Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»

Факультет психологии

Контрольная работа

по диагностике психического развития личности

Тема

**«Методы и методики диагностики мотивации достижения, отношения и аффилиации»**

Студентки 3-го курса

Заочного отделения

Велигорской И. В.

Работу проверила:

Пономарёва М. А.

Минск 2009

**Содержание**

Задание 1. Реферат

Психодиагностика мотивации

Мотив аффилиации

Список изученной литературы

Задание 2. Составление структурно-логической схемы

Задание 3. Составление списка учёных, разрабатывавших конкретную проблему

Вторая часть

Опросник диагностики мотивации

Достижения Мехрабиана

Опросник аффилиации

Третья часть

Терминологический словарь

Список использованной литературы

**Задание 1. Реферат**

**План**

Психодиагностика мотивации

Мотив аффилиации

Список изученной литературы

**Психодиагностика мотивации**

Мотивация занимает ведущее место в структуре личности и является одним из основных понятий, которое используется для объяснения движущих сил поведения, деятельности. Процесс теоретического осмысления явлений мотивации далек от своего завершения. Это отражается как в непрекращающемся росте публикаций на эту тему, так и в многозначности трактовок основных понятий этой области, таких, как мотив и потребность. Так, в отечественных работах мотив понимается и как осознанная потребность (Ковалев А. Г., 1965), и как предмет потребности (Леонтьев А. П., 1975) и отождествляется с потребностью (Симонов П. В., 1981).

В контексте различных теоретических подходов различаются и схемы анализа мотивации. В зарубежной психологии одной из наиболее влиятельных остается реактивная схема S-O-R (стимул-организм-реакция). Развитие когнитивной психологии привело к попыткам заменить мотивационные процессы информационными. Так, в атрибутивном подходе Б. Вайнера, основанном на схеме S- когниция - R, мотивация сводится к промежуточному информационному процессу, а мотивы - к перцепции; тем самым теряется качественная специфика мотивационных образований.

Особенности мотивации используются в экспериментальных процедурах - через разные типы инструкций пытаются актуализировать разные типы и уровни мотивации в экспериментальной ситуации. К сожалению, в некоторых исследованиях этим и ограничиваются, тогда как необходима, диагностика индивидуально-психологических различий в силе «обобщенных мотивов», которые актуализируются в данной ситуации до использования инструкций. Это дает возможность более адекватно оценить уровень актуальной мотивации. Валидность диагностики мотива складывается как из валидности методики, так и из валидности диагностической ситуации, другими словами, из валидности всей экспериментальной процедуры диагностики. Не случайно Д. Маккелланд и Х. Хекхаузен, анализируя особенности экспериментальной процедуры измерения мотивов, указывают на необходимость превращения ситуации диагностики в контролируемый фактор. Если ситуация стандартизирована и является относительно одинаковой для всех испытуемых, то индивидуальные различия в уровне мотивации в нейтральной ситуации принимаются за индекс силы латентного мотива.

В результате многолетних исследований, проведенных большой группой исследователей, не только разработана одна из наиболее достоверных теорий мотивации, но и создан - на основе этой теории валидный и надежный инструмент для диагностики мотивов, входящих в структуру мотивации достижения: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи.

Исследования мотивации достижений начали проводиться Д.С. Мак-Клелландом в середине прошлого века, в результате чего ему удалось выявить индивидуальные различия в мотивации достижений с помощью тематического апперцепционного теста (ТАТ) Г.А. Мюррея.

Необходимость подобного рода исследований определялась социализацией общества и ценностными ориентациями людей из разных социальных слоев. По Мак-Клелланду формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов.

Позже вопросами мотивации достижений занимались такие видные ученые, как Дж. Аткинсон, Н. Физер, Х. Хекхаузен и др. они заметили, что у ребенка произвольно появляются ранние формы деятельности достижения, вне зависимости от воспитательного воздействия взрослых.

Существуют различные методы для диагностики мотивации.

1. Прямые методы психодиагностики мотивационной сферы личности. В основе этих методов лежит прямая оценка представлений человека о причинах или особенностях поведения, интересах и т.д., хотя конкретные методики могут различаться по способам конструирования и по другим особенностям. По этим методам можно судить скорее о «кажущихся мотивах», причинных стереотипах, ценностных ориентациях, чем о реально действующих мотивах деятельности. Самый простой вариант такой методики - прямо спросить у человека, «почему» или «ради чего» нечто им делается или делалось в прошлом. Также могут быть использованы интервью, анкеты, когда человеку предлагается для выбора или оценки определенный перечень мотивов, потребностей, интересов и т. д. Поскольку ситуация является гипотетической, человеку бывает трудно ответить, как он поступил бы. Ответы на анкеты подвержены сознательной или неосознанной фальсификации. Человек часто стремится к социально одобряемым ответам, т. е. на его ответы сильно влияет фактор социальной желательности.

«Список личностных предпочтений» А. Эдвардса (EPPS) является опросником, который измеряет силу потребностей. Опросник построен на основе вынужденного выбора одного из пары утверждений. Итоговый индекс потребности выражает не абсолютную силу потребности, а силу этой потребности относительно других потребностей из перечня. А. Эдварде использовал метод вынужденного выбора, чтобы уменьшить влияние фактора социальной желательности.

«Форма по изучению личности» Д. Джексона (PRF) - это методика для измерения мотивационной сферы, построенная на теории мотивации Г. Мюррея. Опросник Джексона измеряет 20 мотивационных переменных. У Х. Хекхаузена мотивация определяется как побуждение к действию определенным мотивом. Мотивация понимается как процесс выбора из различных возможных действий, как процесс, регулирующий и направляющий действие на достижение специфических для данного мотива состояний и поддерживающий эту направленность.

