

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

Кафедра общей и клинической психологии

**Позитивное мышление как условие мотивации достижения
успеха учителя**

Выпускная квалификационная работа
студентки очно-заочной формы обучения
направление подготовки 37.03.01 Психология
5 курса группы 02061381
Кобченко Ольги Владимировны

Научный руководитель:
к.психол.наук,
доцент кафедры общей и
клинической психологии
Гут Ю.Н.

БЕЛГОРОД 2018

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Воплощение в современную образовательную действительность личностно-ориентированной парадигмы обучения и воспитания находит отражение в нормативно-правовой базе. В профессиональном стандарте «Педагог» четко определены требования к личностным качествам и профессиональным компетенциям, необходимым для осуществления его деятельности. Педагог должен уметь общаться с детьми, признавая их достоинство, понимая и принимая их; знать общие закономерности развития личности; участвовать в создании психологически комфортной и безопасной образовательной среды, обеспечивая сохранение и укрепление их здоровья, поддерживая эмоциональное благополучие ребенка в период пребывания в образовательной организации. Нормативные документы прописывают требования и к будущим специалистам. Так, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования, студент – будущий педагог должен знать психологические основы развития индивидуальности и личности, условия развития мотивации и способностей в процессе обучения, применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности, использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

Поскольку субъект-субъектные отношения гуманистической парадигмы образования основываются, прежде всего, на принятии уникальности личности ребенка, то позитивное самовосприятие, позитивное самоотношение, позитивную направленность на конструктивное решение проблем можно считать необходимыми компонентами профессионального мышления педагогов, и в этом им сможет помочь позитивное мышление.

Актуальность исследования позитивного мышления учителей обусловлена, прежде всего, его влиянием на эффективность

профессиональной деятельности. Кроме того, оптимизм и пессимизм, как основные показатели выраженности позитивного мышления, являются важными психологическими конструктами различных психических явлений. К таковым, в частности, относится мотивационная направленность профессиональной деятельности учителя, связанная с педагогическими достижениями. Стремление к успеху и избегание неудачи, как составляющие мотивации достижения, влияют на успешность любой человеческой деятельности, в том числе и педагогической.

В зарубежной психологии проблемам позитивного, конструктивного, оптимистического, саногенного мышления посвящены работы Д. Кехо, П. Нормана, М. Селигмана, Б. Фредриксона, М. Шейера и др. В отечественной современной психологии данную проблему разрабатывали Т.Н. Васильева, Т.О. Гордеева, О.С. Гребенюк, К. Муздыбаев, Ю.М. Орлов и др. Роль позитивной педагогики в осознании личностью потребности в позитивном мышлении и самосовершенствовании, поиск технологий воспитания позитивного мышления находят свое отражение в трудах Ш. Амонашвили, Т.Н. Васильевой и др.

В свою очередь, мотивация достижения успеха и избегания неудач зависит от особенностей личности, в частности, от специфики ее мыслительных процессов, что подтверждают исследования Т.Г. Богдановой, Ю.Б. Григоренко, О.К. Тихомирова и т.д.

Изучению проблемы мотивации достижения успеха посвящено большое число теоретических и эмпирических исследований как в отечественной психологии (Ш.К. Амержанова, Л.Л. Михайлова, А.Х. Мусостов, О.А. Сорокина, М.Ю. Орлов, и др.), так и в зарубежной (А. Маслоу, Г. Мюррей, М. Хайдеггер, Х. Хекхаузен и др.).

Вопросы оптимизации профессиональной деятельности и повышения ее продуктивности разрабатываются в исследованиях Р.В. Гольникова, В.М. Дьячкова, А.В. Панкратова и др. Интересный материал для дальнейших разработок данной проблемы дают исследования процессов саморазвития,

профессионального самосовершенствования, рефлексии (работы, выполненные под руководством И.Н. Семенова, О.С. Анисимова и др.)

Вместе с тем необходимо констатировать, что вопросы взаимосвязи позитивного мышления и мотивации достижения успеха, особенно в отношении учителей, разработаны в психологической науке недостаточно.

В этой связи нам представляется актуальным в научно-методическом и практическом плане провести анализ взаимосвязи позитивного мышления и мотивационной направленности учителей образовательных учреждений.

Проблемой исследования стал поиск ответа на вопрос: связаны ли позитивное мышление с мотивацией достижения успеха учителя?

Цель исследования: изучить особенности позитивного мышления учителя как условия мотивации достижения успеха.

Объект исследования: позитивное мышление учителя.

Предмет исследования: позитивное мышление как условие мотивации достижения успеха учителей.

Гипотеза: у учителей с позитивным мышлением будет преобладать мотивация достижения успеха, в то время как у учителей с негативным мышлением – мотивация избегания неудач.

Исходя из цели, гипотезы и предмета исследования, были сформулированы следующие **задачи**:

1) проанализировать степень разработанности изучаемой проблемы в отечественной и зарубежной литературе;

2) исследовать выраженность позитивного мышления и мотивационной направленности у учителей;

3) выявить отличительные особенности позитивного и негативного мышления учителей с доминированием разной мотивации достижения: стремления к успеху и избегания неудач;

4) разработать программу, направленную на развитие навыков позитивного мышления у учителей образовательных учреждений.

В качестве **теоретического обоснования** исследования были использованы работы отечественных и зарубежных психологов (Ю.М. Орлов, Л.М. Рудина, М. Селигман, Т. Элерс).

Методы исследования

1. Организационные (сравнительный и комплексный методы);
2. Эмпирические методы: психодиагностические тесты, анкеты, опросники и беседа;
3. Методы обработки данных: количественный (статистический) и качественный анализы (дифференциация материала по группам, вариантам, описание случаев, как наиболее полно выражающих типы и варианты, так и являющихся исключениями); коэффициент корреляции r -Спирмена, t -критерий Стьюдента.
4. Интерпретационные методы – структурный метод;

Методики исследования: в качестве основного психодиагностического инструментария использовались «Тест атрибутивных стилей» Л.М. Рудиной [49], методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса и методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса [48], беседа.

База проведения исследования: муниципальное бюджетного общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа (МБОУ СОШ) № 40г. Белгорода. Выборка исследования: педагоги женского пола в возрасте от 24 до 48 лет. Объем выборки: 60 учителей.

Структура представленной работы состоит из: введения, двух глав, заключения, списка использованных источников, включающего в себя 70 наименований, приложений. Работа включает 10 рисунков в основном тексте.

Объем работы составил 70 страниц машинописного текста.

Глава I. Теоретические основы изучения связи позитивного мышления и мотивационной направленности учителя

1.1 Проблема позитивного мышления в отечественной и зарубежной психологии

Одной из тенденций современной психологии является ее интерес к позитивным аспектам человеческой жизни. Впервые эта тенденция проявила себя в XX веке в идеях гуманистической психологии и оформилась в такое течение, как позитивная психология. Основателем и лидером данного движения принято считать М. Селигмана [52]. Такое направление стало очень популярным и востребованным в американской психологии, что отчасти показывает действительную значимость этой проблема, а с другой стороны – менталитет американцев, придающих большое значение оптимизму и позитивному мышлению. Однако рассмотрение вопроса оптимизма и пессимизма не ново.

Еще древние мыслители говорили о различной степени восприимчивости людей к приятным и неприятным впечатлениям, определяющим поведение человека. Г. Лейбниц ввел термин «оптимизм» для обозначения определенного способа мышления. Для Лейбница оптимизм выступал, прежде всего, как убеждение в том, что добро побеждает нал злом. Термин «пессимизм» был введен А. Шопенгауэром, который рассматривал данное понятие в эмоциональном аспекте, утверждая, что для пессимиста страдания, грусть, печаль перевешивают счастье [15].

В современной философии проблематика оптимизма нашла отражение в работах философов-экзистенциалистов, где рассматривался вопрос о человеческом потенциале и силе вероятности прожить жизнь определенным образом. М. Хайдеггер полагал, что особенно на жизнь человека влияют две потенциальные возможности: 1) ожидания, что произойдут хорошие события, случится что-то хорошее (оптимизм) и 2) ожидание, что произойдет что-то плохое (пессимизм) [63].

П. Норман, полагал, что люди, теряют энергию, если в их сознании закралась мысль, о том, что жизнь стала скучной. Разум скучает и устает от безделья. Автор считает, что люди не должны уставать, нужно быть заинтересованным. Стать кем-то. Перестать сидеть на одном и том же месте. Это возможно сделать, главное мыслить позитивно. П. Норман, говорил о том, что человек способен сам себя «заряжать» энергией. При правильном питании, отсутствии насилия, сна, упражнений, тело производит и поддерживает энергию и здоровье. При балансировке эмоций энергия, выработанная телом, сохраняется [46].

Л.Е. Кесельман в «Журнале социологии и социальной антропологии» указывает, что до второй половины 20 века исследования оптимизма и пессимизма практически не проводились. В отечественной психологии в это время таким исследованиям уделялось еще меньше внимания. Обычно эта проблема чаще всего изучалась в русле социологии, а в качестве индикатора оптимизма использовались показатели, связанные с общей удовлетворенностью жизнью [24].

Уже со второй половины XX века в науке накопился значительный эмпирический материал, связанный с оптимизмом и умением мыслить позитивно. К примеру, Л. Тайгер полагал, что оптимизм – одна из многих адаптивных характеристик человека, сформировавшихся в ходе естественного отбора [56]. Поскольку оптимизм предполагает размышления о грядущем, он возникает тогда, когда люди начинают предвидеть. Однако предвидеть они могут как хорошее, так и плохое. Поэтому в человеке должно было сформироваться то, что позволило бы преодолеть страх перед плохим прогнозом, парализующий волю человека. А позитивное мышление является следующей, более высокой ступенью развития мышления личности и основано на поиске выгоды во всем, что человека окружает. Однако с точки зрения индивидуальных различий природа оптимизма не рассматривалась. Изучением этого вопроса занялся К. Петерсон. Он замечает, что на современные представления об этих явлениях оказали теории К. Левина и

Дж. Келли [46]. Их теории создали основу для современного понимания того, как оптимистические или пессимистические ожидания определяют поведение человека. Оптимизм и позитивное мышление понимались как тождественные друг другу понятия.

Современные российские психологи при исследовании позитивного мышления в основном опираются на уже сложившиеся в зарубежной психологии подходы и теории. Так, например, сотрудники факультета психологии МГУ имени И.В. Ломоносова под руководством Д.А. Леонтьева и Т.О. Гордеевой проводят исследования оптимистического или позитивного мышления как одной из составляющих человеческого потенциала, опираясь на подход М. Селигмана [26].

Психологи Т.Л. Крюкова и М.С. Замышляева, интегрируя различные зарубежные подходы к исследованию оптимизма и пессимизма, рассматривают эти понятия как «структурные когнитивные личностные диспозиции, включающие позитивный или негативный стиль объяснения различных событий, позитивные или негативные ожидания в конкретной ситуации в будущем, подразумевающие готовность к поведенческому акту для достижения желаемого блага и самоэффективность, как веру в продуктивность собственной деятельности [33].

К. Муздыбаев, проводя исследования оптимизма и пессимизма, опирается на подход Ч. Шейера и М. Карвера. Он рассматривает эти явления как личностные диспозиции, отражающие позитивные или негативные ожидания относительно конкретных событий или будущего в целом. Также, автор отмечает, что характер ожиданий не является единственным отличительным признаком двух типов личности, подчеркивая различия в настроении и эмоциональном состоянии. По мнению автора, эмоциональные особенности оптимистов и пессимистов являются следствием определенного избирательного восприятия и понимания мира [38].

Важно отметить, что К. Муздыбаев объясняет различия оптимистов и пессимистов волей к достижению целей и настойчивостью в преодолении

трудностей на пути к лучшей жизни. Оптимистам присуща вера в положительные жизненные перспективы, вера в себя и свое окружение, в то время как пессимисты готовы уступать трудностям и довольствоваться малым, принимая страдание, как должное.

Важный вклад в изучение особенностей позитивного мышления внес отечественный психолог – Ю.М. Орлов. Проводя анализ понимания позитивного мышления в зарубежной психологии, ученый обозначил это понятие как привычку мыслить в позитивном, конструктивном русле и назвал такое мышление саногенным. В своей работе «Саногенное мышление», он определяет его, как преобладание здравого смысла над эмоциями, умение управлять мыслями. В противовес этому, патогенное мышление, является, мышлением бессознательным, неуместным, приводящим к превращению отрицательных эмоций в хронические, в результате чего у человека возникает длительное субъективное ощущение неблагополучия [44].

Для саногенного мышления характерны определенные особенности.

Во-первых, самосознание характеризуется отделением Я от ситуаций и образов, насыщенных отрицательным эмоциональным содержанием. Эта особенность мышления проявляется в рефлексии или интроспекции, в которой Орлов Ю.М. делает объектом рассмотрения именно сами образы и эмоциональные реакции на них. Субъект отделяет себя от собственных переживаний и наблюдает их. Это отделение Я от чувств способствует ослаблению переживаний, освобождает образы от их «эмоциональной энергии». Ю.М. Орлов предлагает представить со стороны как протекает радость, что можно почувствовать когда радость ослабевает или исчезает. По его предположению, люди огорчаются, когда радость ослабевает или исчезает. Но важен сам факт, что переживание исчезло. Исчезает не только положительное, но и отрицательное переживание, если сделать его объектом умственного наблюдения «со стороны».

Во-вторых, при саногенном мышлении интроспекция или размышление, направленное внутрь самого себя, осуществляется на фоне глубокого внутреннего покоя, в результате чего субъект воспроизводит, «проигрывает» ситуации стресса, пережитые ранее, на фоне релаксации (расслабления). Такого рода мышление создает угасающий эффект. Образы, ранее насыщенные страхом, стыдом или обидой, постепенно освобождаются от своего эмоционального содержания, и воспроизведение их в сознании не вызывает реакцию стресса.

В-третьих, саногенное мышление основано на конкретном представлении в сознании «строения» тех психических состояний, которые контролируются. Так, размышление об обиде предусматривает знание того, как устроена обида, какова ее структура. Такого рода самонаблюдение невозможно без знания основ психологии чувств и психологии личности. Поэтому обучение интроспекции (самонаблюдению) предусматривает знание психологических механизмов объектов размышления. Лишь усвоив основы саногенного мышления, приобретая соответствующие умственные навыки, человек может в дальнейшем самостоятельно продолжать работу по самосовершенствованию и оздоровлению своей психики.

В-четвертых, овладение саногенным мышлением предусматривает приобретение навыков погружения самого себя в состояние покоя и мира. Каждый с большой пользой для себя сможет применять аутотренинг как существенный элемент саногенного мышления. Погружение в состояние покоя способствует более легкому отделению Я от ситуации, угасанию эмоционального заряда, заключенного в образах ситуаций, а также, более глубокой концентрации внимания.

В-пятых, саногенное мышление невозможно без достаточно развитого уровня сосредоточенности, концентрации внимания на объектах размышления. Процесс интроспекции невозможен, если наше внимание «плавает», рассеивается и не может сосредоточиться на умственных объектах

интроспекции. Поэтому формирование саногенного мышления имеет своей предпосылкой концентрацию внимания [43].

Обобщив наиболее яркие черты патогенного мышления, Ю.М.Орлов выделяет такие формы его проявления, «...как патогенная психологическая защита (агрессия, страх, бегство в мир фантазии и др.); патогенный характер эмоций (обида, вина, стыд и др.) и парадигма насильственного управления (ролевые ожидания, социальный стереотип, мщение, угрозы и пр.)» [43, с. 214].

К изучению позитивного мышления можно выделить два основных подхода: исследование диспозиционного оптимизма и пессимизма и исследование оптимизма как атрибутивного стиля. Они имеют много общих положений и могут рассматриваться как родственные и взаимодополняющие друг друга. Мы придерживаемся второго подхода. Представителями атрибутивного подхода были М. Селигман, К. Петерсон, Л.М. Рудина, Т.О. Гордеева, Дж. Кехо и др. Основателем такого подхода был М. Селигман, поэтому все остальные авторы опирались на его положения. В основе теории каузальной атрибуции лежит постулат о том, что человек, объясняя события и поведение других людей, стремится к выяснению причин различных событий и поступков. При этом, не имея достаточной информации, он приписывает гипотетические причины. В результате научения складывается устойчивый стиль атрибуции, отражающий представления человека о причинах, происходящих с ним событий и возможности их контроля. Мы же будем придерживаться точки зрения Л.М. Рудиной. Она говорила о том, что «...оптимизм является основным показателем позитивного мышления. Оптимизм – взгляд на жизнь с позитивной точки зрения, уверенность в лучшем будущем. Позитивное мышление – мышление, основанное на описании событий или объектов в позитивном ключе» [49, с. 89]. Другими словами, выраженность оптимизма-пессимизма позволяют сделать вывод о позитивном или негативном мышлении.

Л.М. Рудина выделила 6 переменных, входящих в структуру оптимизма-пессимизма, а следовательно, позитивного или негативного мышление: время неудач, время успеха, широту неудачи, широту удачи, Я-неудачу и Я-успешность. «Время неудач» показывает, сколь постоянными испытуемый считает причины своих неудач и неприятностей. А «время успеха» определяет постоянство в объяснении хороших событий. Здесь важную роль играет такой фактор, как стабильность, имеющая отношение к объяснению причин событий, происходящих с индивидом постоянными или временными факторами, и самооценка. «Широта неудач» тесно связана с таким понятием, как пространственный пессимизм, т.е. объяснение неудачи конкретными причинами или распространение беспомощности на многие сферы деятельности. «Широта удачи» выявляет оценку оптимизма с позиции широты для хороших событий. Важное значение имеет фактор глобальности, который характеризует степень универсальности оценки индивидом возникающих ситуаций. «Я-неудача» показывает оценку персонализации в плохих условиях (признание собственной вины в неудачах). А «Я-успешность» оценивает персонализацию в хороших условиях (констатацию своих заслуг). Здесь следует отметить фактор интернальности-экстернальности, который соответствует понятию локуса контроля и представляет собой оценку индивидом собственной причастности к появлению той или иной ситуации. В случае с неприятными событиями человек может обвинять либо себя (внутренний локус), либо других людей и обстоятельства (внешний локус). Все вышеперечисленные факторы, по мнению М. Селигмана, влияют на формирование эмоциональной реакции человека [53].

Дж. Кехо, выделил три основных варианта позитивного мышления:

1) «аффирмации – это краткое позитивное утверждение, направленное на конкретный аспект вашего сознания и закладывающее новую программу, согласно которой подсознание строит свою работу и создает жизненные ситуации, соответствующие данной аффирмации по смыслу;

2) позитивный настрой – это привычка сосредотачиваться на хлопотах в связи с делами, важными для жизни человека, и отстраняться от нежелательных обстоятельств;

3) визуализация – свойство человеческого сознания, способного воспроизводить видимые и невидимые образы визуального (зрительного) ряда в своем сознании» [25, с. 224].

Таким образом, проблема позитивного мышления берет свое начало еще в античности. Постепенно этот вопрос охватывал все большее внимание, особенно за рубежом. Выделившись из практической психологии, позитивное мышление приобрело научный характер исследования, таким образом, реализовав один из основных принципов психологии – единства теории и практики.

Опираясь на подход к оптимизму, как атрибутивному стилю (М. Селигман, К. Петерсон, Л.М. Рудина, Т.О.Гордеева и др.), можно выделить ряд причин, лежащих в основе формирования такой стороны мышления, как оптимистичность и пессимистичность. Во-первых, это определенный стиль объяснения различных событий, самооценка, привычка мыслить, приобретенная еще в раннем детстве. Во-вторых, это представление о постоянстве своих неудач или успехов, их ситуативность и всеобщность, локус контроля. Эти факторы оказывают влияние на значимость достижения успеха, надежду на него, субъективно оцениваемую вероятность достижения успеха и эталоны достижения, т.е. на то, что лежит в основе мотивации достижения успеха. Исследования К. Петерсона, Л. Бэррет показали, что люди с оптимистическим атрибутивным стилем превосходят по своим достижениям пессимистов. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что позитивное мышление связано с мотивационной направленностью является условием мотивации достижения успеха. Условие следует отличать от понятия причины, так как в отличие от причины, непосредственно порождающей то, или иное явление или процесс, условие составляет ту среду, в которой последние возникают, существуют и развиваются.

Анализ имеющихся исследований в области позитивного мышления позволяет сделать вывод о схожести подходов к пониманию оптимизма и пессимизма, позитивного и негативного мышления в отечественной и зарубежной психологии. При этом, несмотря на наличие отдельных исследований, посвященных оптимизму-пессимизму в различных социологических и психологических контекстах (Т.О. Гордеева, М.С. Замышляева, К. Муздыбаев, Л.М. Рудина и др.), в отечественной литературе проблемам психологии оптимизма уделяется значительно меньше внимание, чем в современной зарубежной. Кроме того, относительно большую известность в России получили исследования атрибутивного стиля М. Селигмана, в то время как теория диспозиционного оптимизма Ч. Шейера и М. Карвера пользуются значительно меньшей популярностью.

В нашей работе позитивное мышление исследуется в рамках атрибутивного подхода и определяется как мышление, основанное на описании событий или объектов в позитивном ключе, как привычка мыслить конструктивно. Понятия «позитивное мышление» и «саногенное мышление», «негативное мышление» и «патогенное мышление» употребляются как тождественные.

1.2. Понятие и основные характеристики мотивационной направленности личности в трудах отечественных и зарубежных психологов

Многочисленные теории мотивации стали появляться еще в работах античных философов. В настоящее время таких теорий насчитывается большое множество. Истоки современных теорий мотивации следует искать там, где впервые зародились сами психологические знания. Взгляды на сущность и происхождение мотивации человека на протяжении всего времени исследования этой проблемы неоднократно менялись, но неизменно

располагались между двумя философскими течениями: рационализмом и иррационализмом. Согласно рационалистической позиции, а она особенно отчетливо выступала в работах древних философов и теологов. Человек представляет собой уникальное существо особого рода, не имеющее ничего общего с животными. Мотивационный источник человеческого поведения усматривается исключительно в разуме, сознании и воле человека. Иррационализм как учение распространялся в основном на животных. Первыми собственно мотивационными, психологическими теориями следует считать возникшие в XVII-XVIII вв. теорию принятия решений – рационалистическую и теорию автомата - иррационалистическую. Теория принятия решений появилась в экономике и была связана с внедрением математических знаний в объяснение поведения человека, связанного с экономическим выбором. Затем она была перенесена на понимание человеческих поступков в разных сферах его деятельности, отличных от экономики. Р. Декарт ввел понятие рефлекса и этим положил начало естественнонаучному анализу поведения животных и части человеческих действий [20]. По мнению Е. Волкова, развитие теории автомата, стимулированного успехами механики далее сплелось с идеей рефлекса как механического, автоматического, врожденного ответа живого организма на определенные воздействующие на него стимулы [14].

