребенка способствуют предоставлению ему свободы выбора активности, области интересов, если они предоставляют широкий диапазон возможностей без наложения ненужных ограничений, то все это способствует тому, что ребенок, а впоследствии и

взрослый, будет здоровой и полноценной личностью.

Ключевым понятием теории является понятие «самодетерминации».

Самодетерминацией называется способность выбирать и иметь выбор, в отличие от подкрепляемых реакций (см. стр. 6), удовлетворения влечений и действий под влиянием других сил, которые тоже могут рассматриваться как детерминанты поведения человека. С точки зрения авторов теории, это понятие дает возможность учитывать как собственный внутренний выбор человека, так и объективно существующие ограничения свободы выбора (физические, физиологические, социально-исторические и др.).

Десси считает, что самодетерминация является не только способностью, но также и *потребностью*. Он определяет ее в качестве *основной врожденной склонности*, которая ведет организм к вовлеченности в интересующее поведение, которое обычно способствует развитию умений осуществлять гибкое взаимодействие с социальной средой.

Психологическим критерием самодетерминации является гибкость человека в управлении собственными взаимодействиями со средой. Будучи самодетерминированным, человек действует на основе собственного выбора, а не на основе обязательств или принуждений, и этот выбор базируется на осознании своих потребностей и сопоставлении их с внешними условиями.

Самодетерминированное поведение включает решение человека о том, как себя вести, базирующееся на предположении о том, как добиться удовлетворения своих потребностей. При этом поведение детерминируется информацией, поступающей от среды, а также самой личностью, которая эту информацию воспринимает и интерпретирует. Эмпирическими критериями самодетерминации являются такие ее проявления как спонтанность, креативность, интерес и личностная значимость как причины действия, ощущение себя свободным, и такие психолингвистические индикаторы, как преобладание в речи глагола «хочу» над глаголом «должен».

Несамодетерминированное поведение полностью обусловлено физическими или физиологическими причинами или средой. Несамодетермини-

рованным можно назвать поведение-привычку, негибкое поведение или поведение, контролирующееся эмоциями, которые препятствуют выбору и гибкому использованию информации. Потеря самодетерминации происходит в случаях, когда человек перестает осуществлять намеченные действия, либо не осознает, с какой целью те или иные действия им осуществляются. Авторы выделяют два типа такого поведения, причем оба типа могут быть и адаптивными, и неадаптивными, в зависимости от конкретной ситуации.

Автоматическое поведение. Оно с трудом поддается перепрограммированию, поскольку определяется неосознаваемыми мотивами, которые изменить трудно.

Автоматизированное поведение определяется мотивами, которые могут быть осознаны, поэтому оно более гибкое и может быть неадаптивным только в течение короткого времени. Его можно легче перепрограммировать на самодетерминированное.

Типы поведения, которые *содержат награду в себе самих* (такие как игра, исследование и т. п.), объединяются понятием *компетентности*, связанным, в свою очередь, с понятием внутренней мотивации.

Переживание *компетентности* понимается как один из типов внутренней удовлетворенности, достигаемой человеком, и обеспечивающей развитие. Предполагается, что у человека есть внутренняя психологическая потребность в чувстве компетентности при взаимодействии с внешней средой. Эта потребность имеет адаптивную ценность и не связана с биологическими влечениями. Она является основой направленного устойчивого поведения, в котором совершается выбор.

Компетентность и самодетерминация (автономия) — первостепенные психологические потребности, лежащие в основе внутренне мотивированной активности.

Одним из типов мотивации, необходимых для осуществления человеческого развития, является *внутренняя мотивация*. Ее можно определить как свободное участие в деятельности при отсутствии внешних требований или

подкреплений. Мотивация не основывается на влечениях, но при этом предполагается, что ее 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. *Процесс открытия сам по себе является наградой.*

Различение внутренней и внешней мотивации происходит по критерию награды за осуществляемую активность. При внешней мотивации награда будет *внешней по отношению к человеку*. Когда же мотивация является внутренней, то вознаграждением за нее является *активность сама по себе*. Десси считает, что внутренне мотивированное поведение базируется на потребности человека быть компетентным и самодетерминированным при взаимодействии со средой. Оно является потребностью, базирующейся на свойствах центральной нервной системы, существует постоянно и мотивирует текущее поведение и мысли до тех пор, пока не прерывается базовыми влечениями или эмоциональными реакциями. Рост внутренней мотивации, обеспечивающий оптимальное развитие личности, зависит от социальных условий, которые поддерживают и охраняют автономию человека или же, наоборот, разрушают ее. Таким образом, *внутренняя мотивация и сопровождающие ее проявления могут быть подорваны при условии чрезмерного контроля или при неустойчивости (нестабильности)*, что приводит к неадекватному развитию и психопатологии.

Для здорового развития ребенку необходим автономный тип взаимодействия со средой, когда значимые взрослые обеспечивают установку на свободный выбор и решение задач без явных границ и ограничений. Это важно для того, чтобы ребенок научился взаимодействовать со средой и контролировать собственные импульсы. Поэтому одним из существенных факторов развития, считают Райан, Десси и Грольник, является свобода. Для осуществления целостного и гармоничного развития необходимо, чтобы человек стремился к большим и малым целям, действовал и рос в условиях борьбы и принимал решения, будут ли с ним происходить изменения или нет.

В этом процессе чрезвычайно важны, считают авторы, проявления потребностей в компетентности и автономии (самодетерминации), описанные выше. *Психологическая потребность во взаимосвязи с другими людьми является третьим, наряду с потребностями в автономии и самодетерминации, типом внутренней мотивации, обеспечивающим оптимальное развитие человека.*

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте основную идею теории Десси и Райна.
2. Раскройте содержание понятия «самодетерминация».
3. Почему, на ваш взгляд, понятие «самодетерминация» является ключевым в этой теории?
4. Опишите признаки самодетерминированного и несамодетерминированного поведения.
5. Что такое внутренне мотивированная активность, какие психологические потребности лежат в ее основе?
6. Раскройте понятие «компетентности» в теории Десси и Райна, какова роль «компетентности» в поведении человека?
7. Какова роль психологической потребности во взаимосвязи с другими людьми с точки зрения Десси и Райна?

3 МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ МОТИВАЦИИ И МОТИВОВ

Выявление оснований действий и поступков человека — дело непростое, связанное как с объективными, так и с субъективными трудностями. Ведь часто такое выявление означает «залезание в душу», что по многим причинам бывает для субъекта нежелательным.

В ряде случаев мотивы действий и деятельности человека бывают настолько очевидны, что не требуют кропотливого изучения (например, выполнение профессионалом своих обязанностей). Совершенно ясно, зачем он пришел на предприятие, почему он делает именно эту работу, а не другую. Для этого вполне достаточно собрать о нем некоторые сведения, узнать его социальную роль. Однако такой поверхностный анализ дает слишком мало для понимания душевного мира человека, его мотивационной сферы (чего хочет достичь, ради чего), а главное — не позволяет прогнозировать его поведение в других ситуациях.

Изучение же психического склада человека включает выяснение и таких вопросов:

- какие потребности (склонности, привычки) типичны для данного человека (какие чаще всего удовлетворяет или пытается удовлетворить, удовлетворение каких приносит ему наибольшую радость, а в случае неудовлетворения — наибольшие огорчения, чего не любит, пытается избежать);
- какими способами, с помощью каких средств он предпочитает удовлетворять ту или иную потребность;
- какие ситуации и состояния обычно запускают то или иное его поведение;
- какие свойства личности, установки, диспозиции оказывают наибольшее влияние на мотивацию того или иного типа поведения;
- способен ли человек на самомотивацию, или нужно вмешательство со стороны;
- что сильнее влияет на мотивацию — имеющиеся потребности или чувство долга, ответственности;

– какова направленность личности.

Ответ на большинство этих вопросов можно получить, лишь используя разнообразные методы изучения мотивов и личности. При этом декларируемые человеком причины поступков нужно сопоставлять с реально наблюдаемым поведением.

Психологами разработано несколько подходов к изучению мотивации и мотивов человека: эксперимент, наблюдение, беседа, опрос, анкетирование, анализ результатов деятельности и пр. Все эти методы можно разделить на три группы: 1) осуществляемый в той или иной форме опрос субъекта (изучение его мотивировок и мотиваторов); 2) оценка поведения и его причин со стороны (метод наблюдения), 3) экспериментальные методы.

3.1 Методики изучения мотивации и мотивов

Методика «Потребность в общении»

Методика разработана Ю. М. Орловым (1978).

Инструкция

Вам предложен ряд положений. Если вы с ними согласны, то рядом с номером положения напишите на своем листочке «да», если не согласны, напишите «нет».

Текст опросника (перечень утверждений)

1. Мне доставляет удовольствие участвовать в различного рода торжествах.
2. Я могу подавить свои желания, если они противоречат желаниям моих товарищей.
3. Мне нравится высказывать кому-либо свое расположение.
4. Я больше сосредоточен на приобретении влияния, чем дружбы.
5. Я чувствую, что в отношении к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехе своего товарища, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворенным собой, я должен кому-то в чем-то помочь.
8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди товарищей по работе.
9. Мои друзья мне основательно надоели.
10. Когда я делаю плохую работу, присутствие людей меня раздражает.
11. Прижатый к стене, я говорю лишь ту долю правды, которая, по моему мнению, не повредит моим друзьям и знакомым.
12. В трудной ситуации я больше думаю не столько о себе, сколько о близком человеке.

13. Неприятности у друзей вызывают у меня такое состояние, что я могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, если даже это доставит мне значительные хлопоты.
15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он не прав.
16. Мне больше нравятся приключенческие рассказы, чем рассказы о любви.
17. Сцены насилия в кино внушают мне отвращение.
18. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда я нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
20. Мне жалко брошенных собак и кошек.
21. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но более мне близких.
22. Я люблю бывать среди друзей.
23. Я долго переживаю ссоры с близкими.
24. У меня определенно больше близких людей, чем у многих других.
25. Во мне больше стремления к достижениям, чем к дружбе.
26. В суждениях о людях я доверяю больше себе, чем другим.
27. Я придаю больше значения материальному благополучию и престижу, чем радости общения с приятными мне людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной дружбе и любви.
31. Ради друга я могу пожертвовать всем.
32. В детстве я входил в одну «тесную» компанию.
33. Если бы я был журналистом, мне нравилось бы писать о дружбе.

Обработка результатов. Ключ к опроснику

Ответ по каждому пункту оценивается в 1 балл. Баллы проставляются только при ответе «да» по следующим пунктам: 1, 2, 7, 8, 11–14, 17–24, 26, 28,

30–33; только при ответе «нет» — по пунктам 3–6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

Определяется сумма баллов, полученных при ответах «да» и «нет».

Выводы

Сумма баллов сравнивается со средним групповым значением. Чем больше сумма, тем больше потребность в общении.

Методика «Оценка потребности в одобрении»

Стремление заслужить похвалу, одобрение является одной из значимых потребностей человека. Выявлению этой потребности служит шкала мотивации одобрения, разработанная американскими психологами Дугласом П. Крауном и Дэвидом А. Марлоу.

Она позволяет определить косвенную меру потребности человека в одобрении других людей. Чем выше эта потребность, тем больше поведение испытуемого, по крайней мере на вербальном уровне, соответствует одобряемому образцу. Такие люди не возражают против неинтересной работы, сдерживают свои агрессивные реакции, в целом более конформны, податливы социальным воздействиям. У них имеется повышенная потребность в общении.

Русский вариант опросника разработан Ю. Л. Ханиным (1974). Из общего количества вопросов шкалы мотивации одобрения оставлено 20.

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений. Если данное утверждение совпадает с вашим личным мнением, то ответьте «да», если не совпадает — то ответьте «нет».

Текст опросника

1. Я внимательно читаю документ, прежде чем его подписываю.
2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.
3. Я всегда внимательно слежу затем, как я одет.
4. Дома я веду себя за столом так же, как и в ресторане.
5. Я никогда не испытываю ни к кому сильных симпатий.
6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.
8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.
9. Был случай, когда я придумывал вескую причину, чтобы оправдаться.
10. Случалось, что я пользовался оплошностью человека.
11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.
12. Иногда, вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.
14. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.
15. У меня никогда не возникает досады, когда высказываемое мнение противоположно моему.
16. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.
17. Были случаи, когда я действительно завидовал удаче других.

18. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбами.
19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили их по заслугам.
20. Я никогда никому с умыслом не говорил неприятных вещей.

