

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАФЕДРА СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ И ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК**

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

**к семинарскому занятию  
«Источники активности личности»  
по дисциплине «Основы психологии и педагогики»  
для студентов всех специальностей  
дневной и заочной форм обучения**



**БРЕСТ 2010**

Методические указания предназначены для студентов всех специальностей дневной и заочной форм обучения. Их целью является обеспечение студентов необходимой методической информацией по теме «Источники активности личности». Они содержат цель, вопросы для обсуждения, темы докладов и сообщений, рекомендуемую литературу, общую характеристику проблемы, ключевые понятия, интересные факты, контрольные вопросы по теме, тестовые задания и диагностические методики.

Методические указания разработаны в соответствии с учебной программой по дисциплине «Основы психологии и педагогики» для студентов дневной и заочной форм обучения.

Составитель: О.П. Бурко, старший преподаватель

Рецензент: Г.И. Малейчук, зав. кафедрой психологии БрГУ  
им. А.С.Пушкина, к.п.н., доцент

## ТЕМА «ИСТОЧНИКИ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ»

### Цели занятия:

1. Формирование умений дифференцировать понятия «потребность», «мотив», «мотивация».
2. Знакомство с иерархической пирамидой потребностей (по А. Маслоу).
3. Формирование умений анализировать потребности и мотивы, стимулирующие учебную и профессиональную деятельность.

### Вопросы для обсуждения:

1. Структура мотивационно-потребностной сферы.
2. Потребности как фундамент активности. Иерархия потребностей.
3. Направленность личности и мотивация деятельности (достижение успеха и избегание неудачи).
4. Уровень притязаний и самооценка.
5. Социальные мотивы человека: аффилиация, отвержение, альтруизм, власть, агрессия.

### Темы докладов и сообщений:

1. Исследования уровня притязаний и самооценки личности в психологии.
2. Мотивационно-психологические факторы, способствующие и препятствующие достижению успеха.
3. Мотивация агрессивного поведения.
4. Мотивационное объяснение беспомощности.

### Основная литература:

- ✓ Столяренко Л.Д. Основы психологии. – СПб, 2008. – 592 с.
- ✓ Березовин Н.А., Чепиков В.Т., Чеховских М.И. Основы психологии и педагогики. – Мн., 2008. – 336 с.
- ✓ Бороздина Г.В. Основы психологии и педагогики: учеб. пособие для студентов непер. специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования. – Мн., 2008. – 427 с.
- ✓ Психология. Учебник для технических вузов. /Под общ. ред. В.Н.Дружинина. – СПб, 2008. – 608 с.
- ✓ Психология. Учебник для экономических вузов. /Под общ. ред. В.Н.Дружинина. – СПб, 2000. – 586 с.
- ✓ Немов Р.С. Психология: В 3-х кн. Кн.1. – М., 1998.

### Дополнительная литература:

- ✓ Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология: Учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М., Изд. центр «Академия», 2002. – 512 с.
- ✓ Коломинский Я.Л. Человек-психология: Книга для учащихся. – Мн., Універсітэцкае, 1998. – 287 с.
- ✓ Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: Информ.-метод. пос. к курсу «Психология человека». – М., Педагогическое общество России, 2001. – 276 с.
- ✓ Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. – М., 1996.
- ✓ Петровский А.В. Психология о каждом и каждому о психологии. – М., Изд-во РОУ, 1996. – 328 с.
- ✓ Виллюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М., 1990. – 288 с.
- ✓ Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб, Питер, 2000. – 512с.: ил.
- ✓ Шапиро С.А. Мотивация. – М., ГроссМедиа, 2008. – 224с.

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОБЛЕМЫ

### Ключевые понятия темы

Мотив; потребности; нужда; самоактуализация; мотивация достижения успехов и избегания неудачи; мотивационная сфера; мотивировка; мотивационное состояние; желание; установка; интересы; каузальная атрибуция; побуждающая, направляющая, управляющая и смыслообразующая функции мотивов; сила и устойчивость мотивов; направленность личности; жизненные цели; характеристики и виды направленности.

### 1. Понятие мотивационной сферы личности

Все, что побуждает индивида к активности, образует его *мотивационную сферу*. Это могут быть мотивы, интересы, потребности, нужда, цели. Иногда (например, в деятельностной концепции мотивов) к мотивационной сфере относят всю совокупность мотивов, формирующуюся и развивающуюся в онтогенезе.

**Мотив** - это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности, требующее активности (действия, поведения, деятельности).

Устоявшейся классификации мотивов не имеется, но все их разнообразие можно сгруппировать по нескольким основаниям.

*По сфере направления активности человека* выделяют мотивы:

- идейные (отражают мировоззрение человека, его активность относительно наиболее общих проблем жизни);
- политические (связаны с активностью человека в сфере внутренней и внешней политики);

- нравственные (ориентированы на поведение, соответствующее тем или иным нравственным нормам и принципам);
- эстетические (выражают потребность человека в прекрасном);
- патриотические (активируют деятельность человека на пользу Родине);
- профессиональные (активность вызывается потребностями в сфере профессиональной деятельности).

*По моменту проявления, интенсивности и продолжительности влияния на активность человека мотивы подразделяются на:*

- постоянно действующие, длительно действующие и кратковременные;
- сильные, умеренные и слабые;
- реальные (которые уже в данный момент побуждают активность) и потенциальные (уже сформированные, но еще слабо проявляющиеся в данный момент, как замолчавшие вулканы).

*По степени осознанности мотивов человеком:*

- осознаваемые (например, желание встретиться в ближайшее время с партнером по бизнесу);
- неосознаваемые, или мотивы низкого уровня осознаваемости, которые все же оказывают влияние на его поведение (например, человек может стремиться в какую-то компанию лишь на основе чувства психологического комфорта, без осознания самой причины стремления).

Следует отметить, что выделение неосознаваемых мотивов из всей их совокупности вызывает противоречия между представителями различных концепций, о чем речь пойдет далее, когда будут рассматриваться свойства и функции мотивов.

*По степени значимости для самого человека:*

- доминирующие (ведущие, первичные), порождаемые наиболее острыми потребностями человека;
- второстепенные (вторичные), порождаемые текущими ситуативными потребностями человека.

Как каждый феномен, мотив имеет свои «паспортные» данные: функции, определяющие его роль в жизнедеятельности человека; характеристики, позволяющие дать ему качественную оценку; свойства, обеспечивающие практическую применимость.

Выделяют несколько основных функций мотивов:

- *побуждающую*, состоящую в активизации индивида, в формировании и поддержании интереса, а также в реализации его намерений;
- *направляющую*, обеспечивающую выбор и осуществление определенной стратегии и тактики поведения и деятельности;
- *управляющую*, обеспечивающую отслеживание и коррекцию поведения и деятельности индивида через доминирующие мотиваторы, увязывая его активность с мысленным обдумыванием и критическим анализом получаемых результатов;

- смыслообразующую, отражающую пристрастность человеческого сознания, придающую поведению и деятельности личностный смысл, оценивающую жизненные ситуации с позиций собственной личности.

Мотивы оцениваются по показателям их силы и устойчивости. *Сила мотива* - это показатель интенсивности мотивационного возбуждения индивида, оцениваемого по глубине и степени осознания потребности в активации, в том или ином поведении или деятельности. Сила мотива зависит от предвосхищения результатов деятельности, ее значимости для индивида, ответственности за последствия и эмоционального фона, на котором развивается активность.

*Устойчивость мотива* - это показатель его влияния на активность индивида в различных ситуациях, в том числе и сохраняющихся в течение продолжительного времени.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам прежде всего можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудач, а также определенный локус контроля, самооценку, уровень притязаний.

