

**Министерство культуры Московской области
Государственное автономное профессиональное образовательное
учреждение Московской области
«Московский Губернский колледж искусств»**

**Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Московской области «Московский
Губернский колледж искусств»**

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО

**ПМ.02 Педагогическая деятельность
МДК.02.01 Педагогические основы преподавания
творческих дисциплин**

Тема: Психология мотивации: основные теории мотивации

**Выполнила: Ильина Л. В.
Обучающаяся группы 307
Руководитель: Суворов К. А.**

Химки, 2023

План работы

Введение.....	3
Глава 1. Понятие личности в психологии.....	6
Глава 2. Понятие мотивации в психологии.....	12
Глава 3. Практический анализ уровня мотивации у учащихся Московского Губернского колледжа искусств.....	25
Заключение.....	33
Список использованной литературы.....	35
Приложения.....	36

Введение

Мотивация – неотъемлемая часть нашей жизни, которая является одним из факторов, определяющих уникальность человека. Каждый определяет свой набор ценностей, в достижении которых помогает именно мотивация. Для одних это деньги, для других впечатления, для третьих – умение преодолевать препятствия. Но в любом случае, всех людей объединяет одно - способность замотивировать самого себя для достижения желаемого результата.

Из выше сказанного достаточно просто сформулировать основную суть мотивации – стимулирование деятельности человека, процесс побуждения себя и других на осуществление действий, а также воздействие на поведение человека для достижения личной, но временами коллективной и общественной, цели.

Звучит все достаточно просто и понятно, но что делать людям, у которых отсутствует мотивация или же, даже сама цель. К сожалению, вариант оставить все как есть и смириться, не совсем подходит. Ведь развитие человека в духовной, социальной, материальной и в других сферах жизни напрямую зависит от мотивации. Нет мотивации – нет достижений в жизни – нет смысла в жизни.

На сегодняшний день, все определения мотивации можно отнести к двум направлениям:

1. Рассмотрение мотивации, как совокупность факторов или мотивов. Например, согласно мнению В. Д. Шадрикова¹ (1982), мотивация обусловлена потребностями и целями личности, уровнем желаний и идеалами, условиями деятельности (как объективными, внешними, так и субъективными, внутренними – знаниями, умениями, способностями, характером) и мировоззрением, убеждениями и направленностью личности. С

¹ Доктор психологических наук, профессор. Действительный член (академик) РАО. Заслуженный работник высшей школы РФ. Почетный работник науки и техники РФ. Почетный профессор ЯрГУ им. П.Г. Демидова, ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, Белгородского технологического университета им. Шухова.

учетом этих факторов и происходит принятие решения, формирование намерения.

2. Рассматривание мотивации не как статичное, а как динамичное явление, как процесс, механизм. Так же, в этом случае мотивация выступает как средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов.

Так же нельзя не отметить отечественных ученых начала XX века, поднимавших вопрос о мотивации поведения человека:

1. А. Ф. Лазурского², опубликовавшего в 1906 году книгу «Очерк науки о характерах». В ней довольно главное место отводится детальному обсуждению вопросов, связанных с желаниями и влечениями, борьбой мотивов и принятием решений, точностью намерений и способностью к сдерживанию побудительных импульсов.
2. Н.Н. Ланге³, рассуждавший в своих работах о влечениях, желаниях и «хотениях» человека, в связи с вопросами о воле. В частности, он дал свое понимание отличий влечений от «хотений», полагая, что последние – это влечения, переходящие в активные действия. Для него «хотение» — это деятельная воля.

Откуда берётся мотивация, и как её найти при полном отсутствии? Что делать для достижения цели, и как не потерять мотивацию при неудачах?

Все вышесказанное подчеркивает актуальность и значимость темы курсовой работы Проблема мотивации по-прежнему недостаточна

² Доктор медицинских наук. Штатный клинический ассистент по психиатрии Женского медицинского института. Руководитель кафедры общей психологии Психоневрологического института. Член Петербургского общества психиатров и невропатологов.

³ Русский психолог. Профессор философии Одесского университета (1888—1921), где организовал одну из первых в России экспериментальных психологических лабораторий. Сформулировал закон перцепции — стадийный (фазовый) характер процесса восприятия (от обобщённого чувственного образа предмета ко всё более дифференцированному). Разработал моторную теорию внимания как двигательной реакции организма, улучшающей условия восприятия (влияние рефлекторной теории И. М. Сеченова). Перевёл на рус. яз. «Первую аналитику» Аристотеля (1894).

исследована в психологии, а значит и интерес к изучению темы не может пропасть.

Целью данной курсовой работы является изучение понятия «мотивация» с научной точки зрения, значение и применение этого понятия в психологии, рассмотрение сущности мотивации, её структуры, механизмов мотивационных процессов, индивидуальных особенностей мотивационной сферы человека.

Исходя из цели курсовой работы сформулируем следующие задачи курсовой работы:

1. Определить понятие личности в психологии
2. Определить понятие мотивации в психологии
3. Рассмотреть теории мотивации в психологии

Объект изучения: личность человека

Предмет изучения: мотивация личности как неотъемлемое свойство человека.

Исходя из выше сказанного, можно вывести следующую гипотезу: мотивация достижений состоит из двух частей: одна из них символизирует для человека успех, а другая - неудачу.

Курсовая работа состоит из (количество глав + введение и заключение – конкретная цифра) частей: введения, основной части (которая состоит из (конкретная цифра) глав) и заключения.

Основная часть

Глава 1

Понятие личности в психологии

Для людей, понятия «индивид» и «личность» являются неразрывными, переплетенными между собой, как две части одного целого – самого человека. Из-за подобного смешивания понятий многие временами забывают, что более значимую роль играет «личность», как внутреннее наполнение сосуда – «индивида». Принятие решений, модель поведения, особенности характера, совокупность выработанных привычек и предпочтений, образ мышления – все это составляющие понятия «личность». Именно из-за сложности и большого количества определенных особенностей, понятие «личность» является главным объектом исследования психологии, за все время ее существования.

Так что же такое «личность» по мнению современной отечественной психологии?

Существует множество определений, рассмотрим несколько из них:

1. Личность – это человек, обладающий определенным набором психологических свойств, на основе которых он принимает решения и совершает поступки, имеющие значение для общества. Внутреннее отличие отдельного человека от остальных.
2. Личность — это совокупность личностных и социальных ролей отдельного индивида, его предпочтений и привычек, имеющиеся у него знания и опыт.
3. Личность – это человек, самостоятельно выстраивающий и контролирующей свою жизнь и несущий за неё полную ответственность.

Многие отечественные ученые высказывали свою позицию, о том, что для них, в научном смысле этого слова, значит понятие «личность»

По мнению В. М. Бехтерева⁴, «личность представляет собою как бы две тесно связанные друг с другом совокупности следов, из которых одна теснее связана с органической, а другая – с социальной сферой». Рассматривая качество взаимоотношений между ними, В. М. Бехтерев отмечал, что «социальная сфера, развиваясь на почве органической, расширяет ее в зависимости от социальных условий жизни до степени, когда органические воздействия подавляются прошлым опытом социальных отношений и социальными воздействиями». Таким образом, в структуре личности В. М. Бехтерева подчеркивается роль социальной сферы, которая «является объединяющим звеном и возбудителем всех вообще следов психорефлексов, возникающих на почве общественной жизни и оживляющих те или иные органические реакции».

