

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет
имени В.М. Шукшина»
(АГГПУ им. В.М. Шукшина)

Психолого-педагогический факультет
Кафедра педагогики и психологии

**ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ
У ПОДРОСТКОВ-СПОРТСМЕНОВ
С РАЗЛИЧНЫМ ТИПОМ ХАРАКТЕРА**

Выпускная квалификационная работа

Допустить к защите

Зав. кафедрой Манузина Е.Б.
« ____ » _____ 2016 г.

Выполнил:

студент 6 курса П-ЗПП101 группы
Иманов Етибар Имран оглы

Научный руководитель:

кандидат психол. наук, доцент
Маликова Елена Владимировна

Оценка _____

« ____ » _____ 2016 г.

Председатель ГАК:

Юрова Г. Ю.

Подпись _____

Бийск-2016

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты рассмотрения проблемы мотивации в психологии.....	7
1.1.Понятие о мотиве и мотивации.....	7
1.2.Основные направления исследования мотивации в психологических концепциях.....	11
1.3.Характеристика понятий «мотивация успеха» и «мотивация избегания неудач»	19
Вывод по 1 главе.....	26
Глава 2. Характер как индивидуально-психологическая особенность личности.....	27
2.1.Определение характера в психологии.....	27
2.2.Характеристика типологий характера.....	31
Вывод по 2 главе.....	38
Глава 3. Эмпирическое исследование особенностей проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера.....	39
3.1.Организация и методы исследования.....	39
3.2.Описание результатов исследования по изучению мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера.....	41
3.3.Рекомендации по развитию мотивации достижения у подростков-спортсменов.....	46
Вывод по 3 главе.....	49
Заключение.....	50
Список литературы.....	52
Приложения.....	56

Введение

Социальный мир – это мир, основным способом включения человека в который является предметная деятельность. Основная единица предметной деятельности – целесообразное действие, основанное на истинных представлениях, осуществимое и утилитарно полезное с точки зрения цели и результата. Таким образом, взаимодействие человека с «внешним миром» – это становление деятельности и развитие человека как субъекта предметной деятельности. В процессе этого развития складываются основные операционные механизмы психики. Чтобы понять человека в многообразии его отношений к окружающему миру и самому себе, чтобы найти истоки и понять направленность его активности, необходимо определить место, позицию, которую человек в мире занимает.

Мотивация как движущая сила человеческого поведения, безусловно, занимает ведущее место в структуре личности, пронизывая ее основные структурные образования: направленность личности, характер, эмоции, способности, деятельность и психические процессы. Мотивация – это внутренняя детерминация поведения и деятельности, которая, конечно же, может быть обусловлена и внешними раздражителями, окружающей человека средой. Характер каждого человека представляет собой единство индивидуального и типического. Каждая общественно-историческая эпоха характеризуется определенным общим укладом жизни и общественно-экономическими отношениями, которые влияют на мировоззрение людей, формируя черты характера. Как утверждал В. Гюго, «у каждого человека три характера: тот, который ему приписывают; тот, который он сам себе приписывает; и, наконец, тот, который есть в действительности».

Как отмечалось, характер формируется, развивается и изменяется в практической деятельности человека, отражает условия и образ его жизни.

Толчком к деятельности, в том числе и спортивной могут стать в разной степени и желание достичь успеха, и страх перед неудачей. Но внешняя среда воздействует на человека физически, в то время как

мотивация – процесс психический, преобразовывающий внешние воздействия во внутреннее побуждение.

Можно выделить несколько этапов развития представлений о мотивационной сфере. Первый, естественнонаучный этап, характеризуется принципом детерминизма – на этом этапе утверждается наличие у человека одного мотива, определяющего все его поведение, а активная роль самого человека отрицается (У. Мак-Дугалл, З. Фрейд, К. Хорни, а также ранние работы А. Адлера, А. Маслоу). Второй, антропологический этап, характеризует переход от естественнонаучной к гуманистической теории мотивации (А. Адлер, Л.С. Выготский, М. Мюррей). Для третьего, ситуационно-динамического этапа, характерно сближение с когнитивной психологией и интерес к динамическим моделям, а также к механизмам мотивации конкретных видов деятельности (Дж. Келли, К. Левин, А.Н. Леонтьев, Дж. Роттер, Д.Н. Узнадзе, Л. Фестингер). Для четвертого этапа развития психологии мотивации характерно сближение с психологией личности (Б.С. Братусь, И.А. Васильев, Ф.Е. Василюк, Б.В. Зейгарник, В.А. Иванников, Д.А. Леонтьев, Ж. Нюттен, Х. Хекхаузен).

На этом основании возникли два типа мотивации – мотивация успеха и мотивация боязни неудачи. Зависимость между мотивацией и достижением успехов в деятельности не носит линейного характера, что особенно ярко проявляется в связи с мотивацией достижения успехов и качества работы. Такое качество является наилучшим при среднем уровне мотивации и, как правило, ухудшается при слишком низком или слишком высоком.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам, прежде всего, можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудачи.

Цель исследования заключается в выявлении особенностей проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера.

Объект исследования – мотивация достижения.

Предмет исследования – специфика проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера.

Гипотеза исследования строилась на предположении о том, что мотивация достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера имеет специфику в проявлении, которая определяется степенью выраженности отдельных уровней данной мотивационной характеристики.

Задачи исследования:

1. Проанализировать теоретические аспекты изучения проблемы исследования.
2. Выявить доминирующую направленность типа характера у подростков-спортсменов.
3. Определить специфику проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с разными типами характерами.
4. Составить рекомендации по оптимизации мотивации достижения подростков-спортсменов.

В качестве **методов исследования** использовались: теоретические – анализ психолого-педагогической литературы, эмпирические – тестирование (методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса, методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса; методика определения типа характера по К. Юнгу), статистические – методы количественного и качественного анализа (описание и сравнение данных).

Экспериментальная база: исследование проводилось на базе Региональной общественной спортивной организации «Федерация кикбоксинга Красноярского края» (ФККК), выборку составили 50 подростков-спортсменов.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов эмпирического при построении воспитательно-образовательного процесса педагогами и тренерами; при организации профилактических мер, проведении гармонизирующих мероприятий и

консультативной практики, направленных на оптимизацию мотивации достижения подростков-спортсменов.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования докладывались на заседании секции «Психолого-педагогические аспекты развития личности» в рамках работы XVIII Международной научно-практической конференции аспирантов, студентов и учащихся «Наука и образование: проблемы и перспективы» (22-23 апреля 2016 года, г. Бийск).

По итогам работы имеется публикация *«Особенности мотивации достижения подростков-спортсменов»*.

Структура работы: Работа состоит из введения, трех глав (двух теоретических – *«Теоретические аспекты рассмотрения проблемы мотивации в психологии»*, *«Характер как индивидуально-психологическая особенность личности»* и практической – *«Эмпирическое исследование особенностей проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера»*), заключения, списка литературы, приложения; содержит иллюстрационный материал (таблицы и рисунки).

Глава 1. Теоретические аспекты рассмотрения проблемы мотивации в психологии

1.1. Понятие о мотиве и мотивации

Мотивация занимает особое место в структуре личности и представляет собой основное понятие, объясняющее движущие силы поведения и деятельности человека. Явления мотивации теоретически не определены и не однозначны. Этим определяется и многозначность определений основных понятий данной области психологии, таких, как мотив, потребность, мотивация.

В отечественной литературе мотив понимается и как осознанная потребность (А.Г. Ковалев, 1965), и как предмет потребности (А.Н. Леонтьев, 1975), и отождествляется с потребностью (П.С. Симонов, 1981).

В содержании мотива выделяются как специфические, индивидуально-неповторимые, определяемые конкретной ситуацией составляющие, так и устойчивые, для которых данный конкретный предмет или явление не более, чем одна из возможных форм воплощения. Такое устойчивое предметное содержание характеризует уже не столько сам предмет потребности, сколько личность, испытывающую эту потребность. По мнению С.Л. Рубинштейна (1973), «свойства характера – это, в конечном счете, и есть тенденция, побуждение, мотив, закономерно появляющийся у данного человека при однородных условиях». С.Л. Рубинштейн имел здесь в виду именно обобщенное содержание мотива (С.Л. Рубинштейн, 2008).

Мотивация является личностной характеристикой, и, соответственно, влияет на всю деятельность человека. Особенность мотивации достижения влияет на переживаемые человеком внутренние состояния, характер целеполагания, вариативность, скорость и качество выполнения деятельности.

Представления о мотивационной сфере в своем развитии претерпели несколько этапов. Первый, естественнонаучный этап (начало 20 века), определяется принципом детерминизма – на этом этапе утверждается

наличие у человека одного мотива, который определяет все его поведение, а активная роль самого человека отрицается (У. Мак-Дугалл, З. Фрейд, К. Хорни, а также ранние работы А. Адлера, А. Маслоу). Второй, антропологический этап (1930-1950 гг.), является переходом от естественнонаучной к гуманистической теории мотивации (А. Адлер, Л.С. Выготский, М. Мюррей) (Л.С. Выготский 2006). Третий, ситуационно-динамический этап, (1950-1960 гг.) характеризуется сближением с когнитивной психологией и интересом к динамическим моделям, а также к механизмам мотивации конкретных видов деятельности (Дж. Келли, К. Левин, А.Н. Леонтьев, Дж. Роттер, Д.Н. Узнадзе, Л. Фестингер). Четвертый этап развития психологии мотивации (с 1980 гг.) отличается сближением с психологией личности (Б.С. Братусь, И.А. Васильев, Ф.Е. Василюк, Б.В. Зейгарник, В.А. Иванников, Д.А. Леонтьев, Ж. Нюттен, Х. Хекхаузен).

Мотивация является ведущим фактором регуляции активности личности, ее поведения и деятельности, и поэтому вызывает исключительный интерес у всех людей. Но для представителей профессий так называемого социономического типа, где главным объектом труда является человек (врачи, педагоги, менеджеры, руководители и т.д.), психология мотивации имеет особенное значение. Эффективное социальное взаимодействие с человеком (в том числе социально-педагогическое взаимодействие с ребенком, подростком, юношей) невозможно без учета особенностей его мотивации. Объективно абсолютно одинаковые действия и поступки человека могут определять совершенно различные причины, то есть побудительные источники этих действий, их мотивация может быть абсолютно разной (В.К. Вилюнас, 2009).

Таким образом, мотивация – обусловленное потребностью возбуждение определенных нервных структур (функциональных систем), вызывающих направленную активность организма.

Для того чтобы перейти к обсуждению конкретных фактов и закономерностей, нам необходимо определить основное понятие. В

современной психологии существует общий подход к пониманию мотива, но при этом наблюдаются значительные расхождения в некоторых деталях и конкретике определения этого понятия. Более того, само определение понятия мотив является некоторой научной проблемой. Часть ученых под мотивом понимает психическое явление, становящееся побуждением к действию (К.К. Платонов, 2006). Другие исследователи полагают, что мотив - осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности. Также есть мнение, что мотив – это то, что, отражаясь в голове человека, побуждает к деятельности, направляет ее на удовлетворение определенной потребности. При этом подчеркивается, что в качестве мотива выступает не сама потребность, а предмет потребности (А.Н. Леонтьев, 2006).

Общепринято положение о связи мотивов с категорией «потребность». Это утверждение в большинстве случаев является не дискуссионным, но иногда и здесь имеются разночтения. Так, категоричной, по первому впечатлению, является убежденность о том, что потребности не являются мотивами. Однако в подтверждение данного тезиса настаивают на признании того, что мотивом являются не сами потребности, а предметы и явления объективной действительности, и данное положение уже не кажется столь радикальным. Разрабатываемая в отечественной психологии теория мотивации указывает, что, говоря о мотивах, следует иметь в виду именно опредмеченную потребность. Отсюда следует, что резкое противопоставление категорий «потребность» и «предмет» в вопросе о мотивах вряд ли целесообразно. Мотив – внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлетворением определенной потребности (Л.С. Выготский, 2006).

А.Н. Леонтьев отмечал, что предмет деятельности, выступая мотивом, может быть как вещественным, так и идеальным, но главное, что он всегда отвечает той или иной потребности. Итак, резюмируя обсуждения

дефиниций, сформулируем простое рабочее определение. Под мотивом мы будем понимать внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлетворением определенной потребности. Будем считать, что в качестве мотивов могут выступать и идеалы, интересы личности, убеждения, социальные установки, ценности, но при этом мы предполагаем, что за всеми этими причинами все равно стоят потребности личности во всем их многообразии (от витальных, биологических до высших социальных). Мотивационная сфера личности представляет собой совокупность стойких мотивов, которые имеют определенную иерархию и выражают направленность личности. Опираясь на современные психологические представления о категории «мотивация» (В.К. Вилюнас, В.И. Ковалев, Е.С. Кузьмин, Б.Ф. Ломов, К.К. Платонов и др.), мы понимаем под мотивационной сферой личности совокупность стойких мотивов, имеющих определенную иерархию и выражающих направленность личности (В.К. Вилюнас, 2009).

