**ЗМІСТ**

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ

.1 Поняття мотивації в психології

.2 Структура і особливості мотивації

.3 Психологічні теорії мотивації

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ В ПСИХОДІАГНОСТИЦІ

.1 Методики Т. Елерса та методика діагностики ступеню готовності до ризику А.М. Шуберта

.2 Методика діагностики ступеню задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова)

2.3 Психологічний та статистичний аналіз результатів констатуючого експерименту

.4 Практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків і старших школярів

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАННОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДОДАТКИ

**ВСТУП**

**Актуальність дослідження**. Проблема мотивації є однією з фундаментальних проблем як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. Її значимість для розробки сучасної психології пов'язана, перш за все, з аналізом джерел активності людини, спонукальних сил її поведінки. Складність і багатоаспектність обумовлює множинність підходів до розуміння її сутності, природи, структури, а також методів її вивчення.

Мотиваційна сфера особистості - це ієрархічна система мотивів особистості. Вона, як і інші структурні утворення особистості, проявляється у безлічі якостей. Від особливостей переважаючих мотивів залежить, які саме властивості і якості особистості будуть формуватися легше, швидше, а які - з великими труднощами, повільніше.

Визначеність, своєрідність мотиваційної сфери кожної людини означає, що мотиваційні сфери особистостей розрізняються змістом і структурою мотивації, ієрархією, силою і стійкістю мотивів.

Динамічність мотиваційної сфери проявляється в зміні сили як окремих мотивів, так і мотивації в цілому. Динаміка мотивів може бути позитивною або негативною щодо діяльності; прагнення виконати будь-яку задачу може слабшати, вгасати або зміцнюватися, посилюватиметься. Динамічність мотиваційної сфери особистості проявляється і в зміні структури мотивації, ієрархії основних груп мотивів.

Оцінка особливостей мотиваційної сфери має важливе значення для прогнозування успішної діяльності.

Проблему мотивації в психології досліджували такі зарубіжні та вітчизняні психологи як Д. Аткінсон, К. Левін, Б. Скіннер, Дж. Уотсон, П.К. Анохін, Н.А. Бернштейн, А. Маслоу, Р.С. Немов, О.М. Леонтьєв та інші.

**Об'єкт дослідження** - мотиваційна сфера особистості.

**Предмет дослідження** - особливості психодіагностики мотиваційної сфери особистості.

**Мета дослідження** - проаналізувати та розглянуті методи діагностики мотиваційної сфери особистості та надати практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків та старших школярів.

Досягнення мети передбачає вирішення наступний **завдань дослідження:**

1. Проаналізувати теоретико-методологічні засади вивчення проблеми мотиваційної сфери особистості в психології.

. Надати характеристику поняття «мотивації» в психології.

. Запропонувати експериментально-психологічні методики з проблеми дослідження мотиваційної сфери особистості.

. Розглянути практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків та старших школярів.

**Методі (методики) дослідження:**

- аналіз наукової літератури з проблеми дослідження мотиваційної сфери особистості;

спостереження;

методики дослідження мотиваційної сфери особистості: методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, методика діагностики мотивації запобігання невдач Т. Елерса та методика діагностики ступеня готовності до ризику А.М. Шуберта; методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб;

методи психологічної корекції.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ**

**1.1 Поняття мотивації в психології**

У поведінці людини є дві функціонально взаємопов'язані сторони: спонукальна і регуляційна. Спонукання забезпечує активізацію і спрямованість поведінки, а регуляція відповідає за те, як воно складається від початку і до кінця в конкретній ситуації. Серед усіх понять, які використовуються у психології для опису та пояснення спонукальних моментів у поведінці людини, найзагальнішими, основними є поняття мотивації та мотиву. Ці поняття містять у собі уявлення про потреби, інтереси, цілі, наміри, прагнення, спонукання, наявні у людини, про зовнішні чинники, які змушують її вести себе певним чином, про управління діяльністю в процесі її здійснення і про багато іншого.

Мотив - це спонукання до вчинення поведінкового акту, породжене системою потреб людини і з різним ступенем усвідомлюване або неусвідомлюване їм взагалі. Мотив на відміну від мотивації - це те, що належить самому суб'єкту поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, зсередини спонукає до здійснення певних дій [24, с 38].

Мотив має складну внутрішню структуру:

) з виникненням потреби, потреби в чомусь, супроводжуваної емоційним занепокоєнням, незадоволенням починається мотив;

) усвідомлення мотиву ступінчасте: спочатку усвідомлюється, в чому причина емоційного незадоволення, що необхідно людині для існування в даний момент, потім усвідомлюється об'єкт, який відповідає даній потребі і може її задовольнити (формується бажання), пізніше усвідомлюється, яким чином, за допомогою яких дій можливо досягти бажаного;

) реалізується енергетичний компонент мотиву в реальних вчинках.

Термін «мотивація» представляє ширше поняття, ніж термін «мотив».

В даний час існують два підходи до визначення мотивації. Перший з них розглядає мотивацію як структурне утворення, як сукупність факторів або мотивів. Його дотримуються багато психологів як вітчизняних, так і іноземних. «Мотивація - це сукупність факторів, що визначають поведінку. Це поняття описує відношення, що існує між дією і причинами, які її пояснюють або виправдовують» (Ж. Годфруа). Більш виразно висловлюється В.І. Ковальов: «Під мотивацією ми розуміємо сукупність мотивів поведінки і діяльності». Всі крапки над i в рамках цього підходу розставляє В.Д. Шадриков. Згідно з його схемою мотивація обумовлена потребами, цілями особистості, рівнем домагань, ідеалами, умовами діяльності (як об'єктивними, так і суб'єктивними - знаннями, вміннями, здібностями, характером), світоглядом, переконаннями, спрямованістю особистості і т.д. З урахуванням цих чинників людина приймає рішення.

У рамках другого підходу мотивація розглядається як динамічне утворення, як процес, що підтримує психічну активність людини на певному рівні. Він також має своїх численних прихильників.

«Мотивація - це процес психічної регуляції, що впливає на напрям діяльності і кількість енергії, що мобілізуються для виконання цієї діяльності, - пише В.Н. Куніцина [6, с. 462-463; 20, с. 385-386].

Гарною ілюстрацією розуміння мотивації як процесу є гідромеханічна модель К. Лоренца, за допомогою якої можна пояснити деякі варіанти інстинктивної поведінки (див. рис. 2).

Варіант 1. Скупчена енергія, яка стимулюється зовнішніми подразниками така, що сама по собі може викликати відкриття резервуара і ініціювати якусь поведінку.

Варіант 2. Зовнішній подразник виявився настільки привабливим, що відповідна реакція може настати і за відсутності об'єктивної потреби. Наприклад, смачний пиріг може викликати апетит навіть у ситої людини.

Варіант 3. Найчастіше спостерігається спільна дія зовнішніх і внутрішніх факторів, які доповнюють один одного.

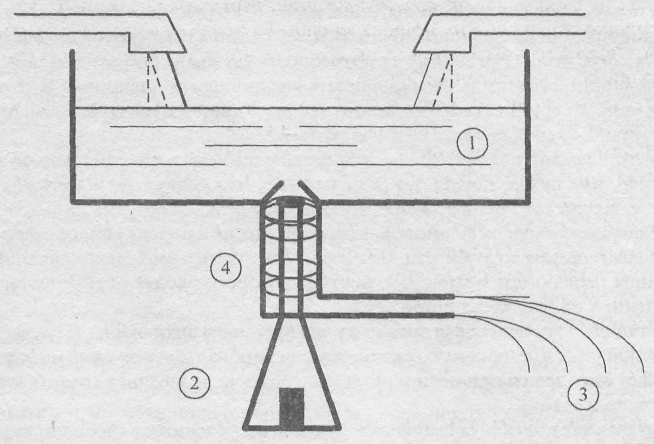


Рис 1.1 Схема: «Гідромеханічна модель К. Лоренца»: 1 - резервуар «енергії», що поповнюється збудженням нервових механізмів; 2 - зовнішні подразники; 3 - реалізація поведінки; 4 - поріг здійснення тієї чи іншої реакції [1]

Подання про мотивацію виникає при спробі пояснення, а не опису поведінки.

Будь-яка форма поведінки може бути пояснена як внутрішніми, так і зовнішніми причинами. У першому випадку в якості вихідного і кінцевого пунктів пояснення виступають психологічні властивості суб'єкта поведінки, а в другому - зовнішні умови та обставини його діяльності. У першому випадку говорять про мотиви, потреби, цілі, наміри, бажання, інтереси і т.п., а в другому - про стимули, що виходять з ситуації, що склалася. Іноді всі психологічні чинники, які як би зсередини, від людини визначають його поведінку, називають особистісними диспозиціями. Тоді, відповідно, говорять про диспозиційну і ситуаційну мотивації як аналоги внутрішньої і зовнішньої детермінації поведінки.

Диспозиційна і ситуаційна мотивації не є незалежними. Диспозиції можуть актуалізуватися під впливом певної ситуації, і, навпаки, активізація певних диспозицій (мотивів, потреб) приводить до зміни ситуації, точніше, її сприйняття суб'єктом. Його увага в такому випадку стає виборчим, а сам суб'єкт упереджено сприймає і оцінює ситуацію, виходячи з актуальних інтересів і потреб. Практично будь-яку дію людини слід тому розглядати як двоякодетерміновану: диспозиційну і ситуаційну [4; 8].

