

## Л и т е р а т у р а

1. Калмыкова З.И. Психологические принципы развивающего обучения. – М., 1979. – 63 с.

2. Касымова С. Педагогические аспекты формирования интеллектуальной активности студентов: Дис.... канд. пед. наук. – Ташкент, 1978.

3. Фридман Л.Ф., Кулагина И.Ю. Психологический справочник учителя. – М.: Совершенство, 1998. – 432 с.

4. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.

### **МОТИВАЦИОННО–ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ И ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ДОСТИЖЕНИЮ УСПЕХОВ**

Студент С. В. Рачицкий

Научный руководитель – канд. пед. наук, доц. И.Л. Прокопчик-Гайко

В поведении человека есть две функционально взаимосвязанные стороны: побудительная и регуляционная. Побуждение обеспечивает активизацию и направленность поведения, а регуляция отвечает за то, как оно складывается от начала и до конца в конкретной ситуации. Такие психические процессы, явления и состояния, как ощущения, восприятие, память, воображение, внимание, мышление, способности, темперамент, характер, эмоции, – все это обеспечивает в основном регуляцию поведения. Что же касается его стимуляции, или побуждения, то оно связано с понятиями мотива и мотивации. Эти понятия включают в себя представление о потребностях, интересах, целях, намерениях, стремлениях, побуждениях, имеющих у человека, о внешних факторах, которые заставляют его вести себя определенным образом, об управлении деятельностью в процессе ее осуществления и о многом другом. Среди всех понятий, которые используются в психологии для описания и объяснения побудительных моментов в поведении человека, самыми общими, основными являются понятия мотивации и мотива.

Термин «мотивация» представляет более широкое понятие, чем термин «мотив». Слово «мотивация» используется в современной психоло-

гии в двойном смысле: как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (это потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определённом уровне. *Мотивацию*, таким образом, можно определить как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

В психологии создана и детально разработана теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности. Основателями этой теории считаются американские ученые Д. МакКлелланд, Д. Аткинсон и немецкий ученый Х. Хекхаузен.

В соответствии с этой теорией у человека есть два разных мотива, функционально связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это – мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи. Поведение людей, мотивированных на достижение успеха и на избегание неудачи, различается следующим образом.

Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей деятельности, ищут такую деятельность, активно в нее включаются, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т.е., берясь за какую-нибудь работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверены в этом. Они рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели.

Совершенно иначе ведут себя индивиды, мотивированные на избегание неудачи. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоцио-

нальные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготится ею. В результате он часто оказывается не победителем, а побежденным, в целом – жизненным неудачником.

Индивиды, ориентированные на достижение успеха, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи. Они обычно выбирают для себя профессии, соответствующие имеющимся у них знаниям, умениям и навыкам.

Люди, ориентированные на неудачи, напротив, нередко характеризуются неадекватностью профессионального самоопределения, предпочитая для себя или слишком легкие, или слишком сложные виды профессий. При этом они нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний в достижении поставленных целей. При слишком легких и очень трудных задачах они ведут себя иначе, чем те, кто мотивирован на неудачу. При доминировании мотивации достижения успеха человек предпочитает задачи средней или слегка повышенной степени трудности, а при преобладании мотивации избегания неудачи – задачи, наиболее легкие и наиболее трудные. Интересным представляется еще одно психологическое различие в поведении людей, мотивированных на успех и неудачу.

Для человека, стремящегося к успеху в деятельности, привлекательность некоторой задачи, интерес к ней после неудачи в ее решении возрастает, а для человека, ориентированного на неудачу, – падает. Иными словами, индивиды, мотивированные на успех, проявляют тенденцию возвращения к решению задачи, в которой они потерпели неудачу, а изначально мотивированные на неудачу – избегания ее, желания больше к ней никогда не возвращаться. Оказалось также, что люди, изначально настроенные на успех, после неудачи обычно добиваются лучших результатов, а те, кто был с самого начала настроен на нее, напротив, лучших результатов добиваются после успеха. Отсюда можно сделать вывод, что успех в учебной и других видах деятельности тех детей, которые имеют выраженные мотивы достижения успеха и избегания неудачи, может быть на практике обеспечен по-разному.