Позже появилась эволюционная теория Ч. Дарвина, оказавшая значительное влияние, как на природоведение, так и на медицину, психологию и многие другие науки. Ч. Дарвин предпринял попытку поведенческого и мотивационного сближения живых существ, показав, что и у человека и у животного имеется много схожего в формах поведения [19].

Под влиянием эволюционной теории Ч. Дарвина в психологии началось усиленное изучение разумных форм поведения у животных (В. Келер, Э. Торндайк) и инстинктов у человека (У. Макдауголл, И.П. Павлов, З. Фрейд и др.). Теперь понятия потребности применялось не только для

объяснения поведения животных, но и для объяснения поведения человека. Различия между человеком и животным пытались свести к минимуму.

У. Макдауголл и З. Фрейд в теории инстинктов предприняли попытки свести все формы поведения человека к врожденным инстинктам, однако эта теория оказалась несостоятельной [61].

На смену теории инстинктов пришла парадигма, опирающаяся на биологические потребности в объяснении поведения человека. Основным утверждением этой концепции было то, что и у человека и у животного одинаковые биологические потребности, оказывающие сходное влияние на их поведение. Кроме того, развитие получили и такие направления, как поведенческая теория мотивации и теория высшей нервной деятельности. Поведенческая концепция мотивации развивалась как в качестве продолжения идей Д. Уотсона в теории, объясняющей поведение. Кроме Д. Уотсона и Э. Толмена, среди представителей этого направления, получивших наибольшую популярность, можно выделить К. Халла и Б. Скиннера. Все они пытались детерминистически объяснить поведение в рамках исходной стимульно-реактивной схемы. В более современном ее варианте рассматриваемая концепция включает новейшие достижения в области физиологии организма, кибернетики и психологии поведения [36].

В отечественной психологии изучение вопроса мотивации началось позже. Исследования, которые начал И.П. Павлов, были продолжены, углублены и расширены не только его учениками и последователями, но также другими физиологами и психологами. Среди них можно назвать Н.А. Бернштейна, автора оригинальной теории психофизиологической регуляции движений, П.К. Анохина, предложивший теорию функциональных систем, на современном уровне описывающую и объясняющую динамику поведенческого акта, Е.И. Соколова, который открыл и изучил ориентировочный рефлекс, имеющий большое значение для понимания психофизиологических механизмов познавательных процессов и мотивации и предложил модель концептуальной рефлексорной дуги [12].

Далее появляются и выделяются специальные концепции мотивации, относимые только к человеку. Одной из первых таких концепций явилась теория мотивации, предложенная К. Левиным [34]. Вслед за ней были опубликованы работы представителей гуманистической психологии, таких, как А. Маслоу, Г. Оллпорт, К. Роджерс и др.

В отечественной психологии также предпринимались попытки ставить и решать проблемы мотивации человека. Но долгое время, по сложившейся традиции, психологические исследования были в основном ориентированы на изучение познавательных процессов. Из созданных за эти годы, более или менее доведенных до определенного уровня завершенных концепций мотивации можно, пожалуй, назвать только теорию деятельности, созданную А.Н. Леонтьевым и продолженную в работах его последователей (П.Я. Гальперин, В.В. Давыдов, О.К.Тихомиров и др.). Мотив по А.Н. Леонтьеву – это опредмеченная потребность. А мотивация – это система мотивов [35].

Понятие мотивации сходно у отечественных и у зарубежных авторов и означает совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека действовать специфическим, целенаправленным образом; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей.

А.А. Крылов, изучая проблемы потребностей и мотивов личности, утверждал, что взгляды на понятие мотив несколько различаются в зависимости от принадлежности к той или иной теории, но в общем он означает то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности [32].

Особый интерес представляет изучение мотивационной направленности. В содержательно психологическом плане мотивация достижения определенным образом интерпретирует понимание природы уровня притязаний, стремления к повышению самооценки, тактико-стратегическому подходу конкретных индивидов при выстраивании ими способов принятия ответственных решений и регуляции деятельностной

активности. Она бывает двух видов: мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач. Одной из широкоизвестных концепций в объяснении достижений в деятельности, является теория В. Валтнера [36]. В соответствии с этой теорией, причины неудач и успешности можно оценить по таким факторам, как локализация и стабильность. Эти факторы очень схожи с теми, которые выделял М. Селигман в изучении оптимизма-пессимизма. Первый фактор характеризуется тем, в чем человеком усматриваются причины своих успехов и неудач – в самом себе или независимо от него сложившихся обстоятельствах. Второй фактор рассматривается как постоянство или устойчивость действия определенных причин [26].

Стремление к достижению успеха по Ф. Хоппе или «мотив достижения» по Д. Маккелланду – это устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности. Впервые эта диспозиция была выделена в классификации, где понималась как устойчивая потребность в достижении результата в работе, как стремление сделать что-то быстро и хорошо, достичь уровня в каком-либо деле. Мотив избегания неудачи – это склонность отвечать переживанием стыда и унижения на неудачу [36].

В понимании отечественных авторов (Е.В. Воробьева, Г.В. Литвинова, Г.И. Тихомиров и др.), мотивация достижения, является, стремлением к успеху (высоким результатам) в своей деятельности. Мотивация избегания неудач характеризуется отсутствием такого стремления, что очень похожа с интерпретаций данных понятий зарубежными психологами.

Д. Маккелланд начал изучать «мотив достижения» в 40-х годах XX века и со своими сотрудниками создал первый стандартизированный вариант методики его измерения – тест тематической апперцепции (ТАТ). Он же выделил два вида «мотива достижения»: стремление к успеху и стремление избежать неудачи. В дальнейшем В. Мейер, Х. Хенхаузен и Л. Кеммлер создали вариант ТАТ для обоих «мотивов достижения». Мотив стремления к

успеху в их понимании — это склонность к переживанию удовольствия и гордости при достижении результата. Субъекты, мотивированные на успех, предпочитают задачи средней или чуть вышесредней трудности. Они уверены в успешном исходе задуманного, им свойственны поиск информации для суждения о своих успехах, решительность в неопределенных ситуациях, склонность к разумному риску, готовность взять на себя ответственность, большая настойчивость при стремлении к цели, адекватный средний уровень притязаний, который повышается после успеха и снижается после неудачи. Очень легкие задачи не приносят им чувства удовлетворения и настоящего успеха, а при выборе слишком трудных, велика вероятность неуспеха; поэтому они не выбирают ни те, ни другие. При выборе же задач средней трудности успех и неудача становятся равновероятными и исход становится максимально зависимым от собственных усилий человека. Субъекты со склонностью к избеганию неудачи ищут информацию о возможности неудачи при достижении результата. Они берутся за решение как очень легких задач (где им гарантирован 100% успех), так и очень трудных (где неудача не воспринимается как личный неуспех) [64].

С «мотивом достижения» связаны такие волевые качества человека, как настойчивость и упорство. Когда мотив достигается беспрепятственно, особенно, когда успехи превосходят наши ожидания – мы радуемся, когда возникают неожиданные помехи – мы огорчаемся, тревожимся. Анализ феноменологических проявлений такого рода производных переживаний, составляющих подкласс эмоций успеха-неуспеха, позволяет думать, что именно они служат в качестве того «подсобного» механизма, который подключается при необходимости к процессу регуляции деятельности и корректирует на основе учета фактических достижений ее протекания в конкретной ситуации. У некоторых людей и, особенно у женщин, существует мотив избегания успеха, потому что они боятся негативных последствий, прежде всего - социального отвержения за свои карьерные успехи. Этот

мотив возникает у мужчин и женщин в ситуациях, когда их профессиональный выбор не соответствует традиционным полоролевым представлениям общества [64].

В.Н. Вилюнас считает: «Функциональное назначение эмоций успеха заключается в том, что они «усиливают и поддерживают» исходное побуждение к цели, эмоций неуспеха это побуждение «сдерживают и отклоняют». Подкласс эмоций успеха-неуспеха, четко выделяющийся среди других разновидностей производных эмоций, в свою очередь распадается на несколько специфических подгрупп, различающихся по своему значению в деятельности:

1) многочисленные оттенки радости и недовольства – от едва заметного удовольствия до неудержимого ликования, от легкого огорчения до крайнего отчаяния. Эта группа включает констатируемый успех-неуспех. Эмоция, констатирующая фактический успех-неуспех, окрашивает отдельную попытку приближения к цели. Положительная эмоция, завершающая удавшееся действие, его закрепляет, тогда как отрицательная – немедленно ведет к поискам «новой комбинации эффективных возбуждений». Таким образом, эмоциональные переживания, констатирующие в деятельности успех-неуспех, отвечают за смену проб в поведении «пробами и ошибками», являясь своеобразным «пеленгом», который или прекращает поиск, или вновь и вновь организует его;

2) предвосхищаемый успех-неуспех. Эмоции, констатирующие реальный успех-неуспех, «прилипают» к деталям ситуации и вновь воспроизводятся при повторном столкновении с ними уже в качестве эмоций, предвосхищающих возможные успехи или неудачи. Такая «опережающая» информация о безысходности действий в одном направлении и о вероятном направлении в другом – существенно облегчает субъекту поиск пути достижения цели. Из поведения исчезают слепые, заведомо бессмысленные пробы, оно становится более адекватным. В противоположность предвосхищению неуспеха, лишь суживающему зону проб, ограничивающих

поведение, следы прошлых успехов открывают субъекту конструктивные решения, направляют поведение;

3) обобщенный успех-неуспех. Опыт многочисленных радостей и горестей в прошлом, актуализирующийся в виде предвосхищающих эмоций, по мере пополнения обобщается. За эмоцией отчаяния лежит, как правило, не единичный неуспех, а ряд переживаний, следовавших за всевозможными, но безуспешными попытками достижения цели. Подобным образом, и обобщаются переживания. Обобщенная эмоция успеха-неуспеха взаимодействует с ведущим эмоциональным явлением, побуждающим к деятельности, усиливая его, когда предвосхищается скорый успех, и лишая его побуждающей силы при предвосхищении трудностей и неудач. Таким образом, именно данная разновидность эмоций успеха-неуспеха осуществляет по отношению к ведущему побуждению «стоп»-функцию [12, с. 299].

Существенный вклад в понимание мотивационной направленности внесли Д. Маккелланд и Х. Хенхаузен. Т. Элерс. Мотивация избегания неудач в понимании Т. Элерса это склонность отвечать на неудачу негативными переживаниями и отсутствие стремления к достижениям в различных сферах деятельности. Мотивация достижения к успеху по Элерсу это, прежде всего, стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности. И если человек, стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения. При диагностике личности на выявление мотивации к успеху и мотивации к избеганию неудач Т. Элерс даёт интерпретацию преобладающим мотивам:

1) индивиды, у которых преобладает мотивация к успеху, предпочитают средний или низкий уровень риска. Им свойственно избегать высокого риска. При сильной мотивации к успеху, надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху, однако они много работают для достижения успеха, стремятся к успеху. Индивиды с низким уровнем

мотивации к успеху проявляют неуверенность в себе, тяготятся выполняемой работой. Выполнение трудных заданий вызывает у них дискомфорт;

2) индивиды, у которых преобладает мотив избегания неудач, предпочитают малый, или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. У них, как правило, высокий уровень защиты и страха перед несчастными случаями. И они чаще попадают в подобные неприятности. Доминирование у человека мотива избегания неудач приводит к занижению самооценки и уровню притязаний. Повторяющиеся неудачи могут привести такого человека в состояние привычной подавленности, к устойчивому снижению веры в себя и к хронической боязни неудач. У таких людей, как правило, низкий уровень развития мотивации достижения [69].

Исходя из этого, Х. Хенхаузен выделяет основные факторы мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач: индивидуальные субъективные представления о вероятности личного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи (стабильность); степень значимости для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку (глобальность); склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу (интернальность-экстернальность). Эти факторы сходны с факторами позитивного мышления и являются основополагающими самооценки, локуса контроля и уровня притязаний [64].

Таким образом, проведя теоретический анализ исследований, посвященных общим проблемам мотивационной направленности личности, был обнаружен тот факт, что толкование мотивации достижения уходит своими корнями к античным философам. С течением времени, этот вопрос глубоко изучался как в отечественной, так и в зарубежной психологии, появлялись различные теории, направления и школы. Понятие мотивации сходно у отечественных и у зарубежных авторов и означает совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека действовать

специфическим, целенаправленным образом; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей. Взгляды на понятие «мотив» несколько различаются в зависимости от принадлежности к той или иной теории, но в общем означает то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности.

Взгляды на определение мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач также сходны между собой в отечественной и зарубежной литературе, однако на соотношение между стремлением к успеху и избеганием неудач, авторы смотрят по-разному. Одни считают, что это взаимоисключающие полюса по шкале «мотива достижения» и если человек ориентирован на успех, то он не испытывает страха перед неудачей (и наоборот, если он ориентирован на избегание неудачи, то у него слабо выражено стремление к успеху). Другие доказывают, что отчетливо выраженное стремление к успеху вполне может сочетаться с не менее сильным страхом неудачи, особенно если оно связано для субъекта с какими-либо тяжелыми последствиями.

По мнению Т. Элерса между выраженностью стремления к успеху и избеганием неудачи может быть положительная корреляция. Поэтому скорее всего речь идет о преобладании у того или иного субъекта стремления к успеху или избеганию неудачи при наличии того и другого. Причем это преобладание может быть как на высоком, так и на низком уровне выраженности обоих стремлений. Как раз такой уровневый подход Т. Элерса, мы и взяли за основу нашего исследования. Согласно этому подходу мотивация избегания неудачи это склонность отвечать на неудачу негативными переживаниями и отсутствие стремления к достижениям в различных сферах деятельности, а мотивация достижения успеха это, прежде всего, стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности. И если человек, стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения. И

личность, у которой преобладает мотивация к успеху, предпочитает средний или низкий уровень риска. Ей свойственно избегать высокого риска. При сильной мотивации к успеху, надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху, однако такие люди много работают для достижения успеха, стремятся к нему.

1.3 Связь позитивного мышления с мотивацией достижения успеха и избегания неудач

По мнению приверженцев позитивной психологии, каждый человек в своем сознании должен формировать положительную мотивацию в значимой для него сфере деятельности. При этом учитываются индивидуальные особенности и в соответствии с ними, человек меняет мнение по отношению к диспозициям в основе своих мотивов и выбирает необходимую стратегию поведения. В этом и состоит поэтапная выработка ориентации на положительный результат, которая оказывает значительное влияние на оставшиеся основные компетенции решения жизненных задач, предоставляя человеку возможность освободиться из замкнутого круга боязни неудач. В конце концов, у человека формируется позитивный взгляд на окружающую действительность [1].

Формирование положительной мотивации в значимой для человека сфере является одной из практических задач позитивной психологии и формирование это происходит непосредственно через процесс мышления. Т.е. мышление является важным условием формирования мотивации, как целенаправленного процесса. Однако известно, что мотивы могут быть как осознанными, так и неосознанными. Что же касается мотивационной направленности, а именно мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач, то это феномены, которые относятся к особенностям личности и сформировались под воздействием определенного образа мыслей,

определяющих и основные факторы мотивационной направленности: самооценку, уровень притязаний, локус контроля, глобальность, формирующиеся на разных этапах возрастного развития. Выраженность и преобладание мыслей определенного характера позволяет отнести мышление к позитивному или негативному. При доминировании позитивных мыслей, формируется мотивация достижения успеха, а при доминировании негативных – мотивация избегания неудач. Однако это не исключает возможности существования, как негативных, так и позитивных мыслей вместе. Такой точке зрения придерживается И. Бонивелл в своем труде «Возможности позитивной психологии» [8]. Таким образом, выраженность позитивного мышления играет более значимую роль в мотивационной направленности личности, чем остальные факторы, а позитивное мышление является условием мотивации достижения успеха. Исследования Л.М. Рудиной и М. Селигмана также доказывают, что именно определенный характер мышления влияет на такие факторы, как самооценка и стабильность, глобальность, локус контроля. Совокупность переменных (показателей шкал, выделенных Л.М. Рудиной) составляют определенные факторы, которые входят в состав позитивного мышления [49]. Те же самые факторы составляют мотивационную направленность.

Позитивное мышление как условие мотивации достижения может проявить себя только в связи с ним. В психологии существует множество исследований, изучавших связь позитивного мышления с мотивационной направленностью. Исследование О.С. Виндекера «Взаимосвязь мотивации достижения с показателями оптимизма-пессимизма» показало, что существует взаимосвязь мотивации достижения и оптимизма и чем выше у респондентов, в его случае – студентов, мотивация достижения, тем выше оптимизм [13]. Из исследований Е.А. Перовой, было обнаружено, что индивиды с оптимистическим стилем объяснения в университете показывают результаты выше, а с пессимистическим – ниже, чем предсказывают тесты интеллекта. Оптимисты и полные надежд люди рассматривают все

желательные результаты как достижимые, несмотря на неудачи. Они настойчивы в продвижении к цели и даже умножают свои усилия, если на пути возникает препятствие. Если учесть, что эти данные получены на выборке студентов, получающих высшее образование, то можно предположить, что это позволяет им ожидать от будущего достижения планируемых результатов [45].

Вопрос о влиянии оптимизма и пессимизма на успешность учебной и профессиональной деятельности изучался М. Селигманом, и результаты описаны в его книге «Как научиться оптимизму» [26]. Преемница М. Селигмана С. Нолен-Хексма провела исследование, направленное на изучение влияния оптимизма и пессимизма на успешность учебной деятельности. Поскольку неуспеваемость часто сопровождается депрессией, С. Нолен-Хексма предположила, что основными факторами депрессии могут считаться пессимистичный стиль объяснения и неблагоприятные события. В результате предположение подтвердилось [26]. Сам же М. Селигман проводил исследования в Пенсильванском университете, где выявил, что оптимистический стиль обучения значительно влияет на успешность учебной деятельности студентов и в отличие от школьных оценок, фактор оптимизма дает более точные прогнозы. Такие же результаты были получены в военном колледже Вест-Пойнт, где выяснилось, что фактор оптимизма также оказывает влияние на подготовку спортсменов.

Исследования К. Петерсона и Л. Бэррет показали, что студенты с оптимистическим атрибутивным стилем превосходят по своим учебным достижениям студентов с пессимистическим стилем. Это можно объяснить тем, что оптимисты более настойчивы и мотивированы, больше нацелены на успех и у них большая устойчивость к неудачам [28]. Однако важно заметить, что результаты данного исследования опровергаются результатами М. Саттерфилда и Дж. Монахана, где влияние оптимизма на успешность учебной деятельности зависит от специальности. У студентов юридического факультета влияние на успешность учебной деятельности будет связано с

пессимистическим стилем поведения [28]. В некоторых сферах жизни пессимизм является преимуществом, а не недостатком, особенно если это касается профессиональной деятельности. Также и в оптимизме имеются слабые стороны, например, недооценка риска. Большого внимания заслуживают исследования Т.О. Гордеевой. На факультет МГУ имени М.В. Ломоносова она получила данные, свидетельствующие о том, что вступительные экзамены успешнее сдают те абитуриенты, с «реалистичным оптимизмом», т.е. получившие не очень высокие оценки по тесту на оптимизм. Более того, обсуждая вопрос о проявлениях оптимизма и пессимизма в различных сферах профессиональной деятельности, оказалось, что оптимисты имеют преимущество в тех профессиях, где необходимо проявлять настойчивость, креативность, идти на риск, принимать решения. К такой категории относятся учителя, являющиеся объектом нашего внимания в исследовании. Пессимисты показывают большую эффективность в профессиях, требующих точности и аналитичности и монотонности, а не настойчивости и креативности [26]. Исследования Барбары Фредриксон, направленные на изучение позитивного мышления, показывают, что люди с позитивными установками не отрицают существование проблем, в отличие от людей с патогенным мышлением, прилагают больше усилий для достижения целей и ориентированы на успех [60]. Людям, у которых преобладает мотив «избегания неудач», очень важно найти ту область деятельности, где можно применять в современной жизни свои психофизиологические задатки, трансформируя их в позитивный результат.

Таким образом, проведя теоретический анализ исследований по теме работы, мы увидели, что изучение вопроса о связи позитивного мышления и мотивационной направленности личности не ново, но особенности позитивного мышления у учителей с разной мотивационной направленностью личности мало изучены. Исходя из полученных результатов, очевидно, что люди с позитивным мышлением ориентированы

на успех и прилагают больше усилий для достижения целей, чем те, кто мыслит негативно.

Существует множество исследований, рассматривающих позитивное мышление во взаимосвязи и с определенной деятельностью, в основе которой лежит мотивация. В контексте работ ряда зарубежных и отечественных авторов новых направлений говорится о том, что необходимо ориентироваться, в каких областях деятельности можно успешно применять свои способности, основанные на индивидуальных психофизиологических особенностях, чтобы быть счастливее при тех способностях, которые ему даны. Исходя из результатов исследований ряда зарубежных и отечественных психологов, мы видим, что не всегда оптимизм является преимуществом, если это касается определенной сферы профессиональной деятельности. Как для оптимистов, так и для пессимистов существуют сферы, в которых успешная профессиональная деятельность более вероятна.

Таким образом, позитивное мышление является недостаточно изученным феноменом в современной психологии, особенно в отечественной. Несмотря на то, что уже сложились определенные подходы к его пониманию: диспозиционный и атрибутивный, проблема воспитания позитивного мышления ждет своего решения и поиска соответствующих концепций и технологий.

Большинством отечественных и зарубежных исследователей позитивное мышление определяется как мышление, позволяющее человеку принимать окружающий мир и новые его и свои возможности. Основным показателем позитивного мышления представители атрибутивного подхода, используемого нами, считают оптимизм.

В отличие от позитивного мышления проблема мотивационной направленности в психологии более изучена. Существует много подходов и школ изучающие данный конструкт. Одни авторы считают, что мотивация достижения к успеху и мотивация избегания неудач – это взаимоисключающие полюса по шкале «мотив достижения», другие

доказывают, что отчетливо выраженное стремление к успеху вполне может сочетаться с мотивацией избегания неудач. На наш взгляд, важную роль играет доминирующая мотивация, и одновременное сочетание мотивации к достижению и избегания неудач, возможно. А в основе преобладания того или иного вида мотивации лежат определенные факторы, схожие с факторами оптимизма-пессимизма: интернальность, глобальность и стабильность, тесно связанные с самооценкой, локусом контроля и уровнем притязаний. Вслед за Л.М. Рудиной, определяющим фактором в мотивационной направленности мы рассматриваем оптимизм, который, в свою очередь, является одной из особенностей позитивного мышления. Взаимосвязь и влияние позитивного мышления на мотивационную направленность личности в различных сферах деятельности доказаны в ряде проведенных исследований как отечественными, так и зарубежными авторами. В частности показано, что люди с позитивным мышлением ориентированы на успех и добиваются в жизни больше, чем те, кто избегает неудачу. Однако в некоторых профессиях пессимистический стиль мышления может иметь большие преимущества по сравнению с оптимистическим. Что же касается деятельности учителя, то такая проблема в отечественной науке ранее не рассматривалась.

