

Діагностичні матеріали

Пропонуємо всім охочим скористатися тестами. Вони допоможуть визначити важливі психологічні параметри, які необхідно розвивати, щоб досягнути успіху.

Опитувальник мотиваційних джерел Д. Барбуто та С. Р. Сколк

в обробці О. Сидоренка

1. Я люблю робити тільки те, що приносить мені задоволення.
2. Обсяг моїх зусиль у процесі роботи визначається вимогами цієї роботи.
3. Для мене важливо, щоб інші схвалювали мою поведінку.
4. Мої рішення, зазвичай відображують ті високі стандарти, які я сам для себе встановлюю.
5. Я не працював би в організації, якби не був згоден з її політикою.
6. Якщо мені не подобається те, що треба робити на роботі, я кидаю цю роботу.
7. Кожна година праці повинна бути оплачена.
8. Я часто приймаю рішення на підставі того, що подумують інші.
9. Для мене важливо працювати в такій організації, яка давала б мені змогу використовувати мої здібності й досвід.
10. Мені необхідно повірити в ідею, перш ніж працювати над її втіленням.
11. Я часто відкладаю роботу, якщо можна зайнятися чимось цікавішим.
12. Я працював би інтенсивніше, якби був впевнений, що одержу вищу плату за мої зусилля.
13. Я завзято працюю над завданням, якщо його виконання пов'язане із суспільним визнанням.

14. Я намагаюсь робити так, щоб мої рішення відповідали моїм особистісним стандартам поведінки.
15. Доки я не повірю в ідею, я не можу працювати по-справжньому завзято.
16. Коли я обираю роботу, то зупиняюся на тій, яка мені здається найцікавішою.
17. Коли я обираю роботу, то зупиняю свій вибір на тій, де більше платять.
18. Якщо я обираю роботу, то шукаю таку, в якій успіх принесе мені визнання.
19. Я вважаю себе людиною, яка в роботі сама себе зацікавлює.
20. Коли я обираю організацію, то шукаю таку, що підтримувала б мої переконання й цінності.
21. Я проводжу свій час із тими людьми, з якими мені найцікавіше.
22. Мій найулюбленіший день на роботі - день зарплати.
23. Ті люди, в кого більше друзів, живуть повним життям.
24. Мені подобається робити речі, що дають відчуття особистісного досягнення.
25. Для того, щоб я міг завзято працювати, завдання організації повинні збігатися з моїми цінностями.
26. Якщо обирати між двома роботами, то критерієм для мене буде: «Яка з них цікавіша?»
27. Потрібно завжди тримати очі і вуха відкритими для володіння інформацією про кращі місця роботи.
28. Я докладаю максимальних зусиль, якщо мені відомо, що це помітять впливові люди в організації.
29. Мені потрібно знати, що своїми вміннями та цінностями я сприяю успіху організації.
30. Якщо я поділяю мету організації, то не має значення, чи я досяг успіху.

Бланк для відповідей

Позначте актуальність для вас кожного твердження за такою шкалою: -2 – вкрай неправильно; -1 – неправильно; 0 – коли як; 1 – правильно; 2 – дуже правильно.

Підрахуйте суму чисел у кожному з п'яти стовпчиків з урахуванням знаків «+» та «-».1

2

3

4

5

6

7

18

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

Сума I

Сума II

Сума III

Сума IV

Сума V

Результати методики та їх інтерпретація

Сума I. Внутрішня мотивація. Спрямованість на процес: бажання отримати задоволення та насолоду від процесу діяльності.

Сума II. Зовнішня мотивація. Матеріальна винагорода: бажання відчутної зовнішньої винагороди: заробітна плата, премії тощо.

Сума III. Зовнішня мотивація. Схвалення іншими: бажання прийняття й підтвердження своїх рис, компетентності й цінностей з боку інших індивідумів або референтної групи.

Сума IV. Внутрішня мотивація. Самовдосконалення, самореалізація: бажання відповідати власним стандартам рис, компетентності й цінностей.

Сума V. Інтегративна мотивація. Узгодженість завдань працівника із завданнями фірми: бажання досягати мети, що відповідає інтерналізованим цінностям.

Анкета навчальних мотивів М. Матюхіної

Анкета навчальних мотивів (М. Матюхіна) містить 21 запитання-судження. Процедура опитування передбачає дві форми організації: індивідуальну і групову. Для анкетування в класі шкільному психологу чи вчителю слід завчасно підготувати збірник методичних матеріалів (30-40 примірників анкети і чисті протокольні бланки для заповнення).

Інструкція

Уважно ознайомтеся із запитаннями анкети. Подумайте й вкажіть, якою мірою кожна із ситуацій, змодельованих запитаннями, стимулює вас до навчання. Вам пропонуються такі можливі варіанти відповідей: цілком згоден – 5 балів; згоден – 4 бали; не знаю – 3 бали; не згоден – 1 бал. Не забудьте, будь ласка, по завершенні процедури опитування вказати в протокольному аркуші свої ініціали.

Зміст анкети

1. Розумію, що учень мусить добре вчитися.

2. Намагаюся швидко і вправно виконувати вимоги вчителя.
3. Розумію свою відповідальність за навчання перед класом.
4. Хочу закінчити школу і вчитися далі.
5. Розумію, що знання потрібні мені дня майбутнього.
6. Хочу бути культурною і розвиненою людиною.
7. Хочу отримувати хороші оцінки.
8. Хочу отримувати схвалення батьків та вчителів.
9. Хочу, щоб товариші були завжди високої думки про мене.
10. Хочу бути найкращим учнем у класі.
11. Хочу, щоб мої відповіді на уроках були найкращими.
12. Хочу посісти гідне місце серед товаришів.
13. Хочу, щоб товариші із класу не засуджували мене за погане навчання.
14. Хочу, щоб не сварили батьки і вчителі.
15. Не хочу отримувати погані оцінки.
16. Подобається дізнаватися на уроці про географію, історію.
17. Люблю дізнаватися про щось нове.
18. Подобається, коли вчитель розповідає цікаво.
19. Люблю розв'язувати задачі різними способами.
20. Люблю думати і відповідати на уроках.
21. Люблю розв'язувати складні додаткові завдання, долати труднощі.

Аналіз результатів

Запитання-судження анкети спрямовані на визначення мотивів навчальної діяльності. Судження 1-3 спрямовані на вивчення мотиву відповідальності, 4-6 – самовизначення та самовдосконалення; 7-9 – мотивації благополуччя; 10-12 – престижної мотивації; 13-15 – мотивації уникнення неприємностей; 16-18 – мотивації змістом навчальної діяльності; 19-21 – мотивації процесом навчання.

Мотиви можна поділити на дві групи: судження 1-15 спрямовані на визначення широких соціальних мотивів, а 16-21 – на з'ясування мотивів, пов'язаних із самою навчальною діяльністю (навчально-пізнавальні мотиви).

У процесі аналізу результатів пропонуємо визначити як інтенсивність кожного окремого мотиву (з метою виявлення домінуючих спонукань учнів), так і всієї мотивації навчання особистості. Запропонований підхід передбачає два етапи опрацювання результатів дослідження.

Розглянемо зміст першого етапу. Визначення важливості кожного мотиву. Для цього ми пропонуємо такі норми оцінювання: 3 бали – мінімальна, низька сила мотиву; 4-6 балів – нижча середньої сила мотиву; 10-12 балів – вища від середньої сила мотиву; 13-15 балів – максимальна, висока сила мотиву.

