## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА I. ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ 5

1.1 Подходы к определению понятий: мотивация и мотив 5

1.2 Основные подходы к исследованию мотивации достижения 17

1.3 Сравнение особенностей личности с выраженным мотивом 25

достижения успеха и мотивом избегания неудач 25

ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ПСИХОЛОГИИ 31

2.1 Ппроцедура исследования 31

2.2 Методы и методики исследования 33

2.3 Результаты исследования 37

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 40

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 41

## ВВЕДЕНИЕ

Практика показывает, что люди неуспешные и мотивированные на избегание неудач не находят или мало находят самостоятельно такую сферу активности, где можно было бы реализовать свои потенциальные возможности. Перестраивая деятельность через создание ситуации успеха, можно обеспечить изменение внутриличностной мотивации, что будет способствовать определенной перестройке на уровне личности. Такая личность сама способна включиться в деятельность, стремясь добиться успеха.

Многочисленные исследования (Д. Аткинсон, Д. Макклеланд, А.К. Маркова, Ю.М. Орлов, Х. Хекхаузен и др.) говорят о том, что мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач являются важными видами человеческой мотивации.

От них, как считают исследователи, во многом зависит судьба и положение человека в обществе.

Проблема изучения мотивационной сферы человека становится особенно актуальной на факультете психологии, поскольку одной из важнейших задач обучения является развитие личности студентов в процессе формирования будущего специалиста-профессионала. Факультет должен способствовать становлению студента как активного субъекта своей деятельности, способного преодолевать трудности, стремящегося к успеху, к высококачественному выполнению деятельности. Поскольку мотив достижения влияет на успешность обучения, выполнения профессиональной деятельности, определяет личностную активность студентов в учебном процессе и успешность в будущей профессиональной деятельности, постольку необходимо знать, с какими чертами личности соотносится данный мотив и на основе каких личностных качеств возможно его целенаправленное формирование.

С учетом актуальности была избрана тема исследования "Взаимовлияние черт личности и мотивации достижения успеха на примере студентов факультета психологии 2 курса".

Объект исследования – мотивация достижения.

Предмет – взаимосвязь мотивации достижения и черт личности.

Цель исследования – выявить взаимосвязь мотивации достижения и черт личности.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

на основе изучения литературы по теме исследования выявить основные подходы к изучению мотивации достижения;

сравнить личностные особенности людей с мотивом достижения и мотивом избегания неудач;

изучить взаимосвязь мотивации достижения и личностных особенностей.

В качестве гипотезы исследования выступило следующее предположение: мотивация достижения успеха имеет позитивную связь с чертами личности, а именно, с настойчивостью, самоуверенностью, добросовестностью, самодостаточностью (независимостью), организованностью.

В исследовании приняли участие студенты 2 курса факультета психологии КГПУ им. К.Э. Циолковского. Общий объем выборки составил 40 человек.

В данном исследовании использовались следующие методы:

теоретический анализ литературы по проблематике мотивации достижения;

Психодиагностический метод: методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса, групповая оценка личности (ГОЛ), 16-факторный личностный опросник Р. Кэттелла;

Метод математической обработки данных: корреляционный анализ (коэффициент корреляции Пирсона).

## ГЛАВА I. ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

## 1.1 Подходы к определению понятий: мотивация и мотив

В структуре личности мотивация занимает особое место и является основным понятием.

Концепции и теории мотивации, относимые только к человеку, начали появляться в психологической науке начиная с 20-х гг. XX в. Первой была теория мотивации К. Левина (1926). Вслед за ней были опубликованы работы представителей гуманистической психологии - А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса. [[1]](#footnote-1)

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае - как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т.е. определяющих поведение и деятельность (К. Мадсен; Ж. Годфруа), в другом случае - как совокупность мотивов (К.К. Платонов), в третьем - как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. [[2]](#footnote-2)

Кроме того, мотивация рассматривается и как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И.А. Джидарьян, 1976).

Дж. Аткинсон предлагает рассматривать мотивацию как единство личностных детерминант, т.е. устойчивых мотивов личности и характеристик непосредственной ситуации (т.е. ситуационных детерминант).

У Вилюнаса термин "мотивация" используется для обозначения всей совокупности психологических образований и процессов, побуждающих и направляющих поведение на жизненно важные условия и предметы, определяющих пристрастность, избирательность и конечную целенаправленность психического отражения и регулируемой им активности. Такая широкая трактовка соответствует пониманию мотивации как того, что лежит в основе обусловленности поведения. [[3]](#footnote-3) То есть мотивация выступает как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В.К. Вилюнас).

Для Левина мотивация выступает как актуальный процесс, который направляет и побуждает целенаправленное поведение. [[4]](#footnote-4)

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. [[5]](#footnote-5)

Мотивация - это внутренняя детерминация поведения и деятельности, которая, конечно же, может быть обусловлена и внешними раздражителями, окружающей человека средой. Но внешняя среда воздействует на человека физически, в то время как мотивация - процесс психический, преобразовывающий внешние воздействия во внутреннее побуждение. [[6]](#footnote-6)

С точки зрения Ильина, мотивация и мотивы всегда внутренне обусловлены, но могут зависеть и от внешних факторов, побуждаться внешними стимулами. При этом необходимо учитывать, что обстоятельства, условия, ситуация приобретают значение для мотивации только тогда, когда становятся значимыми для человека, для удовлетворения потребности, желания. [[7]](#footnote-7)

Е.П. Ильин на основе критического анализа существующих трактовок мотива и мотивации, предлагает трактовать мотивацию как динамический процесс формирования мотива.

Все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. Например, согласно схеме В.Д. Шадрикова, мотивация обусловлена потребностями и целями личности, уровнем притязаний и идеалами, условиями деятельности (как объективными, внешними, так и субъективными, внутренними - знаниями, умениями, способностями, характером) и мировоззрением, убеждениями и направленностью личности и т.д. С учетом этих факторов происходит принятие решения, формирование намерения. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм. [[8]](#footnote-8)

Итак, можно сделать вывод о том, что в настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному:

как совокупность факторов, детерминирующих поведение (К. Мадсен, 1959; Ж. Годфруа, 1992);

как совокупность мотивов (К.К. Платонов, 1986);

как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность, как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М.Ш. Магомед-Эминов, 1998);

как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И.А. Джидарьян, 1976);

как совокупная система процессов, отвечающих за побуждения и деятельность (В.К. Вилюнас, 1990); [[9]](#footnote-9)

как особая сфера, включающую в себя потребности, мотивы, цели, интересы в их сложном переплетении и взаимодействии (Дж. Аткинсон, А. Маслоу);

как динамический процесс формирования мотива (Е.П. Ильин).

Подводя итог сказанному, я считаю необходимым отметить, что мотивация является основой любой деятельности, т.к именно в ней заключён механизм личной активности, заинтересованности человека в деятельности. В нашей работе мы будем рассматривать мотивацию как процесс побуждения к деятельности определенным мотивом для достижения поставленной цели. Именно с точки зрения мотивации можно говорить о нацеленности личности на удовлетворение своих потребностей, запросов, на формирование активности в деятельности, на определение своей жизненной ориентации.

В теориях мотивации центральным является понятие "мотив". Трактовка мотива также не однозначна в психологии. Когда ищут ответ на вопрос: "что же такое мотивы? ", нужно помнить, что это одновременно ответ на вопросы: "зачем? ", "для чего? ", "почему? ", "от чего человек ведет себя именно так, а не иначе"? Чаще всего бывает так, что то, что принимается за мотив, способствует ответу только на один или два из перечисленных вопросов, но никогда на все.