Изложенные теоретические основы нашего исследования в данной главе позволили нам рассматривать позитивное мышление в качестве условия, способствующего формированию мотивации достижения успеха у учителя. Мы предположили, что для профессии учителя важно обладать оптимистическим стилем поведения и позитивным мышлением, т.к. в этой профессии необходимы такие качества, как креативность, настойчивость, решительность, которые всегда сопряжены с определенным риском. Результаты верификации нашей гипотезы представлены в следующей главе работы.

Глава II. Эмпирическое исследование особенностей позитивного мышления у учителей с мотивацией достижения

2.1 Организация и методы исследования

Цель эмпирического исследования: изучить особенности позитивного мышления учителя как условия достижения успеха

Данная цель была конкретизирована в следующих задачах:

– исследовать выраженность позитивного мышления и мотивационной направленности у учителей;

– выявить отличительные особенности позитивного и негативного мышления учителей с доминированием разной мотивации достижения: стремления к успеху и избегания неудач;

– разработать программу, направленную на развитие навыков позитивного мышления у учителей образовательных учреждений.

Всю процедуру исследования условно можно поделить на три этапа. Первый этап – подготовительный. Включает в себя поиск материала и подбор методик. Второй (организационно-исследовательский) – процесс проведения исследования. И третий (заключительный) – анализ и интерпретация полученных результатов.

Методика «Тест атрибутивных стилей» Л.М. Рудиной (ТАС) (Приложение 1) является модификацией методики на определение атрибутивного стиля М. Селигмана.

Данная методика направлена на изучение атрибутивных стилей индивида и анализ особенностей интерпретации индивидом его успешности или неуспешности в деятельности и в межличностных отношениях. Целью данной методики является диагностика выраженности оптимизма-пессимизма.

2. Тест-опросник Т. Элерса для изучения мотивации достижения успеха (Приложение 2).

Тест выявляет оценку силы мотивации к достижению цели и успеху. В основе этой методики лежат такие мотивационные векторы, как: индивидуальные субъективные представления о вероятности личностного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи (стабильность); степень глобальности для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку (глобальность); склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу (интернальность-экстернальность).

3. Тест-опросник Т. Элерса для изучения мотивации избегания неудач (Приложение 3) предназначен для диагностики мотивационной направленности личности на избегание неудач.

Хотелось бы отметить, что именно методики Т. Элерса на мотивационную направленность позволят нам сделать вывод о доминирующей мотивации, т.к. имеют одинаковое соотношение баллов по каждому из 4 выделенных уровней.

4. Беседа.

Целью беседы было установление контакта с испытуемыми, снятие напряжения и настороженности перед прохождением тестов, информирование учителей о целях проведения исследования, а также уточнения вопросов о позитивном мышлении и мотивации достижения учителей. Беседа носила нестандартизированный характер, вопросы задавались в свободном порядке. Вопросы были следующими:

1. Проходили Вы ранее психологические тесты?
2. Вы верите в успех?
3. К какой категории людей вы себя относите: пессимисты или оптимисты?
4. Часто ли Вам сопутствует удача?
5. Кто виноват в ваших неудачах?
6. Как Вы относитесь к своей работе?

7. Были у Вас проекты, за которые Вы отвечали? Они оказались успешными или неудачными?

8. Вы охотно идете на риск, не боитесь ли потерять неудачу?

9. Как Вы считаете, Ваши учащиеся получают от Вас больше похвалы или порицания?

10. Как Вы считаете, верно ли Вы выбрали профессию?

Беседа проводилась индивидуально с каждым испытуемым в устной форме.

Выбранные методики позволяют с предельной точностью сравнить полученные результаты между собой, т.к. имеют большое сходство по своим основным компонентам: выделяемым уровням и выделяемым факторам.

Исследование проводилось на базе муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения (МБОУ) СОШ № 40 г. Белгорода. Объем выборки: 60 учителей женского пола в возрасте от 24 до 48 лет.

2.2 Анализ и интерпретация полученных результатов

На первом этапе исследования была проведена диагностика, направленная на изучение особенностей выраженности позитивного мышления у учителей. Обратимся к результатам, полученным в ходе исследования, представленным на рисунке 2.2.1:

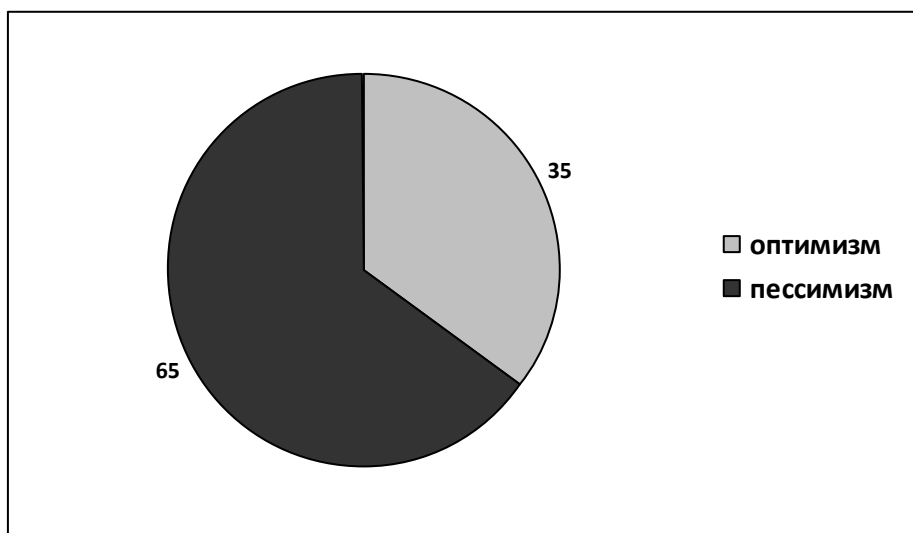


Рис 2.2.1 Распределение респондентов по показателям позитивного и негативного мышления (в %)

Как видно на рисунке 2.2.1, число испытуемых с выраженным показателем пессимизма (65%) почти в 2 раза превышает число испытуемых с выраженным показателем оптимизма (35%). Это говорит о том, что у учителей преобладает негативное мышление над позитивным, что может отрицательно сказаться на результатах их профессиональной деятельности. Оптимизм помогает эффективнее справляться с трудностями и оказывает положительное влияние, как на физическое, так и на психическое здоровье. Пессимизм, наоборот, характеризуется сниженным энергетическим фоном, блокирует потенциальные пути выхода из различных ситуаций. Оптимисты с одинаковым постоянством объясняют хорошие события и объясняют свои успехи постоянными факторами. Пессимисты считают причины своих неудач и неприятностей постоянными, а удачу объясняют случайными факторами. Оптимисты объясняют свой неуспех отдельной ситуацией, в то время как пессимисты – постоянством своего невезения.

Исходя из ответов на вопросы беседы, мы выяснили, что в ситуации неудачи учителя-пессимисты признают свою вину, а оптимисты же показывают экстермальную реакцию. В случае же успеха, наоборот,

оптимисты констатируют свои заслуги, а оптимисты ссылаются на дело случая.

Рассмотрим подробно распределение испытуемых по уровню выраженности показателей оптимизма-пессимизма, представленную на рисунке 2.2.2:

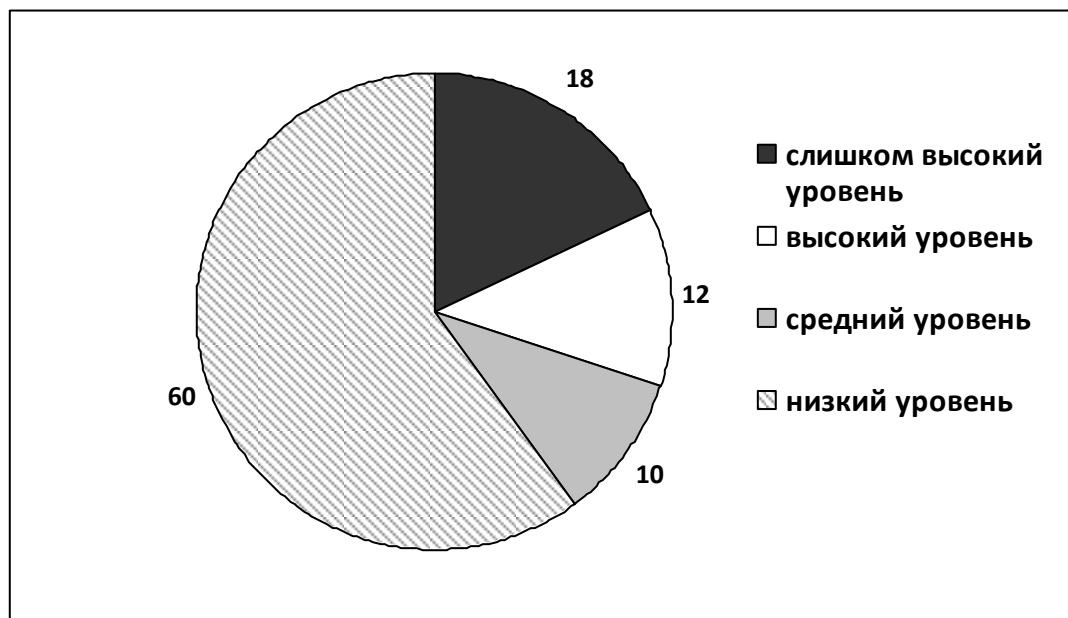


Рис. 2.2.2: Распределение респондентов по уровню выраженности позитивного мышления (в %)

Анализируя показатели распределения респондентов по уровню выраженности оптимизма-пессимизма, можно отметить, что подавляющее большинство испытуемых составляет низкий уровень выраженности оптимизма – 36 человек (60%). Такой уровень свидетельствует о наличии негативного мышления. По шкалам «Время успеха» и «Время неудач», составляющие такой фактор, как стабильность, такие учителя считают случайными причины своих удач и постоянными причины неудач. Относят себя к категории «неудачников» и поэтому иногда склонны относиться к своим трудностям с излишним драматизмом.

В беседе выяснилось, что многие учителя для того, чтобы улучшить свое положение, стараются избегать риска и не делать ничего «лишнего».

Анализируя переменные «Широта удач» и «Широта неудач», составляющие фактор глобальности, про таких респондентов можно сказать, что свой успех они объясняют отдельной ситуацией, стечением обстоятельств, а неудачу закономерностью. Переменные «Я-удача» и «Я-неуспех» составляют фактор интернальности. В случае невезения, учителя с таким низким уровнем оптимизма объясняют свои неудачи больше внутренними причинами, отрицая внешние. Вследствие этого, у них чаще всего заниженная самооценка и низкий уровень притязаний, что сказывается на результативности их деятельности.

Слишком высокий уровень выраженности оптимизма свидетельствует о преобладании оптимистического стиля поведения и позитивном мышлении. Количество таких испытуемых составляет 11 человек (18%). По шкалам «Время успеха» и «Время неудач», составляющие такой фактор, как стабильность, такие личности считают постоянными причины своих удач и случайными причины своих неудач. Относят себя к категории везучих людей и поэтому иногда склонны недооценивать серьезные проблемы и препятствия в своей жизни. Они охотно идут даже на самый высокий риск и не боятся потерпеть неудачу. Анализируя переменные «Широта удач» и «Широта неудач», составляющие фактор глобальности, про таких респондентов можно сказать, что свой успех они объясняют отдельной ситуацией, стечением обстоятельств, а удачу закономерностью. Переменные «Я-удача» и «Я-неуспех» составляют локус контроля. В случае невезения, люди с таким высоким уровнем оптимизма объясняют свои неудачи внешними причинами, полностью отрицая собственную причастность. А в ситуации успеха все заслуги приписывают себе, не беря во внимание внешние факторы. Чаще всего, это люди с завышенной самооценкой и неадекватным уровнем притязаний.

Высокий уровень выраженности оптимизма говорит о позитивном мышлении и доминировании оптимистического стиля поведения. Количество респондентов с таким уровнем составляет 7 человек (12%). Такие учителя также считают причины своих неудач временными и случайными, а причины успеха постоянными. Они с меньшей ответственностью относятся к своим трудностям, чем к успеху, будучи уверенными, что все равно все будет хорошо. У таких респондентов самооценка обычно высокая или выше среднего и достаточно высокий уровень притязаний. Ситуацию успешного исхода они объясняют собственными усилиями и меньше ссылаются на внешние факторы, а в ситуации неуспеха больше ссылаются на внешние проявления, повлиявшие на результат.

Как выяснилось из результатов беседы, они не раздумывая идут на риск, если это не касается чрезвычайного риска. Происходящие с ними неудачи они считают случайными, а везение – своей чертой.

Средний уровень выраженности оптимизма-пессимизма (6 человек (10%) входит в диапазон значений от 3 до 10) свидетельствует как о наличии позитивного, так и о наличии негативного мышления. Такие учителя, в зависимости от ситуации, причины неудач будут считать временными, а успеха – постоянными, однако, если время неудач будет охватывать большое промежуток, то они будут склонны думать, что причины их неуспеха приобретают закономерность. У них нет определенной уверенности в постоянном везении. Они также не закливаются на неудачах.

Такие испытуемые идут на риск в том случае, если они ничего не теряют или могут потерять незначительную часть. К своим затруднениям они относятся серьезно и прилагают все усилия, чтобы исправить положение. Ситуацию успеха они объяснят и внутренними и внешними причинами, так же, как и неудачу.

Следуя логике нашего исследования, рассмотрим результаты распределения испытуемых по доминирующей мотивационной направленности: мотивации достижения успеха или мотивации избегания

неудач. Результаты исследования мотивации к достижению и мотивации избегания неудач представлены в рисунке 2.2.3:

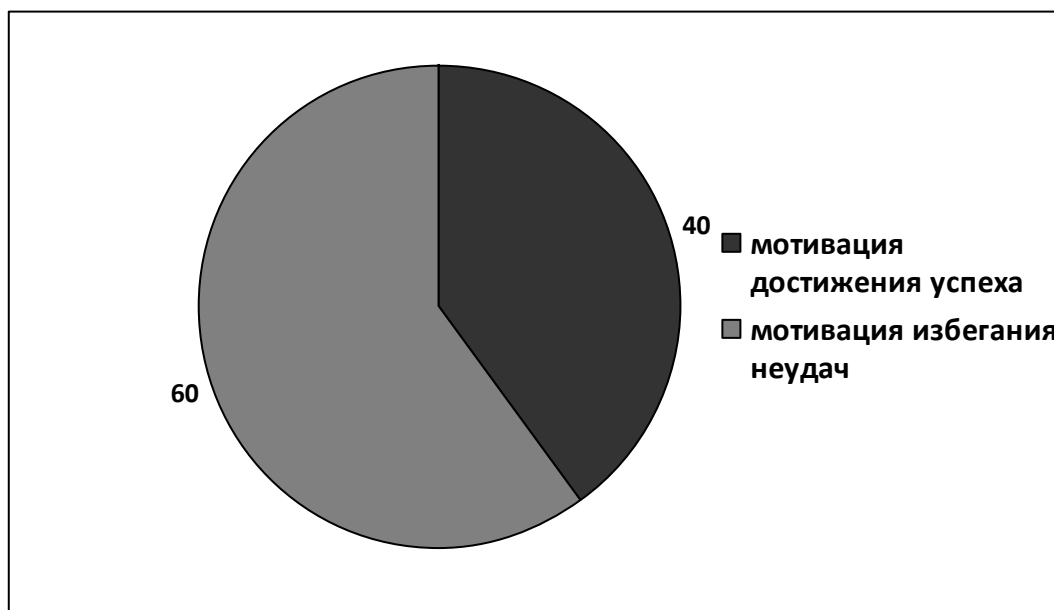


Рис. 2.2.3 Распределение респондентов по показателям мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач (в %)

Доминирующую мотивацию мы определили, исходя из результатов, полученных с помощью методик Т. Элерса, направленных на изучение мотивации к успеху и избегания неудач. Обработка данных проводилась с помощью t-критерием Стьюдента, что позволило выявить значимость различий между средними величинами двух выборок. Воспользовавшись методами математической статистики, мы получили данные о том, что полученное эмпирическое значение находится в зоне значимости. Различия между двумя выборками являются значимыми. Расчет результатов представлен в приложении 4.

Таким образом, мы видим, что испытуемых с доминирующей мотивацией избегания неудач в полтора раза больше, чем испытуемых с мотивацией достижения успеха. Индивидуальные субъективные

представления о вероятности личностного успеха (фактор стабильности) у испытуемых с доминирующей мотивацией достижения успеха гораздо выше, чем у испытуемых с мотивацией избегания неудач. Учителя, стремящиеся к успеху, придают большее значение успехам, чем престижу, в то время как мотивированные на избежание неудач предпочитают обратное. Учителя, ориентированные на достижение успеха, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи, ориентированные на неудачу - нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют заниженную самооценку и нереалистичный уровень притязаний.

Что же касается предпочитаемой сложности задач (фактор глобальности), то учителя, стремящиеся к успеху, проявляют большую настойчивость 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 учителя предпочитают задачи средней или слегка повышенной степени трудности, так как при их решении старание и способности могут проявиться наилучшим образом, а при преобладании мотивации избегания неудачи — задачи, наиболее легкие и наиболее трудные, которые сложно выполнить. Для человека, стремящегося к успеху в деятельности, повышение сложности задач вызывает интерес, а для человека, ориентированного на неудачу, — интерес исчезает. Люди, мотивированные на достижение успеха, в ситуации выбора между немедленным, но малым вознаграждением, или большим, но отсроченным по времени, выбирают последнее, в то время как люди с низкой склонностью к достижениям предпочитают жить «здесь и сейчас». Мотивированные на успех склонны фокусироваться на «большой цели», предпочитают задания, охватывающие больший период времени, требующие планирования, процесса принятия решения. Они не нуждаются в быстром достижении успеха и не могут достаточно долго ждать.

Последний фактор касается интернальности и экстернальности, т.е. объяснения своих достижений внутренними или внешними факторами.

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.).

Группа учителей с доминированием мотивации достижения успеха (1 группа), как и группа с доминированием мотивации избегания неудачи (2 группа), по своей структуре являются неоднородными. В 1 группе оказались учителя как с очень высоким уровнем мотивации достижения (28%), так и с умеренно высоким (22%), средним (12%) и низким уровнем (38%) (см. рисунок 2.2.4).

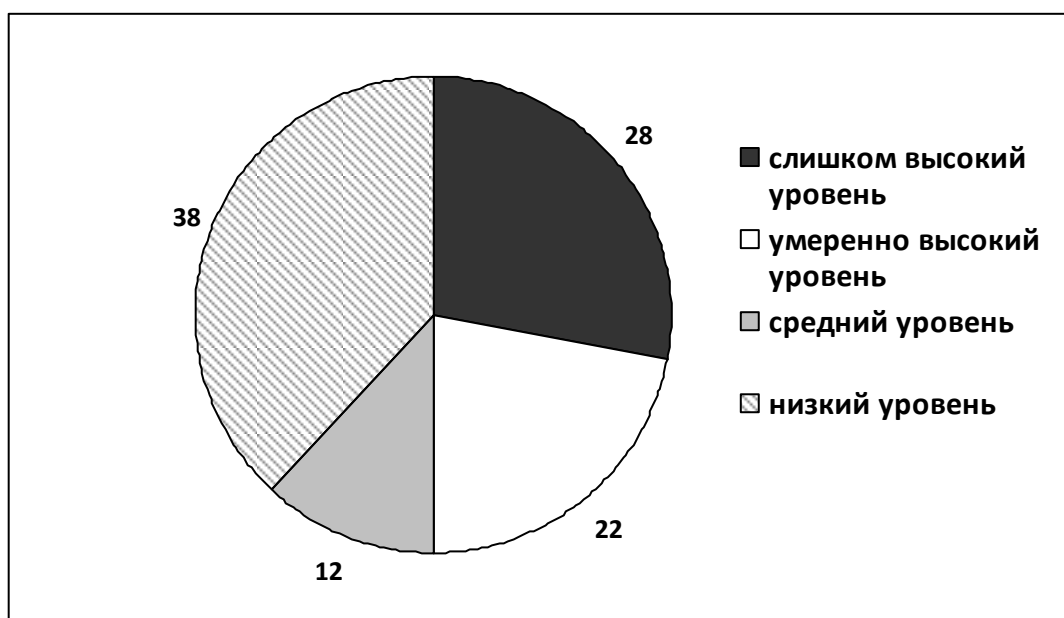


Рис. 2.2.4 Распределение испытуемых по уровню выраженности мотивации к успеху (в %)

Анализируя показатели распределения испытуемых по мотивации к успеху, мы выявили, что наибольший процент – 23 человека (38%) составляют испытуемые с низким уровнем мотивации к успеху. У таких испытуемых занижен уровень притязаний, и, как правило, низкая самооценка. Поэтому высоких целей такие люди себе даже не ставят, а довольствуются тем положением, которое у них есть. Даже если такое положение их не устраивает, из-за отсутствия уверенности и

целеустремленности, они не станут его менять, боясь, что будет еще хуже. Однако, если они увлечены каким-либо делом, шансы достичь успеха и профессионального мастерства повышаются.

В свою очередь, 17 (28%) учителей имеют слишком высокий уровень мотивации достижения. Такие 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. 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. Они склонны к восприятию и переживанию времени как целенаправленного и быстрого, а не бесцельно текущего. В силу общего оптимизма, ориентированные на успех люди, 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.

Испытуемых с умеренно высоким уровнем мотивации достижения успеха оказалось 13 (22%) человек. Такие учителя отличаются сильным стремлением к успеху и при достаточно большой активности, упорстве и настойчивости могут стать хорошими специалистами своего дела. Как правило, по мере достижения профессиональных успехов, самооценка человека повышается, он становится более уверенным в своем стремлении к жизненному успеху. Для учителей с умеренно высоким уровнем мотивации к успеху характерна полная мобилизация и сосредоточенность на реализации поставленной цели. Они также имеют адекватный уровень притязаний и соответствующую самооценку. Однако в случае чередования успехов и неудач, склонны к утрированию своих неудач. При выполнении заданий

проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность их деятельности, как правило, улучшается.

Средний уровень мотивации на успех имеют всего лишь 7 (12%) человек. Таким людям не хватает уверенности и целеустремленности. При достижении своих целей они могут испытывать значительные трудности, и, в итоге, часто не достигают намеченных целей. Уровень притязаний обычно занижен. То же касается и самооценки. Ситуация неуспеха может выбить из колеи людей с таким уровнем мотивации достижения успеха и повлечь за собой различные последствия, связанные с эмоциональной сферой.