Відомий німецький психолог К. Левін показав, що кожна людина характерним для неї чином сприймає і оцінює одну і ту ж ситуацію і у різних людей ці оцінки не збігаються. Крім того, один і та ж людина в залежності від того, в якому стані вона знаходиться, ту ж саму ситуацію може сприймати по-різному [6, с. 464].

**1.2 Структура і особливості мотивації**

Найбільш важливим з мотиваційних понять є поняття «потреби». Потреба - це стан потреби в чому-небудь. Потреби є у всіх живих істот. Потреба як стан особистості завжди пов'язана з наявністю у людини почуття незадоволеності, пов'язаного з дефіцитом те, що потрібно організму (особистості). Потреба активізує організм, направляє його на пошук того, що в даний момент необхідно організму. Основними характеристиками потреб є: сила, періодичність виникнення, способи задоволення, предметний зміст потреб (тобто сукупність тих об'єктів, за допомогою яких дана потреба може бути задоволена).

Кількість і якість потреб, які мають живі істоти, залежить від рівня їх організації, від способу життя та умов життя, від місця, займаного відповідним організмом на еволюційних сходах. Найменше потреб у рослин, які мають потребу в основному тільки в певних біохімічних і фізичних умовах існування. Більше всього різноманітних потреб у людини, у якого, крім фізичних та органічних потреб, є ще матеріальні, духовні, соціальні (останні являють собою специфічні потреби, пов'язані зі спілкуванням і взаємодією людей один з одним). Як особистості люди відрізняються один від одного різноманітністю наявних у них потреб і особливим поєднанням цих потреб [25, с. 193-194].

Друге після потреби зі свого мотиваційному значенням поняття - мета. Метою називають той безпосередньо усвідомлюваний результат, на який в даний момент спрямована дія, пов'язане з діяльністю, що задовольняє актуалізовану потребу. Якщо всю сферу усвідомлюваного людиною в складній мотиваційної динаміці її поведінки представити у вигляді своєрідної арени, на якій розгортається барвистий і багатогранний спектакль її життя, і допустити, що найбільш яскраво в даний момент на ній освітлене те місце, яке повинно приковувати до себе найбільшу увагу глядача (самого суб'єкта), то це і буде мета. Психологічно мета є той мотиваційно-спонукальний зміст свідомості, який сприймається людиною як безпосередній і найближчий очікуваний результат її діяльності.

Мета є основним об'єктом уваги, займає обсяг короткочасної і оперативної пам'яті; з нею пов'язані розумовий процес і більшість різноманітних емоційних переживань, що розгортається в даний момент часу. На відміну від мети, пов'язаної з короткочасною пам'яттю, потреби, мабуть, зберігаються в довготривалій пам'яті.

Розглянуті мотиваційні утворення: потреби та цілі - є основними складовими мотиваційної сфери людини [10;17].

Мотиваційну сферу людини, з точки зору її розвиненості, можна оцінити за такими параметрами: широта, гнучкість і ієрархізованість. Під широтою мотиваційної сфери розуміється якісну різноманітність мотиваційних факторів - диспозицій (мотивів), потреб і цілей. Чим більше у людини різноманітних мотивів, потреб і цілей, тим більш розвиненою являється її мотиваційна сфера.

Гнучкість мотиваційної сфери виражається в тому, що для задоволення мотиваційного спонукання загального характеру (вищого рівня) може бути використано більше різноманітних мотиваційних побудників нижчого рівня. Наприклад, більш гнучкою є мотиваційна сфера людини, яка в залежності від обставин задоволення одного і того ж мотиву може використовувати більш різноманітні засоби, ніж інший чоловік. Скажімо, для одного індивіда потреба в знаннях може бути задоволена тільки за допомогою телебачення, радіо і кіно, а для іншого засобом її задоволення також є різноманітні книги, періодична преса, спілкування з людьми. В останнього мотиваційна сфера, за визначенням, буде більш гнучкою.

Слід зазначити, що широта і гнучкість характеризують мотиваційну сферу людини по-різному. Широта - це різноманітність потенційного кола предметів, здатних служити для даної людини засобом задоволення актуальної потреби, а гнучкість - рухливість зв'язків, що існують між різними рівнями ієрархічної організації мотиваційної сфери: між мотивами і потребами, мотивами і цілями, потребами і цілями.

Наступна характеристика мотиваційної сфери - це ієрархізованність мотивів. Одні мотиви і цілі сильніше інших і виникають частіше, інші - слабкіше і актуалізуються рідше. Чим більше розбіжностей в силі і частоті актуалізації мотиваційних утворень певного рівня, тим вище ієрархізованність мотиваційної сфери [4, с. 517; 12].

**1.3 Психологічні теорії мотивації**

Слід зазначити, що проблема дослідження мотивації завжди привертала увагу дослідників. Тому існує багато різноманітних концепцій і теорій, присвячених мотивами, мотивації і спрямованості особистості.

Численні теорії мотивації стали з'являтися ще в роботах древніх філософів, а в даний час таких теорій налічується вже кілька десятків. Точка зору на походження мотивації людини в процесі розвитку людства і науки неодноразово змінювалася. Однак більшість наукових підходів завжди розташовувалося між двома філософськими поняттями: раціоналізмом і ірраціоналізмом. Згідно раціоналістичної позиції, а вона особливо чітко виступала в роботах філософів і теологів аж до середини XIX ст., людина представляє собою унікальну істоту особливого роду, що не має нічого спільного з тваринами. Вважалося, що тільки людина володіє розумом, мисленням і свідомістю, має волю і свободою вибору дій, а мотиваційне джерело людської поведінки вбачався виключно в розумі, свідомості і волі людини.

Ірраціоналізм як вчення в основному розглядав поведінку тварин. Прихильники даного вчення виходили з твердження, що поведінка тварини на відміну від людини невільно, нерозумно, управляється темними, неусвідомлюваними силами, що мають свої витоки в органічних потребах.

Схематично історія дослідження проблеми мотивації представлена на рис. 1.2. Зображена на ньому схема була запропонована американським ученим Д. Аткінсоном і частково модифікована Р.С. Немовим.

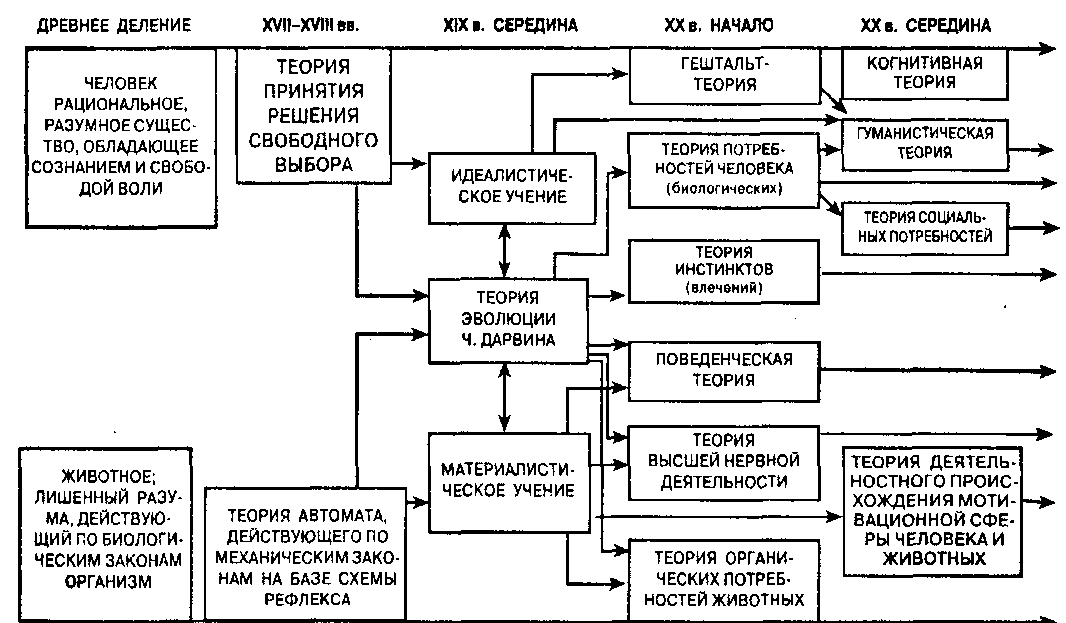


Рис. 1.2 Схема: «Історія дослідження проблеми мотивації»

Першими власне психологічними теоріями мотивації прийнято вважати теорії, які виникли в XVII-XVIII ст., теорія прийняття рішень яка пояснює на раціоналістичній основі поведінку людини, і теорію автомата, яка пояснює на ірраціоналістичній основі поведінку тварини. Перша була пов'язана з використовуванням математичних знань при поясненні поведінки людини. Вона розглядала проблеми вибору людини в економіці. Згодом основні положення даної теорії були перенесені на розуміння людських вчинків цілому [4, с. 518-519].

Виникнення і розвиток теорії автомата було викликано успіхами механіки в XVII-XVIII ст. Одним з центральних моментів даної теорії було вчення про рефлекс. Причому в рамках даної теорії рефлекс розглядався як механічний, або автоматичний, вроджений відповідь живого організму на зовнішні впливи. Роздільне, незалежне існування двох мотиваційних теорій (однієї - для людини, інший - для тварин) тривало аж до кінця XIX ст.

У другій половині XIX ст. з появою еволюційної теорії Ч. Дарвіна виникнули передумови до того, щоб переглянути деякі погляди на механізми поведінки людини. Розроблена Ч. Дарвіном теорія дозволила подолати антагонізми, які розділяли погляди на природу людини і тварин як на два несумісні в анатомо-фізіологічному і психологічному відносинах явлення дійсності. Більш того, Ч. Дарвін був одним з перших, хто звернув увагу на те, що у людини і тварин є чимало спільних потреб і форм поведінки, зокрема емоційно-експресивних висловів та інстинктів.