Ці норми допоможуть нам оцінити 7 мотивів анкети й поділити їх на групи за ступенем вираженості. Звичайно, найбільшу цікавість для дослідника становлять основні мотиви в цій структурі. Вивчити їх доцільно за таким алгоритмом:

1. Підрахувати кількість домінуючих мотивів (бажано з'ясувати 1-2 мотиви). Це допоможе проаналізувати широту мотивації учня.
2. Визначити групу спонукань, що переважно належать до широких соціальних чи до навчально-пізнавальних (це вказує, через яку сферу діяльності слід стимулювати мотивацію навчання).
3. Розглянути взаємозв'язок домінуючих мотивів, його ефективність для розвитку здібностей дитини. Наприклад, для обдарованої дитини особливо сприятливим слід вважати поєднання таких мотивів: самовдосконалення, відповідальності та процесу навчальної діяльності.

Методика «Направленість на оцінку або на отримання знань»

(автори Е. Ільїн, Н. Курдюкова)

Мета: методика орієнтована на вивчення мотивації навчальної діяльності учнів, а також трудової діяльності.

Вікові категорії: учні початкової та середньої школи, починаючи з 3 класу. Методика використовується для групових та індивідуальних досліджень.

Строки та терміни проведення: I півріччя, наприклад, грудень місяць.

Матеріали та обладнання: ручки або олівці, текст методики, індивідуальні бланки.

БЛАНК ВІДПОВІДЕЙ ДО МЕТОДИКИ Е. ІЛЬЇНА ТА Н. КУРДЮКОВОЇ

Прізвище, ім'я _____

Дата _____ Клас _____

1	а	б	7	а	б	13	а	б	19	а	б
2	а	б	8	а	б	14	а	б	20	а	б
3	а	б	9	а	б	15	а	б	21	а	б
4	а	б	10	а	б	16	а	б	22	а	б
5	а	б	11	а	б	17	а	б	23	а	б
6	а	б	12	а	б	18	а	б	24	а	б

1	а	б	7	а	б	13	а	б	19	а	б
2	а	б	8	а	б	14	а	б	20	а	б
3	а	б	9	а	б	15	а	б	21	а	б
4	а	б	10	а	б	16	а	б	22	а	б
5	а	б	11	а	б	17	а	б	23	а	б
6	а	б	12	а	б	18	а	б	24	а	б

Інструктаж: підпишіть, будь ласка, бланк. Зараз вам буде запропоновано декілька запитань, що стосуються вашого навчання у школі. Будьте уважними, відповідайте на питання швидко, довго не замислюйтесь. Букву вибраного варіанта відповіді («а» чи «б») закреслюйте.

Процедура тестування: коли індивідуальні бланки роздані та підписані, можна починати тестування. Текст методики може бути зачитаний вголос.

Текст методики

1. Одержавши погану оцінку, ти приходиш додому і:

а) відразу сідаєш за уроки, повторюючи те, що погано вивчив;

б) розважаєшся, відпочиваєш або займаєшся домашніми справами, думаючи, що урок з цього предмета буде ще через день.

2. Після одержання високої оцінки ти:

а) продовжуєш старанно готуватися до наступного уроку;

б) ретельно не готуєшся, тому що знаєш, що однаково не запитають.

3. Чи буває так, що ти незадоволений своєю відповіддю, а не оцінкою? а) Так; б) ні.

4. Що для тебе означає навчання? а) пізнання нового; б) складні заняття.

5. Чи залежать твої оцінки від старанності підготовки до уроку? а) Так; б) ні.

6. Чи аналізуєш ти після одержання поганої оцінки, що ти зробив неправильно?

а) Так; б) ні.

7. Чи залежить твоє бажання робити домашні завдання від того, чи ставлять за це оцінки? а) Так; б) ні.

8. Легко тобі почати вчитися після канікул? а) Так; б) ні.

9. Чи жалкуєш ти іноді, що не буває уроку через хворобу вчителя? а) Так; б) ні.

10. Коли ти перейшов у наступний клас і одержав нові підручники, чи цікавить тебе те, що в них? а) Так; б) ні.
11. Що, по-твоєму, краще? а) Учитися; б) хворіти.
12. Що для тебе важливіше? а) Оцінки; б) знання.
13. Чи пам'ятаєш ти, коли вперше одержав двійку? а) Так; б) ні.
14. Чи хвилює тебе, якщо твої оцінки гірші, ніж в інших учнів класу? а) Так; б) ні.
15. Буває так, що перед контрольною твоє серце починає сильно калатати? а) Так; б) ні.
16. Ти червонієш, коли вголос називають твою погану оцінку? а) Так; б) ні.
17. Якщо наприкінці тижня ти одержав погану оцінку, у тебе на вихідних поганий настрій? а) Так; б) ні.
18. Якщо тебе довго не викликають, тебе це турбує? а) Так; б) ні.
19. Чи хвилює тебе реакція ровесників на отриману тобою оцінку? а) Так; б) ні.
20. Після отриманої гарної оцінки чи пишаєшся ти собою? а) Так; б) ні.
21. Чи тривожить тебе очікування опитування? а) Так; б) ні.
22. Було б тобі цікаво вчитися, якби оцінок взагалі не ставили? а) Так; б) ні.
23. Чи захочеш ти, щоб тебе запитали, якщо будеш знати, що оцінку за відповідь не поставлять? а) Так; б) ні.
24. Після одержання оцінки на уроці чи продовжуєш ти активно працювати? а) Так; б) ні.

ОБРОБКА ТА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ

Розкладіть бланки за алфавітом, підготуйте список класу, червону пасту, кольорові олівці, бланк протоколу та аналітичної довідки, калькулятор, ключ до методики.

Ключ. Мотивація на одержання знань: відповіді А на запитання 1-6, 8-11, 13, 22-24. Відповіді Б на запитання 7, 12, 14-21.

Мотивація на одержання оцінки: не співпадаючі із ключем відповіді. Для обробки індивідуальних бланків можна використати «матрицю» для перевірки, яку легко виготовити самостійно. Для цього візьміть стандартний бланк відповідей і виріжте лезом співпадаючі з ключем відповіді. Він матиме такий вигляд:

БЛАНК-СТАНДАРТ1	О	б	7	а	О	13	О	б	19	а	о
2	О	б	8	О	б	14	а	О	20	а	о

3	О	б	9	О	6	15	а	О	21	а	о
4	о	б	10	о	б	16	а	О	22	О	б
5	о	б	11	о	б	17	а	о	23	О	б
6	о	б	12	а	О	18	а	о	24	о	б

Коли ви накладатимете матрицю на індивідуальні бланки, у «віконцях» побачите кількість правильних відповідей (вони будуть закреслені). Тоді ви легко та швидко підрахуєте кількість одержаних дитиною балів – це й буде вираження мотивації на одержання знань.

Критерії оцінки вираження мотивації

0-6 - низький рівень; 7-16 - середній рівень; 17 і більше - високий рівень.

Анкета. "Чому ти намагаєшся добре вчитися?"

Прослухайте анкету "Чому ти намагаєшся добре вчитися?" і запишіть номери тих пунктів, що відповідають вашій думці.

1. Я вчуся, тому що мені цікаво учитися, я хочу більше знати.
2. Я вчуся, тому що знання потрібні для одержання майбутньої професії.
3. Я вчуся, тому що хочу одержувати гарні оцінки.
4. Я вчуся, тому що на уроках цікаво.
5. Я вчуся, тому що всі діти повинні учитися.
6. Я вчуся, щоб не було поганих оцінок і неприємностей.
7. Я вчуся, тому що на уроках мені подобається дізнаватися нове.
8. Я вчуся, тому що змушують батьки.
9. Я вчуся, тому що подобається вчитель.
10. Я вчуся, щоб не відстати від товаришів, завоювати в них авторитет.
11. Я вчуся, тому що на уроках мені подобається мислити, думати, міркувати.
12. Я вчуся, тому що змушують вчителі.