Учителя, у которых преобладает мотив избегания неудач, предпочитают малый, или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. У них, как правило, высокий уровень защиты и страха перед несчастными случаями. И они чаще попадают в подобные неприятности. Доминирование у человека мотива избегания неудач приводит к занижению самооценки и уровню притязаний. У таких людей, как правило, низкий уровень развития мотивации достижения.

Во 2 группе с доминированием мотивации избегания неудачи также обнаружены учителя с разной выраженностью этой направленности мотивации. Результаты представлены на рисунке 2.2.5:

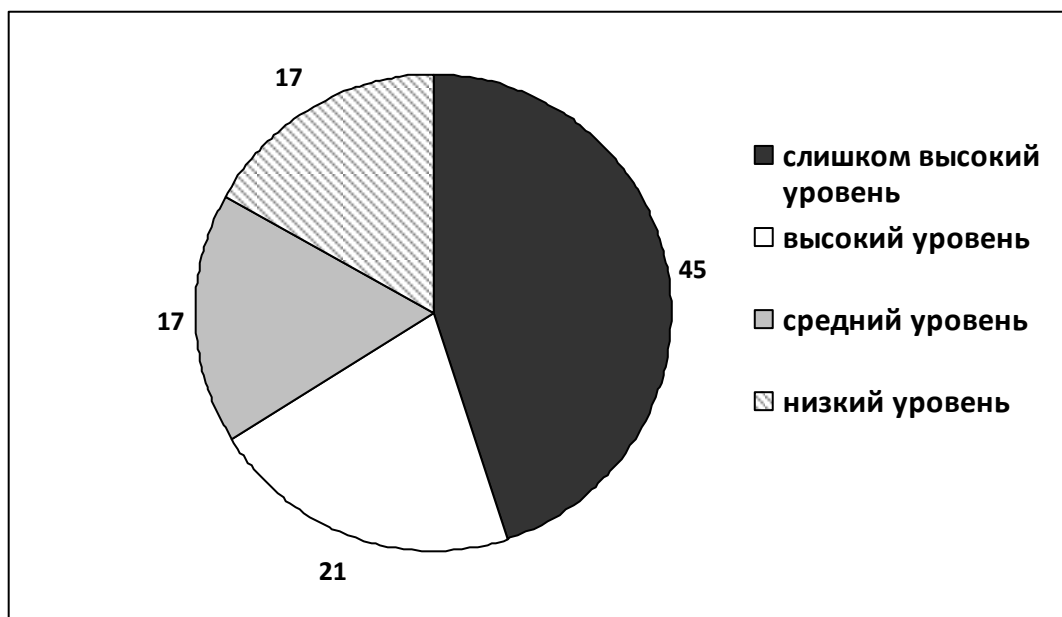


Рис. 2.2.5 Распределение испытуемых по уровню выраженности мотивации избегания неудач (в %)

При анализе результатов диагностики личности на мотивацию избегания неудач, было выявлено, что среди данной выборки самым распространенным видом является слишком высокий уровень мотивации избегания и составляет 45%, т.е. 27 человек – люди, ориентированные на неудачи, нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют заниженную самооценку и нереалистичный уровень притязаний. При преобладании мотивации избегания неудачи на таком уровне, человек предпочитает задачи или слишком легкие или слишком трудные, которые практически невыполнимы. Если для человека, стремящегося к успеху в деятельности, привлекательность задачи, интерес к ней после неудачи в её решении возрастает, то для человека, ориентированного на неудачу, сразу падает.

13 человек (21%) составляют испытуемые с умеренно высоким уровнем мотивации избегания неудач. Этот уровень имеет схожую характеристику, с предыдущим. Такие люди предпочитают в основном легкие задачи, не требующие больших усилий. Самооценка и уровень притязаний, у них, как правило, занижены. Они часто попадают в ситуации неудач и предпочитают малый риск или вообще не рисковать, чтобы не

потерять имеющее положение, несмотря на то, что оно их может и не устраивать.

Остальные 34% занимают испытуемые со средним и низким уровнем мотивации избегания неудач: 10 человек (17%) – со средним и 10 человек (17%) – с низким. Такие люди отличаются большей привязанностью к настоящему и меньшей способностью отсрочить удовлетворение. У них немного занижена самооценка и уровень притязаний. Они предпочитают легкие задачи трудным, однако способны найти в себе силы для достижения поставленных перед собой целей. Люди с таким уровнем мотивационной направленности с большей вероятностью идут на риск и готовы предпринимать какие-либо действия для изменения сложившейся ситуации.

Таким образом, распределение учителей по уровню выраженности мотивации достижения успеха и избегания неудачи разнонаправлено: если в 1 группе с доминированием мотивации достижения успеха распределение проходит от низкого к слишком высокому уровню, затем к высокому и к среднему. То во 2 группе с доминированием избегания неудачи – наоборот, от слишком высокого к низкому уровню по убыванию. Результаты представлены на рисунке 2.2.6:

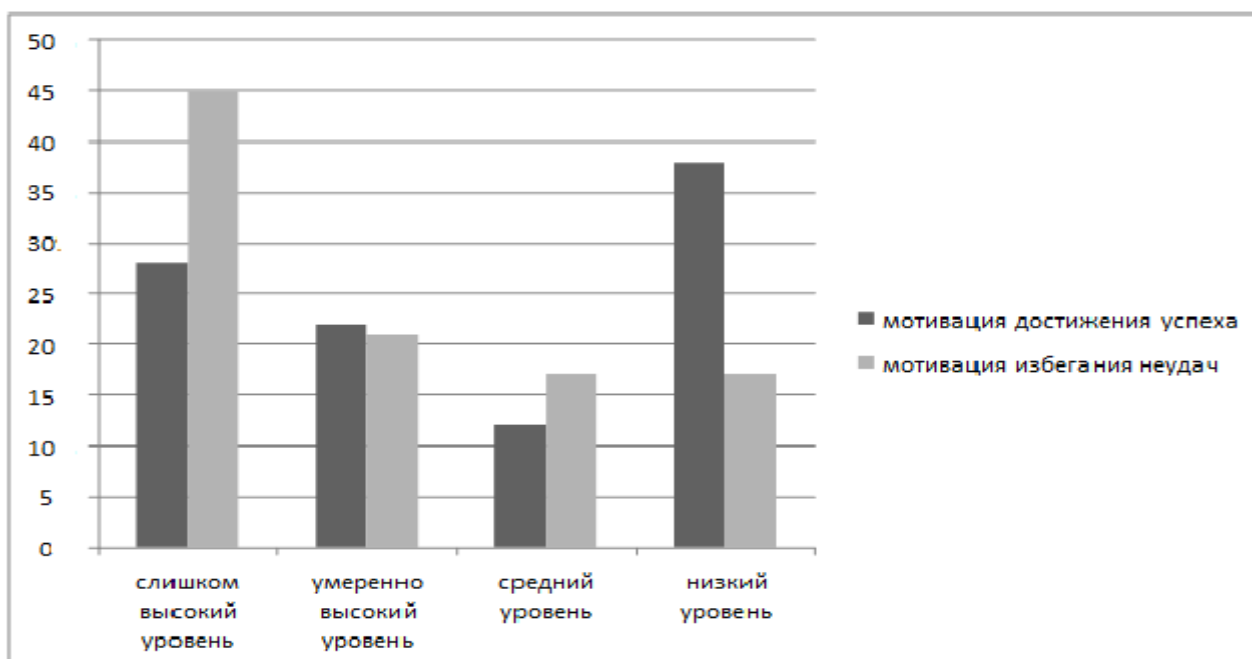


Рис. 2.2.6 Распределение учителей в зависимости от уровней выраженности мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач (в %)

Мотивационный критерий в профессии учителя является системообразующим. Он показывает направленность учителя на реализацию себя как личности и как профессионала: имеет потребность в создании нового видения различных форм педагогической действительности, высокий уровень восприимчивости нововведений, стремление к достижениям в своей деятельности и ценность самосовершенствования. Согласно данным нашего исследования, доминирующей мотивацией у учителей является мотивация избегания неудач, из чего можно сделать гипотетический вывод, что большинство учителей не имеют стремления к достижениям в сфере своей деятельности и не готовы в ней самосовершенствоваться.

Сравнение количества учителей с доминированием позитивного мышления и мотивации достижения успеха показало следующее (рисунок 2.2.7):

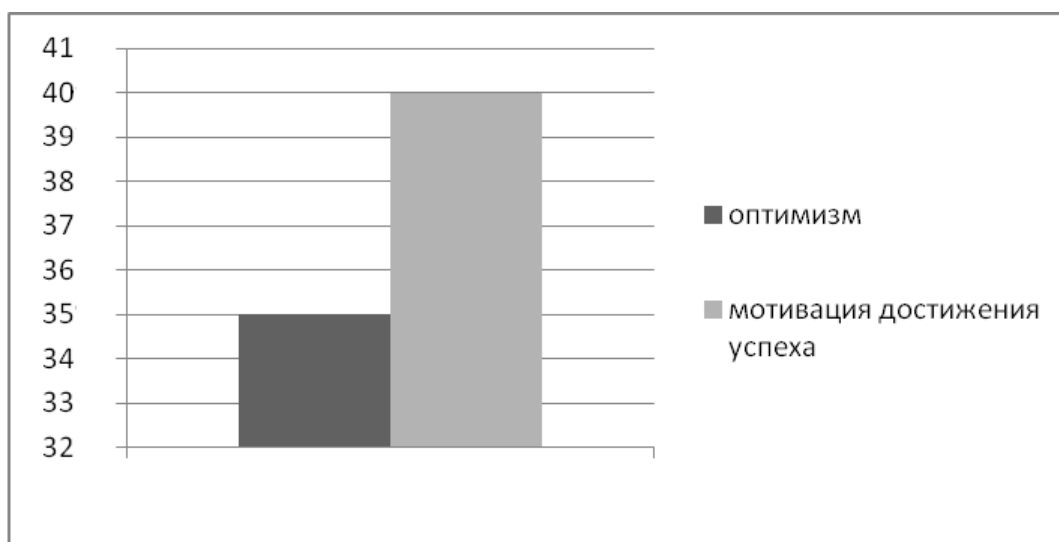


Рис. 2.2.7 Процентное соотношение учителей с показателями оптимизма и мотивацией достижения успеха (в %)

Анализируя рисунок 2.2.7, констатируем, что более трети учителей 25 (35%) имеют позитивное мышление и ориентированы на успех, в то время как остальные 5% имеют другие результаты.

Сравнительный анализ количества учителей с доминированием негативного мышления и мотивации избегания неудач показано на рисунке 2.2.8:

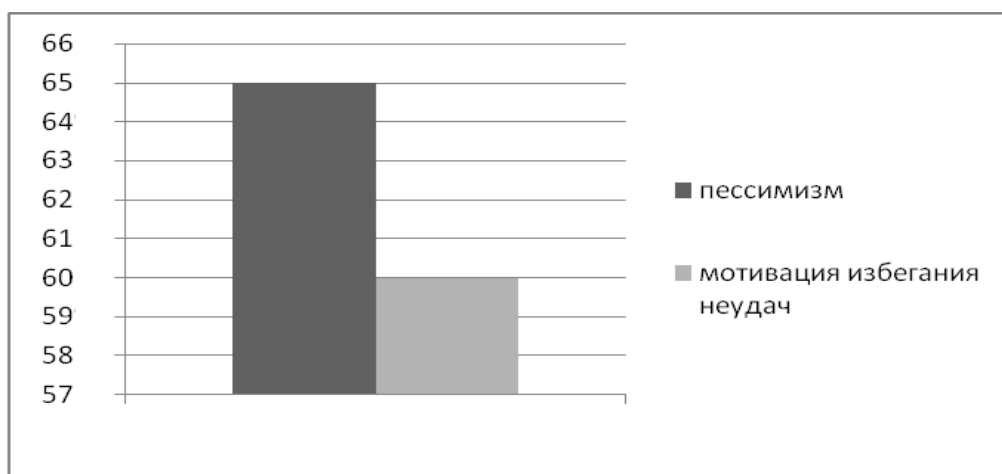


Рис. 2.2.8 Процентное соотношение учителей с показателями пессимизма и мотивацией избегания неудач (в %)

Анализируя рисунок 2.2.8, мы констатируем, что 36 (60%) учителей имеют негативное мышление и ориентированы на избегание неудачи, в то время как те же остальные 5% имеют другие результаты. Такой объем

учителей значительно больше по сравнению с объемом учителей с показателями оптимизма и мотивации достижения успеха, что позволяет сделать вывод, что большинство педагогов не стремятся к реализации себя, как профессионала высокого уровня.

Для проверки гипотезы о том, что у учителей с позитивным мышлением будет преобладать мотивация достижения успеха, в то время как у учителей с негативным мышлением будет преобладать мотивация избегания неудач, необходимо сопоставить ведущие показатели мотивации достижения с ведущими показателями выраженности позитивного мышления.

Сопоставляя данные доминирующей мотивационной направленности с данными по выраженности оптимизма-пессимизма было выявлено, что показатели оптимизма совпадают с мотивацией достижения успеха в 73% случаев. А показатели пессимизма совпадают с мотивацией избегания неудач в 83% случаев.

Таким образом, сопоставляя два признака друг с другом (мотивационную направленность и выраженность оптимизма-пессимизма), у 7 (12%) испытуемых из 60 не было выявлено совпадений. Полученные различия оказались статистически незначимы. Это подтверждает расчет t-критерия Стьюдента, где полученное эмпирическое значение $t_{\text{эмп.}} = 1,3$ попало в зону незначимости. Расчеты t-критерия Стьюдента (Приложение 5).

Для расчета тесноты (силы) и направления корреляционной связи между двумя признаками или двумя профилями (иерархиями) признаков, мы воспользовались методом ранговой корреляции Спирмена. Расчет коэффициента ранговой корреляции (r_s) производится по формуле: $r_s = 1 - 6 \cdot \frac{\sum d^2}{N \cdot (N^2 - 1)}$. Далее определяются критические значения. Произведя расчеты корреляции между мотивационной направленностью и выраженностью оптимизма-пессимизма, мы получили $r_s = 0,829$. Это

значение приближено к единице и означает, корреляция между исследуемыми статистически значима (Приложение 6).

Рассчитаем также, исходя из числа совпадений и несовпадений, корреляцию между показателями оптимизма и показателями мотивации достижения успеха. Произведя расчеты силы корреляционной связи между этими признаками с помощью ранговой корреляции Спирмена, было установлено, что $r_s = 0,616$. Это говорит о том, что корреляция значима, а признаки имеют тесную связь между собой. Расчеты представлены в (Приложении 7). При расчете тесноты связи между показателями пессимизма и мотивации избегания неудач с помощью ранговой корреляции Спирмена, было установлено, что $r_s = 0,746$, что свидетельствует о корреляционной значимости и тесной связи между рассматриваемыми признаками. Расчеты представлены (Приложение 8). Производя расчеты корреляционной связи между показателями оптимизма и мотивации избегания неудач, взяв за основу критерий Спирмена, было установлено, что корреляция статистически незначима, т.е. связь очень мала, а именно $r_s = 0,083$. При расчете корреляционной связи между показателями пессимизма и показателями мотивации достижения успеха, было также установлено, что корреляционная связь очень мала и статистически незначима, поскольку $r_s = 0,213$. Корреляционная плеяда между составными частями мотивационной направленности и выраженности оптимизма-пессимизма представлена на рисунке 2.2.9:

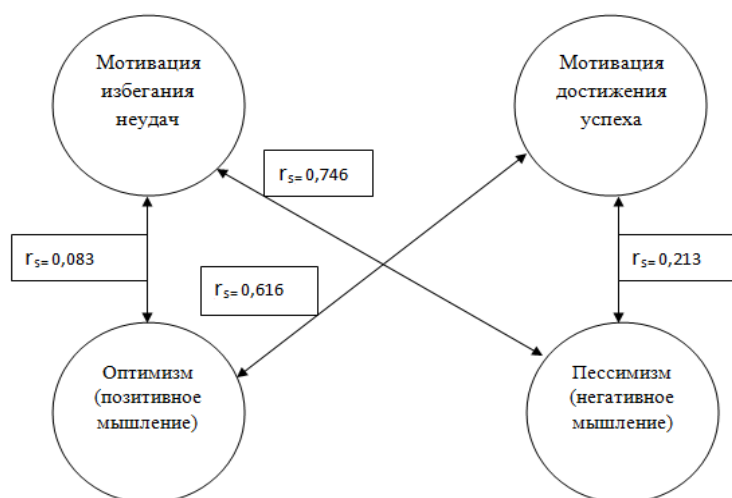


Рис. 2.2.9 Корреляционная плеяда между составными частями мотивационной направленности и выраженности оптимизма-пессимизма

Таким образом, мы выявили сильную статистически значимую связь между мотивационной направленностью и выраженностью оптимизма-пессимизма и установили, что позитивное мышление тесно связано с мотивацией достижения успеха ($r_s = 0,616$), а негативное мышление имеет тесную связь с мотивацией избегания неудач ($r_s = 0,746$). В свою очередь мотивация достижения успеха характеризуется статистически незначимой корреляцией и слабой связью с пессимизмом ($r_s = 0,213$), а мотивация избегания неудач имеет практически отрицательную корреляцию с оптимизмом ($r_s = 0,083$). Это доказывает то, что позитивное мышление может являться условием только для мотивации достижения успеха.

Также было выявлено, что процент совпадения доминирующей мотивации избегания неудач с показателями пессимизма и доминирующей мотивацией достижения успеха с показателями оптимизма составляет 88%, а различия в таком сопоставлении, составляющие 12% являются незначимыми. Гипотеза о том, что у учителей с позитивным мышлением будет преобладать

мотивация достижения успеха, в то время как у учителей с негативным мышлением будет преобладать мотивация избегания неудач, подтвердилась.

Количество учителей с позитивным мышлением и преобладающей мотивацией избегания неудач и учителей с негативным мышлением с преобладающей мотивацией достижения успеха составляет 7 (12%) человек. Примечательно, что 6 человек (86%) из 7 (100%) приведенных испытуемых в таком частном распределении, составляют средний уровень выраженности оптимизма. Обращаясь к рисунку 2.2.2, где показано распределение всех респондентов по уровню выраженности позитивного мышления, мы можем наблюдать, что в общем распределении показатели среднего уровня составляют те же 6 (10%) человек. Средний уровень считается уровнем неопределенности, однако Л.М. Рудина выделяет в этом уровне границы, исходя из которых, можно сделать окончательный вывод. Получается, что 4 уровня в итоге составляют 2 уровня. Однако средний уровень с меньшей достоверностью позволяет отнести людей к той или иной определенной группе. Уровни определенности и неопределенности выраженности оптимизма-пессимизма изображены на рисунке 2.2.10:

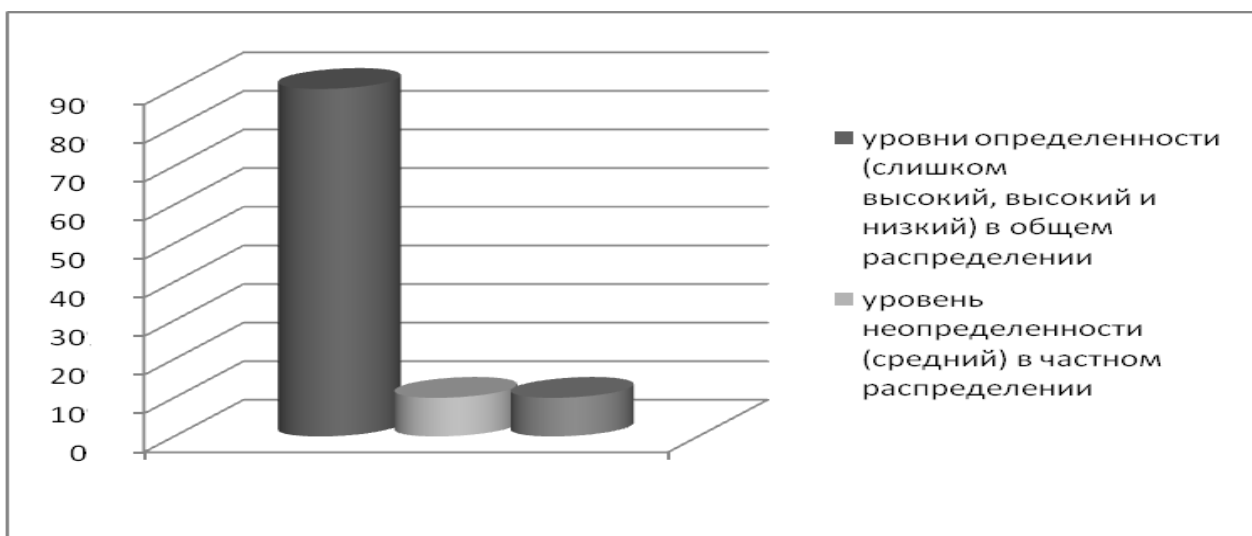


Рис. 2.2.10 Показатели уровней определенности и уровня неопределенности выраженности оптимизма-пессимизма у учителей (%)

Полученные данные подтверждают позицию И. Бонивелл, согласно которой мотивационная направленность формируется под воздействием

определенного образа мыслей, определяющих и основные ее факторы: самооценку, уровень притязаний, локус контроля, глобальность, формирующиеся на разных этапах возрастного развития.

Таким образом, учителя с позитивным мышлением и мотивацией достижения успеха стремятся к реализации себя как личности и как профессионала: имеют потребность в создании нового видения различных форм педагогической действительности, высокий уровень восприимчивости нововведений, стремление к достижениям в своей деятельности и ценность самосовершенствования в ней. Учителя с негативным мышлением и мотивацией избегания неудач такой потребности не имеют и довольствуются существующим положением, несмотря на то, что оно их может не устраивать. Также учителя с позитивным мышлением и мотивацией к достижению имеют высокую самооценку и адекватный уровень притязаний. Причины своей успешности они видят в себе и не ссылаются на случайное везение. Они уверены в успехе своей деятельности и в себе, имеют оптимистический стиль поведения, что важно при взаимодействии с детьми. При сложившихся трудностях они ищут пути решения, а трудность поставленной перед ними задачи повышает интерес к ней. Также они придают большее значение успехам, чем престижу. Учителя с негативным мышлением и мотивацией к избеганию имеют, как правило, низкую самооценку и заниженный уровень притязаний, считают свои успехи случайными, а неудачи закономерностью. Они неуверенны в себе, а встреча с трудностями снижает продуктивность деятельности. Они чаще уходят от трудностей, нежели решают их, что отрицательно сказывается на преподавании. Престижу они отдают большее предпочтение, чем успехам. Оптимисты более мотивированы, более настойчивы, более целенаправленны на успех и более устойчивы по отношению к неудачам.

Поскольку позитивное мышление играет важную роль в жизни каждого человека и является условием мотивации достижения успеха, высокой самооценки, адекватного уровня притязаний и т.д., а в профессии учителя

еще и способствует повышению эффективности преподавательской деятельности, нами была разработана программа, направленная на развитие навыков позитивного мышления у учителей.

