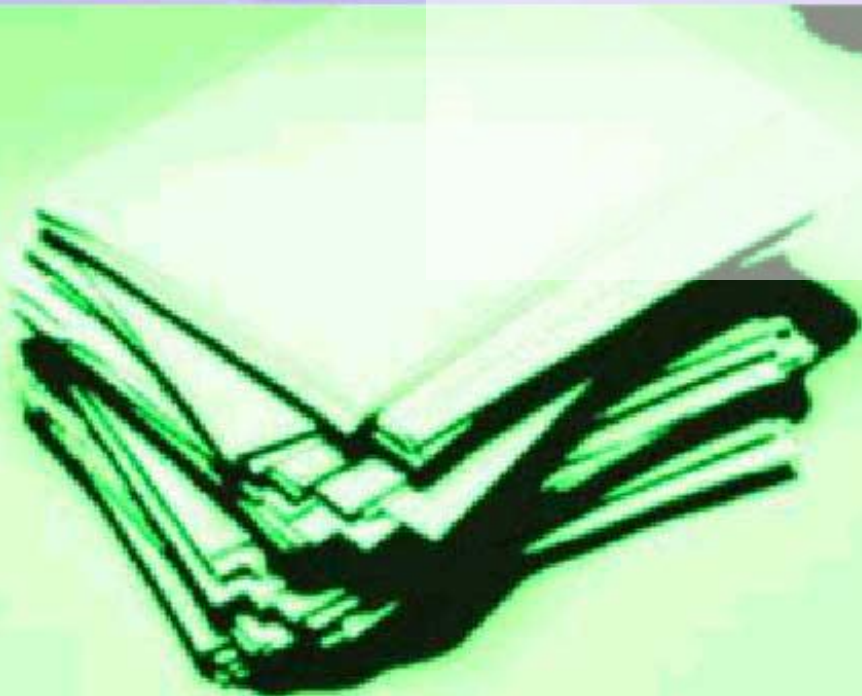


**Диагностика
мотивационной сферы
личности**



Мотивация

- процесс побуждения человека к совершению тех или иных действий и проступков, представляющий собой сложный акт, требующий анализа и оценки альтернатив, выбора и принятия решения.
- не всегда реальные мотивы осознаются человеком – часто мотивы обнаруживают себя лишь после того, как соответствующее действие уже совершено.



МОТИВ

- то, что побуждает деятельность человека, ради чего она совершается.
- осознанная потребность, предмет потребности.
- *в роли мотива могут выступить потребности, интересы, влечения, эмоции, установки, идеалы.*
- в содержании мотива можно выделить нечто специфическое, индивидуально-неповторимое, определенное конкретной уникальной ситуацией, и нечто устойчивое, для которого данный конкретный предмет или явление не более чем одна из возможных форм воплощения.



Иерархия мотивов

- Деятельность человека побуждается обычно несколькими мотивами, одни из которых являются основными, **ведущими**, а другие — **подчиненными**, иногда выполняющими лишь функцию дополнительной стимуляции.
- Ведущие мотивы наряду с функцией побуждения придают деятельности, ее объектам и условиям тот или иной субъективный и личностный смысл.
- Мотивы могут находиться в разных отношениях между собой. Они способны усиливать или ослаблять друг друга, вступать во взаимные противоречия и в противоречия с существующими возможностями реализации действия.



Направленность личности

- совокупность ведущих, устойчивых мотивов, которые ориентируют деятельность личности и относительно независимы от имеющихся обстоятельств.
- характеризуется ее интересами, склонностями, убеждениями, идеалами, в которых выражается мировоззрение человека.



Содержание направленности личности

- 1) потребности и их модификации — мотивы, установки, идеалы, мечты;
- 2) отношения личности и их модификации — внутренние позиции, убеждения, социальные оценки и ожидания.



Содержание направленности личности

- **Не все потребности** и их модификации входят в структуру направленности личности, а лишь те, которые обрели в процессе становления личности характер **самодвижения, саморазвития**.
- Именно они побуждают и поддерживают инициативность, избирательность человеческого поведения.
- **Не все отношения личности к окружающей действительности** включены в ее направленность, а лишь отношения, связанные с наиболее обобщенными мотивами деятельности индивида.



