**Содержание**

Введение

Глава 1. Роль мотивации в исполнительской деятельности музыкантов

1.1. Психологические особенности процесса работы музыканта-исполнителя

1.2Мотивация и ее роль в музыкальной деятельности

.3Внешние и внутренние мотивационных факторов

Заключение по 1 главе

Глава 2. Экспериментальное исследование мотивационно-психологических факторов способствующих и препятствующих достижению успеха музыкантов

2.1 Методики исследования

2.2 Анализ и интерпретация результатов констатирующего исследования

.3Математически статистическая обработка данных по критерию Пирсону и критерию Стьюдента

Заключение по 2 главе

Заключение

Список литературы

Приложение

**Введение**

Мы часто задаемся вопросом, почему люди стремятся достичь своей целей, какие мотивы заставляют нас двигаться по «ступенькам эволюции» и добиваться желаемого. От чего же зависит успех и что нас направляет к нему?

На эти вопросы может ответить психология. Она старается объяснить поведения человека в процессе взаимодействия. Объясняя это поведение, мы можем строить эффективные приемы для достижения наилучшего результата в конкретных ситуациях.

В психологии достаточно много внимания уделено музыкально-исполнительской деятельности. В частности этими вопросами занимаются музыканты-педагоги, искусствоведы и психологи.

Карьера музыканта напрямую зависит от внимания аудитории к песням, исполнению, сочинениям, выступлениям, а также любой комбинации из этих составляющих. У настоящего артиста есть чёткая осознанная необходимость получать такое внимание, и это отлично, это позволяет ему добиваться еще большего, распаляет его творческий огонь, создает чувство эйфории.

Многочисленные теории мотивации стали появляться ещё в работах древних философов. В настоящее время таких теорий насчитывается уже не один десяток. Чтобы их понять, важно знать предпосылки и историю их возникновения. То, что сегодня связывается с проблемой мотивации - это вопросы активизации и управления поведением.

Как в психологии личности в целом, в психологии мотивации выделяют четыре основных направления, к которым в той или иной мере относят современные концепции мотивации: теории научения (бихевиоризм); теории бессознательного (психоанализ); теория гуманистическая; теория когнитивная. Проблеме мотивации посвятили свои труды многочисленные исследователи, среди которых В.Г. Асеев, Л.И. Божович, В.К. Вилюнас, Е.П. Ильин, В.И. Ковалев, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, В.С. Магун, В.С. Мерлин, К. Обуховский, А.Б. Орлов, С.Л. Рубинштейн, П.В. Симонов, Д.Н. Узнадзе, А.А. Файзуллаев, Дж. Аткинсон, Б. Вайнер, К. Левин, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Г. Мюррей, Х. Хекхаузен и др. Американский исследователь мотивации Г. Мюррей наряду с перечнем первичных потребностей, идентичных основным инстинктам, выделенных У. Макдауголлом, предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Это - потребности достижения успехов, агрессия, потребности независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избегания вредных воздействий, избегания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания. Кроме этих двух десятков потребностей автор приписал человеку и следующие шесть: приобретения, отклонения обвинений, познания, созидания, объяснения, признания и бережливости. Еще одно направление исследований личности известно как «третья сила», наряду с психоаналитической теорией и бихевиоризмом, и называется «Теория роста» или (в отечественной психологии) это направление получило название «гуманистическая психология». Это направление представлено такими психологами, как Маслоу, Роджерс и Голдштейн. Теория роста подчеркивает стремление человека к совершенствованию, реализации своего потенциала, самовыражению. Различные исследования доказали что продуктивность и высокое качество жизни зачастую напрямую зависит от мотивации. (Маслоу, Герцберг, Аргирис, Мак-Грегор и др. Во второй половине 80-х - начале 90-х гг. ESOP - Employee Stok Ownership Plan.)

Это помогает личности развиваться, развивать самоконтроль и адекватную самооценку. **Актуальность темы** в том, что формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов.Поскольку мотивация выступает особым «энергообразующим» началом, то ее направленность рассматривается как важнейшая часть музыкального процесса.(В.В. Медушевский).

Исследования мотивации достижений начали проводиться Д.С. Мак-Клелландом в середине прошлого века, в результате чего ему удалось выявить индивидуальные различия в мотивации достижений.

Необходимость подобного рода исследований определялось социализацией общества и ценностными ориентациями людей из разных социальных слоев. Актуальность заключается в том, что формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов. Позже вопросами мотивации достижений занимались такие видные ученые, как Дж. Аткинсон, Н. Физер, Х. Хекхаузен и др. они заметили, что у ребенка произвольно появляются ранние формы деятельности достижения, вне зависимости от воспитательного воздействия взрослых. Определение мотива достижения (стремление к повышению уровня собственных возможностей) не объясняет определенных особенностей развития человека, поэтому были введены конкретные мотивационные переменные, устанавливающие взаимосвязь между деятельностью и мотивом достижения актуальны: Личностные стандарты - оценка субъективной вероятности успеха, субъективной трудности задачи и т.д.;

Привлекательность для индивида личного успеха или неудачи в данном виде деятельности;

Индивидуальные предпочтения - приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим обстоятельствам. Мотивация успеха у музыкантов - исполнителей, несомненно, носит положительный характер в их творческой деятельности. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

**Цель**: исследовать мотивацию успеха и мотивацию на избегания неудач.

**Объект исследования**: мотивационная сфера музыкантов и влияющие на нее психологические факторы, способствующие и препятствующие достижению успехов.

**Предмет исследования**: мотивация успеха и мотивация на избегание неудач у музыкантов.

**Гипотеза**: предполагается, что у музыкантов которые занимаются концертной деятельностью мотивация отличается от мотивации у музыкантов которые не занимаются концертной деятельностью.

В соответствии с поставленной целью определены **задачи исследования**:

. провести анализ психологической литературы по проблеме исследования;

2. тестирование.

. провести констатирующий эксперимент, направленный на выявление мотивационно-психологических факторов способствующих и препятствующих достижению успехов музыкантов.

. разработать рекомендации музыкантом для повышения реализации целей и достичь наилучших результатов в музыкальной деятельности.

**Методы исследования**:

. библиографический метод;

. психодиагностический метод;

. математически-статистические методы обработки данных.

**Методики исследования:**

· Методика измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т. А. Немчинова)

· Методика определения направленности личности на достижения успеха/избегания неудач А.А. Раен

# · Проективная методика "Завершение предложения"

**База исследования**: репетиционная база «J-11» микрорайонон Джал, Бар Клуб «Метро Паб» пр. Чуй 133. г. Бишкек.

**Выборка исследования**: В эксперименте участвовали молодые люди в возрасте от 20-24 лет.

В экспериментальной группе участвовали 10 музыкантов (мужчин) в возрасте 20-24 лет занимающийся концертной деятельностью. В контрольную группу входили 10 музыкантов (мужчин) в возрасте от 20-24 лет которые не занимаются концертной деятельностью.

**Теоретическая значимость** заключается в выявлении направленности мотивационного полюса у музыкантов, что в свою очередь проведенная работа дает новизну в понимании мотивационно-психологических факторов у музыкантов.

**Практическая значимость** заключается в том, что результаты работы могут быть использованы в процессе подготовки музыкантов к концертной деятельности преподавателями и психологами в музыкальной сфере.

**Методологические основы работы**

1. Теория биологических потребностей. В концепции утверждалось, что у человека и у животных есть общие органические потребности, которые оказывают одинаковое действие на их поведение. Периодически возникающие органические потребности вызывают состояние возбуждения и напряжения в организме, а удовлетворение потребности ведет к снятию (редукции) напряжения.

2. Поведенческая теория мотивации. В начале XX в. в мотивационной психологии возникло новое направление, стимулированное открытиями И.П. Павлова. Это поведенческая (бихевиористская) теория мотивации. Поведенческая концепция мотивации была развита Д. Уотсоном, Э. Толменом, К. Халлом и Б. Скиннером. Все они пытались объяснить поведение в рамках исходной стимульнореактивной схемы.

. Теория высшей нервной деятельности. Исследования, начатые И.П. Павловым, были продолжены другими физиологами и психологами. Среди них можно назвать П.К. Анохина, предложившего модель функциональной системы, описывающую и объясняющую динамику поведенческого акта; Е. Н. Соколова, который открыл и исследовал ориентировочный рефлекс, имеющий большое значение для понимания психофизиологических механизмов внимания и мотивации.

4. Теории психогенных потребностей. Американский исследователь мотивации Г. Маррей наряду с перечнем органических, или первичных, потребностей, предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих в результате воспитания и обучения. Это - потребности достижения успехов, аффилиации, агрессии, потребности независимости, противодействия, уважения, унижения, защиты, доминирования, привлечения внимания, избегания вредных воздействий, избегания неудач, покровительства, сексуальных отношений, помощи, взаимопонимания и др. (всего около двух десятков потребностей).

5. Теория деятельностного происхождения мотивационной сферы человека. В отечественной мотивационной психологии можно назвать теорию деятельностного происхождения мотивационной сферы человека, созданную А.Н. Леонтьевым.

Согласно концепции А.Н. Леонтьева, мотивационная сфера человека имеет свои источники в практической деятельности. Между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существуют отношения изоморфизма, т. е. взаимного соответствия. Поведению в целом, например, соответствуют потребности человека; системе деятельностей, из которых оно складывается,- разнообразие мотивов; множеству действий, формирующих деятельность,- упорядоченный набор целей.

. Когнитивные теории мотивации. В новейших психологических концепциях мотивации преобладающим является когнитивный подход к мотивации. В русле этого подхода особое значение придается феноменам, связанным с сознанием и знаниями человека. Наиболее употребимыми в этих теориях являются понятия сила мотивации, ожидание успеха, вероятность достижения цели, ценность деятельности, уровень притязаний и др.

Между этими переменными устанавливаются зависимости, выражаемые при помощи символических записей и арифметических операций.

Американский ученый Д. Аткинсон одним из первых предложил общую теорию мотивации, объясняющую поведение человека, направленное на достижение определенной цели. Эта теория является примером символического представления мотивации.

**Глава 1. Роль мотивации в исполнительской деятельности музыкантов**

**.1 Психологические особенности процесса работы музыканта - исполнителя**

Музыкальное искусство занимает особое место среди других искусств прежде всего благодаря необычности, уникальности, высокой степени обобщенности своего языка. Если художественные средства других искусств имеют жизненные аналоги, музыкальный предмет может функционировать лишь в системе музыкально-слуховой деятельности. Говоря о коммуникативно-знаковой природе музыкальной предметности, Г.С. Тарасов подчеркивает условность этого понятия применительно к анализу музыкальной деятельности: «Музыкальный предмет, если понимать понятие «предмет» буквально, в духе ныне господствующей психологической доктрины, есть понятие условное. Иное дело, если музыку понимают как предмет особенный - как объективную форму выражения субъективного мира человека, как форму связи субъективного и объективного, индивида и общества» [290, с. 77].

По мнению большинства ученых [290, 297, 227], эмоции являются не только спутником, «окраской» музыкальной деятельности, но и цементирующей составляющей переживания музыкантом своей деятельности. Б. М. Теплов блестяще показал, что музыкальное переживание есть в первую очередь переживание эмоциональное: «... недостаточно только услышать музыку, надо еще ее эмоционально пережить, почувствовать ее эмоциональную выразительность» [297, с. 129]. Ту же мысль высказывает Г. С. Тарасов, анализируя специфику музыкальной предметности: «Нельзя рассматривать восприятие музыки как процесс, в ходе которого первоначально у слушателя рождаются «образы» реальности, а затем формируется эмоциональное отношение к ним, «музыкальное сопереживание». Такое понимание является умозрительным и не отвечающим эмоционально-выразительной природе музыкального искусства» [290, с. 144]. Музыкальное переживание выполняет координирующую роль в регуляции всех видов музыкальной деятельности, интегрируя эффект влияния других регуляторов: мотивов, целей, установок, потребностей, вкусов художественных эталонов. Качественные, динамические характеристики музыкальных переживаний обусловлены ценностными ориентациями, мотивационно-потребностными характеристиками человека как субъекта деятельности. В художественных переживаниях композитора высокий удельный вес занимают интеллектуальные эмоции, связанные с процессом решения творческих задач. В структуре сценических переживаний исполнителей, сопровождаемых часто стрессовыми эмоциями, доминирующую роль играют контролируемые чувства музыкального сопереживания.