На наш взгляд, наиболее полным является определение мотива, предложенное одним из ведущих исследователей этой проблемы – Л.И. Божович. Согласно Л.И. Божович, мотив – это то, ради чего осуществляется деятельность, в качестве мотива могут выступать предметы внешнего мира, представления, идеи, чувства и переживания. Словом, все то, в чем нашла свое воплощение потребность. Такое определение мотива не содержит противоречий в своем толковании, объединяя энергетическую, динамическую и содержательную стороны. При этом следует помнить, что понятие «мотив» уже понятия «мотивация», которое выступает тем сложным механизмом соотнесения личностью внешних и внутренних факторов поведения, который определяет возникновение, направление, а также способы осуществления конкретных форм деятельности.

Самым широким является понятие мотивационной сферы, включающее и аффективную, и волевую сферу личности (Л.С. Выготский), переживание удовлетворения потребности.

Таким образом, несмотря на разнообразие подходов, большинство авторов понимают мотивацию как совокупность, систему психологически разнородных факторов, детерминирующих поведение и деятельность человека. В общепсихологическом контексте мотивация является сложное объединение, «сплав» движущих сил поведения, которые выражаются в потребностях, интересах, влечениях, целях, идеалах, определяющих человеческую деятельность. Мотивационная сфера или мотивация в широком смысле слова в данной трактовке понимается как стержень личности, к которому «стягиваются» такие ее свойства, как направленность, ценностные ориентации, установки, социальные ожидания, притязания, эмоции, волевые качества и другие социально-психологические составляющие.

1.2. Основные направления исследования мотивации в психологических концепциях

Отечественная и зарубежная психология стала активно разрабатывать проблему мотивации с середины 70-х гг. XX в. Традиционно отечественные ученые определяют мотивацию как фактор, который в значительной степени влияет на продуктивность деятельности человека, а также удовлетворенность трудом. В многочисленных исследованиях под мотивацией понимают специфический вид психического управления деятельностью, как особую форму внутренней активности человека. Мотивация представляет собой сложную систему объединенных между собой аффективных, когнитивных и поведенческих процессов. Основная функция мотивации, исходя из ее определения как сложной системы, состоит в регуляции поведения, деятельности личности, направленной на воплощение мотива.

В зарубежной психологии существуют несколько основных подходов к изучению мотивации: психоаналитический (А. Адлер, Э. Фром); бихевиористский (Б.Ф. Скиннер); гуманистический (Дж. Гилфорд, А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс и др.); когнитивный (А. Бандура, Б. Вайнер, К. Двейк, Д. Мак-Клелланд, Д. Роттер, М. Селигман, Х. Хекхаузен) (Х. Хекхаузен, 2006).

Все существующие подходы в психологии мотивации делятся на два направления. Часть ученых считает, что мотивация является сочетанием всех особенностей поведения (внешних и внутренних, социальных и биологических и т.д.), а часть ученых полагает, что мотивация имеет характер процесса.

Заметим, что современные исследования рассматривают проблему определения движущих мотивов и мотивации с разных сторон: психологической, клинико-психологической и даже биологической (П.В. Симонов, 1989).

При изучении мотивации (В.Г. Асеев, Дж. Аткинсон, Л.И. Божович, Б.И. Додонов, А. Маслоу, Е.К. Савонько) наиболее приемлемым является представление о ней как о сложной системе, в структуре которой прослеживается определенная иерархия. На основе анализа структуры мотивации В.Г. Асеев выделил в ней:

- а) единство процессуальных и дискретных характеристик;
- б) двухмодальное, то есть положительное и отрицательное основания ее составляющих.

Важно также при исследовании учитывать мнение, что структура мотивационной сферы – не застывшее, статическое, а развивающееся, изменяющееся в процессе жизнедеятельности образование.

Одним из ранних исследований личностной мотивации (в терминах потребностей личности) была работа Х. Мюррея (1938). В многообразии побудителей поведения он выделил четыре основные потребности: в достижении, в доминировании, в самостоятельности, в аффилиации. Эти

потребности, рассмотренные в более широком контексте, М. Аргайл включил в общую структуру мотивации (потребностей):

- 1) несоциальные потребности, которые могут повлечь за собой социальное взаимодействие (биологические потребности в воде, еде, деньгах);
- 2) потребность в зависимости как принятие помощи, защиты, принятие руководства, особенно от тех, кто авторитетен и имеет власть;
- 3) потребность в аффилиации, то есть стремление быть в обществе других людей, в дружеском отклике, принятии группой, сверстниками;
- 4) потребность в доминировании, то есть принятии себя другими или группой других как лидера, которому дозволено говорить большее время, принимать решения;
- 5) сексуальная потребность – физическая близость, дружеское и интимное социальное взаимодействие представителя одного пола с привлекательным представителем другого;
- 6) потребность в агрессии, то есть в нанесении вреда, физически или вербально;
- 7) потребность в чувстве собственного достоинства, самоидентификации, то есть в принятии самого себя как значимого.

Очевидно, что при анализе учебной деятельности и поведения обучающихся необходимо учитывать влияние потребности в зависимости, в самоутверждении и одновременно в агрессии. Известный американский психолог А. Маслоу (1954) сформулировал позитивную теорию мотивации, строение которой было основано на эмпирических данных, полученных как клиническим, так и экспериментальным путем. По мнению самого А. Маслоу, эта теория, продолжая функционалистскую традицию Джемса и Дьюи, вобрала в себя лучшие черты холизма Вертхаймера и Гольдштейна, а также динамического подхода З. Фрейда, Э. Фромма, К. Хорни, Райха, К. Юнга и А. Адлера. Именно поэтому данная теория называется еще и холистическо-динамической.

В рамках своей теории А. Маслоу выделяет пять базовых потребностей (рисунок 1).



Рисунок 1. Иерархия базовых потребностей личности по А. Маслоу

Между ними устанавливается достаточно четкая иерархия. Кроме того, заметим, что выделяются еще две потребности, статус которых описывается не столь определенно, что дает основания различным авторам (Хекхаузен, 1986; Е.П. Ильин 2000; Квин, 2000) помещать их на разные ступени иерархии.

При выделении физиологических потребностей А. Маслоу опирается на концепцию гомеостаза, суть которой состоит в том, что организм совершает определенные действия, направленные на поддержание определенного внутреннего постоянства. Это постоянство связано, например, с необходимостью поддержания солевого, белкового, кислотно-щелочного балансов, а также с постоянством температуры тела. Этот список можно, безусловно, продолжить, вспомнив о гормонах, витаминах и т. д. Таким

образом, физиологические потребности связаны с удовлетворением потребности в пище, воде, с поддержанием температурного баланса, удовлетворением сексуальных потребностей. По мнению автора теории, физиологические потребности – самые мощные, самые насущные из всех потребностей, и до тех пор, пока они не удовлетворены, потребности более высокого уровня, социальные потребности, как правило, не будут актуализированы.

Потребность в безопасности. После удовлетворения физиологических потребностей на первый план выходит потребность в безопасности. Потребность в безопасности – это свобода от страха, тревоги и хаоса; это потребность в стабильности и защите; в структуре, порядке, законе. Актуализация потребности в безопасности, ее доминирование на конкретном этапе означает, что именно удовлетворению этой потребности будет подчинено все поведение личности. Также, как и в случае с физиологическими потребностями, можно сказать, что все будет инструментом обеспечения безопасности: ум, память и все прочие способности будут направлены на достижение этой цели. В нормальном обществе у человека (имеется в виду здоровая личность, без психопатологии) потребность в безопасности редко выступает как активная сила. Эта потребность доминирует лишь в критических, экстремальных ситуациях, каковыми являются войны, стихийные бедствия, социальные кризисы, вспышки преступности. В отсутствие экстремальных обстоятельств, при нормальном течении событий потребность в безопасности проявляется только в мягких формах, например, в желании устроиться на работу в стабильную фирму или откладывании денег на «черный день» и т.д.

Потребность в принадлежности и любви. После того как удовлетворены потребности двух предыдущих уровней, актуализируется потребность в принадлежности, любви, привязанности. Она включает в себя стремление к общению, принадлежности к социальной группе, желание дружеских отношений и любви. Существует мнение (А. Маслоу, 1970), что

стремительное развитие «групп встреч» и других групп личностного роста как метода психологической помощи современному «цивилизованному» человеку, связано с неутоленной жаждой искреннего, открытого общения, с потребностью в близости, в принадлежности, со стремлением преодолеть чувство одиночества и изоляции, преодолеть утрату глубины понятия «дружба».

Потребность в признании. Эта потребность включает в себя как желания и стремления, связанные с понятием «достижение» (рост личностной значимости, уверенности, самоуважения), так и достижение уважения других (завоевание статуса, признания, престижа). Удовлетворение этой потребности порождает у личности чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, чувство собственной необходимости и полезности в этом мире. Неудовлетворение этой потребности вызывает чувство слабости, униженности, беспомощности. В результате запускаются компенсаторные и невротические механизмы. Фрустрация этой потребности является одним из механизмов запуска асоциального поведения (Э. Шур, 1977; А.А. Реан, 1993, 1999).

Потребность в самоактуализации. В рамках данной концепции рассматривается как стремление к самовоплощению человека, к актуализации заложенных в нем потенциалов. Суть этой потребности может формулироваться так (А. Маслоу, 1999): человек обязан быть тем, кем он может быть; человек чувствует, что он должен соответствовать собственной природе. Совершенно очевидно, что потребность в самоактуализации у разных людей может выражаться по-разному. Один человек желает стать идеальным родителем, другой стремится достичь спортивных высот, третий актуализирует себя в научном или художественном творчестве и т. д. Общая тенденция состоит в том, что человек начинает ощущать потребность в самоактуализации только после того, как удовлетворит потребности нижележащих уровней.

После описания потребности в самоактуализации, А. Маслоу представляет еще две потребности; потребность в познании и понимании, а также эстетические потребности. Эти две потребности он также относит к базовым, фундаментальным. Мы уже отмечали выше, что статус этих потребностей описывается не столь определенно. Несмотря на то, что они описаны уже после потребности в самоактуализации, по своему смыслу в иерархическом ряду они очевидно занимают место, предшествующее самоактуализации (М.Ш. Магомед-Эминов, 2008).

Потребность в познании и понимании. Стремление к познанию и пониманию есть когнитивная потребность человека. Эта потребность связана со стремлением к истине, влечением к непознанному, таинственному, но объясненному. Реализация когнитивной потребности не сводится только к приобретению новой информации. Человек стремится также к пониманию, к систематизации, к анализу фактов и выявлению взаимосвязей между ними, к построению некой упорядоченной системы ценностей. Когнитивная потребность относится к базовым потребностям человека, на что указывают прямо или косвенно результаты различных исследований и клинические данные. Фрустрация когнитивных потребностей может стать причиной серьезной психопатологии (А. Маслоу, 1968, 1970).

Эстетические потребности. Описание этой группы потребностей, в сравнении со всеми предыдущими, отличается наибольшей диффузностью и неопределенностью. По мнению А. Маслоу, эстетические потребности обнаруживаются практически у любого здорового ребенка и взрослого человека. Свидетельства существования этих потребностей можно обнаружить в любой культуре, на любой стадии развития человечества, начиная с первобытных племен.

Существенным для исследования структуры мотивации оказалось выделение Б.И. Додоновым ее четырех структурных компонентов: удовольствия от самой деятельности, значимости для личности непосредственного ее результата, «мотивирующей» силы вознаграждения за

деятельность, принуждающего давления на личность. Первый структурный компонент условно назван «гедонической» составляющей мотивации, остальные три - ее целевыми составляющими. Вместе с тем первый и второй выявляют направленность, ориентацию на саму деятельность, (процесс и результат), являясь внутренними по отношению к ней, а третий и четвертый фиксируют внешние (отрицательные и положительные по отношению к деятельности) факторы воздействия. Существенно, также и то, что два последних, определяемых как награда и избегание наказания, являются, по Дж. Аткинсону, составляющими мотивации достижения. Отметим, что подобное структурное представление мотивационных составляющих, соотнесенное со структурой учебной деятельности, оказалось очень продуктивным для анализа учебной мотивации. Интерпретация мотивации ее структурной организации проводится и в терминах основных потребностей человека (Х. Мюррей, Дж. Аткинсон, А. Маслоу и др.). Итак, с одной стороны, очевиднее высвечивается социальная, интерактивная зависимость человека, а с другой – его познавательная, когнитивная природа, связанная с самоактуализацией. При его рассмотрении обращает на себя внимание, во-первых, место и значение, которое отводится собственно когнитивным (познавательным) и коммуникативным потребностям человека, и, во-вторых, то, что потребностная сфера человека рассматривается вне структуры его деятельности – только применительно к его личности, ее самоактуализации, развитию, комфортному существованию.