Під впливом цієї теорії в психології почалося інтенсивне вивчення розумних форм поведінки у тварин (В. Келер, Е. Торндайк) і інстинктів у людини (3. Фрейд, У. Макдугалл, І. П. Павлов та ін.). У ході цих досліджень змінилось уявлення про потреби. Якщо раніше дослідники, як правило, намагалися зв'язати потреби з потребами організму і тому використовували поняття «потреба» частіше за все для пояснення поведінки тварин, то в процесі трансформації та розвитку наукових поглядів дане поняття стали використовувати і для пояснення поведінки людини. Слід зазначити, що використання поняття «потреба» щодо людини привело до розширення цього поняття. Стали виділяти не тільки біологічні, але і деякі соціальні потреби. Проте головною особливістю досліджень мотивації поведінки людини на даному етапі було те, що на відміну від попереднього етапу, на якому протиставлялося поведінку людини і тварини, ці принципові відмінності людини від тварини намагалися звести до мінімуму. Людині у якості мотиваційних факторів стали приписувати ті ж органічні потреби, якими раніше наділяли лише тварина.

Одним з перших проявів такого крайнього, по суті біологізаторської, точки зору на поведінку людини стали теорії інстинктів 3. Фрейда та У. Макдугалл, запропоновані в кінці XIX ст. і отримали найбільшу полярность на початку XX ст. Намагаючись пояснити соціальну поведінку людини за аналогією з поведінкою тварин, Фрейд і У. Макдугалл звели всі форми поведінки людини до природжених інстинктів. Так, в теорії З. Фрейда таких інстинктів було три: інстинкт життя, інстинкт смерті та інстинкт агресивності. У. Макдугалл запропонував набір з десяти інстинктів: інстинкт винахідництва, інстинкт будівництва, інстинкт цікавості, інстинкт втечі, інстинкт стадності, інстинкт забіякуватості, репродуктивний (батьківський) інстинкт, інстинкт відрази, інстинкт самоприниження, інстинкт самоствердження. У більш пізніх роботах У. Макдугалл додав до перерахованих ще вісім інстинктів, в основному відносяться до органічних потреб [6, с. 469-471].

Розроблені теорії інстинктів все ж не змогли відповісти на багато питань і не дозволили вирішити ряд дуже істотних проблем.

У двадцяті роки XX ст. на зміну теорії інстинктів прийшла концепція, в рамках якої вся поведінка людини пояснювалося наявністю у неї біологічних потреб. У відповідності з цією концепцією було прийнято вважати, що у людини і у тварин є спільні органічні потреби, які однаково впливають на поведінку. Періодично виникають органічні потреби, викликають стан збудження і напруження в організмі, а задоволення потреби веде до зниження напруги. У цій концепції принципіальних відмінностей між поняттями «інстинкт» і «потреба» не було, за винятком того, що інстинкти є вродженими, а потреби можуть набуватися та змінюватися протягом життя, особливо у людини.

Крім теорій біологічних потреб людини, інстинктів і потягів на початку XX ст. виникли ще два нових напрямки. Їх виникнення в значимою мірою було зумовлено відкриттями І.П. Павлова. Це поведінкова (біхевіоральна) теорія мотивації і теорія вищої нервової діяльності. Поведінкова концепція мотивації за своєю суттю була логічним продовженням ідей основоположника біхевіоризму Д. Уотсона. Представниками цього напряму, які отримали найбільшу популярність, є Е. Толмен К. Халл і Б. Скіннер. Усі вони намагалися пояснити поведінку в межах вихідної схеми біхевіоризму: «стимул-реакція».

Інша теорія - теорія вищої нервової діяльності - була розроблена І.П. Павловим, а її розвиток продовжено його учнями та послідовниками, серед яких були наступні: Н.А. Бернштейн - автор теорії психофізіологічної регуляції рухів; П.К. Анохін, який запропонував модель функціональної системи, що на сучасному рівні описує і пояснює динаміку поведінкового акту; Є.М. Соколов, який відкрив і дослідив орієнтовний рефлекс, який має велике значення для розуміння психофізіологічних механізмів сприйняття, уваги і мотивації, а також запропонував модель концептуальної рефлекторної дуги [2].

Однією з теорій, що виникли на межі Х1Х-ХХ ст. і продовжують розроблятися зараз, є теорія органічних потреб тварин. Вона виникла і розвивалася під впливом колишніх ірраціоналістичних традицій у сенсі поведінки тварин. Її сучасні представники бачать своє завдання в тому, щоб пояснити поведінку тварин з позицій фізіології та біології.

Концепції та теорії мотивації, що відносяться тільки до людини, почали виникати в психологічній науці починаючи з тридцятих років XX ст. Першою з них була теорія мотивації, запропонована К. Левіним. Слідом за нею були опубліковані праці представників гуманістичної психології - Г. Мюрея, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса та інших. Розглянемо деякі з них.

Достатньо широку популярність здобула мотиваційна концепція Г. Мюрея. Поряд з виділеним У. Макдугалл переліком органічних, або привинних, потреб, ідентичних основним інстинктам, Г. Мюрей запропонував перелік вторинних (психогенних) потреб, що виникають на базі інстинктоподібних потягів в результаті виховання і навчання. Це потреби досягнення успіхів, афіліації, агресії, потреби незалежності, протидії, поваги, приниження, захисту, домінування, залучення уваги, уникнення шкідливих впливів, уникнення невдач, заступництва, порядку, ігри, неприйняття, осмислення, сексуальних відносин, допомоги, взаєморозуміння. Згодом крім цих двадцяти потреб автор приписав людині ще шість: придбання, відхилення звинувачень, пізнання, творення, пояснення, визнання та ощадливості [17].

Інша, ще більш відома концепція мотивації поведінки людини, належить А. Маслоу. Найчастіше, коли говорять про цю концепцію, мають на увазі існування ієрархії людських потреб та їх класифікацію, запропоновану А. Маслоу. Відповідно до даної концепції, у людини з народження, послідовно з'являються і супроводжують її дорослішання сім класів потреб: фізіологічні (органічні) потреби, потреби в безпеці, потреби в приналежності і любові, потреби поваги (шанування), пізнавальні потреби, естетичні потреби, потреби в самоактуалізації. Причому, на думку автора, в основі даної мотиваційної піраміди лежать фізіологічні потреби, а вищі потреби, такі як естетичні і потреба в самоактуалізації, утворюють її вершину (див. рис. 1.3).

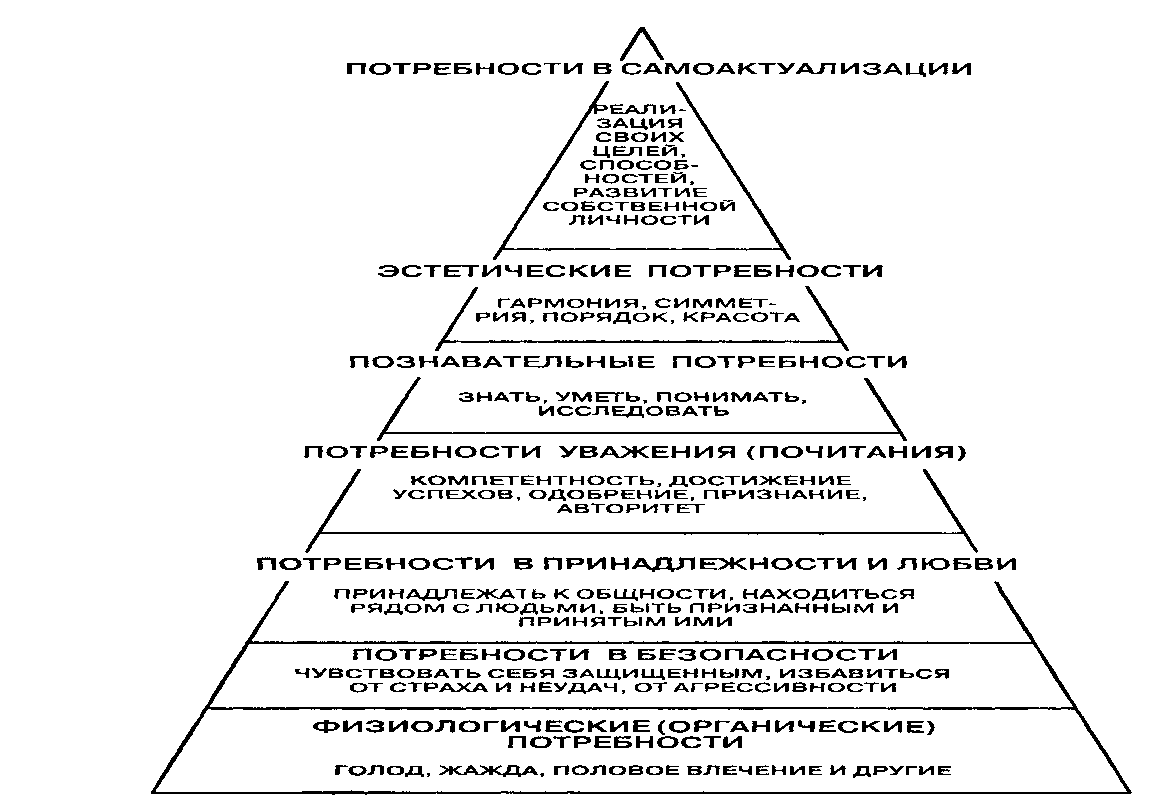


Рис. 1.3 Схема: «Структура потреб за А. Маслоу»

У другій половині XX ст. теорії потреб людини були доповнені рядом мотиваційних концепцій, представлених у працях Д. Макклелланд, Д. Аткінсона, Г. Хекхаузена, Г. Келлі, Ю. Роттера і ін.. Певною мірою вони близькі один до одного і мають ряд загальних положень.