Сальваторе Мадди

- потребности биологические
- потребности социальные
- потребности психологические
(потребности в суждении,
воображении и символизации)



Типы развития личности (по С. Мадди)

- **Конформистский путь развития личности** – доминируют **биологические и социальные потребности**, а психологические очень слабы – человек воспринимает самого себя как воплощение набора биологических нужд и социальных ролей и ведет себя с логикой удовлетворения актуальных потребностей.
- **Индивидуалистский путь развития личности** – главенствующее положение занимают **психологические потребности** – человек обретает целостность картины мира во временной перспективе, становится способным планировать свои будущие действия и оценивать смысл любого своего действия либо внешнего обстоятельства в контексте не сиюминутной ситуации, а всей своей жизни, а порой и в более широком контексте.



Диспозиционная и ситуационная мотивация

- Любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами.
- В первом случае в качестве исходного и конечного пунктов объяснения выступают психологические свойства субъекта поведения – **мотивы, потребности, цели, намерения, желания, интересы – ЛИЧНОСТНЫЕ ДИСПОЗИЦИИ.**
- Во втором – внешние условия и обстоятельства деятельности человека – **стимулы**, исходящие из сложившейся ситуации.



Диспозиционная и ситуационная мотивация

- Сиюминутное, актуальное поведение человека следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного взаимодействия его диспозиций с ситуацией.
- Это предполагает рассмотрение мотивации как циклического процесса непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация взаимно влияют друг на друга, и результатом этого является реально наблюдаемое поведение.
- Мотивация в данном случае мыслится как процесс непрерывного выбора и принятия решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив.



Иерархическая модель мотивации (А. Маслоу 1954 г.)

- 1. *Потребности физиологические (органические)* - голод, жажда, половое влечение и др.
- 2. *Потребности в безопасности* – чувствовать себя защищенным, избавиться от страха, от агрессивности.
- 3. *Потребности в принадлежности и любви* - принадлежать к общности, находиться рядом с людьми, быть принятым ими.
- 4. *Потребности уважения (почитания)* - компетентность, одобрение, признание, авторитет, достижение успехов.
- 5. *Познавательные потребности* – знать, уметь, понимать, исследовать.
- 6. *Эстетические потребности* – гармония, симметрия, порядок, красота.
- 7. *Потребности в самоактуализации* - реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности.



МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ МОТИВАЦИИ

- **прямые методы (анкеты),
личностные опросники и
проективные методики**



Методики

- 1. “Опросник для измерения аффилиативной тенденции и чувствительности к отвержению” (А. Mehrabian, 1970) измеряет два обобщенных мотива: стремление к принятию (у автора называется аффилиативная тенденция) и страх отвержения (чувствительность к отвержению)
- Опросник состоит из двух шкал. Первая шкала содержит 26 пунктов, а вторая — 24 пункта. Шкалы оценивают, по мнению автора, в первом случае общие позитивные ожидания человека при установлении межличностного контакта, а во втором соответственно — негативные ожидания.
- Надежность первой шкалы равна 0,89, а второй — 0,92



Методики

- **Опросник для измерения мотивации достижения (РАМ) имеет две формы: для мужчин и для женщин (А. Mehrabian, 1969).**
- **Опросник построен на основе теории мотивации достижения Дж. Аткинсона.**
- **При подборе пунктов теста учитывались индивидуальные различия людей с мотивом стремления к успеху и избегания неудачи в поведении, определяемом мотивацией достижения.**
- **Рассматривались особенности уровня притязаний, эмоциональная реакция на успех и неудачу, различия в ориентации на будущее, фактор зависимости-независимости в межличностных отношениях.**
- **При конструировании теста был использован метод факторного анализа, и в окончательном варианте обе шкалы содержат по 26 пунктов.**

Проективные методы

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



ТАТ Е.Т. Соколовой (1982)

- Для диагностики мотивации подростка.
- Стимульный материал методики включает 20 сюжетных таблиц, которые предъявляются индивидуально в 2 сеанса по 10 таблиц. Тест выявляет потребность в эмоциональных контактах.
- С целью апробации методики был использован контингент школьников с адаптивным поведением и подростков с социально отклоняющимся поведением