Мотивація обчислюється за кількістю позитивних відповідей на питання анкети "Чому ти намагаєшся добре вчитися?". Якщо учень одержав 1-2 бали, це значить, що він учиться без задоволення, з примусу; 3-4 бали – учню подобається вчитися, але він боїться одержати погану оцінку і націлений на запобігання невдач. Якщо ж учень набрав 5-7 балів, це значить, що він

одержує знання для свого задоволення, не боїться робити помилки і націлений на одержання гарного результату.

Додаткові вправи для проведення тренінгу з формування мотивації

Вправа 1. 1. Уявіть якомога яскравіше, що ви досягли своєї мети, що ваша мрія здійснилася, що успіх, слава, багатство і щасливе життя нарешті стали реальністю. Створіть картинку приємного, щасливого майбутнього.

2. Уявіть, як ви наполегливо (але із задоволенням) багато працюєте задля вашої мети. Слід якомога яскравіше «прокрутити» в уяві картинку, де ви з величезною насолодою займаєтеся певною діяльністю (наприклад, це може бути навчання чи професійна діяльність). Часом ця діяльність є досить складною, ви відчуваєте труднощі, але вам цікаво і ви прагнете подолати перешкоди і будь-що досягти своєї мети.

3. Спробуйте ці дві картинки пов'язати одну з одною. Наприклад, як результат тривалої роботи і значних зусиль — успіх, щастя, багатство і слава. Намагайтесь поєднати ці картинку у певній послідовності.

Вправа 2. 1. Згадайте випадок зі свого життя, коли ви переживали значний успіх. Заплющіть очі та створіть картинку в уяві. Зверніть увагу на розмір, точність і якість цієї картинки, на ті рухи, звуки, переживання, котрі створюють або супроводжують її.

2. Далі поміркуйте про мету, якої ви прагнете досягти. Уявіть її чітко. «Прокрутіть» в уяві картинку — досягнення мети.

3. Розмістіть в уяві цю картинку туди ж, де була і попередня. Ваше завдання полягає в тому, щоб ці дві картинки накласти одна на одну. Прагніть пережити радість, задоволення від майбутнього успішного завершення справи (досягнення мети) так, як ви відчували це в минулому.

Вправа 3. Ви повинні переконати іншого учасника групи (уявіть, що перед вами ваш підлеглий чи дитина, яка потребує ваших настанов), що із завданням можна легко впоратися. Прагніть вселити впевненість в успіх. Запишіть свою промову.

Вправа 4. Досить часто вихователі, вчителі і батьки в основному вказують на недоліки, помилки, слабкості дітей. Унаслідок таких дій дорослих у дітей формується почуття безпорадності, знижується їхня самооцінка. Такі дії з боку дорослих не завжди доречні, оскільки часто дитина сама чудово знає, що припустилася помилки.

Дорослим слід не лише вказувати на помилки, а й акцентувати увагу на досягненнях, успіхах дітей. Навіть коли помилок і недоліків багато, варто відзначити зміни на краще у певному компоненті діяльності:

1. Нехай помилок ще багато, але не настільки, в порівнянні з тим, як ти припускався раніше.

2. Нехай труднощів ще є чимало, але ж у цьому компоненті ти просунувся набагато вперед.

3. Нехай не все ще вдається, але зверни увагу, над чим ти добре попрацював, тут відчутні зміни на краще. Отже, є можливості розвитку і в інших аспектах діяльності.

Завжди можна знайти і відзначити позитивні моменти, зрушення на краще, поліпшення певних аспектів діяльності.

Деякі батьки і вихователі схильні вважати, що коли дитині вказати на її помилки, то у неї виникає мотивація не повторювати їх. Але часто це спричиняє зворотний ефект: коли дитині вказувати лише на недоліки, не заохочуючи, не підбадьорюючи її, то з часом у неї з'являється відраза до такої діяльності (і негативне ставлення до суб'єкта процесу: до вчителя, вихователя чи батьків).

Для того, щоб спонукати дитину до учіння чи дорослого до роботи, слід обов'язково наголосити на позитивних змінах, на зрушенні на краще, звернути увагу на те, що саме дитині краще вдається.

4. Укажіть на недоліки, помилки учня (підлеглого), але разом з тим акцентуйте увагу на досягненнях, змінах на краще.

Вправа 5. 1. Поміркуйте над тим, яким би ви хотіли себе бачити: достатньо здібним, але неорганізованим (тобто таким, який боїться поразки і постійно відкладає справу на потім) чи недостатньо здібним, але наполегливим, організованим (таким, який не боїться невдачі).

2. Поміркуйте, чи визначається поразка (невдача) саме відсутністю здібностей. Які інші фактори, на вашу думку, можуть визначити невдачу?

3. Запишіть позитивні моменти, пов'язані з невдачею (що дає вам невдача, чого навчає).

4. Поміркуйте і запишіть, що ви сказали б іншій людині, яка зазнала поразки і відчуває розчарування. Запишіть, як би ви спробували не лише втішити, а й надихнути людину на подальшу діяльність.

5. Запишіть, що ви сказали б самому собі у хвилини невдачі і розчарування. Які слова змогли б не лише відновити втрачену душевну рівновагу, а й спонукати до наполегливої діяльності задля досягнення мети?

6. Удосконаливши текст, запишіть його яскравими літерами на обкладинці зошита чи на картці, попрацюйте над ним, спробуйте прокрутити відповідні ситуації в уяві, активізуючи записаний текст.

Вправа 6. 1. Уявіть, що ви людина з високою мотивацією досягнення (прагнете досягати значних успіхів). Придумайте девіз (гасло), який би орієнтував, спонукав і надихав вас на досягнення певної мети. Девіз повинен подобатися вам, надихати на подолання труднощів і проблем, налаштувати на наполегливу роботу.

2. Доберіть кілька варіантів девізу, щоб згодом вибрати найкращий з них. Різноманітність девізів необхідна також для того, щоб були відображені різні аспекти мотивації досягнення:

1-й варіант (на формування наполегливості і здатності долати труднощі й перешкоди); 2-й варіант (на формування цілеспрямованої, тобто систематичної роботи заради досягнення мети); 3-й варіант (на розвиток упевненості в собі); 4-й варіант (на розвиток прагнення вдосконалювати, поліпшувати свою майстерність).

3. Зробіть табличку з написом свого девізу. Доберіть відповідний колір та малюнок-символ. Помістіть табличку на робочому столі (або стіні), щоб ви могли постійно її бачити.

4. Час від часу змінюйте деякі слова (для різноманітності, щоб уникати механічного сприймання). Певний ефект справляє і переформулювання девізу (і зміна малюнка-символу), зберігаючи зміст і спрямованість девізу. Придумайте чотири варіанти девізу, виразіть цю ідею різними способами.

5. На окремому аркуші паперу напишіть оповідання на тему, пов'язану з вашим девізом. Спробуйте якомога яскравіше уявити ситуації відповідно до девізу, обставини, людей та виразити своє ставлення і почуття.

Вправа 7. 1. Згадайте подію, коли ви досягли успіху, проявивши наполегливість, цілеспрямованість, кмітливість тощо. Згадайте емоційний стан (задоволення, піднесення), в якому перебували в ситуації успіху і перемоги.

2. Похваліть самого себе. Скажіть самому собі кілька приємних слів. Наприклад: «Молодець! Чудова робота! Так і далі тримати!».

3. Зобов'яжіть себе і надалі так працювати (наприклад, проявити наполегливість, цілеспрямованість тощо).

Вправа 8. 1. Попросіть себе обов'язково виконати щось важливе для вас. Можете використовувати аналогічні прийоми, які застосовуєте, коли просите інших виконати щось.