Мотивы с обобщением, относительно устойчивым предметным содержанием называют "обобщенными мотивами" в отличие от "конкретных мотивов", предметное содержание которых узкоспецифично. "Обобщенные мотивы" выступают в роли устойчивых атрибутов личности, однако они являются динамическими образованиями, которые при взаимодействии с ситуационными детерминантами актуализируются, т.е. переходят из латентного состояния в актуальное, реально действующее. Актуализация мотива создает определенную тенденцию действия - разворачивается мотивационный процесс, направленный на реализацию определенного мотивационного отношения с окружающей действительностью. В процессе реализации этого мотивационного отношения человек преобразует актуальную ситуацию в желательную. [[10]](#footnote-10)

В психологии мотив связывают с функцией побуждения, с направленностью деятельности, регуляционным и смыслообразующим ее элементами. Он служит основанием для выбора целей, средств и способов действий, "энергизирует" поведение, выступает как конечная цель поведения или его повод. [[11]](#footnote-11)

В отличие от целей, которые всегда, конечно, являются сознательными, мотивы, как правило, актуально не сознаются субъектом: когда мы совершаем те или иные действия - внешние, практические или речевые, мыслительные, - то мы обычно не отдаем себе отчета в мотивах, которые их побуждают.

Мотивы, однако, не отделены от сознания. Даже когда мотивы не сознаются субъектом, т.е. когда он не отдает себе отчета в том, что побуждает его осуществлять ту или иную деятельность, они, образно говоря, входят в его сознание, но только особым образом. Они придают сознательному отражению субъективную окрашенность, которая выражает значение отражаемого для самого субъекта, его, как мы говорим, личностный смысл.

Таким образом, кроме своей основной функции - функции побуждения, мотивы имеют еще и вторую функцию - функцию смыслообразования. [[12]](#footnote-12)

Таким образом, одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл; мы будем называть их смыслообразующими мотивами. Другие, сосуществующие с ними, выполняя роль побудительных факторов (положительных или отрицательных) – порой остро эмоциональных, аффективных, – лишены смыслообразующей функции; мы будем условно называть такие мотивы мотивами-стимулами. [[13]](#footnote-13)

В настоящее время можно выделить два подхода к пониманию мотива. Первый рассматривает мотив лишь как "конструкт мышления" (т.е. теоретическое построение); в действительности же никаких мотивов не существует. Наиболее жестко этой точки зрения придерживается Х. Хекхаузен. Неудивительно, что в его монографии за мотив принимаются либо потребность (потребность во властвовании, называемая им "мотивом власти"; потребность в достижении - "мотив достижения"), либо личностные диспозиции (тревожность и др.), либо внешние и внутренние причины того или иного поведения (оказание помощи, проявление агрессии и т.д.). Конечно, многие психологические понятия - конструкты мышления, домыслы. Но это не означает, что данное психологическое явление или образование не существует.

Второй подход рассматривает мотив как реально существующий психологический феномен, как то, что побуждает к поступку, действию. Но при этом в качестве мотива принимаются самые различные психологические феномены. Как писал А.Н. Леонтьев, работы по проблеме мотивации почти не поддаются систематизации - до такой степени различны те значения, в которых употребляется термин "мотив".

И действительно, в нем оказались представления, идеи, чувства, переживания, потребности, влечения, побуждения, склонности, желания, хотения, привычки, понятие о долге, морально-политические установки и помыслы, установки, интересы, убеждения, стремления, психические процессы, состояния, свойства личности, предметы внешнего мира и даже условия существования.

При этом в отечественной и зарубежной литературе мотив трактуется по-разному. В отечественной литературе мотив понимается и как осознанная потребность (А.Г. Ковалев), и как предмет потребности (А.Н. Леонтьев), и отождествляется с потребностью (П.С. Симонов).

Чаще всего в западной психологии мотивы рассматриваются как устойчивые свойства личности, такая точка зрения имеет отклик в научных представлениях и отечественных психологов (К.К. Платонов, B. C. Мерлин, М.Ш. Магомед-Эминов и др.).

Взгляды на сущность мотива у психологов существенно расходятся. Но, несмотря на это, все они сходятся в одном: за мотив принимается какой-то один конкретный психологический феномен (но разные у разных авторов). В основном психологи группируются вокруг следующих точек зрения на мотив: как на побуждение, на потребность, на цель, на намерение, на свойства личности, на состояния. Рассмотрим каждую из них подробнее.

Мотив как потребность

Во многих работах потребность рассматривается как побудитель действий, деятельности, поведения человека. Потребность - это отражение нужды в сознании человека (осознание ее и переживание). Кроме того, как писал С.Л. Рубинштейн, в потребности содержится активное отношение (стремление), направляющее человека на преобразование условий с целью удовлетворения нужды. Таким образом, потребность объясняет, откуда берется энергия для проявления человеческой активности.

Соотношения между потребностями и мотивами, исходя из высказанных в психологической литературе точек зрения, можно систематизировать следующим образом:

1) между потребностью и мотивом возможны далекие и опосредствованные отношения;

2) потребность дает толчок к возникновению мотива;

3) потребность преобразуется в мотив после опредмечивания, т.е. после нахождения предмета, могущего ее удовлетворить;

4) потребность - часть мотива (В.А. Иванников, например, считает, что если побуждение принять за мотив, то частью этого побуждения является потребность);

5) потребность и есть мотив (Л.И. Божович, А.Г. Ковалев, К.К. Платонов, С.Л. Рубинштейн и многие другие). [[14]](#footnote-14)

Признавая, что потребность имеет отношение к мотиву, нельзя пройти мимо рядa моментов, мешающих отождествить потребность с мотивом.

Во-первых, потребность не полностью объясняет причину конкретного действия или поступка. Во-вторых, мотив-потребность отделяется от идеальной (представляемой человеком) цели, поэтому не ясно, почему мотив имеет целенаправленность.А.Н. Леонтьев по этому поводу пишет, что субъективные переживания, хотения, желания не являются мотивами, потому что сами по себе они не способны породить направленную деятельность. Действительно, в случае принятия потребности за мотив нельзя ответить на вопросы "зачем", "для чего" человек проявляет данную активность, т.е. не ясны цель и смысл активности. В-третьих, принятие потребности за мотив ведет к тому, что говорят об удовлетворении мотива, а не потребности, о цели как средстве удовлетворения мотива, а не потребности, о наследственных и приобретенных мотивах (В.С. Мерлин), что не совсем корректно.

Таким образом, при принятии потребности за мотив остается много вопросов, неясностей и появляется некорректность в использовании терминов и словосочетаний. Поэтому закономерны попытки ряда психологов подойти к пониманию мотива с других позиций.

Мотив как предмет удовлетворения потребности.

Эта точка зрения выдвинута А.Н. Леонтьевым. Термин "мотив" употребляется А.Н. Леонтьевым не для обозначения переживания потребности, а как обозначающий то объективное, в чем эта потребность конкретизируется в данных условиях и на что направлена деятельность. Воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет приобретает свою побудительную функцию, т.е. становится мотивом. Следует отметить, что мотивом деятельности он называл как идеальный (представляемый), так и материальный предмет потребности.

"Опредмечивание потребности", как выражался А.Н. Леонтьев, придает этому побуждению смысл, и, по существу, побудителем деятельности выступает не сам предмет, а его значение для субъекта.

Но принять предмет-цель за мотив не представляется возможным. Во-первых, мы не получим ответ на вопрос, почему человек совершает данное действие, поступок; ведь одна и та же цель может удовлетворять разные потребности, т.е. соотноситься с разными причинами. Во-вторых, в связи с представлением о мотиве как предмете говорят о роли мотива в формировании потребностей, а не о роли потребностей в формировании мотива, т.е. процесс мотивации ставится с ног на голову.