"Опросник для измерения аффилятивной тенденции и чувствительности к отвержению" A. Мехрабиана, измеряет два обобщенных мотива: стремление к принятию (у автора называется аффелятивная тенденция) и страх отвержения (чувствительность к отвержению) Опросник состоит из двух шкал. Первая шкала содержит 26 пунктов, а вторая - 24 пункта. Шкалы оценивают, по мнению автора, в первом случае общие позитивные ожидания человека при установлении межличностного контакта, а во втором соответственно - негативные ожидания. Опросник для измерения мотивации достижения (РАМ) того же автора имеет две формы: для мужчин и для женщин. Опросник построен на основе теории мотивации достижения Дж. Аткинсона. При подборе пунктов теста учитывались индивидуальные различия людей с мотивом стремления к успеху и избегания неудачи в поведении, определяемом мотивацией достижения. Рассматривались особенности уровня притязаний, эмоциональная реакция на успех и неудачу, различия в ориентации на будущее, фактор зависимости - независимости в межличностных отношениях. При конструировании теста был использован метод факторного анализа, и в окончательном варианте обе шкалы содержат по 26 пунктов. Эта методика очень популярна в различных странах и особенно часто используется при исследовании познавательных компонентов мотивации достижения.

1. Проективные методы. Эти методы построены на анализе продуктов воображения и фантазии. Они основаны на представлениях 3. Фрейда о механизме проекции, а также на многочисленных исследованиях влияния мотивации на воображение и перцепцию. Проективные методы используются для диагностики глубинных мотивационных образований, особенно неосознаваемых мотивов. Эти методы сначала возникли в условиях клиники, но в дальнейшем стали интенсивно использоваться и в экспериментальной психологии.

Проективные методики многообразны. У нас в стране одна из модификаций, чаще всего используемая для выявления мотивации, ТАТ была создана Е. Т. Соколовой (1982) для диагностики мотивации подростка. Стимульный материал методики включает 20 сюжетных таблиц, которые предъявляются индивидуально в 2 сеанса по 10 таблиц. Тест выявляет потребность в эмоциональных контактах, в достижении, повиновении, избегании наказания, агрессии. С целью апробации методики был использован контингент школьников с адаптивным поведением и подростков с социально отклоняющимся поведением.

Методику оценки интенсивности мотивации достижения в условиях влияния ситуационных факторов разработали Д Макклелланд и Дж Аткинсон. Экспериментальная процедура строится так, что создается шесть различных ситуаций для активизации различных уровней интенсивности мотивации достижения. После выполнения задания в экспериментальной ситуации испытуемые принимают участие в групповом тесте на творческое воображение (вариант ТАТ). Они составляют рассказы на основе четырех картинок некоторые из них взяты из ТАТ Мюррея, «оригинальные картинки» предъявляются в течение 20 с, затем испытуемые составляют по ним рассказы. В данном случае подсчитывается категория "образа достижения" и выделяются другие категории: потребность в достижении, инструментальная активность, позитивное предвосхищение цели, негативное предвосхищение цели, внутреннее препятствие, внешнее препятствие, положительное эмоциональное состояние, отрицательное эмоциональное состояние.

Тест юмористических фраз (ТЮФ) - еще одна оригинальная компактная методика диагностики мотивационной сферы личности, соединяющая в себе достоинства стандартизированного измерительного теста и индивидуализированной проективной техники. Особенностью этой методики является специфический стимульный материал - юмористические фразы, - который позволяет экспериментально реализовать психодиагностические возможности метода тематической свободной классификации. Стимульный материал представляет собой текст из 80 юмористических фраз (афоризмов), из которых 40 фраз однозначно относятся к одной из 10 тем, а 40 фраз являются многозначными. Испытуемые в зависимости от собственной апперцепции усматривают в них то одну, то другую тему.

Сопоставление прямого (опросники) и косвенного (проективные методики) методов диагностики представляется весьма важным. Проективные методики обычно критикуют за трудность валидизации, низкую надежность, отсутствие нормативных данных, влияние на результаты интерпретации личности экспериментатора. Многие из этих критических замечаний приобретают иное значение, когда эти методики используются как инструмент диагностики мотивационной сферы личности, а не диагностики личности в целом.

Многие проективные методики психодиагностики мотивации стандартизированы не только по процедурам, но и по системе интерпретации. Хотя эти методики характеризует низкая ретестовая надежность, однако они имеют высокую надежность кодирования. Спорные вопросы часто возникают из-за того, что методы психомет-рики, разработанные для опросников механически переносят на про-ективные методы. Для того чтобы ретестовая надежность была высокой, требуется, чтобы влияние ситуационных детерминант было минимальным (или вообще отсутствовало). Другая проблема возникает из-за отсутствия значимых корреляций между диагностикой одних и тех же мотивов посредством проективных методик и опросников. Д. Макклелланд, обсуждая эту проблему, относит опросники к респондентным методам, а проективные методики - к оперантным. В оперантном методе человек дает непосредственные, спонтанные ответы на неструктурированный стимул. Ни сам стимул, ни ответ испытуемого не контролируются экспериментатором. В отличие от этого, при респондентных измерениях стимулы специфичны, ответы узко ограниченны. Макклелланд приходит к справедливому выводу о том, что респондентные и оперантные методы измеряют разные стороны мотивов. Выбор методов зависит от целей диагностики, от исследовательских задач, от того, какой аспект мотивации диагностируется. С проблемой диагностики мотивации психолог сталкивается практически всегда, если даже перед ним конкретно не стоит задача психодиагностики мотивации личности.

Итак, подводя итог вышесказанному, хочется еще раз отметить, что изучением мотивации достижения занимались и занимаются психологи разных стран. Методы изучения его достаточно условны и не объективны, но работы в этом направлении ведутся и приносят свои плоды.

**Мотив аффилиации**

Содержание мотива аффилиации далеко не однородно: сюда включаются потребность контактировать с людьми, быть членом группы, взаимодействовать с окружающими, оказывать и принимать помощь. Г. Мюррей, так определяет потребность человека в аффилиации: «Заводить дружбу и испытывать привязанность. Радоваться другим людям и жить вместе с ними. Сотрудничать и общаться с ними. Любить. Присоединяться к группам». Под аффилиацией понимается, таким образом, определенный тип социальных взаимодействий, содержание которого заключается в общении с другими людьми, которое приносит удовлетворение обеим сторонам.