Використовуйте:

- переконання в необхідності діяльності;
- прохання і ласкаві слова (наприклад, можете сказати собі: «Ти будеш молодець, коли зробиш це!» або «Ти ж молодчина, все зможеш виконати, будь ласка, зроби це, буде нелегко, але ти зможеш!»).

2. Напишіть кілька форм, варіантів прохання і переконання самого себе. Виберіть найкращі варіанти.

3. Виробіть загальні правила, принципи переконання самого себе чи прохання до самого себе.

Вправа 9. Технологія («секрети») створення ситуації успіху може бути такою:

1. Сплануйте досягнення певної мети (або етапу її досягнення). Мету слід вибрати середньої складності, оскільки досягнення легких цілей не переживається як успіх, а досягнення надто складних часто є неможливим. Якої мети ви хотіли б досягнути?

2. Докладіть усіх зусиль, щоб досягти бодай однієї мети або успішно виконати поставлені перед собою завдання. Чи досягли цієї конкретної мети? Які труднощі відчували?

3. Розбийте мету на ряд конкретних проміжних етапів і усвідомте важливість досягнення кожного з них. Ставте перед собою якомога більше конкретних (і реальних) цілей і прагніть досягти їх. Які конкретні етапи досягнення мети?

4. Визначте кількісні показники, за якими ви могли б фіксувати навіть незначні позитивні зрушення у вашій справі. Це додасть вам азарту і додаткової спонукальної сили (як у спорті, де кількість набраних очок стимулює).

5. Похваліть самого себе за те, що досягли навіть незначного успіху («Який я молодець!»). Позитивні емоції, пов'язані з досягненням успіхів, ніколи не завадять.

6. Відзначте себе за досягнення навіть незначного успіху, «нагородіть» себе чимось за цей успіх. Який приз чи винагороду ви собі приготували?

Вимірювання мотивації афіліації за методикою А. Мегробяна

Мотивація афіліації відноситься до соціальних мотивів (відносин між людьми). Це прагнення відчувати симпатію та прихильність, співпрацювати, любити, підтримувати теплі емоційні відносини. Це спілкування, що приносить задоволення обом сторонам взаємодії. Обидва партнери в цьому випадку підтримують почуття власної цінності один до одного.

Історична довідка. Тест-опитувальник мотивації афіліації (ТМА) А. Мегробяна (модифікований М. Ш. Магомед-Еміновим) дозволяє виміряти дві мотиваційні тенденції - прагнення до визнання, до встановлення теплих емоційних відносин і страх (чутливість) до відкидання. Реальне поведіння складається із суми цих тенденцій.

Тест складається із 2-х шкал прагнення до прийняття (30 запитань) і страху відкидання (32 запитання).

Мета та задачі:

- методика дозволяє оцінити, наскільки успішними будуть контакти з незнайомими людьми;
- прогнозувати поведінку при зав'язуванні нових знайомств та входженні у новий колектив;
- діагностика двох узагальнених стійких мотивів особистості, що входять до структури мотивації афіліації: прагнення до прийняття і страху відкидання, для виміру інтенсивності цих показників.

Контингент, вікові категорії: учні середньої та старшої школи, а також студенти і дорослі. Тест може бути використаний як для групового, так і для індивідуального дослідження.

Строки та терміни проведення: у будь-який період навчального року, особливо актуально - на його початку, в період адаптації учнів (листопад-грудень).

Матеріали та обладнання: індивідуальні бланки відповідей за кількістю присутніх, ручки або олівці, текст методики для усного пред'явлення.

Інструктаж: «Підпишіть, будь ласка, бланки відповідей. Тест складається з ряду тверджень, що стосуються окремих сторін та рис характеру, а також думок і почуттів із приводу деяких життєвих ситуацій. Щоб оцінити ступінь вашої згоди або незгоди з кожним із тверджень, використайте наступну шкалу (можна написати на дошці): +3 - цілком згодний; +2 - згодний; +1 - швидше згодний, ніж не згодний; 0 - нейтральний; -1 - швидше не згодний, ніж згодний; -2 - не згодний; -3 - цілком не згодний.

Прочитайте твердження тесту й оцініть ступінь своєї згоди (або незгоди). При цьому на бланку для відповідей проти номера твердження поставте значок («+» або «галочку»), що відповідає обраному вами варіанту відповіді.

Не витрачайте час на обмірковування відповідей. Давайте ту відповідь, що перша спала вам на думку. Кожне наступне твердження читайте тільки після того, як ви вже оцінили попереднє. У жодному разі нічого не пропускайте. При обробці виробляється підрахунок певних балів, а не змістовний аналіз відповідей на окремі пункти тесту. Результати тесту будуть використані тільки для наукових цілей і дається повна гарантія їхнього нерозголошення.

У тесті немає «гарних» або «поганих» відповідей. Не намагайтеся зробити своїми відповідями сприятливе враження. Вільно й щиро виражайте свою власну думку.

Якщо у вас виникли які-небудь запитання, задайте їх перш, ніж виконувати тест. Тепер приступайте до роботи».

БЛАНК ОПИТУВАЛЬНИКА

Прізвище, ім'я

Дата Клас

Інструкція. Заповніть паспортну частину бланку. Уважно читайте запитання анкети. Щоб оцінити ступінь вашої згоди або незгоди з кожним із тверджень, використовуйте наступну шкалу: +3 - цілком згодний; +2 - згодний; +1 - швидше згодний, ніж не згодний; 0 - нейтральний; -1 - швидше не згодний, ніж згодний; -2 - не згодний; -3 - цілком не згодний.

Варіанти відповідей відмічайте зручним для вас способом у відповідній графі. № Запитання
шкали ПП +3 +2 +1 0 -1 -2 -3

1. Я легко сходжуся з людьми.

2. Коли я в розпачі, то волю бути на людях, ніж залишатися один.

3. Якби я повинен був вибирати, то zvoliv би, щоб мене вважали здібним і кмітливим, ніж товариським і дружелюбним.

4. Я маю потребу в близьких друзях менше, ніж більшість людей.

5. Я говорю людям про свої переживання скоріше часто й охоче, ніж роблю це рідко й лише в особливих випадках.

6. Від гарного фільму я одержую більше задоволення, ніж від великої компанії.

7. Мені подобається заводити якнайбільше друзів.

8. Я скоріше зволів би провести свій відпочинок у віддаленні від людей, ніж на жвавому курорті.

9. Я думаю, що більшість людей славу й пошану цінують вище за дружбу.

10 Я віддав би перевагу самостійній роботі, а не колективній.

11 Зайва відвертість із друзями може зашкодити.

12 Коли я зустрічаю на вулиці знайомого, я скоріше намагаюся перекинутися з ним хоча б парою слів, ніж пройти, просто привітавшись.

13 Незалежність і волю від прихильностей я ціную більше, ніж міцні дружні зв'язки.

14 Я відвідую компанії й вечірки тому, що це гарний спосіб завести друзів.

15 Якщо мені потрібно прийняти важливе рішення, то я скоріше пораджуся з друзями, ніж стану обмірковувати його один.

16 Я не довіряю занадто відкритому прояву дружніх почуттів.

17 У мене дуже багато близьких друзів.

18 Коли я перебуваю з незнайомими людьми, мені зовсім неважливо, подобаюся я їм чи ні.

19 Індивідуальні ігри й розваги мене більше цікавлять, ніж колективні.

- 20 Відкриті емоційні люди приваблюють мене більше, ніж серйозні, зосереджені.
- 21 Я скоріше прочитаю цікаву книгу або сходжу в кіно, ніж проведу час на вечірці.
- 22 Подорожуючи, я більше люблю спілкуватися з людьми, ніж просто насолоджуватися краєвидами або одному відвідувати визначні пам'ятки.
- 23 Мені легше вирішити важку проблему, коли я обмірковую її один, ніж коли обговорюю її з іншими.