Итак, при изучении мотивации продуктивным является представление о ней как о сложной системе, в которую включены определенные иерархизированные структуры. Все существующие подходы в психологии мотивации можно отнести к двум направлениям: мотивация является сочетанием всех особенностей поведения (внешних и внутренних, социальных и биологических и т.д.) и мотивация имеет характер процесса. Заметим, что современные исследования позволяют рассмотреть проблему определения движущих мотивов и мотивации очень разносторонне.

Приводятся аргументы в пользу их существования, основанные на исследованиях не только психологического и клинико-психологического уровня, но даже и биологического. Очевиднее с одной стороны, высвечивается социальная, интерактивная зависимость человека, а с другой его познавательная, когнитивная природа, связанная с самоактуализацией. К базовым потребностям человека относится когнитивная потребность, на что указывают прямо или косвенно результаты различных исследований и клинические данные.

1.3. Характеристика понятий «мотивация успеха» и «мотивация избегания неудач»

К определению доминирующей мотивации деятельности целесообразно также подойти и с позиции особенностей интеллектуально-эмоционально-волевой сферы самой личности как субъекта. Соответственно, высшие духовные потребности человека могут быть представлены как потребности (мотивы) морального, интеллектуально-познавательного и эстетического планов. Эти мотивы соотносятся с удовлетворением духовных запросов, потребностей человека, с которыми неразрывно связаны такие побуждения, по П.М. Якобсону, как чувства, интересы, привычка и т.д. Другими словами, высшие социальные, духовные мотивы (потребности) условно могут быть разделаны на три группы мотивов (потребностей): интеллектуально-познавательные, морально-этические и эмоционально-эстетические. Мотив – это побуждение. Этим понятием часто обозначаются такие психологические явления, как намерение, желание, стремление, замысел, охота, жажда, боязнь и др., то есть в которых отражается наличие в человеческой психике некоей готовности, направляющей к определенной Цели. Мотивация тесно связана с потребностями Человека, так как появляется при возникновении нужды, недостатка в чем-либо, она есть начальный этап психической и физической активности (Д. Макклелланд,

2007). Мотивация – побуждение к деятельности определенным мотивом, процесс выбора оснований для определенной направленности действий.

Мотив – это такой гипотетический конструкт, понятие, которое используется для объяснения индивидуальных различий в деятельности, осуществляющейся в идентичных условиях (А. Ребер, 2008). Процессы мотивации имеют направление – достичь или избежать поставленной цели, осуществить определенную деятельность или воздержаться от нее; сопровождаются переживаниями, положительными или отрицательными эмоциями (радость, удовлетворение, облегчение, страх, страдание). Имеет место определенное психофизиологическое напряжение, то есть процессы сопровождаются состояниями возбуждения, взволнованности, прилива или упадка сил. Цель и мотив не совпадают. Так, например, у человека может появиться цель – сменить место работы, а мотивы могут быть различными: улучшить свое положение; избежать грядущих неприятностей; приблизить место работы к месту жительства; работать рядом с друзьями и т.д. (Ю. Романов, 2011).

Часть мотивов может не осознаваться человеком. В приведенном примере человек может руководствоваться и считать главным мотив «работать рядом с друзьями», не осознавая действительного мотива «избежать грядущих неприятностей». Деятельность направляется множеством мотивов; их совокупность и сам внутренней процесс побуждения мы называем мотивацией (А.Н. Леонтьев, 2010). Мотивация – это процесс психической регуляции, влияющий на направление деятельности и количество энергии, мобилизуемой для выполнения этой деятельности. Мотивацией объясняется выбор между различными вариантами действия, разным, но равно притягательными целями (Ф. Уайтли, 2006). Кроме того, именно мотивация помогает понять упорство и настойчивость, с которым человек осуществляет выбранные действия, преодолевает препятствия на пути к избранной цели.

Сила и активность мотивации выражаются в степени ее влияния на направление деятельности и ее успех. Усиление мотивации увеличивает успех деятельности до определенного предела, с дальнейшим увеличением мотивации успех деятельности начинает падать. Кроме того, в решении легких заданий лучший успех деятельности достигается при высоком уровне мотивации, а в решении трудных – при ее низком и среднем уровне (С.А. Шапиро, 2008). Смена мотивов при изменении социальной и жизненной ситуации человека, преобразовании структуры его ценностей, трудное прохождение возрастных этапов, резкая смена профессии нередко вызывают у отдельных людей мотивационный кризис. Понятие «мотивационный кризис» описывает ситуацию смены и ослабления мотивов и часто является характеристикой определенного возрастного периода (преимущественно после 45 лет). Как показывают исследования, люди, ведомые в жизни мотивом власти, всегда в этом позднем возрасте находят сферу для реализации своих целей, тогда как люди, мотивированные на достижения, оказываются в более сложном положении и гораздо острее переживают кризис середины взрослой жизни (Р.С. Немов, 2009).

Социальная мотивация. Первоначальная классификация социальных мотивов, предложенная Г. Мюрреем, объединила более 20 мотивов (мотив достижения и мотив власти, мотив социального успеха и мотив аффилиации (стремление к людям), мотив помощи и т.д.).

Мотив достижения как устойчивая характеристика личности впервые был выделен Г. Мюрреем и понимался как устойчивое стремление в достижении результата в работе, желание сделать что-то хорошо и быстро и достичь определенного уровня в каком-либо деле. Затем он был дифференцирован на два вида – стремление к успеху и стремление избежать неудачи. Было отмечено, что люди, ориентированные на успех, предпочитают средние по трудности задачи, так как предпочитают рисковать расчетливо; а мотивированные на неудачу выбирают либо легкие задачи (с гарантией успеха), либо трудные (так как неудача не воспринимается как

личный неуспех). Мотив достижения показывает, насколько человек стремится к повышению уровня своих возможностей. Системно-динамическая модель мотивации разработана М.Ш. Магомед-Эминовым. В мотивационном процессе он выделяет этапы актуализации мотивации и целеобразования, выбора действия; этапы формирования и реализации намерения, а также этап постреализации, где важны коррекция самооценки и переключение. 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 (Д.Я. Райгородский, 2010).

Локус контроля – характеристика локализации причин, исходя из которых, человек объясняет своё 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.

Мотивация, являясь личностной характеристикой, влияет на всю деятельность человека. От особенностей мотивации достижения зависят переживаемые человеком внутренние состояния, характер целеполагания, вариативность, скорость и качество выполнения деятельности (Х. Хекхаузен, 2006).

В отечественной психологии исследование мотива достижения началось с изучения уровня притязаний. Он понимался как уровень трудности цели и задачи, которые выбирает человек. Это понятие возникло в школе К.Левина. В нашей стране первые исследования уровня притязаний

проводились И.М. Лалеем и В.К. Гербачевским в связи с исследованием интеллекта и личностных особенностей. Было выявлено, что у тех, кто склонен к тревожности и беспокойству, уровень притязаний более соответствует их реальному интеллектуальному уровню. Ригидные, малопластичные люди, а также экстраверты чаще неадекватны в оценке своих способностей, склонны завышать или занижать свои притязания. В.К. Гербачевский показал, что главным фактором, влияющим на динамику уровня притязаний, является успех. Уровень притязаний зависит от сопоставления своих результатов с нормативными достижениями (результаты значимой для человека социальной группы), от самооценки и личностных особенностей. Так, например, по сравнению с нормальными людьми неврастеники ставят перед собой более высокие цели, а истерики – минимальные по сравнению со средним уровнем своих достижений. Известно, что нереалистично высокие или низкие стандарты ведут к «стратегии самопоражения». Максимальной эффективности соответствует не максимальная, а оптимальная сила мотивации. Существуют определенные социокультурные различия в мотивации достижения. Высокая национальная мотивация достижения проявляется в непропорционально быстром экономическом развитии. Именно социокультурные различия подтолкнули ученых к анализу составляющих сложного мотива достижения. Было показано, что в его основе имеется еще по меньшей мере три компонента: стремление к мастерству (ориентация в трудной работе на свой внутренний стандарт качества), к соперничеству (стремление к состязанию и лидерству), к работе (удовольствие от хорошо выполненной тяжелой работы) (А.Ф. Лазурский, 2007).

В социально-психологическом аспекте мотив достижения может рассматриваться как и мотив социального успеха. Согласно последним исследованиям он имеет следующую структуру: стремление к известности, престижу, признанию; стремление к соперничеству; стремление к достижениям в значимой деятельности. Исследование М.Л. Кубышкиной

показало, что ведущими особенностями людей с выраженным мотивом социального успеха и являются большая активность и уверенность в себе, высокая самооценка с твердой уверенностью в своем обаянии; при этом женщины больше ценят свои деловые качества и стремятся к достижениям в значимой деятельности, а мужчины больше ценят качества, необходимые общественному деятелю, и стремятся к признанию и соперничеству. Оказалось также, что сильное стремление к социальному успеху способствует развитию у женщин свойств, более присущих мужчинам (доминантность, агрессивность и др.)

Далее разработка проблематики мотивации достижения продолжалась многими психологами. Американский ученый Д. Мак Клеlland полагает, что потребность в достижении «является бессознательным побуждением к более совершенному действию, к достижению стандарта совершенства». Характерными чертами людей, с выраженной мотивацией достижения он считает:

- 1) предпочтение работать в условиях максимального побуждения мотива достижения (то есть решать задачи средней степени трудности);
- 2) мотивация достижения не всегда приводит к более высоким, чем у других результатам. А высокие результаты не всегда есть следствие актуализированного мотива достижения;
- 3) взятие на себя личной ответственности за выполнение деятельности, но в ситуациях низкого или умеренного риска, и если успех не зависит от случайности;
- 4) предпочтение адекватной обратной связи о результатах своих действий;
- 5) стремятся к поиску более эффективных, новых способов решения задач, то есть склонны к новаторству.

Иные представления о мотивации достижения развиваются немецким психологом Х. Хекхаузенем. Согласно его взглядам, мотивация достижения – «попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены

критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче» (по С.Л. Рубинштейну, 2008).

Характерные признаки мотивации достижения:

- 1) сама идея достижения предполагает две возможности: достигнуть успеха и потерпеть неудачу. У лиц с высокой мотивацией достижения выражена ориентация на достижение успеха;
- 2) мотивация достижения проявляется тогда, когда деятельность предоставляет возможности для совершенствования. Задачи должны быть средней степени трудности;
- 3) мотивация достижения ориентирована на определенный конечный результат, на цель. При этом для мотивации достижения «характерен постоянный пересмотр целей»;
- 4) для людей с высокой мотивацией достижения характерно возвращение к уже прерванным занятиям и доведение их до конца.

В отечественной психологии одним из наиболее авторитетных авторов по данной проблематике является Т.О. Гордеева. Под мотивацией достижения понимается мотивация достиженческой деятельности. Достиженческая деятельность – деятельность, связанная с целенаправленным преобразованием субъектом окружающего мира, себя, других людей и отношений с ними. 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» (Т.О. Гордеева, 2006).

Также в отечественной психологии мотивация достижения исследуется М.Ш. Магомед-Эминовым, который определяет мотивацию достижения как функциональную систему интегрированных воедино аффективных и когнитивных процессов, регулирующих процесс деятельности в ситуации достижения по всему ходу её осуществления (по А.Н. Леонтьеву, 2006). Можно выделить особые структурные компоненты, выполняющие

специфические функции в процессе мотивационной регуляции деятельности: мотивация актуализации (побуждение и инициация деятельности), мотивация селекции (процессы выбора цели и соответствующего ей действия), мотивация реализации (регуляция выполнения действия и контроль реализации намерения), мотивация постреализации (процессы, направленные на прекращение действия или смену одного действия другим).

Таким образом, у человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха: мотив достижения успеха и мотив избегания неудач. Судьба человека и его положение в обществе во многом зависят от того, доминирует у него мотивация достижения успеха или мотивация избегания неудач. Замечено, что люди, у которых сильнее выражено стремление к достижению успехов добиваются в жизни большего, чем те, у кого оно выражено слабо или отсутствует.

Вывод по 1 главе. Мотивация, детерминирует поведение и деятельность человека, систематизирует психологически разнородные факторы. Мотивационная сфера или мотивация в широком смысле слова с этой точки зрения понимается как стержень личности, к которому «стягиваются» такие ее свойства, как социальные ожидания, притязания, эмоции, волевые качества и другие, направленность, ценностные ориентации, установки. Интерактивная, социальная, зависимость человека с одной стороны высвечивается, а с другой – его когнитивная, познавательная природа, связанная с самоактуализацией. Очень разносторонне позволяют рассмотреть, проблему определения движущих мотивов и мотивации современные исследования. Судьба человека и его положение в обществе во многом зависят от того, доминирует у него мотивация достижения успеха или мотивация избегания неудач. Замечено, что люди, у которых сильнее выражено стремление к достижению успехов добиваются в жизни большего, чем те, у кого оно выражено слабо или отсутствует.