Обработка результатов и выводы. Ключ к опроснику

Ответ по каждой позиции оценивается в 1 балл. Баллы проставляются только за ответ «да» по следующим позициям: 1–5, 8, 11, 14–16, 20, и только за ответ «нет» — по позициям 6,7,9, 10,12, 13, 17–19.

Общий итоговый показатель потребности в одобрении получают суммированием всех полученных баллов. Чем он выше, тем больше потребность в одобрении. Она показывает степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к межличностным влияниям и влияниям среды.

При суммарном показателе 13 баллов и выше — высокий уровень потребности одобрения, 10–12 баллов — средний уровень потребности, ниже 10 баллов — низкий уровень.

Высокий показатель отражает привычный стиль реагирования, а также особенности ожиданий субъекта в ситуации оценки со стороны других.

Низкий суммарный показатель свидетельствует о том, что собственные убеждения субъекту дороже, а также о его независимости от группы. Он конфликтен и не податлив социальному влиянию, не стремится походить на образец.

Адаптированная методика «Диагностика потребности в поисках ощущений»

Разработана М. Цукерманом.

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений, которые объединены в пары. Из каждой пары необходимо выбрать одно, которое наиболее характерно для вас, и отметить его в бланке соответствующей буквой.

Текст опросника

- 1 а) я бы предпочел работу, требующую многочисленных разъездов, путешествий.
б) я бы предпочел работать на одном месте.
- 2 а) меня взбадривает свежий, прохладный день.
б) в прохладный день я не могу дождаться, когда попаду домой.
- 3 а) мне не нравятся парфюмерные запахи,
б) мне нравится запах некоторых духов.
- 4 а) я рискнул бы попробовать какой-нибудь наркотик, чтобы испытать новые ощущения.
б) я не стал бы пробовать наркотик, так как не испытываю потребность в каких-то особенных ощущениях.
- 5 а) я бы предпочел жить в стабильном обществе, без революций и потрясений.
б) я бы предпочел жить в смутные дни истории страны.
- 6 а) я не могу понять людей, которые любят ездить на большой скорости.
б) я люблю ездить быстро, так как меня это возбуждает.
- 7 а) я люблю риск, азарт.
б) я не люблю рискованные мероприятия и действую по принципу «семь раз отмерь и один раз отрежь».
- 8 а) споры по политическим или мировоззренческим вопросам меня не увлекают.

- б) я люблю поспорить, это меня возбуждает.
- 9 а) я не люблю однообразную деятельность, она меня усыпляет.
б) я спокойно отношусь к однообразной работе.
- 10 а) я бы не хотел оказаться загипнотизированным.
б) я хотел бы попробовать быть загипнотизированным.
- 11 а) наиболее важная цель в жизни — жить на полную катушку и взять от жизни столько, сколько возможно.
б) счастье — это спокойная жизнь.
- 12 а) в холодную воду я вхожу постепенно, дав себе время привыкнуть к ней.
б) я люблю сразу нырнуть в холодную воду, чтобы ощутить обжигающее чувство.
- 13 а) я могу с удовольствием каждый раз слушать передаваемые по радио популярные песни.
б) мне быстро надоедают популярные песни.
- 14 а) худший недостаток человека — быть всегда веселым, легкомысленным.
б) худший недостаток человека — быть скучным, занудой.
- 15 а) мне бы понравилось ездить на мотоцикле «с ветерком».
б) люди, едущие на мотоцикле с большой скоростью, — самоубийцы.
- 16 а) я больше предпочитаю людей спокойных, даже «отрегулированных».
б) я предпочитаю эмоционально выразительных людей, даже если они немного неуравновешенны.

Обработка результатов

Полученные ответы соотносятся с ключом

1а	5 б	9 а	13 б
2 а	6 б	10 б	14 б
3 б	7 б	11 а	15 а
4б	8 б	12 б	16 б

Каждый ответ, совпавший с ключом, оценивается в 1 балл. Полученные баллы суммируются.

Выводы

Высокий уровень потребности в ощущениях (11–16 баллов) означает наличие влечения, возможно бесконтрольного, к новым «щекочущим нервы» впечатлениям, что часто может провоцировать субъекта на участие в рискованных мероприятиях и авантюрах.

Средний уровень потребности в ощущениях (6–10 баллов) свидетельствует об умении контролировать эту потребность, об умеренности в ее удовлетворении, т. е., с одной стороны — об открытости новому опыту, с другой — о сдержанности и рассудительности в определенные моменты жизни.

Низкий уровень потребности в ощущениях (0–5 баллов) означает присутствие предусмотрительности и осторожности в ущерб получению новых впечатлений и информации. Человек с таким показателем предпочитает стабильность и упорядоченность неизвестному и неожиданному.

Методика «Мотивация аффилиации»³

Методика (тест) А. Меграбяна в модификации М. Ш. Магомед-Эминова предназначена для диагностики двух обобщенных устойчивых мотиваторов, входящих в структуру мотивации аффилиации, — стремления к принятию (СП) и страха отвержения (СО). Тест состоит, соответственно, из двух шкал: СП и СО.

³ **Аффилиация** (от **англ.** affiliation — соединение, связь) — потребность человека в создании теплых, эмоционально значимых отношений с другими людьми. Стремление к сближению с людьми, дружба, любовь, общение — все это подпадает под понятие аффилиация [7].

Инструкция

Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. При согласии с утверждением рядом с его цифровым обозначением ставьте на бланке для ответа знак «+» («да»), при не согласии — знак «-» («нет»). При прочтении (или прослушивании) утверждения не тратьте много времени на обдумывание ответов. Давайте тот ответ, который первым пришел вам на ум.

В тесте нет «хороших» или «плохих» ответов, поэтому не старайтесь произвести своими ответами благоприятное впечатление. Выражайте свое мнение искренне.

Текст опросника для шкалы СП

1. Я легко схожусь с людьми.
2. Когда я расстроен, то предпочитаю быть на людях, а не оставаться в одиночестве.
3. Я предпочел бы, чтобы меня считали способным и сообразительным, чем общительным и дружелюбным.
4. Я меньше, чем большинство людей, нуждаюсь в близких друзьях.
5. О своих переживаниях я говорю людям скорее часто и охотно, чем редко и в особых случаях.
6. От хорошего фильма я получаю больше удовольствия, чем от большой компании.
7. Мне нравится заводить как можно больше друзей.
8. Я скорее предпочел бы провести свой отдых вдали от людей, чем на оживленном курорте.
9. Я думаю, что большинство людей славу и почет ценят превыше дружбы.
10. Я предпочел бы самостоятельную работу коллективной.
11. Излишняя откровенность с друзьями может повредить.

12. Когда я встречаю на улице знакомого, я не просто здороваюсь, проходя мимо, а стараюсь перекинуться с ним парой слов.
13. Независимость и свободу от других я предпочитаю прочным дружеским узам.
14. Я посещаю компании и вечеринки, потому что это хороший способ завести друзей.
15. Если мне нужно принять важное решение, то я скорее посоветуюсь с друзьями, чем стану обдумывать его один.
16. Я не доверяю слишком открытому проявлению дружеских чувств.
17. У меня очень много близких друзей.
18. Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет.
19. Индивидуальные развлечения я предпочитаю групповым.
20. Открытые эмоциональные люди привлекают меня больше, чем серьезные, сосредоточенные.
21. Я скорее прочту интересную книгу или посмотрю телевизор, чем проведу время на вечеринке.
22. Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем наслаждаться видами и посещать достопримечательности в одиночестве.
23. Мне легче решить трудный вопрос, когда я обдумываю его один, чем когда обсуждаю с другими.
24. Я считаю, что в трудных жизненных ситуациях скорее нужно рассчитывать только на свои силы, чем надеяться на помощь друзей.
25. Даже в компании мне трудно полностью отвлечься от забот и срочных дел.
26. Оказавшись на новом месте, я быстро приобретаю широкий круг знакомых.
27. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка.
28. Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу.
29. Когда у меня плохое настроение, я скорее стараюсь не показывать своих чувств, чем пытаюсь с кем-нибудь поделиться.

30. Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в веселой компании.

Текст опросника для шкалы СО

1. Я стесняюсь идти в малознакомое общество.
2. Если вечеринка мне не нравится, я все равно не уйду первым.
3. Меня бы очень задело, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторонних людях.
4. Я стараюсь меньше общаться с людьми критического склада ума.
5. Обычно я легко общаюсь с незнакомыми людьми.
6. Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят.
7. Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них я не согласен.
8. Если я попрошу кого-то пойти со мной и он мне откажет, то я не решусь попросить его снова.
9. Я осторожен в высказывании своих мнений, пока хорошо не узнаю человека.
10. Если во время разговора я что-то не понял, то лучше я это пропущу, чем прерву говорящего и попрошу повторить.
11. Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же.
12. Мне трудно отказывать людям.
13. Я все же могу получить удовольствие от вечеринки, даже если вижу, что одет не так, как надо.
14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.
15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.
16. Я редко стесняюсь обращаться к людям за помощью.
17. Я редко противоречу людям из боязни их задеть.
18. Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически.
19. Всякий раз, когда я иду в незнакомое общество, я предпочитаю брать с собой друга.

20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.
21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.
22. Временами я уверен, что никому не нужен.
23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно выражается в мой адрес.
24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.
25. Меня очень легко задеть, даже если это не заметно со стороны.
26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.
27. Когда я должен за чем-либо обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.
28. Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся вещь, я чувствую себя неуверенно.
29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.
30. Если в транспорте я сижу, мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.

Обработка результатов

Шкала СП. Проставляется по 1 баллу за ответы «да» по позициям 3, 4, 6, 8–11, 13, 16–19, 21, 23–25, 27–29 и ответы «нет» по позициям 1, 2, 6, 7, 12, 14, 15, 20, 22, 26. Подсчитывается общая сумма баллов за ответы «да» и «нет».

Шкала СО. Проставляется по 1 баллу за ответы «да» по позициям 1–4, 8–10, 12, 14, 15, 17–19, 22, 23, 25, 27, 28, 30 и ответы «нет» по позициям 5–7, 11, 13, 16, 20, 21, 24, 26, 29. Подсчитывается общая сумма баллов.

Выводы

Если сумма баллов по шкале СП больше таковой по шкале СО, то у испытуемого выражено стремление к аффилиации, если же сумма баллов меньше, то у испытуемого выражен мотив «страх отвержения». При равенстве

суммарных баллов по обеим шкалам следует учитывать, на каком уровне (высоком или низком) оно проявляется. Если уровни стремления к принятию и страха отвержения высокие, этот может свидетельствовать о наличии у данного испытуемого внутреннего дискомфорта, напряжённости. Так как страх отвержения препятствует удовлетворению потребности быть в обществе других людей.

Методика «Мотивация к успеху»

Автор методики Т. Элерс. Методика оценивает силу стремления к достижению цели, к успеху.

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением рядом с его цифровым обозначением ставьте на бланке для ответа знак «+» («да»), при несогласии — знак «-» («нет»).

Текст опросника

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все сто процентов выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.

8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, то потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие — это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. На моем честолюбии легко сыграть.
18. Обычно заметно, когда я работаю без вдохновения.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.

35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я могу пойти и на крайние меры.

Обработка результатов

По 1 баллу проставляется за ответ «да» по следующим пунктам опросника: 2—5, 7—10, 14—17, 21, 22, 25—30, 32, 37, 41 и «нет» — по следующим: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 и 39. Ответы по пунктам 1, 11, 12, 19, 23, 33—35 и 40 не учитываются. Подсчитывается общая сумма баллов.

Выводы

Чем больше сумма баллов, тем больше у обследованного выражена мотивация на достижение успеха.

Методика «Мотивация к избеганию неудач»

Предложена Т. Элерс.

Инструкция

Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. Выберите в каждой строке только одно слово, которое наиболее точно характеризует вас, и пометьте его на своем опросном листе знаком «+» или

шифром (например, 1/1 или 21/2, где числитель — это номер строки, а знаменатель — номер слова в строке).