В. М. Бехтерев понимал понятие «личность», как «объединяющее» начало, и «направляющее» начало:

1. «Объединяющее» начало личности – отсутствие отдельных психических процессов, всеми психическими процессами руководит личность. Именно личность все объединяет в целое.
2. «Направляющее» начало личности - управление мыслями, действиями, поступками, она направляет поведение человека к определенной цели.

Так же, В. М. Бехтерев разделял личность на субъективную и объективную:

1. Субъективная сторона личности проявляется в переживаниях, но при этом, все равно придерживаясь на основном постулате рефлексологической теории⁵: «любое движение души всегда

⁴ Психиатр, невропатолог, физиолог, психолог. Основоположник рефлексологии и патопсихологического направления в России. Доктор медицины. Академик. Тайный советник, генерал-лейтенант медицинской службы Русской императорской армии. Заслуженный деятель науки РСФСР. Основатель и директор Института по изучению мозга и психической деятельности. Председатель Русского общества нормальной и патологической психологии.

⁵ Рефлексологическая теория (далее Р. т.) – естественнонаучное направление в психологии и психологии личности, получившее развитие в России в первой половине XX в. Основатель Р. т., Бехтерев, изложил план ее построения в статье "Объективная психология и ее предмет" (1904). Р. т. определяется сначала как

имеет объективное проявление». Отсюда следует поэтапный процесс: *субъективные переживания имеют объективные проявления также, и только объективные проявления доступны научному наблюдению*. Мы можем наблюдать это через движение и через продукты деятельности

2. Объективная сторона личности (следующая за субъективной) проявляется в том, что люди выдают или оставляют результаты своей деятельности, результаты своей активности. Это наследие остается последующим поколениям.

Если рассматривать материальную основу личности – то это работа головного мозга, которая объединяет все рефлексy, ранее происходившие в психике. В. М. Бехтерев считал, что мы не можем отвлекаться от этого природного механизма. Реальная личность – это организм, а высший представитель организма – мозг. В мозге сохраняются все следы уже осуществившихся рефлексов, там находится отпечаток индивидуального характера, отпечаток задатков, склонности к чему-либо.

Для Бехтерева личность получается, как некая самодеятельная субстанция. Из сказанного ранее, активная, она сама все делает. У личности бывают разные уровни этой активности. Он выделял три уровня:

1. пассивная личность, характеризуется незначительным уровнем личностного развития.
2. активная личность.
3. безличность. Это человек, который не личность. Это больной, с тяжелыми психическими расстройствами, с полным нарушением работы мозга.

Так же, Бехтерев выделил основные и самые важные условия развития личности.

"объективная психология", позднее – как "психорефлексология", потом – как "рефлексология" – особая "биосоциальная наука".

1. Антропологические особенности, расы. Наследие отцов оставляет свой результат. Черная раса людей, далека от совершенства. У них вместимость черепа меньше, чем у представителей белой расы.
2. Условия при зачатии. Даже если у ребенка хорошая наследственность, но у родителей были вредные привычки, то произойдет задержка в развитии.
3. Экономические условия
4. Самое главное условие развития личности – это наличие общественной деятельности и социальная активность. Не может быть полного развития личности, если нет общественной деятельности. Страны, где общественная деятельность не востребована, порождают пассивных личностей.
5. Фактор воспитания и обучения. Прежде всего, важно приучение к систематическому труду. Второе, это развитие самостоятельного мышления. Третье, стойкость характера.
6. Особое внимание уделяется питанию. Неправильное, или недостаточное питание приведет к физическому ослаблению организма. Человек будет быстро истощаться и это нарушит нормальное развитие личности.

Вот так идет формирование личности активной, относительно независимой, которая может отстаивать свои позиции.

Рассмотрим еще несколько мнений отечественных ученых (С. Л. Рубинштейна⁶ и А. Н. Леонтьева⁷).

⁶ Выдающийся психолог и философ - открыл принципиально новые и весьма перспективные пути в развитии психологической науки и философии. В XX столетии именно он стал основоположником наиболее глубоко разработанной философско-психологической теории деятельности. Автор первой в СССР оригинальной онтологии и философской антропологии, с позиций которых он принципиально по-новому разработал теории человека, свободы, субъекта и объекта, субъективного, идеального и объективного, психического и физиологического.

⁷ Доктор педагогических наук, профессор. Действительный член Академии педагогических наук СССР. Почетный доктор Парижского и Будапештского университетов. Почетный член Венгерской академии наук. Советский психолог, философ, педагог и организатор науки. Создатель теории деятельности. Основатель и первый декан факультета психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

Личность по Рубинштейну формируется и проявляется в деятельности. Чтобы понять, как это происходит, нужно обратиться к психическим процессам: к мышлению, памяти, ощущениям, восприятию, воображению, к речи, вниманию, эмоциям и воле. Все они взаимосвязаны, поскольку развиваются по мере взросления человека и смены жизненных обстоятельств одновременно. Спустя некоторое время они становятся психическими функциями личности, то есть операциями, которые человек может регулировать. Например, восприятие, в ходе развития личности, превращается в наблюдение, а непроизвольное запечатление сменяется сознательным запоминанием.

В ходе деятельности психические процессы переходят в свойства личности. Они индивидуальны для каждого человека и отчасти зависят от особенностей нервного аппарата человека. К психическим свойствам относятся особенности восприятия, мышления, памяти и другого. Например, восприимчивость и впечатлительность, наблюдательность, вдумчивость, рассудительность и эмоциональная возбудимость. Они определяют способности, характер и направленность личности. К последней относятся мотивы, которые побуждают человека действовать. Например, потребности, интересы, идеалы и занятая человеком позиция по отношению к его целям и задачам — его установки.

Итак, личность по Рубинштейну складывается из трех аспектов (основываясь, на его книге «Основы общей психологии»⁸):

- Направленность. Чего хочет человек, что для него привлекательно, к чему он стремится?
- Способности и дарования. Что может личность?

⁸ Данная книга — один из основных учебников по общей психологии в России, остающаяся таковым уже более полувека. Это последнее «авторское» издание данного учебника; последующие издания (3-е 1989 года, 4-е 1998 года), — под редакцией учеников С. Л. Рубинштейна, — являются, хотя и частично дополненными его более поздними работами и комментариями составителей, но значительно сокращёнными (причём, некоторые изменения оригинального текста не помечены) и как полноценные учебники по общей психологии не позиционируются.

- Характер. Что из идеалов, установок и потребностей закрепилося в качестве особенностей его личности?