Исполнительскую деятельность обычно психологически рассматривают в двух аспектах: в плане работы над произведением, подготовки к публичному выступлению и как процесс творчества на эстраде.

Не всегда процесс работы над произведением заканчивается публичным выступлением, однако в большинстве случаев публичное исполнение, являясь венцом исполнительской деятельности, представляет собой итог творческого процесса музыканта - исполнителя.

Большинство исполнителей подразделяет свою работу на три этапа:

) этап ознакомления с музыкальным произведением, стадия формирования исполнительского замысла,

) этап воплощения исполнительского замысла,

) этап предконцертной подготовки.

Такое деление условно, так как элементы одного этапа присутствуют в работе на другом. «На вопрос - какой должна быть система работы ? - нет единого ответа, - подчёркивает С. Савшинский. - Метод зависит от множества условий внешних и внутренних, таящихся в самом исполнителе».

Этап от момента получения первой информации о предстоящем концерте до принятия решения готовиться к нему, можно назвать этапом предварительной подготовки к публичному выступлению.

После принятия решения готовиться к публичному выступлению следует этап основной психологической подготовки, задачей которого является:

) осознание целей и мотивов выступления;

) планирование и организация творческого процесса в связи с учётом собственных возможностей конкретного выступления;

) адаптация к условиям предстоящего выступления.

Очень важно первое звено - формирование мотивации, отношений, установок музыканта: именно мотивационно - потребностная сфера служит могучим психологическим механизмам деятельности.

Мотивами подготовки музыканта к выступлению (особенно на этапе обучения) могут быть стремления к самосовершенствованию, развитию профессиональных исполнительских навыков и умений. Так, иногда при выступлении в «пробном» концерте исполнитель может ставить задачу профессионального характера: «обыграть» программу, проверить, адаптировать к условиям эстрады исполнительский аппарат.

Музыкант - исполнитель должен воссоздать по нотной записи образ музыкального произведения и воплотить его в конкретном звучании. Формированием прообраза музыкального произведения является содержание первого этапа исполнительской деятельности. Исполнители - инструменталисты и певцы имеют возможность произвести в реальном звучании представляемую, слышимую в воображении музыку

Однако другая группа исполнителей, напротив, отрицает необходимость обращения на ранних этапах работы над произведением к инструменту. Известнейший представитель этой группы, родоначальник целого направления в исполнительстве - К. Леймер, рекомендует преступать к игре после того, как нотный текст безукоризненно выучен на память. По его мнению, основа основ исполнительской деятельности - внутренние музыкально - слуховые представления, которые должны стать надёжной опорой не только памяти исполнителя, но и мышления.

На основе тщательной аналитико - синтетической работы над текстом он добивается его идеального воспроизведения внутренним слухом. Эмоциональность, взволнованность идейно - эмоциональным содержанием должна пройти позже. Начальная же стадия творчества - это стадия интеллектуальной работы над образом.

Многие исполнители работают над образом мысленно, без опоры на реальное звучание на начальной стадии творчества, но, однако, не следуя рассудочной логике К. Леймера. «Первый этап - это фантазирование, вбирание в себя материала, а дальше уже - настоящая практическая работа» - Л.Н. Оборин.

Метод выучивания произведения без инструмента напоминает рекомендуемые Станиславским приём актёрской работы с воображаемыми предметами. Он способен принести ответственно относящемуся музыканту неоценимую пользу. И прежде всего вот почему: технический аппарат не сковывает творческое слуховое воображение, не направляет его по хоженому пути. Развитие слуха постоянно. Блуменфельд на своих уроках при разучивании произведения ставил две задачи:

. Ничего не делать механически и формально (развитие слуховой активности ставилось в прямую зависимость от метода ежедневной работы музыканта и связывалось со способом разучивания музыкального произведения. Неосмысленная и равнодушная игра, по мнению Блуменфельда, рано или поздно самым пагубным образом скажется на слухе, затормозит его развитие и притупит слуховое внимание).

. Блуменфельд требовал слуховой сосредоточенности; он настаивал на максимальной слуховой активности. Он хотел, чтобы слух стал остёр, чуток, умён и гибок, чтобы развилось слуховое воображение - основа любой творческой работы. Блуменфельд учил вслушиваться в музыку и воспитывать не только «слышащие уши», но также «слышащие глаза» и «слышащие пальцы».

Возникает ошибка - либо соблюдение мерного ритма и не соблюдение интонационных и колористических тонкостей, либо вслушивание в эти детали, но при этом теряя ровное движение. Чтобы этого избежать Блуменфельд разделил задачу:

) Он направил слуховое внимание на интонационно - ритмические и колористические подробности.

) Научил вслушиваться в эти детали в определённом темпе. Рассмотренный метод помогает решить многие трудности в процессе разучивания произведения и избежать большого количества преград на пути к удачному выступлению.

Для музыкантов, подобных Л.Н. Оборину, апеллирующих к «чистому» воображению, первичный образ - «полуфабрикат» согрет вначале ещё «сырой эмоцией», но он уже сразу вдохновляет, вызывает адекватные действия, рождает соответствующую стратегию работы.

Таким образом, независимо от типа творческого процесса, типа творческой индивидуальности музыкант - исполнитель уже на первом этапе деятельности стремится к эскизному охвату произведения в целом для того, чтобы познав и почувствовав замысел композитора создать программу дальнейших действий.

Сформированный на первой стадии образ музыкального произведения является лишь исходной, предварительной моделью будущего целого. На второй стадии - исполнения - происходит реализация замысла, прообраз получает воплощение в исполнительских средствах. Основной задачей многих исполнителей является техническая реализация прообраза в конкретном живом звучании. Некоторые на этом этапе «кухни» заботятся в большей степени об автоматизации игровых движений, работая в медленном темпе, иногда форсируя звук. «Второй этап - это всякое выучивание материала, черновая работа, больше над кусками вещи, над отдельными эпизодами» - Г.Р. Гинзбург.

Исполнительское творчество - это постоянные поиски и находки, определяемые диалектическим единством противоположностей, воплощённого в нотном тексте объективного начала и субъективного, связанного с отношением исполнителя, его инициативой.

Характеристика психологических особенностей перевоплощения музыканта - исполнителя в процессе реализации замысла была бы не полной, если не обратить внимание ещё на один существенный момент - направленность на будущих слушателей.

Игра перед воображаемой аудиторией. На заключительных этапах работы, когда вещь уже готова, она проигрывается целиком от начала до конца с представлением, что играешь перед очень взыскательной комиссией или слушательской аудиторией. Музыкальное произведение может быть записано на магнитофон. Вместо слушателей может быть выставлен ряд стульев и на них посажены куклы и игрушки. Во время исполнения надо быть готовым к любым неожиданностям и при встрече с ними не останавливаться, а идти дальше, играя как на концерте. «Пусть это исполнение будет редким, но наиважнейшим событием в процессе работы», говорил своим ученикам А.Б. Гольденвейзер.

Этот прием помогает проверить степень влияния сценического волнения на качество исполнения, заранее выявить слабые места, которые проявляются в ситуации, когда волнение усиливается. Повторные проигрывания произведения с применением этого приема уменьшают влияние волнения на исполнение.

Воображаемая публика является неотъемлемым спутником творчества на этапе реализации исполнительского замысла, однако особенно велика роль «слушательского перевоплощения» на заключительной стадии работы, когда образ приобретает черты целого.

По мнению большинства методистов слушательское восприятие собственной игры является одним из показателей готовности музыканта - исполнителя к публичному выступлению. Для многих исполнителей основной этап работы над произведением завершает так называемый период «отлёживания». Который способствует формированию перед выступлением «наилучшей концертной формы». Между временем, когда произведение готово, и сроком публичного выступления должен пройти период, когда произведение совсем не нужно играть, когда оно, словно негатив в ванночке, «лежит» и «проявляется» - такое ощущение будто это происходит ниже порога нашего сознания. Отвлечение внимания от произведения во время «отлёживания» способствует оптимизации процесса целостного активного воспроизведения музыки в заключительный период предконцертной подготовки и на эстраде.

Предконцертный период, вызывающий у многих исполнителей ранние предстартовые эмоциональные состояния, как справедливо отмечает С. Савшинский, «может наступить с момента появления афиши, извещающей о предстоящем концерте, и продолжаться в плоть до облачения в концертный костюм и пребывания в артистической концертного зала, и, наконец, собственно концертирование.»

**.2 Мотивация и ее роль в музыкальной деятельности**

Очень важно первое звено - формирование мотивации, отношений, установок музыканта: именно мотивационно-потребностная сфера служит могучим психологическим механизмом деятельности. Несмотря на многообразие форм публичных выступлений существуют некоторые общие аспекты мотивации подготовки к концерту.

Выделим наиболее важные группы положительных мотивов, влияющих на формирование состояния психической готовности к концерту:

- мотивы, связанные с отношением музыканта к исполняемым произведениям, самоактуализацией;

- мотивы, связанные с отношением исполнителя к публике;

- мотивы, связанные с отношением к исполнительской деятельности (мотивы профессионального самосовершенствования и др.).

В.Г. Ражников [254], взяв за основу деление мотивации на внутреннюю и внешнюю (по М.Г. Ярошевскому), показал на основе бесед с выдающимися российскими дирижерами, что ведущим внутренним мотивом как условием формирования идеальной концепции при подготовке к выступлению является возможность найти в произведении то, что более всего соответствует исполнительской индивидуальности, вкусам музыканта.

Важное значение имеют и внешние мотивы: желание самоутвердиться через произведение, которое близко по духу и настроению, подтвердить свою компетентность интерпретатора. Автор отмечает, что как стимулы творческого процесса внутренние и внешние мотивы выступают слитно. сказанного выше огромную роль играет репертуар, как средство формирования устойчивой (или ситуативной) избирательной направленности личности исполнителя на произведения определенных стилей.

Положительное, заинтересованное отношение музыканта к исполняемому произведению, соответствие музыки вкусам исполнителя его исполнительскому стилю способствуют более глубокому проникновению в авторский замысел, более творческой работе над произведениями, стимулируют формирование творческого эстрадного самочувствования: «Выбор произведения для выступления на конкурсе должен быть, по возможности, обусловлен помимо профессиональных задач глубокой увлеченностью исполнителя данным сочинением, данным стилем. Важно выбирать такие произведения, которые позволили бы раскрыть с наибольшей силой исполнительскую индивидуальность ученика» (проф. И. Антал). «В подготовке к конкурсу имеет большое значение программа, выбор произведений - самостоятельный или обусловленный конкурсными требованиями. Очень существенными факторами являются знакомство с произведениями, отношение к ним, наличие в программе любимых произведений и вещей обыгранных. От этого зависит и формирование мотивов, желания участвовать в конкурсе» (Д. Герингас, лауреат конкурса им. П.И. Чайковского).

«В целях формирования чувства уверенности концертный репертуар учащегося должен соответствовать их возможностям. Произведения, которые не выносятся на эстраду, должны быть иногда несколько завышенного уровня трудности для стимула к развитию, совершенствованию... Необходимо учитывать личный облик каждого исполнителя, его темперамент, исполнительский стиль, увлеченность музыкой» (проф. М.И. Гринберг).