Как уже отмечалось выше, мотив аффилиации относится к высшему уровню иерархии человеческих потребностей. При этом этот мотив является базовым и фундаментальным для природы человека, сознание которого развивается только в условиях взаимодействия с другими людьми. В определенном смысле аффилиативное поведение (стремление к контакту, привязанности, причастности к группе) свойственно и многим представителям животного мира, что говорит в пользу рассмотрения аффилиативной потребности в качестве врожденной. Но нельзя отрицать и тот факт, что потребность в физическом контакте у животных и потребность в общении у людей имеют различное содержание и направленность.

Эксперимент Харлоу по выявлению факторов, участвующих в становлении связи между детенышем обезьян и матерью, убедительно показывает, что для молодых обезьянок главную роль в развитии привязанности играет приятное чувство соприкосновения с теплым предметом, независимо от того мать это или плюшевый манекен (Обухова, 1999). Для человеческого ребенка также, безусловно, существует необходимость в физическом контакте, но его не может заменить контакт с куклой или даже с животным. В общение ребенка с матерью помимо физического взаимодействия, включены такие факторы, как контакт глаз, улыбка, тембр голоса, смех и т.д. Дефицит такого общения в течение 5- 6 месяцев приводит к необратимым негативным сдвигам в психике ребенка, нарушает эмоциональное, умственное и физическое развитие. Как отмечал Э. Эриксон, «мать создает у своего ребенка чувство веры тем типом обращения с ним, который совмещает в себе чувствительную заботу о нуждах ребенка с твердым чувством полного личностного доверия к нему в рамках того жизненного стиля, который существует в ее культуре»

Таким образом, если потребность в общении и привязанности и не является в строгом смысле врожденной, то формируется она на самых ранних стадиях онтогенеза, что подтверждается данными возрастной психологии. Так, об исключительной роли детско-родительских отношений и ранней социализации в развитии у ребенка аффилиативной потребности говорит австрийский культурантрополог И. Эйбл-Эйбесфельд. На материале изучения культур Африки, Южной Америки и Новой Гвинеи, он приходит к выводу, что «создание вокруг ребенка атмосферы любви и внимания является необходимым условием для формирования полноценного члена любого общества, как воинственно настроенного, так и миролюбивого». Ученый отмечает, что воспитание, лишенное ласки, создает ущербную личность, которая не чувствует привязанность к своей группе.

Американский культурантрополог Р. Ронер на основе этнографических данных выдвинул концепцию социализации, пытающуюся объяснить и предсказать последствия родительского принятия и отвержения для поведенческого, когнитивного и эмоционального развития личности ребенка. Ронер выделил три типа возможного отношения родителей к ребенку:

- понимание, теплое отношение и любовь;

- враждебность и агрессия;

- индифферентность.

Эти типы «в разной степени характеризуют культуры и взаимосвязаны с другими измерениями родительского поведения, в частности с родительским контролем».

Очевидно, что именно стиль отношений в семье закладывает основу для развития у ребенка того или иного вектора развития аффилиативной потребности – с верой в принятие другими или со страхом отвержения.

Процесс развития у ребенка потребности в общении может быть представлен в виде четырех основных этапов:

- появление внимания и интереса ребенка к взрослому;

- эмоциональные проявления ребенка в адрес взрослого;

- инициативные действия ребенка по привлечению внимания взрослого;

- чувствительность ребенка к отношению и оценке взрослого (Лисина,1986).

К концу первого года жизни у детей появляется довольно устойчивое стремление к общению со сверстниками: они любят бывать среди других детей, хотя еще не играют с ними. Со второго года общение со сверстниками расширяется, а у 4-летних оно становится одной из ведущих потребностей. При этом у них возрастают самостоятельность и инициатива, т.е. поведение становится все более внутренне детерминированным (Лисина, 1986).

Таким образом, содержание аффилиативной потребности на разных этапах онтогенеза может быть различным: в течение первых семи лет жизни ребенка оно развивается от потребности в доброжелательном внимании до потребности во взаимопонимании и сопереживании. В младших классах ведущей становится мотивация взаимодействия со сверстниками и формируется устойчивый круг ближайшего общения. В юношеском возрасте постепенно разрушается внутригрупповое общение со сверстниками, усиливаются контакты с лицами противоположного пола, а также со взрослыми при возникновении сложных житейских ситуаций (Кон, 1989). Заметно усиливается потребность во взаимопонимании с другими людьми, что непосредственно связано с формированием самосознания.

По-видимому, потребность человека в аффилиации является универсальной, т.е. свойственной всем людям независимо от их возрастной, гендерной или этнической принадлежности. Но характер и содержание этой потребности, безусловно, варьирует в зависимости от воспитания, условий социализации, типа культуры. Ряд исследований доказывает, что накапливаемый на протяжении жизни опыт общения с другими людьми ведет к обобщенным ожиданиям встретить в них источник поощрения или наказания. Если доминируют ожидания первого рода, то человек будет стремиться к другим людям и доверять им; если преобладают противоположные ожидания, то он будет избегать других людей, относится к ним с подозрением и низко их оценивать. Человек, опыт которого носит смешанный характер и у которого высоки ожидания обоих типов, будет находиться в сфере межличностных отношений в состоянии постоянного конфликта. Тот, у кого оба вида ожиданий низки, будет проявлять в ситуациях межличностного общения безразличие и незаинтересованность (Хекхаузен,1986).

Универсальность потребности человека в аффилиации подтверждают данные сравнительно-культурных исследований. Так, представители индивидуалистических культур значительно чаще, чем представители культур коллективистических, предъявляют жалобы на чувство одиночества и изоляции, зачастую приводящее к депрессии (Стефаненко, 1999). Образ жизни в таких культурах связан, как известно, с приоритетом ценностей индивидуализма и достижения, зачастую приводящих к отчуждению человека от других людей, дефициту общения и дружеских связей. Меньшую распространенность «классических» симптомов депрессии в традиционных культурах ученые объясняют, в частности, «преобладанием в них больших семей, в которых человек получает больше социальной поддержки и меньше рискует потерять отношения любви» (Стефаненко, 1999; с.146).