№ п/п	1	2	3
1	смелый	бдительный	предприимчивый
2	кроткий	робкий	упрямый
3	осторожный	решительный	пессимистичный
4	непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5	неумный	трусливый	недумающий
6	ловкий	бойкий	предусмотрительный
7	хладнокровный	колеблющийся	удалой
8	стремительный	легкомысленный	боязливый
9	незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10	оптимистичный	добросовестный	чуткий
11	меланхолический	сомневающийся	неустойчивый
12	трусливый	небрежный	взволнованный
13	опрометчивый	тихий	боязливый
14	внимательный	неблагодарный	смелый
15	рассудительный	быстрый	мужественный
16	предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17	взволнованный	рассеянный	робкий
18	малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19	пугливый	нерешительный	нервный
20	исполнительный	преданный	авантюристический
21	предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22	укрошенный	безразличный	небрежный
23	осторожный	беззаботный	терпеливый
24	разумный	заботливый	храбрый
25	предвидящий	неустранимый	добросовестный
26	поспешный	пугливый	беззаботный
27	рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28	осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29	тихий	неорганизованный	боязливый
30	оптимистичный	бдительный	беззаботный

Обработка результатов

Испытуемый получает по 1 баллу за следующие выборы: 1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Выводы

Чем больше сумма баллов, тем выше стремление испытуемого к избеганию неудач, к защите.

При сумме: от 2 до 10 баллов — низкий уровень мотивации к избеганию неудач, к защите;

При сумме: от 11 до 15 баллов — средний уровень мотивации;

При сумме: от 16 до 20 баллов — высокий уровень мотивации;

При сумме: свыше 20 баллов — очень высокий уровень мотивации.

Методика «Диагностика уровня эмпатии⁴»

Автор В. В. Бойко

Инструкция

Если вы согласны с данными утверждениями, ставьте рядом с их номерами знак «+», если не согласны — то знак «-».

Текст опросника

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.

⁴ Эмпатия — способность поставить себя на место другого человека (или предмета), способность к сопереживанию. Эмпатия также включает способность точно определить эмоциональное состояние другого человека на основе мимических реакций, поступков, жестов и т. д.

6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция — более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности — бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается, подражая людям, копировать их интонацию, мимику.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настроженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура — поэтическая, художественная, артистичная.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.
32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.
33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.
34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.
35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.
36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка результатов

Ниже приводятся шесть шкал с номерами определенных утверждений. Подсчитывается число ответов, соответствующих «ключу» каждой шкалы (каждый совпавший ответ, с учетом знака, оценивается 1 баллом), а затем определяется их общая сумма

1. *Рациональный канал эмпатии:* +1, +7, -13, +19, +25, -31;
2. *Эмоциональный канал эмпатии:* -2, +8, -14, +20, -26, +32;
3. *Интуитивный канал эмпатии:* -3, +9, +15, +21, +27, -33;

4. *Установки, способствующие эмпатии*: +4, -10, -16, -22, -28, -34;
5. *Проникающая способность в эмпатии*: +5, -11, -17, -23, -29, -35;
6. *Идентификация в эмпатии*: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра (канала) в структуре эмпатии. Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя — уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов.

Значимость конкретного канала в структуре эмпатии

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека — на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий щлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими — сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно, воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности; респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в

подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация — еще одно неперемное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживания, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Выводы

При суммарном уровне по всем шкалам 30 баллов и выше — у человека очень высокий уровень эмпатии; 29 – 22 — средний; 21–15 — заниженный; менее 14 баллов — очень низкий.

**Методика «Диагностика социально-психологических установок
личности в мотивационно-потребностной сфере»**

Методика разработана О. Ф. Потемкиной и содержит ряд шкал. Ниже приводятся две из них — А и Б.

Шкала А

«Выявление установок, направленных на "альтруизм — эгоизм"»

Инструкция

Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них «да» или «нет», исходя из имеющейся у вас тенденции поведения в данной ситуации.

Текст опросника

1. Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?
2. Вам легче просить за других, чем за себя?
3. Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-либо просят?
4. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?
5. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?
6. Вы стремитесь сделать как можно больше для других людей?
7. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни — жить для других людей?
8. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
9. Ваша отличительная черта — бескорыстие?
10. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
11. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
12. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?

13. Ваша отличительная черта — стремление помочь другим людям?
14. Вы считаете, что сначала человек должен думать о себе, а потом уже о других?
15. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
16. Вы убеждены, что не нужно для других сильно напрягаться?
17. Для себя у вас обычно не хватает ни сил, ни времени?
18. Свободное время вы используете только для своих увлечений?
19. Вы можете назвать себя эгоистом?
20. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Обработка результатов

Ключ к опроснику: проставляется по 1 баллу при ответах «да» на вопросы 1– 4, 6, 7, 9, 13, 17 и ответах «нет» на вопросы 5, 8, 10-12, 14 –16, 18 – 20. Затем подсчитывается общая сумма баллов.

Выводы

Чем набранная сумма баллов больше 10, тем в большей степени у субъекта выражен альтруизм, желание помочь людям. И наоборот, чем сумма баллов меньше 10, тем больше у субъекта выражена эгоистическая тенденция.

Шкала Б

«Выявление установок на "процесс деятельности" — "результат деятельности"»

Инструкция

Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них «да» или «нет», исходя из имеющейся у вас тенденции поведения в данной ситуации.

Текст опросника

1. Сам процесс выполняемой работы увлекает вас больше, чем ее завершение?
2. Для достижения цели вы обычно не жалеете сил?
3. Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что вам неинтересно, даже если это необходимо?
4. Вы уверены, что у вас хватит настойчивости, чтобы завершить любое дело?
5. Заканчивая интересное дело, вы часто сожалеете о том, что оно уже завершено?
6. Вам больше нравятся люди, способные достигать результата, чем просто добрые и отзывчивые?
7. Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не важен результат?
8. Вы считаете, что успехов в вашей жизни больше, чем неудач?
9. Вы больше уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?
10. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?
11. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?
12. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?
13. Можете ли вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?
14. Вам часто удается довести начатое дело до конца?
15. Бывает ли, что, увлекаясь деталями, вы не можете закончить начатое дело?
16. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?
17. Вы часто загружаете свои выходные дни или отпуск работой из-за того, что нужно что-то сделать?
18. Вы считаете, что главное в любом деле результат?
19. Соглашаясь на какое-либо дело, вы думаете о том, насколько оно для вас интересно?
20. Стремление к результату в любом деле ваша отличительная черта?

Обработка результатов и выводы

За каждый положительный ответ на вопрос опрашиваемый получает 1 балл. Сумма баллов за положительные ответы на нечетные вопросы (1, 3, 5, 7 и т. д.) будет отражать ориентацию субъекта на процесс деятельности, а сумма баллов за ответы на четные вопросы — ориентацию субъекта на результат.

Методика «Диагностика мотивационной структуры личности»

Автор В. Э. Мильман. Методика позволяет выявлять некоторые устойчивые тенденции личности: общую и творческую активность, стремление к общению, обеспечению комфорта и социального статуса и др. На основе всех ответов можно составить суждение о рабочей (деловой) и общежитейской направленности личности.

Инструкция

Перед вами 14 утверждений, касающихся жизненных устремлений и некоторых сторон образа жизни человека. Просим вас высказать отношение к ним по каждому из 8 вариантов ответов (а, б, в, г, д, е, ж, з), проставив в соответствующих клетках бланка для ответов одну из следующих оценок каждого утверждения: «+» — «согласен с этим», «=» — «когда как», «-» — «нет, не согласен», «?» — «не знаю». Старайтесь отвечать быстро, не задумывайтесь долго над ответами; отвечайте на вопросы последовательно, от 1а до 14з, следите за тем, чтобы не путать клетки. На всю работу у вас должно уйти не более 20 минут.

Бланк для ответов

Дата _____ Возраст ____ Пол _____

Профессия _____

Фамилия, имя и отчество _____

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
а														
б														
в														
г														
д														
е														
ж														
з														

Текст опросника

1. В своем поведении в жизни нужно придерживаться следующих принципов:
 - а) «время — деньги». Нужно стремиться зарабатывать их больше;
 - б) «главное — здоровье». Нужно беречь себя и свои нервы;
 - в) свободное время нужно проводить с друзьями;
 - г) свободное время нужно отдавать семье;
 - д) нужно делать добро, даже если это дорого обходится;
 - е) нужно делать все возможное, чтобы завоевать место под солнцем;
 - ж) нужно приобретать больше знаний, чтобы понять причины и сущность того, что происходит вокруг;
 - з) нужно стремиться открыть что-то новое, создать, изобрести.
2. В своем поведении на работе нужно следовать таким принципам:
 - а) работа — это вынужденная жизненная необходимость;
 - б) главное — не допускать конфликтов;
 - в) нужно стремиться обеспечить себя спокойными, удобными условиями;
 - г) нужно активно стремиться к служебному продвижению;
 - д) главное — завоевать авторитет и признание;
 - е) нужно постоянно совершенствоваться в своем деле;

- ж) в своей работе всегда можно найти интересное, то, что может увлечь;
- з) нужно не только увлечься самому, но и увлечь работой других.
3. Среди моих дел в свободное от работы время большое место занимают следующие дела:
- а) текущие, домашние;
 - б) отдых и развлечения;
 - в) встречи с друзьями;
 - г) общественные дела;
 - д) занятия с детьми;
 - е) учеба, чтение необходимой для работы литературы;
 - ж) «хобби»;
 - з) подрабатывание денег.
4. Среди моих рабочих дел много места занимают:
- а) деловое общение (переговоры, выступления, обсуждения и т. д.);
 - б) личное общение (на темы, не связанные с работой);
 - в) общественная работа;
 - г) учеба, получение новой информации, повышение квалификации;
 - д) работа творческого характера;
 - е) работа; непосредственно влияющая на заработок (сдельная, дополнительная);
 - ж) работа, связанная с ответственностью перед другими;
 - з) свободное время, перекуры, отдых.
5. Если бы мне добавили дополнительный выходной день, я бы скорее всего потратил его на то, чтобы:
- а) заниматься текущими домашними делами;
 - б) отдыхать;
 - в) развлекаться;
 - г) заниматься общественной работой;
 - д) заниматься учебой, получать новые знания;
 - е) заниматься творческой работой;

- ж) делать дело, в котором чувствуешь ответственность перед другими;
 - з) делать дело, дающее возможность заработать;
6. Если бы у меня была возможность полностью по-своему планировать рабочий день, я бы стал скорее всего заниматься:
- а) тем, что составляет мои основные обязанности;
 - б) общением с людьми по делам (переговоры, обсуждения);
 - в) личным общением (разговорами, не связанными с работой);
 - г) общественной работой;
 - д) учебой, получением новых знаний, повышением квалификации;
 - е) творческой работой;
 - ж) работой, в которой чувствуешь пользу и ответственность;
 - з) работой, за которую можно получить больше денег.
7. Я часто разговариваю с друзьями и знакомыми на такие темы:
- а) где что можно купить, как хорошо провести время;
 - б) об общих знакомых;
 - в) о том, что вижу и слышу вокруг;
 - г) как добиться успеха в жизни;
 - д) о работе;
 - е) о своих увлечениях («хобби»);
 - ж) о своих успехах и планах;
 - з) о жизни, книгах, кинофильмах, политике.
8. Моя работа дает мне прежде всего:
- а) достаточные материальные средства для жизни;
 - б) общение с людьми, дружеские отношения;
 - в) авторитет и уважение окружающих;
 - г) интересные встречи и беседы;
 - д) удовлетворение непосредственно от самой работы;
 - е) чувство своей полезности;
 - ж) возможность повышать свой профессиональный уровень;
 - з) возможность служебного продвижения.

9. Больше всего мне хочется бывать в таком обществе, где:
- а) уютно, хорошие развлечения;
 - б) можно обсудить волнующие тебя рабочие вопросы;
 - в) тебя уважают, считают авторитетом;
 - г) можно встретиться с нужными людьми, завязать полезные связи;
 - д) можно приобрести новых друзей;
 - е) бывают известные заслуженные люди;
 - ж) все связаны общим делом;
 - з) можно проявить и развить свои способности.
10. Я хотел бы на работе быть рядом с такими людьми:
- а) с которыми можно поговорить на разные темы;
 - б) которым мог бы передавать свой опыт и знания;
 - в) с которыми можно больше заработать;
 - г) которые имеют авторитет и вес на работе;
 - д) которые могут научить чему-нибудь полезному;
 - е) которые заставляют тебя становиться активнее на работе;
 - ж) которые имеют много знаний и интересных идей;
 - з) которые готовы поддержать тебя в разных ситуациях.
11. К настоящему времени я имею в достаточной степени:
- а) материальное благополучие;
 - б) возможность интересно развлекаться;
 - в) хорошие условия жизни;
 - г) хорошую семью;
 - д) возможности интересно проводить время в обществе;
 - е) уважение, признание и благодарность других;
 - ж) чувство полезности для других;
 - з) созданного чего-то ценного, полезного.
12. Я думаю, что, занимаясь своей работой, имею в достаточной степени:
- а) хорошую зарплату, другие материальные блага;
 - б) хорошие условия для работы;

- в) хороший коллектив, дружеские взаимоотношения;
- г) определенные творческие достижения;
- д) хорошую должность;
- е) самостоятельность и независимость;
- ж) авторитет и уважение коллег;
- з) высокий профессиональный уровень.