Важную роль в формировании состояния психической готовности к выступлению играют мотивы исполнителя по отношению к публике (слушателям данной аудитории). Анализируя социальные функции музыканта по отношению к публике, Ю. Капустин, также как и ряд других авторов [140], отмечает, что кроме «специфического» - художественного воздействия на аудиторию существует «неспецифическое воздействие» - просвещение публики, доставление ей удовольствия, наслаждения, духовное обогащение слушателей.

Так, одна из потребностей слушателей - познавательная, которой соответствуют просветительские мотивы исполнителя. Эти мотивы побуждают включать в концертную программу все произведения, достойные внимания современной аудитории, с целью ознакомления публики с ценностями музыкального искусства и достижениями музыкального исполнительства. Мотивы, связанные с пропагандистской деятельностью исполнителя, побуждают его включать в репертуар новые произведения, либо незаслуженно забытые. Мотивами подготовки музыканта к выступлению (особенно на этапе обучения) могут быть стремления к самосовершенствованию, развитию профессиональных исполнительских навыков и умений. Так, иногда при выступлении в «пробном» концерте исполнитель может ставить задачу профессионального характера: «обыграть» программу, проверить, адаптировать к условиям эстрады исполнительский аппарат.

**.3 Внешние и внутренние мотивационных факторов**

Внутренние мотивационные факторы. Этапы формирования мотива, когда стимулом является биологическая потребность личности, проявляющая себя в виде нужды, влечения и так далее. Первый этап - формирование первичного (абстрактного) мотива. Он состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности. Для того чтобы нужда (органическая потребность) превратилась в потребность личности, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо, во-первых, чтобы нужда была осознанна, во-вторых, достигла по интенсивности некоторого порога, за которым начинается беспокойство по поводу возникшего дискомфорта.

На этом этапе предмет удовлетворения потребности выступает в качестве обобщенного образа, понятия т. е. сначала появляется абстрактная цель, без ее конкретизации (что поесть, что попить) и без продумывания пути ее нахождения. Появление абстрактной цели ведет к формированию побуждения, к поиску конкретного предмета удовлетворения потребности. Появление этого побуждения означает конец формирования первичного (абстрактного) мотива (в структуру которого входят и потребность и цель).

Вторая стадия формирования конкретного мотива - поисковая внешняя или внутренняя активность, которая связана с мысленным перебором конкретных предметов удовлетворения потребности и условий их получения. Она осуществляется человеком в том случае, когда он попадает в незнакомую обстановку или не обладает необходимой для принятия решения информацией и под влиянием первичного мотива вынужден заняться поиском во внешней средереального объекта, который мог бы удовлетворить имеющуюся потребность.

Наличие второй стадии формирования мотива показывает, что в мотивации может быть несколько причин и побуждений: одни приводят к поисковой активности, другие - к выбору цели и путей ее достижения. Поэтому мотивацию правильнее рассматривать не как сочетание одной причины и одного побуждения, а как совокупность и определенную последовательность ряда причин и побуждений.

Учитываемые в процессе формирования мотива факты составляют мотивационное поле. Оно может быть широким (когда учитывается много факторов) и узким (когда принимаются во внимание один-два фактора, лежащих на поверхности сознания).Третья стадия формирования мотива - выбор конкретной цели и формирование намерения ее достичь. После рассмотрения различных вариантов удовлетворения потребности человек должен на чем-то остановиться, выбрать конкретную цель и способ ее достижения. Мысленная постановка человеком перед собой конкретной цели связана, как уже говорилось выше, с предвосхищением не только средства удовлетворения потребности и процесса ее удовлетворения, но и результата этого процесса.

Психологические факторы (образования), участвующие в конкретном мотивационном процессе и обусловливающие принятие человеком решения, называются мотиваторами (мотивациоиными детерминантами); они при объяснении основания действия и поступка становятся аргументами принятого решения.

Можно выделить следующие группы мотиваторов:

) нравственный контроль (наличие нравственных принципов),

) предпочтения (интересы, склонности),

) внешняя ситуация,

) собственные возможности (знания, умения, качества),

) собственное состояние в данный момент,

) условия достижения цели (затраты усилий и времени),

) последствия своего действия, поступка. Выделение мотиваторов имеет принципиальное значение. Ведь именно их многие авторы называют мотивами. От сюда у А.Н. Леонтьева появляются «знаемые» и «реально действующие» мотивы. Первые связаны с пониманием причин необходимости совершения того или иного поступка, проявления активности. Но эти причины не приводят к конкретному поступку или действию, не обладают побудительной силой. Например, школьник знает, что домашнее задание надо сделать, иначе учитель поставит двойку, его будут ругать и т.д. Понимая эти причины (мотиваторы, а не мотивы!), ребенок, тем не менее, реально начинает заниматься только в том случае, если ему за выполнение задания будет обещано что-то для него привлекательное. И именно это становится «реально действующим» мотиватором (а не мотивом). Таким образом, в процессе мотивации (при выборе цели и способов ее достижения) многие мотиваторы остаются только «знаемыми», «понимаемыми», а «реально действующими» становятся только те, которые приобретают наибольшую значимость для человека и приводят к формированию побуждения. Сформированный же мотив всегда действен, потому что включает в себя побуждение к достижению цели «здесь и сейчас».

Укороченная мотивация. 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 число раз, борьба мотивов облегчается: мотивы, стоявшие в прежних случаях на заднем плане, выступают при новых повторениях сначала уже слабее, а наконец, и совсем исчезают. Таким образом, можно говорить о формировании у человека с опытом мотивационных схем, 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.

«Укороченная» мотивация за счет блока «внутреннего фильтра» 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». Импульсивные действия особенно свойственны детям дошкольного и младшего школьного возраста в связи со слабым контролем за своим поведением.

Нельзя говорить об импульсивных действиях как немотивированных, хотя внешне это может выглядеть и так. Речь должна идти об укороченной мотивации, когда не продумываются средства достижения цели, последствия ее достижения, свои возможности и тому подобное, то есть когда из процесса мотивации практически исключается «внутренний фильтр».

Таким образом, так называемые немотивированные действия и поступки в действительности таковыми не являются. 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» не включается, а при автоматизированных действиях - участие «внутреннего фильтра» игнорируется ввиду стереотипности ситуации, для которых у человека имеются установки поведения. Под внешне организованной мотивацией понимается воздействие на процесс мотивации субъекта А со стороны субъекта Б (или группы других лиц, или средств массовой информации) с целью либо инициации мотивационного процесса, либо вмешательства в уже начатый процесс формирования намерения, либо стимуляции, увеличения силы побуждения, мотива. Речь идет об условном названии, отражающем психологическое влияние извне на мотивационный процесс, а не о действительном формировании мотива посторонним человеком. Мотив - сложное психологическое образование, которое должен построить сам субъект. В процессе же воспитания и социализации личности формируется тот строительный материал, который будет в дальнейшем использоваться для мотивации того или иного действия или поступка. Этим материалом являются такие личностные образования, как интересы, склонности, нравственные принципы, установки и самооценка, следовательно, извне формируются не мотивы, а мотиваторы (и вместе с ними - мотивационная сфера личности).

Эти воздействия, влияния могут иметь вид просьбы, требования, совета, внушения, намека и т. д. и принимать характер информирования, инструктирования, стимулирования и интердикции. Информирование влияет главным образом на представления индивида о том, каково наиболее вероятное направление развития ожидаемых событий и каковы последствия избранной им альтернативы поведения. Инструктирование предписывает индивиду наиболее эффективные способы Достижения поставленных перед ним целей. Стимулирование направлено на усиление мотива. Интердикция связана с препятствием осуществлению субъектом его намерений путем запрета, ограничений правилами и т.п.

К внешним мотивационным факторам относятся такие формы воздействия, как неимперативные прямые формы, внешнее внушение, императивные прямые формы, манипуляция, мотивация, вызванная привлекательностью объекта.

К неимперативным прямым формам воздействия на субъект относятся просьба, предложение (совет) и убеждение.

Просьба. Эта форма внешней инициации мотивационного процесса субъекта используется в том случае, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях субъектам (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа, требования старший по возрасту или должности использует форму обращения к ним, в которой проявляется некоторый элемент зависимости просящего от того, к кому он обращается.

Просьба оказывает большее влияние на намерения субъекта, если облекается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать, если выполнение просьбы создает ему какие-то неудобства.

Предложение (совет). Предложить кому-либо что-то - значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта. Так, применительно к темпераменту человека отмечают следующее: холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а флегматик - отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

Убеждение как форма воздействия на принятие субъектом решения. Убеждение - это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению. Основой убеждения служит разъяснение сути явления, причинно-следственных связей и отношений, выделение социальной и личной значимости решения того или иного вопроса.

Убеждение связано с аналитическим мышлением, при котором преобладает сила логики и достигается убедительность приводимых доводов. Убеждение как психологическое воздействие должно создавать у человека убежденность в правоте другого и собственную уверенность в правильности принимаемого решения.

Установлено, что аргументы, приводимые другим человеком, убеждают человека сильнее, чем аналогичные доводы, приводимые самому себе.

Убеждение может осуществляться двумя методами: дидактическим и сократическим (диалектическим). При первом методе в основном говорит убеждающий, при втором - вовлекается в дискуссию убеждаемый.

В ряде случаев эффективным средством воздействия со стороны на процесс образования мотива является внешнее внушение. Оно понимается как психологическое воздействие одного человека (суггестора) на другого (суггерента). Оно может осуществляться с помощью речи и неречевых средств общения и отличающееся сниженной аргументацией со стороны суггестора и низкой критичностью со стороны суггерента.

При внушении суггерент верит в доводы суггестора, высказываемые даже без доказательств. В этом случае он ориентируется не столько на содержание внушения, сколько на его форму и источник. Внушение, принимаемое суггерентом, становится его внутренней установкой, которая направляет и стимулирует его активность при формировании намерения.

Существуют три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие. По критерию наличия цели и применяемых суггестором для внушения усилий выделяют преднамеренное и непреднамеренное внушение. Первый вид внушения характеризуется наличием конкретной цели: суггестор знает, что и кому он хочет внушить.

Второй вид характеризуется тем, что суггестор не ставит перед собой цель внушить суггеренту ту или иную мысль, действие или поступок, но своим поведением, случайной фразой воздействует на суггерента. Например, известен такой случай, когда один боксер прогнозировал успех или неудачу своего поединка по поведению тренера перед боем: если тот был не уверен в победе своего ученика, то, волнуясь, поправлял галстук. Обозначаемая таким образом неуверенность тренера передавалась и боксеру, который в таких ситуациях действительно часто проигрывал.

По содержанию внушение определяют как специфическое и неспецифическое. Непосредственное отношение к мотивации имеет только специфическое внушение, так как с его помощью суггеренту внушаются конкретные мысли, действия и поступки. Неспецифическое внушение влияет на те или иные психические состояния или настроение.

По способу воздействия внушение делится на прямое и косвенное.

Первое характеризуется открытостью цели внушения, императивностью, прямой направленностью на конкретного человека. Фразы отличаются однозначностью, безапелляционностью, твердостью, произносятся настойчивым тоном. Для усиления воздействия используются невербальные средства: немигающий взгляд, наклон вперед. Прямое внушение применяется, если человек не оказывает сопротивления или если оно не очень большое.

Косвенное характеризуется опосредованным воздействием на суггерента. Содержание внушения включается в передаваемую информацию в условном или скрытом виде. Используются более мягкие формулировки, меньшие категоричность и давление. Этому виду внушения сопротивляющийся, эгоцентричный суггерент поддастся быстрее, чем прямому.

К императивным прямым формам организации мотивационного процесса относятся приказы, требования и принуждение.

В случае приказа, требования или просьбы особенностью формирования мотива является то, что человек принимает их как цель. Важным психологическим моментом здесь является принятие этой цели как собственной, отвечающей интересам человека, его моральным установкам, ценностям.