Мотив как побуждение.

Мотив рассматривается как побудительная (движущая) сила, причина, а точнее, внутреннее осознанное побуждение, отражающее готовность человека к действию или поступку. X. Хекхаузен по этому поводу пишет, что мотивация - это побуждение к действию определенным мотивом. У М.Ш. Магомед - Эминова мотив - только один из видов побуждений, наряду с потребностями, диспозициями (устойчивыми свойствами личности), интересами и т.п.

Свести мотив только к побуждению также нет достаточных оснований. Во-первых, побудительностью обладает и потребность. Во-вторых, побуждение в силу своей неспецифичности не раскрывает содержательную сторону мотива, не объясняет причину и смысл проявляемой человеком активности. В-третьих, мешает принятию побуждения за мотив и то, что у человека имеются поступки, связанные с обоснованным (мотивированным) отказом что-то делать. Причина отказа есть, а побуждения к действию нет. Поэтому трудно согласиться с утверждением, что мотив - только то, что заставляет человека действовать. В соответствии с мотивом можно и бездействовать.

Мотив как намерение.

И. Божович намерения рассматриваются в качестве побудителей поведения в тех случаях, когда принимаются решения.

В даваемых определениях намерения подчеркивается сознательный, волевой характер побуждения к деятельности и поведению, которое, сохраняясь в течение длительного времени, является вектором активности человека, направленной на удовлетворение данной потребности. Следовательно, намерение выполняет при таком понимании роль мотивационной установки.

Однако, зная намерение человека, можно ответить только на вопросы что и как (планирование) хочет делать человек, чего стремится достичь (выдвижение цели), но нельзя получить прямой ответ на вопрос почему. Таким образом, задача опять решается лишь частично. [[15]](#footnote-15)

Мотив как устойчивые свойства (личностные диспозиции)

Точка зрения, что мотив - это устойчивые характеристики личности, в основном характерна для работ западных психологов, но имеет сторонников и в нашей стране.

В западной психологии устойчивые (диспозиционные) и переменные факторы мотивации (М. Мадсен), устойчивые и функциональные переменные (X. Мюррей), личностные и ситуационные детерминанты (Дж. Аткинсон) рассматриваются как критерии разделения мотива и мотивации. Авторы отмечают, что устойчивые характеристики личности обусловливают поведение и деятельность в такой же степени, как и внешние стимулы. Личностные диспозиции (предпочтения, склонности, установки, ценности, мировоззрение, идеалы) должны принимать участие в формировании конкретного мотива.

Ряд отечественных психологов (К.К. Платонов, В.С. Мерлин, М. Ш, Магомед-Эминов) тоже считают, что в качестве мотивов, наряду с психическими состояниями, могут выступать и свойства личности. [[16]](#footnote-16)

Итак, в настоящее время за мотив и побуждение к деятельности принимают самые различные психологические феномены: то побуждение как состояние, то цель, то потребность, то намерение. При этом, принимая за мотив один феномен, отрицают причастность к мотиву других. В одних случаях от мотива отделяется цель, в других - потребность, в третьих - и то, и другое. В результате оказывается неясно, что же в действительности является мотивом. [[17]](#footnote-17)

Б.Ф. Ломов отмечает, что в исследовании психических явлений попытка искать одну-единственную детерминанту того или иного явления - это тупиковый путь. Любое явление определяется системой детерминант.

Г.А. Балл при разработке проблемы мотива и мотивации пошел дальше, чем критический анализ уже существующих трактовок мотива. Он предпринял попытку предложить, в дополнение к существующим, такую трактовку рассматриваемого понятия, которая бы: а) была достаточно четкой; б) помогала связать понятие мотива с другими ведущими психологическими понятиями и одновременно отграничить его от них; в) по возможности использовала конструктивные аспекты существующих трактовок; г) по возможности охватывала объекты, обычно рассматриваемые в качестве мотивов в практической и исследовательской работе психологов.

В своей работе Г.А. Балл подчеркивает одно из существенных свойств мотива - участие в причинной детерминации действий человека, отмечает относительную устойчивость мотива, влияние на протекание и результаты целого ряда конкретных действий. При этом, ограничивая сферу применения этого понятия психическими причинами поведения. Он дает определение мотива: мотив - это относительно устойчивая интенционалъная (т.е. предметно отнесенная, хотя не всегда осознаваемая) психическая причина действий (точнее: психическое звено в цепи их причинной детерминации).

В ходе дальнейшей работы Балл пришел к выводу, что приведенная характеристика мотива оставляет, однако, недостаточно проясненными ряд существенных вопросов. Во-первых, она не раскрывает связей понятия мотива с другими ведущими психологическими понятиями. В частности, обходится важнейший вопрос о соотношении мотивов и потребностей. Во-вторых, понятие интенциональности чересчур общее и для адекватной характеристики мотива, по всей видимости, требует конкретизации. Им было предложено уточненное определение мотива: мотив - это существующая в психике индивида побудительная целевая модель некоторого предмета, который каким-то образом выделен этим индивидом в мире и при этом обладает для него устойчивой субъективной ценностью (т.е. в психике функционирует модель, несущая информацию об облегчение или затруднение удовлетворения нужд или потребностей индивида. Такая информация может выражаться по-разному (в форме знания, убеждения, эмоционального отношения и т.д.) и обладать разной степенью адекватности). [[18]](#footnote-18)

Предмет, о котором идет здесь речь и требуемое состояние которого моделируется мотивом, может быть и материальным, и идеальным. Этот предмет может представлять собой процесс (например, творческой деятельности).

Для каждого действия индивида в принципе может быть указан, по крайней мере, один мотив, побуждающий к осуществлению этого действия и направляющий его протекание. Это не исключает того, что цель действия и, в целом, вся задача, на решение которой оно направлено, могут задаваться человеку извне, - но он будет действовать для достижения цели, для решения задачи лишь в той мере, в какой примет их, т.е. идентифицирует.

Итак, в ходе проведенного анализа литературы нами были выявлены основные существующие на сегодняшний день трактовки понятия "мотив". Наиболее универсальным на наш взгляд является представление о мотиве как сложном психологическом образовании, включающим в себя и потребность, и идеальную цель, и побуждение, и намерение.

После проведенного анализа понятий "мотивация" и "мотив", на наш взгляд, необходимо сказать о соотношении этих понятий.

Существуют различные классификации мотивов. В рамках одной из них выделяют социальные мотивы, к числу которых относятся мотив власти, аффилиации, уважения, а также мотивы достижения успеха и избегания неудач. От уровня актуализации мотива достижения успеха зависит эффективность человека практически во всех областях жизнедеятельности. Подробному рассмотрению мотивов достижения успеха и избегания неудач будет посвящена следующая глава.

## 1.2 Основные подходы к исследованию мотивации достижения

Мотивация достижения является одним из видов мотивации, определяющих творческое, инициативное отношение человека к делу и влияющих как на характер, так и на качество выполнения труда.

В русле мотивации достижения выполнено довольно много исследований, как в зарубежной, так и в отечественной психологии (D. McClelland, D. Atkinson, R. Weiner, D. Rotter, K. Levin; Н.В. Афанасьева, И.А. Батурин, В.А. Белых, М.Ш. Магомед - Эминов, В.И. Степанский, С.А. Шапкин).