По-перше, в більшості даних теорій заперечувалася принципова можливість створення єдиної універсальної теорії мотивації, що однаково успішно пояснюватиме як поведінку тварин, так і людини.

По-друге, підкреслювалося, що прагнення зняти напругу як основне мотиваційне джерело цілеспрямованої поведінки, на рівні людини не працює, у всякому разі, не є для неї основним мотиваційним принципом.

По-третє, в більшості даних теорій стверджувалося, що людина не реактивна, а спочатку активна. Тому принцип редукції напруги для пояснення поведінки людини неприйнятний, а джерела її активності слід шукати в ній самій, в її психології.

По-четверте, дані теорії визнавали поряд з роллю несвідомого роль свідомості людини у формуванні її поведінки. Більш того, на думку більшості авторів, свідома регуляція для людини є провідним механізмом формування поведінки [22; 6].

По-п'яте, для більшості теорій даної групи було властиво прагнення ввести в науковий обіг специфічні поняття, що відображають особливості людської мотивації, наприклад «соціальні потреби, мотиви» (Д. Макклелланд, Д. Аткінсон, Г. Хекхаузен), «життєві цілі» (К. Роджерс, Р. Мей), «когнітивні чинники» (Ю. Роттер, Г. Келлі та ін.)

По-шосте, автори теорій цієї групи були єдині в думці про те, що для дослідження мотивації людини неприйнятні методи дослідження причин поведінки у тварин. Тому вони зробили спробу знайти спеціальні методи вивчення мотивації, які підходять тільки для людини.

У вітчизняній психології також робилися спроби вирішувати проблеми мотивації людини. Основною науковою розробкою вітчизняних психологів у галузі проблем мотивації є теорія діяльностного походження мотиваційної сфери людини, створена О.М. Леонтьєвим.

Згідно його концепції, мотиваційна сфера людини, як і інші її психологічні особливості, має свої джерела в практичній діяльності. Зокрема, між структурою діяльності та будовою мотиваційної сфери людини існують відношення ізоморфізму, тобто взаємної відповідності, а в основі динамічних змін, які відбуваються з мотиваційною сферою людини, лежить розвиток системи діяльностей, підкоряється об'єктивним соціальним законам.

Таким чином, дана концепція пояснює походження і динаміку мотиваційної сфери людини. Вона показує, як може змінюватися система діяльностей, як перетвориться її ієрархізованість, яким чином виникають і зникають окремі види діяльності та операції, які модифікації відбуваються з діями. У відповідності з закономірностями розвитку діяльностей можна вивести закони, що описують зміни в мотиваційній сфері людини, придбання ним нових потреб, мотивів і цілей [4, c. 521-544].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Проблема мотивації є однією з фундаментальних проблем як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. Її значущість для розробки сучасної психології пов'язана, перш за все, з аналізом джерел активності людини, спонукальних сил його поведінки.

В даний час існують два підходи до визначення мотивації.

Перший з них розглядає мотивацію як структурне утворення, як сукупність факторів чи мотивів, що визначають поведінку. Його дотримуються багато психологів як вітчизняних, так і іноземних.

У рамках другого підходу мотивація розглядається як динамічне утворення, як процес, що підтримує психічну активність людини на певному рівні. Він також має своїх численних прихильників.

Потреби і цілі - є основними складовими мотиваційної сфери людини.

Мотиваційну сферу людини, з точки зору її розвиненості, можна оцінити за такими параметрами: широта, гнучкість і ієрархізованність. Під широтою мотиваційної сфери розуміється якісна різноманітність мотиваційних факторів - диспозицій (мотивів), потреб і цілей. Чим більше у людини різноманітних мотивів, потреб і цілей, тим більш розвиненою являється її мотиваційна сфера.

Гнучкість мотиваційної сфери виражається в тому, що для задоволення мотиваційного спонукання загального характеру (вищого рівня) може бути використано більше різноманітних мотиваційних побудників нижчого рівня.

Наступна характеристика мотиваційної сфери - це ієрархізованність мотивів. Одні мотиви і цілі сильніше інших і виникають частіше, інші - слабкіше і актуалізуються рідше. Чим більше розбіжностей в силі і частоті актуалізації мотиваційних утворень певного рівня, тим вище ієрархізованність мотиваційної сфери.

Численні теорії мотивації стали з'являтися ще в працях древніх філософів, а в даний час таких теорій налічується вже кілька десятків. Точка зору на походження мотивації людини в процесі розвитку людства і науки неодноразово змінювалася. Однак більщість наукових підходів завжди розташовувалося між двома філософськими поняттями: раціоналізмом і ірраціоналізмом. Згідно раціоналістичної позиції, а вона особливо чітко виступала в роботах філософів і теологів аж до середини XIX ст., людина представляє собою унікальну істоту особливого роду, що не має нічого спільного з тваринами.

Ірраціоналізм як вчення в основному розглядав поведінку тварин. Прихильники даного вчення виходили з твердження, що поведінка тварини на відміну від людини невільно, нерозумно, управляється темними, неусвідомленими силами, що мають свої витоки в органічних потребах.

Всі розглянуті теорії мають свої переваги і разом з тим свої недоліки. Основний їх недолік полягає в тому, що вони в змозі пояснити лише деякі феномени мотивації, відповісти лише на невелику частину питань, що виникають у цій галузі психологічних досліджень. Тому дослідження мотиваційної сфери людини продовжується і в наші дні.

**РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ У ПСИХОДІАГНОСТИЦІ**

**2.1 Методики Т. Елерса та методика діагностики ступеню готовності до ризику А.М. Шуберта**

1) Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса - особистісний опитувальник (див. Додаток А). Він призначений для діагностики, виділеної Хекхаузеном, мотиваційної спрямованості особистості на досягнення успіху.

Стимульний матеріал являє собою сорок одне твердження, на які випробуваному необхідно дати один з двох варіантів відповідей «так» чи «ні». Тест належить до моношкальних методик. Ступінь вираженості мотивації до успіху оцінюється кількістю балів, що збігаються з ключем.

Результат тесту «Мотивація до успіху» слід аналізувати разом з результатами таких тестів як «Мотивація до уникнення невдач», «Готовність до ризику».

Ключ: по одному балу нараховується за відповіді «так» на наступні питання: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29 , 30, 32, 37, 41.

Також нараховується по одному балу за відповіді «ні» на запитання: 6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38,39.

Відповіді на питання 1,11, 12,19, 28, 33, 34, 35,40 не враховуються.

Далі підраховується сума набраних балів.

Аналіз результату:

Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;

Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації;

Від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;

Понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

Дослідження показали, що люди, помірно і сильно орієнтовані на успіх, вважають за краще середній рівень ризику. Ті ж, хто бояться невдач, віддають перевагу малому або, навпаки, занадто великому рівню ризику. Чим вище мотивація людини до успіху - досягненню мети, тим нижче готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: за сильної мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху.

До того ж людям, мотивованим на успіх і які мають великі надії на нього, властиво уникати високого ризику.

Ті, хто сильно мотивовані на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в нещасні випадки, ніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (захист), то це перешкоджає мотивацію до успіху - досягненню мети [7].

) Методика діагностики особистості на мотивацію до запобігання невдач Т. Елерса призначена для діагностики, виділеної Хекхаузеном, мотиваційної спрямованості особистості на уникнення невдач. Стимульний матеріал являє собою список слів з тридцяти рядків, по три слова в кожному рядку (див. Додаток Б). У кожному рядку випробуваному необхідно вибрати тільки одне із трьох слів, яке найбільш точно його характеризує. Тест належить до моношкальних методик.

Результати та інтерпретація тесту: ви отримуєте по одному балу за наступні вибори, наведені в ключі. Перша цифра перед межею означає номер рядка, друга цифра після риси - номер стовпця, в якому потрібне слово. Інші вибори балів не отримують.

Бали нараховуються за наступні вибори:

/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.

Чим більша сума балів, тим вище прагнення до уникнення невдач, до захисту.

2-10 балів - низький рівень мотивації до уникнення невдач,

11-15 балів - середній рівень мотивації,

16-20 балів - високий рівень

понад 20 балів - дуже високий рівень

Чим вище показник зникаючої мотивації, тим, відповідно, нижче досягненна спрямованість.

Люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють в подібні неприємності, ніж ті, які мають високу мотивацію на успіх. Люди, які бояться невдач (високий рівень захисту), віддають перевагу малому або, навпаки, надмірно великому ризику, де невдача не загрожує престижу.

Установка на захисну поведінку в роботі залежить від трьох чинників:

. ступеня передбачуваного ризику;

. переважної мотивації;

. досвіду невдач на роботі.

Підсилюють установку на захисне поводження дві обставини: перша - коли без ризику вдається отримати бажаний результат, друга - коли ризикована поведінка веде до нещасного випадку. Досягнення ж безпечного результату при ризикованому поводженні, навпаки, послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач [21, c. 173-175].

) Методика діагностики ступеня готовності до ризику А.М. Шуберта дозволяє оцінити ступінь готовності до ризику. Ризик розуміється як дія навмання в надії на щасливий результат або як можлива небезпека, як дія, що здійснюється в умовах невизначеності.