Формирование мотива начинается с восприятия внешнего стимула (приказа), с осознания его значимости в данный момент и в данной ситуации для самого субъекта и с возникновения стремления отреагировать на него (т. е. выполнить приказ). Это значит, что стимул принят субъектом как личностно значимый, и у него возникло чувство долга, обязанности. Как писал С.Л. Рубинштейн, для совершения действия недостаточно того, чтобы задача была субъектом понята, она должна быть субъектом принята.

Принуждение - это форма воздействия, которая используется в тех случаях, когда другие формы воздействия на мотивацию и поведение субъекта оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать. Принуждение выражается в прямом требовании согласиться с предлагаемым мнением или решением, принять готовый эталон поведения.

Принуждение действенно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий социальный статус, чем принуждаемый. Авторитет первого облегчает выполнение распоряжения.

Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными. Для манипуляции используются следующие приемы: - поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко заставить подчиниться?»);- подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты можешь на это решиться»);- «невинный» обман, введение в заблуждение;- замаскированные под малозначительные и случайные высказывания оговор и клевета;- преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, неопытности для того, чтобы пробудить у адресата стремление помочь, сделать за манипулятора его работу;- «невинный» шантаж (дружеские намеки на промахи, ошибки, допущенные адресатом в прошлом; шутливое упоминание личных тайн адресата).Еще одна разновидность внешне организованной мотивации - мотивация, вызванная привлекательностью объекта.

Исследования К. Левина показали, что предметы, окружающие человека, обладают способностью побуждать его к определенным действиям: красивый ландшафт влечет к прогулкам, ступеньки лестницы побуждают маленького ребенка подниматься по ним и спускаться, игрушки побуждают к игре, пирожное и шоколад «хотят быть съеденными». К. Левин различает «позитивный» и «негативный» характер требований, т.е. одни вещи побуждают стремиться к ним, а другие - отталкивают.

Возникновение тесной связи между потребностью и предметом ее удовлетворения может вызвать как образ предмета - при появлении потребности, так и образ потребности - при появлении предмета ее удовлетворения, если в предыдущем опыте его использование доставляло человеку удовольствие, наслаждение или, наоборот, приводило к неприятностям.

Однако потребность и связанная с ней мотивация могут возникать и при отсутствии предшествующей связи между потребностью и предметом, когда привлекательный объект появляется впервые, например, когда он актуализирует познавательную потребность (любопытство).[7,225 с.] [6,408 с.] Поскольку процесс формирования мотива (мотивация) связан с использованием многих личностных образований, постепенно формирующихся по мере развития личности, очевидно, что на каждом возрастном этапе будут иметься какие-то особенности мотивации и структуры мотива.

К сожалению, мотивы взрослых людей изучены плохо. Между тем и у них могут наблюдаться интересные особенности мотивационной сферы.

Например, интерес к игровой деятельности (коллекционирование, занятия непрофессиональной живописью) и особенно к учебе с возрастом не ослабевает. Еще не так давно психологи считали, что для основной части пожилого населения главным мотивом является «боязнь неудачи», которая в конечном итоге приводит к пассивности и нежеланию изменять существующее положение. Однако в последние годы было выявлено, что у 70-80-летних людей с высшим образованием «мотив достижения» выражен так же, как и у 20-летних студентов. Различия же проявляются в направленности мотивации: молодые более ориентированы на внешнюю сторону деятельности, а пожилые - на содержательную.[10, 334 с.] [1, 94 с.] [3, 138 с.]

**Заключение по первой главе**

Музыкальное искусство занимает особое место среди других искусств прежде всего благодаря необычности, уникальности, высокой степени обобщенности своего языка**.** Исполнительскую деятельность обычно психологически рассматривают в двух аспектах: в плане работы над произведением, подготовки к публичному выступлению и как процесс творчества на эстраде.

Не всегда процесс работы над произведением заканчивается публичным выступлением, однако в большинстве случаев публичное исполнение, являясь венцом исполнительской деятельности, представляет собой итог творческого процесса музыканта - исполнителя.

Музыкальное переживание выполняет координирующую роль в регуляции всех видов музыкальной деятельности, интегрируя эффект влияния других регуляторов: мотивов, целей, установок, потребностей, вкусов художественных эталонов.

Очень важно первое звено - формирование мотивации, отношений, установок музыканта: именно мотивационно-потребностная сфера служит могучим психологическим механизмом деятельности. Важные группы положительных мотивов, влияющих на формирование состояния психической готовности к концерту:

- мотивы, связанные с отношением музыканта к исполняемым произведениям, самоактуализацией;

- мотивы, связанные с отношением исполнителя к публике;

- мотивы, связанные с отношением к исполнительской деятельности (мотивы профессионального самосовершенствования и др.).

Важное значение имеют и внешние мотивы: желание самоутвердиться через произведение, которое близко по духу и настроению, подтвердить свою компетентность интерпретатора. Стимулы творческого процесса внутренние и внешние мотивы выступают слитно. Из сказанного выше огромную роль играет репертуар, как средство формирования устойчивой (или ситуативной) избирательной направленности личности исполнителя на произведения определенных стилей. Процесс формирования мотива (мотивация) связан с использованием многих личностных образований, постепенно формирующихся по мере развития личности.

**Глава 2. Экспериментальное исследование мотивационно-психологических факторов способствующих и препятствующих достижению успеха музыкантов**

**.1 Методики исследования**

**) проективная методика «завершенные предложения»**

Данная проективная методика предназначен для выявления склонности испытуемого к созерцательному или активному образу жизни. Создана на базе методик исследования личности Дж. Роттером(1950), Д. Саксом(1950), Б. Форером(1950), А. Роде(1957). Студентами МГУ в 2005 году. По оценке специалистов валидность и надежность этой методики достаточно высоки. Допускается групповое обследование. Стимульный материал состоит из серии незаконченных суждений. В задачу испытуемого входит завершить предложение, написав недостающие слова в бланк ответов. Ограничений по времени нет.

## Порядок проведения: Испытуемому предъявляется бланк с незавершенными суждениями. Предлагается их закончить.

Статистические методы проводятся с помощью χ² критерий Пирсона и по критерию Стьюдента при помощи программы Эксель.

**2) Методика определения направленности личности - на достижение успеха/ избегание неудачи (А.А. Реан )**

Данная методика предназначен для выявления направленности личности испытуемого на достижения успеха или избегания неудач. разработанная А.А. Реаном (Н.В. Бордовская, А.А. Реан, 2000г.). По оценке специалистов валидность и надежность методики достаточно высоки. Допускается групповое обследование.

Стимульный материал опросник: испытуемые должны отвечать на вербальные стимулы (слова), в качестве которых выступают утверждения, касающиеся некоторых поведенческих характеристик, прямо не соответствующих мотивам, но эмпирически с ними связанных. Порядок проведения: Испытуемому предъявляется бланк с утверждениями. Предлагается на них ответить «да», «нет».

В данной методике основной «акцент» делается основные факторы:

Направленность на достижение успеха относится к позитивной мотивации: принимаясь за дело, человек стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты. В основе его активности лежит потребность в достижении высоких результатов и на основании этого - высокой самооценки. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных задач.

Направленность на избегание неудачи относится к негативной мотивации: деятельность человека связана с потребностью избежать провала, наказания, порицания, срыва. Его активность определяется воздействием негативных ожиданий. Принимаясь за дело, такой человек заранее боится возможной неудачи, поэтому больше думает о том, как ее избежать, а не о способах достижения успеха. Такие люди обычно не уверены в своих силах, отличаются повышенной тревожностью, что, впрочем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу. Они стараются избегать ответственных заданий, а при возникновении подобной необходимости у них возрастает ситуативная тревожность (вплоть до развития состояния паники).

Статистические методы проводятся с помощью χ² критерий Пирсона и по критерию Стьюдента при помощи программы Эксель.

**3) Методика измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова)**

Методика предназначена для измерения проявлений тревожности. Создана в 1970 г. Утверждения отбирались из набора утверждений Миннесотского многоаспектного личностного опросника (MMPI). Испытуемому предлагается бланк с утверждениями, в котором он отмечает свое согласие или несогласие с утверждениями. По оценке специалистов валидность и надежность методики высока.

Статистические методы проводятся с помощью χ² критерий Пирсона и по критерию Стьюдента при помощи программы Эксель.

**.2 Анализ и интерпретация результатов констатирующего исследования мотивационно-психологических факторов у музыкантов занимающихся концертной деятельностью**

Первым этапом исследования было проведение проективной методики «завершение предложения».

Данная проективная методика предназначен для выявления склонности испытуемого к созерцательному или активному образу жизни. Стимульный материал состоит из серии незаконченных суждений. В задачу испытуемого входит завершить предложение, написав недостающие слова в бланк ответов. Ограничений по времени нет.

Таблица 1

Результаты методики «Завершение предложения» экспериментальной группы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Преобразовательный образ жизни | Зависит от сферы деятельности, преобразовательный или созерцательный образ жизни | Созерцательный образ жизни |
| 11 | 63.6% | 36.4% | ---- |

Из таблицы 1 видно что в экспериментальной группе склонность к преобразовательному образу жизни обнаруживается у 7 человек (63.6%) Созерцательная и преобразовательная позиция, зависимая от сферы деятельности у 4 человек (36.4%). Склонность к созерцательному образу жизни у музыкантов, занимающихся концертной деятельностью, не найдено.

У 36.4% = 4 человек была выявлена, в некоторых сферах деятельности преобладает созерцательная позиция, в некоторых - преобразовательная. Это значит, что в основе мотивационной сферы чередуются «знаемые» и «реально действующие» мотивы, люди тщательно продумывают возможный риск «проигрыша» в деятельности. Однако если результат деятельности носит личностный характер идут на всевозможный риск для достижения успеха. Для таких людей часто важен не результат, а процесс работы. У 63.6% =7 человек была выявлена, склонность к преобразовательному образу жизни, на прямую преобладает мотивация достижения успеха. Это значит что, преобладают «реально действующие» мотивы, которые приобретают наибольшую значимость для человека и приводят у формированию действий и достижению целей. Люди любят ставить цели перед собой и добиваться их. Активно ищут средства достижения целей. В случае неудачи делают выводы на будущее. Любят работу, где отчётливо виден конечный результат трудов, выраженный не только в денежном эквиваленте, но и в килограммах, метрах, мегабайтах и т.д. Занимаются самообразованием. Основной источник удовольствия - достижения и преобразования. Их легко заразить идеей что-то, сделать "потому, что это круто". Предпочитают личную ответственность.

Далее испытуемым была предложена методика-опросник на направленность личности - на достижение успеха или избегания неудач (А.А. Раен).

С помощью методики определения направленности личности на достижения успеха или избегания неудач (А.А. Раен) был выявлен уровень мотивации экспериментальной группы. Результаты отражены в таблице

Таблица 2

Результаты методики определения направленности личности - на достижение успеха/ избегание неудачи (А.А. Реан) экспериментальной группы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Мотивация на успех | Не выраженный мотивационный полюс (+) | Не выраженный мотивационный полюс (-) | Мотивация на избегание неудач |
| 11 | 81.8% | 9.1% | 9.1% | --- |

Из данных, представленных в таблице №2, мы видим что в экспериментальной группе высокий уровень мотивации на достижение успеха 9 человек (81.8%). У 1 человека (9.1%) невыраженный мотивационный полюсом, но имеется тенденция к мотивации успеха и у 1 человека (9.1%) так же не выраженный мотивационный полюс, только тенденция к избеганию неудач.