Мотив достижения как устойчивая характеристика личности впервые был выделен в классификации Г. Мюррея. Рассматриваемую нами диспозицию Г. Мюррей понимал как устойчивую потребность достижения результата в работе как стремление сделать что-то быстро и хорошо, достичь определенного уровня в каком-либо деле. Эта потребность носит генерализованный характер и проявляется в любой ситуации независимо от конкретного ее содержания. [[19]](#footnote-19) Согласно Г. Мюррею, потребность в достижении характеризуется следующими понятиями: выполнять нечто трудное; управлять, манипулировать, организовывать - в отношении физических объектов, людей или идей; делать это по возможности быстро и самостоятельно; преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей; совершенствоваться; соперничать и опережать других; реализовывать таланты и тем повышать самоуважение. [[20]](#footnote-20)

Первая формализованная модель мотивации достижения была развита Дж. Аткинсоном. Она явилась базисной для всех дальнейших моделей в этой области, разработок мотивации как взаимодействия "личность x ситуация". Модель рискового выбора Дж. Аткинсона была сформулирована на основе теории поля К. Левина. Левин объясняет детерминацию поведения на основе взаимодействия личности и окружения в актуально складывающейся ситуации. В рамках теории поля Левина была создана первая модель "ожидание x ценность", оказавшая влияние на разработку как модели Аткинсона, так и других моделей. [[21]](#footnote-21)

Рассмотрим основные положения модели рискового выбора Дж. Аткинсона. В исследовании Дж. Аткинсона мотивация достижения успеха представляет собой интеграционное образование, в котором выделены две мотивационные тенденции: стремление к успеху и стремление к избеганию неудач. Мотивационные тенденции являются сложными по составу. В них входят: постоянные личностные диспозиции – мотивы; ситуативные непосредственные детерминанты поведения – ожидание или вероятность и субъективная побудительная ценность будущего успеха или неудачи.

Соответственно, в модели выделяются три главных детерминанты мотивации достижения: мотив, ожидание, ценность.

Ожидание понимается как предвосхищение того, что выполнение некоторого действия приведет к определенным последствиям. Названия мотивов (например, достижение и др.) в действительности являются названиями классов побуждений, которые производят, по существу, один и тот же тип переживания чувства удовлетворенности: гордости при достижении успеха и т.д. [[22]](#footnote-22)

Поведение, ориентированное на достижение цели, определяется результирующей тенденцией достижения, возникающей при совместном влиянии двух тенденций: тенденции стремления к успеху и тенденции избегания неудачи.

Тенденция стремиться к успеху понимается как сила, вызывающая у индивидуума действия, которые, как он ожидает, приведут к успеху. Эта тенденция проявляется в направлении, интенсивности и настойчивости деятельности. Она создается следующими факторами: личностным - мотивом, или потребностью достижения, и двумя ситуационными - ожиданием, или субъективной вероятностью успеха, и побуждающей ценностью успеха.

Тенденция избегать неудачи понимается как сила, подавляющая у индивидуума выполнение действий, которые, как он ожидает, приведут к неудаче. Тенденция избегать неудачи проявляется в том, что человек стремится выйти из ситуации, содержащей угрозу неудачи. Эта тенденция создается личностным фактором - мотивом избегания и ситуационным - ожиданием, или субъективной вероятностью неудачи. [[23]](#footnote-23)

В данной модели мотивация стремления к успеху определяется тремя переменными: мотивом стремления к успеху, который понимается как способность переживать гордость и удовольствие при достижении успеха; субъективной вероятностью успеха (ожидание, что выполнение действия приведет к успеху, достижению заданной цели. Это понятие показывает степень уверенности в том, что некоторое действие приведет к определенным последствиям); побудительной ценностью успеха, т.е. относительной ценностью успеха в этой специфической деятельности.

Модель Дж. Аткинсона была больше направлена на описание и предсказание результатов мотивационного процесса, чем на его трактовку.

Модель мотивации достижения Дж. Аткинсона в дальнейшем подвергалась нескольким модификациям. Фитер попытался учесть параметр восприятия собственной ответственности за исход. Райнер разработал модель, в которой учитываются особенности ориентации на будущее, атрибутивная модель мотивации была предложена Вайнером и др.

Одной из современных когнитивных моделей, претендующих на обобщение разнообразных явлений в области мотивации достижения, является модель X. Хекхаузена, которая ближе к формальным теориям принятия решения и во главе угла ставит когнитивные процессы принятия решения.

Модель Хекхаузена является моделью "ожидание × ценность". В связи с этими основными переменными рассматриваются понятие "ожидание" (субъективная вероятность) и "побудительная ценность". Что касается понятий мотив и мотивация, автор в целом основывается на взглядах Дж. Аткинсона о мотиве, как целостной, обобщенной диспозиции и мотивации, как состояния, которое возникает при взаимодействии мотива и релевантных ему аспектов ситуации.

Х. Хекхаузен с сотрудниками рассматривают мотивационный процесс как взаимодействие личностных диспозиций (мотивов) и особенностей ситуации. При этом мотив достижения выступает как черта или свойство личности, обеспечивающее устойчивость деятельности достижения по отношению к внешним (ситуационным) воздействиям. Мотив достижения - не статичное свойство. Это динамическая система, которая может изменяться не только в ходе естественного развития, но и целенаправленно.

Как уже упоминалось, существуют также атрибутивные модели мотивации достижения. Один из наиболее известных подходов предложен Вайнером, который развивает когнитивную концепцию мотива. Мотив достижения для него - это склонность воспринимать успех как обусловленный внутренними факторами, особенно усилиями.

Итак, нами была выделена линия исследования мотивации, базирующаяся на теории К. Левина. Исследования Левина дали существенный импульс в разработке проблем мотивации, но вместе с тем наложили и ряд ограничений. Возникают явные трудности в адекватном представлении и описании влияния сложных познавательных структур на динамику поведения.

Цель моделей типа "ожидание x ценность" состоит в предсказании результата процесса выбора цели и действия, а не в объяснении самого этого процесса. Психологически же главным является именно объяснение процесса и порождения цели. Вместе с тем в этих моделях выделяются важные условия формирования цели и действия. Прежде всего, это ценность и ожидание. Ценность и ожидание описываются как когнитивные детерминанты. Дело представляется так, что человек взвешивает посредством познавательных процессов ценность и ожидание альтернатив целей или действий и выбирает ту из них, которая обладает наибольшей ожидаемой ценностью.

Предпринятое в последние десятилетия развитие моделей мотивации типа "ожидание x ценность" было направлено на выделение дополнительных условий, от которых зависит выбор цели и действия. Эти условия характеризуются тем, что они представляют собой "интегративные качества", формирующиеся при взаимодействии личности с окружением. К ним относятся восприятие собственной ответственности, причинное объяснение результатов действий, временная перспектива, личностный стандарт. Однако, сами авторы этих моделей не рассматривают природу данных качеств, а берут их как готовые.

Обобщающая когнитивная модель Х. Хекхаузена в целом представляет собой модель взвешивания различных альтернатив по параметру ожидаемой ценности результатов и его последствий. Вряд ли такая модель может быть пригодна для объяснения инициативной деятельности личности.

Во всех рассмотренных моделях не подвергается сомнению основное положение о когнитивном взвешивании личностью альтернатив цели и действия. При этом личность рассматривается вырванной из контекста ее жизнедеятельности и поставленной в искусственную ситуацию выбора альтернатив.