13. Больше всего мне нравится, когда:

- а) нет насущных забот;
- б) кругом — комфортное, приятное окружение;
- в) кругом — оживление, веселая суета;
- г) предстоит провести время в веселом обществе;
- д) испытываю чувство соревнования, риска;
- е) испытываю чувство активного напряжения и ответственности;
- ж) погружен в свою работу;
- з) включен в совместную работу с другими.

14. Когда меня постигает неудача, не получается того, что я очень хочу;

- а) я расстраиваюсь и долго переживаю;
- б) стараюсь переключиться на что-нибудь другое, приятное;
- в) теряюсь, злюсь на себя;
- г) злюсь на то, что мне помешало;
- д) стараюсь оставаться спокойным;
- е) переживаю, когда пройдет первая реакция, и спокойно анализирую, что произошло;
- ж) стараюсь понять, в чем я сам был виноват;
- з) стараюсь понять причины неудачи и исправить положение.

Обработка результатов

Ответы испытуемого (мнение по утверждениям) переводятся в баллы: «+» — 2 балла, «=» — 1 балл, «-» или «?» — 0 баллов. Баллы суммируются по

следующим шкалам: «жизнеобеспечение» (Ж), «комфорт» (К), «социальный статус» (С), «общение» (О), «общая активность» (Д), «творческая активность» (ДР), «социальная полезность» (ОД).

Ключ к шкалам

К шкале «жизнеобеспечение» (Ж) относятся ответы по следующим позициям опросника: 1а, б; 2а; 3а; 4е; 5а; 6з; 8а; 10д; 11а; 12а; к шкале «комфорт» (К) – 2б, в; 3б; 4з; 5б, в; 7а; 9а; 11б, в; 12в; к шкале «социальный статус» (С) – 1е; 2г; 7в, г; 8в, з; 9в, г, е; 10г; 11д; 12д, е; к шкале «общение» (О) – 1в; 2д; 3в; 4б; 6в; 7б, з; 8б, г; 9д, з; 10а; 11г; 12в; к шкале «общая активность» (Д) – 1г, з; 4а, г; 5з; 6а, б, г; 7д; 9б; 10в; 12з; к шкале «творческая активность» (ДР) – 1ж, з; 2е, ж; 3ж; 4д; 5д, е; 6е; 7е, ж; 8д, ж; 10ж; 11з; 12г; и к шкале «социальная полезность» (ОД) – 1д; 2з; 3г, д; 4в, ж; 5г, ж; 6ж; 8е; 9ж; 10б, е; 11е, ж; 12ж.

Сумма всех баллов по шкалам Ж, К, С, О характеризует общежитейскую направленность личности, сумма баллов по шкалам Д, ДР, ОД характеризует «рабочую» направленность личности.

Затем строятся графики (мотивационные профили), при этом по горизонтали обозначаются шкалы, по вертикали — баллы.

Выводы

Если опрашиваемый набирает наиболее высокие баллы по шкалам Д, ДР и ОД, то у него выражен «рабочий» мотивационный профиль личности, если наиболее высокие баллы (или такие же, как по другим шкалам) — по шкалам Ж, К, С, О, то у него выражен «общежитейский» мотивационный профиль.

Тест «Эгоцентрические ассоциации»

Тест дает возможность определить эгоцентрическую направленность личности подростков и старших школьников.

Инструкция

Тест содержит 40 незаконченных предложений, необходимо написать к ним окончания. Не надо раздумывать, нужно сразу записать первое пришедшее в голову окончание предложения. Старайтесь работать быстро.

Незаконченные предложения

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| 1. В такой ситуации... | 21. Главное в том, что... |
| 2. Легче всего... | 22. Иногда... |
| 3. Несмотря на то, что... | 23. Лет так через двенадцать... |
| 4. Чем дальше... | 24. В прошлом... |
| 5. По сравнению с... | 25. Дело в том, что... |
| 6. Каждый... | 26. В настоящее время... |
| 7. Жаль, что... | 27. Самое лучшее... |
| 8. В результате... | 28. Принимая во внимание... |
| 9. Если... | 29. Если бы не... |
| 10. Несколько лет тому назад... | 30. Всегда... |
| 11. Самое важное то, что... | 31. Возможность... |
| 12. На самом деле... | 32. В случае... |
| 13. Только... | 33. Обычно... |
| 14. Настоящая проблема в том, что... | 34. Если бы даже... |
| 15. Неправда, что... | 35. До сих пор... |
| 16. Придет такой день, когда... | 36. Условие для... |
| 17. Самое большое... | 37. Более всего... |
| 18. Никогда... | 38. Насчет... |
| 19. В то, что... | 39. С недавнего... |
| 20. Вряд ли возможно, что... | 40. Только с тех пор... |

Обработка и анализ результатов

Цель обработки и анализа — получение индекса эгоцентризма, по которому можно судить об эгоцентрической или неэгоцентрической направленности личности испытуемого. Обрабатывать результаты имеет смысл, если испытуемый полностью справился с заданием. По этому в процессе тестиро-

вания важно добиваться, чтобы закончены были все предложения. В случае, когда более десяти предложений не закончены, обрабатывать бланк тестирования нецелесообразно. Индекс эгоцентризма определяют по количеству предложений, в которых имеется местоимение первого лица единственного числа, притяжательные и собственные местоимения, образованные от него («я», «мне», «мой», «моих», «мною» и т. п.). Учитываются также продолженные, но незаконченные испытуемым предложения, содержащие данные местоимения, и предложения, в которых имеется глагол первого лица единственного числа. За каждое такое предложение проставляется 1 балл и подсчитывается их сумма.

Выводы

При сумме 0 – 13 баллов у испытуемого низкий уровень, при сумме 27– 40 баллов — высокий уровень эгоцентризма.

Методика «Когнитивная ориентация (локус контроля)»

Автор — Дж. Роттер. Адаптировано О. П. Елисеевым.

Методика позволяет выявлять направленность личности на внешние (экстерналы) или внутренние (интерналы) стимулы. Экстерналы убеждены, что их неудачи являются результатом невезения, случайностей, отрицательного влияния других людей. Они нуждаются во внешней поддержке и одобрении. Интерналы же убеждены, что их успехи или неудачи не случайны и зависят от собственной компетентности, способностей, целеустремленности, т. е. от них самих. Они больше склонны к осмысливанию своего поведения и, в отличие от экстерналов, менее склонны подчиняться давлению других людей, сильнее реагируют на утрату личной свободы, активнее ищут информацию, необходимую для принятия решения, более уверены в себе.

Инструкция

Приводится ряд парных утверждений. Решите, с какими из них вы согласны в большей степени, и обведите кружком соответствующую ему букву — «а» или «б».

Текст опросника

- 1 а) дети попадают в беду потому, что родители слишком часто их наказывают;
б) в наше время неприятности происходят с детьми чаще всего потому, что родители слишком мягко относятся к ним;
- 2 а) многие неудачи происходят от невезения;
б) неудачи людей являются результатом их собственных ошибок;
- 3 а) одна из главных причин, почему совершаются аморальные поступки, состоит в том, что окружающие мирятся с ними;
б) аморальные поступки будут происходить всегда, независимо от того, насколько усердно окружающие пытаются их предотвратить;
- 4 а) в конце концов, к людям приходит заслуженное признание;
б) к сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными;
- 5 а) мнение, что преподаватели несправедливы к учащимся, неверно;
б) многие учащиеся не понимают, что их отметки могут зависеть от случайных обстоятельств;
- 6 а) успех руководителя во многом зависит от удачного стечения обстоятельств;
б) способные люди, которые не стали руководителями, сами не использовали свои возможности;
- 7 а) как бы вы ни старались, некоторые люди все равно не будут симпатизировать вам;

- б) тот, кто не сумел завоевать симпатии окружающих, просто не умеет ладить с другими людьми;
- а) наследственность играет главную роль в формировании характера и поведения человека;
- б) только жизненный опыт определяет характер и поведение;
- 9 а) я часто замечал справедливость поговорки: «Чему быть — того не миновать»;
- б) по-моему, лучше принять решение и действовать, чем надеяться на судьбу;
- 10 а) для хорошего специалиста даже проверка с пристрастием не представляет затруднений;
- б) даже хорошо подготовленный специалист обычно не выдерживает проверки с пристрастием;
- 11 а) успех является результатом усердной работы и мало зависит от везения;
- б) чтобы добиться успеха, нужно не упустить удобного случая;
- 12 а) каждый гражданин может оказывать влияние на важные государственные решения;
- б) обществом управляют люди, которые выдвинуты на общественные посты, а рядовой человек мало, что может сделать;
- 13 а) когда я строю планы, то всегда убежден, что смогу осуществить их;
- б) не всегда благоразумно планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства;
- 14 а) есть люди, о которых можно смело сказать, что они нехорошие;
- б) в каждом человеке есть что-то хорошее;
- 15 а) осуществление моих желаний не связано с везением;
- б) когда не знают, как быть, подбрасывают монету, по-моему, в жизни часто можно прибегать к этому;
- 16 а) руководителем становятся благодаря счастливому стечению обстоятельств;

- б) чтобы стать руководителем, нужно уметь управлять людьми — везение здесь ни при чем;
- 17 а) большинство из нас не может влиять сколько-нибудь серьезно на мировые события;
- б) принимая активное участие в общественной жизни, люди могут управлять событиями в мире;
- 18 а) большинство людей не понимают, насколько их жизнь зависит от случайных обстоятельств;
- б) на самом деле такой вещи, как везение, не существует;
- 19 а) всегда нужно уметь признавать свои ошибки;
- б) как правило, лучше не подчеркивать своих ошибок;
- 20 а) трудно узнать, действительно ли вы нравитесь человеку;
- б) число ваших друзей зависит от того, насколько вы располагаете к себе других;
- 21 а) в конце концов, неприятности, которые случаются с вами, уравновешиваются приятными событиями;
- б) большинство неудач является результатом отсутствия способностей, незнания, лени;
- 22 а) если приложить достаточно усилий, то формализм и бездушие можно искоренить;
- б) есть вещи, с которыми трудно бороться, поэтому формализм и бездушие не искоренить;
- 23 а) иногда трудно понять, на чем основываются руководители, когда выдвигают человека на поощрение;
- б) поощрения зависят от того, насколько усердно человек трудится;
- 24 а) хороший руководитель ожидает от подчиненных, чтобы они сами решали, что должны делать;
- б) хороший руководитель ясно дает понять, в чем состоит работа каждого подчиненного;
- 25 а) я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной;

- б) не верю, что случай или судьба могут играть важную роль в моей жизни;
- 26 а) люди одиноки из-за того, что не проявляют дружелюбия к окружающим;
- б) бесполезно слишком стараться расположить к себе людей: если ты им нравишься, то нравишься;
- 27 а) характер человека зависит, главным образом, от его силы воли;
- б) характер человека формируется, в основном, в коллективе;
- 28 а) то, что со мной случается, — это дело моих собственных рук;
- б) иногда я чувствую, что моя жизнь развивается независимо от меня;
- 29 а) я часто не могу понять, почему руководители поступают так, а не иначе;
- б) в конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

Обработка результатов

Утверждения на экстернальность соответствуют пунктам опросника: 2а, 3б, 4б, 5б, 6а, 7а, 9а, 10б, 11б, 12б, 13б, 15б, 16а, 17а, 18а, 20а, 21а, 22б, 23а, 25а, 26б, 28б, 29а. Утверждения на интернальность соответствуют пунктам: 2б, 3а, 4а, 5а, 6б, 7б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13а, 15а, 16б, 17б, 18б, 20б, 21б, 22а, 23б, 25б, 26а, 28а, 29б.