У 9 человек = 81.8%. была выявлена мотивация на достижение успеха, это значит что, в основе их активности лежит потребность в достижении высоких результатов и на основании этого - высокой самооценки. Соотношение внешних и внутренних мотивов выступает слитно. Ведущие психологические факторы в мотивационном процессе: предпочтения человека, вера в свои возможности. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных задач. Принимаясь за дело, люди стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты. У 1 человека = (9.1%) была выявлена мотивация на избегание неудач; это значит, что деятельность человека связана с потребностью избежать провала, наказания, порицания, срыва. Его активность определяется воздействием негативных ожиданий. Ведущие психологические факторы в мотивационном процессе: искаженная оценка собственных возможностей, преувеличения негативных сторон условий достижения целей и последствия этих целей. Принимаясь за дело, такой человек заранее боится возможной неудачи, поэтому больше думает о том, как ее избежать, а не о способах достижения успеха. Такие люди обычно не уверены в своих силах, отличаются повышенной тревожностью, что, впрочем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу. Они стараются избегать ответственных заданий, а при возникновении подобной необходимости у них возрастает ситуативная тревожность (вплоть до развития состояния паники). У 1 человека (9.1%) был выявлен не выраженный мотивационный полюс, это значит что, в основе мотивационной сферы чередуются «знаемые» и «реально действующие» мотивы, люди тщательно продумывают возможный риск «проигрыша» в деятельности. Однако если результат деятельности носит личностный характер идут на всевозможный риск для достижения успеха. Ведущие психологические образования в мотивационном процессе: внешняя ситуация, собственные возможности и условия достижения целей. Если все ведущие факторы носят положительный характер, то преобладает мотивация на достижения успеха, если же нет, то мотивация на избегание неудач.

А так же испытуемым было предложено пройти методику измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова). Так как существует связь между личностной тревожностью и мотивацией достижения успехов и избегания неудач.

Основанием служит теория одного из наиболее известных исследователей тревожности К. Спилбергера совместно с Г.О. Нейлом, Д. Хансоном, в которой показаны основные социально-психологические факторы, влияющие на состояние тревожности у человека, на результаты его деятельности. Воздействие сложившейся ситуации, собственные потребности, мысли и чувства человека, особенности его тревожности, определяют когнитивную оценку им возникшей ситуации. Эта оценка, в свою очередь, вызывает определенные эмоции( активизация работы автономной нервной системы и усиление состояния ситуативной тревожности вместе с ожиданиями возможной неудачи).

Таблица 3

Результаты методики измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова) экспериментальной группы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Низкий уровень тревожности. | Средний уровень тревожности,(-) | Средний уровень тревожности,(+) | Высокий уровень тревожности |
| 11 | 27.9% | 81.1% | --- | --- |

В таблице 3 были проанализированы 11 человек из экспериментальной группы. Из 100% = 11 человек, мы видим что у 3 человек (27.9%) низкий уровень тревожности. А у 8 человек (81.1%) средний уровень тревожности близок к низкому уровню.

У 3 человек (27.9%) был выявлен низкий уровень тревожности, а это значит что, возрастание состояния тревоги переживается людьми как неприятное, болезненное, постольку когнитивные и поведенческие реакции, включенные в это состояние, несут функцию минимизации возникающего дискомфорта. Возникший процесс тревоги сопровождается процессом переоценки стрессовых условий, эта переоценка способствует выбору соответствующих перекрывающих механизмов, облегчающих переживание стресса, а также активации некоторых механизмов типа избегании, выводящих индивида из ситуации, вызывающей тревогу. Если же возможности преодолеть или избежать стресс не существует, включаются механизмы психологической защиты (подавление, отрицание, проекция и др.), функция которых состоит в уменьшении состояния тревоги. Для людей с низким уровнем личностной тревожности характерно ярко выраженное спокойствие, они не воспринимают угрозу своему престижу, самооценке даже когда она реально существует. Такие люди спокойны, считают, что лично у них нет поводов и причин волноваться за свою жизнь, репутацию, поведение и деятельность. Вероятность возникновения конфликтов, срывов, аффективных вспышек у них крайне мала. У 8 человек (81.1%) был выявлен средний уровень тревожности близкий к низкому уровню, а это значит что, тревожность у них возникает лишь в особо важных и личностно значимых ситуациях (экзамен, стрессовые ситуации); людям со средним уровнем личностной тревожности свойственны уравновешенность, собранность, уверенность в своих силах. Они воспринимают угрозу своей жизни, репутации, деятельности только когда она реально существует. Такие люди адекватно воспринимают замечания, советы в свой адрес.

В экспериментальной группе вопросы, связанные со здоровьем имели положительные ответы так как у многих испытуемых с детства имеются проблемы с кишечно-желудочным трактом, и внутричерепным давлением.

Анализ и интерпретация результатов исследования мотивационной сферы у музыкантов не занимающихся концертной деятельностью.

Дальнейшим этапом исследования было проведение проективной методики «завершение предложения» в контрольной группе.

Таблица 4

Результаты по методике «Завершение предложения» в контрольной группе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Преобразовательный образ жизни | Зависит от сферы деятельности, преобразовательный или созерцательный образ жизни | Созерцательный образ жизни |
| 11 | 36.3% | 36.4% | 27.3% |

Из таблицы 4 видно, что в контрольной группе склонность к преобразовательному образу жизни обнаруживается у 4 человек (36.3%) Созерцательная и преобразовательная позиция, зависимая от сферы деятельности у 4 человек (36.4%). Склонность к созерцательному образу жизни у музыкантов не занимающийся концертной деятельностью у 3 человек (27.3%).

У 27.3% = 3 человек: Склонность к созерцательному образу жизни это значит что, преобладают «знаемые мотивы» человек понимает необходимости в выполнении своей работы, но это не приводит к конкретной деятельности, не обуславливает побудительной силы для выполнения качественной работы вся сила направлена на избегание наказаний и выполнения только конкретных действий в рамках только той работы которую требует окружающее общество. Преобладает мотивация избегания неудач. В качестве оправдания своей бездеятельности может придумать много всяческих отговорок. Люди любят работу с четко оговоренным функционалом. Основной источник удовольствия - новые впечатления. Их сложно заразить какой-то идеей, однако сравнительно легко убедить, что они должны делать что-то "потому что должен". Предпочитает коллективную ответственность. У 36.4% = 4 человек: в некоторых сферах деятельности преобладает созерцательная позиция, в некоторых - преобразовательная. Это значит, что в основе мотивационной сферы чередуются «знаемые» и «реально действующие» мотивы, люди тщательно продумывают возможный риск «проигрыша» в деятельности. Однако если результат деятельности носит личностный характер идут на всевозможный риск для достижения успеха. Для таких людей часто важен не результат, а процесс работы. У 36.3% = 4 человек: склонность к преобразовательному образу жизни это значит что преобладают «реально действующие» мотивы, которые приобретают наибольшую значимость для человека и приводят к формированию действий и достижению целей. Преобладает мотивация достижения успеха. Люли любят ставить цели перед собой и добиваться их. Активно ищут средства достижения целей. В случае неудачи делают выводы на будущее. Любят работу, где отчётливо виден конечный результат трудов, выраженный не только в денежном эквиваленте, но и в килограммах, метрах, мегабайтах и т.д. Занимаются самообразованием. Основной источник удовольствия - достижения и преобразования. Их легко заразить идеей что-то, сделать "потому, что это круто". Предпочитают личную ответственность.

Далее испытуемым была предложена методика-опросник на направленность личности - на достижение успеха или избегания неудач (А.А. Раен). С помощью методики определения направленности личности на достижения успеха или избегания неудач (А.А. Раен), был выявлен уровень мотивации в контрольной группы. Результаты отражены в таблице 5.

Из данных, представленных в таблице 5, мы видим, что в контрольной группе уровень мотивации на достижение успеха 3 человек (27.2%). У 5 человека (45.5%) невыраженный мотивационный полюсом, но имеется тенденция к мотивации успеха и у 3 человека (27.3%) так же не выраженный мотивационный полюс, только тенденция к избеганию неудач.

Таблица 5

Результаты методики определения направленности личности - на достижение успеха/избегание неудачи (А.А. Реан) в контрольной группе

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Мотивация на успех | Не выраженный мотивационный полюс (+) | Не выраженный мотивационный полюс (-) | Мотивация на избегание неудач |
| 11 | 27.2% | 45.5% | --- | 27.3% |

У 3 человек = (27.2%) была выявлена мотивация на достижение успеха, а это значит что, в основе их активности лежит потребность в достижении высоких результатов и на основании этого - высокой самооценки. Соотношение внешних и внутренних мотивов выступает слитно. Ведущие психологические факторы в мотивационном процессе: предпочтения человека, вера в свои возможности. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных задач. Принимаясь за дело, люди стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных задач. У 3 человека = (27.3%) бала выявлена мотивация на избегание неудач, это значит что, ведущие психологические факторы в мотивационном процессе: искаженная оценка собственных возможностей, преувеличения негативных сторон условий достижения целей и последствия этих целей. Деятельность человека связана с потребностью избежать провала, наказания. Его активность определяется воздействием негативных ожиданий. Принимаясь за дело, такой человек заранее боится возможной неудачи, поэтому больше думает о том, как ее избежать. Такие люди обычно не уверены в своих силах, отличаются повышенной тревожностью, что, впрочем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу. Они стараются избегать ответственных заданий, а при возникновении подобной необходимости у них возрастает ситуативная тревожность. У 5 человека = (45.5%) был выявлен невыраженный мотивационный полюс это, значит что, в основе мотивационной сферы чередуются «знаемые» и «реально действующие» мотивы, люди тщательно продумывают возможный риск «проигрыша» в деятельности. Однако если результат деятельности носит личностный характер идут на всевозможный риск для достижения успеха. Ведущие психологические образования в мотивационном процессе: внешняя ситуация, собственные возможности и условия достижения целей. Если все ведущие факторы носят положительный характер, то преобладает мотивация на достижения успеха, если же нет, то мотивация на избегание неудач.

Таблица 6

Результаты методики измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова) в контрольной группе

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Низкий уровень тревожности. | Средний уровень тревожности, (-) | Средний уровень тревожности, (+) | Высокий уровень тревожности |
| 11 | 18.3% | 54.5% | 27.2% | --- |

В таблице 6 были проанализированы 11 человек из контрольной группы. Из 100% = 11 человек, мы видим что у 2 человек (18.3%) низкий уровень тревожности. А у 6 человек (54.5%) средний уровень тревожности близок к низкому уровню. У 3 человек(27.2%) так же средний уровень тревожности, но имеется тенденция к высокому.

У 2 человек (18.3%) был выявлен низкий уровень тревожности, а это значит что, возникающий процесс тревоги сопровождается процессом переоценки стрессовых условий, эта переоценка способствует выбору соответствующих перекрывающих механизмов, облегчающих переживание стресса, а также активации некоторых механизмов типа избегании, выводящих индивида из ситуации, вызывающей тревогу. Для людей с низким уровнем личностной тревожности характерно ярко выраженное спокойствие, они не воспринимают угрозу своему престижу, самооценке даже когда она реально существует. Такие люди спокойны, считают, что лично у них нет поводов и причин волноваться за свою жизнь, репутацию, поведение и деятельность. Вероятность возникновения конфликтов, срывов, аффективных вспышек у них крайне мала. У 6 человек (45.5%) был выявлен средний уровень тревожности близкий к низкому уровню, а это значит что, тревожность у них возникает лишь в особо важных и личностно значимых ситуациях (экзамен, стрессовые ситуации); людям со средним уровнем личностной тревожности свойственны уравновешенность, собранность, уверенность в своих силах. Они воспринимают угрозу своей жизни, репутации, деятельности только когда она реально существует. У 3 человек (27.2%) был выявлен средний уровень тревожности, но имеется тенденция к высокому, это значит что, для людей с высоким уровнем личностной тревожности характерна склонность в широком диапазоне ситуаций воспринимать любое проявление качеств их личности, любую заинтересованность в них как возможную угрозу их престижу, самооценке. Сложные ситуации они склонны воспринимать как угрожающие, катастрофические. Соответственно восприятию проявляется и сила эмоциональной реакции. Такие люди вспыльчивы, раздражительны и находятся в постоянной готовности к конфликту, защите, даже если в этом объективно нет надобности. Для них, как правило, характерна неадекватная реакция на замечания, советы и просьбы. Особенно велика возможность нервных срывов, аффективных реакций в ситуациях, где речь идет об их компетенции в тех или иных вопросах, их престиже, самооценке. К срывам, конфликтам, к созданию различного рода психологических барьеров, препятствующих эффективному взаимодействию с такими людьми, ведет излишнее подчеркивание результатов их деятельности или способов поведения как в лучшую, так и в худшую сторону, категоричный по отношению к ним тон или тон, выражающий сомнение. К высоко тревожным индивидам опасно предъявлять категорично высокие требования, даже в ситуациях, когда объективно они выполнимы для них, неадекватная реакция на такие требования может задержать, а то и вообще отодвинуть на долгое время выполнение требуемого результата.