Методика дозволяє оцінити особливості поведінкових реакцій людини в ситуаціях, пов'язаних з невизначеністю для життя, що вимагають порушення встановлених норм, правил. Рекомендується при підборі осіб, придатних для роботи в умовах, пов'язаних з ризиком, може бути використана з метою прогнозування діяльності керуючого, працівників військових відомств, служб надзвичайних подій тощо

Тест складається з 25 питань (див. Додаток В), на кожне з яких пропонується дати один з п'яти пропонованих варіантів відповідей: від повної згоди до впевненого "ні". Результат анкетування визначається відповідно до набраних балів, на підставі яких виноситься висновок про схильність людини до ризикованої поведінки.

Обстеження може проводитись як індивідуально, так і в групі. Загальний час обстеження - близько семи хвилин.

Висока готовність до ризику супроводжується низькою мотивацією до уникнення невдач (захисту). Готовність до ризику пов'язана прямо пропорційно числу допущених помилок. Дослідження також показали, що:

) з віком готовність до ризику падає;

) у більш досвідчених працівників готовність до ризику нижче, ніж у недосвідчених;

) у жінок готовність до ризику реалізується за більш певних умов, ніж у чоловіків;

) у військових командирів і керівників підприємств готовність до ризику вище, ніж у студентів;

) із зростанням знехтуваним особистості в ситуації внутрішнього конфлікту зростає готовність до ризику;

) в умовах групи готовність до ризику проявляється сильніше, ніж при діях поодинці, і залежить від групових очікувань.

Інструкція до тесту: оцініть ступінь своєї готовності до дій при відповіді на кожен з 25 питань. Поставте відповідний бал за кожну відповідь за такою схемою:

. «Повністю згоден», «безумовне так»: +2 бали;

. «Більше так, ніж ні»: +1 бал;

. «Ні так, ні ні», «щось середнє»: 0 балів;

. «Більше ні, ніж так»: -1 бал;

. «Повністю не згоден»: -2 бали.

Інтерпретація даних: підрахуйте суму набраних вами балів відповідно з інструкцією. Загальна оцінка тесту дається по безперервній шкалою як відхилення від середнього значення. Позитивні відповіді, свідчать про схильність до ризику.

Значення тесту від -50 до +50 балів:

) менше -30 балів - ви дуже обережні;

) від -10 до +10 балів - середні значення;

) понад +20 балів - ви схильні до ризику [18, 15, c. 632-634].

**2.2 Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова)**

Дана методика дозволяє виявити базові потреби - мотиватори (А. Маслоу) особистості та групи. Її основою є процедура парних порівнянь. Знання таких потреб дозволяє керівнику ефективно будувати систему мотивації в робочій групі. Так, якщо в одних співробітників домінують матеріальні потреби, то підвищити їх трудове старанність можна, перш за все давши їм можливість добре заробити (наприклад, за допомогою надання складного, добре оплачуваної завдання, понаднормових робіт і т. п.)

Працівників, у яких яскраво виражені потреби в безпеці (побоювання втратити роботу, отримати догану, бути скомпрометованим в очах товаришів і т.п.), слід заспокоїти, запевнити у стабільності їхнього становища.

При домінуванні соціальних потреб для людини найбільш важливі добрі, дружні відносини в колективі, хороший моральний клімат.

Якщо ж у працівника провідною є потреба у визнанні, то для нього пріоритетними стимуляторами будуть перспектива посадового зростання, знаки і символи визнання і поваги, кар'єра.

Для тих співробітників, у яких домінує потреба в самореалізації, найважливіший стимулятор - творча праця, автономія, участь у прийнятті рішень. Уміло використовуючи різні стимули на основі індивідуального підходу до співробітників, знання їх провідних потреб, керівник зможе підвищити їх вмотивованість.

Інструкція до тесту: спочатку порівняйте твердження, а потім кожен результат впишіть в колонку таблиці (див. Додаток Г). Так, якщо при порівнянні першого твердження з другим кращим для себе ви визнаєте друге, то в початкову порожню клітинку першої колонки впишіть цифру два. Якщо ж кращим виявиться перше твердження, то впишіть цифру один. Потім те ж саме проробіть з другим твердженням: порівняйте його спочатку з третім, потім з четвертим і вписуйте результат в другу колонку. Подібним же чином працюйте з іншими твердженнями, поступово заповнюючи весь бланк. Під час роботи корисно до кожного твердженням вголос проговорити фразу Я хочу ... "

Обробка результатів:

Закінчивши роботу, підрахуйте кількість виборів, що випали на кожне твердження.

Виберіть 5 тверджень, які отримали найбільшу кількість балів, і розташуєте їх по ієрархії. Це ваші головні потреби.

Для визначення ступеня задоволеності п'яти головних потреб підрахуйте суму балів по п'яти секціях з наступних питань:

. Матеріальні потреби: 4, 8, 13.

. Потреби в безпеці: 3, 6, 10.

. Соціальні (міжособистісні) потреби: 2, 5, 15.

. Потреби у визнанні: 3, 9, 12.

. Потреби в самовираженні: 7, 11, 14.

Підрахуйте бали по кожній з п'яти секцій, відкладіть на вертикальній осі графіка результати. За точках - балам побудуйте загальний графік результати, кожен вкаже три зони задоволеності по п'яти потребам [15, c. 624-626; 21, с. 168-169].

**2.3 Психологічний та статистичний аналіз результатів констатуючого експерименту**

Першим етапом констатуючого експерименту було проведення методики Т. Елерса на мотивацію до успіху (див. Додаток Д ). Дана методика була проведена на виборці з 5 випробуваних, віком від 15 до 17 років. У ході експерименту було встановлено, що три людини мають середній рівень мотивації до успіху, одна людина має помірно високий рівень мотивації і одна занадто високий рівень мотивації до успіху. (див. табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

Результати дослідження за методикою Т. Елерса на мотивацію до успіху

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № респондента | Кількість балів | Рівень мотивації до успіху |
| 1. | 23 | Занадто високий |
| 2. | 18 | Помірно високий |
| 3. | 12 | Середній |
| 4. | 14 | Середній |
| 5. | 11 | Середній |

Дослідження показали, що люди, помірно і сильно орієнтовані на успіх, вважають за краще середній рівень ризику. Ті ж, хто бояться невдач, віддають перевагу малому або, навпаки, занадто великому рівню ризику. Чим вище мотивація людини до успіху - досягненню мети, тим нижче готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: за сильної мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху.

До того ж людям, мотивованим на успіх і які мають великі надії на нього, властиво уникати високого ризику.

Ті, хто сильно мотивовані на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в нещасні випадки, ніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (захист), то це перешкоджає мотивацію до успіху - досягненню мети.

Другим етапом констатуючого експерименту було проведення методики Т. Елерса на мотивацію до запобігання невдач. Дана методика була проведена на виборці з 5 випробуваних, віком від 15 до 17 років. У ході експерименту було встановлено, що дві людини мають високий, дві середній та одна людина має низький рівень самооцінки (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Результати дослідження за методикою Т. Елерса на мотивацію до запобігання невдач

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № респондентаКількість балівРівень мотивацію до запобігання невдач |  |  |
| 1. | 17 | Високий |
| 2. | 19 | Високий |
| 3. | 12 | Середній |
| 4. | 14 | Середній |
| 5. | 8 | Низький |

Люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють в подібні неприємності, ніж ті, які мають високу мотивацію на успіх. Люди, які бояться невдач (високий рівень захисту), віддають перевагу малому або, навпаки, надмірно великому ризику, де невдача не загрожує престижу.

Підсилюють установку на захисне поводження дві обставини: перша - коли без ризику вдається отримати бажаний результат, друга - коли ризикована поведінка веде до нещасного випадку. Досягнення ж безпечного результату при ризикованому поводженні, навпаки, послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач.

Третім етапом констатуючого експерименту було проведення методики ступеню готовності до ризику А.М. Шуберта. Дана методика була проведена на виборці з 5 випробуваних. Віком від 15 до 17 років. (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Результати дослідження за методикою ступеню готовності до ризику А.М. Шуберта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № респондентаКількість балівРівень готовності до ризику |  |  |
| 1. | 24 | Високий |
| 2. | 4 | Середній |
| 3. | 8 | Середній |
| 4. | 3 | Середній |
| 5. | 14 | Середній |

Висока готовність до ризику супроводжується низькою мотивацією до уникнення невдач (захисту). Готовність до ризику пов'язана прямо пропорційно числу допущених помилок.