2.3 Программа по развитию навыков позитивного мышления

Результаты нашего эмпирического исследования говорят нам о необходимости создания программы для развития навыков позитивного мышления учителей. Положительные мысли, положительные впечатления, общение в позитивном ключе дают ощущение собственных сил и открывают новые возможности мышления.

Психолог может проводить с учителями семинары, лекции, затрагивающие тему позитивного мышления, профилактические и просветительские занятия, направленные на структурирование своих мыслей и целей, а также на развитие умения мыслить позитивно.

Единичные занятия могут сформировать только общие представления о позитивном мышлении и навыках его формирования. Для того чтобы работа была эффективной, занятия должны носить регулярный характер и проводиться длительное время. Поэтому мы рекомендуем добавить в работу психолога программу: «Учимся мыслить позитивно», предназначенную для учителей, которые попали в зону риска.

Целью данной программы является формирование и развитие навыков позитивного мышления учителя.

Основные задачи заключаются в формировании умения мыслить позитивно, развитии собственных взглядов (что входит в фактор стабильности и глобальности), повышении самооценки и формировании адекватного уровня притязаний, расширении локуса контроля и целеполагания (что соответствует фактору интернальности-экстернальности).

Основные принципы, на которых основывается программа по развитию навыков позитивного мышления:

1. Принцип деятельности – заключается в такой организации программы, когда каждый участник получает не готовое знание, а добывает его сам в процессе работы;

2. Принцип целостного представления о мире – означает, что у учителя должно быть сформировано обобщенное, целостное представление о мире, природе, обществе и самом себе;

3. Принцип психологической комфортности – предполагает снятие стрессообразующих факторов, создание доброжелательной атмосферы, основанной на реализации программы по развитию навыков позитивного мышления;

4. Принцип творчества – предполагает максимальную ориентацию на творческое начало в педагогической деятельности, приобретение ими собственного опыта творческой деятельности;

5. Принцип вариативности – предполагает формирование у участников способности к систематическому перебору вариантов и выбора оптимального варианта на основе заданного критерия;

6. Принцип минимакса – заключается в том, что психолог предлагает каждому участнику содержание программы на максимальном уровне, а участник обязуется усвоить её на уровне, не ниже минимального;

7. Принцип непрерывности – предполагает преемственность между всеми ступенями программы на уровне технологии, содержания и методики.

Программа рассчитана на 12 занятий по одному разу в неделю с группой численностью 10 человек и продолжительностью 1,5 часа. Каждое занятие состоит из вводной части (приветствие); основной части, состоящей из 5 упражнений продолжительность 15 мин. – 20 мин. и заключительной – получение обратной связи. Упражнения в основной части направлены на формирование умения выделять позитивную информацию из негативной, развитие ограниченных взглядов, т.е. их расширение, на работу с самооценкой, уровнем притязаний и локусом контроля, а также упражнения,

направленные на релаксацию, визуализацию и конструирование affirmаций. В полном виде программа представлена в Приложении 9.

План коррекционно-развивающей программы

№ занятия	Цель	Упражнение
1	Самоопределение членов группы и определение группой целей своей работы	Приветствие, разминка, упражнение «белое в черном», упражнение «Взгляд со стороны», упражнение «Рисунок мечты», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами релаксации», рефлексия.
2	Дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Салфетка», упражнение «Уникальность», «Хозяева своего мира»,
3	Переосмысление представлений о себе на основе обратной связи, анализа происходящего в группе	Приветствие, разминка, упражнения «Прорвись в круг», «Мир своего Я», «Бег слов», « Визуализация и аффирмация с элементами релаксации», рефлексия
4	Дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Прорвись в круг», упражнение «Уникальность», упражнение «Рисунок мечты», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами релаксации», рефлексия.
5	Расширение сферы осознаваемого в понимании поступков другого.	Приветствие, разминка, упражнение «наши взгляды», упражнение «мир идей», упражнение «Целеполагание», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами релаксации», рефлексия.
6	Отработка индивидуальных стратегий поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Есть ли плюсы у недостатков», упражнение «Желание», упражнение

		«Хозяева своего мира», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
7	Дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Мусорка», упражнение «Рисунок на спине», упражнение «Ручная работа», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
8	Расширение сферы осознаваемого в понимании поступков другого.	Приветствие, разминка, упражнение «Мысли и поступки», упражнение «Лестница», упражнение «Капля в море», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
9	Дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Разбор ситуаций», упражнение «Наше время и мы», упражнение «Ответственное решение», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
10	Переосмысление представлений о себе на основе обратной связи	Приветствие, разминка, упражнение «Шкатулка», упражнение «Свет мой зеркальце», упражнение «Возьми салфеток», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
11	Дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения	Приветствие, разминка, упражнение «Что такое хорошо и что такое плохо», упражнение «Дружба», упражнение «Необитаемый остров», упражнение «Визуализация и аффирмация с

		элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.
12	Переосмысление представлений о себе на основе обратной связи, анализа происходящего в группе	Приветствие, разминка, упражнение «Камни», упражнение «Правда или ложь», упражнение «Освобождение», упражнение «Визуализация и аффирмация с элементами, рефлексия релаксации», рефлексия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в процессе изучения особенностей уровня развития позитивного мышления, у учителей с разной мотивационной направленностью, рассмотрены основные характеристики позитивного мышления и мотивационной направленности личности, представленные в отечественной и зарубежной литературе, и проведен анализ существующих подходов и положений.

Решая теоретическую задачу, мы рассмотрены понятия «позитивное мышление» и «мотивационная направленность», а также их основные характеристики, представленные в отечественной и зарубежной литературе.

Практически всеми отечественными и зарубежными исследователями, такими как: Т.Н. Васильева, Т.О. Гордеева, О.С. Гребенюк, Н.В. Любимова, К. Муздыбаев, Ю.М. Орлов, М. Аргайл, Д. Джампольски, Дж. Капрар, Ч. Карвер, Д. Кехо, М. Селигман, П. Стек, Д. Фримантл, М. Шейер и др. позитивное мышление определяется как мышление, позволяющее человеку принимать окружающий мир и новые его и свои возможности. Основным показателем позитивного мышления представители атрибутивного подхода, используемого нами, считают оптимизм. Феномен позитивного мышления является не до конца изученным. Подходы к пониманию оптимизма и пессимизма, позитивного мышления, которое как раз и характеризуется выраженностью оптимизма, очень схожи как в отечественной, так и в зарубежной психологии.

В отличие от феномена позитивного мышления, мотивационная направленность является более изученной в психологии. Понятие мотивации сходно в отечественной и зарубежной психологической литературе и означает совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека действовать определенным образом; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей. Мотивация избегания неудач - это склонность отвечать на неудачу негативными переживаниями и отсутствие стремления к достижениям в

различных сферах деятельности. Мотивация достижения к успеху - это, прежде всего, стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности.

Существует множество подходов и школ к определению данного понятия. На наш взгляд, важную роль играет доминирующая мотивация, и одновременное сочетание мотивации к достижению и избегания неудач. А в основе преобладания того или иного вида мотивации лежат определенные факторы, схожие с факторами оптимизма-пессимизма: интернальность, глобальность и стабильность, тесно связанные с самооценкой, локусом контроля и уровнем притязаний. Вслед за Л.М. Рудиной, определяющим фактором в мотивационной направленности мы рассматриваем оптимизм, который, в свою очередь, является одной из особенностей позитивного мышления. Взаимосвязь и влияние позитивного мышления на мотивационную направленность личности в различных сферах деятельности доказаны в ряде проведенных исследований отечественных и зарубежных авторов, таких как О.С. Виндекер, С. Нолен- М Селигман, Е.А. Петрова и др. В частности показано, что люди с позитивным мышлением ориентированы на успех и добиваются в жизни больше, чем те, кто избегает неудачи. Однако в некоторых профессиях пессимистический стиль мышления может иметь большие преимущества по сравнению с оптимистическим. Что же касается деятельности учителя, то такие данные нами не обнаружены.

В нашем исследовании мы рассмотрели позитивное мышление в качестве условия, способствующего формированию мотивации достижения успеха у учителя. Предположили, что для профессии учителя важно обладать оптимистическим стилем поведения и позитивным мышлением, т.к. в этой профессии необходимы такие качества, как креативность, настойчивость, решительность, которые всегда сопряжены с определенным риском.

Поскольку позитивное мышление играет важную роль в жизни каждого человека и является условием мотивации достижения успеха, адекватной самооценки и уровня притязаний и т.д., а в профессии учителя еще и

способствует повышению эффективности преподавательской деятельности, нами были разработаны рекомендации и программа, направленная на развитие навыков позитивного мышления учителей.

Решая эмпирические задачи, мы исследовали выраженность позитивного мышления и мотивационной направленности у учителей. В результате можно сделать следующие выводы:

Количество учителей с преобладанием негативного мышления почти в 2 раза превышает, число испытуемых с позитивным мышлением, что может отрицательно сказаться на результатах их профессиональной деятельности, поскольку пессимизм характеризуется сниженным энергетическим фоном, блокирует потенциальные пути выхода из различных ситуаций.

Испытуемых с доминирующей мотивацией избегания неудач в полтора раза больше, чем испытуемых с мотивацией достижения успеха. Учителя, стремящиеся к успеху, придают большее значение успехам, чем престижу, способны правильнее оценивать свои возможности, успехи и неудачи, свои достижения они приписывают внутриличностным факторам (способностям, старанию и т.п.), в то время как мотивированные на избежание неудач предпочитают обратное – придают большее значение престижу, имеют заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний, в случае достижения или неудачи ссылаются на внешние факторы (легкости или трудности выполняемой задачи, везению и т.п.).

Между способом мышлением и мотивационной направленностью существует взаимосвязь, т.е. позитивное мышление является условием для мотивации достижения успеха; негативное мышление является условием для мотивации избегания неудач.

Таким образом, предположение о том, что у учителей с позитивным мышлением будет преобладать мотивация достижения успеха, в то время как у учителей с негативным мышлением - мотивация избегания неудач подтвердилось.

Учителя с позитивным мышлением и преобладанием мотивации достижения успеха способны эффективно справляться с трудностями, считают причины своих неудач временными и случайными, а причины успеха постоянными, обычно обладают адекватной самооценкой и достаточно высоким уровнем притязаний. Ситуацию успешного исхода они объясняют собственными усилиями и меньше ссылаются на внешние факторы, а в ситуации неуспеха больше ссылаются на внешние проявления, повлиявшие на результат. В профессиональной деятельности склонны проявлять настойчивость в достижении поставленных целей, проявляя интерес к задачам повышенной сложности.

Учителя с преобладанием негативного мышления и мотивации избегания неудач характеризуются сниженным энергетическим фоном, относят себя к категории «неудачников» и поэтому иногда склонны относиться к своим трудностям с излишним драматизмом, стараются избегать риска и не делать ничего «лишнего», предпочитая ставить перед собой наиболее легкие задачи, что противоречит основной цели современной системы образования – формированию разносторонне развитой личности, способной реализовать творческий потенциал в динамических социально – экономических условиях.

С целью коррекции выявленного у большинства учителей негативного мышления и формирования навыков позитивного мышления мы разработали для учителей общеобразовательных учреждений «Учимся мыслить позитивно», т.к. в такой творческой и ответственной профессии позитивное мышление имеет преимущества над негативным мышлением и может повысить эффективность преподавательской деятельности.

Таким образом, мы положительно решили проблему нашего исследования, достигли поставленных цели и реализовали все теоретические, эмпирические и конструктивные задачи. Гипотезы, сформулированные нами, нашли свое подтверждение в исследовании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акимова, М.К. Теоретические подходы к диагностике практического мышления /М.К. Акимова, В.Т. Козлова, Н.А. Ференс // Вопросы психологии. – 2001. – № 1. – С.21.
2. Амержанова, Ш.К. Мотивация достижения успеха личности: психолого-педагогический аспект / Ш.К. Амержанова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Познание. – 2017. – № 3-4. – С. 24-27.
3. Антипова, Л.А. Мотивация к достижению успеха как ведущий фактор успешности учебной деятельности / Л.А. Антипова, Н.А. Стадульская // European Research. – 2017. – № 4 (27). – С. 57-59.
4. Барчукова, Г.В. Мотивация юных игроков в настольный теннис в достижении успеха в зависимости от их спортивной квалификации / Г.В. Барчукова, Л.М. Костеневич // В сборнике: актуальные проблемы и перспективы развития индивидуально-игровых видов спорта материалы Всероссийской научной интернет-конференции. – 2017. – С. 11-17.
5. Безрукова, А.Н. Взаимосвязь ценностных ориентаций с уровнем притязаний и мотивацией достижения успеха / А.Н. Безрукова, Т.С. Тимофеева, С.Н. Коваленко // Инновации в науке. – 2016. – № 12-2 (61). – С. 17-21.
6. Берберян, А.С. Значение позитивного мышления студентов при организации гуманистически ориентированной образовательной среды // Психологический журнал. – 2013. – №3. – С.17-36.
7. Бондаренко, Ю.С. Мотивация достижения успеха у педагогов с различным стилем педагогического общения / Ю.С. Бондаренко // Вопросы социально-психолого-педагогического сопровождения детей в современном мире. Материалы Международной научно-практической конференции. Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского. Калуга: –2015. – С. 164-170.

8. Бонивелл, И. Возможности позитивной психологии / И. Бонивелл. – М.: Время, 2009. – 192с.
9. Брушлинский, А.В. Мышление и общение / А.В. Брушлинский. - Минск: Минский гос. ун-т, 1990. – 234с.
10. Буняева, А.М. Мотивация персонала как ключ к экономическому успеху организации / А.М. Буняева, Г.О. Искандарян // Предприятия, отрасли и регионы: генезис, формирование, развитие и прогнозирование: Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. Пенза:– 2017. – С. 394-400.
11. Буркард, Ф. Философия / Ф. Буркард. – М.: Наука, 2014. – 412с.
12. Вилюнас, В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В.К.Вилюнас. – М.:МГУ, 2000. – 299 с.
13. Виндекер, О.С. Взаимосвязь мотивации достижения с показателями оптимизма-пессимизма // Психологический журнал. – 2009. – №5. – С.15-35.
14. Волков, Е.Н. Основные модели контроля сознания (реформирования мышления) // Журнал практического психолога. – 2003. – № 5. – С.24.
15. Вольтер. Избранные сочинения / Вольтер. – М.: РиполКлассик, 1997. – 848с.
16. Гребенщиков, Г.Ф. Педагогические аспекты мотивация личности будущего учителя начальных классов к успеху / Г.Ф. Гребенщиков, А.С. Кузьмина, Е.Е. Корж // В сборнике: Проблемы теории и практики современной науки Материалы V Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 36-40.
17. Громова, Ю.С. Исследование связи удовлетворённости браком с уровнем социокультурной совместимости и мотивацией достижения успеха / Ю.С. Громова // Вестник магистратуры. –2014. – № 2 (29). – С. 62-65.
18. Гусейнов, А.А. Этика и мотивация успеха / А.А. Гусейнов // Ведомости прикладной этики. – 2016. – № 48. – С. 126-141.

19. Дарвин, Ч. Основные научные труды / Ч.Дарвин. – М.: Наука, 2003. – 520с.
20. Декарт, Р. Сочинения / Р.Декарт. – М.: Наука, 2006. – 650с.
21. Завалишина, Д.Н. Практическое мышление: Специфика и проблемы развития / Д.Н.Завалишина. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – 375 с.
22. Замышляева, М.С. Оптимизм и пессимизм в совладающем поведении в юношеском возрасте / М.С. Замышляева. – М.: Просвещение, 2006. – 237 с.
23. Ильин, Е.П. Эмоции чувства /Е.П.Ильин. – СПб: Питер, 2001. – 752 с.
24. Кесельман, Л.Е., Мацкевич, М.Г. Межгенерационный сдвиг индивидуального оптимизма/пессимизма в современном российском обществе// Журнал социологии и социальной антропологии. – 2007. – Т.1. Вып. 2. – С. 12-19.
25. Кехо, Дж. Подсознание может все! / Дж. Кехо – Минск: Попурри, 2012. – 224с.
26. Киреева, М.В., Грибанова О.Н Проблема позитивного мышления в отечественной и зарубежной психологии / М.В. Киреева, О.Н. Грибанова // Наукоеведение, 2014. – №4.
27. Коваленко, В.И. Исследование учебной мотивации, мотивации успеха и боязни неудачи у студентов-психологов / В.И. Коваленко, Н.В. Буравцова, М.В. Шпехт // Paradigmatapoznani. 2017. – № 1. – С. 99-104.
28. Козыра, Д.Н. Исследование диспозиционного оптимизма студентов на конечном этапе получения высшего образования / Д.Н. Козыра. Издательство Синергия наук. – 2017. – №7. – С. 400-404.
29. Конопкин, О.А. Психологические механизмы регуляции деятельности / О.А. Конопкин. – М.: Просвещение, 2010. – 279с.

30. Котов, С.В. Мотивация на успех и мотивация на избегание неудач в контексте позитивной психологии / С.В. Котов // Психология. Социология. Педагогика. – 2012. – № 2 (15). – С. 31-34.
31. Кривова, В.А. взаимосвязь атрибуции успехов и неудач учащихся с самооценкой и мотивацией / В.А. Кривова // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Педагогика и психология. – 2012. – № 1. – С.118-125.
32. Крылов, А.А. Потребности и мотивы личности / А.А. Крылов. – М.: Просвещение, 2006. – 312с.
33. Крюкова, Т.Л. Оптимизм / пессимизм в совладающем поведении субъекта: межпоколенческий аспект // Сборник материалов II Сибирского психологического форума (30 ноября – 1 декабря 2007 г.). – Томск: Томский государственный университет, 2007. – С. 236-242.
34. Левин, К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. – СПб.: Сенсор, 2000. – 368 с.
35. Леонтьев, А.Н. Деятельность, сознание, личность / А.Н.Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 304с.
36. Маклаков, А.Г. Общая психология / А.Г. Маклаков. – СПб.: Питер, 2013. – 583с.
37. Михайлова, Л.Л. Мотивация на успех и мотивация успехом / Л.Л. Михайлова // Мотивация и оплата труда. – 2008. – № 1. – С. 42-51.
38. Муздыбаев, К. Оптимизмпессимизмличности(опытсоциологопсихологическогоисследования) // Психологический журнал. – 2003. – №12.– С. 87-96.
39. Мусина, В.П. Мотивация как ведущий фактор успеха профессиональной деятельности в организации / В.П. Мусина // Almamater (Вестник высшей школы). – 2017. – № 8. – С. 80-87.
40. Мусостов, А.Х. Мотивация достижения успеха / А.Х. Мусостов, А.Х. Талгатова, З.Б. Киндарова // в сборнике: Наука и молодежь

Всероссийская научно-практическая конференция студентов, молодых ученых и аспирантов. – 2016. – С. 221-224.

41. Николаева, П.С. влияние гендерных стереотипов на мотивацию успеха личности в / П.С. Николаева // книге: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Еврейской автономной области / Под редакцией Е.Я. Фрисмана. – 2014. – С. 48-50.

42. Норман, П. Сила позитивного мышления // П. Норман. – М.: Просвещение, 2002. – 336с.

43. Орлов, Ю.М. Самопознание и самовоспитание характера / Ю.М. Орлов. – М.: Просвещение, 1999. – 224с.

44. Орлов Ю.М. Саногенное мышление / Ю.М. Орлов. – М.: Просвещение, 2000. – 231с.

45. Отинова, И.В. Исследование мотивации успеха и мотивации боязни неудачи у студентов / И.В. Отинова // В сборнике: Непрерывное образование в XXI веке: проблемы, тенденции, перспективы развития Материалы международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы Н.В. Ипполитова, Н.В. Скоробогатова, С.Л. Суворова. – 2016. – С. 200-201.

46. Перова, Е.А. Оптимизм как одна из составляющих субъективного благополучия// Вопросы психологии. – 2009. – №7. – С. 12-19.

47. Полякова, О.Б. мотивация успеха и гедонизм как предпосылки предупреждения профессиональных деформаций (выгорания) будущих психологов / О.Б. Полякова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2017. – Т. 16. – № 2 (141). – С. 28-36.

48. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика / Д.Я. Райгородский. – Самара: «БАХРАХ – М», 2008. – 672 с.

49. Рудина, Л.М. Формирование конструктивного мышления как повышение адаптивности индивида в современном мире / Л.М. Рудина. – М.: МосГУ, 2013. – 89 с.

50. Рудина, Л. М. Тест на оптимизм. Метод определения атрибутивных стилей : метод. пос. / под. ред. В. М. Русалова. – М., 2002.
51. Салашенко, А.А. Мотивация к достижению успеха как тенденция к саморазвитию / А.А. Салашенко // В книге: Материалы 69-й межвузовской (IV Всероссийской) итоговой научной студенческой конференции с международным участием, посвященной 70-летию Победы в Великой Отечественной войне. – 2015. – С. 111.
52. Селигман, М. Как научиться оптимизму. Советы на каждый день / М.Селигман.– М.: Вече, 2000. – 432с.
53. Селигман, М. Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни / М. Селигман. – М.: София, 2006. – 368 с.
54. Симдянкин, А.А. Мотивация как системообразующий фактор в достижении профессионального успеха преподавателя / А.А. Симдянкин, Е.Е. Симдянкина // В сборнике: Актуальные проблемы науки: от теории к практике Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. – 2016. –С. 42-50.
55. Сорокина, О.А. Мотивация достижений успеха в становлении конкурентоспособного специалиста / О.А. Сорокина // В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. – 2016. – С. 2451-2457.
56. Сычев, О.А. Психология оптимизма / О.А.Сычев. – Бийск: БПГУ им. В.М. Шукшина, 2008. – 69 с.
57. Тимофеева, О.В. Представления о карьере студентов с мотивацией достижения успеха и избегания неудачи / О.В. Тимофеева // Акмеология. – 2016. – № 4 (60). –С. 115-120.
58. Тихомиров, О.К. Психология мышления / О.К. Тихомиров. - М.: Московский университет, 2002. – 288 с.