Важной особенностью мотивации аффилиации является ее реципрокный характер. Так, степень успешности аффилиации зависит не только от стремящегося к аффилиации, но и от его потенциального партнера: первый, должен дать понять второму о своем желании вступить в контакт, придав этому контакту привлекательность в его глазах. Несимметричность в распределении ролей, превращение партнера в средство удовлетворения своих потребностей наносят ущерб аффилиации как таковой или даже полностью разрушают ее. Цель аффилиации с точки зрения стремящегося к ней можно было бы определить как поиск приятия себя, поддержки и симпатии.

А. Меграбян выделяет две тенденции мотива аффилиации: надежду на аффилиацию (ожидание отношений симпатии, взаимопонимания в общении) и боязнь отвержения (страх того, что общение не состоится или будет формальным). Сочетание этих тенденций дает четыре типа мотивов аффилиации:

1) Высокая надежда на аффилиацию, низкая чувствительность к отвержению: в большинстве случаев потребность в аффилиации постоянно удовлетворяется. В этом случае человек может быть общителен вплоть до назойливости.

2) Низкая потребность в аффилиации, высокая чувствительность к отвержению: в большинстве ситуаций потребность в аффилиации остается неудовлетворенной или же вовсе отвергается.

3) Низкая надежда на аффилиацию и чувствительность к отвержению: большинство ситуаций обладают лишь очень слабым позитивным или негативным релевантным аффилиации подкрепляющим действием. В этом случае человек предпочитает одиночество.

4) Высокая надежда на аффилиацию и чувствительность к отвержению: в большинстве ситуаций потребность в аффилиации либо удовлетворяется, либо отвергается. У человека возникает сильный внутренний конфликт: он стремится к общению и в то же время избегает его. Этот тип, по мнению Меграбяна, является мотивационной основой выраженного конформного поведения, т.е. показателем мотива зависимости: частое применение позитивных и негативных санкций есть средство формирования у индивида тенденции к зависимости.

**Список изученной литературы**

1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990;
2. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2003;
3. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999;
4. Бодалев А.А., Столин В.В. Общая психодиагностика СПб., 2000;
5. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика Самара, 2001

**Задание 2. Составление структурно- логической схемы**

Мотивация занимает ведущее место в структуре личности и является одним из основных понятий, которое используется для объясне­ния движущих сил поведения, деятельности.

В контексте различных теоретических подходов различаются и схемы анализа мотивации.

В результате многолетних исследований, проведенных большой группой исследователей, разработана одна из наиболее до­стоверных теорий мотивации:

Исследования мотивации достижений начали проводиться Д.С. Мак-Клелландом в середине прошлого века.

По Мак-Клелланду формирование мотивации достижений напрямую зависит от условий и среды воспитания и является побочным продуктом основных социальных мотивов.

Позже вопросами мотивации достижений занимались такие видные ученые, как Дж. Аткинсон, Н. Физер, Х. Хекхаузен и др. по их мнению у ребенка произвольно появляются ранние формы деятельности достижения, вне зависимости от воспитательного воздействия взрослых.

Методы диагностики мотивации

Методику оценки интенсивности мотивации достижения в условиях влияния ситуационных факторов разработали Д Макклелланд и Дж Аткинсон.

«Список личностных предпочтений» А. Эдвардса (EPPS)

Тест юмористических фраз (ТЮФ)

ТАТ была создана Е. Т. Соколовой (1982) для диагностики мотивации подростка.

«Форма по изучению личности» Д. Джексона (PRF)

"Опросник для измерения аффилятивной тенденции и чувствительности к отвержению" A. Мехрабиана

**Задание 3. Составление списка учёных разрабатывавших конкретную проблему**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № П/п | Ф. И. О. психолога | Годы жизни | Вклад в науку |
| 1. | Дэвид Маккеланд | 1917 - 1998 | Проводил исследования в области мотивации достижения, использовал методику Г. Мюррея ТАТ, с целью изучения человеческих побуждений. |
| 2. | Генри Александр Мюррей | 1893 - 1988 | Одним из первых, стал рассматривать мотивы как устойчивые личностные диспозиции. Но, вместе с тем, он пришёл к заключению, что целенапрвленное поведение можно объяснить лишь как результат взаимодействия личностных и ситуативных факторов. Благодаря такому подходу Мюррей оказал влияние на современный интеракционизм. |
| 3. | Евгений Павлович Ильин | 1933 | Работал над вопросами теории и методологии изучения мотивации и мотивов. |
| 4. | Джон Уильям Аткинсон | 1923 | В исследованиях показал, что те или иные мотивационные состояния влияют на содержание воображения. |
| 5. | Абрахам Харольд Маслоу | 1908 - 1970 | Выделил две глобальные категории мотивов человека: дефицитные мотивы и мотивы роста.Дефицитарная мотивация нацелена на изменение существующих условий, которые воспринимаются как неприятные или вызывающие напряжение. Мотивы же роста имеют отдалённые цели, связанные со стремлением актуализировать наш потенциал. |

**Вторая часть**

**Опросник диагностики мотивации достижения Мехрабиана**

Рубрикатор

## «Измерение мотивации достижения», (ТМД).

1. А. Мехрабиан, М.Ш. Магомед-Эминов.
2. Д.Я. Райгородский Практическая психология: методики и тесты.
3. Студенты.
4. Модификация теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения (ТМД), предложенная М.Ш. Магомед-Эминовым. ТМД предназначен для диагностики двух обобщенных устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. При этом оценивается, какой из этих двух мотивов у испытуемого доминирует.
5. Методика применяется для исследовательских целей при диагностике мотивации достижения у старших школьников и студентов. Тест представляет собой опросник, имеющий две формы – мужскую (форма А) и женскую (форма Б).
6. Инструкция: «Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:

+3 – полностью согласен; +2 – согласен; +1 – скорее согласен, чем не согласен; 0 – нейтрален; - 1 – скорее не согласен, чем согласен; - 2 – не согласен; - 3 – полностью не согласен

Прочтите утверждение теста и оцените степень своего согласия (или несогласия). При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте +, соответствия степени вашего согласия Давайте тот ответ, который первым приходит вам в голову. Не тратьте времени на его обдумывание.