Четвертим етапом констатуючого експерименту було проведення методики ступеню задоволеності основних потреб В.В. Скворцова. Дана методика була проведена на виборці з 5 випробуваних. Віком від 15 до 17 років. (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Результати дослідження за методикою ступеню задоволеності основних потреб

|  |  |
| --- | --- |
| № респондента | Потреби/Рівень задоволеності |
| 1. | Матеріальні/незадовол. Потреби в безпеці/задовол. Соціальні/частково задовол. Потреби у визнанні/задовол. Потреби в самовираженні/задовол. |
| 2. | Матеріальні/задовол. Потреби в безпеці/задовол. Соціальні/незадовол. Потреби у визнанні/частково задовол. Потреби в самовираженні /частково задовол |
| 3. | Матеріальні/задовол Потреби в безпеці/незадовол. Соціальні/задовол. Потреби у визнанні/задовол. Потреби в самовираженні/частково задовол. |
| 4. | Матеріальні/незадовол Потреби в безпеці/незадовол Соціальні/задовол. Потреби у визнанні/частково задовол. Потреби в самовираженні/частково задовол. |
| 5. | Матеріальні/незадовол. Потреби в безпеці /частково задовол. Соціальні/задовол. Потреби у визнанні /частково задовол. Потреби в самовираженні/задовол. |

**2.4 Практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків і старших школярів**

Проведення корекційної роботи з мотиваційною сферою підлітків і старших школярів викликано декількома причинами. По-перше, одноманітність і монотонність, продиктовані традиційної класно-урочної організацією навчання, є однією з основних причин зниження мотивації до навчання у середніх та старших школярів. На перше місце висуваються мотиви (в юнацькому віці), пов'язані з життєвим планом учня, його намірами в майбутньому, його світоглядом. По-друге зростає мотивація і підвищується інтерес молодих людей до взаємодії один з одним. У цій взаємодії виникають почуття і емоції, які проявляються по-новому або виникають вперше. Їх розпізнавання і адекватна оцінка викликають труднощі у дітей, що, безумовно, вимагає проведення корекційно-розвивальної роботи [13].

Корекційна робота з підлітками спрямована на зміну впливу соціального середовища, від якої залежать бажання, потреби та мотиви навчання. Успішність навчання заснована на соціальному статусі школяра, методах і формах організації навчального процесу. Зниження пізнавальної активності в цьому віці залежить від поведінки, що відхиляється. Компенсаторними механізмами в роботі з підлітками є особистісно-проблемні заняття, колективні диспути. У роботі з ними краще орієнтуватися на лідера, формального чи неформального, роль керівника підлітками не сприймається. Посилюється роль і значення позакласної роботи.

Підвищення мотиваційної сфери старшокласників заснована на особистісно-орієнтованої системи обліку індивідуальних можливостей, спрямованих на самовизначення, прагнення зберегти свою індивідуальність, бути самим собою, з урахуванням мотивів, обумовлених вибором професії.

У роботі педагога-психолога виявити дітей з низькою навчальною мотивацією можна за допомогою методики Спілберга-Ханіна в модифікації А.Д. Андрєєвої (низька пізнавальна активність), анкети Н.Г. Лусканової [21].

Для формування мотивації в першу чергу необхідно створити сприятливі та нормальні умови для протікання навчального процесу:

) створити або відновити в учнів загальне позитивне ставлення до перебування в школі, конкретному класному колективі,

) поліпшити матеріальне забезпечення навчального процесу обладнанням (наочними посібниками, технічними засобами),

) забезпечити необхідний мінімум запасу знань з даного навчального предмета,

) озброїти учнів основними практичними вміннями і навичками навчальної праці.

Необхідна і особлива індивідуальна робота з розвитку і тренінгу окремих спонукань, що входять в мотиваційну сферу. Важливим є виховання, насамперед, соціальних мотивів - боргу, розуміння школярами значимості освіти, її ролі для активного включення молодої людини в суспільну практику. Особлива робота може бути здійснена у створених педагогічних ситуаціях і вправах (на уроці, на годину класного керівника) з усвідомлення школярами своєї мотиваційної сфери.

Корекційно-розвиваюча робота з мотиваційною сферою може будуватися як у формі окремого заняття, так і у формі тренінгової та психотерапевтичної роботи. Також цікавим видається варіант проведення великих ігор. психодіагностика корекція мотиваційний підліток

Розглянемо деякі типові випадки виникнення проблем мотиваційного характеру, а також їх можливі причини і життєві прояви.

Проблема 1. Відсутність у людини інтересу до того, до чого вона природно повинна би була виявляти підвищену цікавість. Такою проблемою, наприклад, може стати небажання набувати ті чи інші корисні для життя знання, вміння, навички.

Однією з ймовірних причин появи у людини такої проблеми може стати те, що він живе лише короткочасними інтересами, до числа яких не входить придбання знань, умінь і навичок на майбутнє

Іншою можливою причиною відсутності інтересу може бути звичка зовсім не думати про майбутнє, заздалегідь до нього не готуватися. У цьому випадку практичне рішення мотиваційної проблеми вбачається в тому, щоб спонукати людину замислитися про своє майбутнє, зробити так, щоб він усвідомив, що його особисте благополуччя завтра буде прямо залежати від того, що він зробить сьогодні.

Третьою можливою причиною виникнення обговорюваної проблеми може стати незв'язаність тих знань, умінь і навичок, до засвоєння яких намагаються стимулювати даної людини навколишні, з тими його потребами, якими він живе в даний час. У силу цієї обставини нав'язуються людині знання та вміння здаються йому абсолютно не потрібними і у нього не виникає серйозних стимулів до їх освоєння в даний момент часу.

Проблема 2. Відсутність будь-якої досить вагомою, серйозної життєвої мети, що визначає сенс його існування.

Це психологічно дуже глибока мотиваційна проблема, невирішеність якої небезпечна для людини далекосяжними наслідками. Мета життя, якщо вона є у людини, стимулює його до систематичних занять різними видами діяльності, роблячи тим самим життя цілком осмисленим і досить цікавою для людини.

Метою життя зазвичай стає те, що відповідає самим важливим життєвим потребам людини - таким, від задоволення яких дана людина може отримати найбільш сильний, емоційно позитивне підкріплення.

У всіх людей з дитинства, як правило, є певна життєва мета. Але якщо вона є єдиною і практично не досяжною в силу ряду об'єктивних і суб'єктивних причин або якщо, домігшись цієї мети, людина не отримує очікуваного емоційного задоволення, то настає розчарування, частково або повністю втрачається сенс життя. Стара, звична життєва мета пропадає, а нова не з'являється.

Для того щоб цього не сталося, людина не повинна обмежувати свої життєві устремління однієї-єдиною метою.

Проблема 3. Суть даної проблеми - відсутність у людини вираженого прагнення до досягнення поставленої мети, коли він або не приступає до практичних дій з її реалізації, або, приступивши до таких дій і зазнавши перші невдачі на цьому шляху, припиняє зусилля, спрямовані на подолання перешкод, що виникли.

В основі даної мотиваційної проблеми можуть лежати такі можливі причини:

. Недостатня впевненість людини у собі, низька самооцінка, занижений рівень домагань.

. Слаборозвинений мотив досягнення успіхів.

. Занадто сильно розвинений мотив уникнення невдачі.

У першому із зазначених випадків людина не вживає належних зусиль, спрямованих на досягнення поставленої мети, і це відбувається тому, що він не впевнений у собі або не переконаний в тому, що зможе цієї мети досягти. Дану негативну мотиваційну тенденцію звичайно посилює і низька самооцінка. Людина в цьому випадку недооцінює свої здібності і, виходячи з цього, помилково вважає, що йому ніколи не вдасться домогтися успіхів [13].

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

У цьому розділі булі розглянуті наступні експериментально-психологічні методики: Дослідження мотиваційної сфери особистості та практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків та старших школярів:

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, яка призначена для діагностики, виділеної Хекхаузеном, мотиваційної спрямованості особистості на досягнення успіху.

Стимульний матеріал являє собою сорок одне твердження, на які випробуваному необхідно дати один з двох варіантів відповідей «так» чи «ні». Тест належить до моношкальних методик. Ступінь враженості мотивації до успіху оцінюється кількістю балів, що збігаються з ключем.

Результат тесту «Мотивація до успіху» слід аналізувати разом з результатами таких тестів як «Мотивація до уникнення невдач», «Готовність до ризику».

Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса, яка призначена для діагностики, виділеної Хекхаузеном, мотиваційної спрямованості особистості на уникнення невдач. Стимульний матеріал являє собою список слів з тридцяти рядків, по три слова в кожному рядку. У кожному рядку випробуваному необхідно вибрати тільки одне із трьох слів, яке найбільш точно його характерезує. Тест відноситься до моно шкальних методик.

Методика діагностики ступеня готовності до ризику А.М. Шуберта, яка дозволяє оцінити ступінь готовності до ризику.

Методика дозволяє оцінити особливості поведінкових реакцій людини в ситуаціях, пов'язаних з невизначеністю для життя, що вимагають порушення встановлених норм, правил. Рекомендується при підборі осіб, придатних для роботи в умовах, пов'язаних з ризиком, може бути використана з метою прогнозування діяльності керуючого, працівників військових відомств, служб надзвичайних подій тощо

Тест складається з двадцяти п’яти питань, на кожен з яких пропонується дати один з п'яти пропонованих варіантів відповідей: від повної згоди до впевненого "ні". Результат анкетування визначається відповідно до набраних балів, на підставі яких виноситься висновок про схильність людини до ризикованої поведінки.

Обстеження може проводитись як індивідуально, так і в групі. Загальний час обстеження - близько семи хвилин.

Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб, яка дозволяє виявити базові потреби - мотиватора особистості та групи. Її основою є процедура парних порівнянь. Знання таких потреб дозволяє керівнику ефективно будувати систему мотивації в робочій групі.

Тест складається з 15 тверджень. Спочатку потрібно порівняти затвердження, а потім кожен результат вписати в колонку таблиці. Так, якщо при порівнянні першого твердження з другим кращим для себе ви визнаєте друге, то в початкову порожню клітинку першої колонки впишіть цифру два. Якщо ж кращим виявиться перше твердження, то впишіть цифру один. Подібним же чином працюйте з іншими твердженнями, поступово заповнюючи весь бланк. Під час роботи корисно до кожного твердженням вголос проговорити фразу Я хочу ... "

Закінчивши роботу, підрахуйте кількість виборів, що випали на кожне твердження.