59. Тихомирова, Г.И. Влияние «мотивации избегания неудачи» и «мотивации ожидания успехов» на продуктивность вербальной памяти/ Г.И. Тихомирова // Диссерт. на ксенд.псих.наук / Новосибирск, 2004. – 217 с.
60. Фредриксон, Б. Сила позитивного мышления / Б. Фредриксон. – М.: Феникс, 2012. – 300 с.
61. Фрейд, З. По ту сторону принципа удовольствия / З.Фрейд. – Харьков: Фолио, 2010. – 288 с.
62. Хабирова, Т.Г. Мотивация студентов к процессу обучения: ВПУИЗ (вдохновение, польза, успех, интерес, внимательность) как модель академической мотивации / Т.Г. Хабирова // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 17. – С. 341-343.
63. Хайдеггер М. Время и бытие / М.Хайдеггер. – Харьков: Фолио, 2003. – 503с.
64. Хенхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хенхаузен. – СПб.: Речь, 2001. – 256 с.
65. Чагоров, Е.Н. профессиональная подготовка педагога-музыканта в вузе как педагогическая проблема / Е.Н. Чагоров // Психолого-педагогические основы развития личности в процессе образования. Посвящается 70-летию Победы в Великой Отечественной войне / Под редакцией В.В. Сохранова-Преображенского. Издательство: Автономная некоммерческая научно-образовательная организация «Приволжский Дом знаний» (Пенза), 2015. – С. 85-90
66. Черненко, В.В. О некоторой взаимосвязи влияния типологии функционального диморфизма головного мозга на мотивацию достижения успеха / В.В. Черненко, В.Г. Богатырев // В сборнике: Современные проблемы науки, технологий, инновационной деятельности Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 4-х частях. Под общей редакцией Е.П. Ткачевой. – 2017. – С. 144-151.

67. Шахбарян, В.В. Мотивация достижения успеха как необходимое условие подготовки младших школьников к освоению образовательной программы основного общего образования / В.В, Шахбарян // В сборнике: исследование различных направлений развития психологии и педагогики сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. – 2017. – С. 165-168.

68. Шумейко, А.А. ТЕСТ «Мотивация успеха» В книге: Формирование индивидуального стиля деятельности в системе педагогического образования / А.А. Шумейко // Монография [Электронный ресурс]. Под редакцией А.А. Шумейко. Комсомольск-на-Амуре, 2017. – С. 163.

69. Элерс, Т. Мотивация достижения и черты личности/ Т.Элерс // Электронный ресурс. – М., 1997-2012.

70. Яковлев, Б.П. Мотивация и психомоторные проявления юных спортсменов-борцов в зависимости от ситуации «успеха – неуспеха» / Б.П. Яковлев, И.Б. Тарасенко // Современные наукоемкие технологии. – 2017. – № 4. – С. 148-153.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1

Методика «Тест атрибутивных стилей» (ТАС).

Автор – Л.М. Рудина

Тест является модификацией методики на определение атрибутивного стиля М. Селигмана, направлен на изучение атрибутивных стилей индивида и анализ особенностей интерпретации индивидом его успешности или неуспешности в деятельности и в межличностных отношениях. Целью данной методики является диагностика выраженности оптимизма-пессимизма.

Л.М. Рудина выделила 6 шкал: время неудач, время успеха, широту неудачи, широту удачи, Я-неудачу и Я-успешность. Шкала «время неудач» показывает, сколь постоянными испытуемый считает причины своих неудач и неприятностей. А шкала «время успеха» определяет постоянство в объяснении хороших событий. В этих шкалах важную роль играет такой фактор, как стабильность, имеющая отношение к объяснению причин событий, происходящих с индивидом постоянными или временными факторами. Шкала «широта неудач» тесно связана с таким понятием, как пространственный пессимизм, т.е. объяснение неудачи конкретными причинами или распространение беспомощности на многие сферы деятельности. Шкала «широта удачи» выявляет оценку оптимизма с позиции широты для хороших событий. В данных шкалах имеет значение фактор глобальности, которая характеризует степень универсальности оценки индивидом возникающих ситуаций (может иметь место чрезмерное обобщение или конкретное рассмотрение отдельных ситуаций). Следующая шкала «Я-неудача» показывает оценку персонализации в плохих условиях (признание собственной вины в неудачах). А «Я-успешность» - персонализацию в хороших условиях (констатацию своих заслуг). Рассматривая последние две шкалы, следует отметить фактор интернальности - экстернальности. Интернальность соответствует понятию локуса контроля и представляет собой оценку индивидом собственной причастности к появлению той или иной ситуации. В случае с неприятными событиями человек может обвинять либо себя (внутренний локус), либо других людей и обстоятельства (внешний локус) [49].

Такие же факторы, как интернальность - экстернальность, глобальность и стабильность выделяются в мотивационной направленности. Преимущество данной методики заключается в том, что она позволяет сравнить все факторы между собой. Результаты подсчитываются при помощи ключа. Определенному утверждению соответствует установленное количественное значение – балл. Количество баллов показывает уровень выраженности отдельной шкалы. Л.М. Рудина выделяет их 4: слишком высокий, высокий, средний и низкий. После этого, подсчитывается итог по неблагоприятным событиям, составляющий сумму первой, третьей и пятой шкалы. И итог по благоприятным событиям, суммируя остальные шкалы. Полученные результаты показывают выраженность оптимизма и пессимизма, и, уже исходя из этого, делаются выводы о возможности преобладания того или иного типа мышления (в данном случае – позитивного или негативного). Окончательный итог вычисляется разностью итогов по благоприятным и неблагоприятным событиям. Исходя из определенных значений, составляющих только 2 уровня из 4, можно сделать вывод о преобладании оптимизма над пессимизмом или пессимизма над оптимизмом.

Инструкция.

На отдельном листе выпишите номера пунктов от 1 до 48. Выберите в каждом пункте тот ответ, который кажется Вам наиболее подходящим, и запишите цифру, стоящую справа от выбранного ответа. Не обращайтесь внимания на буквенные коды. Время ответов не ограничивается. Среди ответов нет правильных или неправильных.

Тест

1. Проект, за который Вы отвечали, оказался весьма успешным.
 - А. Я обеспечил(а) успех проекта грамотной организацией работы. 1
 - В. Успех был обеспечен усилиями всего коллектива. 0
2. Вы и Ваш(а) супруг(а), (друг, подруга) миритесь после ссоры.
 - А. Сегодня я быстро уладил(а) все разногласия. 0
 - В. Обычно я легко улаживаю конфликты. 1
3. Вы заблудились, когда ехали к дому друга.
 - А. Я неточно записал(а) адрес. 1
 - В. Друг неправильно объяснил дорогу. 0
4. Вы прекрасно провели время в туристической поездке.
 - А. Мне повезло с погодой. 0
 - В. Я удачно выбрал(а) время и маршрут. 1
5. После переполненного событиями дня Вам никак не удается уснуть.
 - А. Мне бывает нелегко уснуть после сильных волнений. 1
 - В. Я чересчур возбужден(а) сейчас, чтобы легко заснуть. 0
6. На улице Вас догоняет человек, возвращая оброненный Вами кошелек с крупной суммой денег.
 - А. Мне встретился порядочный человек. 0
 - В. Это естественный поступок для большинства людей. 1
7. Результаты психологического тестирования говорят, что у Вас отличные нервы.
 - А. Я удачно ответил(а) на вопросы теста. 0
 - В. Я действительно спокойный, уверенный в себе человек. 1
8. Вы не прошли собеседование при приеме на работу и очень расстроились.
 - А. Я трудно переживаю неудачи. 1
 - В. Эта неудача была особенно болезненной. 0
9. На людном перекрестке Вы столкнулись с другим пешеходом.
 - А. Я смотрел(а) в сторону. 1
 - В. Куда он смотрел! 0
10. На Вас смотрят с восхищением.
 - А. Я обаятелен (обаятельна). На меня часто обращают внимание. 1
 - В. Сегодня я в прекрасной форме. 0
11. В гостях в малознакомой компании Вы слышите массу комплиментов в свой адрес.
 - А. Какие приятные люди здесь собрались! 0
 - В. Что ж, я – личность незаурядная! 1
12. В этом году Ваше здоровье было особенно хорошим.
 - А. Обстоятельства позволили мне достаточно отдохнуть и нормально питаться. 0
 - В. Я организовал(а) свой режим так, чтобы мой образ жизни был здоровым. 1
13. Вы обидели собеседника резким замечанием.
 - А. Нередко, я говорю, не подумав. 1
 - В. Я высказался (высказалась), необдуманно. 0
14. Вы блестяще сдали серьезный экзамен.
 - А. Я уделил(а) много времени подготовке. 0
 - В. Я всегда упорно работаю для достижения своей цели. 1
15. Вы оказались «юбилейным» покупателем магазина и получили ценный подарок.
 - А. Как вовремя я оказался (оказалась) в этом магазине. 0
 - В. Удачные совпадения случаются в моей жизни нередко. 1
16. Фирма, на которой Вы работаете, видимо, закрывается, но Вы откладываете поиск новой работы.
 - А. Страшно менять работу. 0
 - В. Меня пугают серьезные перемены в жизни. 1
17. Пожилая тетушка одолевает Вас бесконечными просьбами.

- А. Мне сложно отказывать людям в помощи, даже если моей добротой злоупотребляют. 1
- В. Я не могу отказать больной родственнице. 0
18. Вас напугала сцена дорожной аварии.
- А. Я очень впечатлительный человек. 1
- В. Я был(а) напуган(а) внезапностью происшедшего. 0
19. Вы купили своему супругу (супруге, другу) подарок, а он ему (ей) не понравился.
- А. Я недостаточно продумал(а) покупку. 1
- В. Уж очень он(а) привередничает. 0
20. Коллега снова надоедает Вам жалобами, отвлекая от работы.
- А. Он постоянно чем-то недоволен. 1
- В. Сегодня он совершенно невыносим. 0
21. В ожидании очень важной встречи Вы буквально не находите себе места.
- А. Я, как правило, волнуюсь в подобных ситуациях. 1
- В. Сегодня – особая ситуация. 0
22. Вас обманули.
- А. Я чересчур доверчив(а). 1
- В. Напрасно я поверил(а) этому человеку. 0
23. Во время коллективной игры ведущий выбрал Вас.
- А. Я сидел(а) на видном месте. 0
- В. Я был(а) активнее других. 1
24. Вы спасли человека, который мог попасть под машину.
- А. Я быстро среагировал(а) на опасность. 0
- В. Обычно, я быстро действую в экстремальных случаях. 1
25. Вы стоите у края тротуара. Проезжающая машина обдаёт Вас грязью.
- А. Как неудачно я остановился (остановилась). 1
- В. Водитель сделал это нарочно! 0
26. Вы успешно выступили перед незнакомой аудиторией.
- А. Во время выступления я чувствовал(а) себя уверенно. 0
- В. Как правило, я уверенно чувствую себя, общаясь с людьми. 1
27. Вы развеселили друзей забавным рассказом.
- А. История была необыкновенно смешной. 0
- В. У меня отличное чувство юмора. 1
28. Изменения, которые Вы внесли в интерьер квартиры, вызывают восхищение у всех знакомых.
- А. Я удачно подобрал(а) предметы обстановки. 0
- В. У меня отличный вкус. 1
29. Малоизвестный человек попросил у Вас денег в долг. Вы отказали, но чувствуете себя неловко.
- А. Мне всегда сложно говорить: «Нет». 1
- В. Мне было сложно занять жесткую позицию. 0
30. Вы разбили любимую вазу тещи (свекрови, тети).
- А. Возмутительная неловкость с моей стороны! 1
- В. Этот шаткий столик в узком проходе – худшее место для вазы. 0
31. Вы победили в престижном профессиональном конкурсе.
- А. Я был(а) отлично подготовлен(а) в этот раз. 0
- В. Я умею побеждать. 1
32. Вы хотели бы сменить профессию, но не делаете этого, так как Ваши близкие настроены критично.
- А. Мнение близких людей вообще много значит для меня. 1
- В. В этом случае я обязан(а) прислушаться к их мнению. 0
33. Ваша подруга говорит что-то, оскорбляющее Ваши чувства.

- А. Она постоянно болтает, не задумываясь о других. 1
 В. Она выместила на мне свое плохое настроение. 0
34. Ваш руководитель обратился к Вам за советом.
 А. В этом вопросе я действительно разбираюсь. 0
 В. Я могу давать дельные советы. 1
35. Друг благодарит Вас за помощь в трудную минуту.
 А. Мне было приятно помочь хорошему человеку. 0
 В. Я помогаю любому, если это в моих силах. 1
36. У вас прекрасные отношения с соседями.
 А. Мне повезло с соседями. 0
 В. Это моя заслуга. 1
37. Фирма, куда Вы давно стремились попасть, приглашает Вас на работу.
 А. Они поняли, какой я ценный работник. 1
 В. Они нуждаются в новых сотрудниках. 0
38. Ваш бутерброд упал маслом вверх.
 А. Редкое везение. 0
 В. Мне часто везет. 1
39. Вы проснулись от боли в желудке.
 А. Зачем я так плотно поужинал(а)?! 1
 В. Зачем они (родные) уговаривали: «поешь как следует»? 0
40. В сложной ситуации Вы поступили наилучшим образом.
 А. Я принял(а) верное решение. 0
 В. Как обычно, я принял(а) верное решение. 1
41. Вы много ссоритесь в последнее время с любимым человеком.
 А. Я стал(а) раздражаться по пустякам. 1
 В. Его (ее) раздражает любая мелочь. 0
42. Медлительный покупатель, стоящий перед Вами у кассы супермаркета, вызвал Ваше раздражение.
 А. Глупые задержки всегда раздражают меня. 1
 В. Я спешу сейчас, поэтому и нервничаю. 0
43. Вы хорошо проявили себя в новой сфере деятельности.
 А. Здесь я оказался (оказалась) на высоте. 0
 В. У меня много самых разнообразных способностей. 1
44. Вы сделали ненужную покупку, поддавшись уговорам продавца.
 А. Я теряюсь, если на меня «давят». 1
 В. Я не устоял(а): у этого продавца просто бульдожья хватка. 0
45. Вы долго выбирали лотерейный билет из множества разложенных на прилавке. Он оказался выигранным.
 А. Чистая случайность. 0
 В. Я доверял(а) своей интуиции, выбирая билет. 1
46. Вы решили не брать зонт, и попали под дождь.
 А. Редкое невезение. 0
 В. Типичная ситуация. 1
47. Вы не можете разобраться в инструкции к бытовому прибору.
 А. Я что-то пропустил(а) в описании. 1
 В. Какой болван писал эту инструкцию! 0
48. Любимый человек обвинил Вас в эгоизме. Вы очень расстроились.
 А. Я ранимый человек, меня вообще легко обидеть. 1
 В. Меня обидели несправедливые слова. 0

Дополнительный тест

Ниже представлены еще шесть ситуаций. Выберите и отметьте (для каждого случая) тот

вариант ответа, который считаете наиболее подходящим.

I. В супермаркете вы «въехали» тележкой в полку с товаром.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. Они бы еще меньше делали проходы!
3. Какой день сегодня нескладный.
4. Вечно так со мной...
5. Я не очень хороший «водитель тележки».
6. И вот так во всем.

II. Вы поскользнулись на мокром асфальте и упали.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. А за что дворник получает деньги!
3. Что сегодня со мной творится?
4. Вечно так со мной...
5. Да, с равновесием у меня проблемы.
6. И вот так во всем.

III. Вы приезжаете на важную встречу и вдруг понимаете, что папку с необходимыми документами оставили дома.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. Это все жена (муж, дети, сосед) – заморочили мне голову в ответственный момент...
3. Что за ужасный день!
4. Вечно так со мной...
5. Да, похоже, эту встречу я сорвал...
6. И вот так во всем.

IV. Вы забыли поздравить близкого человека с днем рождения, и он обиделся.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. Это все сотрудники (тетя, дядя, сосед) – заморочили мне голову.
3. Что сегодня со мной творится?
4. Постоянно что-то забываю.
5. У меня проблема с запоминанием дат.
6. Сплошные проблемы в жизни.

V. Вы приобрели в магазине товар, решили вернуть его через пару дней, и не можете найти чек.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. Это все жена (муж, родственники) – заморочили мне голову.
3. Редкая неприятность.
4. Постоянно со мной происходят какие-то неприятности...
5. Да, эти деньги мне не вернуть.
6. Сплошные проблемы в жизни.

VI. Торопясь войти в лифт, Вы наступили на соседкиного пуделя. Пудель визжит, соседка рычит.

1. Ну почему я так невнимателен (так невнимательна)...
2. Держала бы свою псину на руках, а то развели собак...
3. Что сегодня со мной творится?
4. Постоянно со мной происходят какие-то неприятности...
5. Ну вот, будет проблема с соседкой.
6. Сплошные проблемы в жизни.

Ключ

1. Вн (время неудач) – вопросы №№ 5, 13, 20, 21, 29, 33, 42, 46 – проверяют, сколь постоянными Вы считаете причины своих неприятностей.

- 0 – 1 Вы весьма оптимистичны
- 2 – 3 умеренно оптимистичны
- 4 слабый пессимизм

- 5 – 6 весьма пессимистичны
7 – 8 глубокий пессимизм.
2. Ву (время успеха) – вопросы №№ 2, 10, 14, 15, 24, 26, 38, 40 – определяют постоянство в объяснении хороших событий.
7 – 8 Вы очень оптимистично настроены
6 умеренно оптимистичная оценка
4 – 5 промежуточный показатель
3 умеренный пессимизм
0 – 2 весьма пессимистично.
3. Шн (широта неудачи) – вопросы №№ 8, 16, 17, 18, 22, 32, 44, 48 – «пространственный пессимизм» - объяснение неудачи конкретными причинами или распространение беспомощности на многие сферы деятельности.
0 – 1 очень оптимистично
2 – 3 умеренно оптимистично
4 средний показатель
5 – 6 умеренно пессимистично
7 – 8 весьма пессимистично.
4. Шу (широта удачи) – вопросы №№ 6, 7, 28, 31, 34, 35, 37, 43 – оценка оптимизма с позиции широты для хороших событий.
7 – 8 весьма оптимистично
6 умеренно оптимистично
4 – 5 промежуточный показатель
3 умеренный пессимизм
0 – 2 весьма пессимистично
5. Ян (Я – неудача) – вопросы №№ 3, 9, 19, 25, 30, 39, 41, 47 – оценка персонализации в плохих условиях (признание собственной вины в неудачах)
0 – 1 очень оптимистично
2 – 3 умеренный оптимизм
4 средний показатель
5 – 6 умеренно пессимистично
7 – 8 очень пессимистично
6. Яу (Я – успешность) – вопросы №№ 1, 4, 11, 12, 23, 27, 36, 45 – персонализация в хороших условиях (констатация своих заслуг)
0 – 2 очень пессимистичная оценка
3 умеренно пессимистичная
4 – 5 промежуточная оценка
6 умеренно оптимистичная оценка
7 – 8 очень оптимистичная оценка.

Н = Вн (п. 1) + Шн (п. 3) + Ян (п. 5) – итог по неблагоприятным событиям

У = Ву (п.2) + Шу (п.4) + Яу (п. 6) – итог по благоприятным событиям

Σ = (У – Н) – окончательный итог

Уровни выраженности оптимизма:

20 и выше – слишком высокий;

11-19 – высокий;

3-10 – средний;

2 и менее – низкий.

6 и выше – оптимизм;

5 и ниже – пессимизм.

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху (опросник для изучения мотивации достижения успеха).

Автор – Т. Элерс

Тест выявляет оценку силы мотивации к достижению цели и успеху. При обработке результатов используется ключ, в соответствии с которым насчитывается по одному баллу за ответ на определенные вопросы. Подводя полученный итог, выявляется уровень силы мотивации к достижению. Т. Элерс выделяет 4 уровня мотивации к успеху: низкий, средний, умеренно высокий и слишком высокий. Вывод о доминировании того или иного вида мотивации делается после сравнения показателей выраженности по методике диагностики личности на мотивацию к успеху и показателей методики на избегание неудач Т. Элерса. В основе этой методики лежат такие мотивационные векторы, как: индивидуальные субъективные представления о вероятности личностного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи (стабильность); степень глобальности для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку (глобальность); склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу (интернальность-экстернальность).

Инструкция.

Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте "да" или "нет".

Опросник

1. Если между двумя вариантами есть выбор, его лучше сделать быстрее, чем откладывать на потом.
2. Если замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание, я легко раздражаюсь.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я ставлю на карту все.
4. Если возникает проблемная ситуация, чаще всего я принимаю решение одним из последних.
5. Если два дня подряд у меня нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. Я более требователен к себе, чем к другим.
8. Я доброжелательнее других.
9. Если я отказываюсь от сложного задания, впоследствии 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 работе не всегда одинаковы.
13. Другая работа привлекает меня больше той, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее похвалы.
15. Знаю, что коллеги считают меня деловым человеком.
16. Преодоление препятствий способствует тому, что мои решения становятся более категоричными.
17. На моем честолюбии легко сыграть.
18. Если я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. Выполняя работу, я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни немного вещей важнее денег.
23. Если мне предстоит выполнить важное задание, я никогда не думаю ни о чем другом.

24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Если я расположен к работе, делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, способными упорно работать.
28. Когда у меня нет работы, мне не по себе.
29. Ответственную работу мне приходится выполнять чаще других.
30. Если мне приходится принимать решение, стараюсь делать это как можно лучше.
31. Иногда друзья считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от коллег.
33. Противодействовать воле руководителя бессмысленно.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Если у меня что-то не ладится, я становлюсь нетерпеливым.
36. Обычно я обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Если я работаю вместе с другими, моя работа более результативна, чем у других.
38. Не довожу до конца многое, за что берусь.
39. Завидую людям, не загруженным работой.
40. Не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Если я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты пойду на крайние меры.

Ключ

По 1 баллу начисляется за ответ "да" на вопросы: 2–5, 7–10, 14–17, 21, 22, 25–30, 32, 37, 41

и "нет" — на следующие: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 и 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 23, 33–35 и 40 не учитываются. Подсчитывается общая сумма баллов.

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к достижению успеха.

От 1 до 10 баллов — низкая мотивация к успеху;

от 11 до 16 баллов — средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов — умеренно высокий уровень мотивации;

более 21 балла — слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач (опросник для изучения мотивации избегания неудач).

Автор – Т. Элерс

Стимульный материал представляет собой список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке испытуемому необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно его характеризует. Тест относится к моношкальным методикам, как и предыдущий. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом. 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.

Личность, у которой преобладает мотив избегания неудач, предпочитает малый, или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. Люди с низким уровнем мотивации к успеху проявляют неуверенность в себе, тяготеют к выполняемой работой. Выполнение трудных заданий вызывает у них дискомфорт.

Инструкция.

Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и на листочке отметьте выбранное Вами слово, например 1.2 (строка №1, столбец №2).

Опросник

1	2	3
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	неблагоразумный	смелый
15. Рассудительный	быстрый	мужественный
16. Предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17. Взволнованный	рассеянный	робкий
18. Малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19. Пугливый	нерешительный	нервный
20. Исполнительный	преданный	авантюрный
21. Предусмотрительный	бойкий	отчаянный

22. Укрощенный	безразличный	небрежный
23. Осторожный	беззаботный	терпеливый
24. Разумный	заботливый	храбрый
25. Предвидящий	неустршимый	добросовестный
26. Поспешный	пугливый	беззаботный
27. Рассеянный	опротечивый	пессимистичный
28. Осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29. Тихий	неорганизованный	боязливый
30. Оптимистичный	бдительный	беззаботный

Ключ

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2. Испытуемый получает по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе. Первая цифра перед чертой означает номер строки, вторая цифра после черты - номер столбца, в котором нужно слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце - «бдительный». Другие варианты ответов испытуемого баллов не получают. 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.