24 Я вважаю, що у важких життєвих ситуаціях скоріше потрібно розраховувати тільки на свої сили, ніж сподіватися на порятунок.

25 Навіть у колективі мені важко повністю відволіктися від турбот і термінових справ.

26 Опинившись у новому місці, я швидко здобуваю широке коло знайомих.

- 27 Вечір, проведений за улюбленим заняттям, тішить мене більше, ніж жвава вечірка.
- 28 Я уникаю занадто близьких відносин із людьми, щоб не втратити особисту волю.
29. Коли в мене поганий настрій, я скоріше намагаюся не показувати своїх почуттів, ніж прагну з ким-небудь поділитися.
- 30 Я люблю бувати в товаристві та завжди радий провести час у веселій компанії.

№	Запитання шкали СВ	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
---	--------------------	----	----	----	---	----	----	----

1. Я соромлюся йти в малознайому компанію.

2. Якщо вечірка мені не подобається, я однаково не піду першим.

3. Мене б дуже зачепило, якби мій друг став би суперечити мені при сторонніх (людях).

4. Я намагаюся менше спілкуватися з людьми критичного складу.

5. Звичайно я легко спілкуюся з незнайомими людьми.

6. Я не відмовлюся піти в гості через те, що там будуть люди, які мене не люблять.

7. Коли двоє моїх друзів сперечаються, я волію не втручатися в їхню суперечку, навіть якщо з кимось із них не згодний.

8. Якщо я попрошу когось піти із мною, і він мені відмовлять, то я не зважуся попросити його знову.

9. Я обережний у висловленні своїх думок, поки добре не пізнаю людини.

10. Якщо під час розмови я чогось не зрозумів, то краще я це пропущу, ніж перерву співбесідника й попрошу повторити.

11 Я відкрито критикую людей і очікую від них того ж.

12 Мені важко говорити людям «ні».

13 Я все-таки можу одержати задоволення від вечірки, навіть якщо бачу, що одягнений не так, як треба.

14 Я болісно сприймаю критику на свою адресу.

15 Якщо я не подобаюся комусь, то намагаюся уникати цієї людини.

16 Я рідко соромлюся звертатися до людей за допомогою.

17 Я рідко суперечу людям з остраху їх зачепити.

- 18 Мені часто здається, що незнайомі люди дивляться на мене критично.
- 19 Щоразу, коли я йду в незнайоме товариство, я волію брати із собою друга.
- 20 Я часто говорю те, що думаю, навіть якщо це неприємно співрозмовників.
- 21 Я легко адаптуюся у новому колективі.

22 Часом я впевнений, що нікому не потрібний.

23 Я довго переживаю, якщо стороння людина несхвально висловилася на мою адресу.

24. Я ніколи не почуваю себе самотнім у компанії.

25 Мене дуже легко зачепити, навіть якщо це не помітно з боку.

26 Після зустрічі з новою людиною мене звичайно мало хвилює, чи правильно я поведився.

27 Коли я повинен за чим-небудь звернутися до офіційної особи, я майже завжди чекаю, що мені відмовлять.

28 Коли потрібно попросити продавця показати річ, що сподобалася мені, я почуваю себе невпевнено.

29 Якщо я незадоволений тим, як поводитья мій знайомий, я звичайно прямо вказую йому на це.

30 Якщо в транспорті я сиджу, мені здається, що люди дивляться на мене з докором.

31 Виявившись у незнайомій компанії, я скоріше активно включаюся в бесіду, ніж тримаюся осторонь.

32 Я соромлюся просити, щоб повернули мою книгу або якусь іншу річ, взяту в мене на деякий час.

Обробка та інтерпретація результатів.

По кожній зі шкал підраховується сумарний бал. При цьому відповідям випробуваного на прямі пункти опитувальника (відзначені знаком «+» у ключі) приписуються бали на основі прямого співвідношення. Відповідям випробуваного на зворотні пункти опитувальника (відзначені знаком «-» у ключі) приписуються бали на основі зворотного співвідношення.

Ключ до шкали ПП: +1, +2, -3, -4, +5, -6, +7, -8, -9, -10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, -17, -18, -19, +20, -21, +22, -23, -24, -25, +26, -27, -28, -29, +30.

Ключ до шкали СВ: +1, +2, +3, +4, -5, -6, +7, +8, +9, +10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, +18, +19, -20, -21, +22, +23, -24, +25, -26, +27, +28, -29, +30, -31, +32.

На основі двох індексів ПП і З виділяються чотири типи мотивів. Для цього сумарні бали всієї вибірки випробуваних ранжуються як по шкалі для ПП, так і по шкалі для СВ. Далі виділяються чотири підгрупи випробуваних: високий-низький (ПП вище медіани, а СВ нижче медіани), низький-низький (ПП нижче медіани, СВ вище медіани), високий-високий (ПП вище медіани, СВ вище медіани), низький-високий (ПП нижче медіани, З вище медіани).

Для випробуваних групи «високий-низький» характерний мотив «прагнення до прийняття», а для випробуваних групи «низький-високий» - мотив «страх відкидання». У випробуваних двох інших груп інтенсивність цих мотивів приблизно однакова. При цьому в однієї з них («високий-високий») інтенсивність обох мотивів висока, а в іншій - низька.

Мотивація афіліації найбільш виражена у дівчат (жінок). Для чоловіків однакове значення мають як мотивація афіліації, так і мотивація досягнення успіху.

Вивчення мотивації досягнень

Мотивація досягнень співвідноситься із ситуацією досягнення успіху, в якій існують стандарти якості. Людина самостійно відповідає за їхнє досягнення або недосягнення й розуміє міру своєї відповідальності за наслідки цієї ситуації. В експериментальних дослідженнях виявлено, що мотивація дослідження може бути позитивною (досягнення успіху) і негативною (уникнення невдач). Мотивація досягнення успіху (МДУ) може реалізовуватися самостійно, не належачи до соціальних мотивацій.

Методика вимірювання мотивації успіху Т. Елерса

Інструкція. Пропонуємо 41 питання, на кожне з яких відповідайте «так» (+) або «ні» (-).

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.
2. Я легко дратуюся, коли розумію, що не можу на всі 100 % виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, начебто я все ставлю на карту.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним із останніх.
5. Коли в мене два дні поспіль немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Стосовно себе я більш суворий, ніж стосовно інших.
8. Я більш доброзичливий, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, я потім суворо засуджую себе, тому що знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я маю потребу в невеличких паузах для відпочинку.
11. Ретельність -це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в роботі не завжди однакові.
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.
14. Осудження стимулює мене сильніше, ніж похвала.
15. Я знаю, що мої однокласники вважають мене діловою людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.
17. У мене легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це звичайно помітно.

19. При виконанні роботи я не розраховую на порятунк.
20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті мало речей, більш важливих, ніж гроші.
23. Завжди, коли мені треба виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менш честолюбний, ніж інші.
25. Наприкінці відпустки я звичайно радію, що незабаром вийду на роботу.
26. Коли я бажаю працювати, я роблю її краще й більш кваліфіковано, ніж інші.
27. Мені простіше й легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.
28. Коли в мене немає справ, я почуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якнайкраще.
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи якоюсь мірою залежать від моїх колег.
33. Безглуздо протидіяти волі дорослих.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий.
36. Я звичайно звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж робота інших.
38. Багато чого, за що я беруся, я не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне влади й високого становища.
41. Коли я впевнений, що правий, для доказу своєї правоти я вдаюся аж до надзвичайних заходів.

Обробка результатів.

Ви одержали по 1 балу за відповіді «так» на наступні запитання: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29,30, 32, 37, 41.