**Мотив достижения успеха** - стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. **Мотив избегания неудачи** - относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения. **Локус контроля** - характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность, как и наблюдаемое им поведение и ответственность других людей. **Интернальный** (внутренний) локус контроля — поиск причин поведения и ответственности в самом человеке, в себе; **экстернальный** (внешний) локус контроля локализация таких причин и ответственности вне человека, в окружающей его среде, судьбе. **Самооценка** - оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей. **Уровень притязаний** - желаемый уровень самооценки личности (уровень «Я»), максимальный успех в том или ином виде деятельности (общения), которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют и такие мотивационные образования, как потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи людям (альтруизм) и агрессивность. Это - мотивы, имеющие большое социальное значение, так как они определяют отношение личности к людям.

**Мотив аффилиации** обычно проявляется как стремление человека наладить добрые, эмоционально положительные взаимоотношения с людьми. Внутренне, или психологически, он выступает в виде чувства привязанности, верности, а внешне - в общительности. Любовь к человеку - высшее духовное проявление данного мотива. В качестве противоположного мотиву аффилиации выступает **мотив отвергания**, проявляющийся в боязни быть не принятым, отвергнутым значимыми людьми.

**Мотив власти** - стремление человека обладать властью над другими людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими.

К явлениям, изучаемым в психологии в связи с мотивацией власти, относятся лидерство, влияние людей друг на друга, руководство и подчинение, а также многие феномены, связанные с воздействием индивида на группу и группы на индивида.

Было установлено, что психологически власть одного человека над другими людьми подкрепляется несколькими способами: возможностью награждать и наказывать людей; способностью принуждать их к совершению определенных действий; системой правовых и моральных норм, дающих одним право управлять, а другим вменяющих в обязанность подчиняться и беспрекословно следовать распоряжениям власти имущих; авторитетом, которым один человек обладает в глазах другого, являясь для него образцом для подражания, знатоком, в общем чем-то таким, что этому человеку крайне необходимо.

Следуя этим определениям, можно считать, что некоторой психологической властью над другими людьми располагает каждый человек, если в данный момент времени он выступает в качестве монопольного обладателя каких-либо жизненно значимых для этих людей ценностей.

Замечено, что индивидуальные различия в склонности к обладанию властью над другими людьми проявляются в следующих личностных качествах: умениях получать доступ и распоряжаться источниками власти, способности менять психологию другого человека в нужном направлении, оказывать влияние на его поведение, в предпочтении тех или иных средств психологического воздействия. Такие различия обнаруживаются и в целях, ради которых человек стремится получить власть над другими людьми.

Люди с развитым мотивом власти более других склонны обращать на себя внимание других, выделяться, привлекать сторонников, сравнительно легко поддающихся влиянию, приобретать и накапливать престижные, пользующиеся модой вещи. У них, как правило, более высокий уровень социальной активности, проявляющийся в стремлении занимать руководящие посты, включаться в соревнования, организовывать работу других людей. Считается, что люди с высокоразвитым мотивом власти обладают способностью с выгодой для себя использовать предоставляемые ситуацией возможности для проявления соответствующего мотива.

**Альтруизм** - стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям, антипод - эгоизм как стремление удовлетворять своекорыстные личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей и социальных групп.

*Альтруистическое, или просоциальное, поведение можно определить как такое, которое осуществляется ради блага другого человека и без надежды на вознаграждение. При альтруистическом поведении акты заботы о других людях и оказания помощи им осуществляются по*

собственному убеждению человека, без какого бы то ни было давления на него со стороны или собственного расчета. По смыслу такое поведение диаметрально противоположно агрессии. Существует несколько социальных норм нравственного порядка:

- *норма социальной ответственности* побуждает человека к оказанию помощи другим людям во всех случаях, когда кто-либо нуждается в ней, например, в силу того, что он слишком стар, болен или беден и нет другого человека или социального института, способного взять на себя заботу о нем;

- *норма взаимности* состоит в моральном обязательстве человека платить добром за добро;

- *способность человека к сопереживанию*: чем больше он склонен к нему, тем с большей готовностью он оказывает помощь другим людям.

**Агрессивность** - стремление человека нанести физический, моральный или имущественный вред другим людям, причинить им неприятность. Наряду с тенденцией агрессивности у человека есть и тенденция ее торможения, **мотив торможения агрессивных действий**, связанный с оценкой собственных таких действий как нежелательных и неприятных, вызывающих сожаление и угрызения совести.

## 2. Понятия мотивации и мотивировки

Поступки, поведение и деятельность можно осознанно направлять через процесс мотивации. **Мотивацию** понимают по-разному:

- как процесс формирования мотивов человека, ориентирующих его на определенное поведение (поступок, деятельность);

- как систему факторов, определяющих и поддерживающих активность человека (последние, кстати, включают и сами мотивы);

- как средство реализации ранее сформированных мотивов.

Процесс мотивации индивида следует отличать от мотивировки.

**Мотивировка** - даваемое человеком объяснение своим поступкам и действиям, их причинное обоснование. Мотивировка может быть использована человеком для:

- осознания своих действительных мотивов;

- оправдания своих действий, вызвавших негативный резонанс в окружающей его социальной среде;

- сокрытия своих действительных мотивов в ситуации, угрожающей осуждением его действий со стороны окружающих людей.

Когда у человека проявляется побуждение к определенному действию или поведению, говорят, что он мотивирован, или находится в **мотивационном состоянии**. Это понятие не следует путать с мотивировкой, осуществляемой самим человеком по указанным выше причинам. Мотивационные состояния порождаются не только потребностями человека, но и его интересами, желаниями, установками, бессознательными факторами (например, гипнотическими внушениями).



Так, **интересы** выражают направленность мотивационной сферы человека на познание конкретных явлений окружающей среды, того или иного вида деятельности. **Желания** (с мотивационной стороны) характеризуются его стремлением сделать что-либо конкретное для удовлетворения возникшей потребности. **Установка** выражает сформировавшуюся в процессе своего прошлого опыта готовность (возможно, неосознанную) человека к конкретной форме реакции и поведения в условиях появления (или предвосхищения им) тех или иных событий. Это, собственно, занятая человеком позиция, но не побуждение определенного поведения. При **гипнотическом внушении** мотивационное состояние вызывается внешним, целенаправленным воздействием и состоит в умышленном снятии (или ослаблении) у человека сознательного контроля над собственным поведением.

Некоторые из мотивационных факторов при их осознанном и продолжительном использовании человеком могут трансформироваться в его личностные черты. Так, мотив власти может трансформироваться во властность, мотивы достижения успехов и избегания неудач - соответственно в напористость и осторожность.

### 3. Направленность личности

Чтобы всесторонне описать личность человека, надо получить ответы на три вопроса:

- *чего он хочет?* (что для него привлекательно, к чему он стремится);
- *что он может?* (на что он способен, каковы его возможности);
- *что он есть?* (каков «стержень» его личности, что в нем постоянное и главное).

Наиболее полные ответы на эти вопросы отражаются в одной из ведущих характеристик личности - направленности, тесно переплетаемой с мотивационной сферой.

**Направленность** - это:

- совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций;
- понятие, обозначающее совокупность потребностей и мотивов личности, определяющих главное направление ее поведения;
- одно из важнейших свойств личности, которое выражается в целях и мотивах поведения, потребностях, интересах, идеалах, убеждениях, установках.

#### **Характеристики направленности.**

*Уровень* - это общественная значимость жизненных целей человека, побуждающих его к активности.

*Широта* определяется числом жизненно важных интересов человека.

*Интенсивность* - это собственно эмоциональная окраска направленности (от смутных влечений до твердой убежденности).

*Устойчивость* - характеристика продолжительности существования направленности данного уровня.

*Действенность* - характеристика активности индивида, с которой он реализует данное личностное свойство (направленность) в практической деятельности.