1. При обработке результатов производится подсчет баллов по определенной системе, а не анализ содержания отдельных ответов. Результаты теста будут использоваться только для научных целей, и дается полная гарантия о неразглашении полученных данных. Если у вас возникли какие-то вопросы, задайте их прежде, чем выполнять тест. Теперь приступайте к работе!»
2. Тест проводится в письменной форме без сообщения каких-либо дополнительных сведений испытуемому.
3. **Бланк для ответов (форма А)**

Плотницкий Александр Михайлович

Фамилия, имя, отчество

Среднее специально

Образование

М \_\_\_\_\_21\_\_\_\_

Пол Возраст

\_\_12.09.09\_\_\_

Дата заполнения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П/п | **Утверждение** | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 |
| 1 | Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой |  |  |  |  |  |  | 1  + |
| 2 | Если бы я должен был выполнять сложное, незнакомое задание, то предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку |  |  |  |  | 5  + |  |  |
| 3 | Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые, знаю, решу |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 4 | Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 5 | Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что может хорошо получиться | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Я предпочел бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой должен сам определять свою роль | +  1 |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Я предпочел бы важное, трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 9 | Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 10 | Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого возникают трения с товарищами | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Если бы я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в игру трудную, требующую размышлений |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 12 | Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где силы всех участников приблизительно равны |  |  |  |  | +5 |  |  |
| 13 | В свободное от работы время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития своего умения, чем для отдыха и развлечения |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 14 | Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его, как мне советуют другие |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 15 | Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 1000 у. е. и размер ее может оставаться таким неопределенное время, чем работу, где начальная зарплата равна 500 у. е. и есть гарантия, что не позже чем через 2 года буду получать более 1500 у. е. |  |  |  |  | +  6 |  |  |
| 16 | Я скорее бы стал играть в команде, чем соревноваться один на один |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 17 | Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока меня полностью не удовлетворит полученный результат, чем стремиться закончить дело быстро и с меньшим напряжением |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 18 | На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 19 | Я скорее бы выбрал дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достичь высоких результатов, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 20 | После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну (пронесло!), чем порадуюсь хорошей оценке |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 21 | Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то скорее вернулся бы к делу трудному, чем к легкому |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 22 | При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно его решить |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 23 | Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-либо за помощью, чем стану сам продолжать искать выход |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 24 | После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 25 | Если есть сомнение в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем приму в нем участие |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 26 | Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь на его успешное завершение |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 27 | Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 28 | Мне больше нравится выполнять сложное, незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверен |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 29 | Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда формулируют задачу лишь в общих чертах |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 30 | Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решить аналогичную ей, чем перешел бы к задаче другого типа |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 31 | Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 32 | Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| **Сумма баллов** | | 141 | | | | | | |

**Бланк для ответов (форма Б)**

Морозько Анна Николаевна

Фамилия, имя, отчество

Среднее специальное

Образование

\_\_\_\_Ж\_\_\_ \_\_\_\_\_21\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Пол Возраст

\_\_\_\_\_\_\_\_12.09.09\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата заполнения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П/п |  | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 |
| 1 | Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 2 | Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые, знаю, решу |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 3 | Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения  и в успехе которого уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 4 | Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что может хорошо получиться |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 5 | Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, где сама должна определять свою роль | +  1 |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Более сильные переживания у меня вызываются скорее страхом неудачи, чем надеждой на успех |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 7 | Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 8 | Я предпочла бы важное трудное дело, где вероятность неудачи равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 9 | Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 10 | Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого возникают трения с товарищами | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 11 | После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну («пронесло!»), чем порадуюсь хорошей оценке |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 12 | Если бы я собралась играть в карты, то скорее бы сыграла в развлекательную игру, чем в игру трудную, требующую размышлений |  |  | +  3 |  |  |  |  |
| 13 | Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где силы всех участников приблизительно равны |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 14 | После неудачи я становлюсь еще более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 15 | Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успехи |  |  |  |  |  |  | +  7 |
| 16 | В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникают волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 17 | Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стану готовить привычное блюдо, которое обычно хорошо выходило |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 18 | Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное |  |  | + |  |  |  |  |
| 19 | Я скорее затрачу все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить за это же время два-три дела |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 20 | Если я заболела и вынуждена остаться дома, то использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 21 | Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате и мы решили устроить вечеринку, то предпочла бы сама организовать ее, вместо того, чтобы это сделала какая-нибудь другая | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 22 | Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-то за помощью, чем стану сама искать выход |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 23 | Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникают интерес и азарт, чем тревога и беспокойство |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 24 | Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь на его успешное завершение |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 25 | Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность | +  1 |  |  |  |  |  |  |
| 26 | Мне больше нравится выполнять сложное, незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверена |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 27 | Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы решать еще раз аналогичную, чем перешла бы к задаче другого типа |  |  | +  3 |  |  |  |  |
| 28 | Я работаю продуктивнее над заданием, когда задачу формулируют лишь в общих чертах, чем когда мне конкретно указывают, что и как выполнять |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 29 | Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще теряюсь и впадаю в отчаяние, вместо того, чтобы быстро взять себя в руки и попытаться исправить положение |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 30 | Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| **Сумма баллов** | | 124 | | | | | | |

**Обработка результатов**

За каждый ответ испытуемый получает определенное количество баллов. Подсчет баллов производится с помощью ключей простым суммированием. К каждой форме опросника прилагается собственный ключ. Будьте внимательны!

**Ключ к форме А**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П\п | 3 | 2 | 1 | 0 | - 1 | - 2 | - 3 |
| 1 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 9 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 11 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 13 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 14 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 15 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 16 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 17 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 18 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 19 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 20 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 21 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 22 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 23 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 24 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 25 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 26 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 27 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 28 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 29 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 31 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 32 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

Ключ к форме Б

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П\п | 3 | 2 | 1 | 0 | - 1 | - 2 | - 3 |
| 1 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 9 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 11 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 13 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 14 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 15 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 16 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 17 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 18 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 19 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 20 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 21 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 22 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 23 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 24 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 25 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 26 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 27 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 28 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 29 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

**Интерпретация полученных результатов**

Методика измеряет результирующую тенденцию мотивации, то есть степень преобладания одного из указанных мотивов — стремление к достижению успеха или избегание неудачи. Высокие показатели по тесту означают, что стремление к достижению успеха выражено в большей степени, чем избегание неудачи, низкие — наоборот.