Глава 2. Характер как индивидуально-психологическая особенность личности

2.1. Определение характера в психологии

Человек, как открытая система, находясь в постоянном взаимодействии с природой и обществом, осуществляет индивидуальное развитие своих человеческих свойств в личности с ее социальными связями и субъекта деятельности, преобразующего действительность. Но человек является и закрытой системой вследствие внутренней взаимосвязанности свойств личности, индивида и субъекта, составляющих ядро его личности (самосознание и «Я»). Неповторимость индивидуальности проявляется в переходе внутренних тенденций и потенций в продукты творческой деятельности личности, изменяющей окружающий мир и его общественное развитие.

Характер – это индивидуальное сочетание устойчивых психических особенностей человека, обуславливающий типичный для него способ поведения, который определяется отношением к себе, к другим людям, к своему делу, также в характере отражаются волевые качества (В.В. Богословский, 2010).

Первая попытка классификации характеров принадлежит Платону, который создал типологию характеров, основанных на этических принципах.

В древнегреческой литературе типологию характеров, распространенных в афинском обществе, описал Теофраст.

Структура личности – концепция личности, обобщающая процессуально-иерархические подструктуры личности с субординацией низших под структур высшим, включающая наложенные на них подструктуры способностей и характера. В психологии понятие характер (от греч. *charakter* – «печать», «чеканка»), означает совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения. Характер – качество личности, обобщающее наиболее

выраженные, тесно взаимосвязанные и поэтому отчетливо проявляющиеся в различных видах деятельности свойства личности. Характер – «каркас» и подструктура личности, наложенная на ее основные подструктуры. Характерными можно считать не все особенности человека, а только существенные и устойчивые (Ф.Н. Гоноболин, 2006).

Выступая как прижизненное образование человека, характер, определяется и формируется в течение всей жизни человека. Образ жизни включает в себя образ мыслей, чувств, побуждений, действий в их единстве. Поэтому по мере того, как формируется определенный образ жизни человека, формируется Я, сам человек. Большую роль здесь играют общественные условия и конкретные жизненные обстоятельства, в которых проходит жизненный путь человека, на основе его природных свойств в результате его деяний и поступков. Однако непосредственно формирование характера происходит в различных по уровню развития группах (семья, дружеская компания, класс, спортивная команда, трудовой коллектив и пр.) (Н.Д. Левитов, 2009).

В зависимости от того, какая группа является для личности референтной и какие ценности поддерживает и культивирует в своей среде, соответствующие черты характера будут развиваться у ее членов. Черты характера также будут зависеть от позиции индивида в группе, от того как он интегрируется в ней. В коллективе как группе высокого уровня развития создаются наиболее благоприятные возможности для становления лучших черт характера. Этот процесс взаимный, и благодаря развитию личности, развивается и сам коллектив. В структуру личности входят такие свойства: определенный комплекс коррелируемых свойств индивида (возрастно-половых, нейродинамических, конституционно-биохимических); динамика психофизиологических функций и структура органических потребностей, также относимых к индивидуальным свойствам (Б.В. Зейгарник, 2008).

Высшая интеграция индивидуальных свойств представлена в темпераменте и задатках; статус и социальные функции-роли; мотивация поведения и ценностные ориентации; структура и динамика отношений.

Интеграция личностных свойств представлена в характере человека и его склонностях. Структура личности, по Б.А. Ананьеву, формируется в процессе индивидуально-психологического развития, выступающего в трех плоскостях: онтогенетическая эволюция психофизиологических функций; становление деятельности и история развития человека как субъекта труда, познания и общения; жизненный путь человека (история личности).

Б.Г. Ананьев считает, что структура личности строится по двум принципам одновременно: субординационному, или иерархическому, при котором более сложные и более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства; координационному, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для коррелируемых свойств, то есть относительную автономию каждого из них (по Р.С. Немову, 2009).

Содержание характера, отражающее общественные воздействия, влияния, составляет жизненную направленность личности, то есть ее материальные и духовные потребности, интересы, убеждения, идеалы и т.д. Направленность личности определяет цели, жизненный план человека, степень его жизненной активности (по Р.С. Немову, 2009). Характер человека предполагает наличие чего-то значимого для него в мире, в жизни, что-то, от чего зависят мотивы его поступков, цели его действий, которые он себе ставит.

Решающим для понимания характера является взаимоотношение между общественно и личностно значимым для человека каждым обществом имеются свои важнейшие и существенные, задачи. Именно на них формируется и проверяется характер людей.

Обладание целями жизни – главное условие образования характера. Бесхарактерному человеку свойственно отсутствие или разбросанность целей. Однако характер и направленность личности – это не одной то же, добродушным и веселым может быть, как порядочный, высоконравственный человек, так и человек с низкими, нечистоплотными помыслами. Направленность личности накладывает огромный отпечаток на все поведение человека (Г.М. Бреслав, 2007). И хотя поведение определяется не одним побуждением, а целостной системой отношений, в этой – системе всегда что-то выдвигается на первый план, доминируя в ней, придавая характеру человека своеобразный колорит.

В сформировавшемся характере ведущим компонентом является система убеждения. Убежденность определяет долгосрочную направленность поведения человека, его непреклонность. В достижении поставленных целей, уверенность в справедливости и важности дела, которое он выполняет (Х.С. Альдер, 2007). Особенности характера тесно связаны с интересами человека при том условии, что эти интересы устойчивые и глубокие. Поверхностность и неустойчивость интересов нередко сопряжены с большой подражательностью, с недостатком самостоятельности и цельности, личности человека. И, наоборот, глубина и содержательность интересов свидетельствуют о целенаправленности, настойчивости личности. Сходство интересов не предполагает аналогичных особенностей характера. Так, среди рационализаторов можно обнаружить людей веселых и грустных, скромных и навязчивых, эгоистов и альтруистов.

Показательными для понимания характера могут быть также привязанности и интересы человека, связанные с его досугом. Они раскрывают новые особенности, грани характера: например, Л.Н. Толстой увлекался игрой в шахматы, И.П. Павлов – городками, Д.И. Менделеев – чтением приключенческих романов. Доминируют ли у человека духовные и материальные потребности и интересы, определяют не только помыслы и чувства личности, но и направленность его деятельности. Не менее важно и

соответствие действий человека поставленным целям, так как личность характеризуется не только тем, что она делает, но и тем, как она это делает.

Итак, характер возможно понять только как определенное единство направленности и образа действий. Люди со сходной направленностью могут идти совершенно разными путями к достижению целей и используя для этого свои, особенные, приемы и способы. Это несходство определяет и специфику характера личности. Черты характера, обладая определенной побуждающей силой, ярко проявляются в ситуации выбора действий или способов поведения. С такой точки зрения в качестве черты характера можно рассматривать степень выраженности у индивида мотивации достижения – его, потребности в достижении успеха. В зависимости от этого для одних людей характерен выбор действий, обеспечивающих успех (проявление инициативы, соревновательной активности, стремление к риску и т.д.), в то время как для других более характерно стремление просто избегать неудач (отклонение от риска и понятие «характер» относится в большей степени к отношению этих объективно существующих задач. Поэтому характер – это не просто любое, проявление твердости, упорства и т.п. (формальное упорство может быть просто упрямством), а направленность на общественно значимую деятельность. Именно направленность личности лежит в основе единства, цельности, силы характера, ответственности, избегание проявления активности, инициативы и т.д.

2.2. Характеристика типологий характера

А.Ф. Лазурский, пытаясь связать в рамках единой индивидуальности формальные и содержательные характеристики, писал: «Идеальной классификацией должна считаться такая, которая в каждом из своих типов давала бы не только субъективные особенности данного человека, но также его мировоззрение и социальную физиономию, поскольку, конечно, они стоят в связи с его характером». В основу своей теории он положил принцип активного приспособления индивида к среде, а для классификации выделил

два основания – психический уровень и психическое содержание. Чем выше психический уровень (А.Ф. Лазурский выделил их всего три), тем более успешно, активно и продуктивно идет приспособление (А.Ф. Лазурский, 2007).

А.Ф. Лазурский построил довольно сложную типологию, основанную на сочетании различных эндо- и экзо психических комплексов на каждом уровне развития. Примечательно, что для разделения на типы внутри каждого уровня А.Ф. Лазурский использовал «плавающие» критерии, меняющиеся от уровня к уровню. Таким образом, с повышением уровня увеличивается «вклад» духовно-мировоззренческих особенностей и уменьшается влияние биологического фундамента личности, в то время как у «бедной, примитивной души» все богатство душевной жизни сводится к эндо психике, которая «подтягивается» за целями и ценностями человека.

Эта мысль близка современной духовно-ориентированной психотерапии, которая также подчеркивает необходимость и ценность высоких идеалов для успешного решения задач, которые возникают в повседневной жизни и экстремальных ситуациях.

А.Ф. Лазурский выделил три группы характеров:

1. **Приспосабливающиеся** стремятся приспособить среду к собственным потребностям и запросам. Идеалы:

- а) альтруизм;
- б) индуктивное и дедуктивное знание;
- в) красота;
- г) религия;
- д) общество и государство;
- е) внешняя деятельность и инициатива;
- ж) система и организация;
- з) власть и борьба.

2. **Приспособившиеся** характеры отличаются взаимовлиянием среды и человека. Психосоциальные категории: непрактичные теоретики-идеалисты:

- а) ученые;
- б) художники;
- в) религиозные созерцатели;
- г) практики-реалисты;
- д) альтруисты;
- е) общественники;
- ж) властные;
- з) хозяйственные.

3. **Недостаточно приспособившиеся** характеризуются пассивным приспособлением к среде. Отличаются преобладанием психофизиологических функций:

- а) рассудочные;
- б) аффективные;
- в) подвижные (сангвиники);
- г) чувственные;
- д) мечтатели;
- е) импульсивные;
- ж) покорно-деятельные;
- з) упрямые (А.Ф. Лазурский, 2007).

Голландские психологи Хейманс, Е. Вирсма и Р. Лесенн (Ф.Н. Гоноболин, 2007) в основание своей типологии положили три психологические характеристики, называемые основными элементами характера:

1. **Активность – пассивность** характеризует проявления деятельности во всех сферах жизни, а также манеру выполнять задания немедленно или откладывать их выполнение. Активность – это потребность в действии, в стремлении построить план и осуществить его.
2. **Эмоциональность – безэмоциональность** отражает частоту и силу эмоциональных реакций в ответ на происходящие события, способность человека переживать все происходящее с ним или становящееся

известным ему. Кто-то легко отзывается на все события, кто-то, напротив, остается бесстрастным.

3. **Первичность – вторичность** представляет темпорально-энергетическую реакцию человека, отражают как бы «вязкость» психического состояния и одновременно способ человека структурировать свое время. «Первичные» непрерывно разряжают свои эмоции, но эффект и след реакции быстро исчезает. Они живут настоящим, способны на большое, но не длительное усилие, любят неожиданности и не способны к построению долгосрочных планов. «Вторичные» же выдают первую слабую реакцию, но затем она как бы «догоняет» раздражитель, сила реагирования нарастает, и эффект сохраняется более длительное время. Они надолго заряжаются под влиянием значимой ситуации, упорны, терпеливы, способны к осуществлению долгосрочных планов и отказу от текущих удовольствий.

Составляя различные комбинации из выше изложенных качеств, можно получить восемь характерологических типов (В.В. Богословский, 2010):

1. **Нервный** – раб настоящего, неустойчив, склонен к подозрительности, но легко примиряется. Постоянно в поисках новых и сильных ощущений. Ему нужно много разнообразных друзей, поэтому семейного круга обычно бывает недостаточно. Чувствителен, но его эмоции быстротечны. Мало считает с объективной картиной мира, легко подчиняя ее минутным настроениям. Плохо переносит монотонный труд, и в работе не нужно опасаться им управлять.
2. **Сентиментальный** – тоже чувствителен, в отличие от нервного, долго помнит и бережет свои чувства. Любит одиночество, имеет не очень много друзей. Глубоко переживает все то, что ему говорят, что с ним происходит. Редко живет настоящим, хорошо помнит прошлое, строит планы на будущее. Трезво оценивает обстановку. Не любит перемен. Вести себя с ним следует осторожно, подчеркивать уважение к его личности.

3. **Бурный** – имеет характер большой силы, отличается отвагой. Увлекающийся человек, склонный к анархии. Откровенен, но переменчив. Доверчив, любит все приукрашивать. Охотно участвует в общем деле, способен загореться идеей коллектива, но за ним нужно присматривать, потому что он так же быстро остывает. Может справиться с работой, которая должна быть выполнена без промедления, но следует помнить о том, что его высокая жизнеспособность сочетается с высокой отвлекаемостью.