Ви також одержали по 1 балу за відповіді «ні» на запитання: 6, 13, 18,20,24,31,36, 38, 39.

Відповіді на запитання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не враховуються.

Для спрощення процедури обробки та підрахунку результатів використовують матрицю-шаблон.

Для цього прорізають лезом «віконця» згідно з ключем (вони одержують по 1 балу).

	8	0	-	15	0	-	22	0	-	29	0	-	
	36	+	0										
2	0	-	9	0	-	16	0	-	23	+	-	30	0
	-	37	0	-									
3	0	-	10	0	-	17	0	-	24	+	0	31	+
	0	38	+	0									
4	0	-	11	+	-	18	+	0	25	0	-	32	0
	-	39	+	0									
5	0	-	12	+	-	19	+	-	26	0	-	33	+
	-	40	+	-									
6	+	0	13	+	0	20	+	0	27	0	-	34	+
	-	41	0	-									
7	0	-	14	0	-	21	0	-	28	0	-	35	+
	-												

Підрахуйте суму набраних балів. Оцінка результатів:

від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху; від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів: підвищений рівень мотивації; понад 21 бал: занадто високий рівень мотивації до успіху.

ТЕСТ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОТРЕБИ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХІВ

Мета: виявлення оцінки двох взаємозалежних, але протилежно спрямованих мотиваційних тенденцій: прагнення до успіху й страху невдачі (певні сполучення цих мотиваційних тенденцій в учня за їх силою створюють визначений тип особистості і визначають різне по-вдження).

Інструкція. На пропоновані нижче твердження виразіть ступінь

своєї згоди або незгоди за шкалою:

+3 - цілком згодний; +2 - згодний; +1 - швидше згодний, ніж не згодний;

0 - важко сказати: і так, і ні; -1 - швидше не згодний, ніж згодний;

-2 - не згодний; -3 - цілком не згодний.

Форма А (для юнаків).

1. Я більше думаю про одержання гарної оцінки, ніж побоююся одержати погану.
2. Якби я повинен був виконати складне, незнайоме завдання, то зволів би зробити його з ким-небудь, ніж працювати наодинці.
3. Я частіше беруся за важкі задачі, навіть якщо не впевнений, що зможу їх розв'язати, ніж за легкі, що напевно розв'яжу.
4. Мене більше приваблює справа, що не вимагає напруження й в успіху якої я упевнений, ніж важка справа, у якій можливі невдачі.
5. Якби в мене щось не виходило, я швидше доклав би всіх зусиль, щоб з ним упоратися, ніж перейшов би до того, що в мене добре виходить.
6. Я віддав би перевагу роботі, у якій мої функції чітко визначені, ніж тій, у якій я повинен сам визначати, що і як робити.
7. Я витрачаю більше часу на читання спеціальної літератури, ніж художньої.
8. Я віддав перевагу б важкій справі, у якій імовірність невдачі дорівнює 50%, ніж досить важливій справі, у якій імовірність успіху становить майже 100%.
9. Я швидше вивчу розважальні ігри відомі більшості людей, ніж рідкісні ігри, що вимагають підвищеної майстерності і відомі тільки деяким.
10. Для мене дуже важливо робити свою роботу якнайкраще, навіть якщо через це в мене виникають непорозуміння з товаришами.
11. Якщо я зібрався грати в карти, то швидше зіграв би в просту розважальну гру, ніж у важкі, які потребують напруження і складних міркувань.
12. Я бажаю брати участь у змаганнях, де можу виявитися сильнішим за інших, ніж у таких, де учасники приблизно рівні за силою.
13. У вільний час я опановую яку-небудь гру швидше для розвитку своїх умінь, ніж для відпочинку і розваг.
14. Я швидше віддам перевагу якійсь справі так, як вважаю за по-трібне, нехай навіть з 50% ризику помилитися, ніж робити її так, як мені радять інші.
15. Якби мені довелося вибирати, то я швидше вибрав би роботу, у якій початкова зарплата буде помірною і постійною, ніж роботу, у якій початкова зарплата буде невеликою, але є шанс завдяки своїм зусиллям незабаром зробити її досить високою.
16. Я швидше став би грати в команді, ніж змагатися один на один.
17. Я волію працювати, не жаліючи себе, доти, поки цілком не буду задоволений отриманим результатом, ніж намагатися закінчити справу швидше і як-небудь.

18. На іспиті я віддав перевагу б конкретним питанням про пройде-ний матеріал, питанням, що вимагають для відповіді глибокого міркування і вираження власної оригінальної точки зору.
 19. Я швидше вибрав би справу, у якій є деяка імовірність невдачі, але разом з тим є і можливість домогтися великого успіху, ніж таку, де ймовірність невдачі зведена до мінімуму, але й успіху не доможешся.
 20. Після вдалої відповіді я швидше з полегшенням зітхну «проне-сло», ніж порадію отриманій високій оцінці.
 21. Якби я міг повернутися до однієї з двох незавершених справ, то швидше повернувся б до важкої, ніж до легкої.
 22. При виконанні контрольного завдання я більше турбуюся про те, як би не припуститися якої-небудь помилки, ніж про те, як правильно його вирішити.
 23. Якщо в мене щось не виходить, я краще звернуся до кого-небудь за допомогою, ніж сам стану шукати вихід зі сформованого по-ложення.
 24. Після невдачі я швидше стаю ще більш зібраним і енергійним, ніж втрачаю будь-яке бажання продовжувати справу.
 25. Якщо є сумнів в успіху якого-небудь починання, то я швидше не стану ризикувати, ніж все-таки візьму в ній активну участь.
 26. Коли беруся за важку справу, я швидше побоююся, що не упо-раюся з нею, ніж сподіваюся на те, що вона вийде.
 27. Я працюю ефективніше під чиїмсь керівництвом, ніж тоді, коли несучу за свою роботу особисту відповідальність.
 28. Мені більше подобається виконувати складне незнайоме зав-дання, ніж знайоме, в успіху якого я упевнений.
 29. Я працюю продуктивніше над завданням, коли мені конкретно вказують, що і як виконувати, ніж тоді, коли переді мною задачу ставлять лише загалом.
 30. Якби я успішно вирішив якусь задачу, то з великим задоволенням узявся б ще раз вирішувати аналогічну задачу, ніж перейшов би до більш важкої.
 31. Коли потрібно змагатися, то в мене швидше виникне інтерес і азарт, ніж занепокоєння і тривога.
 32. Мабуть, я більше мрію про свої плани на майбутнє, ніж намага-юся їх реально здійснити.
- Форма Б (для дівчат)
1. Я більше думаю про одержання гарної оцінки, ніж побоююся одержати погану.
 2. Я частіше беруся за важкі задачі, навіть якщо не упевнена, що зможу їх вирішити, ніж за легкі, які напевно вирішу.