Имеются определенные различия в объяснениях своих успехов и неудач людьми с выраженными мотивами достижения успеха и избегания неудачи. В то время как стремящиеся к успеху чаще приписывают свой успех имеющимся у них способностям, избегающие

неудач обращаются к анализу способностей как раз в противоположном случае – в случае неудачи. Наоборот, опасаящиеся неудачи свой успех скорее склонны объяснять случайным стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют свою неудачу. Таким образом, в зависимости от доминирующего мотива, связанного с деятельностью, направленной на достижение успехов, результаты этой деятельности люди с мотивами достижения успехов и избегания неудачи склонны объяснять по-разному. Стремящиеся к успеху свои достижения приписывают внутриличностным факторам (способностям, старанию и т.п.), а стремящиеся к неудаче – внешним факторам (легкости или трудности выполняемой задачи, везению и т.п.). Вместе с тем люди, имеющие сильно выраженный мотив избегания неудачи, склонны недооценивать свои возможности, быстро расстраиваются при неудачах, снижают самооценку, а те, кто ориентирован на успех, ведут себя противоположным образом: правильно оценивают свои способности, мобилизуются при неудачах, не расстраиваются.

Другой важной психологической особенностью, влияющей на достижения успехов и самооценку человека, являются требования, предъявляемые им к самому себе. Тот, кто предъявляет к себе повышенные требования, в большей мере старается добиться успеха, чем тот, чьи требования к себе невысоки. Немаловажное значение для достижения успеха и оценки результатов деятельности имеет представление человека о присущих ему способностях, необходимых для решаемой задачи. Установлено, например, что те индивиды, которые имеют высокое мнение о наличии у них таких способностей, в случае неудачи в деятельности меньше переживают, чем те, кто считает, что соответствующие способности у них развиты слабо.

У людей с сильно выраженной мотивацией достижения успехов и уверенности в том, что многое зависит от самого действующего лица, чувство беспомощности, его отрицательные следствия возникают реже, чем при наличии мотивации избегания неудач и неуверенности. Более всего поддаются такому чувству люди, которые слишком поспешно и неоправданно часто объясняют свои неудачи отсутствием у них необходимых способностей и имеют заниженную самооценку. Поэтому нужно работать над собой, повышать самооценку, накапливать разнообразный багаж знаний и идти по намеченному пути преодолевая трудности.

1. Немов Р.С. Психология: Учебник для студентов высш. пед. учеб. заведений. – М., 1999. – 509 с.
2. Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность. Теории, эксперименты, упражнения. – М., 2001. – 610 с.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ СВОЙСТВ ТЕМПЕРАМЕНТА

Студент Н.И. Фираго

Научный руководитель – преп. А.В. Ражнова

Наиболее значительные изменения личностного плана, происходящие в подростковом и юношеском возрасте, касаются темперамента. Темпераментом называют совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение, то есть под темпераментом обычно понимаются те индивидуальные свойства личности, которые зависят от природы, органических особенностей человека. Издавна принято различать четыре типа темперамента: холерический, сангвинистический, меланхолический и флегматический.

Холерический темперамент отличается быстро возникающей, сильной и устойчивой эмоциональной возбудимостью. Чувства у холериков ярко выражаются в мимике, пантомимике, жестах, в речи. Холерики вспыльчивы, склонны к резкости. Люди этого темперамента отличаются быстрыми движениями, общей подвижностью, энергичностью и стремлением постоянно действовать.

Дети холерического темперамента активны. Они быстро берутся за дело и доводят его до конца. Дети такого типа обидчивы. Состояние обиды и гнева бывает у них устойчивым, продолжительным.

Сангвинистический темперамент отличается быстро возникающей, сильной, но неустойчивой эмоциональной возбудимостью. У сангвиников одно настроение может быстро сменяться другим, противоположным. Психические процессы у сангвиников протекают, как и у холериков, быстро. Люди такого темперамента отличаются живостью, подвижностью, горячностью. Сангвиники быстро отзываются на окружающие события и сравнительно легко переживают