А вот А. Н. Леонтьев считал, что личность есть особая реальность, заслуживающая особого предмета, «личность не есть простое биологическое единство, это есть высшее единство, историческое (общественное) по своей природе. Это единство — личность — не дано изначально. Человек не рождается в качестве личности. Личность человека возникает в ходе развития его жизни»

В его книге «Деятельность. Сознание. Личность⁹» есть и другое определение понятия личности - «это высшее единство человека, изменчивое как сама жизнь, и вместе с тем сохраняющее своё постоянство. Ведь независимо от накапливаемого человеком опыта, от событий, которые меняют жизненное положение, наконец, независимо от происходящих физических его изменений, он как личность остаётся и в глазах других людей, и для самого себя тем же самым».

Так же А. Н. Леонтьев выделял три параметра личности, то есть её характеристики, способствующие выведению проблем личности, на основе создания её идеальной модели, как социально предпочтительный итог развития.

Три основных параметра личности с точки зрения Леонтьева А. Н.:

1. Широта связей человека с миром (посредством его разнообразных деятельностей);
2. Степень иерархии этих связей, преобразованных в иерархию смыслообразующих мотивов (смыслов-целей);
3. Общая структура этих связей, мотивов-целей.

Таким образом, процесс становления личности по А. Н. Леонтьеву есть процесс «становления связной системы личностных смыслов».

По мнению А. Н. Леонтьева «личность человека производится — создается общественными отношениями». Ему была важна иерархия мотивов,

⁹ Одна из главных книг выдающегося российского ученого А. Н. Леонтьева (1903–1979), по которой до сих пор в нашей стране учатся студенты-психологи.

составляющая мотивационную сферу личности, центральную для него в структуре личности.

Структура личности представляет собой относительно устойчивую форму мотивов. Внутренние отношения главных линий мотивации образуют, как бы общий психологический портрет личности, в основе мотивов которого лежат потребности и ценности.

Ценности – это высшие мотивы, ради которых человек готов пожертвовать другими мотивами.

Так же, главным аргументом данной структуры является взаимозависимость основных понятий, входящих в эту структуру:

Деятельность не может существовать без мотивации в то время, как личность не может существовать без деятельности.

Как можно заметить, мотивация играет одну из основополагающих ролей в теме изучения понятия «личность» у А. Н. Леонтьева.

Учитывая мнения отечественных ученых, описанных ранее, можно сделать вывод, что понятие «личность» многогранно, а мотивация играет огромную роль в её формировании.

Глава 2

Понятие мотивации в психологии

Как было сказано ранее, мотивация играет одну из основных ролей в процессе становления человека, как личности и наоборот. Эти понятия напрямую зависят друг от друга, и это невозможно отрицать. Именно поэтому человек не чувствует себя уверенно при отсутствии мотивации, он потерян и не уверен в будущем. В то время, как более замотивированная личность знает, как, или ищет способы, чтобы достигнуть поставленной цели.

Но, чтобы помочь людям найти мотивацию или, понять причины ее отсутствия, ученые постоянно изучают понятие «мотивация», пытаются понять его суть.

Снова обратимся к С.Л. Рубинштейну, у которого была своя формула психологии мотивации, как область общей психологии, изучающая развитие конкретных поведенческих особенностей и их последовательностей, основанную психическими процессами. Из этого определения вытекает:

- Во-первых, что психологию мотивации интересуют причины и регуляторы поведения, а не само его протекание.
- Во-вторых, что психология регуляции деятельности взаимосвязана с психологией мотивации своей частью — психологией мотивационной регуляции, то есть обеспечением направленности деятельности в соответствии с ее мотивом; регуляция деятельности на основе иных критериев, в поле интересов психологии мотивации не входит.
- В-третьих, это определение исключает процессы, осуществляющиеся без участия психических процессов, такие как дыхание, кашель и т. д.; они имеют причины, но не мотивы.

Мотив для данного действия заключается именно в отношении к задаче, к цели и обстоятельствам — условиям, при которых действие возникает. Мотив как осознанное побуждение для определенного действия, собственно,

и формируется по мере того, как человек учитывает, оценивает, взвешивает обстоятельства, в которых он находится, и осознает цель, которая перед ним встает; из отношения к ним и рождается мотив в его конкретной содержательности, необходимой для реального жизненного действия. Мотив — как побуждение — это источник действия, его порождающий; но, чтобы стать таковым, он должен сам сформироваться. Поэтому никак не приходится превращать мотивы в некое абсолютное начало.

Мотив человеческих действий естественно связан с их целью, поскольку мотивом является побуждение или стремление ее достигнуть. Но мотив может отделиться от цели и переместиться:

1) на саму деятельность, как это имеет место в игре, где мотив деятельности лежит в ней самой, или в тех случаях, когда человек делает что-нибудь «из любви к искусству».

2) на один из результатов деятельности. В последнем случае побочный результат действий становится для действующего лица субъективно целью его действий. Так, выполняя то или иное дело, человек может видеть свою цель не в том, чтобы сделать именно данное дело, а в том, чтобы посредством этого проявить себя или выполнить свой общественный долг.

Наличие мотивов деятельности, выходящих за пределы прямых целей действий, у человека как социального существа неизбежно и правомерно. Все, что человек делает, имеет помимо непосредственного результата в виде того продукта, который его деятельность дает, еще и какой-то общественный эффект: через воздействие на вещи он воздействует на людей. Поэтому у человека, как правило, в деятельность вплетается социальный мотив — стремление выполнить свои обязанности или обязательства, свой общественный долг, а также проявить себя, заслужить общественное признание.

Мотивы человеческой деятельности чрезвычайно многообразны, поскольку проистекают из различных потребностей и интересов, которые формируются у человека в процессе общественной жизни. В своих вершинных

формах они основываются на осознании человеком своих моральных обязанностей, задач, которые ставит перед ним общественная жизнь, так что в своих высших, наиболее сознательных проявлениях поведение человека регулируется осознанной необходимостью, в которой оно обретает истинно понятую свободу [12].

Таким образом, С. Л. Рубинштейн сформулировал следующее определение понятия мотивации.

«Мотивация — это субъективная детерминация поведения человека миром, опосредованная процессом его отображения»

Из этого определения следует, что индивид преломляет действительность через свой внутренний мир, отражая ее через мотивацию. В связи с этим можно говорить о том, что мотивационное отражение действительности определяет избирательность человеческой деятельности. Сама же избирательность (по С. Л. Рубинштейну - ее содержательная сторона) зависит от того, какие именно побуждения индивиду необходимо реализовывать, и от того, что им для этого отобрано.

С. Л. Рубинштейн также указывает на то, что мотив человеческих действий естественно связан с их целью, поскольку мотивом является побуждение или стремление ее достигнуть. При этом создается возможность, как схождения, так и расхождения между мотивом и целью.

Кроме мотивов, потребностей в качестве побудителей человеческого поведения рассматривают так же цели, эмоции, интересы, задачи, желания.