3. Мене більше приваблює справа, що не вимагає напруження й в успіху якої я впевнена, ніж важка справа, у якій можливі невдачі.
4. Якби в мене щось не виходило, я скоріше доклала б всіх зусиль, щоб з ним справитися, чим перейшла б до того, що в мене добре виходить.
5. Я зволіла б роботу, у якій мої функції чітко визначені, ніж ту, у якій я повинна сама визначати, що і як робити.
6. Більш сильні переживання в мене викликають страх невдачі, ніж очікування успіху.
7. Віддаю перевагу науково-популярній літературі, ніж літературі розважального жанру
8. Я віддала перевагу б важкій справі, у якій імовірність невдачі дорівнює 50%, ніж досить важливій справі, у якій імовірність успіху становить майже 100%.
9. Я швидше вивчу розважальні ігри, відомі більшості людей, ніж рідкісні ігри, що вимагають підвищеної майстерності і відомі деяким.
10. Для мене дуже важливо робити свою роботу якнайкраще, навіть якщо через це в мене виникають непорозуміння з товаришами.
11. Після удакої відповіді я швидше з полегшенням зітхну «проне-сло», ніж порадою отриманій високій оцінці.
12. Якби я зібралася грати в карти, то швидше зіграла б у розважальну гру, ніж у серйозні, ті, що потребують міркування.
13. Я волію брати участь у змаганнях, де можу бути сильнішою за інших, ніж у таких, де учасники приблизно рівні за силою.
14. Після невдачі я швидше стаю ще більш зібраною й енергійною, ніж втрачаю будь-яке бажання продовжувати справу.
15. Невдачі отруюють моє життя більше, ніж радують успіхи.
16. У нових ситуаціях у мене швидше виникає хвилювання і занепокоєння, ніж інтерес і цікавість.
17. Я швидше спробую виготовити нову цікаву страву, хоча вона може і не вийти, ніж стану готувати звичну страву, яка звичайно в мене виходить добре.
18. Я скоріше займуся чим-небудь приємним і необтяжливим, ніж стану виконувати щось цінне, але не дуже захоплююче.
19. Я швидше витрачу увесь свій час на здійснення однієї справи, ніж постараюся виконати швидко за цей же час дві-три справи.
20. Якщо я захворіла і змушена залишитися вдома, то використовую час швидше для того, що розслабитися і відпочити, ніж попрацювати.
21. Якби я жила з декількома дівчатами водній кімнаті, і ми вирішили влаштувати вечірку, то я зволіла б сама організувати все, ніж це зробив би хтось інший.

22. Якщо в мене щось не виходить, я краще звернуся до кого-небудь за допомогою, ніж стану сама шукати вихід із ситуації, що склалася.

23. Коли потрібно змагатися, у мене швидше виникають інтерес і азарт, ніж занепокоєння і тривога:

24. Коли я беруся за важку справу, то швидше побоююся, що не упораюся з нею, ніж сподіваюся, що вона вийде.

25. Я краще працюю під чийсь керівництвом, ніж тоді, коли несучу за свою роботу особисту відповідальність.

26. Мені більше подобається виконувати складне незнайоме завдання, ніж знайоме, в успіху якого я упевнена.

27. Якби я успішно вирішила яку-небудь задачу, то з великим задоволенням взялася б ще раз вирішувати аналогічну задачу, ніж перейшла б до задачі іншого типу.

28. Я працюю продуктивніше над завданням, коли мені конкретно вказують, що і як виконувати, ніж тоді, коли переді мною задачу ставлять лише загальною.

29. Якщо при виконанні важливої справи я припускаюся помилки, то частіше гублюся і впадаю у відчай, ніж швидко беру себе в руки і намагаюся виправити положення.

30. Мабуть, я більше мрію про свої плани на майбутнє, ніж намагаюся їх реально здійснити.

Обробка результатів.

Ключ до форми А (для юнаків): +1, -2, +3, -4, +5, +6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, +13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, -23, +24, -25, -26, -27, +28, -29, -30, +31, -32.

Ключ до форми Б (для дівчат): +1, +2, -3, +4, -5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12,

-13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, +23, -24, -25, +26, -27, +28, -29, -30.

Відповідно до представленої вище ключами оцінки, подані випробуваними по кожному із суджень опитувальника, переводяться в бали в такий спосіб. Якщо в ключі подане судження позначене знаком «+», то оцінки (у чисельнику) переводяться в бали в знаменнику так:

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

1 2 3 4 5 6 7

Якщо в ключі відповідне судження позначене знаком «-», то користуються:

-3 -2 -1 0 +1 +2 +3

7 6 5 4 3 2 1

Далі визначається набрана сума.

Якщо сума від 165 до 210 - то в мотивації досягнення успіхів домінує прагнення до успіху; від 76 до 164 - переважає прагнення уникати невдачі;

від 30 до 75 - зробити висновок про домінування однієї над іншою мотивацією досягнення успіхів або уникання невдач не можна.

Саме завдання дослідницького характеру спонукають навчатися, пробуджують потяг до знань та інтерес до процесу, їх набуття, тобто формують внутрішні мотиви. Важливо зазначити, що психологи мотивацію навчальної діяльності школярів поділяють на внутрішні і зовнішні мотиви.

Встановити їх наявність можна за методикою «Потрійні порівняння» (див. додаток 8)

«Потрійні порівняння» для вивчення мотивів навчання

(Л. М. Фрідман, Т. А. Пушкіна, І. Я. Каплунович)

Мета методики - встановити наявність в учня зовнішніх і внутрішніх мотивів (факторів) навчання, їхню спрямованість і силу. В методиці йдеться про задачі, однак маються на увазі не тільки математичні задачі, але і задачі - завдання з будь-якого предмету.

Проведення дослідження. Учитель на початку уроку говорить учням, що кожен з них вибирає із таблиці (12 задач) будь-яку кількість задач, записує їхні номери на аркуші і здає його вчителю. Замість номерів вчитель роздає текст задач, які учні повинні розв'язати на уроці.

Кожна задача оцінюється в балах (від 2 до 5) за трьома ознаками: проблемність, складність і корисність. Під проблемністю розуміється наявність у змісті задачі нового питання, нового підходу до рішення, нової ситуації, а під корисністю - наскільки її рішення допоможе у засвоєнні і закріпленні матеріалу (природно, учень робить вибір на підставі того, що він вважає найбільш важливим для себе - корисність, новизну чи можливість вирішити складну задачу, випробувати себе). Чим вищий бал, тим вищий рівень відповідної ознаки. Після того, як всі учні здадуть учителю листки з номерами обраних задач, він дає їм відповідні задачі.

Обробка результатів.

Під час обробки результатів враховується лише вибір учнем задач, а не їх розв'язання (тому і підбираються звичайні, репродуктивні задачі-вправи). Сила «внутрішнього» мотиву навчання (E) до даного предмету підраховується за формулою: $E = (a + b + c) : n$, де a, b, c - бали відповідно з проблемності, складності і корисності обраних п'яти задач, а n - загальна кількість обраних задач. Оцінки задач у таблиці підібрані таким чином, що

$a + b + c > 4$, якщо номер задачі : 1, 2, 3, 5, 6, 12

$a + b + c < 4$, якщо номер задачі : 4, 7, 8, 9, 10, 11

Приклад. Учень А вибрав п'ять задач (1, 7, 8, 10, 11), вважаючи, що важливіше вирішувати задачі, корисні для закріплення досліджуваного матеріалу. Відповідно до таблиці він одержав: $(5+4-4) + (2+5-4) + (3+2-5) + (4+3-5) + (3+2-5)$ балів, що в сумі дає 10 балів. Поділимо цю суму на кількість обраних задач і одержуємо в середньому $E = 2$ бали.

Висновки. Можна вважати, що при $E >$, або $= 4$ не тільки досить висока сила навчально-пізнавальних мотивів, але висока і їх стійкість. При $E < 4$ стійкість внутрішніх мотивів сумнівна.

Примітка. Необхідно мати на увазі, що при проведенні даної діагностики можливе втручання такого фактора, як «рівень домагань» учня, адже він може вибрати завдання, виходячи з критерію престижності. Не знаючи, як будуть вестися підрахунки, він може виходити з максимально можливої суми балів, яку можна набрати за задачею, якщо підсумовувати за всіма трьома ознаками (так, вибравши задачу 1, він міг би одержати, виходячи зі своїх припущень, 13 балів, а вибравши задачу 4 - тільки 8).