Претенденты с высокими показателями стремления к достижению успеха могут оказаться предпочтительными при подборе на должности, где требуется инициативность, лидерские качества, ориентация на достижение. Те же, у кого преобладает тенденция к избеганию неудач, лучше подойдут для профессий, в которых крайне нежелательны ошибки (или высока цена ошибки).

1. Сумма баллов 168 – 177 Преобладает мотивация достижения успеха;
2. 149 – 168 Одинаково преобладают обе тенденции;
3. 123 – 149 Преобладает мотивация избегания неудачи.

**ПРОТОКОЛ 1.**

1. Опросник мотивации достижения
2. Велигорская Ирина Владимировна
3. Саша
4. 21
5. Среднее специальное, связист
6. 12.09.09
7. 1.

По результатам теста выявилось следующее: испытуемый набрал 141 балл, что говорит о том, что у испытуемого преобладает мотивация избегания неудачи.

**ПРОТОКОЛ 2.**

1. Опросник мотивации достижения
2. Велигорская Ирина Владимировна
3. Аннушка
4. 21
5. Среднее специальное, экономист
6. 12.09.09
7. 2

По результатам теста выявилось следующее: испытуемый набрал 124 балла, что говорит о том, что у испытуемого преобладает мотивация избегания неудачи.

**Опросник аффилиации**

Под аффилиацией понимается потребность человека в установлении, сохранении и упрочении добрых отношений с людьми. Индивид, обладающий этой потребностью, не только постоянно стремится к людям и испытывает удовлетворение от эмоционально положительного общения с ними, но в человеческих отношениях видит один из главных смыслов жизни. Иногда эта потребность становится для человека настолько значимой, что перевешивает остальные. Аффилиация для людей педагогических профессий должна быть одной из главных потребностей и, по крайней мере, не уступать тем потребностям, удовлетворение которых, напротив, как-то разъединяет людей.

Существует несколько методик для оценки аффилиации. Наиболее валидной, надежной, но вместе с тем и самой трудоемкой является проективная методика. Однако эта потребность такова по своей природе, что для ее диагностики с успехом могут быть использованы и методики опросного типа. Одна из таких методик описывается далее.

Испытуемые, проходящие тестирование по данной методике, перед началом исследования получают инструкцию следующего содержания:

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

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

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

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

**Шкала теста для оценки боязни быть отвергнутым**

\_\_\_\_Морозько Анна Николаевна\_\_

Фамилия, имя, отчество

Среднее специальное

Образование

Ж 21

Пол Возраст

\_\_\_\_\_\_\_13.09.09\_\_\_\_\_\_

Дата заполнения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П/п | **Утверждение** | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 |
| 1 | Я стесняюсь идти в малознакомое общество. |  |  |  |  |  |  | +  1 |
| 2 | Если вечеринка мне не нравится, я все равно не ухожу первым. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 3 | Меня бы очень задело, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторонних людях. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 4 | Я стараюсь меньше общаться с людьми критического склада ума. |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 5 | Обычно я легко схожусь с незнакомыми людьми. |  |  |  |  |  |  | +  7 |
| 6 | Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 7 | Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них не согласен. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 8 | Если я попрошу кого-то пойти со мной, а он мне откажет, то я не решусь попросить его снова. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 9 | Я осторожен в высказывании своего мнения, пока хорошо не узнаю человека. |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 10 | Если во время разговора я чего-то не понял, то лучше промолчу, чем прерву говорящего и попрошу повторить сказанное. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 11 | Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 12 | Мне трудно говорить людям «нет». |  |  |  |  |  |  | +  1 |
| 13 | Я все же могу получить удовольствие от вечеринки, даже если вижу, что одет не по случаю. |  |  |  |  |  |  | +  7 |
| 14 | Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 15 | Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 16 | Я не стесняюсь обращаться к людям за помощью. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 17 | Я редко  противоречу людям из боязни их задеть. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 18 | Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически. |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 19 | Всякий раз, когда мне предстоит идти в незнакомое общество, я предпочитаю брать с собой друга. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 20 | Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 21 | Я легко осваиваюсь в новом коллективе. |  |  |  |  |  |  | +  7 |
| 22 | Временами у меня возникает чувство, что я никому не нужен. |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 23 | Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно высказался в мой адрес. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 24 | Я никогда не чувствую себя одиноким в компании. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 25 | Меня очень легко задеть, даже если это не заметно со стороны. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 26 | После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 27 | Когда мне необходимо за чем-то обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 28 | Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, то я чувствую себя неловко. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 29 | Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 30 | Если в транспорте я сижу, мне кажется, что люди смотрят на меня с укором. |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| 31 | Оказавшись в незнакомой компании, я скорее включаюсь в беседу, чем остаюсь в стороне. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 32 | Я стесняюсь просить, чтобы мне вернули книгу или какую-либо другую вещь, занятую на время у меня. |  |  |  |  |  | +  2 |  |
| **Сумма баллов** | | 131 | | | | | | |