Расчет значимости различий между показателями мотивации достижения успеха и показателями мотивации избегания неудач по t-критерию Стьюдента.

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	22	11	7.03	-8.45	49.4209	71.4025
2	17	23	2.03	3.55	4.1209	12.6025
3	3	26	-11.97	6.55	143.2809	42.9025
4	6	27	-8.97	7.55	80.4609	57.0025
5	4	28	-10.97	8.55	120.3409	73.1025
6	11	20	-3.97	0.55	15.7609	0.3025
7	30	11	15.03	-8.45	225.9009	71.4025
8	33	18	18.03	-1.45	325.0809	2.1025
9	6	19	-8.97	-0.45	80.4609	0.2025
10	11	20	-3.97	0.55	15.7609	0.3025
11	26	10	11.03	-9.45	121.6609	89.3025
12	22	6	7.03	-13.45	49.4209	180.9025
13	21	9	6.03	-10.45	36.3609	109.2025
14	21	10	6.03	-9.45	36.3609	89.3025
15	29	11	14.03	-8.45	196.8409	71.4025
16	17	29	2.03	9.55	4.1209	91.2025
17	5	22	-9.97	2.55	99.4009	6.5025
18	10	20	-4.97	0.55	24.7009	0.3025
19	5	19	-9.97	-0.45	99.4009	0.2025
20	10	27	-4.97	7.55	24.7009	57.0025
21	15	29	0.0299999999999999	9.55	0.0009	91.2025
22	20	11	5.03	-8.45	25.3009	71.4025
23	11	30	-3.97	10.55	15.7609	111.3025
24	20	11	5.03	-8.45	25.3009	71.4025
25	5	29	-9.97	9.55	99.4009	91.2025
26	3	28	-11.97	8.55	143.2809	73.1025
27	9	21	-5.97	1.55	35.6409	2.4025
28	17	26	2.03	6.55	4.1209	42.9025

29	30	17	15.03	-2.45	225.9009	6.0025
30	3	20	-11.97	0.55	143.2809	0.3025
31	6	28	-8.97	8.55	80.4609	73.1025
32	30	5	15.03	-14.45	225.9009	208.8025
33	4	30	-10.97	10.55	120.3409	111.3025
34	11	19	-3.97	-0.45	15.7609	0.2025
35	4	29	-10.97	9.55	120.3409	91.2025
36	11	28	-3.97	8.55	15.7609	73.1025
37	11	20	-3.97	0.55	15.7609	0.3025
38	3	28	-11.97	8.55	143.2809	73.1025
39	2	22	-12.97	2.55	168.2209	6.5025
40	4	29	-10.97	9.55	120.3409	91.2025
41	21	12	6.03	-7.45	36.3609	55.5025
42	23	16	8.03	-3.45	64.4809	11.9025
43	20	3	5.03	-16.45	25.3009	270.6025
44	24	9	9.03	-10.45	81.5409	109.2025
45	21	11	6.03	-8.45	36.3609	71.4025
46	19	3	4.03	-16.45	16.2409	270.6025
47	20	11	5.03	-8.45	25.3009	71.4025
48	12	28	-2.97	8.55	8.8209	73.1025
49	2	30	-12.97	10.55	168.2209	111.3025
50	20	5	5.03	-14.45	25.3009	208.8025
51	17	29	2.03	9.55	4.1209	91.2025
52	4	18	-10.97	-1.45	120.3409	2.1025
53	20	4	5.03	-15.45	25.3009	238.7025
54	18	29	3.03	9.55	9.1809	91.2025
55	4	29	-10.97	9.55	120.3409	91.2025
56	19	28	4.03	8.55	16.2409	73.1025
57	35	18	20.03	-1.45	401.2009	2.1025
58	32	12	17.03	-7.45	290.0209	55.5025
59	36	17	21.03	-2.45	442.2609	6.0025
60	3	29	-11.97	9.55	143.2809	91.2025
Суммы:	898	1167	-0.2	0	5557.934	4312.85

Среднее:	14.97	19.45				
----------	-------	-------	--	--	--	--

Результат: $t_{\text{Эмп}} = 2.7$

Полученное эмпирическое значение t (2.7) находится в зоне значимости.

Приложение 5

Расчет значимости различий между числом совпадений доминирующей мотивационной направленности и уровнем выраженности оптимизма-пессимизма и числом несовпадений указанных признаков по t-критерию Стьюдента.

№	Выборка 1 (B.1)	Выборка 2 (B.2)	Отклонения (B.1 - B.2)	Квадраты отклонений (B.1 - B.2) ²
1	2	2	0	0
2	1	1	0	0
3	1	1	0	0
4	1	1	0	0
5	1	1	0	0
6	1	1	0	0
7	2	1	1	1
8	2	1	1	1
9	1	1	0	0
10	1	1	0	0
11	2	2	0	0
12	2	2	0	0
13	2	2	0	0
14	2	2	0	0
15	2	2	0	0
16	1	1	0	0
17	1	1	0	0
18	1	1	0	0
19	1	1	0	0
20	1	1	0	0
21	1	1	0	0
22	2	1	1	1
23	1	1	0	0
24	2	1	1	1
25	1	1	0	0
26	1	1	0	0
27	1	1	0	0

28	1	1	0	0
29	2	2	0	0
30	1	1	0	0
31	1	2	-1	1
32	2	2	0	0
33	1	1	0	0
34	1	1	0	0
35	1	1	0	0
36	1	1	0	0
37	1	1	0	0
38	1	1	0	0
39	1	1	0	0
40	1	1	0	0
41	2	2	0	0
42	2	2	0	0
43	2	2	0	0
44	2	2	0	0
45	2	2	0	0
46	2	2	0	0
47	2	1	1	1
48	1	1	0	0
49	1	1	0	0
50	2	2	0	0
51	1	1	0	0
52	1	2	-1	1
53	2	2	0	0
54	1	1	0	0
55	1	1	0	0
56	1	1	0	0
57	2	2	0	0
58	2	2	0	0
59	2	2	0	0
60	1	1	0	0

Суммы:	84	81	3	7
--------	----	----	---	---

Результат: $t_{\text{Эмп}} = 1.3$

Полученное эмпирическое значение t (1.3) находится в зоне незначимости

Приложение 6

Расчет силы корреляционной связи между мотивационной направленностью и выраженностью оптимизма-пессимизма методом ранговой корреляции Спирмена.

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d ²
1	21	48.5	21	56	-7.5	56.25
2	17	32.5	-18	15.5	17	289
3	3	5	-1	31.5	-26.5	702.25
4	15	18	-21	5.5	12.5	156.25
5	4	10.5	-4	28	-17.5	306.25
6	11	25.5	-18	15.5	10	100
7	30	55	2	34.5	20.5	420.25
8	33	58	5	37.5	20.5	420.25
9	6	18	5	37.5	-19.5	380.25
10	11	25.5	-21	5.5	20	400
11	27	52	22	60	-8	64
12	22	48.5	21	56	-7.5	56.25
13	21	45.5	20	50.5	-5	25
14	21	45.5	19	47	-1.5	2.25
15	29	53	21	56	-3	9
16	17	32.5	-21	5.5	27	729
17	5	15	-6	23.5	-8.5	72.25
18	10	21.5	-5	26	-4.5	20.25
19	5	15	-21	5.5	9.5	90.25
20	10	21.5	-3	29.5	-8	64
21	15	30	-7	22	8	64
22	20	40.5	5	37.5	3	9
23	11	25.5	-5	26	-0.5	0.25
24	20	40.5	5	37.5	3	9
25	5	15	-9	18.5	-3.5	12.25
26	3	5	-21	5.5	-0.5	0.25
27	9	20	-20	12	8	64
28	17	32.5	-21	5.5	27	729
29	30	55	21	56	-1	1

30	3	5	-10	17	-12	144
31	6	18	6	40.5	-22.5	506.25
32	30	55	21	56	-1	1
33	4	10.5	-3	29.5	-19	361
34	11	25.5	-21	5.5	20	400
35	4	10.5	2	34.5	-24	576
36	11	25.5	-21	5.5	20	400
37	11	25.5	-19	14	11.5	132.25
38	3	5	-9	18.5	-13.5	182.25
39	2	1.5	-21	5.5	-4	16
40	4	10.5	-5	26	-15.5	240.25
41	21	45.5	15	44	1.5	2.25
42	23	50	18	45	5	25
43	20	40.5	20	50.5	-10	100
44	24	51	14	43	8	64
45	21	45.5	13	42	3.5	12.25
46	19	36.5	20	50.5	-14	196
47	20	40.5	-21	5.5	35	1225
48	12	29	-20	12	17	289
49	2	1.5	-20	12	-10.5	110.25
50	20	40.5	19	47	-6.5	42.25
51	17	32.5	-6	23.5	9	81
52	4	10.5	6	40.5	-30	900
53	20	40.5	21	56	-15.5	240.25
54	18	35	-8	20.5	14.5	210.25
55	4	10.5	-1	31.5	-21	441
56	19	36.5	1	33	3.5	12.25
57	35	59	21	56	3	9
58	32	57	19	47	10	100
59	36	60	20	50.5	9.5	90.25
60	3	5	-8	20.5	-15.5	240.25
Суммы		1830		1830	0	12601

Результат: $r_s = 0.829$

Ответ: H_0 отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Приложение 7

Расчет силы корреляционной связи между оптимизмом и мотивацией достижения успеха методом ранговой корреляции Спирмена.

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d ²
1	22	10	20	22.5	-12.5	156.25
2	23	12	19	19.5	-7.5	56.25
3	26	13.5	21	26.5	-13	169
4	27	15.5	17	16.5	-1	1
5	28	17.5	10	4.5	13	169
6	20	4	6	2	2	4
7	30	25	12	6.5	18.5	342.25
8	30	25	14	10	15	225
9	19	1	20	22.5	-21.5	462.25
10	20	4	21	26.5	-22.5	506.25
11	26	13.5	15	12.5	1	1
12	22	10	12	6.5	3.5	12.25
13	21	7.5	14	10	-2.5	6.25
14	21	7.5	21	26.5	-19	361
15	29	21	20	22.5	-1.5	2.25
16	29	21	6	2	19	361
17	22	10	6	2	8	64
18	20	4	18	18	-14	196
19	29	21	13	8	13	169
20	27	15.5	16	14.5	1	1
21	29	21	10	4.5	16.5	272.25
22	20	4	15	12.5	-8.5	72.25
23	30	25	20	22.5	2.5	6.25
24	20	4	21	26.5	-22.5	506.25
25	29	21	14	10	11	121
26	28	17.5	17	16.5	1	1
Суммы		406		406	0	4244

Результат: $r_s = 0.616$

Ответ: H_0 отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Приложение 8

Расчет силы корреляционной связи между пессимизмом и мотивацией избегания неудач методом ранговой корреляции Спирмена.

N	Значения А	Ранг А	Значения В	Ранг В	d (ранг А - ранг В)	d ²
1	20	7.5	5	37	-29.5	870.25
2	23	18	-18	16.5	1.5	2.25
3	26	20	-1	30	-10	100
4	27	22.5	-21	6	16.5	272.25
5	28	26	-4	26	0	0
6	20	7.5	-18	16.5	-9	81
7	30	38.5	2	32	6.5	42.25
8	30	38.5	5	37	1.5	2.25
9	19	2	5	37	-35	1225
10	20	7.5	-21	6	1.5	2.25
11	26	20	5	37	-17	289
12	22	16	-21	6	10	100
13	21	13	-20	12.5	0.5	0.25
14	21	13	-19	14.5	-1.5	2.25
15	29	32	-21	6	26	676
16	29	32	-21	6	26	676
17	22	16	-6	22	-6	36
18	20	7.5	-5	24	-16.5	272.25
19	29	32	-21	6	26	676
20	27	22.5	-3	27.5	-5	25
21	29	32	-7	21	11	121
22	20	7.5	5	37	-29.5	870.25
23	30	38.5	-5	24	14.5	210.25
24	20	7.5	5	37	-29.5	870.25
25	29	32	-9	19.5	12.5	156.25
26	28	26	-21	6	20	400
27	21	13	-20	12.5	0.5	0.25
28	26	20	-21	6	14	196
29	30	38.5	-2	29	9.5	90.25

30	20	7.5	-10	18	-10.5	110.25
31	28	26	5	37	-11	121
32	30	38.5	21	41	-2.5	6.25
33	30	38.5	-3	27.5	11	121
34	19	2	-21	6	-4	16
35	29	32	2	32	0	0
36	28	26	-21	6	20	400
37	20	7.5	-19	14.5	-7	49
38	28	26	-9	19.5	6.5	42.25
39	22	16	-21	6	10	100
40	29	32	-5	24	8	64
41	19	2	2	32	-30	900
Суммы		861		861	0	10194.5

Результат: $r_s = 0.746$

Ответ: H_0 отвергается. Корреляция между А и В статистически значима.

Психокоррекционная программа «Учимся мыслить позитивно»

Цель: формирование и развитие навыков позитивного мышления.

Задачи:

- 1) сформировать и развить умение мыслить позитивно;
- 2) сформировать высокую самооценку;
- 3) сформировать адекватный уровень притязаний;
- 4) расширить ограниченные взгляды;
- 5) расширить локус контроля;
- 6) снизить тревожность и развить умение ставить цели и добиваться их.

Продолжительность курса: 12 занятий 1 раз в неделю по 1,5 часа.

Форма работы: групповая.

Количество человек в группе: 8-10.

Занятие 1

Цель: самоопределение членов группы и определение группой целей своей работы, создание в группе такой атмосферы, которая способствовала бы самопознанию и самопроявлению.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Представление снимается на видеопленку. Участники выходят за дверь и по одному входят в комнату, где находится ведущий. Их задача – назвать 2-3 качества, мешающие общению и 2-3 качества – способствующие ему. После предъявления участник выходит, за ним входит другой. После представления группа собирается вместе, рассаживается в круг, обменивается мнениями о чувствах и ощущениях перед телекамерой. Затем группа анализирует видеозапись. (Ценность этого варианта – в наглядной обратной связи и большом количестве материала, анализ которого проводит группа вместе с ведущим);

- разминка (5-10 мин.) (Для целевого позитивного тренинга предлагается придумать себе имя, заключающее в себе какую-то положительную характеристику, например «Весельчак» или «Затейник». Далее в течение всего тренинга обращаться друг к другу именно так.);

- **упражнение «Белое в черном»** (15 мин.). Присесть в спокойном месте. Представить перед собой горящий костер, окруженный приятными ароматами. Вообразить, как причина возникновения проблемы попадает в языки пламени и плавится от силы мысли и высокой температуры огня. Мысленно преобразить причину во что-то позитивное, полезное. Меняется ситуация, вместе с ней другим становится костер: вместо оранжевого пламени появляется ослепительный бело-голубой столб света. Новый объект входит в тело через позвоночник и распределяется в голове и сердце. Теперь вы являетесь источником света и исходящей в окружающий мир положительной энергии;

- **упражнение «Взгляд со стороны»** (15 мин.) Расслабьте шею: плечи: пусть ваши руки улягутся поудобнее: найдите удобное положение для спины и расслабьте ноги: немного прикрыв глаза представьте, что вы как бы встаете со стула, выходя из своего тела, и отходите немного в сторону: Обратите внимание, что ваш интерес к тексту ослабел, потому что глядя со стороны, на человека читающего что-то на мониторе, трудно быть таким же увлеченным как он. Разглядите его, сидящего за компьютером: продолжая чувствовать сиденье под собой; и гладкость пластика, слыша при этом звуки, которые издает компьютер, а теперь представьте, что в комнату зашел кто-то из ваших домашних, и подойдя к нему, сидящему за компьютером, о чем-то спросил его: Сидящий за компьютером что-то буркнул, может быть он сказал, чтобы его не отвлекали: А теперь обратите внимание на реакцию зашедшего в комнату: Вот так, глядя со стороны, оценивая его мимику и движения тела, осознайте - что он чувствует? Это легко, вы каждый день

догадываетесь о чувствах других людей по их мимике: А теперь мысленно станьте этим человеком, который зашел в комнату, чтобы что-то спросить у сидящего за компьютером. В своем воображении станьте им и почувствуйте его эмоции, его желания и намерения. Осознайте - чего он хотел, когда заходил в комнату? Как он относится к тому, что человек сидящий за компьютером не хочет с ним разговаривать? Выйдите из этого человека и опять окажитесь стоящим за человеком, сидящим за компьютером. Вы замечаете, что теперь у вас есть знание о том, что нужно сделать, чтобы зашедший сам захотел не беспокоить сидящего у компьютера? Еще пока этого знания не осознаете? Ничего... Расслабьтесь, и оно проявится;

- **упражнение «Рисунок мечты»** (15 мин.) Взяв карандаши, либо фломастеры, бумагу участники располагаются в любом месте комнаты. Желательно чтобы рядом друг с другом никто не сидел. На листке бумаги им предстоит нарисовать собственный образ в аллегорической форме так, как они себя представляют. Фломастеры или карандаши, розданные группе должны быть одного цвета. Для рисования дается определенное время. Например, 5 минут, по истечении, которого все же не следует жестко требовать окончания рисования, надо дать возможность каждому участнику закончить свой рисунок в спокойной обстановке.

Инструкция участникам: «Можете рисовать все, что хочется. Это может быть картина природы, натюрморт, абстракция, фантастический мир, остросюжетная ситуация, нечто в стиле ребуса, в общем все, что угодно, но с чем вы ассоциируете, связываете, объясняете, сравниваете себя, свое жизненное состояние, свою натуру».

Когда рисунки выполнены, ведущий их собирает и перетасовывает в случайном порядке. Ведущий берет из стопки один рисунок и демонстрируя его группе, просит каждого участника поделиться впечатлениями, что за человек мог его нарисовать. Чей-то комментарий ограничивается одним словом, кто-то делится более подробными догадками. Это не самое важное. Главное – способствовать тому, чтобы высказались все, включая и авторов рисунков. Автору предлагается высказаться, что называется, для маскировки. (Чтобы избежать ослабления интереса и дежурных, поверхностных реплик просмотр рисунков прерывается).

Обсуждение (можно начать с обмена впечатлениями о новом, неожиданном, удивившем в высказываниях и интерпретации рисунков, «Как точно меня поняли люди?»);

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации»** (15-20 мин.) – аутотренинг. Примите горизонтальное положение и напрягите со всей силы мышцы рук, до того момента когда уже будет невозможно. Далее сделайте это же с ногами и туловищем. Вы должны научиться релаксировать — это сбрасывает многие блоки. О психофизиологии сейчас говорить излишне;

- **рефлексия** (5-10 мин.) Участники также уходят по очереди. Уходящий должен обойти всех, включая ведущего, пожать руку каждому и посмотреть в глаза. Пусть он сделает это молча, но со значением.

Занятие 2

Цель: дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения.

План:

- **приветствие** (5-10 мин.). Участники садятся в круг и по очереди приветствуют друг друга, обязательно подчеркивая индивидуальность партнера, например: «Я рад тебя видеть, и хочу сказать, что ты выглядишь великолепно» или «Привет, ты, как всегда, энергичен и весел». Можно вспомнить ту индивидуальную черту человека, которую он сам выделил при первом знакомстве. Можно обращаться не только к конкретному человеку, но и ко всем сразу. Во время этой психологической разминки группа должна настроиться на доверительный стиль общения, продемонстрировать свое

доброе отношение друг к другу. Ведущему следует обратить внимание на способы установления контактов и в завершение упражнения разобрать типичные ошибки, допущенные участниками, а также продемонстрировать наиболее продуктивные способы приветствий;

- разминка (5-10 мин.). По кругу вспомнить и назвать все синонимы и оттенки качеств «хороший» и «красивый» (или «радостный»). К каким жизненным явлениям применимы данные качества? Постараться найти как можно больше объектов для применения этих синонимов. Рефлексиование: какие чувства, ассоциации, воспоминания возникают при произнесении слов «великолепный», «очаровательный», «прелестный» и т. д. Как влияет этот словарь на настроение и состояние души?;

упражнение «Нахождение плюсов» (15 мин.): возьмите какой-нибудь неприятный глазу образ. Например, старый, обветшалый дом. А теперь придумайте этой картинке «позитивное» описание. Например:

за домом виднеется густой лес;

у дома красивые расписные ставни на окнах;

он сделан из экологически чистых, натуральных материалов (деревянный).

Продолжайте этот список!);

упражнение «Молекулы» (15 мин.) – Представим себе, что все мы атомы. Атомы выглядят так (показать). Атомы постоянно двигаются и объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разное, оно определяется тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться, и я буду говорить, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждый. Молекулы выглядят так (показать).

В конце проводится обсуждение:

– Как вы себя чувствуете?

– Все ли соединились с теми, с кем хотели?;

упражнение «Перетаскивание стульев» (15 мин.) Цель упражнения: продемонстрировать участникам тренинга на развитие лидерских качеств важность таких качеств как энергичность, физическое здоровье.

Ведущий:

- Организатор должен быть весьма энергичным человеком. Давайте проверим, кто из вас наиболее энергичен. Для этого разобьемся на пары. Сначала будет перетаскивать стулья первая пара. Каждому из двух соперников надо будет перетащить свои пять стульев из одного угла в другой, диагонально противоположный.

После того, как будут выявлены все победители первого круга - они должны будут встретиться между собой. И так до тех пор пока не останется один победитель.

В процессе упражнения ведущий следит за безопасностью участников, так как нечаянно может быть нанесена травма (как себе, так и другим);

- упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Посмотрите на любой предмет, затем закройте глаза и попробуйте представить его. Чем детальнее, тем лучше.

- рефлексия (5-10 мин.) Участники также уходят по очереди. Уходящий должен обойти всех, включая ведущего, пожать руку каждому и посмотреть в глаза. Пусть он сделает это молча, но со значением.

Занятие 3

Цель: переосмысление представлений о себе на основе обратной связи, анализа происходящего в группе и рефлексии.