Согласие с любым утверждением оценивается в 1 балл. Суммы баллов подсчитываются по количеству обведенных кружочками букв «а» и «б», появившихся в окошечках соответствующего трафарета при накладывании его на бланк для ответов (строчки и колонки трафаретов и бланка должны строго совпадать). Максимальные суммы по интернальности и экстернальности равны 23, поскольку 6 утверждений являются фоновыми.

Выводы

О соответствующей направленности локуса контроля испытуемого следует судить по относительному превышению суммарных баллов по интернальности или экстернальности.

Методика «Направленность личности»

Авторы В. Смейкал и М. Кучер.

Эта методика, имеющая еще название «Ориентировочная анкета», позволяет выявить три вида направленности личности: на себя, на взаимоотношения и на задание (деловая направленность).

Направленность на себя отражает, в какой мере испытуемый описывает себя как человека, ожидающего прямого вознаграждения и удовлетворения независимо от того, какую работу и с кем он выполняет. В представлении такого человека группа является «буквально театром», в котором можно удовлетворить определенные общие потребности, показать свои личные трудности, приобрести достоинство, уважение или общественный статус, быть агрессивным или господствовать. Такой человек интроспективен, властен, не реагирует на потребности окружающих его людей. Он занимается преимущественно собой, игнорирует людей или работу, которую обязан выполнять.

Направленность на взаимоотношения отражает интенсивность, с которой человек старается поддержать хорошие взаимоотношения, но лишь «на поверхности», что часто препятствует выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям. Такой человек проявляет большой интерес, когда речь идет о коллективной деятельности, но по сути, сам не вносит никакого вклада в осуществление трудовых заданий группы.

Направленность на задание отражает интенсивность, с которой человек выполняет задание, решает проблемы, и в какой мере он заинтересован выполнять свою работу как можно лучше. Несмотря на свои личные интересы, такой человек будет охотно сотрудничать с коллективом, если это повысит эффективность группы. В коллективе он стремится отстоять свое мнение, которое считает полезным для работы.

Инструкция

Опросник состоит из 27 вопросов, к каждому из которых даны три варианта ответа: А, Б, В.

1. Из ответов на каждый из вопросов выберите тот, который *лучше* всего выражает Вашу точку зрения по данному пункту. В случае, если несколько вариантов ответов покажутся равноценными, отберите из них только один, который все-таки в наибольшей степени отвечает Вашему мнению. Букву, которой обозначен выбранный Вами ответ (А, Б, В), напишите на листе для ответов напротив номера соответствующего вопроса в столбце «*Больше всего*».

2. Затем из ответов выберите тот, который *наименее всего* близок к Вашему мнению. Букву, которой обозначен этот ответ (А, Б, В), также напишите на листе для ответов в столбце «*Меньше всего*» напротив номера соответствующего вопроса.

3. Буква ответа, которая осталась невыбранной, заносится на листе ответов в столбец «*Не выбран*» напротив номера соответствующего вопроса.

4. После того, как Вы ответите на все вопросы, Лист ответов окажется полностью заполненным. При этом каждый из вариантов ответа (буквы А, Б, В) получает в зависимости от Вашего мнения, свой балл, например:

- для вопроса № 1: А = 1 б., Б = 2 б., В = 0 б.;
- для вопроса № 2: А = 2 б., Б = 1 б., В = 0 б.;
- для вопроса № 3: А = 0 б., Б = 1 б., В = 2 б.;
- и т.д. до конца листа.

Бланк для ответов

№ п/п	Больше всего	Средне	Меньше всего
1	Б	А	В
2	А	Б	В

Текст опросника

- 1 Наибольшее удовлетворение я получаю от:
 - А. Одобрения моей работы.
 - Б. Сознания того, что работа сделана хорошо.
 - В. Сознания того, что меня окружают друзья.
- 2 Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:
 - А. Тренером, который разрабатывает тактику игры.
 - Б. Известным игроком.
 - В. Выбранным капитаном команды.
- 3 По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:
 - А. Проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход.
 - Б. Вызывает интерес к предмету так, что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете.
 - В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.
- 4 Мне нравится, когда люди:
 - А. Радуются выполненной работе.
 - Б. С удовольствием работают в коллективе.
 - В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.
- 5 Я хотел бы, чтобы мои друзья:
 - А. Были отзывчивы и помогали людям, когда для этого предоставляется возможность.
 - Б. Были верны и преданы мне.
 - В. Были умными и интересными людьми.
- 6 Лучшими друзьями я считаю тех:
 - А. С кем складываются хорошие взаимоотношения.
 - Б. На кого всегда можно положиться.
 - В. Кто может многого достичь в жизни.

- 7 Больше всего я не люблю:
- А. Когда у меня что-то не получается.
 - Б. Когда портятся отношения с товарищами.
 - В. Когда меня критикуют.
- 8 По-моему, хуже всего, когда педагог:
- А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними.
 - Б. Вызывает дух соперничества в коллективе.
 - В. Недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.
- 9 В детстве мне больше всего нравилось:
- А. Проводить время с друзьями.
 - Б. Ощущение выполненных дел.
 - В. Когда меня за что-нибудь хвалили.
- 10 Я хотел бы быть похожим на тех, кто:
- А. Добился успеха в жизни.
 - Б. По-настоящему увлечен своим делом.
 - В. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.
- 11 В первую очередь школа должна:
- А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь.
 - Б. Развивать прежде всего индивидуальные способности ученика.
 - В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.
- 12 Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:
- А. Для общения с друзьями.
 - Б. Для отдыха и развлечений.
 - В. Для своих любимых дел и самообразования.
- 13 Наибольших успехов я добиваюсь, когда:
- А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны.
 - Б. У меня интересная работа.
 - В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.
- 14 Я люблю, когда:

- А. Другие люди меня ценят.
 - Б. Испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы.
 - В. Приятно провожу время с друзьями.
- 15 Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:
- А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом и т. п., в котором мне довелось участвовать.
 - Б. Написали о моей деятельности.
 - В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.
- 16 Лучше всего я учусь, если преподаватель:
- А. Имеет ко мне индивидуальный подход.
 - Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету.
 - В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.
- 17 Для меня нет ничего хуже, чем:
- А. Оскорбление личного достоинства.
 - Б. Неудача при выполнении важного дела.
 - В. Потеря друзей.
- 18 Больше всего я ценю:
- А. Успех.
 - Б. Возможности хорошей совместной работы.
 - В. Здравый практичный ум и смекалку.
- 19 Я не люблю людей, которые:
- А. Считают себя хуже других.
 - Б. Часто ссорятся и конфликтуют.
 - В. Возражают против всего нового.
- 20 Приятно, когда:
- А. Работаешь над важным для всех делом.
 - Б. Имеешь много друзей.
 - В. Вызываешь восхищение и всем нравишься.
- 21 По-моему, руководитель в первую очередь должен быть:
- А. Доступным.
 - Б. Авторитетным.

- В. Требовательным.
- 22 В свободное время я охотно прочитал бы книги:
- А. О том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми.
 - Б. О жизни знаменитых и интересных людей.
 - В. О последних достижениях науки и техники.
- 23 Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:
- А. Дирижером.
 - Б. Композитором.
 - В. Солистом.
- 24 Мне бы хотелось:
- А. Придумать интересный конкурс.
 - Б. Победить в конкурсе.
 - В. Организовать конкурс и руководить им.
- 25 Для меня важнее всего знать:
- А. Что я хочу сделать.
 - Б. Как достичь цели.
 - В. Как организовать людей для достижения цели.
- 26 Человек должен стремиться к тому, чтобы:
- А. Другие были им довольны.
 - Б. Прежде всего выполнить свою задачу.
 - В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.
- 27 Лучше всего я отдыхаю в свободное время:
- А. В общении с друзьями.
 - Б. Просматривая развлекательные фильмы.
 - В. Занимаясь своим любимым делом.

Обработка результатов

Количество баллов соответствующих "*направленности на себя*" определяется следующим образом. С помощью ключа определяем, какой вариант

ответа в первом вопросе соответствует направленности на себя, обводим его в кружочек, аналогично поступаем с остальными вопросами. Сумму баллов подсчитываем, исходя из того, что за кружочек в первом столбце — 2 балла, во втором 1 — балл, в третьем 0 — баллов.

Аналогичным образом определяем сумму баллов соответствующую направленности на взаимоотношения (вариант соответствующий этой направленности, конечно будем выделять как-то по другому) и направленности на задачу.

Ключ

Направленность на себя : 1А; 2Б; 3А; 4В; 5Б; 6В; 7В; 8А; 9В; 10А; 11Б; 12Б; 13В; 14А; 15Б; 16А; 17А; 18А; 19А; 20В; 21Б; 22Б; 23В; 24Б; 25А; 26В; 27Б.

Направленность на общение: 1В; 2В; 3В; 4Б; 5А; 6А; 7Б; 8Б; 9А; 10В; 11В; 12А; 13А; 14В; 15В; 16В; 17В; 18Б; 19Б; 20Б; 21А; 22А; 23А; 24В; 25В; 26А; 27А.

Направленность на дело: 1Б; 2А; 3Б; 4А; 5В; 6Б; 7А; 8В; 9Б; 10Б; 11А; 12В; 13Б; 14Б; 15А; 16Б; 17Б; 18В; 19В; 20А; 21В; 22В; 23Б; 24А; 25Б; 26Б; 27В.

Суммы баллов подсчитываются по количеству совпадений с ключом.

Выводы

Полученные суммы позволяют построить мотивационный профиль направленности личности и определить доминирующую направленность.

3.2 Упражнения к мотивационному тренингу

Автор С. Занюк.

Общие рекомендации

Упражнения мотивационного тренинга направлены на развитие мотивации достижения и интереса к деятельности. Выполнение данных упражнений особенно актуальным является тогда, когда субъект потерял интерес к деятельности (или когда он ощутимо снизился).

Что же даёт нам тщательное выполнение тренинговых упражнений? Повышает интерес и стремление к выполнению деятельности; организует субъекта и его работу; развивает способность к самомотивированию (человек приобретает умение вдохновлять и побуждать самого себя к действию).

Как работать над упражнениями

1. Тщательно выполняйте все элементы инструкции к каждому упражнению.
2. Проанализируйте эффективность упражнения. Поразмышляйте над тем, что можно изменить, усовершенствовать. Определите, какие упражнения были эффективными.
3. Стремитесь помочь другим. Предложите это упражнение своим детям, воспитанникам, родственникам, знакомым, друзьям.
4. Поразмышляйте, насколько целесообразно (полезно) выполнять это упражнение именно вам. Возможно, вам нет необходимости выполнять это упражнение, например, если настойчивость или другие черты, на которые направлены определённые задания, развиты у вас достаточно хорошо.

Упражнение 1 *Успех в прошлом*

Цель

Использование позитивных эмоций, которые связаны с успехами в прошлом, для формирования новых мотивационных отношений.

Задания

- 1 Вспомните случай из своей жизни, когда вы переживали значительный успех. Закройте глаза и представьте себе это ярко. Создайте картинку в воображении. Обратите внимание на размер, точность и качество этой картинки, на те движения, звуки, переживания, которые создают или сопровождают её.
- 2 Далее поразмышляйте о цели, которую вы стремитесь достичь. Вообразите её чётко. Прокрутите в воображении картинку достижения цели.
- 3 Разместите в воображении эту картинку туда же, где была и предыдущая. Ваше задание заключается в том, чтобы эти две картинки наложить друг на друга. Стремитесь пережить радость, удовлетворение от будущего успешного завершения дела (достижения цели) так, как вы ощущали это в прошлом.

Упражнение 2 *Новое имя*

Цель

Имя, как и любое другое слово, которое часто употребляется, имеет психологическое влияние на человека. Меняя его (или прибавляя к нему определённые эпитеты или характеристики, которые становятся неотъемлемыми атрибутами имени), можно изменить и мотивацию субъекта. Достаточно только называть себя в течение определённого времени новым именем (не обязательно требовать этого от окружающих).

Новое имя имеет влияние и на животных. Например, когда Артур стал называть своего Рекса по-другому (Шариком), то со временем заметил

определённые изменения в поведении животного. Собака вследствие этого стала более спокойной, не такой агрессивной. Это и не удивительно, поскольку слово «Шарик» менее резкое и агрессивное, чем слово «Рекс».

Называя себя новым именем, прибавляя к своему имени эпитеты или характеристики, со временем можно ожидать определённых изменений в мотивации. Например, Виктор во внутреннем диалоге стал называть себя *настойчивый Виктор*, а Артур дополнил своё имя словом «*труженик*» и, обращаясь к себе, называл себя *Артур-труженик*.