4. **Страстный** – человек одной идеи, отдающийся ей со всей страстью. Любит порядок, редко меняет свои убеждения, может все жизненные устремления и способности поставить на службу своему стремлению. Если такой человек становится лидером в группе, справляется с этим вполне успешно до тех пор, пока не столкнется с сильной позицией другого лидера того же характера.

5. **Сангвиник** – практичный, покладистый и оптимистичный тип, легко адаптируется и хорошо перестраивается. Он мало возбудим, смел, спокоен. Ответствен и основателен. Слабые места – невысокая чувствительность к состоянию других людей, способность легко отгораживаться от чужих проблем, что может производить на близких впечатление равнодушия.

6. **Флегматик** – холодный и спокойный, предпочитает одиночество, неразговорчив и обычно сводит беседу к разговору о главном. Методичен, верен своему кругу. Эмоциональное воздействие на флегматика бесполезно – убедить его можно только доводами. Медленный, надежный ум флегматика, его спокойствие и уравновешенность исключительно ценны на стадии разработки любых проектов.

7. **Аморфный** – очень инертный, никогда не делающий больше того, что требуется в настоящий момент, человек. Ум его незатейлив, он охотно откладывает на завтра все, что можно делать не сразу. Пунктуальность отсутствует, он не честолобив и привязан к отдельным эпизодам своей жизни. Подобно апатичному типу, рассматриваемому ниже, аморфный

нечасто встречается в реальной жизни и является скорее теоретическим конструктом.

8. Апатичный – тоже безразличен к тому, что делает и как живет. Способен справляться с повседневной работой, но не честлюбив, не старается как-то изменить свою судьбу. Он получает удовлетворение от одиночества, но это бедное одиночество, не заполненное ни планами, ни переживаниями, ни каким-то иным духовным содержанием. Обычно вполне равнодушен к другим.

«В социальный характер входит лишь совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни» (А.Ф. Лазурский, 2010).

«Характер – это специфическая форма человеческой энергии, возникающая в процессе динамической адаптации человеческих потребностей к определенному образу жизни в определенном обществе» (Э. Фромм) (по А.Н. Леонтьеву, 2009). Субъективная функция социального характера состоит в том, чтобы направлять действия человека в соответствии с его практическими нуждами и давать ему психологическое удовлетворение от его деятельности. Приспосабливаясь к социальным условиям, человек развивает в себе те черты характера, которые побуждают его хотеть действовать именно так, как приходится действовать. Социальный характер интериоризирует внешнюю необходимость и тем самым мобилизует человеческую энергию на выполнение задач данной социально-экономической системы. Сам социальный характер формируется всем образом жизни данного общества, но доминантные черты социального характера в свою очередь становятся созидательными силами, формирующими социальный процесс.

От социального характера следует отличать индивидуальный характер, благодаря которому внутри одной и той же культуры одна личность отличается от другой. Эти отличия частично обусловлены особенностями

личности родителей, психическими и материальными условиями, в которых растет ребенок, а также особенностями конституции и темперамента.

Важнейшим для характеристики личности является типичный, преобладающий для нее способ отношения к другому человеку, другим людям и самому себе. Исходя из доминирующего способа отношения к себе и другому человеку, было намечено несколько принципиальных уровней в структуре личности.

Первый, **эгоцентрический уровень** – определяется преимущественным стремлением лишь к собственному удобству, выгоде и престижу, отношение к другим сугубо потребительское, лишь в зависимости от того, помогает ли другой человек личному успеху или нет, выгоден он или нет, то есть другой человек выступает как вещь. Личное счастье и благо важнее всего, вне зависимости от того, счастливы или несчастливы другие.

Следующий уровень, **группоцентрический** – человек идентифицирует себя с какой-либо группой, и отношение его к другим людям зависит от того, входят ли эти другие в его группу или нет. Если другой входит в такую группу, то он ценен не сам по себе, а своей принадлежностью к группе, достоин жалости, уважения, снисхождения, прощения, любви. Если другой в эту группу не входит, то эти чувства могут на него не распространяться, то есть мир делится на «своих» и «чужих». Благо и счастье связаны с процветанием той группы, с которой идентифицирует себя человек. Он не может быть счастлив, если терпит несчастье его группа.

Просоциальный, или гуманистический уровень личности предполагает, что себя и других людей ценят и признают для них равные права, свободы и обязанности; здесь работает принцип: «Поступай с другими так, как ты бы хотел, чтобы поступали с тобой». Счастье и благополучие подразумевает их распространение на всех людей, все человечество.

Духовный, или эсхатологический уровень предполагает взгляд на человека как на существо, жизнь которого не кончается вместе с концом жизни земной, а связана с духовным миром, то есть это уровень, в рамках

которого решаются субъективные отношения человека с Богом, возникает ощущение связи с Богом и представление о счастье как служении и соединении с Ним.

Все четыре уровня, так или иначе, присутствуют в каждом, и в какие-то моменты, хотя бы ситуативно, побеждает один уровень, а в какие-то – другой. Однако можно говорить и о некотором типичном для данного человека профиле, типичном устремлении. Культура и образ жизни того или иного общества влияет на формирование этого типичного устремления.

Таким образом, характер человека – это сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами. Правдивыми, добрыми, тактичными или, наоборот, лживыми, злыми, грубыми бывают люди с любым типом темперамента. Однако при определенном темпераменте одни черты приобретаются легче, другие труднее. Но недопустимо оправдывать дефекты своего характера врожденными свойствами, темпераментом. Отзывчивым, добрым, тактичными, выдержанным можно быть при любом темпераменте. Характер – это каркас личности, в который входят наиболее выраженные и тесно взаимосвязанные свойства личности, отчетливо проявляющиеся в различных видах деятельности. Отдельные свойства характера зависят друг от друга, связаны друг с другом и образуют целостную организацию, которую называют структурой характера.

Вывод по 2 главе. Характер – направленность на общественно значимую деятельность, а не просто любое, проявление твердости, упорства и т.п. (формальное упорство может быть просто упрямством). В основе единства, цельности, силы характера, ответственности, избегание проявления активности, инициативы лежит направленность личности. Сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами носит понятие – характер человека.

**Глава 3. Эмпирическое исследование
особенностей проявления мотивации достижения
у подростков-спортсменов с различным типом характера**

3.1. Организация и методы исследования

Мотивация достижения – это специфический вид мотивации человека, стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности. И если человек стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения. Одни люди отводят достижению успехов слишком большую роль, для других – это менее важно. В зависимости от этого человек и определяет род и интенсивность своих занятий.

Цель нашего исследования заключается в выявлении особенностей проявления мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера.

Исследование проводилось на базе Региональной общественной спортивной организации «Федерация кикбоксинга Красноярского края» (ФККК), выборку составили 50 подростков-спортсменов.

В исследовании принимали участие подростки, занимающиеся спортом, общий объем выборки 50 человек.

Для реализации цели были использованы:

- **методика определения типа характера по К. Юнгу (приложение 1).** Испытуемому представляется 20 вопросов с двумя вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один, наиболее подходящий именно ему. После чего подсчитывается количество совпавших с ключом ответов и умножается на 5:
- баллы 0-35 – интроверсия;
- баллы 36-65 – амбиверсия;
- баллы 66-100 – экстраверсия;
- **методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса (приложение 2).**

Испытуемым предложен 41 вопрос, на каждый из которых дается один из вариантов ответа «да» или «нет». После чего подсчитывается сумма набранных баллов по каждому совпадению с ключом:

- баллы 1-10 – низкий уровень мотивации к успеху;
- баллы 11-16 – средний уровень мотивации к успеху;
- баллы 17-20 – умеренно высокий уровень мотивации к успеху;
- свыше 21 балла – слишком высокий уровень мотивации к успеху;
- **методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач**

Т. Элерса (приложение 3).

Испытуемым предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке, из которой выбирается только одно слово, которое наиболее их характеризует. После чего подсчитывается сумма набранных баллов по каждому совпадению с ключом:

- баллы 2-10 – низкий уровень мотивации к избеганию неудач (защите);
- баллы 11-16 – средний уровень мотивации к избеганию неудач (защите);
- баллы 17-20 – высокий уровень мотивации к избеганию неудач (защите);
- свыше 20 балла – слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач (защите) (Д.Я. Райгородский, 2010).

На основе полученных данных результаты методик соотносятся и выстраиваются графики выраженности мотивации достижения и мотивации избегания неудач для каждой из выборок испытуемых, то есть интровертированной, амбивертированной и экстравертированной направленностями.

3.2. Описание результатов исследования по изучению мотивации достижения у подростков-спортсменов с различным типом характера

С целью проведения исследования была выбрана группа из 50 человек. Для обеспечения конфиденциальности каждому респонденту был присвоен порядковый номер. В рамках исследования каждому был выдан лист, содержащий три опросника, разъяснены цели исследования и методика проведения.

Как уже отмечалось нами выше, на первом этапе нами была проведена **методика определения типа характера по К. Юнгу**. Данные, полученные в результате обработки эмпирических данных, представлены в **таблице 1 приложения 4** и на **рисунке 2**.

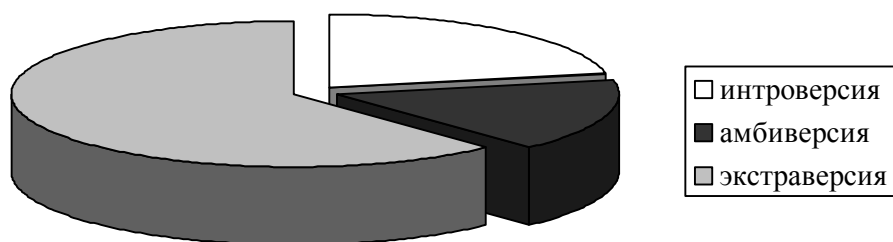


Рисунок 2. Распределение подростков-спортсменов в зависимости от доминирующего типа характера (N=50)

По полученным результатам методики мы видим, что среди участников эксперимента 11 подростков-спортсменов (22% от общей выборки) обладают выраженными характеристиками интроверсии. Такие спортсмены, как правило, спокойны, застенчивы, склонны к самоанализу, сдержаны и отдалены от всех, кроме близких друзей. Они планируют и обдумывают свои действия заранее, не доверяют внезапным побуждениям, серьезно относятся к принятию решений, любят во всём порядок. Так же они контролируют свои чувства, их достаточно трудно вывести из себя. Им свойственен пессимизм и высокая оценка нравственных норм.

31 спортсмен (62% от общей выборки) является ярким экстравертом. Типичному экстраверту свойственна общительность и обращенность вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен и весел. Предпочитает движение и действие. Его чувства и эмоции не имеют строгого контроля, он склонен к рискованным поступкам, поэтому на него не всегда можно положиться.

Амбивертами можно считать лишь 8 спортсменов (16% от общей выборки). Эта часть выборки может быть умеренными экстравертами, или, например, интровертами, периодически желающими активно пообщаться или высказаться.

На следующем этапе нами в каждой из трех групп испытуемых, с помощью **методик диагностики личности на мотивацию к успеху и мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса**, были выявлены особенности проявления мотивации достижения. Данные представлены в **таблицах 2-3 приложения 4 и рисунках 3-4**.

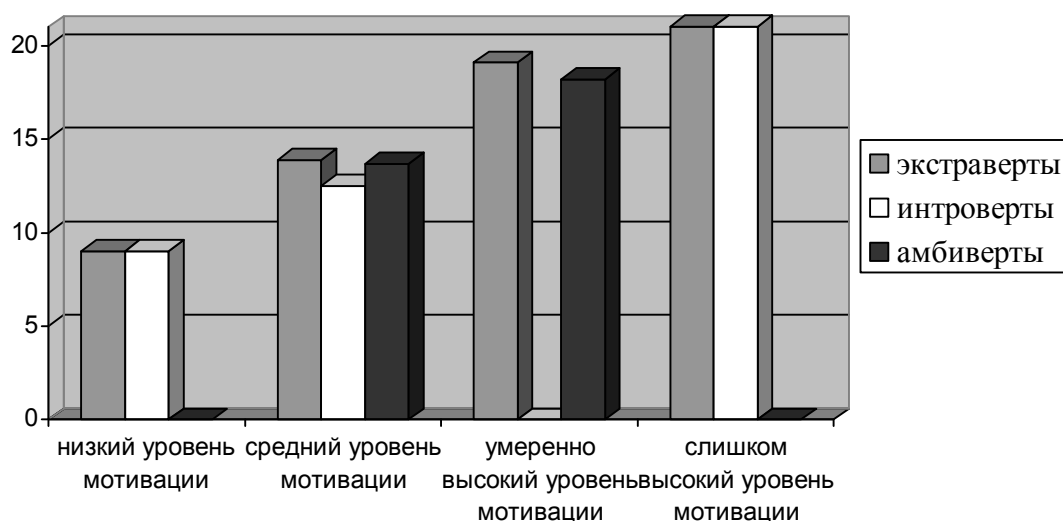


Рисунок 3. Графическое изображение выраженности уровней мотивации к успеху у подростков-спортсменов с различным типом характера (N=50)

Как видно из **рисунка 3**, высокий уровень мотивации к успеху зафиксирован в выборках экстравертов и интровертов, что характеризует данных спортсменов как упорных в достижении цели, готовых преодолеть любые препятствия при ее достижении. Их чувства и эмоции не имеют строгого контроля, поэтому они склонны к рискованным поступкам.