**Виды направленности**, проявляющиеся в устойчивом отношении человека к себе, людям и обществу в целом:

- коллективистская, характеризующая устойчивую ориентацию человека на взаимодействие с другими людьми;
- деловая, определяющая в качестве устойчивой системы мотивов те, которые обуславливают успешность профессиональной деятельности;
- гуманистическая, отражающая устойчивое отношение человека к окружающему миру;
- эгоистическая - с устойчивым преобладанием заинтересованного отношения к себе по сравнению к другим людям и обществу;
- депрессивная, проявляющаяся в заниженной самооценки человека относительно других людей;
- суицидальная, свидетельствующая об отсутствии ценностного отношения к себе, людям и обществу.

В качестве диагностического инструментария направленности используются специальные тесты.

#### **4. Характеристика потребностей**

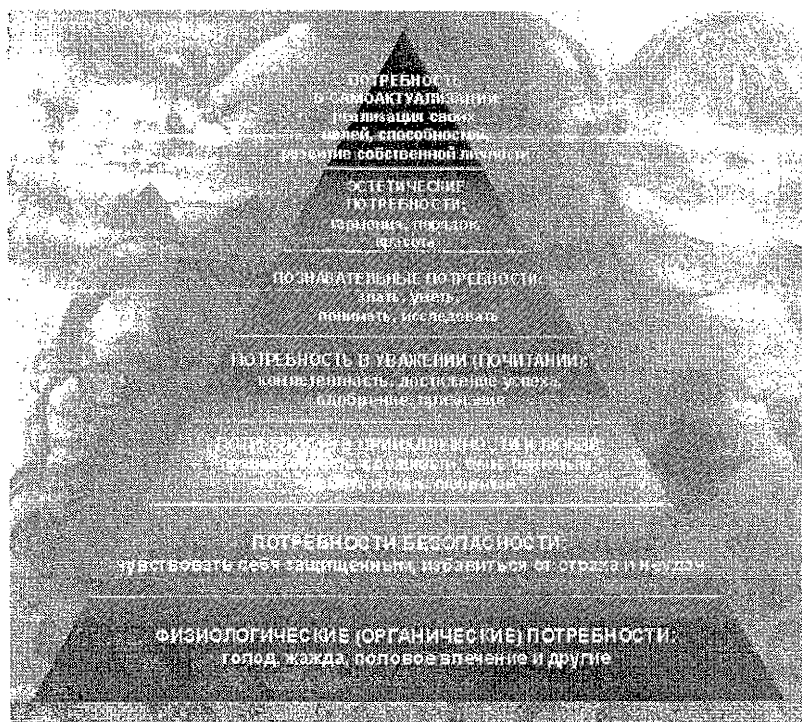
**Потребность** - состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития и выступающих источником его активности. Потребности обнаруживаются в мотивах, влечениях, желаниях и пр., побуждающих человека к деятельности и становящихся формой проявления потребности. Если в потребности деятельность по существу зависима от ее предметно-общественного содержания, то в мотивах эта зависимость проявляется как собственная активность субъекта. Поэтому раскрываемая в поведении личности система мотивов богаче признаками и более подвижна, чем потребность, составляющая ее (системы мотивов) сущность.

Потребности носят объективный, динамический характер, так как складываются под влиянием социально-экономических условий развития общественного производства и уровня материального благосостояния, меняются на каждом конкретном историческом этапе.

#### **Иерархия потребностей А. Маслоу.**

Маслоу предположил, что все потребности *врожденные* и представил свою концепцию иерархии потребностей в мотивации человека в порядке их очередности. В основе этой схемы лежит правило, что доминирующие потребности, расположенные внизу, должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек сможет осознать наличие и быть мотивированным потребностями, расположенными вверху, т.е.

удовлетворение потребностей, расположенных внизу иерархии, делает возможным осознание потребностей, расположенных выше в иерархии, и их участие в мотивации. По Маслоу, это является главным принципом, лежащим в основе организации мотивации человека, и чем выше человек может подняться в этой иерархии, тем большую индивидуальность, человеческие качества и психическое здоровье он продемонстрирует.



*Рисунок 1 – Иерархия потребностей А. Маслоу*

Ключевым моментом в концепции иерархии потребностей Маслоу является то, что потребности никогда не бывают, удовлетворены по принципу «все или ничего». Потребности частично совпадают, и человек одновременно может быть мотивирован на двух или более уровнях потребностей. Маслоу сделал предположение, что средний человек удовлетворяет свои потребности примерно так:

- физиологические - 85%,
- безопасность и защита - 70%,
- любовь и принадлежность - 50%,
- самоуважение - 40%,
- самоактуализация - 10%.

Если потребности более низкого уровня перестанут удовлетворяться, человек вернется на данный уровень и останется там, пока эти потребности не будут в достаточной мере удовлетворены.

Теперь рассмотрим иерархию потребностей по Маслоу более подробно.

### ***Физиологические потребности.***

Физиологические потребности непосредственно касаются биологического выживания человека и должны быть удовлетворены на каком-то минимальном уровне прежде, чем любые потребности более высокого уровня станут актуальными, т.е. человек, которому не удастся удовлетворить эти основные потребности, достаточно долго не будет заинтересован в потребностях, занимающих высшие уровни иерархии, поскольку она очень быстро становится настолько доминирующей, что все другие потребности исчезают или отходят на задний план.

### ***Потребности безопасности и защиты.***

Здесь включены следующие потребности: потребности в организации, стабильности, в законе и порядке, в предсказуемости событий и в свободе от таких угрожающих сил, как болезнь, страх и хаос. Таким образом, эти потребности отражают заинтересованность в долговременном выживании. Предпочтение надежной работы со стабильным высоким заработком, создание сберегательных счетов, приобретение страховки можно рассматривать как поступки, отчасти мотивированные поисками безопасности.

Другое проявление потребности в безопасности и защите можно видеть, когда люди сталкиваются с реальными чрезвычайными обстоятельствами - такими, как война, наводнение, землетрясение, восстание, общественные беспорядки и т.д.

### ***Потребности принадлежности и любви.***

На этом уровне люди стремятся установить отношения привязанности с другими в своей семье или в группе. Ребенок хочет жить в атмосфере любви и заботы, в которой все его потребности удовлетворяются и он получает много ласки. Подростки, стремящиеся найти любовь в форме уважения и признания своей независимости и самостоятельности, тянутся к участию в религиозных, музыкальных, спортивных и других сплоченных группах. Молодые люди испытывают потребность в любви в форме сексуальной близости, то есть необычных переживаний с лицом противоположного пола.

Маслоу определил два вида любви у взрослых: *дефицитарная* или Д-любовь, и *бытийная* или Б-любовь. Первая основана на дефицитарной потребности - это любовь, исходящая из стремления получить то, чего нам не хватает, скажем, самоуважения, секс или общество кого-то, с кем мы не чувствуем себя одинокими. Это эгоистичная любовь, которая берет, а не дает. Б-любовь, наоборот, основана на осознании человеческой ценности другого, без какого-либо желания изменить или использовать его. Эта любовь, по мнению Маслоу, дает возможность человеку расти.

### ***Потребности самоуважения.***

Когда наша потребность любить других и быть ими любимыми достаточно удовлетворена, степень ее влияния на поведение уменьшается, открывая дорогу потребностям самоуважения. Маслоу разделил их на два типа: самоуважение и уважение другими. Первый включает такие понятия, как компетентность, уверенность, независимость и свобода. Человеку нужно знать, что он достойный человек, может справляться с задачами и требованиями, которые предъявляет жизнь. Уважение другими включает в себя такие понятия, как престиж, признание, репутация, статус, оценка и приятие. Здесь человеку необходимо знать, что то, что он делает, признается и оценивается.

Удовлетворение потребностей самоуважения порождает чувство уверенности, достоинство и осознание того, что вы полезны и необходимы. Маслоу предположил, что потребности уважения достигают максимального уровня и перестают расти в зрелости, а затем их интенсивность уменьшается.