Задания

1. Придумайте себе соответствующее имя, которое символизировало бы настойчивость, целенаправленность, силу воли в достижении цели и имело бы мотивационное влияние на вас.
2. Придумайте 4 варианта имени (в соответствии с заданиями, которые вы ставите перед собой). Несколько вариантов являются необходимыми во избежание нежелательного автоматизма в использовании обычных для вас штампов (ведь бывает, что слова, которые часто употребляются, становятся штампами и не вызывают ни образов, ни эмоций).
3. Вообразите несколько ситуаций, связанных с новым для вас именем. Желательно, чтобы слово или характеристика вызывало у вас конкретные образы (ситуации). Избегайте абстрактных понятий, «пустых слов», которые не вызывают никаких образов и эмоций. Запишите несколько воображаемых (но вполне возможных) ситуаций, связанных со своим новым именем.
4. Называйте себя так в течение определённого времени во внутреннем диалоге, в обращении к самому себе. Для того чтобы это упражнение имело существенное психологическое влияние, должно пройти длительное время, в течение которого вы будете называть себя новым именем и будете выполнять задания, связанные с этим. Зафиксируйте, сколько раз в день удалось обратиться к себе по-новому и какое влияние это имело на вашу мотивацию.

5. Используя новое имя, напишите несколько коротких рассказов о себе (реальных, с прошедшими или нынешними успехами, или фантастических, с мечтами о достижении в будущем).

Приблизительная тематика рассказов:

1. Как я (с новым именем) настойчиво работаю и достигаю успехов.
2. Я (с новым именем) обязательно достигну успехов.

Упражнение 3 *Идентификация с любимым животным*

Цель

Отождествляясь (идентифицируясь) с кем-то или с чем-то, можно ускорить мотивационные превращения своей личности. Когда мы отождествляемся с героем, когда, стремясь наследовать его, воображаем ситуации, в которых мы осуществляем социально желаемые действия, то это имеет определённое влияние на нашу личность. Соответствующие изменения наблюдаются и при идентификации с любимым животным (которое, преодолевая препятствия, стремится достичь своего). Отождествляясь с таким животным, вы способны актуализировать свою настойчивость и повысить мотивацию достижения.

Задания

- 1 Выберите одно животное, которому присущи черты, которые вы стремитесь развить. Попробуйте отождествиться, ассоциироваться с животным, которое будет настойчиво, невзирая на трудности и препятствия, направляться к своей цели.
- 2 Побудьте в образе этого животного и попытайтесь не менее пяти минут преодолеть в воображении трудности, стремясь достичь своего.
- 3 Ответьте на вопросы:
 - С каким животным вы отождествлялись (ассоциировались)?
 - Какие ситуации, связанные с достижением цели, вы воображали?
 - Что вы ощущали, переживали в этот момент?

Упражнение 4 *Одобрение*

Цель

Знаете ли вы свои положительные черты, свои преимущества, которые способны обеспечить вам успех в жизни? Умеете ли подбадривать себя и других?

Тренер, учитель или менеджер постоянно прибегает к одобрению и подбадриванию своих учеников (подчиненных). Вас также, очевидно, неоднократно хвалили. Это прибавляло вам сил, вдохновляло на дельнейшую работу. Вследствие похвалы вы ощущали эмоциональный подъём и стремление работать настойчивее ради достижения успеха.

Иногда у вас не все удавалось и вы разочаровывались, теряли веру в себя, а позитивного эмоционального подкрепления (похвалы) от окружающих не поступало. В таких случаях вы теряли уверенность в своих силах и были демотивированными (т. е. не ощущали побуждений, стимулов к работе). Но вдруг вы вспоминали свои успехи в прошлом, актуализировались слова-одобрения в ваш адрес от учителя (руководителя). Вам стало легче, опять захотелось работать. У вас возникает мысль: почему я должен ожидать одобрения от других людей, нельзя ли находить поддержку у самого себя? Оказывается, что это вполне возможно. Тренируясь и рассуждая над тем, как одобрять, поддерживать самого себя, вы со временем станете более уверенными и целеустремлёнными.

Задание

1. Запишите пять своих положительных черт характера, особенностей личности, которые способны обеспечить вам успех в деятельности.
2. Запишите пять своих положительных черт, которые помогают вам в общении с другими людьми.

3. Вспомните и запишите свои успехи в прошлом и их влияние на вашу жизнь и деятельность. Запишите свои значительные успехи, о которых приятно вспомнить и которые имели существенное влияние на вашу жизнь и деятельность.
4. Вспомните и запишите слова-одобрения, которые были высказаны в ваш адрес другими людьми (учителями, друзьями, знакомыми) и которые имели влияние на вашу жизнь или деятельность. Запишите их и храните в специальном блокноте, чтобы в неблагоприятных для вас обстоятельствах обращаться к ним.
5. Запишите, как вы подбадриваете самого себя, когда потерпели неудачу, когда не всё у вас получается, когда ощущаете трудности в работе (1-й вариант, 2-й вариант)?
6. Как вы подбадриваете других людей, когда кто-то потерпел неудачу, ощущает разочарование и значительные трудности (1-й вариант, 2-й вариант)?
7. Вспомните и запишите, как вы хвалили самого себя, когда достигли определённых успехов.
8. Учитывая опыт, поразмышляйте и запишите новый, более эффективный текст-самоодобрение.
9. Вспомните и запишите, как вы хвалите других, когда кто-то достиг успехов или сделал что-то важное.
10. Учитывая опыт и знания, поразмышляйте и напишите новый текст одобрения других людей в случае достижения ими позитивного результата.
11. Запишите приветствие другому человеку по случаю успешного завершения им важного дела. Пытайтесь предоставить такое одобрение и поддержку этому человеку, чтобы это было новым стимулом (импульсом) для него, побуждало его к дальнейшим успехам.

Упражнение 5 Указывая ошибки — отметьте улучшение

Довольно часто воспитатели, учителя и родители указывают на недостатки, ошибки, слабости детей, вследствие чего у детей формируется чувство беспомощности, снижается их самооценка.

Взрослым следует не только указывать на ошибки, но и акцентировать внимание на достижениях, успехах детей. Даже когда ошибок и недостатков много, стоит отметить позитивные изменения в определённом компоненте деятельности:

- 1. Пусть ошибок ещё много, но они не такие серьёзные, как те, которые ты так часто допускал раньше.*
- 2. Пусть трудностей ещё немало, но ведь в этом компоненте ты продвинулся далеко вперёд.*
- 3. Пусть не всё ещё удаётся, но обрати внимание, над этим ты хорошо поработал и уже видны позитивные изменения. Следовательно, есть возможности развития и в других аспектах деятельности.*

Всегда можно найти и отметить позитивные моменты, улучшения определённых аспектов деятельности.

Некоторые родители и воспитатели склонны считать, что если ребёнку указать на его ошибки, то он будет стремиться не повторять их. Но такая стратегия часто вызывает нежелательный эффект: если указывать ребёнку только на недостатки, не поощряя, не подбадривая его, то со временем у него появляется отвращение к такой деятельности (и негативное отношение к субъекту воспитательного процесса: к учителю, воспитателю или родителям). Для того чтобы побуждать ребёнка к учению (или взрослого к работе), следует обязательно отмечать позитивные изменения, обращать внимание на то, что именно у человека получается лучше.

Задание

Укажите на недостатки, ошибки ученика (подчинённого), но вместе с тем акцентируйте внимание на достижениях, изменениях в лучшую сторону.

Упражнение 6 *Избежание неудачи*

Рассмотри несколько форм поведения, направленного на избежание неудачи.

Откладывание на потом.

Откладывание работы — типичный способ избежания неудачи. Люди часто прибегают к нему, оправдываясь: «Я ещё успею это сделать», «Не следует спешить», «Я обязательно начну этим заниматься со следующего понедельника». Но со следующего понедельника, ссылаясь на обстоятельства, нехватку времени и т. п., человек откладывает дело опять до «следующего понедельника».

Конечно, субъект может откладывать работу из-за отсутствия соответствующих стимулов, мотивов (например, когда дело не является неотложным). Но часто человек прибегает к такому поведению потому, что боится рисковать, ошибиться, т. е. боится неудачи. Для некоторых людей приятнее воспринимать себя достаточно способным, но неорганизованным, нежели наоборот. В этом случае вмешиваются механизмы психологической защиты: человек стремится поддерживать образ своего «Я» на соответствующем уровне. А поражение, неудача могут снизить самооценку, и это определяет стремление некоторых людей избегать неудачи, поддерживая этим чувство самоуважения.

Задания

1. Поразмышляйте над тем, каким бы вы хотели себя видеть: достаточно способным, но неорганизованным (т. е. человеком, который боится поражения и постоянно откладывает дело на потом) или недостаточно способным, но настойчивым, организованным (человеком, который не боится неудачи).

2. Поразмышляйте: определяется ли поражение (неудача) именно отсутствием способностей? Какие другие факторы, по вашему мнению, могут определить неудачу?
3. Запишите позитивные моменты, связанные с неудачей (что даёт вам неудача, чему учит).
4. Поразмышляйте и запишите, что бы вы сказали человеку-неудачнику. Запишите, как бы вы попробовали не только утешить, но и вдохновить человека на дальнейшую деятельность.
5. Запишите, что бы вы сказали самому себе в минуты неудачи и разочарования. Какие слова смогли бы не только восстановить потерянное душевное равновесие, но и побуждать к деятельности?
6. Усовершенствовав текст, запишите его крупными яркими буквами на обложке тетради или на карточке, поработайте над ним, попробуйте прокрутить соответствующие ситуации в воображении, анализируя записанный текст.

Упражнение 7 Придумай девиз

Цель

У каждого человека есть определённые принципы, которых он стремится придерживаться и которые направляют его поведение. Каждый индивид действует соответственно со своими внутренними установками и убеждениями, руководствуется определёнными лозунгами. Например, целеустремлённый и настойчивый субъект в своей деятельности может руководствоваться принципом: *«Что бы ни было, обязательно доведи дело до конца»*. Уверенного в себе человека может подбадривать девиз: *«Я смогу достичь этого, ничто меня не остановит!»* А возможно, вас будет вдохновлять такой лозунг: *«Кто рассуждает и работает — обязательно побеждает!»*

Как правило, внутренние принципы развиваются под влиянием других людей. Но вы способны самостоятельно (в процессе саморазвития, работы над собой) целеустремлённо формировать у самого себя определённые принципы и

убеждения, которые будут помогать достичь поставленных перед собой целей. Выбрав девиз, постепенно привыкая к нему и действуя в соответствии с его содержанием, можно легко его усвоить. Развивая позитивное мышление в соответствии с новыми внутренними установками, можно изменить свою мотивационную систему. Ведь известно: как человек мыслит, так он и действует (мнение, идея определяет ваше отношение и соответственно действия).

Задания

1. Вообразите, что вы человек с высокой мотивацией достижения (стремитесь достигать значительных успехов). Придумайте девиз (лозунг), который бы ориентировал, побуждал и вдохновлял вас на достижение определённой цели. Девиз должен нравиться вам, вдохновлять на преодоление трудностей и проблем, настраивать на настойчивую работу.
2. Подберите несколько вариантов девиза, чтобы впоследствии выбрать лучший из них. Разнообразие девизов необходимо также для того, чтобы отразить различные аспекты мотивации достижения. 1-й вариант: на формирование настойчивости и способности преодолевать трудности и препятствия. 2-й вариант: на формирование целеустремлённой, т. е. систематической работы по достижению цели. 3-й вариант: на развитие уверенности в себе. 4-й вариант: на развитие стремления совершенствоваться, улучшать своё мастерство.
3. Напишите свой девиз на табличке. Подберите соответствующий цвет и рисунок-символ. Поместите табличку на рабочем столе (или на стене), чтобы постоянно её видеть.
4. Время от времени меняйте некоторые слова (чтобы избежать механического восприятия). Определённый эффект вызывает и переформулирование девиза. Придумайте четыре варианта девиза, выразите его идею различными способами (4 варианта).

5. На отдельном листе бумаги напишите рассказ на тему, связанную с вашим девизом. Попробуйте как можно ярче вообразить ситуации, выразите свои отношение и чувства.