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

Морозько Анна Николаевна

Фамилия, имя, отчество

Среднее специальное

Образование

Ж 21

Пол Возраст

\_\_\_\_\_\_\_13.09.09\_\_\_\_\_\_

Дата заполнения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П/п |  | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 |
| 1 | Я легко схожусь с людьми. | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Когда я расстроен, то обычно больше предпочитаю быть среди людей, чем оставаться одному. | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Если бы мне пришлось выбирать, то я предпочел бы, чтобы меня считали способным и сообразительным, а не дружелюбным и общительным. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 4 | Я нуждаюсь в близких друзьях меньше, чем большинство людей. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 5 | Я часто и охотно говорю с людьми о своих переживаниях. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 6 | От хорошего фильма или книги я получаю большее удовольствие, чем от хорошей компании. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 7 | Мне нравится иметь как можно больше друзей. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 8 | Я скорее предпочел бы провести свой отдых вдали от людей, чем на оживленном курорте. |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 9 | Я думаю, что большинство людей славу и почет ценят больше, чем дружбу. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 10 | Я предпочел бы самостоятельную работу коллективной. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 11 | Излишняя откровенность с друзьями может повредить. |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 12 | Когда я встречаю на улице знакомого, я всегда стараюсь перекинуться с ним парой слов, а не просто пройти мимо, поздоровавшись. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 13 | Независимость и свободу от личных привязанностей я предпочитаю прочным дружеским узам. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 14 | Я посещаю компании и вечеринки потому, что это хороший способ завести друзей. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 15 | Если мне нужно принять важное решение, то я скорее посоветуюсь с друзьями, чем стану обдумывать его один. |  |  | +  5 |  |  |  |  |
| 16 | Я не доверяю слишком открытому проявлению чувств. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 17 | У меня много близких друзей. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 18 | Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 19 | Индивидуальные игры и развлечения я предпочитаю групповым. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 20 | Эмоционально открытые люди привлекают меня больше, чем сосредоточенные и серьезные. |  |  |  |  | +  3 |  |  |
| 21 | Я скорее предпочту интересную книгу или схожу в кино, чем проведу время на вечеринке. |  |  |  |  |  | +  6 |  |
| 22 | Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем просто наслаждаться видами и посещать достопримечательности одному. |  | +  6 |  |  |  |  |  |
| 23 | Мне легче решить трудную проблему, когда я обдумываю ее один, чем тогда, когда я ее обсуждаю с друзьями. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 24 | Я считаю, что в трудных жизненных ситуациях скорее нужно рассчитывать на свои силы, чем надеяться на помощь друзей. |  | +  2 |  |  |  |  |  |
| 25 | Даже в обществе друзей трудно полностью отвлечься от забот и срочных дел. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 26 | Оказавшись на новом месте, я быстро приобретаю новый круг знакомых. | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| 27 | Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем общение с людьми. |  |  |  |  |  |  | +  7 |
| 28 | Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу. |  |  |  | +  4 |  |  |  |
| 29 | Когда у меня плохое настроение, я скорее стараюсь не показывать окружающим свои чувства, чем пытаться с кем-нибудь поделиться ими. |  |  |  |  | +  5 |  |  |
| 30 | Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в хорошей компании. | +  7 |  |  |  |  |  |  |
| **Сумма баллов** | | 146 | | | | | | |

**Обработка результатов**

За каждый ответ испытуемый получает определенное количество баллов. Подсчет баллов производится с помощью ключей простым суммированием. К каждой форме опросника прилагается собственный ключ. Будьте внимательны!

**Шкала теста для оценки боязни быть отвергнутым**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П\п | 3 | 2 | 1 | 0 | - 1 | - 2 | - 3 |
| 1 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 9 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 10 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 11 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 13 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 14 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 15 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 16 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 17 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 18 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 19 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 20 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 21 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 22 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 23 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 24 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 25 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 26 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 27 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 28 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 29 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 31 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 32 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П\п | 3 | 2 | 1 | 0 | - 1 | - 2 | - 3 |
| 1 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 9 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 11 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 13 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 14 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 15 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 16 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 17 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 18 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 19 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 20 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 21 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 22 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 23 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 24 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 25 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 26 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 27 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 28 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 29 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

# Выводы об уровне развития

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

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

Сумма баллов **от 81 до 176 –** средний уровень развития мотива.

Сумма баллов **от 177 до 224** – высокий уровень развития мотива.

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

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

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

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

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

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

В заключение отметим, что наиболее благоприятным для педагога сочетанием обоих мотивационных стремлений является такое, при котором «стремление к людям» развито сильно, а «боязнь быть отвергнутым» – слабо или средне.

**ПРОТОКОЛ 3.**

1. Опросник мотивации достижения
2. Велигорская Ирина Владимировна
3. Аннушка
4. 21
5. Среднее специальное, экономист
6. 12.09.09
7. 3

По результатам теста выявилось следующее: испытуемый набрал 131 балл, по шкале «Боязнь быть отвергнутым»что говорит о том, что это средний уровень развития мотива, а также 146 баллов по шкале «Сила стремления к людям», что также является средним уровнем мотива.

Таким образом можно сказать, что ничего определённого о возможном поведении Анны Морозько и её переживаниях, связанных с человеческими отношениями, сказать нельзя.