Интерес - особое когнитивное мотивационное состояние познавательного характера, которое не всегда связано с какой-либо потребностью. Задача - препятствие, на которое натывается индивид при достижении какой-либо цели. Желания - сиюминутные возникающие и быстроизменяющиеся мотивационно - субъективные состояния. Интересы, задачи и желания входят в систему мотивационных факторов, но выполняют в ней не столько побудительную, сколько инструментальную роль.

А теперь, снова обратимся к А. Н. Леонтьеву и разберем его точку зрения.

Начнем с основных положений теории мотивации А. Н. Леонтьева, более подробно рассмотренных в публикациях Д. А. Леонтьева¹⁰:

1. Источником человеческой мотивации служат потребности. Потребность есть объективная нужда организма в чем-то внешнем - предмете потребности. До встречи с предметом потребность порождает только ненаправленную поисковую активность (см.: Леонтьев Д. А., 1992).

2. Встреча с предметом — опредмечивание потребности - превращает этот предмет в мотив целенаправленной деятельности. Потребности развиваются через развитие их предметов. Именно благодаря тому, что предметами человеческих потребностей выступают предметы, созданные и преобразованные человеком, все человеческие потребности качественно отличаются от иногда сходных с ними потребностей животных.

3. Мотив — это «тот результат, то есть предмет, ради которого осуществляется деятельность» (Леонтьев А. Н., 2000, с. 432). Он выступает как «...то объективное, в чем эта потребность (точнее, система потребностей) конкретизируется в данных условиях и на что направляется деятельность как на побуждающее ее» (Леонтьев А. Н., 1972, с. 292). Мотив — это приобретаемое предметом системное качество, проявляющееся в его способности побуждать и направлять деятельность (Асмолов, 1982).

4. Человеческая деятельность полимотивирована. Это означает не то, что одна деятельность имеет несколько мотивов, а то, что в одном мотиве

¹⁰ Доктор психологических наук, профессор. Заведующий Международной лабораторией позитивной психологии личности и мотивации, профессор департамента психологии факультета социальных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Член Ученого совета НИУ ВШЭ. Директор издательства и научно-производственной фирмы «Смысл» и Института экзистенциальной психологии и жизнестроительства. Член профессиональных организаций: Московское психологическое общество (зам. председателя Совета), Московская ассоциация гуманистической психологии, Международная ассоциация эмпирической эстетики (IAEA), Международное общество теоретической психологии (ISTP), Международное общество культурных исследователей в области теории деятельности (ISCRAT), Международное общество истории психологии и наук о поведении (CHEIRON), Международное общество исследований развития поведения (ISSBD), Международное общество эмпирических исследований литературы (IGEL).

опредмечиваются, как правило, несколько потребностей в разной степени. Благодаря этому смысл мотива является сложносоставным и задается его связями с разными потребностями (подробнее см.: Леонтьев Д. А., 1993, 1999).

5. Мотивы выполняют функцию побуждения и направления деятельности, а также смыслообразования — придания личностного смысла самой деятельности и ее компонентам. В одном месте А. Н. Леонтьев (2000, с. 448) прямо отождествляет направляющую и смыслообразующую функции. На этом основании он различает две категории мотивов - смыслообразующие мотивы, осуществляющие как побуждение, так и смыслообразование, и «мотивы-стимулы», только побуждающие, но лишённые смыслообразующей функции (Леонтьев А. Н., 1977, с. 202—203).

Мотив «запускает» человеческую деятельность, определяя, что именно нужно субъекту в данный момент, но он не может придать ей конкретную направленность иначе чем через формирование или принятие цели, которая и определяет направление действий, приводящих к реализации мотива. «Цель — это представленный заранее результат, к которому стремится мое действие» (Леонтьев А. Н., 2000, с. 434). Мотив «определяет зону целей» (Там же, с. 441), и в рамках этой зоны ставится конкретная цель, заведомо связанная с мотивом.

Мотив и цель — это два разных качества, которые может приобретать предмет целенаправленной деятельности. Их нередко путают, потому что в простых случаях они часто совпадают: в этом случае конечный результат деятельности совпадает с ее предметом, оказываясь одновременно и ее мотивом, и целью, однако по разным основаниям. Мотивом он является, потому что в нем опредмечиваются потребности, а целью — потому что именно в нем мы видим конечный желаемый результат нашей деятельности, который служит критерием оценки, правильно мы движемся или нет, приближаемся к цели или отклоняемся от нее.

Мотив — это то, что порождает данную деятельность, без чего ее не будет, причем он может не осознаваться или осознаваться искаженно.

Цель — это предвосхищаемый в субъективном образе конечный результат действий. Цель всегда присутствует в сознании. Она задает принятое и санкционированное личностью направление действий независимо от того, насколько глубоко оно мотивировано, связано ли оно с внутренними или с внешними, глубинными или поверхностными мотивами. Более того, цель может быть предложена субъекту как возможность, обдумана и отвергнута; с мотивом такое произойти не может.

Но при этом, за любой действующей целью открывается мотив деятельности, который объясняет, почему субъект принял данную цель к исполнению, будь то цель, созданная им самим или заданная извне. Мотив связывает данное конкретное действие с потребностями и личностными ценностями. Вопрос о цели — это вопрос о том, что именно субъект хочет достичь, вопрос о мотиве — это вопрос «зачем?».

А. Н. Леонтьев заостряет внимание на том, что сама по себе потребность не может быть мотивом поведения, она способна породить только ненаправленную активность. Направленность и организованность может обеспечить только конкретный мотив - предмет данной потребности. Поэтому для полноценной мотивации необходимы два фактора - потребность и мотив.

Согласно концепции А. Н. Леонтьева, мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности. В самой деятельности можно обнаружить те составляющие, которые соответствуют элементам мотивационной сферы. В основе динамических изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит развитие системы деятельности, которое в свою очередь, подчиняется объективным социальным законам.

А теперь рассмотрим мнение современного ученого-психолога Евгения Павловича Ильина¹¹ по поводу мотивации и причин её проявления.

¹¹ Доктор психологических наук, кандидат биологических наук, профессор. Заслуженный деятель науки Российской Федерации. Почетный профессор Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Член диссертационных советов РГПУ им. А.И. Герцена. В рамках Национального конкурса

Е. П. Ильин, в-первую очередь, начинает с рассуждений о том, что сами по себе потребности содержат ряд непреложных фактов, которые необходимо учитывать при переходе к проблеме мотивации и мотива.

Первое положение заключается в том, что потребность тесно связана с нуждой, понимаемой в широком плане как нужность, желанность чего-то, а не только как дефицит чего-то. Однако, аналогия потребности с нуждой недопустима вследствие того, что нужда организма отражает объективное состояние, а потребность личности связана с осознанием и пониманием нужды, т. е. имеет и субъективную сторону.

Второе положение заключается в том, что из потребности личности нельзя исключить потребительное состояние, отражающее возникновение нужды и служащее сигналом для человека о необходимости удовлетворения возникшего желания. Это состояние является реакцией организма и личности на воздействия внешней и внутренней среды, приобретающие для человека личную значимость.