Упражнение 8 *Внутренний саботажник*

Цель

Саботажник — негативная сторона вашей личности — появляется тогда, когда вы этого не ожидаете. Он может отговорить вас от нового дела или развалить уже начатое. Умение распознать и понять своего саботажника (критика) является важным в работе над собой. Он проговаривает: *«Зачем стараться, зачем приниматься за дело? Всё зря», «Если не способен стать лучшим, оставь это дело».*

Эти и другие высказывания, которые прорываются иногда с негативной стороны вашей личности, способны отговорить вас от новых начинаний, убить интерес к любой деятельности. Поэтому, очевидно, следует избегать негативного влияния внутреннего саботажника.

Пример. Виктор был творческим учителем, разработал оригинальную методичку преподавания физики и решил написать книгу. И когда он приступил к делу, внутренний голос (саботажник) стал запугивать и отбивал охоту работать. Виктор записал все его слова.

А что, если это невозможно для тебя?

Ты не найдёшь поддержки среди коллег и чиновников.

Ты слишком озабочен другими делами, и у тебя нет времени для этого.

Каждый тебе скажет, что для простого учителя это невозможно.

Ты ещё молодой, успеешь.

Всё будет зря, поскольку так много трудностей и препятствий нужно преодолеть.

Эти и другие слова внутреннего саботажника отбивали охоту и интерес к начинаниям.

Контратакуй своего саботажника

Внутренний саботажник стремится отговорить вас от нового дела или развалить уже начатое. Но вы можете противопоставить ему свои веские аргументы и не дать ему возможности господствовать над вашими стремлениями.

Приведём примеры контраргументов, которые использовал Виктор, атакуя своего саботажника.

Саботажник	Контраргумент
1. Этого невозможно достичь.	1. Но стоит попробовать (мы ещё посмотрим!)
2. Существует много других дел и обязанностей.	2. Но немного времени всегда можно выделить на это.
3. Не спеши, ещё есть время.	3. Время не ждёт, нужно работать, чтобы не было поздно.
4. Будет очень много трудностей и препятствий, которые не удастся преодолеть.	4. Трудности и препятствия для того и создаются, чтобы их преодолевать.

Своего внутреннего саботажника не легко победить и заставить замолчать. Саботажник — это не только голос вашей субличности, но и голос ваших родителей, друзей, окружающих людей. Но ваше «Я» (активное, ответственное, уверенное в успехе) может взять над ним верх.

Другая форма работы, с внутренним саботажником, заключается в активном эмоциональном диалоге с ним.

Задание

Убедите своего саботажника. Приведите контраргументы, которые преодолели бы его негативное действие.

Приведём пример диалога со своим внутренним саботажником Андрея А. (студента-менеджера).

Внутренний саботажник	Активное, инициативное «Я»
1. У тебя ничего не получится.	1. Ты ошибаешься! У меня всё получится.
2. У тебя есть много важных дел.	2. Это дело очень важное. Я не лентяй и всегда могу выделить на него один час.
3. А нужно ли браться за это дело?	3. Дело стоит того, чтобы за него взяться.

Задания

1. Подумайте о деле, которое вы хотели бы сделать. Представьте себе, что ваш план удалось осуществить. Теперь попробуйте придумать что-то, что может причинить вред вашим начинаниям, помешать осуществить планы. Вообразите эту картину.
2. Опишите, нарисуйте саботажника или ту силу, которая толкает на саботаж, противодействует выполнению задуманного.
3. Теперь сами побудьте в роли саботажника и целеустремлённо пытайтесь помешать осуществлению своего проекта. Расскажите, какую пользу вы получите от этого.
4. С точки зрения своего «Я» вообразите встречу с саботажником и проведите с ним переговоры.

Упражнение 9 Хвостун

Цель

Идентификация (отождествление) с предметом своей деятельности предоставляет возможность увидеть все его преимущества.

Например, если вы стремитесь развить интерес (свой или детей) к биологии, то станьте на некоторое время пчелой и опишите, какая она труженица и совершенное живое существо. А если ваша цель — сформировать интерес к автомобилестроению, превратитесь в наиболее современную машину, опишите все чудеса, на которые вы способны, совершенство вашего дизайна и т. п.

Задания

1. Вообразите себя предметом, к которому стремитесь сформировать интерес. Опишите его от первого лица (похвалите самого себя). Опишите, каким чудесным и полезным предметом вы являетесь, что вы можете дать своему хозяину. «Запускайте» воображение и творческую способность.
2. Спустя некоторое время станьте самим собой и ещё раз рассмотрите ваш предмет. Поразмышляйте над его преимуществами, силой, красотой. Полюбуйтесь его красотой и совершенством. Заметили ли вы в нём что-то новое и необычное для вас? Что приятное вы хотите ему сказать?
3. Потом опять станьте этим предметом. Идентифицируйтесь (отождествитесь) с ним. Осознайте свои (т. е. предмета) преимущества. Похвалитесь всем прекрасным и полезным, что вы имеете, перед другими людьми.
4. Попробуйте убедить других в том, что вы чудесный, сильный и полезный (желательно опираться на явные преимущества).
5. Пример. Александр, выполняя предложенное задание и стремясь развить интерес к своей будущей профессии (машиностроению) вообразил себя автомобилем «вольво» и восхвалял свои преимущества: «Я наилучший автомобиль в Европе. Взгляните только на меня, какой я чудесный и удобный в пользовании. Мой комфорт и дизайн пленяет всех. Попробуйте только сесть и завести двигатель — и вы навсегда полюбите меня. А проехав — вы почувствуете такое наслаждение! Сколько привлекательных женщин и сильных мужчин я обворожил».

Выполняя данное упражнение несколько раз в различных вариациях, вы найдёте много интересного и привлекательного в том предмете, с которым идентифицировались. Стремясь убедить и заинтересовать других, вы подсознательно влияете и на самого себя, меняя отношение к предмету. Условиями успешного выполнения этого упражнения являются не только ваше воображение, но и стремление найти нечто интересное, полезное, прекрасное в вашей деятельности (ведь в любой сфере можно найти столько интересного и неожиданного).

Упражнение 10 *Оживление приятных воспоминаний*

Цель

Актуализация позитивных эмоций, связанных с собственной деятельностью и успехами в прошлом. Это предоставит вам поддержку, будет побуждать к дальнейшей деятельности.

Упражнение особенно полезно выполнять тогда, когда вы разочарованы, не ощущаете достаточной мотивации и сил для продолжения работы.

Задания

1. Вспомните тот период своей жизни, когда вы были воодушевлены деятельностью, когда достигли успехов, когда что-то хорошо удалось сделать (например, когда с вдохновением читали учебник или обдумывали научную проблему). Что именно и почему так легко удавалось вам?
2. Выберите какой-то эпизод и попробуйте опять пережить его в деталях. Потом оживите приятные воспоминания из других эпизодов. Какие были чувства, впечатления? Какой эффект от выполнения упражнения?
3. Попробуйте актуализировать такие чувства сейчас и увлечься чем-то. Пытайтесь перенести эти чувства из прошлого на деятельность, к которой вы

стремитесь развить интерес. Попробуйте связать прошедшие успехи, похвалу в ваш адрес, вдохновение (в прошлом) с этой деятельностью.

Анализ

Запишите свои впечатления, чувства, рассуждения. Оцените эффективность упражнения в баллах. Если не очень удачно выполнили, не сумели актуализировать приятные чувства из прошлого и перенести их на нынешнюю деятельность, поразмышляйте:

- что мешает вам почувствовать похожие чувства теперь?
- как можно было бы усовершенствовать это упражнение и адаптировать его к своим психологическим особенностям?

Пример. Артур, работая над проектом, ощущал разочарование и после неудачных попыток потерял интерес к деятельности (поскольку работа «не клеилась»). Когда он вспомнил свои успехи в прошлом (победу на олимпиаде по физике, успешную работу над электроприбором), то почувствовал прилив энергии, вдохновения, уверенность в себе.

Переживание приятных событий, которые случались в прошлом, это огромный источник энергии и вдохновения. Вы можете актуализировать в вашей памяти любой приятный эпизод, связанный с профессиональной, творческой или учебной деятельностью (даже если вы вспомните не только удовлетворение и вдохновение, но и станете более уверенным в себе).

Упражнение 11 *Попроси самого себя*

Цель

Это упражнение следует выполнять тогда, когда вы должны сделать что-то важное, но вам не хватает побуждения (желания и энергии работать).

Человек может просить и побуждать к деятельности не только других, но и самого себя. Иногда, когда нет желания работать (но вы осознаете важ-

ность дела), общение с самим собой, убеждение и просьба, обращённые к самому себе, помогают преодолеть трудности самоорганизации. Прибегая к разнообразным вариантам влияния на себя, вы можете найти наилучшие приёмы самопоощрения (которые в большей мере, чем другие, отвечают вашей индивидуальности). Человек накапливает опыт влияния на других людей; так же он может тренироваться и в самопоощрении.

Задания

1. Попросите себя обязательно выполнить что-то важное для вас. Можете использовать аналогичные приёмы, когда просите других выполнить что-то.

Используйте:

- убеждение в необходимости деятельности;
- просьбы и ласковые слова.

2. Напишите 2 варианта просьбы и убеждения самого себя. Выберите наилучшие варианты.

3. Выработайте общие правила, принципы убеждения самого себя.

Анализ

Отметьте эффективность упражнения в баллах.

Выясните, какая именно форма просьбы (формула самопоощрения) наиболее эффективна для вас.

Пример. Наталия (студентка-первокурсница) поставила перед собой цель — в совершенстве овладеть английским языком. Осознавая необходимость систематических занятий, она, однако, не могла себя организовать на ежедневную работу. Позже, взявшись за дело серьёзно, девушка стала убеждать и просит сама себя:

«Наташа, я тебя прошу, перестань бездельничать! Берись за ум, ты же способная и такая умница! Я тебя умоляю, работай ежедневно над английским.

Ты же знаешь, что только систематические занятия принесут результаты. Ты же молодчина и всегда сможешь найти хотя бы часок для этого важного дела. Ты же настоящая красавица, а будешь нравиться окружающим ещё больше, когда овладеешь английским.

Я всё поняла и обещаю себе, что буду добросовестной, буду работать ежедневно, осознавая, что только систематические занятия гарантируют успех. Я обязательно выполню свою просьбу».

Таким образом, прося и убеждая саму себя, студентка смогла преодолеть свои трудности в самоорганизации и впредь ежедневно (а не эпизодически, как это было раньше) работала над совершенствованием английского языка.

Упражнение 12 *Создай себе ситуацию успеха*

Цель

Даже небольшой успех имеет значительное побуждающее влияние, вдохновляет на деятельность. Следовательно, очень важно уметь создать себе ситуацию успеха. Если вы спланировали этапы достижения цели, то это может быть достижение первого из них. Что-нибудь из того, что вы запланировали и что выполнили, может переживаться как успех.

Технология («секреты») создания успеха может быть такой:

Задания

1. Спланируйте, как добиться определённой цели (или этапа её достижения). Цель следует выбрать средней сложности, поскольку достижение лёгких целей не переживается как успех, а достижение слишком сложных часто просто невозможно. Какую цель вы бы хотели достичь?
2. Приложите все усилия, чтобы достичь хотя бы одну цель (или успешно выполнить задание). Достигли ли вы этой конкретной цели? Какие трудности вам пришлось преодолеть?

3. Разбейте цель на ряд конкретных промежуточных этапов и осознайте важность достижения каждого из них. Ставьте перед собой как можно больше конкретных (и реальных) целей и стремитесь достичь их. Перечислите конкретные этапы достижения цели.
4. Определите количественные показатели, по которым вы могли бы фиксировать даже незначительные позитивные сдвиги в работе (как в спорте, где число набранных баллов стимулирует).
5. Похвалите себя за то, что добились даже небольшого успеха («Какой я молодец!»). Позитивные эмоции, связанные с достижением успеха, никогда не помешают.
6. Отметьте себя за достижение даже незначительного успеха, «наградите» чем-нибудь. Какой приз или вознаграждение вы для себя приготовили?

Упражнение 13 *Источник энергии*

Если вашу деятельность (к которой стремитесь развить интерес) как источник энергии. Конкретно, ярко вообразите предмет вашей деятельности (конкретные тему, законы, закономерности и т. п.). Сконцентрируйтесь на теме, которая вам нравится, интерес к которой вы хотели бы развить.

Вообразите, как этот предмет вашей деятельности согревает вас, дает энергию, вдохновляет на работу. Пытайтесь вообразить, как эта энергия влияет на ваш мозг, стимулируя его нервные центры.