Виберіть п’ять тверджень, які отримали найбільшу кількість балів, і розташуєте їх по ієрархії. Це ваші головні потреби.

Проведення корекційної роботи з мотиваційною сферою підлітків і старших школярів викликано декількома причинами. По-перше, одноманітність і монотонність, продиктовані традиційної класно-урочної організацією навчання, є однією з основних причин зниження мотивації до навчання у середніх та старших школярів. На перше місце висуваються мотиви (в юнацькому віці), пов'язані з життєвим планом учня, його намірами в майбутньому, його світоглядом. По-друге зростає мотивація і підвищується інтерес молодих людей до взаємодії один з одним. У цій взаємодії виникають почуття і емоції, які проявляються по-новому або виникають вперше. Їх розпізнавання і адекватна оцінка викликають труднощі у дітей, що, безумовно, вимагає проведення корекційно-розвивальної роботи.

Корекційна робота з підлітками спрямована на зміну впливу соціального середовища, від якої залежать бажання, потреби та мотиви навчання.

Для формування мотивації в першу чергу необхідно створити сприятливі та нормальні умови для протікання навчального процесу:

) створити або відновити в учнів загальне позитивне ставлення до перебування в школі, конкретному класному колективі,

) поліпшити матеріальне забезпечення навчального процесу обладнанням (наочними посібниками, технічними засобами),

) забезпечити необхідний мінімум запасу знань з даного навчального предмета,

) озброїти учнів основними практичними вміннями і навичками навчальної праці.

Необхідна і особлива індивідуальна робота з розвитку і тренінгу окремих спонукань, що входять в мотиваційну сферу. Важливим є виховання, насамперед, соціальних мотивів - боргу, розуміння школярами значимості освіти, її ролі для активного включення молодої людини в суспільну практику. Особлива робота може бути здійснена у створених педагогічних ситуаціях і вправах (на уроці, на годину класного керівника) з усвідомлення школярами своєї мотиваційної сфери.

Корекційно-розвиваюча робота з мотиваційною сферою може будуватися як у формі окремого заняття, так і у формі тренінгової та психотерапевтичної роботи. Також цікавим видається варіант проведення великих ігор.

**ВИСНОВКИ**

. Проаналізовано теоретико-методологічні засади вивчення проблеми мотиваційної сфери особистості в психології. Проблема мотивації є однією з фундаментальних проблем як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. Її значущість для розробки сучасної психології пов'язана, перш за все, з аналізом джерел активності людини, спонукальних сил його поведінки. Складність і багатоаспектність обумовлює множинність підходів до розуміння її сутності, природи, структури, а також методів її вивчення.

Мотиваційна сфера особистості - це ієрархічна система мотивів особистості. Вона, як і інші структурні утворення особистості, проявляється у безлічі якостей. Від особливостей переважаючих мотивів залежить, які саме властивості і якості особистості будуть формуватися легше, швидше, а які - з великими труднощами, повільніше.

Проблему мотивації в психологи досліджували такі зарубіжні та вітчизняні психологи як Д. Аткінсон, К. Левін, Б. Скіннер, Дж. Уотсон, П.К. Анохін, Н.А. Бернштейн, А. Маслоу, Р.С. Немов, О.М. Леонтьєв та інші.

. Надано характеристику поняття «мотивації» в психології. В даний час існують два підходи до визначення мотивації.

Перший з них розглядає мотивацію як структурне утворення, як сукупність факторів або мотивів. Його дотримуються багато психологів як вітчизняні, так і іноземні. «Мотивація - це сукупність факторів, що визначають поведінку. Це поняття описує відношення, що існує між дією і причинами, які його пояснюють або виправдовують ».

У рамках другого підходу мотивація розглядається як динамічне утворення, як процес, що підтримує психічну активність людини на певному рівні. Він також має своїх численних прихильників.

. Запропоновано експериментально-психологічні методики з проблеми дослідження мотиваційної сфери особистості: методики діагностики особистості на мотивацію до успіху та запобігання невдач Т. Елерса, методика діагностики ступеня готовності до ризику А.М. Шуберта, яка дозволяє оцінити ступінь готовності до ризику; методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб, яка дозволяє виявити базові потреби - мотиватора особистості та групи.

. Надано практичні рекомендації щодо корекції мотиваційної сфери підлітків та старших школярів. Проведення корекційної роботи з мотиваційною сферою підлітків і старших школярів викликано декількома причинами. По-перше, одноманітність і монотонність, продиктовані традиційної класно-урочної організацією навчання, є однією з основних причин зниження мотивації до навчання у середніх та старших школярів. По-друге зростає мотивація і підвищується інтерес молодих людей до взаємодії один з одним.

Корекційна робота з підлітками спрямована на зміну впливу соціального середовища, від якої залежать бажання, потреби та мотиви навчання.

Необхідна особлива індивідуальна робота з розвитку і тренінгу окремих спонукань, що входять в мотиваційну сферу. Важливим є виховання, насамперед, соціальних мотивів - боргу, розуміння школярами значимості освіти, її ролі для активного включення молодої людини в суспільну практику. Особлива робота може бути здійснена у створених педагогічних ситуаціях і вправах (на уроці, на годину класного керівника) з усвідомлення школярами своєї мотиваційної сфери.

Корекційно-розвиваюча робота з мотиваційною сферою може будуватися як у формі окремого заняття, так і у формі тренінгової та психотерапевтичної роботи. Також цікавим видається варіант проведення великих ігор.

**СПИСОК ВИКОРИСТАННОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Аверин В.А. Психология личности / В.А. Аверин. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. - 89 с.

2. Асмолов А.Г. Личность как предмет психологического исследования / А. Г. Асмолов. - М.: МГУ, 1984. - 104 с.

. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации / Под ред. А. Ф. Кудряшова. - Петрозаводск, 1992. - 243 с.

. Маклаков А.Г. Общая психология / А.Г. Маклаков. - СПб.: Питер, 2001. - 592 с.

. Максименко С.Д. Общая психология/С.Д. Максименко. - М.: "Рефлбук", К.: "Ваклер", 2001. - 528 с.

6. Немов Р.С. Психология: учеб. [для студ. высш. пед. учеб. завед.]: В 3 -х кн./Р.С. Немов - 4-е изд. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003 - Кн. 1: Общие основы психологии. - 2003. - 688 с.

7. Немов Р. С. Психология: учеб. [для студ. высш пед. учеб. завед.]: В 3-х кн./Р. С. Немов. - М.: Владос, 1998 - Кн. 3: Психодиагностика. - 1988. - 632 с.

. Общая психология: [учебник] / под ред. Р.Х. Тугушева, Е.И. Гарбера. - М.: Издательство «Эксмо», 2006. - 560 с.

9. Пашукова Т.И., Допира А.И., Дьяконов Г.В. Практикум по общей психологии: [учеб. пособие]./ Т.И. Пашукова, А.И. Допира, Г.В. Дьяконов. - М.: Изд-во "Институт практической психологии", 1996. - 127 с.

10. Первушина О.Н. Общая психология: [методические указания] / О.Н. Первушина. - Новосибирск: Научно-учебный центр психологии НГУ, 1996. - 46 с.

11. Петровский А.В. Общая психология/А.В. Петровский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Просвещение, 1976. - 479 с.

. Психологія: [навч.посіб.] / О.В. Винославська, О.А. Браусенко-Кузнєцова, В.Л. Зливков та ін.; за наук.ред. О.В. Винославської. - К.: Фірма «Інкос», 2005. - 352 с.

. Психологія людини від народження до смерті / За заг. Ред. А.А. Реана.. - К.: «Прайм-Еврознак», 2002. - 416 с.

. Психология: учебник [для студ. сред. пед. уч. заведений] / под ред. И.В. Дубровиной. - 2-е изд., стереотип. - М.: Издательский Центр «Академия», 2002. - 464 с.

. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: [учеб. пособ.] / Д.Я. Райгородский. - Самара: БАХРАХ, 1998. - 672 с.

16. Рогов Е.И. Общая психология: Курс лекций / Е.И. Рогов. - М.: Изд-тво: Владос, 2003. - 448 с.

7. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологи/Рубинштейн С.Л. - СПб.: Питер, 2004. - 713 с.

8. Степанов О.М. Основи психології і педагогіки: [посібник]./О.М. Степанов, М.М. Фіцула. - К.: Академвидав, 2003. - 504 с.

9. Соломин В.П. Психологическая безопасность / В.П. Соломин, Л.А. Михайлов, Т.В. Маликова, О.В. Шатровой. - М.: Издательство Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2006. -

20. Столяренко Л.Д. Основы психологи / Л.Д. Столяренко. - 4-е изд., перераб. и доп. - Ростов н/Д: «Фенікс», 2001. - 665 с.

1. Столяренко Л.Д. Педагогическая психология / Л.Д. Столяренко. - 4-е изд., перераб. и доп. - Ростов н/Д: «Фенікс», 2003. - 544 с.

2. Тихомиров. О.К. Психология: [учебник] / под ред. О.В. Гордеевой. - М.: Высшее образование, 2006. - 538 с.

23. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен - М.: Смысл, 2003. - 860 c.

. Шевандрин Н.И. Основы психологической диагностики: [учеб пособ для студ. высш. учеб. заведений]: в 3 ч./Н. И. Шевандрин. - М.: ВЛАДОС, 2003. - Ч. 1. - 288 с.; Ч. 2. - 256 с.; Ч. 3. - 336 с.: ил.

25. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности/Н. И. Шевандрин. - М.: ВЛАДОС, 1998. - 512 с.: ил.