Умеренно высокий уровень мотивации характерен для экстравертов и амбивертов, которые не отказываются от трудных и ответственных заданий, доводят их до конца независимо от трудностей и преград, возникающих на пути.

Средний уровень мотивации практически в равной степени проявляется в каждой из выборок испытуемых. В то время как низкий уровень мотивации к успеху не свойственен амбивертам, и имеет некоторую выраженность у экстравертов и интровертов, которые в некоторых случаях полагаются на случай и убеждены, что все в делах пойдет своим чередом независимо от их усилий. Такие спортсмены периодически проявляются желанием активно пообщаться или высказаться.

На **рисунке 4** изображены данные выраженности уровней мотивации избегания неудач у спортсменов в зависимости от типа характера.

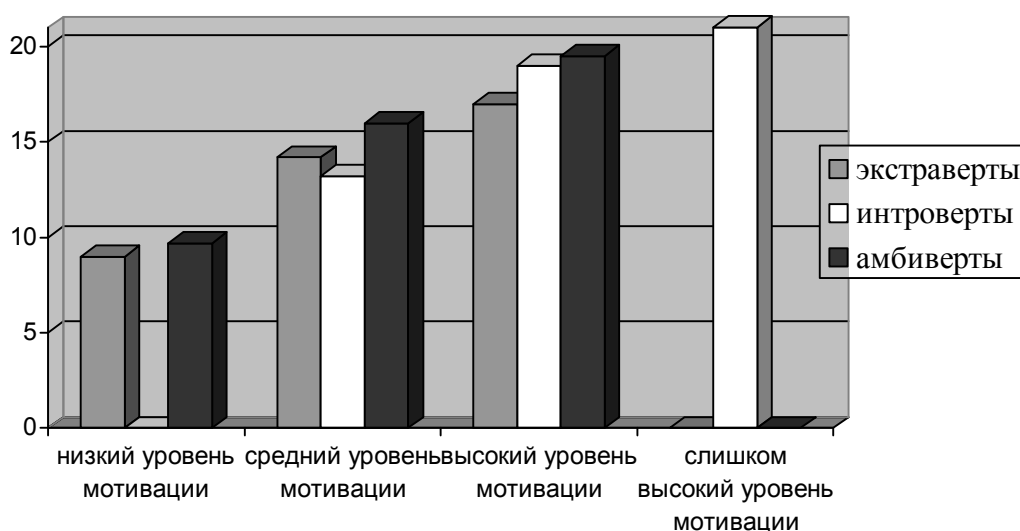


Рисунок 4. Графическое изображение выраженности уровней мотивации к избеганию неудач у подростков-спортсменов с различным типом характера (N=50)

Как видно из рисунка, слишком высокий уровень избегания неудач свойственен интровертам, предпочитающим малый риск в делах, где неудача не угрожает престижу и исходу запланированного дела. У экстравертов и амбивертов данного уровня не зафиксировано.

Высокий и средний уровни мотивации к избеганию неудач наблюдаются во всех трех выборках испытуемых, которые в определенных случаях готовы в незначительной степени рискнуть ради важного и ответственного дела, что и снижает мотивацию избегания неудач.

Что касается низкого уровня мотивации, то он не свойственен интровертам (в данной выборке зафиксирован, как отмечалось выше, слишком высокий уровень), и проявляется в незначительной степени у экстравертов и амбивертов, которые готовы пойти на определенный риск при достижении поставленных целей, не задумываясь над тем, что их может постигнуть неудача.

На **рисунках 5-6** изображена степень выраженности мотивации к успеху и избеганию неудач в общей выборке испытуемых, то есть без учета типа характера.

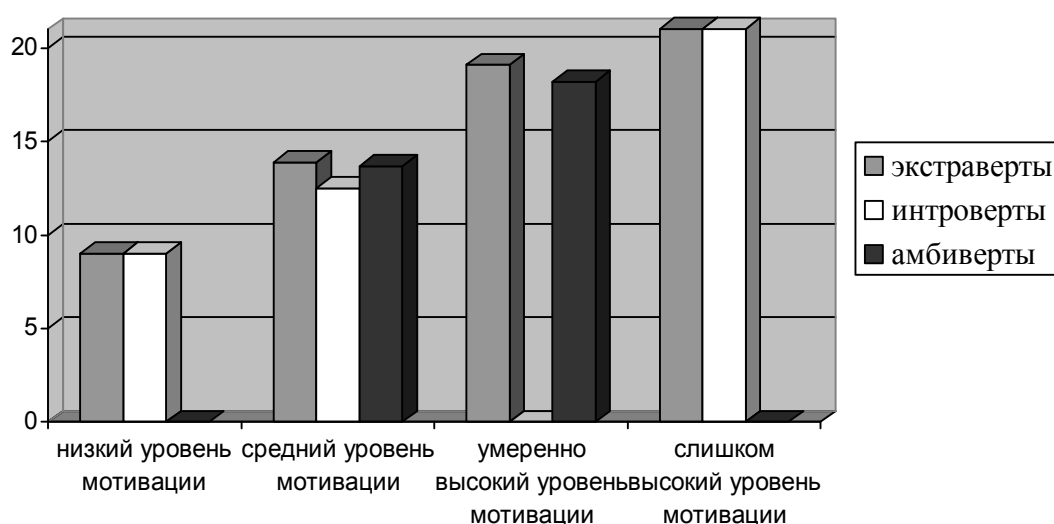


Рисунок 5. Графическое изображение выраженности уровней мотивации к успеху у подростков-спортсменов (общая выборка) (N=50)

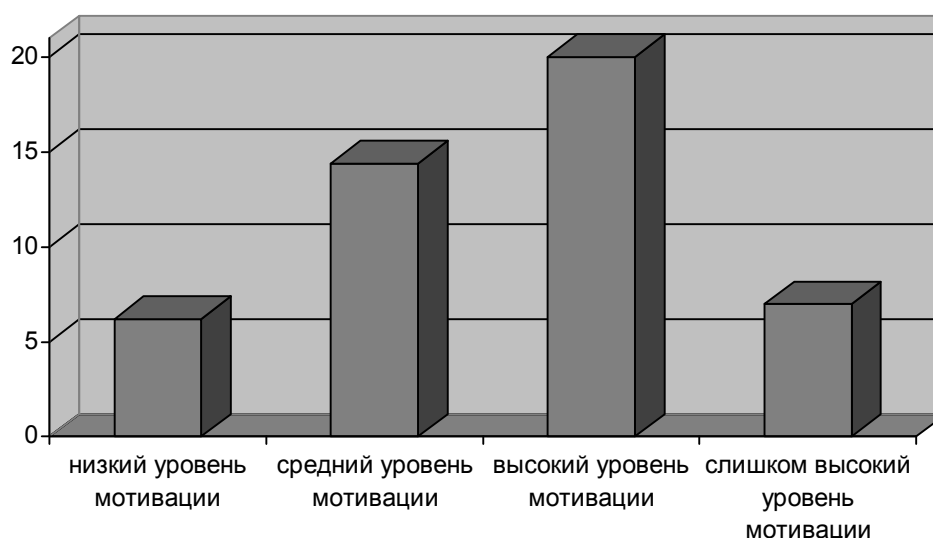


Рисунок 6. Графическое изображение выраженности уровней мотивации к избеганию неудач у подростков-спортсменов (общая выборка) (N=50)

Данные рисунков указывают на то, что в целом подросткам-спортсменам свойственен слишком высокий уровень мотивации к успеху и высокий уровень мотивации избегания неудач. Это говорит о том, что они готовы прилагать усилия и преодолевать препятствия в достижении поставленных перед собой целей, доводят начатые дела до конца, несмотря на трудности, возникающие на пути.

Однако, в определенных случаях, они все же стараются избегать неудачи, перестраховываясь в делах, выбирая легкие задания, не требующие особых трудовых затрат, особенно если они связаны с личным благополучием и престижем, иногда отказываясь от запланированного ради своего спокойствия.

Итак, в результате исследования особенностей мотиваций к успеху и избеганию неудач обнаружена специфика их проявления у подростков-спортсменов в зависимости от типа характера, которая определяется степенью выраженности уровней мотивации.

3.3. Рекомендации по развитию мотивации достижения у подростков-спортсменов

Многие не понимают, что мотивация к успеху играет важную роль в нашей жизни. Есть очень большая разница между тем, когда вы просто «плывете по течению» и тем, когда вы стремитесь достичь цели, несмотря ни на что. Если вы мотивированы к успеху, то обязательно получите все, чего захотите, добьетесь всего, что запланировали.

Помните, что движущая сила в вашей жизни – это мотивация. Именно она помогает вам стремиться к цели, является причиной ваших действий. Сама актуальность мотивации обусловлена тем, что мотивы – необходимые составные части вашего успеха в жизни, карьере, личной жизни. И не имея мотивов, побуждающих к действию, вами может завладеть бездействие, а в этом случае успех исключен.

Организуя работу с подростками-спортсменами, нужно помнить, что наиболее эффективной является групповая работа, так как с точки зрения развивающего результата она обладает большими потенциальными возможностями. Группа оказывает большое влияние на обучение. Убеждения, приобретенные в группе, выдерживают большее сопротивление влиянию среды и привычкам.

Большое значение групповых форм работы связано с тем, что именно группа равных, сверстников, совместно решающих задачу, является средой зарождения и вынашивания инициативного поведения в познавательной сфере.

Совместная групповая деятельность предполагает органическую связь деятельности и общения. Совместная деятельность реализуется через общественно заданные образцы деятельности и то «предметное поле», в котором актуально разворачивается сама деятельность группы.

Упражнения на развитие мотивации достижения подростков-спортсменов

1. Упражнение «Изменив угол зрения»

Цель: развитие умения менять «угол зрения».

Изменив «угол зрения», можно дистанцироваться от какого-либо чувства и ощутить другое. Новое, возникшее чувство будет способствовать тому, что человек будет действовать совершенно иначе, чем обычно. В кинофильме «Клуб мертвых поэтов» молодой учитель заставляет своих учеников по очереди подниматься на стул, со стула на парту, а затем снова вниз. Каждый ученик остается какое-то время наверху, выделяется среди массы, видит своего учителя внизу и благодаря этому получает совершенно другую перспективу.

2. Упражнение «Осознание ответственности»

Цель: формирование умения осознавать свои цели и действия.

Упражнение выполняется в кругу. Каждый участник вспоминает случай из своей профессиональной практики, когда он был в конфликтной ситуации или затруднительном положении. Затем каждый должен рассказать о нем сначала с позиции «Жертвы обстоятельств», а затем с позиции «Ответственного человека с высоким самоуважением, который оказался не на высоте».

3. Мотивация на успех

Цель: формирование умения формулировать цели, направленные на достижение успеха.

Краткий рассказ о двух категориях людей: с высокой и низкой мотивацией достижения, о тех, кто бывает счастлив, и о тех, кто не бывает счастлив никогда.

4. Упражнение «на самомотивацию»

Цель: актуализация настойчивости и повышение мотивации достижения.

Отождествляясь (идентифицируясь) с кем-то или с чем-то, можно ускорить мотивационные превращения своей личности. Идентификация с любимым животным.

Когда мы отождествляемся с героем, когда, стремясь наследовать его, воображаем ситуации, в которых мы осуществляем социально желаемые действия, то это имеет определённое влияние на нашу личность.

5. Упражнение «Позитивное отношение к ошибкам

(не ошибается только тот, кто ничего не делает)»

Цель: учиться относиться к своим ошибкам как положительному результату самоусовершенствования.

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

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

6. Упражнение «Эстетические ассоциации»

Цель: формирование умения переносить мотивационный заряд на предмет деятельности.

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

7. Упражнение «Упорядочивание сада»

Цель: научиться выделять главное и второстепенное в своих действиях.

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

8. Упражнение «Источник энергии»

Цель: формирование умения превращать неинтересную деятельность в активный интерес как источник мотивированной положительной энергии.

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

Описание упражнений представлено в приложении 5.

Вывод по 3 главе. Изучение особенностей проявления мотивации достижения к успеху и мотивации к избеганию неудач у подростков-спортсменов с различным типом характера позволило нам увидеть, что для экстравертов в большей степени свойственен высокий и умеренно высокий уровень мотивации к успеху.