В контрольной группе так же вопросы, связанные со здоровьем имели положительные ответы, так как у многих испытуемых с детства имеются проблемы с кишечно-желудочным трактом, и внутричерепным давлением.

психологический мотивационный музыкальный успех

**2.3 Математически статистическая обработка данных по Пирсону в экспериментальной группе**

Полная таблица в приложении 7

**Невыраженный мотивационный полюс и мотивация успех r = 0.53**

Была выявлена прямая средняя корреляция между мотивацией успеха и не выраженным мотивационным полюсом. Это значит, что между мотивации успеха и невыраженным мотивационным полюсом выявлена прямо пропорциональная зависимость переменных, т.е. что чем ниже тенденция к невыраженному мотивационному полюсу, тем выше направленность личности к мотивации успеха. Люди с мотивацией на успех целеустремлены и настойчивы в выполнении поставленных задач. Мотивация достижения ориентирована на определенный конечный результат, на цель. При этом для мотивации достижения «характерен постоянный пересмотр целей». Для людей с высокой мотивацией достижения характерно возвращение к уже прерванным занятиям и доведение их до конца. Такая деятельность «мотивируется стремлением сделать что-то как можно лучше и/или быстрее, совершить прогресс, за которым стоят базовые человеческие потребности в достижении, росте и самосовершенствовании». Это взаимоисключающие полюса на шкале «мотива достижения» и если человек ориентирован на успех, то он не испытывает страха перед неудачей (и наоборот, если он ориентирован на избегание неудачи, то у него слабо выражено стремление к успеху)

**Мотивация успеха и мотивация на избегание неудач r = 0.44**

## Была выявлена прямая средняя корреляция между мотивацией успеха и мотивацией на избегание неудач. Это значит, что между мотивации успеха и мотивация на избегание неудач выявлена прямо пропорциональная зависимость переменных, т.е. что чем выше тенденция к мотивации на достижение успеха, тем ниже направленность личности к мотивации избегание неудач. Испытуемые из экспериментальной группы стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты от проделанной работы. Отчетливо выраженное стремление к успеху вполне может сочетаться с не менее сильным страхом неудачи, особенно если она связана для человека с какими-либо тяжелыми последствиями. Имеются данные, что между выраженностью стремления к успеху и избегания неудачи положительная корреляция. Поэтому скорее всего речь идет о преобладании у того или иного человека стремления к успеху или избеганию неудачи при наличии того и другого. Причем это преобладание может быть как на высоком, так и на низком уровне выраженности обоих стремлений.

## Люди, мотивированные на успех уверены в успешном исходе задуманного, им свойственны поиск информации для суждения о своих успехах, решительность в неопределенных ситуациях, склонность к разумному риску, готовность взять на себя ответственность, большая настойчивость при стремлении к цели, адекватный средний уровень притязаний, который повышают после успеха и снижают после неудачи. Очень легкие задачи не приносят им чувства удовлетворения и настоящего успеха, а при выборе слишком трудных задач велика вероятность неуспеха; поэтому они не выбирают ни те, ни другие. При выборе же задач средней трудности успех и неудача становятся равновероятными, и исход становится максимально зависимым от собственных усилий человека. В ситуации соревнования и проверки способностей они не теряются. В значительной степени (более, чем у противоположного типа) выражен эффект Зейгарник (склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов).

**Математически статистическая обработка данных по Пирсону в контрольной группе.**

Полная таблица в приложении 8

**Мотивация успеха и не выраженный мотивационный полюс r = 0.55**

Была выявлена прямая средняя корреляция между мотивацией успеха и не выраженным мотивационным полюсом. Это значит, что между мотивации успеха и невыраженным мотивационным полюсом выявлена прямо пропорциональная зависимость переменных, т.е. что чем выше тенденция к невыраженному мотивационному полюсу, тем ниже направленность личности к мотивации успеха. Невыраженный мотивационный полюс преобладает в контрольной группе. Люди с невыраженным мотивационным полюсом менее активны в работе, но имеют надежду на успех. С возрастанием результирующей мотивации возрастают интенсивность и настойчивость в выполнении задачи. У людей появляется представление о том, что с увеличением интенсивности усилий и настойчивости автоматически улучшается количественная и качественная сторона достижения. Большая интенсивность усилий при выполнении простых задач на скорость может улучшить количественную сторону достижений, однако, если же если результаты не оправдывают затраченной энергии, то начинает преобладать мотивация на избегание неудач.

**Мотивация успеха и мотивация на избегание неудач r = 0.57**

Была выявлена средняя корреляция между мотивацией успеха и мотивацией на избегание неудач. Это значит, что между мотивации успеха и мотивация на избегание неудач выявлена прямо пропорциональная зависимость переменных, т. е. что чем выше тенденция к мотивации на достижение успеха, тем ниже направленность личности к мотивации избегание неудач. Испытуемые из контрольной группы стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты от проделанной работы. Отчетливо выраженное стремление к успеху вполне может сочетаться с не менее сильным страхом неудачи, особенно если она связана для человека с какими-либо тяжелыми последствиями.Люди любят ставить цели перед собой, но не всегда добиваются их. Активно ищут средства достижения целей, но в последние минуты испытывают сильное волнение и сомнения.

**Мотивация на избегание неудач и не выраженный мотивационный полюс** **r = 0.55**

Была выявлена средняя корреляция между мотивацией на избегание неудач и не выраженным мотивационным полюсом. Это значит, что между невыраженном мотивационном полюсом и мотивация на избегание неудач выявлена прямо пропорциональная зависимость переменных, т.е. что чем выше тенденция к мотивации на избегание неудач, тем больше направленность личности к «негативной» мотивации.Люди с невыраженным мотивационным полюсом менее активны в работе, но имеют надежду на успех. Люди с мотивацией на избегание неудач заранее боятся возможной неудачи, поэтому больше думают о том, как ее избежать, а не о способах достижения успеха. Такие люди обычно не уверены в своих силах, отличаются повышенной тревожностью, что, впрочем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу. Они стараются избегать ответственных заданий, а при возникновении подобной необходимости у них возрастает ситуативная тревожность

**Математически статическая обработка по t критерию Стьюдента между экспериментальной и контрольной группами.**

Таблица 9

Результаты методике определения направленности личности - на достижение успеха/избегание неудачи (А.А. Реан)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| n = 22 | Экспериментальная группа | Контрольная группа |
| Шкала Мотивация на достижение успеха: Т= 2,29 |
| Шкала Не выраженным мотивационный полюс: Т= 2,38 |
| Шкала Мотивация на избегание неудач: Т= 2,57 |

P<=0,01 = 2,81

P<=0,05 = 2,07

Если t <= 0,05 то принимается Н0, если 0,05<T>=0,01 то H1

Описание

**Мотивация на достижения успеха**:

Н0 В контрольной и экспериментальной группе мотивацию успеха одинакова.

Н1 В контрольной и экспериментальной группе на мотивацию успеха разная.

**При сопоставлении t =2,29. Принимается Н1**

Мотивация на достижение успеха существенно выше в экспериментальной группе, чем в контрольной. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха. Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия - ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели, склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели

**Не выраженный мотивационный полюс**:

Н0 В контрольной и экспериментальной группе не выраженный мотивационный полюс одинаков.

Н1 В контрольной и экспериментальной группе не выраженный мотивационный полюс разный.

**При сопоставлении t =2,38. Принимается Н1**

Количество людей с невыраженным мотивационный полюсом в контрольной группе превышают количество в экспериментальной группе это значит что, люди с невыраженным мотивационным полюсом менее активны, большая интенсивность усилий при выполнении простых задач на скорость может улучшить количественную сторону достижений, однако, если же если результаты не оправдывают затраченной энергии, то начинает преобладать мотивация на избегание неудач.

**Мотивация на избегания неудач**:

В экспериментальной группе не выявлена мотивация на избегание неудач.

**Заключение по второй главе**

Из исследования мотивационной сферы музыкантов было выяснено что, в экспериментальной группе высокий уровень мотивации на достижение успеха 9 человек (81.8%). У 1 человека (9.1%) невыраженный мотивационный полюсом, но имеется тенденция к мотивации успеха и у 1 человека (9.1%) так же не выраженный мотивационный полюс, только тенденция к избеганию неудач. В контрольной группе уровень мотивации на достижение успеха 3 человек (27.2%). У 1 человека (9.1%) невыраженный мотивационный полюсом, но имеется тенденция к мотивации успеха и у 1 человека (9.1%) так же не выраженный мотивационный полюс, только тенденция к избеганию неудач. А так же была выявлена корреляция по Пирсону - в экспериментальной группе: Невыраженный мотивационный полюс и мотивация успех r = 0.53,Мотивация успеха и мотивация на избегание неудач r = 0.44, Мотивация на избегание неудач и не выраженный мотивационный полюс r = 0.01 и в контрольной группе: Мотивация успеха и не выраженный мотивационный полюс r = 0.55 Мотивация успеха и мотивация на избегание неудач r = 0.57 Мотивация на избегание неудач и не выраженный мотивационный полюс r = 0.55

Так же статистическая обработка по критерию Пирсона и Стьюдента между гриппами.

**Заключение**

То, что присуще только человеку и вместе с тем каждому человеку, - это его внутренний мир. Внутренний мир - это не просто образ внешнего; такой образ есть и у животных. Внутренний мир имеет свое специфическое содержание, свои законы формирования и развития, которые во многом независимы от мира внешнего. Обстоятельства и мотивы господствуют над человеком лишь тогда, когда он сам позволяет им это.

Мотив - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий.

Мотивационная сфера человека очень сложная структура. Её становление происходит в течение всей жизни человека и главным образом в детстве, в процессе развития ребенка. То, какой она станет, зависит и от воспитательного воздействия родителей, учителей и от окружающей среды.

Уже на начальном этапе формирования теории главным вопросом, волновавшим А.Н. Леонтьева, был вопрос о связи деятельности и мотивов. Конкретные виды деятельности выделяются им в зависимости от побуждающих мотивов.

Единица деятельности - действие соотносится с целью - осознанным, предвидимым результатом. В действиях выделяются операции, которые соотносятся с условиями выполнения действия. В школе А.Н. Леонтьева детально изучено операционное содержание деятельности и пути формирования психических процессов в деятельности. Направленность деятельности придает мотив, который понимается А.Н. Леонтьевым как предмет, побуждающий и вызывающий определенные потребности человека.

Деятельность, безусловно, всегда является полимотивированной. У человека могут одновременно сосуществовать самые разнообразные мотивы, связанные как с предметом деятельности, так и с личностной направленностью, связанной, например, с желанием самоутвердиться или получить премию на конкурсе (см. об этом подробнее далее). Процесс подготовки исполнителя к международному конкурсу, даже в случае явного преобладания личных - эгоцентрических мотивов, безусловно, нельзя назвать действием. Необходимо учитывать весь сложный комплекс устремлений и, в первую очередь, высокий профессионализм, который при прочих конкурирующих мотивах оказывается непроизвольно-смыслообразующей составляющей деятельности.