**ДОДАТОК А**

**Опитувальник діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса**

. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.

. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу на всі сто відсотків виконати завдання.

. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.

. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх.

. Коли у мене два дні підряд немає справи, я втрачаю спокій.

. У деякі дні мої успіхи нижче середнього.

. По відношенню до себе я більш суворий, ніж по відношенню до інших.

. Я більш доброзичливий, ніж інші.

. Коли відмовляюся від важкого завдання, то потім суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.

. У процесі роботи я потребую невеликих пауз для відпочинку.

. Старанність - це не основна моя риса.

. Мої досягнення в праці не завжди однакові.

. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.

. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала.

. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.

. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.

. На моєму честолюбстві легко зіграти.

. Зазвичай помітно, коли я працюю без натхнення.

. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.

. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.

21. Треба покладатися тільки на самого себе.

. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.

. Завжди, коли мені треба буде виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.

. Я не менш честолюбний, ніж багато інших.

. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.

. Коли я розташований до роботи, я роблю її краще і кваліфікованіше, ніж інші.

. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.

. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.

. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.

. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще.

. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.

. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег.

. Безглуздо протидіяти волі керівника.

. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.

. Коли щось не ладиться, я не терплячий.

. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.

. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає великі результати, ніж робота інших.

. Багато чого за що я беруся, я не доводжу до кінця.

. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.

. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положенню.

. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я можу піти на крайні заходи.

**ДОДАТОК Б**

**Опитувальник діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| сміливий лагідний обережний непостійний нерозумний спритний холоднокровний стрімкий незадумуючийся оптимістичний меланхолійний боягузливий необачний уважний розсудливий підприємливий схвильований малодушний полохливий виконавчий завбачливий приборканий обережний розумний передбачущий поспішний розсіяний обачний тихий оптимістичний | пильний боязкий рішучий безцеремонний боягузливий жвавий коливний легковажний манірний сумлінний сумнівний недбалий тихий нерозсудливий швидкий обережний розсіяний необережний нерішучий відданий жвавий байдужий безтурботний турботливий безстрашний полохливий необачний розсудливий неорганізований пильний | заповзятливий впертий песимістичний уважний не думаючий завбачливий молодецький боязкий непередбачливий чуйний нестійкий схвильований боязкий сміливий мужній завбачливий боязкий безцеремонний нервовий авантюрний відчайдушний недбалий терплячий хоробрий сумлінний безтурботний песимістичний підприємливий боязкий безтурботний |

**ДОДАТОК В**

**Опитувальник рівня готовності до ризику А.М. Шуберта**

. Перевищили б ви встановлену швидкість, щоб швидше надати необхідну медичну допомогу тяжкохворій людині?

. Погодилися б ви заради гарного заробітку брати участь у небезпечній і довготривалій експедиції?

. Стали б ви на шляху тікає небезпечного зломщика?

. Могли б ви їхати на підніжці товарного вагона при швидкості більше 100 км/год?

. Чи можете ви на другий день після безсонної ночі нормально працювати?

. Стали б ви першим переходити дуже холодну річку?

. Позичили б ви другу велику суму грошей, будучи не зовсім впевненим, що він зможе вам повернути ці гроші?

. Увійшли б ви разом з приборкувачем у клітку з левами при його посвідченні, що це безпечно?

. Могли б ви під керівництвом ззовні залізти на високу фабричну трубу?

. Могли б ви без тренування керувати парусної човном?

. Ризикнули б ви схопити за вуздечку біжучий коня?

. Могли б ви після 10 склянок пива їхати на велосипеді?

. Могли б ви зробити стрибок з парашутом?

. Могли б ви при необхідності проїхати без квитка від Талліна до Москви?

. Могли б ви зробити автотурне, якби за кермом сидів ваш знайомий, який зовсім недавно був у важкому дорожній пригоді?

. Могли б ви з 10-метрової висоти стрибнути на тент пожежної команди?

. Могли б ви, щоб позбутися від затяжної хвороби з постільним режимом, піти на небезпечну для життя операцію?

. Могли б ви зістрибнути з підніжки товарного вагона, що рухається зі швидкістю 50 км/год?

. Могли б ви, як виняток, разом з сімома іншими людьми піднятися в ліфті, розрахованому лише на шість осіб?

. Могли б ви за велику грошову винагороду перейти з зав'язаними очима жвавий вуличний перехрестя?

21. Взялися б ви за небезпечну для життя роботу, якби за неї добре платили?

. Могли б ви після 10 чарок горілки обчислювати відсотки?

. Могли б ви за вказівкою вашого начальника взятися за високовольтний провід, якщо б він запевнив вас, що провід знеструмлений?

. Могли б ви після деяких попередніх пояснень керувати вертольотом?

. Могли б ви, маючи квитки, але без грошей і продуктів, доїхати з Москви до Хабаровська?

**ДОДАТОК Г**

**Опитувальник ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова)**

. Домогтися визнання і поваги.

. Мати теплі відносини з людьми.

. Забезпечити собі майбутнє.

. Заробляти на життя.

. Мати хороших співрозмовників.

. Зміцнити своє становище.

. Розвивати свої сили здібності.

. Забезпечити собі матеріальний комфорт.

. Підвищувати рівень майстерності та компетентності.

. Уникати неприємностей.

. Прагнути до нового і незвіданого.

. Забезпечити собі положення впливу.

. Купувати гарні речі.

. Займатися справою, що вимагає повної віддачі.

. Бути зрозумілим іншими.

**Бланк до методики «ступеня задоволеності основних потреб»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |
|  |

**ДОДАТОК Д**

**ПРОТОКОЛ 1**

**Завдання:** вимірювання рівню мотивації до успіху

**Експериментатор:** Дубровна Г.С.

**Випробуваний:** Безуглова А.В.

**Самопочуття випробуваного:** задовільне.

**Вимірювана характеристика:** рівень мотивації до успіху

**Вид стимулу:** опитувальник

**Відповіді випробуваного на методику Т. Елерса на мотивацію до успіху**

. + 11. + 21. + 31.+ 41. +

2. + 12. - 22. - 32. -

. - 13. - 23. - 33. -

. - 14. + 24. + 34.+

. - 15. - 25. - 35.+

. + 16. + 26. + 36. -

. + 17. - 27. + 37. -

. + 18. + 28. - 38. -

. + 19. + 29. - 39. -

.+ 20. + 30. + 40. +

**Висновок:** в результаті проведення даної методики, ми виявили, що випробуваний набрав 14 балів, що співпадає середньому рівню мотивації до успіху.

**ДОДАТОК Є**

**ПРОТОКОЛ 1**

**Завдання:** вимірювання ступеню готовності до ризику

**Експериментатор:** Дубровна Г.С.

**Випробуваний:** Безуглова А.В.

**Самопочуття випробуваного:** задовільне.

**Вимірювана характеристика:** ступінь готовності до ризику

**Вид стимулу:** опитувальник

**Відповіді випробуваного на методику А.М. Шуберта ступені готовності до ризику**

. 2 6. 0 11. 0 16. 2 21. 2

. 0 7. 0 12. 0 17. 2 22. 0

. -2 8. 0 13. 2 18. 0 23. 0

. -2 9. 2 14. 0 19. 2 24. 0

. 0 10. 0 15. 2 20. 0 25. 2

**Висновок:** у результаті проведення даної методики на готовність до ризику, ми виявили, що випробуваний набрав 8 балів, що співпадає середньому рівню готовності до ризику та говорить про рівновагу випробуваного та його вміння тверезо оцінювати свої можливості.

**ДОДАТОК Ж**

**ПРОТОКОЛ 1**

**Завдання:** вимірювання ступеню задоволеності основних потреб

**Експериментатор:** Дубровна Г.С.

**Випробуваний:** Безуглова А.В.

**Самопочуття випробуваного:** задовільне.

**Вимірювана характеристика:** ступінь задоволеності основних потреб

**Вид стимулу:** опитувальник

**Відповіді випробуваного на методику ступеню задоволеності основних потреб В.В. Скворцова**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1 | 3 | 4 | 1 | 1 | 1 | 8 | 9 | 1 | 1 | 12 | 13 | 1 | 1 |
| 3 | 4 | 2 | 6 | 7 | 8 | 2 | 10 | 11 | 12 | 13 | 2 | 15 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 8 | 3 | 10 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 8 | 4 | 10 | 4 | 12 | 13 | 4 | 4 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 5 | 12 | 13 | 5 | 10 |
| 6 | 8 | 6 | 10 | 6 | 12 | 12 | 6 | 15 |
| 8 | 7 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 8 | 10 | 8 | 8 | 12 | 8 | 15 |
| 10 | 9 | 12 | 13 | 9 | 15 |
| 10 | 12 | 11 | 10 | 10 |
| 12 | 13 | 11 | 15 |
| 12 | 12 | 12 |
| 13 | 15 |
| 15 |

Головні потреби:

. отримувати гарні речі;

. забезпечити матеріальний комфорт;

. уникати неприємностей;

. заробляти на життя;

. забезпечити майбутнє

) Матеріальні потреби - 34;

) Потреба в безпеці - 27;

) Соціальні потреби - 9;

) Потреба у визнанні - 23;

) Потреба у самовираженні - 7

**Висновок:** у результаті проведення даної методики було виявлено, що у випробуваного потреба у самовираженні та соціальні потреби знаходяться у зоні задоволеності, потреба в безпеці та визнанні знаходяться у зоні часткової задоволеності, а матеріальні потреби - незадоволені.