### ***Потребности самоактуализации.***

Маслоу охарактеризовал *самоактуализацию* как желание человека стать тем, кем он может быть. Человек, достигший этого высшего уровня, добивается полного использования своих талантов, способностей и потенциала личности, т.е. самоактуализироваться - значит стать тем человеком, которым мы можем стать, достичь вершины нашего потенциала. Но, по мнению Маслоу, самоактуализация очень редка, т.к. многие люди просто не видят своего потенциала, либо не знают о его существовании, либо не понимают пользы самосовершенствования. Они склонны сомневаться и даже бояться своих способностей, тем самым, уменьшая шансы для самоактуализации. Это явление Маслоу назвал *комплексом Ионы*. Он характеризуется страхом успеха, который мешает человеку стремиться к величию и самосовершенствованию.

Так же тормозное влияние на процесс самоактуализации оказывает социализация. Иными словами, людям нужно «способствующее» общество, в котором можно раскрыть свой человеческий потенциал наиболее полно.

Еще одно препятствие для самоактуализации, упоминаемое Маслоу, - сильное негативное влияние, оказываемое потребностями безопасности. Дети, воспитанные в безопасной, дружеской обстановке, более склонны к приобретению здорового представления о процессе роста.

## **5. Мотивация и деятельность**

Один из важнейших вопросов мотивации деятельности человека – причинное объяснение его поступков. Такое объяснение в психологии называется *каузальной атрибуцией*.

*Каузальная атрибуция* представляет собой мотивированный процесс когнитивного плана, направленный на осмысление полученной ин-

формации о поведении человека, выяснение причин тех или иных его поступков, а главное – на развитие у человека способности предсказывать их. Если один человек знает причину поступка другого человека, то он не просто может его объяснить, но и предсказать, и это очень важно в общении и взаимодействии людей.

Каузальная атрибуция одновременно выступает как потребность человека в понимании причин наблюдаемых им явлений, как его способность к такому пониманию. Каузальная атрибуция непосредственно связана с регуляцией человеческих отношений и включает объяснение, оправдание или осуждение поступков людей.

В психологии создана и детально разработана *теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности*. Основателями этой теории считаются американские ученые Д.Мак-Клелланд, Д.Аткинсон и немецкий ученый Х.Хекхаузен. Рассмотрим основные положения данной теории.

У человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это – *мотив достижения успеха* и *мотив избегания неудачи*. Поведение людей, мотивированных на достижение успеха и на избегание неудачи, различается следующим образом. Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей деятельности, ищут такой деятельности, активно в нее включаются, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т.е., берясь за какую-нибудь работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверены в этом: Они рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели.

Совершенно иначе ведут себя индивиды, мотивированные на избегание неудачи. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготится ею. В результате он часто оказывается не победителем, а побежденным, в целом – жизненным неудачником.

Индивиды, ориентированные на достижение успеха, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи и обычно выбирают для себя профессии, соответствующие имеющимся у них знаниям, умениям и навыкам. Люди, ориентированные на неудачи, напротив, нередко характеризуются неадекватностью профессионального самоопределения, предпочитая для себя или слишком легкие, или слишком сложные виды профессий. При этом они нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний.

Люди, мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость в достижении поставленных целей. При слишком легких и очень трудных задачах они ведут себя иначе, чем те, кто мотивирован на неудачу. При доминировании мотивации достижения успеха человек предпочитает задачи средней или слегка повышенной степени трудности, а при преобладании мотивации избегания неудачи – задачи, наиболее легкие и наиболее трудные.

Интересным представляется еще одно психологическое различие в поведении людей, мотивированных на успех и неудачу. Для человека, стремящегося к успеху в деятельности, привлекательность некоторой задачи, интерес к ней после неудачи в ее решении возрастает, а для человека, ориентированного на неудачу, – падает. Иными словами, индивиды, мотивированные на успех, проявляют тенденцию возвращения к решению задачи, в которой они потерпели неудачу, а изначально мотивированные на неудачу – избегания ее, желание больше к ней никогда не возвращаться. Оказалось также, что люди, изначально настроенные на успех, после неудачи обычно добиваются лучших результатов, а те, кто был с самого начала настроен на нее, напротив, лучших результатов добиваются после успеха.

Значимая, отдаленная во времени цель в большей степени способна стимулировать деятельность человека с развитым мотивом достижения успеха, чем с выраженным мотивом избегания неудачи.

Имеются определенные различия в объяснении своих успехов и неудач людьми с выраженными мотивами достижения успеха и избегания неудачи. Стремящиеся к успеху чаще приписывают свой успех имеющимся у них способностям, избегающие неудач обращаются к анализу способностей как раз в противоположном случае - в случае неудачи. Наоборот, опасаящиеся неудачи свой успех скорее склонны объяснить случайным стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют свою неудачу. Таким образом, в зависимости от доминирующего мотива, связанного с деятельностью, направленной на достижение успехов, результаты этой деятельности люди с мотивами достижения успехов и избегания неудачи склонны объяснять по-разному. Стремящиеся к успеху свои достижения приписывают внутриличностным факторам (способностям, старанию и т.п.), а стремящиеся к неудаче - внешним факторам (легкости или трудности

выполняемой задачи, везению и т.п.). Также люди, имеющие сильно выраженный мотив избегания неудачи, склонны недооценивать свои возможности, быстро расстраиваются при неудачах, снижают самооценку, а те, кто ориентирован на успех, ведут себя противоположным образом: правильно оценивают свои способности, не расстраиваются при неудачах.

Индивиды, определенно ориентированные на успех, обычно стараются получить правильную, достоверную информацию о результатах своей деятельности и поэтому предпочитают задачи средней степени трудности, так как при их решении старание и способности могут проявиться наилучшим образом. Избегающие неудачи, напротив, стремятся уклониться от такой информации и поэтому чаще выбирают или слишком легкие, или чересчур сложные задачи, которые практически невыполнимы.

## ЭТО ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ!

### Низкая самооценка - причина многих бед

Психологи пришли к выводу, что самооценка влияет на наше восприятие окружающих. Человек, в глубине души не уважающий себя, считающий, что он не способен вызвать к себе серьезное отношение других, едва ли сможет сам кого-то уважать. Тот, кто думает, что он не достоин любви, никогда не научится любить.

Низкая самооценка - причина многих бед. И главная из них - в том, что человек, невысоко себя ставящий, едва ли будет когда-нибудь счастлив. С другой стороны, в традициях нашего воспитания уже с самого детства внушать ребенку, что хорошего человека отличает самокритичность. Но самокритичность подразумевает конкретные недостатки, с которыми необходимо бороться. Низкая самооценка отмечает не отдельные недостатки, она отрицает ценность личности в целом, она сродни самоуничтожению. Ну, а раз я сам целиком плох, нет нужды и бороться с отдельными недостатками. Эта позиция очень вредна и опасна не только для самого человека, но и для окружающих. Ибо тот, кто не ценит собственную личность, не посчитается и с чужой.

Полноценный человек, деятельный и полезный для общества, реализующий свои творческие возможности, способный прийти на помощь ближним, - это человек с несколько завышенной или адекватной самооценкой. К такому тянутся, с таким дружат, такому скорее повезет в любви.