Третье непреложное положение состоит в том, что возникновение потребности личности является механизмом, запускающим активность человека на поиск и достижение цели, которая может удовлетворить эту потребность. Таким образом, потребность является необходимым звеном в процессе самосохранения и развития организма и личности.

Четвертое положение заключается в необходимости разделения понятий «потребность организма» и «потребность личности». Это обусловлено следующими обстоятельствами:

Первое: не всякая нужда организма осознается человеком и превращается в побуждение, например нужда в минеральных веществах, витаминах и т. п. Поэтому часть нужд организма (которые не отражаются в сознании) могут не переходить в потребность личности.

Второе: осознаваемые органические потребности (называемые биологическими) — в пищевых веществах, в кислороде и т. п. — отражаются в сознании человека не только в виде ощущений (при голоде, например), но и как переживание напряжения в виде желания разрядить это напряжение, а порой и усилить, если оно связано с положительными эмоциями. Поэтому потребность личности — это не просто осознание нужды в виде ощущения, это чаще всего трансформированная в переживание и желание нужда.

Различия между нуждой (биологической потребностью) и потребностью личности отчетливо проявляются при рассмотрении сна человека. Потребность организма во сне четко проявляется тогда, когда человек засыпает против своей воли (при чтении книги, при просмотре телепередачи и т. п.); потребность же личности может проявиться, например, тогда, когда человек решает заснуть (ложится раньше, чтобы раньше встать).

С физиологической стороны потребность, как уже говорилось, является реакцией организма и личности на воздействие как внутренних раздражителей — эндогенные потребности, так и внешних (как приятных, так и неприятных, угрожающих) — экзогенные потребности. При этом переживаемое личностью «здесь и сейчас» потребительное состояние не всегда воспринимается как дискомфортное, но может быть и положительно эмоционально окрашенным, переживаемым как удовольствие, как предвкушение приятного.

Потребительное состояние связано:

— с возбуждением определенных чувствительных центров, реагирующих на воздействие того или иного раздражителя (назовем это специфическим возбуждением);

— с возбуждением центров эмоций — например, удовольствия или неудовольствия (назовем это возбуждение частично специфическим, поскольку эмоции можно испытывать по поводу воздействия разных по модальности раздражителей);

— с возбуждением, равно как и напряжением, отражающим возникновение временного доминантного очага и требующего своего разрешения

Если потребность долго не удовлетворяется, то напряжение может перерасти в психическую напряженность.

С психологической точки зрения биологическая потребность представляет отражение в сознании этих видов возбуждения: специфическое возбуждение отражается в виде ощущения возникшего отклонения от гомеостаза (например, ощущение голода), частично специфическое — в виде переживания приятного или неприятного (комфорта или дискомфорта), а неспецифическое возбуждение — в виде внутреннего напряжения и стремления (желания) усилить или устранить переживание.

Итак, на основании вышеизложенного можно дать следующее определение потребности личности, объединяя в нем различные рациональные моменты, высказанные разными авторами: это отражение в сознании нужды (нужности, желанности чего-то в данный момент), часто переживаемое как внутреннее напряжение (потребностное состояние) и побуждающее психическую активность, связанную с целеполаганием.

Раскрывая и уточняя данное определение, напомним, что нужда понимается нами не только как дефицит чего-то, но и как желание обладать привлекательным, нужным, необходимым для достижения цели объектом или как желание устранить неприятное ощущение или переживание (либо усилить их, если они приятны). Таким образом, данное определение потребности не основывается только на дефиците, не рассматривает потребность лишь как отрицательный феномен, связанный только с неприятными переживаниями человека. Потребность может быть связана и с положительными эмоциональными переживаниями.

Второе пояснение состоит в том, что в данном определении потребности говорится о побуждении психической активности, а не о побуждении действий, деятельности, поступков. Эта психическая активность направлена

на понимание сущности возникшей потребности и на формирование цели (абстрактной или конкретной), т. е. на представления объектов и действий, могущих удовлетворить данную потребность. Это уточнение необходимо потому, что имеются потребности пассивные, недейственные в обычном понимании, не приводящие к каким-либо результативным действиям и поступкам: желание, чтобы важное для меня событие свершилось (например, выиграла моя любимая футбольная команда), желание кому-то понравиться, потребность в уважении и любви со стороны других людей (я хочу, чтобы это было, но сам для этого не предпринимаю никаких шагов, хотя бы потому, что от меня ничего в данной ситуации может и не зависеть). Но эти пассивные потребности тоже вызывают психическую активность человека (переживания, рефлексию, раздумья, мечты).

В работах других авторов отмечается, что намерение формируется тогда, когда цель деятельности отдалена и ее достижение отсрочено, и что оно является результатом влияния потребности — с одной стороны, и интеллектуальной активности человека (связанной с осознанием средств достижения цели) — с другой. Поэтому Е. П. Ильин акцентирует внимание в своих работах, что именно таким образом, в намерении подчеркивается интеллектуальная сторона возникающего побуждения, приводящая к принятию человеком решения.

Зная намерения человека, можно ответить на вопросы: «чего хочет достичь?», «что и как хочет сделать?», т. е. значительно продвинуться в понимании оснований действия или поступка. Намерение подчеркивает устремление человека в будущее, его замысел, предположение, готовность что-то сделать, осмысленность принимаемого решения. И наоборот, когда говорят: он это сделал без всякого намерения (т. е. без определенной цели, неумышленно, не нарочно, случайно), хотят подчеркнуть отсутствие предварительного осмысления действия и его последствий. Таким образом, в намерении наиболее ярко проявляется смысл предполагаемых действий и поступков, их произвольный характер.

Но намерение не раскрывает первоначальную причину действия или поступка, не отвечает на вопрос «почему?», а в ряде случаев не содержит и побуждения (именно из-за того, что цель, выбираемая человеком, может быть отдаленной по времени; например, подросток может заявить, что по окончании школы намерен поступить в институт; к этому случаю нельзя применить слова: «в крови горит огонь желанья», огня-то нет, а есть задумка, предположение, возможно, трезвый расчет).

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае — как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение, в другом случае — как совокупность мотивов, в третьем — как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности, как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность.

Отсюда все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. С учетом этих факторов происходит принятие решения, формирование намерения. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм.

Однако и в том, и в другом случае мотивация у авторов выступает как вторичное по отношению к мотиву образование, явление. Больше того, во втором случае мотивация выступает как средство или механизм реализации уже имеющихся мотивов: возникла ситуация, позволяющая реализовать имеющийся мотив, появляется и мотивация, т. е. процесс регуляции деятельности с помощью мотива. Такая трактовка мотивации обусловлена тем, что мотив понимается как предмет удовлетворения потребности, т. е.

мотив дан человеку как бы готовым. Его не надо формировать, а надо просто актуализировать (вызвать в сознании человека его образ).

Однако при таком подходе остается непонятным, во-первых, что же придает побудительность — ситуация или мотив, во-вторых, каким образом возникает мотив, если он появляется раньше, чем мотивация.

Во многих случаях психологи (а биологи и физиологи — постоянно) под мотивацией имеют в виду детерминацию поведения, поэтому выделяют внешнюю и внутреннюю мотивацию.