Методика оценки интенсивности мотивации достижения в условиях влияния ситуационных факторов (Д Макклелланд и Дж Аткинсон)

- создается шесть различных ситуаций для активизации различных уровней интенсивности мотивации достижения.
- испытуемые принимают участие в групповом тесте на творческое воображение (вариант ТАТ).
- они составляют рассказы на основе четырех картинок. Картинки предъявляются в течение 20 с, затем испытуемые составляют по ним рассказы, руководствуясь следующими четырьмя вопросами:
 - **Что здесь происходит? Кто эти люди?**
 - **Что привело к этой ситуации? Что произошло перед этим?**
 - **О чем думают эти люди? Чего они желают?**
 - **Что произойдет дальше?**
- На составление рассказа отпускается 4 мин, по 1 мин на каждый вопрос.



Тест юмористических фраз (ТЮФ)

- оригинальная компактная методика, соединяющая в себе достоинства стандартизированного измерительного теста и индивидуализированной проективной техники.
- специфический стимульный материал — юмористические фразы – 80 (афоризмов), из которых 40 фраз однозначно относятся к одной из 10 тем, а 40 фраз являются многозначными.
- Испытуемые в зависимости от собственной апперцепции усматривают в них то одну, то другую тему.
- Процедура проведения теста от 15 до 25 мин.



Тест юмористических фраз (ТЮФ)

- Экспериментатор-психодиагност предлагает испытуемому классифицировать колоду карточек с юмористическими фразами по инструкции на свободную тематическую классификацию: “Разделите, пожалуйста, карточки на кучки так, чтобы в одной кучке лежали карточки с фразами на одну тему”.
- По ходу работы психодиагност должен предоставить испытуемому максимальную свободу в том, как он разносит карточки по темам, поощряя как безусловно оправданное всякое решение (“В данном случае вы эксперт, вам виднее”).



Тест юмористических фраз (ТЮФ) темы

- 1) садизм,
- 2) секс;
- 3) пагубные пристрастия;
- 4) деньги;
- 5) мода;
- 6) карьера;
- 7) семейные неурядицы;
- 8) социальные неурядицы;
- 9) бездарность в искусстве;
- 10) человеческая глупость.

выявляется порядковая структура мотивационных тем, какие темы доминируют, какие второстепенные



Рисуночный тест фрустрации Розенцвейга

- Стимульным материалом являются рисунки, на которых изображены различные ситуации межличностного взаимодействия.
- На рисунке приводится высказывание одного из персонажей. Испытуемый должен дать ответ за другого персонажа.
- Оцениваются особенности поведения человека при возникновении препятствия на пути к достижению цели.
- Тест также выявляет особенности агрессии субъекта.



Три типа направленности агрессии

- фрустрация понимается как переживание человеком угнетенности, подавленности, которые вызываются препятствиями на пути к достижению цели
- а) вина за создавшееся положение приписывается другим — **экстрапунитивная**,
- б) вина приписывается себе — **интрапунитивная**,
- в) вина приписывается ситуации — **импунитивная**.



Джордж Келли

- первым обратил внимание на тот факт, что разные люди воспринимают, классифицируют и оценивают вещи, людей и события в разной системе понятий (конструктов), и склонны держаться за свои конструкты, даже если опыт явно показывает, что эти конструкты приводят к ошибочным оценкам и прогнозам.
- говорит об определяющем влиянии ядерных конструктов личности на всю ее психологическую организацию.
- **смысл дан человеку только в терминах его личных конструктов.**



Джордж Келли

- Большинство конструктов можно сформулировать в виде двухполюсных шкал, которые мы автоматически прикладываем к вещам, людям и событиям, фиксируя их положение на этой шкале.
- Человек – старый или молодой, умный или глупый. Книга - легкая или трудная, интересная или неинтересная. Погода - сырая или сухая, теплая или холодная.
- Любой смысловой конструкт соотносит объект или явление с какой-либо потребностью или ценностью личности, и поэтому по используемым человеком конструктам можно "вычислять" его потребности и ценности.