Психологи сделали вывод, что есть слова и выражения, кажущиеся безобидными, но способные при частом повторении раздражать не меньше, чем явная грубость или крик, даже если они сказаны спокойным тоном. А есть другие слова, способные залечивать обиды, заглаживать промахи, улучшать настроение. К числу выражений, снижающих само-



оценку другого и которые нужно исключить из общения между взрослыми, взрослыми и детьми, относятся следующие:

- Я тысячу раз тебе говорил, что...*
- О чем ты только думаешь...*
- Неужели тебе трудно запомнить, что...*
- Неужели тебе не понятно, что...*
- Сколько раз надо повторять...*
- Неужели ты не видишь, что...*
- Все люди (такие-то, так-то себя ведут), а ты...*
- Ты стал таким (скучным, грубым, невнимательным...)*
- Ну что за друзья у тебя...*
- Ну на кого ты похож (а)...*
- Что ты ко мне пристала...*
- Ты такая же (такой же), как твои родители, тоже...*

К числу выражений, повышающих самооценку другого человека и которые желательно употреблять как можно чаще, относятся:

- Посоветуй мне, пожалуйста...*
- Ты меня всегда правильно понимаешь...*
- Посоветуй мне, ты ведь так хорошо разбираешься в...*
- Как я тебе благодарен (благодарна)...*
- Я бы никогда не сумел (а) сделать это так хорошо, как ты...*
- Какие у тебя замечательные друзья...*
- Общаясь с тобой, можно многому научиться...*
- У тебя поразительная наблюдательность...*
- Всегда бы иметь такого приятного партнера (собеседника)...*
- Смотреть, как ты работаешь, - одно удовольствие...*
- Пожалуй, я пошел бы с тобой в разведку...*
- Верно говорят! У тебя действительно «золотые» руки...*

В повседневном и деловом общении нам часто мешают так называемые «саботажники» общения. Присмотритесь к ним, к последствиям, которые они вызывают.

«Саботажник» общения	Примеры высказываний	Последствия для личности
Предупреждение, предостережение, угроза	«Делайте, как сказано или...» «Смотри, как бы не стало хуже». «Я не остановлюсь ни перед чем»	Нежелание помочь решить проблему, неуважение к личности, ее самостоятельности. Вызывают чувства униженности, бесправия. К частым угрозам человек привыкает. Отсюда возможность неадекватности наказания к проступку.
Критика, обвинение	«Вы постоянно жалуетесь». «На что это похоже?» «Все из-за тебя!»	Снижает самооценку, вызывает чувства безысходности и ополченности.

«Саботажник» общения	Примеры высказываний	Последствия для личности
Приказ, команда	«Срочно зайдите ко мне в кабинет». «Чтобы больше я этого не слышал!» «Не спрашивайте почему, делайте так, как вам сказано»	Неуважение к личности, стремление доминировать над ней, подчинить ее себе. Вызывают чувства неполноценности, бесправия.
Обзывание, высмеивание, оскорбительные прозвища	«Видали, первая красавица!» «Такое может сказать только идиот». «Чего еще можно ждать от бюрократа?»	Вызывает чувства униженности, мести, снижает активность личности, ее потенциальные возможности.
Выспрашивание, расследование, допрос	«Почему вы так поздно?» «Что случилось? Я все равно узнаю». «Чем ты занимаешься?»	Вызывает чувства виноватости, стремление оправдаться, ощущение дискомфорта. Рекомендация психологов - вопросительные предложения лучше заменить на утвердительные.
Чтение морали, проповеди	«Тебе следовало бы помнить, сколько средств на тебя затрачено». «Ты должен уважать старших». «Каждый должен отвечать за свои поступки»	Вызывает чувства давления авторитета, вины, иногда скуку, ощущение собственной никчемности, незначимости для других.
Решения, несвоевременные советы	«Почему ты не сделал это вот так?» «А ты возьми и скажи...» «Просто не обращай на них внимание»	Снижается собственное достоинство. Личность лишается права принимать самостоятельные решения.
Похвала с подвохом	«У вас так хорошо получаются отчеты; вы не напишете еще один?» «Лучше тебя это никто не сделает, составь таблицу, пожалуйста»	Отнимает желание хорошо работать, приводит к самобичеванию, самообвинению, озлобленности.

## Психологические факты исследования атрибуции ответственности

Индивиды, которые уже однажды были виновниками содеянного, склонны усматривать первопричину действий, подобных совершенным ими ранее и в аналогичных ситуациях, в личностных качествах людей, а не в складывающихся независимо от них обстоятельствах.

При невозможности отыскать рациональное объяснение случившемуся, исходя из сложившихся обстоятельств, человек проявляет склонность видеть эту причину в другом человеке.

Большинство людей проявляет явное нежелание признавать случай как причину их собственного поведения.

В случае тяжелых ударов судьбы, неудач и несчастий, затрагивающих кого-либо лично и касающихся значимых для него людей, человек не склонен искать причины этого только исключительно в сложившихся обстоятельствах; он обязательно винит себя или других в произошедшем или обвиняет саму жертву в случившемся. Так, например, родители обычно упрекают себя в несчастиях своих детей, выговаривают самим детям за тот вред, который был им причинен волей случая (упавший, ударившийся или порезавшийся чем-то ребенок).

Иногда жертвы насилия, будучи очень совестливыми и ответственными людьми, упрекают самих себя в том, что явились жертвами нападения, спровоцировали его. Они уверяют себя в том, что в будущем, ведя себя иначе, смогут оградить себя от нападений.

Имеется тенденция приписывать ответственность за несчастье тому человеку, которого оно постигло («сам виноват»).

Это касается не только самого субъекта действия, но и других людей и проявляется тем в большей степени, чем сильнее случившееся несчастье.

## ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ

1. Дайте общую характеристику мотивационной сферы.
2. С какими понятиями отождествляется понятие потребности в психологии?
4. Охарактеризуйте иерархию потребностей А.Маслоу.
5. Сущность процесса мотивации и борьбы мотивов.
6. Сущность мотивировки и ситуации ее практического использования.
7. Назовите основные функции мотивов.
8. По каким показателям оцениваются мотивы?
9. Что характеризует направленность личности и как она соотносится с мотивационной сферой?
10. Перечислите виды направленности личности.
11. Что такое каузальная атрибуция?

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Мотив – это:

- а) осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие и поведение человека
- б) форма проявления познавательной потребности
- в) осознанная потребность и влечение к чему-либо вполне определённого
- г) побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности
- д) сознательное стремление завершить действие, в соответствии с намеченной программой

2. Иерархическую пирамиду потребностей разработал:

- а) К. Роджерс
- б) А. Маслоу
- в) Г. Олпорт
- г) В. Келер

3. То, что необходимо для нормального развития человека как личности, – это потребности:

- а) биологические
- б) социальные
- в) материальные
- г) духовные

4. То, что необходимо для нормального развития человека как индивида, – это потребности:

- а) биологические
- б) социальные
- в) материальные
- г) духовные
- д) физиологические

5. Иерархия потребностей А.Маслоу включает потребности:

- а) познавательные
- б) материальные
- в) физиологические
- г) эстетические
- д) духовные

6. Стремление личности к достижению целей той степени сложности, на которую она считает себя способной, проявляется как:

- а) установка
- б) уровень притязаний
- в) мировоззрение
- г) личностный смысл

7. Основной источник активности личности, внутреннее состояние нужды, выражающее зависимость от условий существования, – это:

- а) убеждение
- б) установка
- в) мотив
- г) потребность

8. Совокупность устойчивых мотивов, определяющих поведение личности независимо от конкретных условий, – это:
- а) мотивация
  - б) направленность
  - в) потребность
  - г) интерес
9. Специфическая познавательная направленность на предметы и явления окружающего мира называется:
- а) влечением
  - б) желанием
  - в) интересом
  - г) склонностью
10. Совокупность психических процессов, обеспечивающих уровень энергии и направленность поведения, понимается как:
- а) мотивация
  - б) мотив
  - в) направленность
  - г) потребность
11. Интерпретация человеком причин и мотивов поведения других людей межличностного восприятия – это:
- а) перцепция
  - б) аттракция
  - в) каузальная атрибуция
12. Мысли, стремления, чувства, связанные с осознанием потребности, порождающие цели, называют:
- а) мотивы
  - б) интересы
  - в) намерения
  - г) склонности
13. Укажите мотивы, характеризующие деятельность человека:
- а) альтруизм
  - б) достижение успеха
  - в) уровень притязаний
  - г) власть
  - д) избегание неудачи
14. Укажите социальные мотивы человека:
- а) альтруизм
  - б) достижение успеха
  - в) уровень притязаний
  - г) власть
  - д) избегание неудачи
15. Оценка личностью себя, своих возможностей, личностных качеств и места в системе межличностных отношений называется:
- а) самооценка
  - б) самопрезентация
  - в) самовосприятие
  - г) самоощущение

# ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ МЕТОДИКИ

## 1. Определение самооценки

### Инструкция.

1. Внимательно прочтите набор из 20 качеств личности: аккуратность, доброта, жизнерадостность, настойчивость, ум, правдивость, принципиальность, самостоятельность, скромность, общительность, гордость, добросовестность, равнодушие, лень, зазнайство, трусость, жадность, подозрительность, эгоизм, нахальство.