**Третья часть. Терминологический словарь**

1. **Мотив** — внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлетворением определенной потребности.
2. **Мотива́ция** (от lat. movere) — 1) побуждение к [действию](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D0%B5); 2) динамический процесс физиологического и психологического плана, управляющий поведением [человека](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BA), определяющий его направленность, организованность, [активность](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8) и устойчивость; 3) способность человека через труд удовлетворять свои материальные потребности.
3. **Аффилиация (**от англ. to affiliate — присоединять, присоединяться) — стремление человека быть в обществе других людей. Тенденции к А. возрастают при вовлечении субъекта в потенциально опасную стрессовую (см. [Стресс](http://planey.ru/dic/c/c_107.htm)) ситуацию. При этом общество других людей позволяет ему проверить избранный способ поведения и характер реакций на сложную и опасную обстановку. В известных пределах близость других приводит и к прямому снижению [тревожности](http://planey.ru/dic/t/t_42.htm), смягчая последствия как физиологического, так и психологического стресса. Блокирование А. вызывает чувство одиночества, [отчужденности](http://planey.ru/dic/o/o_48.htm), порождает [фрустрацию](http://planey.ru/dic/f/f_27.htm).
4. **Валидность** (от англ. valid — пригодный) — один из основных критериев качества [теста](http://planey.ru/dic/t/t_12.htm). Проблема В. возникает в процессе разработки и практического применения теста, когда ставится задача установить соответствие между степенью выраженности интересующего свойства личности и методом его измерения. Чем валиднее тест, тем лучше отображается в нем то качество (свойство), ради измерения которого он создавался. Например, В. измерения интеллекта зависит: от определения понятия "интеллект", представляющего ту или иную авторскую концепцию этого феномена; от состава тестовых заданий, разрабатываемых в соответствии с этой концепцией; от эмпирических критериев. Разные концепции требуют различного состава тестовых заданий, поэтому важным является вопрос концептуальной В. теста. Чем больше задания теста соответствуют той или иной авторской концепции интеллекта, тем увереннее можно говорить о концептуальной В. теста. Корреляция теста с эмпирическим критерием указывает на его возможную В. по отношению к данному критерию. Определение В. теста всегда требует постановки дополнительных вопросов: В. для чего? для какой цели? по какому критерию? Таким образом, понятие В. относится не только к тесту, но и к критерию оценки его качества. Чем выше коэффициент корреляции теста с критерием, тем выше В. Развитие [факторного анализа](http://planey.ru/dic/f/f_2.htm) позволило создавать тесты, валидные по отношению к идентифицируемому фактору. Только проверенные на В. тесты могут использоваться в профориентации, профотборе, в научных исследованиях.
5. **Проективный метод** (от лат. projectio — выбрасывание вперед) — один из методов исследования личности. Основан на выявлении [проекций](http://planey.ru/dic/p/p_95.htm) в данных эксперимента с последующей интерпретацией.
6. **Психодиагностика** (от греч. psyche — душа и diagnostikos — способный распознавать) — область психологической науки, разрабатывающая методы выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности.
7. **Когнитивная теория –** Любая теория личности, которая придаёт особое значение когнитивным процессам (мышление, осознание, суждение) в понимании поведения человека
8. **Дефицитарные мотивы –** Онсовные потребности, нацеленные на устранение напряжения организма, особенно те потребности, которые возникают из биологических потребностей и потребностей безопасности.
9. **Мотивы роста –** потребности высшего уровня, связанные с врождённым побуждением актуализировать свой потенциал. Мотивы роста возникают только в том случае, если основные потребности удовлетворены. Они увеличивают радость жизни.
10. **Возбуждение** - свойство живых организмов, активный ответ возбудимой ткани на раздражение. Для нервной системы В.- основная функция. Клетки, образующие [нервную систему](http://planey.ru/dic/n/n_33.htm), обладают свойством проведения В. из того участка, где оно возникло, в другие участки и на соседние клетки. Благодаря этому нервные клетки приобрели способность передавать сигналы от одних структур организма к другим. Тем самым В. стало носителем информации о свойствах поступающих извне раздражений и вместе с [торможением](http://planey.ru/dic/t/t_29.htm) - регулятором активности всех органов и систем организма.
11. **Мотивация** достижения (от франц. motif — побудительная причина) — одна из разновидностей мотивации деятельности, связанная с потребностью индивида добиваться успехов и избегать неудач. Исследования Д. м. были начаты в 50-х гг. американским ученым Д. С. Мак-Клелландом, которому удалось выявить индивидуальные различия в Д. м. с помощью тематического апперцепционного [теста](http://planey.ru/dic/t/t_12.htm) (ТАТ) Г. А. Мюррея (см. [Проективный метод](http://planey.ru/dic/p/p_94.htm)). Поскольку изначально преобладавшее определение мотива достижения как “стремления к повышению уровня собственных возможностей” не объясняло определенных особенностей развития, были введены конкретные мотивационные переменные, устанавливающие взаимосвязь между деятельностью и мотивом достижения. Это:

1) личностные стандарты (оценка субъективной вероятности успеха, субъективной трудности задачи и т. д.);

2) привлекательность самооценки (привлекательность для индивида личного успеха или неудачи в данной деятельности);

3) индивидуальные предпочтения типа [атрибуции](http://planey.ru/dic/a/a_71.htm) (приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим обстоятельствам).

1. **Надёжность теста** — один из критериев качества теста (см. [Тестирование](http://planey.ru/dic/t/t_13.htm)), относящийся к точности психологических измерений. Чем больше Н. т., тем относительно свободнее он от погрешностей [измерения](http://planey.ru/dic/i/i_10.htm). При одном из подходов Н. т. рассматривается как устойчивость (стабильность) результатов при повторном тестировании. При другом подходе Н. т. рассматривается как проявление степени эквивалентности двух одинаковых по форме и цели (параллельных) тестов. Определение Н. т. может быть связано и с понятием внутренней состоятельности теста. Это выражается в расчленении теста на части с последующим сопоставлением результатов частей. Н. т. определяется также методами [дисперсионного](http://planey.ru/dic/d/d_38.htm) и [факторного анализа](http://planey.ru/dic/f/f_2.htm).
2. [**Интерес**](http://psi.webzone.ru/st/043200.htm) (лат. interest – важно) — субъективная представленность элементов мотивационно–потребностной сферы в виде побуждения к активности со стороны функциональных мотивов, удовлетворение которых связано не с результатом, а с процессом деятельности.
3. **Мотивационная сфера личности** — сложная система разнохарактерных мотивов (мотивационных установок, потребностей, интересов и т. п.), отражающих различные

стороны деятельности человека и его социальные роли.

1. **Мотивационная установка** — намерение, исполнение которого отсрочено по каким-то причинам.
2. **Мотивационные свойства личности** — закрепившиеся в структуре личности мотиваторы, потребности и способы формирования мотива; личностные диспозиции, аттитюды.

**Список использованной литературы**

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2003;
2. Бодалев А.А., Столин В.В. Общая психодиагностика СПб., 2000;
3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Том 1. М., 1986;
4. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1999;
5. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. М., 1971;
6. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 1990;
7. Спиркин А.Г. Сознание и самосознание. М.,1972;
8. Столин В.В. Самосознание личности. М., 1983;
9. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика Самара, 2001
10. Собчик Л.Н. Психодиагностика: методы и методология. - М., 1990.;
11. Соколова Е.Т. Проективные методы исследования личности. -М., 1980.;
12. Практикум по психодиагностике. Психодиагностика мотивации и саморегуляции. - М., 1989.
13. . Головин **С.**Ю Словарь практического психолога. – М., 1998 г.
14. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психодиагностике. – Спб.: Питер, 2001;
15. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П. Большой психологический словарь, Спб: Питер, 2002 г.