В отечественной психологии разрабатывается принципиально иной подход, согласно которому, личность осуществляет деятельность в системе определенных социальных отношений и во взаимодействии с другими людьми. [[24]](#footnote-24)

В отечественной психологии проблема мотивации достижения стала активно разрабатываться с середины 70-х гг. И первые исследования (Р.С. Вайсмана, 1973; Р.С. Немова, 1973; А.Б. Орлова, 1974; В.И. Степанского, 1981 и др.) касались лишь отдельных аспектов мотивации достижения. Мотивация достижения, а также тесно связанная с ней тема уровня притязаний исследовалась такими специалистами, как М.Ш. Магомед-Эминов, Т.В. Корнилова, И.М. Палей и многими другими. [[25]](#footnote-25)

М.Ш. Магомед-Эминов, первый среди отечественных психологов, предпринял попытку изучить структуру и механизмы функционирования мотивации достижения. Традиционно, как уже отмечалось ранее, в зарубежной психологии проблемы мотивации достижения исследовались в рамках модели "ожидания х ценность", направленной на предсказание выбора цели. Ученый предложил динамическую модель мотивации, состоящую из четырех структурных компонентов (инициации или побуждения деятельности, целеобразования, реализации намерения, постреализации - процессов, направленных на прекращение действия или смену одного действия другим), каждый из которых выполняет конкретные мотивационные функции в ходе осуществления деятельности.

Рассмотрение М.Ш. Магомед-Эминовым мотивации как "сложной многоуровневой функциональной системы, в которой интегрированы воедино аффективные и когнитивные процессы", позволяет преодолеть одностороннюю трактовку мотива достижения, характерную для зарубежных исследователей, как динамического образования, либо как когнитивного, а также позволяет противопоставить трактовке мотивации, как гипотетического промежуточного процесса, взгляд на мотивацию как на психический процесс, регулирующий деятельность конкретного субъекта в актуальной ситуации. [[26]](#footnote-26)

Считается, что результат деятельности сам по себе не реализует мотив достижения, который является широко обобщенным по предметному содержанию личностным мотивом, и характеризируется тем, какие особенности личности проявляются при выполнении деятельности достижения. Таким образом, ожидания и ценность результата как ситуационные детерминанты не являются определяющими в мотивации достижения успеха. У одного и того же человека мотив достижения успеха может проявляться не во всех видах деятельности и не в одинаковой мере, то есть для каждого индивида существует характерный круг деятельностей, в которых реализуется мотив достижения успеха.

Одним из основных механизмов актуализации мотивации достижения, по М.Ш. Магомед-Эминову, выступает мотивационно-эмоциональная оценка ситуации, складывающаяся из оценки мотивационной значимости ситуации и оценки общей компетентности в ситуации достижения. [[27]](#footnote-27)

Для ситуации достижения, по М.Ш. Магомед-Эминову, характерны следующие особенности: наличие задачи, требующей индивидуального выполнения деятельности; возможность успешного или неуспешного выполнения деятельности; наличие стандартов мастерства выполнения (внешних и внутренних критериев оценки результата); переживание субъектом чувства собственной ответственности за исход действия; оценка результатов на основе сравнительной шкалы, заданной стандартом мастерства (самооценка, оценка со стороны других).

Мотивация достижения изучается в социально-психологическом аспекте. Так, М.Л. Кубышкина попыталась рассмотреть мотив достижения в широком социальном контексте как стремление к социальному успеху. М.Л. Кубышкиной выделены и проанализированы основные аспекты мотива социального успеха: стремление к достижению высоких результатов в значимой деятельности и связанных с ними авторитета и уважения; стремление к завоеванию высокого общественного положения, престижа и влияния среди окружающих; стремление к соперничеству, противоборству, конкуренции.

Таким образом, в настоящее время в отечественной психологии исследования мотивации достижения завоевали достаточно прочное место и привлекают к себе все большее число ученых; идет процесс накопления эмпирического материала, а также осмысление и критический анализ опыта зарубежных коллег.

Мотивация достижения изучается отечественными психологами с разных сторон: исследуются сущность, структура и механизмы функционирования мотивации достижения; изучается мотивация достижения в учебной деятельности; исследуется влияние мотивации достижения на процесс психической и психофизической адаптации; разрабатываются методики для диагностики мотивации достижения и средства для ее измерения.

Мотивация достижения изучается также в социально-психологическом аспекте, как мотив социального успеха, способствующий достижению значимых результатов в деятельности и завоеванию высокого общественного положения. Большое внимание ученые уделяют исследованию роли мотивации достижения в профессиональной деятельности, влиянию мотивации достижения на эффективность деятельности групп, на формирование психологического климата в коллективе, изучается связь мотивации достижения с личностными особенностями (самооценкой, уровнем притязаний, тревожностью и др.). [[28]](#footnote-28)

Итак, подведем итоги сказанному. В данной работе мы будем придерживаться трактовки мотивации достижения, сформулированной М.Ш. Магомед-Эминовым. Мотивация достижения будет пониматься нами как психическая регуляция деятельности в ситуациях достижения, в которых имеется возможность реализовать мотив достижения. Мотив достижения, в свою очередь, мы будем понимать как обобщенную, относительно устойчивую диспозицию личности, стремление человека выполнить дело на высоком уровне качества везде, где есть возможность проявить свое мастерство и способности.

## 1.3 Сравнение особенностей личности с выраженным мотивом

## достижения успеха и мотивом избегания неудач

Как уже отмечалось в предыдущей главе, ведущие мотивы поведения со временем становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. К их числу относят и мотив достижения успехов, и мотив избегания неудачи.

Доминирующие мотивы становятся одной из основных характеристик личности, отражающихся на особенностях других личностных черт. Каждый отдельный человек имеет доминирующую тенденцию руководствоваться либо мотивом достижения, либо мотивом избегания неудачи. Преобладание мотива достижения успеха или избегания неудачи определяет некоторые личностные особенности человека. В принципе мотив достижения связан с продуктивным выполнением деятельности, а мотив избегания неудачи - с тревожностью и защитным поведением.

Преобладание той или иной мотивационной тенденции всегда сопровождается выбором трудности цели.

Субъекты, мотивированные на успех, предпочитают задачи средней или чуть выше средней трудности. Очень легкие задачи не приносят им чувства удовлетворения и настоящего успеха, а при выборе слишком трудных велика вероятность неуспеха; поэтому они не выбирают ни те, ни другие. При выборе же задач средней трудности успех и неудача становятся равновероятными и исход становится максимально зависимым от собственных усилий человека. При преобладании у человека мотивации избежания неудачи, он предпочитает задачи, наиболее легкие или наиболее трудные, которые практически невыполнимы. [[29]](#footnote-29)

Люди, мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость в достижении поставленных целей.

После выполнения серии задач и получения информации об успехах и неудачах в их решении те, кто мотивирован на достижение, переоценивают свои неудачи, а мотивированные на неудачу, напротив, переоценивают свои успехи.

Мотивированные на неудачу в случае простых и хорошо отработанных навыков (наподобие тех, что используются при сложении пар однозначных чисел) действуют быстрее, и их результаты снижаются медленнее, чем у мотивированных на успех. При заданиях проблемного характера, требующих продуктивного мышления, эти же люди ухудшают работу в условиях дефицита времени, а у мотивированных на успех она улучшается. [[30]](#footnote-30)

Люди, ориентированные на неудачи нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний.

Согласно Х. Хекхаузену, люди, мотивированные на достижение успеха, в ситуации выбора между немедленным, но малым вознаграждением, или большим, но отсроченным по времени, выбирают последнее, а люди с низкой склонностью к достижению, отличаются большей привязанностью к настоящему и меньшей способностью отсрочить удовлетворение. Также отмечено, что мотивированные на успех склонны фокусироваться на "большой цели", они также предпочитают задания, охватывающие больший период времени, требующие планирования, процесса принятия решения. Они не нуждаются в быстром достижении успеха, более того, они могут достаточно долго ждать.