Таким образом, ни в понимании сущности мотивации, ее роли в регуляции поведения, ни в понимании соотношений между мотивацией и мотивом нет единства взглядов. Во многих работах эти два понятия используются как синонимы. Выход из создавшегося положения нам видится в том, чтобы рассматривать мотивацию как динамический процесс формирования мотива (как основания поступка).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что мотивация — это не просто желание человека добиться чего-либо, а сложный и достаточно долгий процесс, основанный на чутком понимании человеком самого себя, а также, присутствие самодисциплины.

Глава 3

Практический анализ уровня мотивации у учащихся Московского Губернского колледжа искусств.

Для практической части курсовой работы, а также проведения анализа уровня мотивации учащихся Московского Губернского колледжа искусств, были применены три опроса: для студентов 3 курса. В прохождении приняли участие более 30 учащихся (22 девушки и 8 юношей, возрастом от 18–21 года).

Первый опрос, созданный и составленный Т. Элерсом¹², представлял собой перечень из 41 вопроса, направленность которых была выяснить, насколько высокий уровень мотивации к успеху имеют учащиеся. На выбор предоставлялось два варианта ответа: «да» или «нет».

Пройдя опрос, учащиеся посчитывали результаты, следуя определенной инструкции.

Результаты, которые могут быть и их пояснения:

От 1 до 10 баллов: Низкая мотивация к успеху; в этой ситуации нет оснований отчаиваться. Постарайтесь увлечься каким-нибудь делом! Чем больше интереса вы к нему проявите, тем больше у вас появится шансов достичь профессионального мастерства и, следовательно, успеха. Действуйте!

От 11 до 16 баллов: Средний уровень мотивации; в таком случае необходимо несколько активизировать себя. Если хотите быть преуспевающим, высококвалифицированным специалистом, работайте над собой! Выработывайте в себе уверенность и целеустремленность!

От 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации; то есть вы отличаетесь сильным стремлением к успеху и при достаточно большой активности, упорстве и настойчивости вы сможете стать хорошим специалистом своего дела. Как правило, по мере достижения

¹² Немецкий психолог, профессор возрастной психологии Марбургского университета, автор методики диагностики личности на мотивацию достижения успеха, руководитель проекта «Марбургской тренинга концентрации в обучении».

профессиональных успехов, самооценка человека повышается, он становится более уверенным в своем стремлении к жизненному успеху.

При такой мотивации человек стремится к достижению чего-то конструктивного, положительного. В основе активности его личности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Мотивированный на успех, человек стремится к нему и, как правило, много работает для достижения успеха.

В деятельности люди, относящиеся к группе с доминированием мотива достижения, активны, инициативны. Для них характерна полная мобилизация и сосредоточенность на реализации поставленной цели.

Они склонны планировать свое будущее на далекую перспективу, проявляя тенденцию к адекватному уровню притязаний и адекватной самооценке. Предпочитают выбирать средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.

В случае чередования успехов и неудач склонны к утрате своих неудач. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается.

Они склонны к восприятию и переживанию времени как целенаправленного и быстрого, а не бесцельно текущего. В силу общего оптимизма, ориентированные на успех люди, будь то взрослые, дети, школьники, полнее реализуют свои способности и чаще достигают поставленных целей, так как более активно учатся на своих ошибках, отказываются от гипотез, как только убедятся в их несостоятельности, и быстрее находят оптимальные решения.

Свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху. Замечено, что люди с сильно выраженным стремлением к достижению успеха добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует. Тем не менее, ситуации даже незначительного неуспеха переносятся болезненно и могут существенно осложнить жизнь респондента.

При такой мотивации человек стремится к достижению чего-то конструктивного, положительного. В основе активности его личности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха.

Мотивированный на успех, человек стремится к нему и, как правило, много работает для достижения успеха.

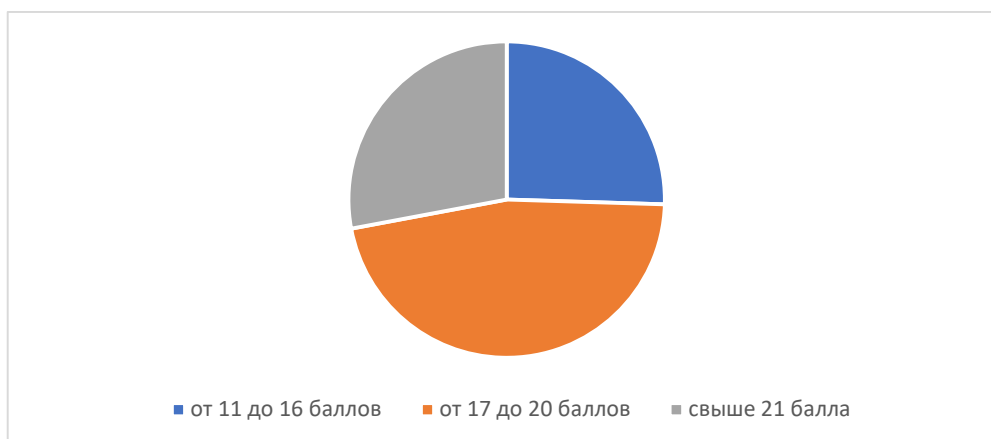
В деятельности люди, относящиеся к группе с доминированием мотива достижения, активны, инициативны. Для них характерна полная мобилизация и сосредоточенность на реализации поставленной цели.

Они склонны планировать свое будущее на далекую перспективу, проявляя тенденцию к адекватному уровню притязаний и адекватной самооценке. Предпочитают выбирать средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.

В случае чередования успехов и неудач склонны к утрированию своих неудач. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается.

Они склонны к восприятию и переживанию времени как целенаправленного и быстрого, а не бесцельно текущего. В силу общего оптимизма, ориентированные на успех люди, будь то взрослые, дети, школьники, полнее реализуют свои способности и чаще достигают поставленных целей, так как более активно учатся на своих ошибках, отказываются от гипотез, как только убедятся в их несостоятельности, и быстрее находят оптимальные решения.

Результаты опроса можно увидеть на диаграмме:



По результатам видно, что большая часть учащихся обладает высоким уровнем мотивации к успеху в то время, как учащиеся с низким уровнем мотивации к успеху полностью отсутствуют.

Второй опрос, так же созданный и составленный Т. Элерсом, представлял из себя перечень из 30 вопросов, направленных на диагностику личности, с помощью выявления уровня мотивации к избеганию неудач.

Учащимся было предложен список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строчке. Опрашиваемым нужно было выбрать только одно слово из трех, которое наиболее точно их характеризует.

Пройдя опрос, учащиеся посчитывали результаты, следуя определенной инструкции.