2. В столбик «идеал» под номером (рангом) 1 запишите то качество из вышеуказанных, которое вы более всего цените в людях, под номером 2 - то качество, которое цените чуть меньше и т. д., в порядке убывания значимости. Под номером 13 укажите то качество - недостаток - из вышеуказанных, которое вы легче всего могли бы простить людям (ведь, как известно, идеальных людей не бывает, у каждого есть недостатки, но какие-то вы можете простить, а какие-то - нет), под номером 14 - тот недостаток, который простить труднее и т. д., под номером 20 - самое отвратительное, с вашей точки зрения, качество людей.

3. В столбик «Я» под (рангом) 1 запишите то качество из вышеуказанных, которое лично у вас сильнее всего развито (независимо от того, достоинство это или недостаток), под номером 2 - то качество, которое развито у вас чуть менее и т. д. в убывающем порядке, под последними номерами - те качества, которые у вас менее всего развиты или отсутствуют.

### Обработка.

1. Подсчитываем по формуле:

$$D_i = (R_{i1} - R_{i2}), \text{ где}$$

$R_{i1}$  - ранг (номер) 1-го качества в 1-м столбике;

$R_{i2}$  - ранг 1-го качества во 2-м столбике;

$D_i$  - разность рангов 1-го качества в столбцах.

2. Возводим  $D_i$  в квадрат. Подсчитываем все  $D_i^2$ , их должно быть 20.

Предположим, что первое слово в столбце 1 - ум ( $R_{i1} = 1$ ), а в столбце 2 это слово находится на пятом месте ( $R_{i2} = 5$ ), тогда по формуле вычисляем  $(1 - 5) = 4$ , возводим в квадрат = 16, и так далее для всех  $n$  слов по порядку ( $n$  - количество анализируемых качеств,  $n = 20$ ).

3. Затем полученные  $D_i^2$  складываем, умножаем на 6, делим произведение на  $(n \times n \times n - n) = (20 \times 20 \times 20 - 20) = 7980$  и, наконец, от 1 отнимаем частное, т. е. находим коэффициент ранговой корреляции:

$$\rho = 1 - \frac{6 \times \sum D_i^2}{n^3 - n}$$

4. Полученный коэффициент ранговой корреляции сравниваем с психодиагностической шкалой.

## Психодиагностическая шкала

Уровни самооценки						
Неадекватно низкий	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Неадекватно высокий
(-0,2) - 0	0 - 0,2	0,21 - 0,3	0,31 - 0,5	0,51 - 0,65	0,66 - 0,8	Свыше 0,8

Самооценка связана с одной из центральных потребностей человека - потребностью в самоутверждении, со стремлением человека найти свое место в жизни, утвердить себя как член общества в глазах окружающих и в своем собственном мнении.

Под влиянием оценки окружающих у личности постепенно складывается собственное отношение к себе и самооценка своей личности, а также отдельных форм своей активности: общения, поведения, деятельности, переживаний.

Самооценка может быть *оптимальной* и *неоптимальной*. При *оптимальной, адекватной* самооценке субъект правильно соотносит свои возможности и способности, достаточно критически относится к себе, стремится реально смотреть на свои неудачи и успехи, старается ставить перед собой достижимые цели, которые можно осуществить на деле. К оценке достигнутого он подходит не только со своими мерками, но и старается предвидеть, как к этому отнесутся другие люди: товарищи по работе и близкие. Иными словами, адекватная самооценка является итогом постоянного поиска реальной меры, т. е. без слишком большой переоценки, но и без излишней критичности к своему общению, поведению, деятельности, переживаниям. Такая самооценка является наилучшей для конкретных условий и ситуаций. К оптимальной относятся самооценки «высокий уровень» и «выше среднего уровня» (человек заслуженно ценит, уважает себя, доволен собой), а также «средний уровень» (человек уважает себя, но знает свои слабые стороны и стремится к самосовершенствованию, саморазвитию). Но самооценка может быть и неоптимальной - чрезмерно завышенной или слишком заниженной.

На основе *неадекватно завышенной* самооценки у человека возникает неправильное представление о себе, идеализированный образ своей личности и возможностей, своей ценности для окружающих, для общего дела. В таких случаях человек идет на игнорирование неудач ради сохранения привычной высокой оценки самого себя, своих поступков и дел. Происходит острое эмоциональное «отталкивание» всего, что нарушает представление о себе. Восприятие реальной действительности искажается, отношение к ней становится неадекватным - чисто эмоциональным. Рациональное зерно оценки выпадает полностью. Поэтому справедливое замечание начинает восприниматься как придирка, а объективная оценка результатов работы - как несправедливо заниженная.

Неуспех предстает как следствие чьих-то козней или неблагоприятно сложившихся обстоятельств, ни в коей мере не зависящих от действий самой личности.

Человек с завышенной неадекватной самооценкой не желает признавать, что все это - следствие собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей или неправильного поведения. Возникает тяжелое эмоциональное состояние - аффект неадекватности, главной причиной которого является стойкость сложившегося стереотипа завышенной оценки своей личности. Если же высокая самооценка пластична, меняется в соответствии с реальным положением дел - увеличивается при успехе и снижается при неудаче, то это может способствовать развитию личности, так как ей приходится прикладывать максимум усилий для достижения поставленных целей, развивать свои способности и волю.

Самооценка может быть и заниженной, т. е. ниже реальных возможностей личности. Обычно это приводит к неуверенности в себе, робости и отсутствию дерзаний, невозможности реализовать свои способности. Такие люди не ставят перед собой труднореализуемых целей, ограничиваются решением обыденных задач, слишком критичны к себе.

Слишком высокая или слишком низкая самооценка нарушают процесс самоуправления, искажают самоконтроль. Особенно это заметно в общении, где лица с завышенной и заниженной самооценкой выступают причиной конфликтов. При завышенной самооценке конфликты возникают из-за пренебрежительного отношения к другим людям и неуважительного обращения с ними, слишком резких и необоснованных высказываний в их адрес, нетерпимости к чужому мнению, проявлению высокомерия и зазнайства. Низкая критичность к себе мешает им даже замечать, как они оскорбляют других высокомерием и непреерекаемостью суждений.

При заниженной самооценке конфликты могут возникать из-за чрезмерной критичности этих людей. Они очень требовательны к себе и еще более требовательны к другим, не прощают ни одного промаха или ошибки, склонны постоянно подчеркивать недостатки других. И хотя это делается из самых лучших побуждений, все же становится причиной конфликтов в силу того, что не многие могут терпеть систематическое «пиление». Когда в тебе видят только плохое и постоянно указывают на это, то возникает неприязнь к источнику таких оценок, мыслей и действий.

Поскольку самооценка складывается под влиянием оценки окружающих и, став устойчивой, меняется с большим трудом, то изменить ее можно, изменив отношение окружающих (сверстников, сотрудников по работе, преподавателей, родных). Поэтому формирование оптимальной самооценки сильно зависит от справедливости оценки всех этих людей. Особенно важно помочь человеку поднять неадекватно заниженную самооценку, помочь поверить в себя, в свои возможности, в свою ценность.



## 2. Определение уровня притязаний

*Инструкция.* Начертите четыре таблицы. Размеры каждой таблицы 10 × 3 см, разделены они на 10 столбцов и 3 строки. Размеры маленьких квадратиков в таблицах 1 × 1 см.