Наше исследование было направлено на изучение мотивационно-психологические факторы способствующее или препятствующие достижению успеха, а именно, мотивацию успеха и мотивацию избегания неудач.

Большинство музыкантов исполнителей в экспериментальной группе нацелены на достижение успеха(81.8%). В контрольной группе присутствует большее количество людей с неярко выраженным полюсом мотивации на достижения успеха (45.5%). А так же мотивация на избегание неудач была выявлена в обеих группах однако больший процент в контрольной группе (27.2%) когда в экспериментальной группе этот показатель ниже (9.1%).

При исследовании образа жизни у респондентов было выяснено, что в экспериментальной группе склонность к преобразовательному образу жизни составляет (63.6%) а это больший процент в первой выборке что говорит о том, преобладает мотивация достижения успеха. Люди любят ставить цели перед собой и добиваться их. Активно ищут средства достижения целей. В случае неудачи делают выводы на будущее. Любит работу, где отчётливо виден конечный результат трудов, выраженный не только в денежном эквиваленте, но и в килограммах, метрах, мегабайтах и т.д. Занимается самообразованием. Основной источник удовольствия - достижения и преобразования. Предпочитает личную ответственность. В контрольной группе (36.3%) Оставшиеся процент испытуемых относятся так сказать, к «среднему уровню» когда некоторых сферах деятельности преобладает созерцательная позиция, в некоторых - преобразовательная (36.4%). Этот же процент присутствует в контрольной группе. Позиция к созерцательному образу жизни присутствует лишь в контрольной группе (27.3%).

Так же мы выяснили уровень тревожности который в некоторой доле связан с мотивацией успеха и /или неудач. B и получили данные в баллах которые для удобства перевели в проценты.

В экспериментальной группе средний уровень тревожности близкий к низкому (81.1%), и низкий уровень тревожности (27.9%). В контрольной группе низкий уровень тревожности (18.3%), средний уровень (54.5%) и средний уровень ближе к высокому (27.2%).

Изучаемые группы существенно различались. Так, экспериментальная группа характеризовалась достоверно более высоким уровнем баллов.

Анализируя мотивационно-психологические факторы, способствующие и препятствующие достижению успеха, можно заключить, что испытуемые контрольной имеют тенденцию к избеганию неудач, что в некотором роде мешают им достичь более высоких успехов в музыкальной деятельности. Испытуемые экспериментальной группы, напротив, обладают более высоким процентом мотивации на достижения успеха.

Полученные результаты исследования показали, что гипотеза подтвердилась.

**Рекомендации**

Таким образом, рекомендации музыкантом для повышения реализации целей и достичь наилучших результатов в музыкальной деятельности следующие:

1) Если зале плохая акустика или дизайн интерьера никакой, как, вы можете это исправить? Это никаким образом не должно стоять на вашем пути к вашей публике. Вы здесь ради них, а они здесь ради вас! Да, это не просто, закрыть глаза на разные неприятные вещи, но вы должны думать о тех, кто пришёл сегодня на ваш концерт. Об остальном подумаете после. Другими словами, подбодрите других членов вашей группы, договоритесь провести время с максимальным удовольствием от того, что вы делаете. Таким образом, мысли переключатся на ваше шоу, то ради чего вы стоите на сцене. В каждом случае, когда вы стоите на сцене вы передаёте эмоции людям. Технические неполадки, невнимательная публика - всё это не имеет значения. Передавайте в зал позитив, дайте слушателям возможность почувствовать себя уверенно и хорошо, дайте им раскрепоститься, пока вы выступаете.

) Если ничего не помогает, начинайте «джемовать». Поиграйте соло друг за другом, поднимайте эмоциональный уровень выступления как можно выше. Ваша страсть и ваши чувства - вот, что движет вами. Любовь к тому, что вы делаете, нельзя не почувствовать, неважно, концерт это или студия. В ситуациях, когда у вас сложная концертная площадка или сложная публика, ваша главная задача - выступить, развлечь, дать людям то, что от вас ждут. Не обращайте внимания на попытки вас прервать. Наоборот, они только помогут вам сконцентрироваться на исполнении, и выступить с грацией, терпением и преданностью к любимому делу. Так что, сохраняйте мотивацию и концентрируйте внимание на тех, кто пришёл, чтобы вас поддержать. Продолжайте доносить публике то, что вы хотите сказать через ваши песни.

) Возможно, наступят времена, когда у вас будет мало концертов, а на тех, что будут, вы ничего не будете зарабатывать. Тем не менее, важно сохранять позитивный настрой, фокус и мотивацию преодолеть временные трудности ради вашей карьеры. Даже если в зале только один слушатель, и тот спит, выступайте так, чтобы он мог проснуться завтра и всем рассказать о том, насколько крутым было ваше выступление!

) Если вы плохо себя чувствуете, или у вас что-то в жизни произошло, что плохо влияет на ваше настроение, вы обязаны себе самому, как артисту, стиснув зубы преодолеть эти невзгоды. Только так вы сможете стать сильнее. Что бы не произошло плохого на концерте, репетиции, в дороге, в организационных делах, возьмите паузу. Посмотрите на события со стороны и определите что именно пошло не так. Изучите обстоятельства и чётко осознайте, ваша ли это вина и могли ли вы что-либо изменить. Ко всему, что не находится под вашим контролем следует относиться позитивно и профессионально. Ваша задача сделать хорошее шоу. Если вы на нервах, качество вашей работы страдает. Ваш негатив передаётся вашим слушателям, тем, кто с вами работает и играет в одной группе.

) Вы должны хорошенько обдумать всё, что пошло не так и то, что вы могли бы сделать лучше. После этого сразу же составьте план ваших действий в такой ситуации в будущем. Если у вас возникла проблема с кабелем или струнами, решение элементарное - всегда возите с собой запасные! Если в зале не хватает какой-то аппаратуры, чтобы вы прозвучали там максимально круто, измените список песен, которые вы будете играть там и выступите с минимальным аккомпанементом. Это лучше чем бороться с тем, что вы не в силах исправить, тем более уже во время выступления. Это выглядит просто убого. Если вас сильно отвлекает посторонний шум из зала, подумайте как можно лучше подготовиться к концерту. Очевидно, что если вы сконцентрируетесь на эмоциях, которые вы хотите передать в песнях и на максимально крутой их подаче в зал, вы, скорее всего не будете обращать внимание на то, что происходит в аудитории. Можете попробовать репетировать в условиях, когда на заднем плане кто-то шумит и постоянно вас отвлекает. Пригласите на базу пару весёлых друзей. Это поможет натренировать способность к концентрации внимания. Эта концентрация поможет вам сохранить настроение на концерте. А настроение поможет сконцентрироваться. Круг замкнулся.

) Одно из лучших правил, которого стоит придерживаться, чтобы сохранить мотивацию - это мотивировать других. Если вам плохо, но вы знаете, что нужно репетировать, поставьте себе цель подбодрить всех, кто находится рядом с вами. Если у вас должно быть занятие с преподавателем, но вы хотите соскочить и перенести его, не отменяйте ничего! Пусть вашей целью станет порадовать вашего учителя и пусть у него останется хорошее впечатление о вас, как об ученике, который действительно старается и много работает над собой. Расскажите людям вокруг, как именно они вам помогли и за что вы им признательны и благодарны. Благодарное отношение, то, что вы делитесь сокровенными мыслями, вернёт вас в нужное русло и поможет держаться на правильном пути к успеху.

**Список использованных источников**

1. Божович Л.И. / Проблемы формирования личности / Под ред. Д.И. Фельдштейна. М.; Воронеж, 2010. - 180 c.

. Бордавская, Н.В. Педагогика / Н.В. Бордовская, А.А. Реан. - СПб. И др.: Питер: Питер принт, - 2011. - 299 с.

. Выготский Л.С. / Психология развития ребенка / - М.: Эксмо,2011.-509 с.

. Головин С.Ю. Словарь практического психолога /сост. С.Ю. Головин, 2012 - 611c.

. Гормоза Т.В. Возрастная динамика успешной деятельности младших школьников: Автореф. дис. / Т.В. Гормоза; Бел. гос. педагог. ун-т. - Мн., 2012. -25 c.

. Ильин Е.П. / Мотивация и мотивы/. - СПб.: ПИТЕР, 2010. - 508 с.

. Леонтьева Д.А. / Деятельность. Сознание. Личность / (2-е изд., стер.) учеб. Пособие. - Просвещение. - М., 2013. - 430с.

. Маслоу. А. /Мотивация и личность/- 3-е изд. - М.: Питер,2012. - 351 с.

. Мотивационная сфера личности: метод. пособие/ Белорус. гос. аграр. техн. ун-т; сост. Е.В. Матук. - Мн., 2010. - 110 с.

. Пейпер А. Особенности деятельности мозга ребенка = Die Eigenart der kindlichen Hirntatigkeit / - Ленинград: Государственное издательство медицинской литературы МЕДГИЗ, Ленинградское отделение, 2010. - 519 с.:

. Сагайдак. С.С. Мотивация деятельности. Статья. 2010.

. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов н/Д. Издательство «Феникс», 2010. - 736 с.

. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: Т.1.-М.: Педагогика, 2010. - 408 с. Приложение (эл. вид)

. Ольга Лучинина, Елена Винокурова. Практическая психология для музыкантов (экет. Вариант) 147 с.

. Токина Н. Вопросы психологии музыкально-исполнительского творчества. (Элект. Вариант) 230 с

**Приложение 1**

# **Проективная методика "Завершение суждения"**

И.Ф.О.

ВОЗРАСТ

## Инструкция Дорогой друг! Пожалуйста, отнеситесь философски к следующему заданию. Вам предстоит немного порассуждать о таких вещах как счастье, учеба, любовь, отдых. Попробуйте в нескольких словах охарактеризовать каждое такое понятие: чем оно является в вашей жизни, что для вас в нём самое важное. Время не ограничивается, однако старайтесь работать в темпе, долго не размышляя. Постарайтесь в каждом случае написать хоть что-нибудь.

## Задания

**Для меня**

счастье это

любовь это

добро это

красота это

дружба это

увлечение это

истина это

благодарность это

справедливость это

изобилие это

отдых это

работа это

учеба это

безопасность это

интерес это

мечта это

общение это

жизнь это

игра это

порядок это

## **Обработка результатов**

## Каждую из двадцати фраз надо проанализировать следующим образом. Если в ней присутствует явное указание на активные преобразовательные действия, достижение конкретных целей, то ставится два балла. Если нет явного обозначения преобразовательных действий, достижения конкретных целей, но однако присутствуют глаголы (и при этом понятно, сам автор совершает действия, обозначаемые глаголами, - сам или вместе с другими людьми), то ставится один балл. Обратите внимание, что в случае двухбалльного ответа также могут присутствовать глаголы. Во всех иных случаях ставится 0 баллов за ответ. Следует побуждать испытуемого закончить все двадцать суждений, однако если он не справился со всеми, то в этих случаях присваивается также 0 баллов.

Баллы складываются

Таким образом, максимально возможный балл - 40

-10 баллов. Склонность к созерцательному образу жизни. Преобладает мотивация избегания неудач. В качестве оправдания своей бездеятельности может придумать много всяческих отговорок. Любит работу с четко оговоренным функционалом. Основной источник удовольствия - новые впечатления. Его сложно заразить какой-то идеей, однако сравнительно легко убедить, что он должен делать что-то "потому что должен". Предпочитает коллективную ответственность.

-26 баллов. В некоторых сферах деятельности преобладает созерцательная позиция, в некоторых - преобразовательная.