Результаты, которые могут быть и их пояснения:

Результат. Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите. От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите; от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации; свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

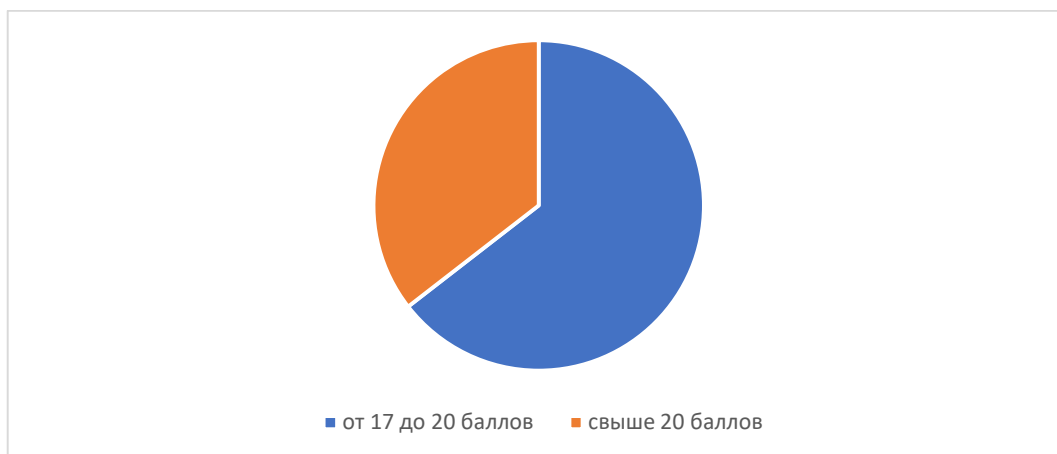
Анализ результата. Результат анализируется вместе с тестами «Мотивация к успеху» и «Готовность к риску».

Исследования Д. Мак-Клемава показали, что люди с высоким уровнем защиты, то есть страхом перед несчастными случаями, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, которые имеют высокую мотивацию на успех. Исследования показали также, что люди, которые боятся неудач (высокий уровень защиты), предпочитают малый или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от трех факторов:

- степени предполагаемого риска;
- преобладающей мотивации;
- опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два обстоятельства: первое - когда без риска удастся получить желаемый результат; второе - когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю. Достижение же безопасного результата при рискованном поведении, наоборот, ослабляет установку на защиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач.

Результат опроса можно увидеть на диаграмме:



По результатам видно, что большая часть учащихся обладает высоким уровнем мотивации к избеганию неудач в то время, как средний и низкий уровень мотивации к избеганию неудач, среди обучающихся, полностью отсутствует

Третий опрос, составленный и созданный А. Шуберт¹³, представлял из себя перечень из 25 вопросов, направленных на диагностику уровня личностной готовности к риску.

Учащимся было предложено оценить степень своей готовности совершить те или иные действие, предложенные в вопросах.

Пройдя опрос, учащиеся посчитывали результаты, следуя определенной инструкции.

Результаты, которые могут быть и их пояснения:

Обработка и интерпретация результатов

¹³ Российский психолог, текстолог, доктор философских наук (1906). В 1899-1901 гг. училась на историко-филологическом отделении Высших женских курсов (Москва), в 1901-1906 гг. - на философском отделении университета Цюриха. Вернувшись в Россию, работала в психологической лаборатории Московского педагогического собрания, в лаборатории Института детской психологии и неврологии.

Подсчитайте сумму набранных вами баллов в соответствии с инструкцией и оцените свой результат.

Общая оценка дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы свидетельствуют о склонности к риску.

Показатели уровня готовности к риску: Меньше —30 баллов. Низкий.

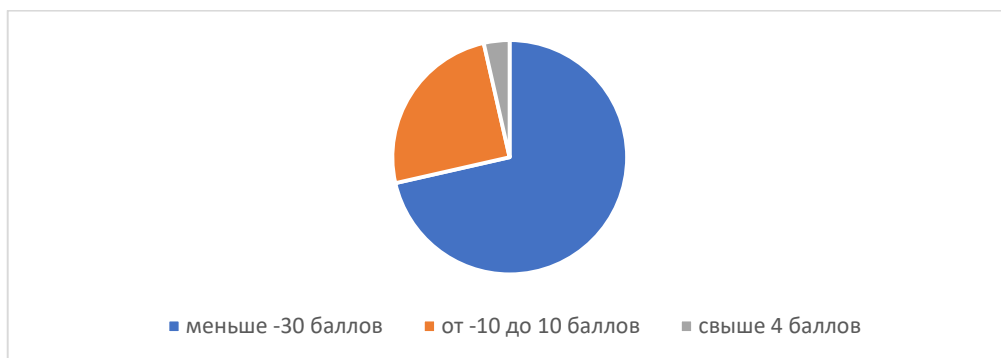
10—+10 баллов. Средний.

Свыше 4—20 баллов. Высокий.

Высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защите). Готовность к риску связана прямо пропорционально с числом допущенных ошибок. Исследования также показали, что:

- с возрастом готовность к риску падает; у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных;
- у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин;
- у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов;
- с ростом отверженности личности в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску;
- в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

Результат опроса можно увидеть на диаграмме:



По результатам видно, что большая часть учащихся обладает низким уровнем готовности к риску, около одной пятой учащихся обладает средним уровнем, и только один студент обладает высоким уровнем готовности к риску.

После проведения опросов стало интересно, как друг другу соответствуют мотивация избегания неудач, мотивация к успеху и мотивация к риску. Сначала стоит разобраться и понять, что значат эти определения.

Мотивация избегания нередко актуализируется тогда, когда человек находится в великом затруднении насчет того, чего же ему на самом деле хочется, чего же ему такого сделать, чтобы ему было хорошо. Когда не хватает сил на поиски хорошей цели для себя, на осознание своих потребностей, человек концентрируется на том, чтобы исключить неприятные переживания из жизни.

Руководствуясь в своём поведении мотивацией избегания, человек, часто сам того не понимая, расставляет определенные акценты: мозг занят мыслями о нежеланном, и по этой причине именно с «нежеланным» человеку приходится иметь дело.

Наконец, концентрируясь на мотивации избегания, на нежелательных объектах, человек зачастую забывает подумать о том, чего бы ему на самом деле хотелось. А без чётких целей — куда бы человек ни пришёл — он вряд ли останется довольным.

Если руководствоваться исключительно мотивацией достижения успеха, то можно также прийти к нежелательным последствиям.

Осознавать трудности и опасности, с которыми можно столкнуться на пути к достижению своих целей, необходимо. И по возможности даже избегать их. В противном случае, добившись цели, можно прийти к нежелательным последствиям.

Подводя итоги, нужно сказать, в поведении человека между мотивацией избегания и мотивацией достижения должен быть баланс, но с небольшим перевесом в сторону мотивации достижения успеха.

Что касается мотивации к риску, можно предположить, что мотивированный риск может совершить человек, у которого, например, очень развито самолюбие. Не находя удовлетворения в обычных способах самовыражения, он проявляет авантюрные инициативы, склонные к риску, притягательность которых для него связана именно с тем, что человек переживает остроту нарушения грани общепринятого и гордится этим.