Имеются определенные различия в объяснениях своих успехов и неудач людьми с выраженными мотивами достижения успеха и избежания неудачи. В то время, как, стремящиеся к успеху чаще приписывают свой успех имеющимся у них способностям, избегающие неудач обращаются к анализу способностей как раз в противоположном случае. Опасающиеся неудачи свой успех скорее склонны объяснять случайным стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют свою неудачу.

Уровень самооценки в значительной степени связан с удовлетворенностью или неудовлетворенностью человеком собой, своей деятельностью, возникающими в результате достижения успеха или появления неудачи. Сочетание жизненных успехов и неудач, преобладание одного над другим постепенно формируют самооценку личности. В свою очередь, особенности самооценки личности выражаются в целях и общей направленности деятельности человека, поскольку в практической деятельности он, как правило, стремится к достижению таких результатов, которые согласуются с его самооценкой, способствуют ее укреплению. [[31]](#footnote-31)

Люди, обладающие таким качеством личности, как ответственность, чаще предпочитают иметь дело с решением задач средней, а не низкой или высокой степени сложности, способны взять на себя ответственность за то, что происходит с ними и зависящими от них людьми, что соответствует выбору людей, мотивированных на достижение успеха. Как правило, такие люди обладают и более соответствующим действительным успехам уровнем притязаний – тем практическим результатом, которого субъект рассчитывает достичь в работе.

Итак, в теоретической части данной работы мы рассмотрели подходы к определению понятий мотив и мотивация, основные подходы к исследованию мотивации достижения, сравнили личностные особенности людей с мотивом достижения и мотивом избегания неудач.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному:

как совокупность факторов, детерминирующих поведение (К. Мадсен, 1959; Ж. Годфруа, 1992);

как совокупность мотивов (К.К. Платонов, 1986);

как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность, как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М.Ш. Магомед-Эминов, 1998);

как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И.А. Джидарьян, 1976);

как совокупная система процессов, отвечающих за побуждения и деятельность (В.К. Вилюнас, 1990); [[32]](#footnote-32)

как особая сфера, включающую в себя потребности, мотивы, цели, интересы в их сложном переплетении и взаимодействии (Дж. Аткинсон, А. Маслоу);

как динамический процесс формирования мотива (Е.П. Ильин).

Важным является то, что мотивация является основой любой деятельности, т.к. именно в ней заключён механизм личной активности, заинтересованности человека в деятельности. В нашей работе мы будем рассматривать мотивацию как процесс побуждения к деятельности определенным мотивом для достижения поставленной цели.

Также как и понятие мотивации, понятие мотив в отечественной и зарубежной литературе трактуется по-разному. В отечественной литературе мотив понимается и как осознанная потребность (А.Г. Ковалев), и как предмет потребности (А.Н. Леонтьев), и отождествляется с потребностью (П.С. Симонов). В зарубежной психологии мотив рассматривают как сила, движущая нами из глубин бессознательного (3. Фрейд), как устойчивые и переменные факторы мотивации (К. Мадсен); как функциональные переменные (X. Мюррей); как личностные и ситуационные детерминанты поведения (Дж. Аткинсон), как потребности и влечения, побуждения и склонности (X. Хекхаузен); как установки (А. Маслоу).

В данной работе мы подробно рассмотрели трактовку мотива как потребности, как предмет удовлетворения потребности, как побуждение, как намерение, как личностные диспозиции.

Наиболее универсальным на наш взгляд является представление о мотиве как сложном психологическом образовании, включающим в себя и потребность, и идеальную цель, и побуждение, и намерение.

Большое внимание в данной работе уделяется анализу основных подходов к исследованию мотивации достижения. Мотивация достижения является одним из видов мотивации, определяющих творческое, инициативное отношение человека к делу и влияющих как на характер, так и на качество выполнения труда.

Мы рассмотрели исследования по мотивации достижения как в отечественной, так и в зарубежной психологии. Г. Мюррей мотивацию достижения понимал как устойчивую потребность достижения результата в работе, как стремление сделать что-то быстро и хорошо, достичь определенного уровня в каком-либо деле. "Мотив достижения", по Д. Макклелланду, - это устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности. В модели Аткинсона мотив стремления к успеху понимается как способность переживать гордость и удовольствие при достижении успеха. Мотивация достижения (в понимании М.Ш. Магомед-Эминова) - это психическая регуляция деятельности в ситуациях достижения, в которых имеется возможность реализовать мотив достижения.

В данной работе мотивация достижения будет пониматься нами как психическая регуляция деятельности в ситуациях достижения, в которых имеется возможность реализовать мотив достижения. Мотив достижения, в свою очередь, мы будем понимать как обобщенную, относительно устойчивую диспозицию личности, стремление человека выполнить дело на высоком уровне качества везде, где есть возможность проявить свое мастерство и способности.

## ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ПСИХОЛОГИИ

## 2.1 Ппроцедура исследования

В данной работе было проведено исследование мотивации достижения успеха и личностных особенностей студентов-психологов, с целью выявления взаимосвязи этих двух характеристик личности.

Экспериментальное исследование проводилось на базе калужского государственного педагогического университета им. К.Э. Циолковского среди студентов факультета психологии 2 курса. Общей объем выборки составил 40 человек.

Целью первого этапа является составление двух групп испытуемых: в первую группу вошли студенты с выраженным мотивом достижения успеха, во вторую – студенты с низкими показателями выраженности мотива достижения успеха. Первый этап мы разбили на подэтапы. Сначала для выявления у студентов мотива достижения успеха использовалась методика Т. Элерса. Но поскольку эта методика является методикой субъективной оценки, т.е. человек сам определяет, характерны ли для него те или иные способы поведения в ситуациях успеха, свою степень стремления к достижению цели, то для достоверности результатов при составлении групп было решено провести методику групповой оценки личности. Это также один из вариантов субъективной оценки личности, но, в отличие от первой методики, здесь характеристику человеку дают окружающие его люди, в данном случае, одногруппники. Но возникает вероятность оценки студентами друг друга, исходя из личных предпочтений. Для получения максимально точных результатов была также проведена экспертная оценка личности студентов. В качестве экспертов выступали преподаватели студентов, которые оценивали выраженность у них мотивации достижения успеха, исходя из активности студентов, их работы на занятиях, участия во внеаудиторной работе.

На наш взгляд, с помощью групповой оценки личности как одногруппниками, так и преподавателями могут быть получены максимально объективные результаты. Поскольку преподаватели способны дать более беспристрастную оценку, которая, к сожалению, в основном будет основываться на анализе учебной деятельности студентов. Оценка же одногруппников базируется не только на проявлении мотива достижения успеха в учебной деятельности, но и в других сферах. Именно поэтому, методика проводится в двух вариантах, а полученные результаты согласовываются между собой.

Таким образом, на основе результатов, полученных по методике Т. Элерса и методике групповой оценки личности (ГОЛ), составляются две группы испытуемых – с выраженным мотивом достижения и низкой выраженностью данного мотива. В первую группу были включены испытуемые, набравшие от 17 и выше баллов по методике Элерса и получившие наибольшее число выборов по "ГОЛ". Во вторую – наоборот, получившие наименьшее число выборов по методике групповой оценки личности или не получившие выборов вообще и наименьший балл по методике Элерса. Испытуемые, получившие средние характеристики по данным тестам, исключаются из дальнейшего исследования.