Таблиця з номерами задач і співвідношенням балів по трьох ознаках

Оцінка задач по рівню

Номер задачі	Проблемність (новизна)	складність	корисність
1	5	4	4
2	5	4	2
3	5	3	4
4	2	3	3
5	4	5	4
6	4	5	2
7	2	5	4
8	3	2	5
9	4	4	3
10	4	3	5
11	3	2	5
12	3	3	2

Діагностуємо свій стиль поведінки

Чи доводилося вам сваритися з батьками, друзями, вибігати з приміщення, гримаючи дверима? Якщо так, то ця тема вам не байдужа. Кожному з нас іноді бракує життєвої компетентності у складних ситуаціях. І тому важливо стати більш обізнаним, компетентним у питаннях особливостей конфліктів та пошуку шляхів їх безболісного вирішення.

Різні люди мають свої особливості поведінки в життєвих ситуаціях. Для їх виявлення спробуйте зараз відповісти на запитання тесту.

ТЕСТ «ЯК БИ Я ПОВОДИВСЯ В КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ?»

Для кожного конфлікту в наведеному нижче переліку вкажіть, що ви найімовірніше зробили б. Відмітьте судження, яке найточніше відображає ваші можливі дії. У деяких випадках ви, можливо, не обрали б жодного варіанту, але, будь ласка, надайте якомусь із них перевагу.

1. Ви й однокласник одночасно хочете працювати на одному й тому ж комп'ютері:

- а) я перестав би хотіти працювати й зневірився б в однокласникові як у другові;
- б) я намагався б примусити його поступитися й дозволити мені працювати на комп'ютері першому.

2. Ви й однокласник хочете читати одну й ту ж книгу з бібліотеки одночасно:

- а) я перестав би претендувати на неї й зневірився б в однокласникові як у другові;
- б) я вислухав би уважно, навіщо йому потрібна ця книжка. Якби його аргументи були переконливіші, ніж мої, я дозволив би йому читати її, бо хороший друг — це дуже важливо.

3. Ви й однокласник хочете одночасно скористатися підстругачкою для олівців:

- а) я б дозволив своєму однокласникові загострювати першому, аби лише не сваритися;
- б) я б запропонував вирішити цю проблему так: один загострює два олівці одразу, так що кожному доведеться чекати протягом однакового проміжку часу.

4. Ви й однокласник хочете одночасно стати першими в черзі в їдальні:

- а) я б дозволив однокласникові стати першому й зневірився б у ньому як у другові;
- б) старався б досягти компромісу й запропонував би ставати першим у черзі в певні дні.

5. Ви й однокласниця хочете в один і той самий час сісти на одне місце за вашим улюбленим столом у бібліотеці:

- а) я намагався б примусити однокласницю дозволити мені сісти на це місце, незважаючи на її невдоволення;

б) я уважно вислухав би, чому моя однокласниця хоче там сидіти, і якби її аргументи були переконливіші за мої, я б поступився, бо хороші стосунки — це важливо.

6. Ви й однокласник працюєте над класним проектом. Ви обидва хочете малювати ілюстрації до нього, й ніхто не хоче писати текст:

а) я намагався б примусити однокласника дозволити мені малювати ілюстрації й не зважав би на його невдоволення;

б) я шукав би компроміс і згодився б на те, щоб кожен із нас малював половину малюнків і писав половину тексту.

7. Ви й однокласник граєте м'ячем. Ніхто з вас не хоче навести порядок на

спортивному майданчику:

а) я намагався б примусити однокласника це зробити і не зважав би на його невдоволення;

б) я запропонував би працювати разом.

8. Ви й однокласник знімаєте відеофільм. Обидва хочете знімати відеокамерою, але ніхто не хоче писати сценарій:

а) я уважно вислухав би, чому мій однокласник хоче знімати фільм, і якби він мене переконав, я б дозволив йому, бо доб-

рий друг — це важливо;

б) я шукав би компроміс з однокласником, щоб кожен з нас половину часу знімав би фільм і половину часу писав би сценарій.

9. Ви розповіли однокласниці секрет, а вона розкрила його для кількох сторонніх людей:

а) я уважно вислухав би, чому вона так зробила, й постарався б зрозуміти її, тому що друг — це важливо;

б) я запитав би мою однокласницю, що трапилося, й ми домовилися б про зберігання секретів у майбутньому.

10. Ви й однокласниця вважаєте, що виконали більшу частину роботи у спільному звіті:

а) я дійшов би компромісу й погодився б із тим, що кожен із нас виконав половину роботи;

б) я намагався б розв'язати цю проблему, переглядаючи кожну сторінку написаного, й вирішив би, який внесок кожного у цей звіт.

Нарахування балів

Обведіть кружечком ті літери, які ви об рали в кожному пункті. Потім полічіть кількість обведених літер у кожній вертикальній колонці.

Чим більша сума балів з певної стратегії розв'язання конфліктів, тим частіше ви схильні її застосовувати. Чим менша сума, тим рідше ви цією стратегією користуєтеся.

№	Ухиляння	Примус	Згладжування	Компроміс	Переговори
1	а	б			
2	а				
	б				
3	а				
	б				
4	а				
	б				
5	а	б			
6	а				

б

7

а

б

8

а б

9

а

б

10

а б

Важливість мети й стосунків впливають на наші дії під час конфлікту. Враховуючи ці умови, можна визначити 5 способів розв'язання конфліктів

1. «Черепашка» (ухиляння). «Черепашки» втікають і ховаються в свій панцир, щоб уникнути конфлікту. Вони відмовляються від власних цілей і тримаються осторонь як від суперечливих питань, через які виникає конфлікт, так і від людей, причетних до суперечки. Вони вважають, що вирішувати конфлікт — річ безнадійна, їм легше втекти (фізично чи психологічно) від конфлікту, ніж зустрітися з ним.

2. «Акула» (примус). «Акули» намагаються переконати опонентів, силоміць примушуючи їх розв'язувати конфлікт. Для «акул» найголовніше власні цілі, а стосунки з людиною мають для них другорядне значення. Вони будь-якою ціною готові добиватися свого. Їм мало хвилює те, чи вони комусь подобаються. «Акули» переконані, що конфлікти вирішуються тоді, коли хтось перемагає. Вони намагаються здобути перемогу, приголомшуючи суперників, нападаючи раптово, а також залякуючи чи погрожуючи їм із позиції сили.

3. «Плюшевий ведмедик» (згладжування). Для «ведмедиків» найголовніше — хороші стосунки, а власні цілі не мають для них великого значення. Вони прагнуть усім подобатися, щоб усі їх любили й цінували. Вони вважають, що конфлік-

ти не можна обговорювати без шкоди для стосунків. «Ведмедики» бояться завдати болю, образити, зіпсувати стосунки під час конфлікту. Їм правило: «Я готовий пожертвувати власними цілями, роби все, що хочеш, аби тільки я тобі подобався».

4. «Лисиця» (компроміс). «Лисиці» невибагливі як у своїх цілях, так і в стосунках з людьми. «Лисиці» шукають компромісу. Вони жертвують частиною своїх домагань під час конфлікту й переко- нують іншого поступитися теж якоюсь частиною своїх цілей. Вони шукають такого рішення, щоб обидві сторони отримали «золоту середину». Вони готові пожертвувати заради досягнення згоди для спільного добра як частиною своїх домагань, такі стосунками.

5. «Сова» (переговори). «Сови» дуже високо цінують власні цілі та стосунки. Вони розглядають конфлікт як проблему, яку треба розв'язувати, й шукають таке рішення, яке б задовольнило і їх власні цілі, й цілі іншої сторони. «Сови» сприй- мають конфлікти як засіб поліпшення стосунків шляхом послаблення напруження між двома людьми. «Сови» не заспокоюються доти, доки не буде знайдено рішення, яке б задовольнило і їх самих, і іншого.