1. Подумайте, сколько «плюсиков» вы сможете нарисовать за 10 секунд, и это число предполагаемых «плюсиков» укажите в табл. 1; поставьте цифру рядом с УП (уровень притязаний). Затем по сигналу экспериментатора «Пуск» начинайте рисовать «плюсики» в каждом квадратике табл. 1, а по сигналу «Стоп» - прекратите рисовать. Подсчитайте число реально нарисованных вами «плюсиков» и укажите в табл. 1 рядом с УД (уровень достижений).

*Образец заполнения таблицы:*

УП 15	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
УД 21	+									

2. Учитывая ваш предыдущий опыт и диапазон ваших возможностей (можете ли вы больше, быстрее нарисовать «плюсики»), укажите в табл. 2 ваш уровень притязаний и затем по сигналам экспериментатора «Пуск» и «Стоп» повторите опыт, подсчитайте и запишите в табл. 2 ваш уровень достижений.

3. Данную процедуру опыта повторите для третьей, а затем для четвертой таблицы.

*Обработка.*

1. Вычислите ваш уровень притязаний по формуле:

$$УП = \frac{(УП2 - УД1) + (УП3 - УД2) + (УП4 - УД3)}{3} \quad \text{где}$$

УП2 - уровень притязаний из второй таблицы;

УД1 - уровень достижений из первой таблицы и т. д. в соответствии с указанными номерами таблиц.

2. Полученные значения уровня притязаний сравните со шкалой.

**Психодиагностическая шкала (разработана Шварцладером)**

Уровень притязаний				
нереалистично высокий	высокий	умеренный	низкий	нереалистично низкий
5 и выше	3 + 4,99	1 + 2,99	-1,49 + 0,99	-1,50 и ниже

Уровень притязаний характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек, и достижение которых представляется че-

ловеку привлекательным и возможным. На уровень притязаний оказывает влияние динамика удач и неудач на жизненном пути, динамика успеха в конкретной деятельности. Бывают адекватные уровни притязаний (человек ставит перед собой те цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям и возможностям) и неадекватные: завышенные (притязает на то, чего не может достичь) или заниженные (выбирает легкие и упрощенные цели, хотя способен на большее). Чем адекватнее самооценка личности, тем адекватнее уровень притязаний Лица с *нереалистично завышенным* уровнем притязаний, переоценивая свои способности и возможности, берутся за непосильные для них задачи и часто терпят неудачи. Люди с *высоким*, но реалистичным уровнем притязаний постоянно стремятся к улучшению своих достижений, к самосовершенствованию, к решению все более и более сложных задач, к достижению трудных целей. Лица с *умеренным* УП стабильно, успешно решают круг задач средней сложности, не стремясь улучшить свои достижения и способности и перейти к более трудным целям. Лица с *низким* или *нереалистично заниженным* уровнем притязаний выбирают слишком легкие и простые цели, что может объясняться: а) заниженной самооценкой, неверием в свои силы, «комплексом неполноценности», либо б) «социальной хитростью», когда, наряду с высокой самооценкой и самоуважением, человек избегает социальной активности и трудных, ответственных дел и целей.

### 3. Методика диагностики личности на мотивацию к успеху

*Инструкция.* Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте «да» или «нет».

#### *Вопросы.*

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.

12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

### *Ключ*

Вы получили по 1 баллу за ответы «да» на следующие вопросы:

2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Вы также получили по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы:

6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 28, 33, 34, 35, 40 не учитываются.

Подсчитайте сумму набранных баллов.

### *Результат:*

- от 1 до 10 баллов – низкая мотивация к успеху;
- от 11 до 16 баллов – средний уровень мотивации;
- от 17 до 20 баллов – умеренно высокий уровень мотивации;
- свыше 21 балла – слишком высокий уровень мотивации к успеху.

### **4. Методика диагностики степени готовности к риску**

*Инструкция.* Оцените степень своей готовности совершить действия, о которых Вас спрашивают. При ответе на каждый из 25 вопросов поставьте соответствующий балл по следующей схеме:

- 2 балла - полностью согласен, полное «да»;
- 1 балл - больше «да», чем «нет»;
- 0 баллов - ни «да», ни «нет», нечто среднее;
- 1 балл - больше «нет», чем «да»;
- 2 балла - полное «нет».

### *Вопросы.*

- 1.Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
- 2.Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
- 3.Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?
- 4.Могли бы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?
- 5.Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
- 6.Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?
- 7.Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
- 8.Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
- 9.Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
- 10.Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
- 11.Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
- 12.Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
- 13.Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
- 14.Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Таллина до Москвы?
- 15.Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
- 16.Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?

17.Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?

18.Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?

19.Могли бы Вы в виде исключения вместе с семью другими людьми, подняться в лифте, рассчитанном только на шесть человек?

20.Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?

21.Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?

22.Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?

23.Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?

24.Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?

25.Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

#### *Ключ.*

Подсчитайте сумму набранных Вами баллов в соответствии с инструкцией.

Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы, свидетельствуют о склонности к риску. Значения теста: от -50 до +50 баллов.

#### *Результат:*

меньше -30 баллов: слишком осторожны;

от -10 до +10 баллов: средние значения;

свыше +20 баллов: склонны к риску.

Высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитой). Готовность к риску связана прямо пропорционально с числом допущенных ошибок.

Исследования показали также следующие результаты:

- с возрастом готовность к риску падает;

- у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных;

- у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин;

- у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов;

- с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску;

- в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

## 5. Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)

Для оценки правдивости высказываний испытуемых в опросники нередко включают так называемые шкалы лживости или шкалы стремления к одобрению. Ниже приводится один из вариантов такой шкалы, разработанной Д. Марлоу и Д. Крауном.

*Инструкция.* Внимательно прочитайте каждое из приведенных ниже суждений. Если Вы считаете, что оно верно и соответствует особенностям Вашего поведения, то напишите «да», если же оно неверно, то - «нет».

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.
2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.
3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.
4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.
5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.
6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.
8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.
9. Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться.
10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.
11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.
12. Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.
14. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.
15. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.
16. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.
17. Были случаи, когда я завидовал удаче других.
18. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с вопросами.
19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.
20. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

*Ключ.*

Вы получили по 1 баллу за ответы «да» на следующие вопросы:

1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20.

Вы также получили по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы:

6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19.

Общий итоговый показатель «мотивации одобрения» по шкале получают суммированием всех «работающих» вопросов. Чем выше итогов-

вый показатель, тем выше мотивация одобрения и тем, следовательно, выше готовность человека представить себя перед другими как полностью соответствующего социальным нормам. Низкие показатели могут свидетельствовать как о неприятии традиционных норм, так и об излишней требовательности к себе.

### **Задание 6. Опросник аффилиации**

*Инструкция.* Вам предлагается несколько десятков суждений, ознакомившись с которыми, необходимо выразить степень своего согласия с каждым из этих суждений при помощи следующей шкалы:

- +3 — *полностью согласен;*
- +2 — *согласен;*
- +1 — *скорее согласен, чем не согласен;*
- 0 — *ни да, ни нет;*
- 1 — *скорее не согласен, чем согласен;*
- 2 — *не согласен;*
- 3 — *полностью не согласен.*

Меру своего согласия с тем или иным утверждением можно выразить цифрой с соответствующим знаком, проставленной на листе бумаги рядом с номером данного суждения.

Предлагаемый опросник оценивает две мотивационные тенденции, функционально взаимосвязанные и соотносимые с потребностью аффилиации: стремление к людям и боязнь быть отвергнутыми. Соответственно вам предлагается для ответов два разных опросника, один из которых предназначен для оценки первой мотивационной тенденции, а другой - второй.