Второй этап исследования направлен на выявление личностных особенностей тех студентов факультета психологии, которые вошли в данные две группы. Данное исследование проводится при помощи многофакторного личностного опросника Р. Кеттелла 16 PF. Кеттелл выделяет 16 факторов или черт личности. Подробнее о них будет сказано в следующей главе. Проанализировав научную литературу, мы сочли целесообразным использовать результаты не по всем факторам, а лишь выборочно. В данной работе будут использоваться следующие факторы опросника: фактор E – конформность (зависимость) / доминантность (настойчивость); G - недобросовестность / добросовестность, H - робость (осторожность, сдержанность) /смелость, уверенность; O–самоуверенность /склонность к чувству вины; Q - социабельность (зависимый от группы) / самодостаточность (независимый); Q - импульсивность (неуправляемый, низкий самоконтроль) / контроль желаний (организованный, контролирующий свое поведение).



На третьем этапе мы выявляем взаимосвязи мотивации достижения успеха и вышеназванных личностных особенностей с помощью корреляционного метода (критерий корреляции Пирсона).

## 2.2 Методы и методики исследования

В данном исследовании использовались следующие методы: эксперимент (констатирующий), тестирование, метод групповой оценки личности, метод экспертных оценок. Исследование включало в себя проведение следующих методик:

методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса,

групповая оценка личности (ГОЛ),

16-факторный личностный опросник Р. Кэттелла

Методика Т. Элерса Мотивация к успеху

Мотив достижения успеха у студентов факультета психологии 2 курса исследовался с помощью методики Т. Элерса "Мотивация к успеху". Трактовка мотивации к успеху, данная Т. Элерсом, приравнивается к нашему пониманию мотива достижения успеха. Мотивация достижения по Элерсу - это, прежде всего 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.

Выделяют факторы, определяющие наличие сильной мотивации достижения:

Стремление достигнуть высоких результатов (успехов).

Стремление делать все как можно лучше, лучше всех.

Выбор сложных заданий и желание их выполнить.

Стремление совершенствовать себя в своем мастерстве.

Таким образом, методика оценивает силу стремления к достижению цели, к успеху.

В ходе проведения исследования с помощью данной методики испытуемым предлагается ответить на 41 вопрос, выражая свое согласие или несогласие ответами "да" или "нет". Ответы суммируются по одному баллу при совпадении с ключом.

Таким образом, определяются уровни выраженности мотивации достижения. Выделяют 4 уровня: от 1 до 10 баллов - низкая мотивация к достижению успеха; от 11 до 16 баллов - средний уровень мотивации к достижению успеха; от 17 до 20 баллов - умеренно высокий уровень мотивации к достижению успеха; свыше 21 балла - слишком высокий уровень мотивации к достижению успеха.

Метод групповой оценки личности (ГОЛ)

В работе также был использован один из вариантов субъективной оценки - метод групповой оценки личности (ГОЛ). В данной методике испытуемым предлагается оценить студентов на наличие у них таких личностных особенностей, которые характерны для человека с выраженным мотивом достижения успеха. Например, определить, у кого из группы наблюдается настойчивость в достижении целей, сильное увлечение работой, склонность к изобретению новых эффективных приемов работы, стремление к получению уникальных результатов и т.д. В конечном счете, из группы необходимо выбрать от 2-х до 5 человек.

16-факторный опросник Р. Кеттелла

Следующим этапом работы было выявление личностных особенностей студентов факультета психологии. Для этого использовался метод, основанный на использовании черт личности, т.е. таких характеристик индивида, которые остаются постоянными во времени в разных ситуациях. Наиболее известный опросник для определения типов личности, который и использовался в данной работе, - 16-факторный опросник Р. Кеттелла. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла в настоящее время наиболее часто используется в исследованиях личности и получила достаточно высокую оценку у психологов-практиков. В результате диагностики личность описывается 16-ю фундаментально независимыми и психологически содержательными факторами или чертами личности, лежащими в основе наблюдаемых моделей поведения. Кеттелл полагает, что личностные черты составляют ядро структуры личности, и они ответственны за то, что будет делать человек в данной обстановке. То есть опросник отражает модель индивидуально-психологических свойств личности и позволяет прогнозировать ее реальное поведение.

Таким образом, опросник предназначен для измерения шестнадцати личностных черт, характеризующих структуру личности:

A - замкнутость, озабоченность / сердечность, доброжелательность

B - низкий интеллект / высокий интеллект

C - эмоциональная неустойчивость / эмоциональная устойчивость

E – конформность (зависимость) / доминантность (настойчивость)

F - озабоченность (серьезный) / беспечность (легкомысленный)

G - недобросовестность / добросовестность

H - робость (осторожность, сдержанность) / смелость, уверенность

I - суровость, жесткость / мягкосердечность

L - доверчивость / подозрительность

M - практичность / мечтательность

N - наивность / проницательность

O - самоуверенность / склонность к чувству вины

Q - консерватизм / радикализм, гибкость



Q - социабельность (зависимый от группы) / самодостаточность (независимый)



Q - импульсивность (неуправляемый, низкий самоконтроль) / контроль желаний (организованный, контролирующий свое поведение)



Q – нефрустрированность (расслабленный) / фрустрированность (напряженный).



На основании качественного и количественного анализа содержания личностных факторов выделяются следующие блоки факторов:

Интеллектуальные особенности: факторы B, M, Q1.

Эмоционально-волевые особенности: факторы C, G, I, O, Q3, Q4.

Коммуникативные особенности и особенности межличностного взаимодействия: факторы A, H, F, Q2, N, L.

Тест-опросник состоит из 105 вопросов. Испытуемым дается следующая инструкция: "Для того чтобы Вы смогли определить свои личностные качества, постарайтесь отвечать на вопросы искренне и как можно точнее. На каждый вопрос Вы должны дать ответ, выбрав одну из трех альтернатив (а, b, с), которая в наибольшей степени соответствует Вашим взглядам, Вашему представлению о себе".

Результаты выражаются в шкале стенов, которые делятся на уровни: 1-4 стена - низкий уровень; 5-6 стенов - средний уровень: 7-10 стенов - высокий уровень.

Как уже упоминалось ранее, в данном исследовании будут использоваться не все факторы опросника, а лишь некоторые: фактор E – конформность (зависимость) /доминантность (настойчивость); G - недобросовестность/ добросовестность, H - робость (осторожность, сдержанность) /смелость, уверенность; O–самоуверенность /склонность к чувству вины; Q - социабельность (зависимый от группы) / самодостаточность (независимый); Q - импульсивность (неуправляемый, низкий самоконтроль) / контроль желаний (организованный, контролирующий свое поведение).



## 2.3 Результаты исследования



Степень выраженности мотива достижения успеха у студентов факультета психологии 2 курса изучалась с помощью методики "Мотивация к успеху" Т. Элерса. В ходе проведения исследования с помощью данной методики были получены следующие результаты. Большинство испытуемых, а именно 57,5% имеют средний уровень мотивации к достижению успеха, у 40% испытуемых выявлен высокий уровень мотивации к достижению успеха и у 2,5% - низкий.

Изначально предполагалось разбить испытуемых на две группы – с высоким и с низким мотивом достижения успеха. Но так как среди студентов 2 курса с низким мотивом достижения оказалось всего лишь 2,5%, то в дальнейшем исследовании будут принимать участие лишь студенты с высокой выраженностью мотива достижения.

В ходе проведения методики "ГОЛ" была выявлена группа студентов, получившая наибольшее количество выборов как среди одногруппников, так и среди преподавателей при оценке выраженности мотива достижения. В эту группу вошли всего 27, 5% из числа всех испытуемых. Большинство испытуемых (45%) получили среднее количество выборов как среди одногруппников, так и среди преподавателей.27,5% испытуемых получили небольшое количество выборов (1, 2 выбора) или не получили выборов вовсе.