-40 баллов. Склонность к преобразовательному образу жизни. Преобладает мотивация достижения успеха. Любит ставить цели перед собой и добиваться их. Активно ищет средства достижения целей. В случае неудачи делает выводы на будущее. Любит работу, где отчётливо виден конечный результат трудов, выраженный не только в денежном эквиваленте, но и в килограммах, метрах, мегабайтах и т.д. Занимается самообразованием. Основной источник удовольствия - достижения и преобразования. Его легко заразить идеей что-то сделать "потому, что это круто". Предпочитает личную ответственность.

# **Приложение 2**

# **Методика определения направленности личности - на достижение успеха/ избегание неудачи (А.А. Реан)**

**Инструкция:**

Вам предлагается 20 утверждений. Прочитайте их и оцените, насколько каждое из них соответствует вашему представлению о себе. Отметьте в бланке свой выбор: «да» - совпадает, «нет» - не совпадает. При этом выбор «да» включает в себя также ответ «скорее да, чем нет», а выбор «нет» включает «скорее нет, чем да».

Отвечайте на вопросы быстро, не задумываясь надолго. Ответ, который первый приходит в голову, чаще всего является наиболее точным.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Утверждение | Соответствует |
|  |  | да | нет |
| 1 | Включаясь в работу, как правило, я оптимистично надеюсь на успех |  |  |
| 2 | В деятельности я активен |  |  |
| 3 | Я склонен к проявлению инициативности |  |  |
| 4 | Если необходимо выполнить ответственное задание, я по возможности стараюсь найти причины отказаться от него |  |  |
| 5 | Я часто выбираю крайности: либо слишком легкие задания, либо нереально трудные |  |  |
| 6 | При встрече с препятствиями в большинстве случаев не отступаю, а ищу способы их преодоления |  |  |
| 7 | При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих успехов |  |  |
| 8 | Продуктивность моей деятельности в основном зависит от моей собственной целеустремленности, а не от внешнего контроля |  |  |
| 9 | При выполнении достаточно трудных заданий в условиях ограничения времени результативность моей деятельности ухудшается |  |  |
| 10 | Я склонен проявлять настойчивость в достижении цели |  |  |
| 11 | Я склонен планировать свое будущее на достаточно отдаленную перспективу |  |  |
| 12 | Если рискую, то, скорее, с умом, а не бесшабашно |  |  |
| 13 | Я не очень настойчив в достижении цели, особенно если отсутствует внешний контроль |  |  |
|  |  |  |  |
| 14 | Я предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели, чем нереально высокие |  |  |
| 15 | В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность для меня, как правило, снижается |  |  |
| 16 | При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих неудач |  |  |
| 17 | Я предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время |  |  |
| 18 | При работе в условиях ограничения времени результативность деятельности улучшается, даже если задание достаточно трудное |  |  |
| 19 | В случае неудачи при выполнении чего-либо - от поставленной цели я чаще всего не отказываюсь |  |  |
| 20 | Если задание выбрал себе сам, то при неудаче его притягательность для меня еще больше возрастает |  |  |

**Ключ к опроснику**

Выбор «да»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12. 14, 16, 18, 19, 20.Выбор «нет»: 4, 5. 7,9, 13, 15, 17.

**Обработка результатов и критерии оценки**

За каждое совпадение ответа с ключом испытуемому начисляется один балл, затем подсчитывается общее количество набранных баллов.

Интерпретация количественных показателей:

· от 1 до 7 баллов - преобладает мотивация к избеганию неудачи (ее боязнь);

· от 14 до 20 - превалирует мотивация к достижению успеха (надежда на успех);

· от 8 до 13 - мотивационный полюс ярко не выражен (8 или 9 - есть тенденция к избеганию неудачи;

· 12 или 13 - есть тенденция к достижению успеха).

**Направленность на достижение успеха** относится к позитивной мотивации: принимаясь за дело, человек стремится к достижению цели, созиданию, надеется получить позитивные результаты. В основе его активности лежит потребность в достижении высоких результатов и на основании этого - высокой самооценки. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных задач.

**Направленность на избегание неудачи** относится к негативной мотивации: деятельность человека связана с потребностью избежать провала, наказания, порицания, срыва. Его активность определяется воздействием негативных ожиданий. Принимаясь за дело, такой человек заранее боится возможной неудачи, поэтому больше думает о том, как ее избежать, а не о способах достижения успеха. Такие люди обычно не уверены в своих силах, отличаются повышенной тревожностью, что, впрочем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу. Они стараются избегать ответственных заданий, а при возникновении подобной необходимости у них возрастает ситуативная тревожность (вплоть до развития состояния паники).

**Приложение 3**

**Методика измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова)**

И.Ф.О**.**

Возраст

**Инструкция:** Перед вами 50 утверждений. Читая поочередно утверждения, ответьте согласны вы с ним или нет, ответ запишите на бланке для ответов, под соответствующим номером. Пропускать утверждения нельзя. Старайтесь не спешить, но и не задумывайтесь подолгу над каждым утверждением.

1. Обычно я спокоен и вывести меня из себя нелегко.

2. Мои нервы расстроены не более, чем у других людей.

. У меня редко бывают запоры.

. У меня редко бывают головные боли.

. Я редко устаю.

. Я почти всегда чувствую себя вполне счастливым.

. Я уверен в себе.

. Практически, я никогда не краснею.

. По сравнению со своими друзьями я считаю себя вполне смелым человеком.

. Я краснею не чаще чем другие.

. У меня редко бывает сердцебиение.

. Обычно мои руки достаточно теплые.

. Я застенчив не более чем другие.

. Мне не хватает уверенности в себе.

. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.

. У меня бывают периоды такого беспокойства, что я не могу усидеть на месте.

. Мой желудок сильно беспокоит меня.

. У меня духа не хватает вынести все предстоящие трудности.

. Я хотел бы быть таким же счастливым, как другие.

. Мне кажется порой, что передо мной нагромождены такие трудности, которые мне не преодолеть.

. Мне нередко снятся кошмарные сны.

. Я замечаю, что мои руки начинают дрожать, когда я пытаюсь что-либо сделать.

. У меня чрезвычайно беспокойный и прерывистый сон.

. Меня весьма тревожат возможные неудачи.

. Мне приходилось испытывать страх в тех случаях, когда я точно знал, что мне ничто не угрожает.

. Мне трудно сосредоточиться на работе или на каком-либо задании.

. Я работаю с большим напряжением.

. Я легко прихожу в замешательство.

. Почти все время испытываю тревогу из-за кого-либо или из-за чего-либо.

. Я склонен принимать все слишком всерьез.

. Я часто плачу.

. Меня нередко мучают приступы рвоты и тошноты.

. Раз в месяц или чаще у меня бывает расстройство желудка.

. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.

. Мне очень трудно сосредоточиться на чем-либо.

. Мое материальное положение весьма беспокоит меня.

. Нередко я думаю о таких вещах, о которых ни с кем не хотел бы говорить.

. У меня бывали периоды, когда тревога лишала меня сна.

. Временами, когда я нахожусь в замешательстве, у меня появляется сильная потливость, что очень смущает меня.

. Даже в холодные дни я легко потею.

. Временами я становлюсь таких возбужденным, что мне трудно заснуть.

. Я - человек легко возбудимый.

. Временами я чувствую себя совершенно бесполезным.

. Порой мне кажется, что мои нервы сильно расшатаны, и я вот-вот выйду из себя.

. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.

. Я гораздо чувствительнее, чем большинство других людей.

. Я почти все время испытываю чувство голода.

. Иногда я расстраиваюсь из-за пустяков.

. Жизнь для меня связана с необычным напряжением.

. Ожидание всегда

Обработка данных:

Оценка результатов исследования по опроснику производится путем подсчета количества ответов обследуемого, свидетельствующих о тревожности.

Каждый ответ «да» на высказывания 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50.

И ответ «нет» на высказывания 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 оценивается в один балл.

Интерпретация результатов:

-50 баллов рассматриваются как показатель очень высокого уровня тревоги,

-40 баллов свидетельствуют о высоком уровне тревоги,

-25 баллов - о среднем (с тенденцией к высокому) уровне,

-15 баллов - о среднем (с тенденцией к низкому) уровне,

-5 баллов - о низком уровне тревоги.

**Приложение 4**

Результаты методики «Завершение предложения» экспериментальной группы

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Преобразовательный образ жизни | Зависит от сферы деятельности, преобразовательный или созерцательный образ жизни | Созерцательный образ жизни |
| 11 | 63.6% | 36.4% | ---- |

Результаты методики определения направленности личности - на достижение успеха/ избегание неудачи (А.А. Реан) экспериментальной группы.

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Мотивация на успех | Не выраженный мотивационный полюс (+) | Не выраженный мотивационный полюс (-) | Мотивация на избегание неудач |
| 11 | 81.8% | 9.1% | 9.1% | --- |

Результаты методики измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова) экспериментальной группы.

Таблица 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Низкий уровень тревожности. | Средний уровень тревожности, (-) | Средний уровень тревожности,(+) | Высокий уровень тревожности |
| 11 | 27.9% | 81.1% | --- | --- |

Результаты методики «Завершение предложения» контрольной группы

Таблица 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Преобразовательный образ жизни | Зависит от сферы деятельности, преобразовательный или созерцательный образ жизни | Созерцательный образ жизни |
| 11 | 36.3% | 36.4% | 27.3% |

Результаты методики определения направленности личности - на достижение успеха / избегание неудачи (А.А. Реан) контрольной группы.

Таблица 5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Мотивация на успех | Не выраженный мотивационный полюс (+) | Не выраженный мотивационный полюс (-) | Мотивация на избегание неудач |
| 11 | 27.2% | 45.5% | --- | 27.3% |

Результаты методики измерения уровня тревожности Тейлора (адаптация Т.А. Немчинова) контрольной группы.

Таблица 6

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Низкий уровень тревожности. | Средний уровень тревожности,(-) | Средний уровень тревожности,(+) | Высокий уровень тревожности |
| 11 | 18.3% | 54.5% | 27.2% | --- |

Результаты по направленности мотивации при анализе критерия Пирсона экспериментальной группы.

Таблица 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | мотив успех | мотив не врыр | мотив избегания |
| мотив успех | 1 | 0,53 | 0,44 |
| мотив не выр | 0,53 | 1 | 0.01 |
| мотив избегания | 0.44 | 0.01 | 1 |

Результаты по направленности мотивации при анализе критерия Пирсона в контрольной группе.

Таблица 8

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | мотив успех | мотив не врыр | мотив избегания |
| мотив успех | 1 | 0,55 | 0,55 |
| мотив не выр | 0,55 | 1 | 0,57 |
| мотив избегания | 0,55 | 0,57 | 1 |

Таблица 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| n = 22 | Экспериментальная группа | Контрольная группа |
| Шкала Мотивация на достижение успеха: Т= 2,29 |
| Шкала Не выраженным мотивационный полюс: Т= 2,38 |
| Шкала Мотивация на избегание неудач: Т= 2,57 |

Результаты по Пирсону экспериментальной группы

Таблица 10

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Завершение предложения | Направленность мотивации | уровень тревожности |
| Завершение предложения | 1 | 0,61 | -0,94 |
| Направленность мотивации | 0,61 | 1 | -0,62 |
| Уровень Тревожности | -0,94 | -0,62 | 1 |

Результаты по Пирсону в контрольной группы

Таблица 11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Завершение предложенияНаправленность мотивацииуровень тревожности |  |  |  |
| Завершение предложения | 1 | 0,83 | -0,74 |
| Направленность мотивации | 0,83 | 1 | -0,95 |
| Уровень Тревожности | -0,74 | -0,95 | 1 |

Результаты по критерию Стьюдента

Таблица 12

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| n = 22 | Экспериментальная группа | Контрольная группа |
| Шкала Завершения предложения: Т= 2,29 |
| Шкала Уровень тревожности: Т= 0,2 |