#### ***Шкала теста для оценки силы стремления к людям***

1. Я легко схожусь с людьми.
2. Когда я расстроен, то обычно предпочитаю быть среди людей, чем оставаться в одиночестве.
3. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы, чтобы меня считали способным и сообразительным, а не дружелюбным и общительным.
4. Я нуждаюсь в близких друзьях меньше, чем большинство людей.
5. Я часто и охотно говорю с людьми о своих переживаниях.
6. От хорошего фильма или книги я получаю большее удовольствие, чем от хорошей компании.
7. Мне нравится иметь как можно больше друзей.
8. Я скорее предпочел бы провести свой отдых вдали от людей, чем на оживленном курорте.
9. Я думаю, что большинство людей славу и почет ценят больше, чем дружбу.
10. Я предпочел бы самостоятельную работу коллективной.

11. Излишняя откровенность с друзьями может повредить.
12. Когда я встречаю на улице знакомого, я всегда стараюсь перекинуться с ним парой слов, а не просто пройти мимо, поздоровавшись.
13. Независимость и свободу от личных привязанностей я предпочитаю прочным дружеским узам.
14. Я посещаю компании и вечеринки потому, что это хороший способ завести друзей.
15. Если мне нужно принять важное решение, я скорее посоветуюсь с друзьями, чем стану обдумывать его один.
16. Я не доверяю слишком открытому проявлению чувств.
17. У меня много близких друзей.
18. Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет.
19. Индивидуальные игры и развлечения я предпочитаю групповым.
20. Эмоционально открытые люди привлекают меня больше, чем сосредоточенные и серьезные.
21. Я скорее предпочту интересную книгу или схожу в кино, чем проведу время на вечеринке.
22. Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем просто наслаждаться видами и посещать достопримечательности в одиночестве.
23. Мне легче решить трудную проблему, когда я обдумываю ее один, чем тогда, когда я ее обсуждаю с друзьями.
24. Я считаю, что в трудных жизненных ситуациях скорее нужно рассчитывать на свои силы, чем надеяться на помощь друзей.
25. Даже в обществе друзей трудно полностью отвлечься от забот и срочных дел.
26. Оказавшись на новом месте, я быстро приобретаю новый круг знакомых.
27. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем общение с людьми.
28. Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу.
29. Когда у меня плохое настроение, я скорее стараюсь не показывать окружающим свои чувства, чем пытаться с кем-нибудь поделиться ими.
30. Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в хорошей компании.

### ***Шкала теста для оценки боязни быть отвергнутым***

1. Я стесняюсь идти в малознакомое общество.
2. Если вечеринка мне не нравится, я все равно не ухожу первым.
3. Меня бы очень задело, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторонних людях.
4. Я старюсь меньше общаться с людьми критического склада ума.
5. Обычно я легко схожусь с незнакомыми людьми.



6. Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят.
7. Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них не согласен.
8. Если я попрошу кого-то пойти со мной, а он мне откажет, я не решусь попросить его снова.
9. Я осторожен в высказывании своего мнения, пока хорошо не узнаю человека.
10. Если во время разговора я чего-то не понял, то лучше промолчу, чем прерву говорящего и попрошу повторить сказанное.
11. Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же.
12. Мне трудно говорить людям «нет».
13. Я все же могу получить удовольствие от вечеринки, даже если вижу, что одет не по случаю.
14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.
15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.
16. Я не стесняюсь обращаться к людям за помощью.
17. Я редко противоречу людям из боязни их задеть.
18. Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически.
19. Всякий раз, когда мне предстоит идти в незнакомое общество, я предпочитаю брать с собой друга.
20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.
21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.
22. Временами у меня возникает чувство, что я никому не нужен.
23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно высказался в мой адрес.
24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.
25. Меня очень легко задеть, даже если это не заметно со стороны.
26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.
27. Когда мне необходимо за чем-то обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.
28. Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, я чувствую себя неловко.
29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.
30. Если в транспорте я сижу, мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.
31. Оказавшись в незнакомой компании, я скорее включаюсь в беседу, чем остаюсь в стороне.
32. Я стесняюсь просить, чтобы мне вернули книгу или какую-либо другую вещь, занятую на время у меня.

### Ключ.

По каждой из представленных выше шкал в отдельности определяется сумма баллов, полученных испытуемым. Для этого пользуются ключом и переводными оценочными шкалами, представленными ниже.

*Ключ к шкале «стремление к людям»:* +1, +2, -3, -4, +5, -6, +7, -8, -9, -10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, -18, -19, +20, -21, +22, -23, -24, -25, +26, -27, -28, -29, +30.

*Ключ к шкале «боязнь быть отвергнутым»:* +1, +2, +3, +4, -5, -6, +7, +8, +9, +10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, +18, +19, -20, -21, +22, +23, -24, +25, -26, +27, +28, -29, +30, -31, +32.

Для определения суммы баллов по каждой шкале используется следующая процедура. Пунктам опросника, помеченным в ключе знаками «+», приписываются баллы в соответствии со следующей переводной шкалой, где в числителе представлены оценки, данные испытуемыми соответствующим суждениям, а в знаменателе — те баллы, которые, в конечном счете, должны получить эти пункты шкалы, и которые суммируются:

$$\frac{-3 \quad -2 \quad -1 \quad 0 \quad +1 \quad +2 \quad +3}{1 \quad 2 \quad 3 \quad 4 \quad 5 \quad 6 \quad 7}$$

Пунктам опросника, помеченным в ключе знаком «-», точно так же приписываются баллы, но в соответствии с другим соотношением:

$$\frac{-3 \quad -2 \quad -1 \quad 0 \quad +1 \quad +2 \quad +3}{7 \quad 6 \quad 5 \quad 4 \quad 3 \quad 2 \quad 1}$$

### Результат.

Для каждого из испытуемых отдельно устанавливается уровень развития мотива «стремление к людям» и уровень развития мотива «боязнь быть отвергнутым». При этом пользуются следующей суммарной шкалой:

Сумма баллов от 32 до 80 — низкий уровень развития данного мотива.

Сумма баллов от 81 до 176 — средний уровень развития мотива.

Сумма баллов от 177 до 224 — высокий уровень развития мотива.

Возможны следующие типичные сочетания двух обсуждаемых мотивов и способы их интерпретации:

1. *Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с высоким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым»:* индивид, имеющий такое сочетание обоих мотивов, характеризуется сильно выраженным внутренним конфликтом между стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда ему приходится встречаться с незнакомыми людьми.

2. *Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с низким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым»:* такой человек активно ищет контактов и общения с людьми, испытывая от этого в основном только положительные эмоции.

3. *Высокий уровень развития мотива «боязнь быть отвергнутым» в совокупности с низким уровнем развития мотива «стремление к людям»:* индивид, обладающий таким сочетанием обоих мотивов, напротив, активно избегает контактов с людьми, ищет одиночества.

4. *Низкий уровень развития обоих мотивов:* такое сочетание данных мотивационных тенденций характеризует человека, который, живя среди людей, общаясь с ними, не испытывает от этого ни положительных, ни отрицательных эмоций и хорошо себя чувствует как среди людей, так и без них.

При средних значениях мотивационных тенденций «стремление к людям» и «боязнь быть отвергнутым» ничего определенного о возможном поведении человека и его переживаниях, связанных с человеческими отношениями, сказать нельзя.

Учебное издание

Составитель:

*Бурко Оксана Петровна*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

**к семинарскому занятию  
«Источники активности личности»  
по дисциплине «Основы психологии и педагогики»  
для студентов всех специальностей  
дневной и заочной форм обучения**

Ответственный за выпуск: Бурко О.П.

Редактор: Строкач Т.В.

Компьютерная верстка: Боровикова Е.А.

Корректор: Никитчик Е.В.

---

Подписано к печати 29.07.2010 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага «Снегурочка». Гарнитура Arial. Усл. п. л. 2,1. Уч. изд. л. 2,25.

Заказ № 814. Тираж 80 экз. Отпечатано на ризографе Учреждения образования «Брестский государственный технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.