В то время, как немотивированный риск направлен уже не на приспособление к опасности, а скорее на противодействие ей. Здесь поведение организовано таким образом, чтобы при встрече с опасностью показать, что ей можно противостоять. Появлению немотивированного риска способствуют и сложившиеся социальные установки.

В результате опросов, была установлена взаимосвязь между мотивациями к успеху и готовностью к риску. Было отмечено, что умеренная мотивация на успех взаимосвязана со средним уровнем готовности к риску, а страх неудачи — либо с низким уровнем готовности к риску, либо с высоким. Кроме того, стоит отметить, что чем выше мотивация человека к успеху — достижению цели, тем ниже готовность к риску.

Заключение

В начале работы, основными вопросами исследования, были поставлены: откуда берётся мотивация, и как её найти при полном отсутствии? Что делать для достижения цели, и как не потерять мотивацию при неудачах?

Разобрав, в ходе курсовой работы, понятия «Личность» и «Мотивация», а также их взаимосвязь, с помощью проведения практического исследования, можно наконец-то ответить на волнующие раннее вопросы.

Откуда берется мотивация, и как ее найти при полном отсутствии?

Итак, любая мотивация проходит через определенные этапы: у человека появляется определенная потребность; человек пытается найти возможность удовлетворить возникшую потребность; для этого он придумывает план и способы для удовлетворения потребности, человек определяет и осознает, какие средства ему для этого понадобятся; затем, люди переходят к активным действиям: осуществляют задуманное; в итоге, человек получает вознаграждение (чаще всего моральную поддержку или моральное самоудовлетворение) за проделанные труды и последующее устранение потребности.

Но если мотивация отсутствует полностью, можно прибегнуть к следующим действиям:

- Вспомнить о том, что подвигло к переменам. Можно спросить себя: а почему мне так важно это сделать, вспомните о причине, ради которой нужно преодолеть себя.
- Правило пяти минут. Если совершенно невозможно заставить себя поработать хотя бы полчаса, можно уделить этому занятию всего 5 минут. Как правило, тяжелее всего начать, а в процессе работы человек принимает и продолжает заниматься нужным и важным для него делом с большим удовольствием, чем вначале.

- Наполниться энергией. Подумать, что может сделать меня бодрым прямо сейчас, что зарядит силами и позитивом. Чтобы упростить эту задачу, можно придумайте себе ритуал перед важной работой или целью, и тогда мозг, со временем, будет сам ждать выполнить задание.
- Разделить задачу на простые и конкретные шаги. Этот способ поможет преодолеть откладывание задачи и отвлечь мозг от страха выполнять такую огромную работу.

Что делать для достижения цели, и как не потерять мотивацию при неудачах?

Существует два основных способа не терять мотивацию: придерживаться золотой середины - ставить перед собой выполнимые задачи; оценивать свой прогресс и отмечать достижения как можно чаще.

Придерживаясь этих двух, казалось бы таких простых, правил, достигнуть поставленных перед собой целей будет намного проще, а мотивация всегда будет присутствовать.

В самом начале исследования, была выведена следующая гипотеза: мотивация достижений состоит из двух частей: одна из них символизирует для человека успех, а другая - неудачу.

Гипотеза подтвердилась в ходе курсовой работы, ведь в понимании человека, перед выполнением любой задачи, существует положительный и отрицательный сценарий итогов. Но главное, несмотря на страх неудачи, работать над достижением успеха в любой поставленной перед собой задачей.

Это главное правило каждого мотивированного человека.

Список используемой литературы

1. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. М., 2003. - 327 с.
2. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. Учебное пособие. М.: Смысл. 2006. - 155с.
3. Ильин Е. П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. — 1995. — № 2.
4. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. - СПб, 2000. - с. 207–208.
5. Ильин Е. П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. - 2005. - №2. - 215 с.
6. Кондратьева М. В. Развитие мотивации достижения у студентов вузов: Учебно-методическое пособие. - Ставрополь: СевКавГТУ, 2005. - 104 с.
7. Кондратьева М. В. Мотивация достижения успеха в структуре личности в современной психологии. - М., 2000. - 310 с.
8. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М., 1975.
9. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы, эмоции. — М., 1971.
10. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. М., 2000. - 215с.
11. Москвичев С. Г. Проблемы мотивации в психологических исследованиях. Киев, 2001. - 374 с.
12. Рубинштейн С. Л. «Основы общей психологии» - СПб: Издательство «Питер», 2000–712 с.
13. Сепанский В.И. Влияние мотивации достижения успеха и избегания неудачи на регуляцию деятельности // Вопросы психологии, 1981. - № 6. - с.17.
14. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. - СПб.: Речь, 2001. - 240 с.
15. Шпаковская Е. Влияние мотивации достижения успеха и избегания неудач на поведение человека. СПб., 2001. - 315 с

1. Приложения

Приложение 1

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.

23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

1. Смелый, бдительный, предприимчивый
2. Кроткий, робкий, упрямый
3. Осторожный, решительный, пессимистичный
4. Непостоянный, бесцеремонный, внимательный
5. Неумный, трусливый, недумающий
6. Ловкий, бойкий, предусмотрительный
7. Хладнокровный, колеблющийся, удалой
8. Стремительный, легкомысленный, боязливый
9. Незадумывающийся, жеманный, непредусмотрительный
10. Оптимистичный, добросовестный, чуткий
11. Меланхолический, сомневающийся, неустойчивый
12. Трусливый, небрежный, взволнованный
13. Опрометчивый, тихий, боязливый
14. Внимательный, неблагоприятный, смелый
15. Рассудительный, быстрый, мужественный
16. Предприимчивый, осторожный, предусмотрительный
17. Взволнованный, рассеянный, робкий
18. Малодушный, неосторожный, бесцеремонный
19. Пугливый, нерешительный, нервный
20. Исполнительный, преданный, авантюрист
21. Предусмотрительный, бойкий, отчаянный
22. Укрощенный, безразличный, небрежный
23. Осторожный, беззаботный, терпеливый
24. Разумный, заботливый, храбрый
25. Предвидящий, неустрашимый, добросовестный
26. Поспешный, пугливый, беззаботный
27. Рассеянный, опрометчивый, пессимистичный
28. Осмотрительный, рассудительный, предприимчивый
29. Тихий, неорганизованный, боязливый

30. Оптимистичный, бдительный, беззаботный

1. Превысили бы вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
2. Согласились бы вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы ехать на под ножкой товарного вагона при скорости более 100 км/ч?
5. Можете ли вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали бы вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет вам вернуть эти деньги?
8. Вошли бы вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
10. Могли бы вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
12. Могли бы вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
13. Могли бы вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы вы при необходимости проехать без билета от Пскова до Москвы?
15. Могли бы вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?
18. Могли бы вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/ч?

19. Могли бы вы в виде исключения вместе с семьей другими людьми подняться в лифте, рассчитанном только на 6 человек?
20. Могли бы вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?
21. Взялись бы вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?
22. Могли бы вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы вы по указанию вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил вас, что провод обесточен?
24. Могли бы вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?
25. Могли бы вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?