Вдыхайте, воспринимая эту энергию. Вообразите, как энергия из учебника, из формул и закономерностей вливается в ваш мозг. Вообразите, как лёгкие, приятные волны энергии накатываются на вас, пробуждая вашу активность.

Поместите источник энергии с правой стороны (а потом с левой). Почувствуйте влияние энергии на правое полушарие вашего мозга.

Вообразите источник энергии перед собой. Почувствуйте, как энергия влияет на мозг сверху, как энергия легко, непринужденно входит в ваш мозг.

Теперь вообразите, что этой творческой энергии у вас так много, что вы хотите поделиться ею с окружающими (не со всеми, конечно). Вообразите, как вы направляете эту энергию определенному человеку, которого хотели бы вдохновить на деятельность и творчески поддержать.

Замечание: это упражнение выполняйте легко, непринуждённо, без напряжения, не стремитесь ускорить события или усилить эффект прямолинейными действиями.

Упражнение 14 Упорядочивание сада

Цель

Это упражнение рекомендуется выполнять тогда, когда вы перегружены делами и не знаете, за что приняться в первую очередь.

Процедура

1. Представьте себе, что ваша жизнь, ваши дела — это заброшенный сад, в котором вы стремитесь навести порядок. Вы пытаетесь возродить его, оживить старые кусты и деревья. Некоторые растения так разрослись, что не видно земли и тропинки.
2. Представьте себе, что вы начали с определённой части сада, подрезаете ветви, пересаживаете деревья, поливаете их (т. е. делаете всё, чтобы оживить, возродить сад). Вы стремитесь к тому, чтобы отдельные кусты, деревья и цветы лучше развивались.
3. Вы пытаетесь протоптать и упорядочить тропинки, ведущие к различным уголкам сада.
4. Вы стремитесь придать саду эстетический, гармоничный вид. Вы делаете всё, чтобы отдельные кусты, деревья и цветы согласовывались, дополняя друг друга, образуя прекрасный растительный ансамбль.

5. По аналогии с упорядочиванием сада попробуйте упорядочить свои научные (профессиональные) дела. Стремитесь, чтобы отдельные виды вашей деятельности согласовывались, дополняли, обогащали друг друга.

Пример. Анатолий (студент второго курса экономического факультета) после «упорядочивания сада» попробовал разобраться и навести порядок в своих делах.

Всё, чем он занимался (а это и экономика, и шахматы, и психология) требовало много времени и незначительно согласовывалось друг с другом. Ему необходимо было в первую очередь определиться: какому виду деятельности предоставить приоритет (что должно быть основным).

Дальше он должен был поразмышлять о том, как другие виды деятельности могут дополнять основную (т. е. следовало проложить тропинки от одного участка к другому).

Поразмышляв, взвесив все «за» и «против», Анатолий пришёл к выводу, что гроссмейстером ему не стать, а экономика — это его профессия. Следовательно, следует все усилия сосредоточить на экономике, а шахматам уделять меньше времени (поскольку, имея в 19 лет только первый разряд, рассчитывать на высокие спортивные достижения не приходится), Анатолий понял, что шахматы можно использовать как модель планирования, стратегического расчёта, тактических действий, что может существенно помочь в анализе экономической ситуации. Далее Анатолий больше рассуждал именно в этом направлении, ища аналогии между шахматами и экономикой. Воспользовавшись шахматной моделью, он мог глубже анализировать экономические ситуации.

Упражнение 15 Эстетические ассоциации

Цель

Выполнение этого упражнения даст возможность перенести энергию, мотивационный заряд и позитивные эмоции с приятного для объекта на предмет вашей деятельности.

Процедура

1. Попробуйте ассоциировать вашу деятельность, её предмет с определённым, приятным для вас объектом. Закройте глаза. Пытайтесь вызывать приятные образы, которые связаны с ассоциируемым объектом, например, цветком. Позже запишите эти образы и ассоциации.
2. Потом вызовите из памяти образы, связанные с вашей деятельностью. Пытайтесь ассоциировать вашу деятельность с образами, которые появлялись в ходе предыдущего задания (цветок). Не оценивайте образы, которые возникают у вас. Пусть они сами по себе свободно всплывают. Запишите ассоциации и образы, которые возникли в связи с деятельностью.
3. Попробуйте ассоциировать вашу деятельность с другими символами, объектами, существами и явлениями природы (например, с солнцем, мифологическими героями, которыми вы восхищены, приятными звуками и т. п.).
4. Проведите анализ данного упражнения. Насколько эффективно было выполнение предложенных заданий? Какие символы, объекты лучше всего ассоциировались с вашей деятельностью? Запишите их и используйте в дальнейшей работе.

Упражнение 16 *Два стула*

Цель

Установление диалога между обеими сторонами личностного конфликта. Развитие умения чётко разграничивать и анализировать различные аспекты собственного «Я».

Процедура

Работа по этой методике даёт возможность выделить наиболее слабый компонент личностного конфликта и усилить его настолько, чтобы оба компонента смогли войти в диалог на равных.

Например, субъект, который потерял интерес к деятельности, начинает вести диалог между «нападающим» и «защитником». Он садится на первый стул и разговаривает с позиции того, кто «защищается» со своим воображаемым «нападающим», который как будто находится на другом стуле. «Защитник» может оправдываться и объяснять свою лень и отсутствие интереса. Через несколько минут он садится на другой стул и уже с позиции «нападающего» начинает поучать того, кто «защищается». «Нападающий» спорит, настаивает, требует. Потом участник опять пересаживается, и так до тех пор, пока полярные точки конфликта не будут прочувствованы до конца и диалог не завершится. Человеку не обязательно выбирать что-то одно между этими двумя группами потребностей. Решение конфликта может потребовать компромисса между ними или одобрительного принятия негативного компонента своего «Я».

Таким образом, участник полностью переживает оба компонента своего «Я», включая и тот, который отвергается или не осознаётся вследствие его негативного характера. Как только обе стороны противоположности осознаются, становится легче интегрировать их в своей личности. В качестве примера можно привести внутренний конфликт между пассивностью, инертностью, слабыхарактерностью и стремлением иметь агрессивный, всемогущий вид. Возможное решение этого конфликта состоит в уверенной, но эмоциональной позиции или в сочетании этих крайностей в конкретных ситуациях. Другими типичными противоположностями являются зависимость — независимость.

Руководитель группы (ведущий) направляет работу таким образом, чтобы помочь участнику осознать и четко описать все те противоположности, которые втянуты в конфликт.

Задания

1. Сядьте на первый стул и в роли «нападающего» обвиняйте себя в невыполнении запланированного. Запишите обвинение.
2. Пересядьте на второй стул и теперь в роли «защитника» попробуйте оправдать себя. Запишите оправдание.
3. Пытайтесь достичь компромисса (согласия) между «нападающим» и «защитником». Стремитесь объективно проанализировать ситуацию и найти конструктивное решение.

Пример. Вот как выполнил это упражнение Артур (студент 3-го курса), который поставил перед собой цель в совершенстве овладеть английским, но не приложил для этого никаких усилий.

На первом стуле. Ты поставил цель — изучить иностранный язык (знание языка тебе необходимо). Полгода прошло, а ты, лентяй, ни на шаг не приблизился к своей цели. Тебе недостаёт организованности и настойчивости. Если так и далее будет продолжаться, то ты ничего не достигнешь в жизни.

На втором стуле. Но ведь я был загружен учёбой, спортом, да и развлекаться и отдыхать студент тоже хочет.

Достижение согласия. Учитывая все обстоятельства, я, очевидно, не смогу много времени расходовать на иностранный язык (следовательно, терзать себя не следует). Но я обязан потребовать от себя (что является вполне возможным) хотя бы 40 минут в сутки уделять этому важному делу. Я определился, что непременно буду этим заниматься, и причём ежедневно (во всяком случае 40 мин, я обещаю себе). При ежедневной целеустремлённой работе (и не очень перегружая себя) я шаг за шагом буду продвигаться к цели, овладевая таким необходимым иностранным языком.

Упражнение 17 *Изменение структуры речи*

Цель

Речь — не только важнейшее средство коммуникации, но и форма мышления. Меняя речь, мы меняем и мышление, и отношение к предметам окружающего мира, и смысл своей деятельности. Например, когда вы говорите: «Я должен это сделать», то это проявление (актуализация) когнитивных и мотивационных структур (определённого отношения к деятельности), а когда вы утверждаете: «Было бы замечательно, если бы я это сделал», то актуализируются совсем другие психические структуры (это проявление другого отношения к деятельности). Также существуют определённые отличия мотивационного влияния таких вербальных структур (изречений): «Я не могу...», «Я не хочу...».

Следует отказаться от применения таких речевых единиц, которые отбивают охоту к деятельности, использовать те изречения, которые имеют большое мотивационное влияние.

Задания

1. Выразите ваше отношение к деятельности (или к предмету деятельности) определёнными типичными для вас изречениями (например: «Мне нужно»).
2. Замените типичные для вас изречения, которые отбивают охоту у вас, на утверждения, которые имеют значительное мотивационное влияние (например: «Я хочу»).
3. Выберите новые вербальные структуры, придумайте несколько рассказов на тему успеха. Эта форма работы необходима для того, чтобы новые, более эффективные речевые и умственные единицы закрепились в памяти, стали типичны для вас стилем мышления, превратились в стойкие мотивационные структуры.

Упражнение 18 *Позитивное отношение к ошибкам (не ошибается только тот, кто ничего не делает)*

Невзирая на банальность этого изречения, следует признать, что действительно активные люди допускают большее количество ошибок, но они и значительно чаще достигают успеха, чем пассивные люди.

Следует осознавать, что ошибок и неудач не стоит пугаться; над ними необходимо работать, поскольку они очень полезны как материал для самоусовершенствования и стимул к деятельности.

Работая над своими ошибками, Михаил, будущий педагог, записал:

- 1. Ты ошибся? Но это не так уж и страшно, ведь есть над чем работать.*
- 2. Эти ошибки являются полезными для твоего развития, ведь ты теперь знаешь, в каком направлении следует работать и что необходимо совершенствовать.*
- 3. Эта попытка является не очень удачной, но она тебя многому научит. Воспользуйся в будущем опытом своих ошибок, и я уверен, что ты достигнешь успеха.*

4. Неудачи и ошибки — это хорошая наука для того, кто хочет развиваться. Очень важно положительно (с позитивным пафосом) относиться к ошибкам других людей. Это поддерживает их мотивацию на надлежащем уровне, побуждает работать над своими недостатками и слабостями.

Некоторые зарубежные компании материально поощряют своих работников за творческие идеи, которые «провалились». Такое отношение поддерживает у людей высокую мотивацию и стремление экспериментировать и нестандартно мыслить.

Задания

1. Поразмышляйте и запишите свои высказывания, которые выражали бы позитивное отношение к неудачам и ошибкам и перспективу их преодоления.

Эти изречения вы можете применять для поддержки как своей мотивации, так и мотивации других людей.

2. Тщательно проанализируйте неудачу, которую вы пережили недавно (или когда-то раньше). Поразмышляйте над каждой ошибкой, определите, какие ваши навыки и способности недостаточно развиты и нуждаются в совершенствовании. Поразмышляйте над методами, которые будете использовать, работая над развитием определённых навыков и способностей. Заполните следующую таблицу:

Способность (навык)	Метод усовершенствования
1.	
2.	
3.	
4.	

1. Придумайте 4 варианта девизов (для себя и для других), которые помогли бы вам реагировать на собственные неудачи и ошибки. Например, Андрей (студент 2-го курса) написал: «Ошибки — это замечательно! Я теперь знаю, над чем работать».

2. Ваш сын (ученик) неудачно выполнил какое-то задание, потерпел поражение, вследствие чего потерял веру в себя, разочаровался и не желает так же интенсивно, как раньше, заниматься этим делом или учебным предметом. Что бы вы сказали? Каким образом можно не только успокоить ребёнка, но и побудить, вдохновить его на работу и достижения?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Современная психология: справочное руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. — М. : ИНФРА-М, 1999.
2. Майерс, Д. Психология / Мн. , 2001.
3. Психологический словарь / под ред. В. В. Давыдова. — М. : Педагогика, 1983.
4. Занюк, С. Психология мотивации / С. Занюк. — К. : Ника-Центр, 2001.
5. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. — СПб. : Питер, 2004.
6. Современная психология мотивации / под ред. Д. А. Леонтьева. — М. : Смысл, 2002.
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — 2-е изд. — СПб. : Питер, М. : Смысл, 2003.