Для интровертов в большей степени характерен высокий уровень мотивации.

Амбивертам присущ умеренно высокий и средний уровень мотивации достижения успеха.

Высокий и слишком высокий уровень мотивации избегания неудач обнаружен у интровертов.

В то время как экстравертам и амбивертам в большей степени присущи средний и высокий уровни избегания неудач.

Таким образом, полученные данные указывают на определенную специфику в проявлении данных видов мотивации у спортсменов с различным типом характера.

Заключение

Жизнь человека невозможно понять, если не принимать во внимание наивысшие стремления, ценности, мечты, которым он придает особый, положительный жизненный смысл. Считается, что специфическая особенность человеческой деятельности заключается в том, что она сознательна и целенаправленна. Через неё человек реализует свои цели, замыслы и идеи в преобразуемой им действительности. Человек стремится к совершенству, исходя из соображения, что люди тянутся вперед – они всегда находятся в движении к личностно значимым целям в жизни. Цели, которые люди ставят перед собой, в значительной степени выбираются индивидуально. В постоянном стремлении к совершенству люди способны планировать свои действия и определять свою судьбу. Каждый человек имеет возможность свободно создавать свой собственный стиль жизни. Сами люди ответственны за то, кем они становятся и как себя ведут. В связи с этим мотивация мыслится как процесс непрерывного выбора и принятия решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив.

Анализ психолого-педагогической литературы позволил нам отметить многогранность подходов к рассмотрению феномена мотивации. Современная социально-экономическая ситуация такова, что требует от специалиста высоких адаптивных способностей, которые в складывающихся условиях порой имеют даже больше значение, чем профессиональная компетентность. Актуальным становится формирование нового типа личности со следующими характеристиками: готовность к риску, личностная ответственность за свои поступки, способность рассчитывать, прежде всего, на свои силы, желание достичь успеха в профессиональной деятельности, умение приспосабливаться к экономической конъюнктуре. Анализ данной проблемы предполагает сосредоточение внимания на том типе взаимодействия личности со средой, который включает в себя идею достижения и распространяется на деятельность, связанную с областью достижения. Изучая характеристики человеческой деятельности, в данной

работе проанализированы ее мотивационные компоненты, а именно мотивы поведения, особенности регуляции деятельности, специфику поставленных индивидом целей.

В России проблематика мотивации достижения успеха и избегания неудач приобрела особенную значимость в связи с переходом к рынку, с всеобщей увлеченностью вопросами конкурентоспособности, карьеры и успешности.

Выявлено, что доминирование мотива избегания неудач характеризует своего обладателя как индивида слабого и малоактивного. Тогда как стремление к успеху свидетельствует о наличии у человека сильных качеств, например, силы воли, выдержки и энергичности. Это говорит о том, что мотивы достижения успеха и избегания неудач оказывают влияние на развитие принципиально разных личностных качеств. Таким образом, мотивация достижения успеха всегда положительная и в большей степени способствует развитию личности, в отличие от мотива избегания неудач.

В контексте данной работы сделан анализ взаимосвязи типа характера с видом направленности мотивации спортсменов. Данные исследовательской работы позволили нам сделать следующий вывод, что было бы целесообразно подумать над индивидуальными качествами студентов, определить пути развития мотивации к достижению успеха. В связи с чем нами предложены рекомендации по развитию мотивации спортивной деятельности, реализация которых на практике позволит спортсменам управлять направленностью своей мотивации.

Так как, интерес к вопросу мотивации достижения успеха не исчерпан, возможно, продолжение изучения этой проблемы, но уже в русле поиска способов коррекции доминирующего мотива в сторону положительной мотивации.

Список литературы

1. *Акимова, Н.Н.* Мотивационно-смысловые образования личности студентов вуза [Текст] / Н.Н. Акимова // Сибирский психологический журнал. – 2010. – №35. – С. 14-16.
2. *Альдер, Х.С.* Самоучитель НЛП [Текст] / Х.С. Альдер. – М.: Просвещение, 2007. – 436с.
3. *Анисимов, О.С.* Потребности и мотивы: сущность и типология [Текст] / О.С. Анисимов // Мир психологии. – 2008. – №1. – С. 229-236.
4. *Богословский, В.В.* Общая психология [Текст] : учебное пособие для студентов пед. институтов / В.В. Богословский, А.Г. Ковалёва, А.А. Степанова. – Москва: Просвещение, 2010. – 383с.
5. *Бреслав, Г.М.* Психология эмоций [Текст] / Г.М. Бреслав. – 3-е издание, стереотипное. – Москва: Смысл: Академия, 2007. – 544с.
6. *Бушин, А.И.* Операционализация понятия «мотив» у студентов педагогических вузов [Текст] / А.И. Бушин // Психология в вузе. – 2008. – № 3. – С. 112-129.
7. Взаимосвязь интеллекта и мотивации достижения: функционально-регуляционная модель [Текст] / Е.В. Воробьева // Одаренный ребенок. – 2008. – №3 (май-июнь). – С. 15-23.
8. *Вилюнас, В.К.* Психологические механизмы мотивации человека [Текст] / В.К. Вилюнас. – Москва: Смысл: Академия, 2009. – 109с.
9. *Выготский, Л.С.* Лекции по психологии [Текст] / Л.С. Выготский – М.: Изд-во Смысл: Эксмо, 2006. – 272с.
10. *Гоноболин, Ф.Н.* Воля, характер, деятельность [Текст] / Ф.Н. Гоноболин. – Минск, «Народная света», 2006. – 450с.
11. *Гордеева Т.О.* Психология мотивации достижения/ Т.О. Гордеева. – М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. – 336с.
12. *Гримак, Л.П.* Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности [Текст] / Л.П. Гримак. – Изд.3, испр. – 2010. – 240с.
13. *Данилова, Н.Н.* Психофизиология [Текст] / Н.Н. Данилова – М.: Аспект Пресс, 2008. – 373с.
14. *Данилова Н.Н.* Физиология высшей нервной деятельности [Текст] / Н.Н. Данилова, А.Л. Крылова. – Ростов-на-Дону, – 2009. – 487с.
15. Достижение целей, использование возможностей и получение результатов: экспериментальное тестирование [Текст] : дайджест / Э.Ж. Элиот // Психология обучения. – 2009. – №3. – С. 116-118 .
16. *Зейгарник Б.В.* Теории личности в зарубежной психологии [Текст] / Б.В. Зейгарник. – Москва: Просвещение, 2008. – 89с.

17. *Касьянов С.В.* Психологические тесты [Текст] / С.В. Касьянов. – М.: Эксмо, 2006. – 608с.
18. Краткий психологический словарь [Текст] // Сост. Л.А. Карпенков / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – Москва: Политиздат, 2003. – 486с.
19. *Кулагина, И.Ю.* Возрастная психология: полный жизненный цикл развития человека [Текст] : учебник для студ. высш. учеб. заведений / И.Ю. Кулагина, В.Н. Коллюцкий. – М.: ТЦ Сфера, 2008. – 464с.
20. *Лазурский А.Ф.* Избранные труды по психологии [Текст] / А.Ф.Лазурский. – Москва.: Наука, 2007. – 446с.
21. *Лазурский А.Ф.* Избранные труды по общей психологии. К учению о психологической активности. Программа исследования личности [Текст] А.Ф. Лазурский. – М.: Алетейя, 2010. – 192с.
22. *Левитов, Н.Д.* О психических состояниях человека [Текст] / Н.Д. Левитов. – М.: ТЦ Сфера, 2009. – 198с.
23. *Леонтьев, А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. [Текст] / А.Н. Леонтьев. – 2-е изд., стереотип. – М.: Смысл, М.: Академия, 2010. – 352с.
24. *Леонтьев, А.Н.* Потребности, мотивы и эмоции [Текст] /А.Н Леонтьев. – М.: Академия, 2006. – 193с.
25. *Леонтьев, А.Н.* Лекции по общей психологии [Текст] / А.Н. Леонтьев. – М.: Смысл, 2009. – 511с.
26. *Магомед-Эминов, М.Ш.* Мотивация достижения: структура и механизмы [Текст] / М.Ш. Магомед-Эминов. – Москва, 2008. – 208с.
27. *Макклелланд, Д.* Мотивация человека [Текст] / Д. Макклелланд. – СПб.: Питер, 2007. – 326с.
28. *Маслоу, А.* Мотивация и личность [Текст] / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2011. – 165с.
29. *Немов, Р.С.* Социальная психология [Текст] / Р.С. Немов, И.Р. Алтунина. – СПб.: Питер, 2009. – 208с.
30. *Новожилов, В.Ю.* Основы психологической самопомощи [Текст] / В.Ю. Новожилов. – М.: Из-во редакции журнала «На боевом посту», 2008. – 158с.
31. Оценка справедливости управленческих решений как фактор организационной идентификации [Текст] / О.А. Гулевич // Вопросы психологии. – 2011. – №2. – С. 121-128.
32. *Пейсахов, Н.М.* Психологические и психофизиологические особенности студентов [Текст] / Н.М Пейсахов. – Казань: КГУ, 2007. – 296с.

33. *Петровский, А.В.* Психология [Текст] : словарь / А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – Москва: Политиздат, 2010. – 494с.
34. *Платонов, К.К.* Краткий словарь системы психологических понятий [Текст] / К.К. Платонов. – М.: «Высшая школа», 2006. – 494с.
35. Психология. Полный энциклопедический справочник / Сост. и общ. ред. Б. Мещерякова, В. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 896с.
36. *Пугачев, В.П.* Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: учеб. для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 285с.
37. *Райгородский, Д.Я.* Энциклопедия психодиагностики. Психодиагностика взрослых [Текст] / Д.Я. Райгородский. – БахраХ-М, 2010. – 790с.
38. *Реан, А.* Психология и педагогика [Текст] / А. Реан, Н. Бордовская, С. Розум. – СПб.: Питер, 2006. – 432с.
39. *Ребер, А.* Большой толковый психологический словарь [Текст] / А. Ребер. – М.: «Веге, АСТ», 2008. – 560с.
40. *Романов, Ю.* Волнующий мотив. Как стать чемпионом инноваций, если все сыты и ничего не бояться [Текст] / Юрий Романов // Наука и жизнь. – 2011. – №6. – С. 64-67.
41. *Рубинштейн, С.Л.* Основы общей психологии [Текст] / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2008. – 720с.
42. *Уайтли, Ф.* Мотивация [Текст] / Ф. Уайтли. – Вильянс, 2006. – 160с.
43. *Фомичева, Г.Ю.* Оценка влияния способов коррекции структуры и содержания мотивационной и личностной предрасположенности студентов к освоению больших объемов изучаемых материалов [Текст] / Г.Ю. Фомичева // Теория и практика физической культуры. – 2008. – №12. – С. 69-71.
44. *Фрейд, З.* Введение в психоанализ [Текст] / З. Фрейд. – М.: Наука, 2008. – 132с.
45. *Хайновская, Т.А.* Профессионально-коммуникативная компетентность студентов педагогического вуза [Текст] / Т.А. Хайновская // Педагогическое образование и наука. – 2009. – №1. – С. 73-76.
46. *Хекхаузен, Х.* Психология мотивации достижения [Текст] / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер, 2010. – 97с.
47. *Хекхаузен, Х.* Мотивация и деятельность [Текст] / Х. Хекхаузен. – В 2-х т. –Т.1. – М.: Мир, 2006. – 450с.
48. *Херцберг, Ф.* Мотивация к работе [Текст] / Ф. Синдерман, Б. Герцберг. – Москва, 2007. – 260с.
49. *Шапиро, С.А.* Мотивация [Текст] / С.А. Шапиро. – М.: Гросс-Медиа, Росбух, 2008. – 224с.