Итак, в группу, члены которой получили наибольшее количество выборов как среди одногруппников, так и среди преподавателей, вошли студенты, которые при самооценке своей личности определили наличие у себя как высокого, так и среднего мотива достижения.

Также в ходе исследования выделилась группа испытуемых, субъективно оценивших себя высоко на наличие мотива достижения, но получивших мало выборов у окружающих или не получивших их вовсе.

Затем мы сравнили результаты, полученные с помощью методики Элерса и групповой оценки личности.

На основе данных, полученных по методикам Элерса и "ГОЛ", мы выделили группу студентов с выраженным мотивом достижения успеха. В эту группу были включены студенты, набравшие большое количество выборов по "ГОЛ" и высоким мотивом достижения, а также студенты, получившие большое количество выборов, но имеющие среднюю выраженность мотива достижения. Затем среди данных студентов был проведен 16-ти факторный опросник Кеттелла для выявления их личностных особенностей. Среднегрупповые показатели многофакторного личностного опросника Р. Кеттелла 16 PF представлены ниже.



Как видно из графика, больше всего у студентов факультета психологии развиты такие качества как добросовестность, смелость и самоуверенность. Таким образом, для испытуемых наиболее характерны такие черты, как чувство ответственности и долга, стойкость моральных принципов, стрессовая устойчивость, невосприимчивость к угрозе, смелости, решительности, тяге к риску и острым ощущениям. Большинство испытуемых – это лица веселые, жизнерадостные, довольные жизнью, уверенные в своих успехах и своих возможностях. Они живо откликаются на все происходящие события. Находят интерес в повседневной жизни.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведя данную курсовую работу, мы убедились в том, что существует связь между выраженным мотивом достижения успеха и личностными особенностями людей, в данном случае испытуемых студентов.

В наше время очень остро стоит проблема мотивации достижения успеха. Мотив - это одно из главных понятий, с помощью которого раскрывается природа человеческих действий, их сущность. Мотивы формируются в раннем детстве и значительное влияние на их формирование имеют школа, класс, общественная мысль коллектива и семья. Он выступает важным компонентом психологической структуры любой деятельности, ее движущей силой.

При индивидуальном действии мотив достижения и соответственно чувство успеха постепенно вступает в связь с естественным по генезису чувством самолюбия, больше того, чувство успеха подпитывает это ведущее отношение человека к самому себе, и оно становится ядром личности, центром его образа "Я".

Чувство же самолюбия непременно культивирует сильные стремления человека к превосходству, власти над человеком, к славе и непомерным материальным целям. В результате личность становится индивидуалистически направленной с соответствующими смыслоценностными ориентациями и смыслом жизни.

В воспитании чувства успеха как фактора морально совершенной личности должны быть положена стратегия недопущения стойкой внутренней связи этого чувства с чувством самолюбия, которое является деструктивным относительно личностного развития субъекта. А это означает, что, во-первых, само чувство успеха как обобщенное отношение к достижению как такого, нужно диференцировать. Ведь не во всех сферах жизнедеятельности субъект добивается социально нормированных достижений.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирование личности, М., Изд. Мысль, 1976.

2. Балл Г.А. "Мотив": уточнение понятия // Психологический журнал. – 2004. - №4.

3. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием, М., Изд. МГУ, 1991

4. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека, М., 1990

5. Горчакова Е.Б. Исследование мотивации достижения в отечественной психологии (статья)

6. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006

7. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. – 2005. - №2.

8. Кондратьева М.В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии

9. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. (глава Мотивы, эмоции и личность). – М.: Смысл; Изд. центр "Академия", 2004

10. Общая психодиагностика под ред.В. В. Столина, А.А. Бодалева. Изд. МГУ, 1987

11. Педагогическая психология www. ido. edu. ru/psychology/pedagogical\_ psychology

12. Терентьева В.А. Мотивация к достижению успеха как ведущий фактор успешности учебной деятельности в студенческом возрасте (Университетские чтения 2006, доклад)

13. Хрестоматия Психология эмоций составитель Вилюнас В. (глава А.Н. Леонтьев Потребности, мотивы и эмоции). – СПб.: Питер, 2004

14. Шпаковская Е. Влияние мотивации достижения успеха и избежания неудач на поведение человека (www. komanda. ru)

1. Педагогическая психология www.ido.edu.ru/psychology/pedagogical\_ psychology [↑](#footnote-ref-1)
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-2)
3. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека, М., 1990 [↑](#footnote-ref-3)
4. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием, М., Изд.МГУ, 1991 [↑](#footnote-ref-4)
5. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирование личности, М., Изд. Мысль, 1976. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-6)
7. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-7)
8. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-8)
9. Кондратьева М.В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии [↑](#footnote-ref-9)
10. Общая психодиагностика под ред. В.В. Столина, А.А. Бодалева. Изд. МГУ, 1987 [↑](#footnote-ref-10)
11. Кондратьева М.В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии [↑](#footnote-ref-11)
12. Хрестоматия Психология эмоций составитель Вилюнас В. (глава А.Н. Леонтьев Потребности, мотивы и эмоции). – СПб.: Питер, 2004 [↑](#footnote-ref-12)
13. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. (глава Мотивы, эмоции и личность). – М.: Смысл; Изд. центр «Академия», 2004 [↑](#footnote-ref-13)
14. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-14)
15. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. – 2005. - №2. [↑](#footnote-ref-15)
16. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы, СПб, 2006 [↑](#footnote-ref-16)
17. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. – 2005. - №2. [↑](#footnote-ref-17)
18. Балл Г.А. «Мотив»: уточнение понятия // Психологический журнал. – 2004. - №4. [↑](#footnote-ref-18)
19. Педагогическая психология (www.ido.edu.ru/psychology/pedagogical\_ psychology) [↑](#footnote-ref-19)
20. Шпаковская Е. Влияние мотивации достижения успеха и избежания неудач на поведение человека (www.komanda.ru) [↑](#footnote-ref-20)
21. Васильев И.А., Магомед – Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием М.: Изд. МГУ, 1991. [↑](#footnote-ref-21)
22. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Анализ когнитивного подхода в зарубежных теориях мотивации [↑](#footnote-ref-22)
23. Педагогическая психология www.ido.edu.ru/psychology/pedagogical\_ psychology [↑](#footnote-ref-23)
24. Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием. М.: Изд. МГУ, 1991. [↑](#footnote-ref-24)
25. Горчакова Е.Б. Исследование мотивации достижения в отечественной психологии (статья) [↑](#footnote-ref-25)
26. Горчакова Е.Б. Исследование мотивации достижения в отечественной психологии (статья) [↑](#footnote-ref-26)
27. Кондратьева М.В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии [↑](#footnote-ref-27)
28. Горчакова Е.Б. Исследование мотивации достижения в отечественной психологии (статья) [↑](#footnote-ref-28)
29. Общая психодиагностика под ред. В.В. Столина, А.А. Бодалева. Изд. МГУ, 1987 [↑](#footnote-ref-29)
30. Терентьева В.А. Мотивация к достижению успеха как ведущий фактор успешности учебной деятельности в студенческом возрасте (Университетские чтения 2006**,** доклад) [↑](#footnote-ref-30)
31. Педагогическая психология www.ido.edu.ru/psychology/pedagogical\_ psychology [↑](#footnote-ref-31)
32. Кондратьева М.В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии [↑](#footnote-ref-32)