50. *Щербатых, Ю.В.* Психология стресса [Текст] / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2008. – 304с.
51. *Шерстобитова, О.С.* Педагогические условия ориентации студента на интеркультурную деятельность как личностное достижение [Текст] / О.С. Шерстобитова // Образование и общество. – 2010. – №2(61). – С. 125-130.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Методика определения типа характера по К. Юнгу

Фамилия, инициалы _____ Пол _____ Возраст _____

Дата _____ Время _____

№ п/п	Утверждение	А	Б
1.	Что Вы предпочитаете?	<i>немного близких друзей</i>	<i>большую товарищескую компанию</i>
2.	Какие книги Вы предпочитаете читать?	<i>с занимательным сюжетом</i>	<i>с раскрытием переживаний другого</i>
3.	Что Вы скорее можете допустить в работе?	<i>опоздание</i>	<i>ошибки</i>
4.	Если Вы совершаете дурной поступок, то:	<i>остро переживаете</i>	<i>острых переживаний нет</i>
5.	Как Вы сходитесь с людьми?	<i>быстро, легко</i>	<i>медленно, осторожно</i>
6.	Считаете ли Вы себя обидчивым?	<i>да</i>	<i>нет</i>
7.	Склонны ли Вы смеяться от души?	<i>да</i>	<i>нет</i>
8.	Считаете ли Вы себя!	<i>молчаливым</i>	<i>разговорчивым</i>
9.	Откровенны ли Вы или скрытны?	<i>откровенен</i>	<i>скрытен</i>
10.	Любите ли Вы заниматься анализом своих переживаний?	<i>да</i>	<i>нет</i>
11.	Находясь в обществе, Вы предпочитаете:	<i>говорить</i>	<i>слушать</i>
12.	Часто ли Вы переживаете недовольство собой?	<i>да</i>	<i>нет</i>
13.	Любите ли Вы что-нибудь организовывать?	<i>да</i>	<i>нет</i>
14.	Хотелось бы Вам вести интимный дневник?	<i>да</i>	<i>нет</i>
15.	Быстро ли Вы переходите от решения к выполнению?	<i>да</i>	<i>нет</i>
16.	Легко ли меняется Ваше настроение?	<i>да</i>	<i>нет</i>
17.	Любите ли Вы убеждать других, навязывать свои взгляды?	<i>да</i>	<i>нет</i>
18.	Ваши движения	<i>быстры</i>	<i>медленные</i>
19.	Вы беспокоитесь о возможных неприятностях?	<i>часто</i>	<i>редко</i>
20.	В затруднительных случаях Вы:	<i>спешите обратиться за помощью</i>	<i>не обращаетесь</i>

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса

Инструкция: Если хотите узнать, насколько сильна у вас мотивация к достижению поставленной цели, постарайтесь, не задумываясь, но четко ответить «да» или «нет» на каждый из предлагаемых вопросов.

Опросник:

1. Если имеется выбор между двумя вариантами, то его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечая, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Если возникает проблемная ситуация, то чаще принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, то потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня более привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня деловым человеком.
16. Препятствия делают мои решения еще более твердыми.
17. Я легко проявляю 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 немедленно.
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 я не знаю, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я не нетерпелив.
36. Обычно я обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Если я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не очень загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.

41. Если я уверен, что прав, то для доказательств своей правоты могу пойти даже на крайние меры.

Подведите итоги:

Используя ключ, подсчитайте баллы.

За каждый ответ «да» на вопросы: 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 40, 41

и за каждый ответ «нет» на вопросы: 6, 11, 12, 13, 18, 20, 24, 31, 33, 34, 35, 36, 38, 39 поставьте себе по 1 баллу.

Затем найдите сумму баллов. Оцените свой результат.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса

Инструкция: Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и пометьте его.

Фамилия, инициалы _____ Пол _____ Возраст _____

Дата _____ Время _____

1.	смелый	бдительный	предприимчивый
2.	кроткий	робкий	упрямый
3.	осторожный	решительный	пессимистичный
4.	непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5.	неумный	трусливый	недумающий
6.	ловкий	бойкий	удалой
7.	хладнокровный	колеблющийся	удалой
8.	стремительный	легкомысленный	боязливый
9.	незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10.	оптимистичный	добросовестный	чуткий
11.	меланхолический	сомневающийся	неустойчивый
12.	трусливый	небрежный	взволнованный
13.	опрометчивый	тихий	боязливый
14.	внимательный	неблагоразумный	смелый
15.	рассудительный	быстрый	мужественный
16.	предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17.	взволнованный	рассеянный	робкий
18.	малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19.	пугливый	нерешительный	нервный
20.	исполнительный	преданный	нервный
21.	предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22.	укрошенный	безразличный	небрежный
23.	осторожный	беззаботный	терпеливый
24.	разумный	заботливый	храбрый
25.	предвидящий	неустранимый	добросовестный
26.	поспешный	пугливый	беззаботный
27.	рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28.	осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29.	тихий	неорганизованный	боязливый
30.	оптимистичный	бдительный	беззаботный

Ключ

Вы получаете по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе (первая цифра перед косой чертой означает номер строки, вторая цифра после черты – номер столбца, в котором нужно слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце – «бдительный»). Другие выборы баллов не получают.

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

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Таблица 1

**Результаты диагностики
по методике определения типа характера (К. Юнга) (N=50)**

Направленности характера (количество испытуемых и их процентное соотношение)		
Экстраверсия	Интроверсия	Амбиверсия
31 человек (62%)	11 человек (22%)	8 человек (16%)

Таблица 2

**Результаты диагностики
по методике диагностики личности на мотивацию к успеху (Т. Элерс)
(N=50)**

Уровни мотивации к успеху (баллы)				
Направленность характера	низкий уровень мотивации к успеху	средний уровень мотивации к успеху	умеренно высокий уровень мотивации к успеху	слишком высокий уровень мотивации к успеху
Экстраверты	9	14	19	26
Интроверты	9	12,5	0	21
Амбиверты	0	14	18,2	0

Таблица 3

**Результаты диагностики
по методике диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач
(Т. Элерс) (N=50)**

Уровни мотивации к избеганию неудач (баллы)				
Направленность характера	низкий уровень мотивации к успеху	средний уровень мотивации к успеху	умеренно высокий уровень мотивации к успеху	слишком высокий уровень мотивации к успеху
Экстраверты	9	14,2	17	0
Интроверты	0	13,2	19	21
Амбиверты	9,7	16	19,5	0

Рекомендации по развитию мотивации достижения у спортсменов

1. Упражнение «Изменив угол зрения»

Цель: развитие умения менять «угол зрения».

Изменив «угол зрения», можно дистанцироваться от какого-либо чувства и ощутить другое. Новое, возникшее чувство будет способствовать тому, что человек будет действовать совершенно иначе, чем обычно. В кинофильме «Клуб мертвых поэтов» молодой учитель заставляет своих учеников по очереди подниматься на стул, со стула на парту, а затем снова вниз. Каждый ученик остается какое-то время наверху, выделяется среди массы, видит своего учителя внизу и благодаря этому получает совершенно другую перспективу. Учитель объясняет это практическое упражнение словами: «Вы должны иногда менять свое место, и тогда каждая вещь будет выглядеть совершенно иначе».

Вспомните основную проблему:

- развернуть вещь с другой стороны;
- встать над вещами;
- забраться внутрь предмета или ситуации;
- посмотреть на любой предмет (ситуацию) с новой точки зрения;
- выйти наружу;
- отойти на некоторое расстояние;
- вообразить, что находится за углом;
- посмотреть, что находится за предметом (ситуацией).

Изменение точки зрения оказывает удивительный, ободряющий эффект. То, что раньше обескураживало, теперь все не так уж плохо. Далее будем записывать начало фразы, а в конце вы будете подставлять свою проблему. Обсуждение.

2. Упражнение «Осознание ответственности»

Цель: умение осознавать свои цели и действия.

Упражнение выполняется в кругу. Каждый участник вспоминает случай из своей профессиональной практики, когда он был в конфликтной ситуации или затруднительном положении. Затем каждый должен рассказать о нем сначала с позиции «Жертвы обстоятельств», а затем с позиции «Ответственного человека с высоким самоуважением, который оказался не на высоте».

Участники должны слушать друг друга без комментариев.

После этого проводится обсуждение упражнения, где особое внимание уделяется вопросу: какие были движущие мотивы в этой или иной ситуации?

Упражнение развивает умение управлять эмоциями. Попробуйте позитивно интерпретировать самые мрачные чувства. Назовите пять других негативных эмоций, свойственных вам или вашим партнерам, и дайте им позитивные интерпретации.

Страх

Вы предвидите то, к чему нужно подготовиться

Неадекватность

Дискомфорт

Перегрузка

Обида

Разочарование

Ущерб

Вина

Одиночество

3. Мотивация на успех

Цель: формирование умения формулировать цели, направленные на достижение успеха. Краткий рассказ о двух категориях людей: с высокой и низкой мотивацией достижения, о тех, кто бывает счастлив, и о тех, кто не бывает счастлив никогда.

Составление проективных рассказов с ярко выраженной темой достижения: участникам выдается список категорий мотивации достижения, которые необходимо использовать в рассказе: потребность достижения успеха, инструментальная деятельность, направленная на достижение цели, ожидание успеха, похвала как результат высокого достижения и позитивное эмоциональное состояние, связанное с работой, достижением, успехом в осуществлении поставленной цели; объясняется значение каждой категории, и выдаются картинки, на которых так или иначе присутствует тема достижения; участникам дается время на подготовку (5 мин.), после чего каждый вслух оглашает свой рассказ.

4. Упражнение «на самомотивацию»

Цель: актуализация настойчивости и повышение мотивации достижения.

Отождествляясь (идентифицируясь) с кем-то или с чем-то, можно ускорить мотивационные превращения своей личности. Идентификация с любимым животным.

Когда мы отождествляемся с героем, когда, стремясь наследовать его, воображаем ситуации, в которых мы осуществляем социально желаемые действия, то это имеет определённое влияние на нашу личность.

Соответствующие изменения наблюдаются и при идентификации с любимым животным (которое, преодолевая препятствия, стремится достичь своего). Отождествляясь с таким животным, вы способны актуализировать свою настойчивость и повысить мотивацию достижения.

Задания

Выберите одно животное, которому присущи черты, которые вы стремитесь развить. Попробуйте отождествиться, ассоциироваться с животным, которое будет настойчиво, невзирая на трудности и препятствия, направляться к своей цели.

Побудьте в образе этого животного и попытайтесь не менее пяти минут преодолевать в воображении трудности, стремясь достичь своего.

Ответьте на вопросы:

- С каким животным вы отождествлялись (ассоциировались)?
- Какие ситуации, связанные с достижением цели, вы воображали?
- Что вы ощущали, переживали в этот момент?

5. Упражнение «Позитивное отношение к ошибкам (не ошибается только тот, кто ничего не делает)»

Цель: учиться относиться к своим ошибкам как положительному результату самоусовершенствования.

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

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

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

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

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

Задания

1. Поразмышляйте и запишите свои высказывания, которые выражали бы позитивное отношение к неудачам и ошибкам и перспективу их преодоления. Эти изречения вы можете применять для поддержки как своей мотивации, так и мотивации других людей.
2. Тщательно проанализируйте неудачу, которую вы пережили недавно (или когда-то раньше). Поразмышляйте над каждой ошибкой, определите, какие ваши навыки и способности недостаточно развиты и нуждаются в совершенствовании.

Поразмышляйте над методами, которые будете использовать, работая над развитием определённых навыков и способностей.

Заполните следующую таблицу:

1. Придумайте 4 варианта девизов (для себя и для других), которые помогли бы вам реагировать на собственные неудачи и ошибки. Например, Андрей (студент 2-го курса) написал: «Ошибки - это замечательно! Я теперь знаю, над чем работать».
2. Ваш сын (ученик) неудачно выполнил какое-то задание, потерпел поражение, вследствие чего потерял веру в себя, разочаровался и не желает так же интенсивно, как раньше, заниматься этим делом или учебным предметом. Что бы вы сказали? Каким образом можно не только успокоить ребёнка, но и побудить, вдохновить его на работу и достижения?

6. Упражнение «Эстетические ассоциации»

Цель: формирование умения переносить мотивационный заряд на предмет деятельности.

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

Процедура.

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

7. Упражнение «Упорядочивание сада»

Цель: научиться выделять главное и второстепенное в своих действиях.

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

Процедура

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

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

8. Упражнение «Источник энергии»

Цель: формирование умения превращать неинтересную деятельность в активный интерес как источник мотивированной положительной энергии.

- Представьте вашу деятельность, к которой стремитесь развить интерес, как источник энергии. Конкретно, ярко вообразите предмет вашей деятельности (конкретные тему, законы, закономерности и т.п.). Сконцентрируйтесь на теме, которая вам нравится, интерес к которой вы хотели бы развить.
- Вообразите, как этот предмет вашей деятельности согревает вас, дает энергию, вдохновляет на работу. Пытайтесь вообразить, как эта энергия влияет на ваш мозг, стимулируя его нервные центры.
- Вдыхайте, воспринимая эту энергию. Вообразите, как энергия из учебника, из формул и закономерностей вливается в ваш мозг. Вообразите, как лёгкие, приятные волны энергии накатываются на вас, пробуждая вашу активность.
- Поместите источник энергии с правой стороны (а потом с левой). Почувствуйте влияние энергии на правое полушарие вашего мозга.
- Вообразите источник энергии перед собой. Почувствуйте, как энергия влияет на мозг сверху, как энергия легко, непринужденно входит в ваш мозг.
- Теперь вообразите, что этой творческой энергии у вас так много, что вы хотите поделиться ею с окружающими (не со всеми, конечно). Вообразите, как вы направляете эту энергию определенному человеку, которого хотели бы вдохновить на деятельность и творчески поддержать.

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