План:

- приветствие (5-10 мин.). Участники садятся в круг и по очереди приветствуют друг друга, обязательно подчеркивая индивидуальность партнера, например: «Я рад тебя видеть, и хочу сказать, что ты выглядишь великолепно» или «Привет, ты, как всегда, энергичен и весел». Можно вспомнить ту индивидуальную черту

человека, которую он сам выделил при первом знакомстве. Можно обращаться не только к конкретному человеку, но и ко всем сразу. Во время этой психологической разминки группа должна настроиться на доверительный стиль общения, продемонстрировать свое доброе отношение друг к другу. Ведущему следует обратить внимание на способы установления контактов и в завершение упражнения разобрать типичные ошибки, допущенные участниками, а также продемонстрировать наиболее продуктивные способы приветствий;

- разминка (5-10 мин.);

упражнение «Прорвись в круг» (15 мин.) Члены группы берутся за руки и образуют замкнутый круг. Предварительно ведущий, по итогам прошедших занятий, определяет для себя, кто из членов группы чувствует себя меньше всего включенным в группу и предлагает ему первым включиться в исполнение упражнения, т. е. прорвать круг и проникнуть в него. То же самое может проделать каждый участник;

• **упражнение «Мир своего «Я»»** (15 мин.) Присесть в спокойном месте. Представить перед собой горящий костер, окруженный приятными ароматами. Вообразить, как причина возникновения проблемы попадает в языки пламени и плавится от силы мысли и высокой температуры огня. Мысленно преобразить причину во что-то позитивное, полезное. Меняется ситуация, вместе с ней другим становится костер: вместо оранжевого пламени появляется ослепительный бело-голубой столб света. Новый объект входит в тело через позвоночник и распределяется в голове и сердце. Теперь вы являетесь источником света и исходящей в окружающий мир положительной энергии;

упражнение «Бег слов» (15 мин.) Ведущий объясняет участникам смысл игры. Первый участник (сам ведущий в игре не участвует) произносит какое-нибудь слово (русское). Это может быть любое существительное или имя собственное. Следующий по кругу участник должен произнести слово, начинающееся на ту букву, которой заканчивалось предыдущее слово. Если слово заканчивалось на мягкий знак или «ы», берётся предпоследняя буква. То есть происходит то же, что в известной игре «Города», только можно произносить любые существительные или имена собственные. Цепочка слов может выглядеть так:

- Окно.
- Облако.
- Омск.
- Катя.
- Ящер.
- Рожь.
- Жизнь и т.д.

Если какой-то игрок сказал слово, которое уже было, или же не существительное и не имя собственное, то он выбывает.

Выбывают игроки и по другой причине. Ведущий запускает секундомер (таймер). По прошествии двадцати секунд он останавливает игру. Тот игрок, на ком остановилась очередь (предыдущий участник успел сказать своё слово, а этот ещё нет или не успел сказать полностью), выбывает из игры. Тем самым участники замотивированы на то, чтобы как можно быстрее сказать своё слово. Чтобы не было споров, ведущий сразу оглашает вердикт (например): "Василий выбывает!" Выбывший участник выходит из круга.

Далее ведущий нажимает кнопку секундомера, говорит: «Дальше!» и игра возобновляется со следующего участника (который сидит следом за выбывшим).

Последний оставшийся участник объявляется победителем.

Чтобы участники поняли правила игры, целесообразно сделать несколько предварительных прогонов, в которых никто не выбывает;

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации»** (15-20 мин.) – аутотренинг. Представьте красную розу. Возьмите её в руки, почувствуйте её на ощупь и колючки тоже. Вдыхайте аромат, можно даже попробовать пожевать;

- **рефлексия** (5-10 мин.) Этот вариант особенно уместен на коммуникативных тренингах. Участники уходят по очереди. Пусть каждый из них попрощается с остальными каким-нибудь оригинальным способом, который до этого никто не использовал: скажет что-нибудь особенное, пошлет воздушный поцелуй, сделает книксен и т.д.

Занятие 4

Цель: дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения.

План:

- **приветствие** (5-10 мин.). Участники садятся в круг и по очереди приветствуют друг друга, обязательно подчеркивая индивидуальность партнера, например: «Я рад тебя видеть, и хочу сказать, что ты выглядишь великолепно» или «Привет, ты, как всегда, энергичен и весел». Можно вспомнить ту индивидуальную черту человека, которую он сам выделил при первом знакомстве. Можно обращаться не только к конкретному человеку, но и ко всем сразу. Во время этой психологической разминки группа должна настроиться на доверительный стиль общения, продемонстрировать свое доброе отношение друг к другу. Ведущему следует обратить внимание на способы установления контактов и в завершение упражнения разобрать типичные ошибки, допущенные участниками, а также продемонстрировать наиболее продуктивные способы приветствий;

- **разминка** (5-10 мин.) Каждый участник вкратце расскажет остальным, что он будет и как он будет это делать после того, как выйдет из дверей. Ведущий мягко подталкивает участников к тому, чтобы они старались сразу же в реальной жизни апробировать новые знания и умения;

- **упражнение «Салфетка»** (15 мин.); Каждому участнику тренинга дается салфетка. Салфетку предлагается сложить в два раза. Затем психолог просит ребят выполнить следующие действия: оторвать правый верхний угол, затем нижний левый угол салфетки, затем ребята разворачивают салфетку. В классе нужно попробовать найти одинаковые салфетки. Их нет. Детей необходимо подвести к мысли, что все мы разные и салфетки разные, но все мы должны жить в мире и согласии, не унижая честь и достоинство окружающих нас людей.

- **упражнение «Уникальность»** (15 мин.). По кругу вспомнить и назвать все синонимы и оттенки качеств «хороший» и «красивый» (или «радостный»). К каким жизненным явлениям применимы данные качества? Постараться найти как можно больше объектов для применения этих синонимов. Рефлексирование: какие чувства, ассоциации, воспоминания возникают при произнесении слов «великолепный», «очаровательный», «прекрасный» и т. д. Как влияет этот словарь на настроение и состояние души?;

- **упражнение «Хозяева своего мира»** (15 мин.) Присесть в спокойном месте. Представить перед собой горящий костер, окруженный приятными ароматами. Вообразить, как причина возникновения проблемы попадает в языки пламени и плавится от силы мысли и высокой температуры огня. Мысленно преобразить причину во что-то позитивное, полезное. Меняется ситуация, вместе с ней другим становится костер: вместо оранжевого пламени появляется ослепительный бело-голубой столб света. Новый объект входит в тело через позвоночник и распределяется в голове и сердце. Теперь вы являетесь источником света и исходящей в окружающий мир положительной энергии;

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации»** (15-20 мин.) – аутотренинг. Представьте красную розу. Возьмите её в руки, почувствуйте её на ощупь и колючки тоже. Вдыхайте аромат, можно даже попробовать пожевать;

- рефлексия (5-10 мин.) Этот вариант особенно уместен на коммуникативных тренингах. Участники уходят по очереди. Пусть каждый из них попросится с остальными каким-нибудь оригинальным способом, который до этого никто не использовал: скажет что-нибудь особенное, пошлет воздушный поцелуй, сделает книксен и т.д.

Занятие 5

Цель: расширение сферы осознаваемого в понимании поступков другого.

План:

- разминка (5-10 мин.). В группе каждый участник рассказывает, кто он по знаку зодиака и что из гороскопов на самом деле про него;

- упражнение «Наши взгляды» (15 мин.) (Возьмите какой-нибудь неприятный глазу образ. Например, старый, обветшалый дом. А теперь придумайте этой картинке «позитивное» описание. Например:

за домом виднеется густой лес;

у дома красивые расписные ставни на окнах;

он сделан из экологически чистых, натуральных материалов (деревянный).

Продолжайте этот список!);

- упражнение «Мир идей» (15 мин.). Возьмите бумагу и ручку (можно карандаш), допускается и в электронном виде, (приветствуется тишина, покой и возможность сосредоточиться на 15 минут, ну или 30, как у кого пойдет). Нужно выписать ключевые, поворотные, важные, очень важные, судьбоносные, решающие события из жизни, существенно повлиявшие на вашу судьбу, развитие и ход вашей жизни (когда и что). Нужно пройти по каждому элементу списка и определить: насколько это событие было либо а) случайным, не зависящим от вас, фатальным (от слова судьба), ну или зависящим в первую очередь от других, либо б) результатом вашего решения и осознанного поведения;

- упражнение «Целеполагание» (15 мин.). Участникам предлагается выбрать из предложенных метафор свой способ описания мира, ответив на вопросы: «Мой мир – это ..., и тогда я в нем – это ..., и тогда моя жизнь – это ...»;

- упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Посмотрите на любой предмет, затем закройте глаза и попробуйте представить его. Чем детальнее, тем лучше.

- рефлексия (5-10 мин.) Участники по очереди выходят из зала (медленно, не спеша). Группа кричит уходящему в спину какие-нибудь пожелания. Последнему участнику пожелание говорит ведущий.

Занятие 6

Цель: отработка индивидуальных стратегий поведения.

План:

- разминка (5-10 мин.). Каждый участник по кругу передавая говорит комплименты следующему выступающему;

- **упражнение** «Есть ли плюсы у недостатков?» (15 мин.). Когда по каким-то причинам, у вас снижается самооценка, вы начинаете чувствовать себя подавленно и неуверенно. В избавлении от негативного состояния поможет составления списка своих положительных черт характера, который вешается на самое видное место и ежедневно перечитывается по несколько раз.

Список это можно оформить фотографиями, рисунками или написать его стихами. В каждом человеке имеется много позитивных качеств, которыми стоит гордиться;

- **упражнение** «Желание» (15 мин.). Упражнение выполняется следующим образом. Пишется письмо человеку, который обидел вас, на бумаге при этом выражая все эмоции, не ограничиваясь в выражениях. На бумагу выплескивается все, что есть на душе. Послание перечитывается вслух, представляя, что все это высказывается обидчику, после

чего письмо сжигается. Такой акт повсюду удовлетворяет организм, а вы успокаиваетесь, направляя свою энергию в позитивный лад;

- **упражнение** «Хозяева своего мира» (15 мин.) Возьмите какой-нибудь неприятный глазу образ. Например, старый, обветшалый дом. А теперь придумайте этой картинке «позитивное» описание. Например:

за домом виднеется густой лес;

у дома красивые расписные ставни на окнах;

он сделан из экологически чистых, натуральных материалов (деревянный).

Продолжайте этот список!);

- **упражнение** «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Представьте, что вы лежите в горячей ванне. Крутите краны, чтобы почувствовать тепло и холод;

- рефлексия (5-10 мин.) Участники по очереди выходят из зала (медленно, не спеша). Группа кричит уходящему в спину какие-нибудь пожелания. Последнему участнику пожелание говорит ведущий.

Занятие 7

Цель: дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Участники разбиваются на пары и в течение 10-15 минут проводят взаимное интервью. По окончании – каждый представляет своего партнера. Участники также задают любые вопросы;

- разминка (5-10 мин.) Каждый участник вкратце расскажет остальным, что он будет и как он будет это делать после того, как выйдет из дверей. Ведущий мягко подталкивает участников к тому, чтобы они старались сразу же в реальной жизни апробировать новые знания и умения;

- упражнение «Мусорка» (15 мин.). Тренировка позитивного мышления во многом происходит благодаря регулярному выполнению этой методики: вспомните все ситуации, которые тревожат вас, портят настроение и мешают здраво мыслить и спокойно спать. В каждой из них найдите пять положительных сторон, т.е. «бонусов», которые вы получили помимо неприятностей. Например, вас вынудили уйти с работы – плюсы этого события для вас:

Вы сможете отдохнуть;

У вас появится время для занятий любимым делом или для проведения его с семьей;

Вы сможете со временем найти другое место работы, где будете развиваться профессионально, начнете все сначала с учетом прошлых ошибок и добьетесь большего успеха;

В условиях уменьшения дохода – сможете научиться экономить и т.п.;

- упражнение «Рисунок на спине» (15 мин.); Необходимо выстроиться друг напротив друга в две колонны с одинаковым количеством человек в каждой. Учащиеся первой колонны отворачиваются от психолога, второй колонне психолог показывает картинку и прячет её, затем эта же картинка рисуется пальцем на спине отвернувшихся участников. Затем, стоящие в первой колонне учащиеся рисуют на листе бумаги то, что они почувствовали, затем психолог достает картинку и учащиеся сравнивают свой рисунок с оригиналом. Затем учащиеся меняются местами и выполняется аналогичное задание, но уже с другим рисунком. В конце упражнения проводим рефлексию (Что помогало понимать и передавать ощущения? Что чувствовали первые и вторые члены шеренги во время упражнения? Что мешало выполнять упражнение?)

- упражнение «Ручная работа» (15 мин.);

- упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Прыгните из самолета и почувствуйте свободное падение. Затем дергайте за кольцо парашюта и почувствуйте, как вас дернуло после распашки;
- рефлексия (5-10 мин.) Пусть каждый участник начнет фразу, которая заканчивается так: «... и поэтому сегодня я стал чуточку сильнее».

Занятие 8

Цель: расширение сферы осознаваемого в понимании поступков другого.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Представление снимается на видеопленку. Участники выходят за дверь и по одному входят в комнату, где находится ведущий. Их задача – назвать 2-3 качества, мешающие общению и 2-3 качества – способствующие ему. После предъявления участник выходит, за ним входит другой. После представления группа собирается вместе, рассаживается в круг, обменивается мнениями о чувствах и ощущениях перед телекамерой. Затем группа анализирует видеозапись. (Ценность этого варианта – в наглядной обратной связи и большом количестве материала, анализ которого проводит группа вместе с ведущим);

- разминка (5-10 мин.) Участники берутся за руки. Каждый по очереди желает группе успешного дня, удачи и т.д.;

- упражнение «Разбор ситуаций» (15 мин.). Выбирается какая-то неприятная ситуация, которая случается, как правило, внезапно. Например, разбилась ваза, пропали ключи, вы споткнулись. Обычно в такой ситуации мы бессознательно употребляем не совсем нормативные высказывания, в лучшем случае чертыхаемся. В присутствии посторонних эти наши словечки могут нас очень подвести. Поэтому необходимо потренироваться реагировать на внезапные неприятности по-другому, используя позитивные словесные формулы. Например: «Отлично, посмотрим, что можно сделать...», или «Подумаешь, важность какая», или «Вот так фокус». Участники сами придумывают варианты реакций. Конечно, эти формулировки звучат с интонацией досады, иронично, даже раздражённо, но здесь включается цепочка зависимости: слово – действие – состояние, перенастраивающая с переживания на поиск выхода;

- упражнение «Наше время и мы» (15 мин.);

- упражнение «Ответственное решение» (15 мин.). Устройтесь поудобнее и закройте глаза. Вообразите себе человека или ситуацию, постоянно заставляющую вас испытывать застенчивость. Не упустите никаких подробностей — ни одного слова и жеста.

А теперь представьте, как бы вы себя в этой ситуации повели, не будь вы застенчивы. Что бы вы сделали? Что бы сказали? Чем бы все закончилось?

Пробуждайте в себе этот положительный образ ежедневно в течение недели.

Когда в следующий раз вам придется реально столкнуться с подобной ситуацией, восстановите в сознании свой положительный образ. И ведите себя соответственно;

- упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Для развития визуализации есть еще одно хорошее упражнение. Зажигайте спички в темном помещении. Услышьте звук и почувствуйте запах горящих спичек;

- рефлексия (5-10 мин.) Пусть каждый участник начнет фразу, которая заканчивается так: «... и поэтому сегодня я стал чуточку сильнее».

Занятие 9

Цель: дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Представление снимается на видеопленку. Участники выходят за дверь и по одному входят в комнату, где находится ведущий. Их задача – назвать 2-3 качества, мешающие общению и 2-3 качества – способствующие ему.

После предъявления участник выходит, за ним входит другой. После представления группа собирается вместе, рассаживается в круг, обменивается мнениями о чувствах и ощущениях перед телекамерой. Затем группа анализирует видеозапись. (Ценность этого варианта – в наглядной обратной связи и большом количестве материала, анализ которого проводит группа вместе с ведущим);

- разминка (5-10 мин.) Участники берутся за руки. Каждый по очереди желает группе успешного дня, удачи и т.д.;

- **упражнение «Мысли и поступки»** (15 мин.). Индийская легенда рассказывает о Бирбале, нерадивом советнике царя Акбара, который однажды опоздал к царю на целых 3 часа – проспал. Чтобы оправдаться перед царём, Бирбал сказал, что никак не мог успокоить ребёнка. Акбар не поверил, что ребёнка нельзя было успокоить быстрее. Тогда Бирбал предложил царю выступить в роли утешителя, а сам «заплакал», изображая неутешное горе. Через час бесплодных попыток Акбар сдался и простил своего советника.

Участники тренинга выбирают «Бирбала», которого по очереди пытаются успокоить, используя различные способы утешения: слово, прикосновение, какие-либо стимулы. Затем Бирбал выбирает, чьё утешение было самым убедительным и эффективным;

- **упражнение «Лестница»** (15 мин.). Упражнение, направленное на тренировку невербальной передачи эмоционально-положительной информации. Все строятся в колонну, в затылок друг другу. Ведущий показывает последнему написанное на листочке ласковое слово («зайка»), или фразу («Ты мне нравишься»). Тот поворачивает к себе стоящего перед ним и жестами и мимикой пытается передать смысл написанного. По цепочке невербальная информация передаётся до конца. Последний в колонне должен произнести то, что до него донесли предыдущие игроки;

- **упражнение «Капля в море»** (15 мин.). На листе бумаги начертите пять колонок. Название первой колонки – «Гнев», в ней напишите, почему вы испытываете гнев, обиду, раздражение по отношению к партнеру. Вторая колонка называется «Печаль», в ней напишите, из-за чего вы испытываете печаль или разочарование по отношению к партнеру. Третья колонка посвящена страху. В четвертой под названием «Сожаление» выскажите смущение, сожаление о чем-то, попросите прощения, извинитесь перед партнером. В пятой колонке напишете о любви, о том, как вы цените своего партнера, о своих пожеланиях на будущее. После этого сами попытайтесь ответить на свое же письмо. Обычно люди пишут именно те фразы, которые хотят услышать от своего партнера: «Я все понимаю», «Мне жаль», «Ты заслуживаешь большего»;

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации»** (15-20 мин.) – аутотренинг. Представьте, что вы лежите на кровати и комната начинает менять свое освещение и переливаться всеми цветами радуги;

- рефлексия (5-10 мин.) Пусть каждый участник закончит фразу: "Когда я буду вспоминать о сегодняшнем дне, то вспомню в первую очередь..." Для этого упражнения тоже можно взяться за руки.

Занятие 10

Цель: переосмысление представлений о себе на основе обратной связи.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Каждый участник на карточке пишет свое имя. Так же на карточках стоят вопросы на которые отвечают участники.;

- разминка (5-10 мин.). Тренер обращается к участникам по очереди с неконструктивными критическими высказываниями. Критикуемый использует перефразирование или задает вопрос, уточняющий суть претензии. Он может уточнять и прояснять содержание любого из компонентов сообщения (содержание, призыв, самораскрытие, отношение). Остальные члены группы оценивают ассертивность прозвучавшего варианта (можно ли было с помощью прозвучавшей реплики расширись

или уточнить суть претензии и не содержалась ли в реплике провокация к усилению давления со стороны оппонента) и предлагают свои.

Обсуждение. Что вы поняли о своей способности сохранять уверенность в ситуации критики? С какими трудностями вы встретились при реализации модели активного извлечения критической информации с целью локализации претензии? Какой опыт вы приобрели, выполняя это упражнение? Что вы узнали о себе и смогли взять для себя? ;

- **упражнение «Шкатулка» (15 мин.).**

1. Постарайтесь запомнить предметы, которые находятся в предложенном ящике.
2. Через 30–40 минут попробуйте ответить на вопрос: «Что я видел в кухонном шкафике?» «Сколько там было предметов?»
3. Запишите свои ответы на бумажку.
4. Через 30–40 минут опять зайдите на кухню и посмотрите на предметы.
5. Сверьте предметы, записанные на бумажке и находящиеся в кухонном ящике.
6. Повторяйте упражнение несколько раз в день.
7. Через некоторое время вы сможете без труда запоминать предметы, находящиеся в ящике письменного стола, в портфеле своей дочери, в маминой шкатулке.
8. Перед вашим взором будут возникать четкие изображения, которые будут абсолютно точно производить увиденное там;

- **упражнение «Свет мой зеркальце» (15 мин.).** По кругу вспомнить и назвать все синонимы и оттенки качеств «хороший» и «красивый» (или «радостный»). К каким жизненным явлениям применимы данные качества? Постараться найти как можно больше объектов для применения этих синонимов. Рефлексирование: какие чувства, ассоциации, воспоминания возникают при произнесении слов «великолепный», «очаровательный», «прелестный» и т. д. Как влияет этот словарь на настроение и состояние души?;

- **упражнение «Возьми салфеток» (15 мин.);** Участники сидят в общем кругу.

Психолог передает по кругу пачку бумажных салфеток со словами: «На случай, если потребуются, возьмите, пожалуйста, себе немного салфеток». После того как все участники взяли салфетки, психолог просит каждого сообщить о себе столько фактов, сколько салфеток он взял.

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.)** – аутотренинг. Посмотрите на правую руку, закройте глаза и попробуйте представить её;

- рефлексия (5-10 мин.) Пусть каждый участник закончит фразу: «Когда я буду вспоминать о сегодняшнем дне, то вспомню в первую очередь...» Для этого упражнения тоже можно взяться за руки.

Занятие 11

Цель: дестабилизация стереотипных представлений о себе и мотивах своего поведения.

План:

- приветствие (5-10 мин.) Каждый участник на карточке пишет свое имя, коммуникативные качества. Так же на карточках стоят вопросы на которые отвечают участники;

- разминка (5-10 мин.). Представьте себе, что мы на корабле. Чтобы не упасть, расставьте пошире ноги и прижмите их к полу. Руки сцепите за спиной. Качнуло палубу, прижмите к полу правую ногу. Затем левую.

Стало палубу качать,

Ногу к палубе - прижать!

Крепче ногу прижимаем,

А другую расслабляем!;

- **упражнение** «Что такое хорошо и что такое плохо» (15 мин.). Руки на коленях. Сожмите пальцы в кулачок, покрепче, чтобы косточки побелели и произносим слова:

Руки па коленях, Пальцы — в кулачки. Крепко с напряженьем Сжатые они. Пальчики сжимаем, Снова разжимаем. Девочки и мальчики, Отдыхают пальчики!;

- **упражнение** «Дружба» (15 мин.). Предлагается вспомнить человека к которому испытываешь неприязнь. Нужно попытаться написать его словесный портрет, используя только позитивную лексику, то есть, оставляя «в уме» негативные качества, писать только о тех, что можно оценить как положительные. Можно несколько изменить задание, предложив написать портрет неприятного человека с позиции тех, кто его любит.

Обсудить, меняется ли отношение к человеку после такого сочинения;

- **упражнение** «Необитаемый остров» (15 мин.). Вы попали на необитаемый остров. Кто будет больше всего ждать вашего возвращения домой? О ком сильнее всего будете беспокоиться вы? Какое дело кроме вас, не сможет завершить никто? Представьте, что в вашем распоряжении оказались обученные почтовые голуби. Кому из участников тренинга вы написали бы письмо с призывом о помощи? Почему?

Заключительный этап посвящается обсуждению своих впечатлений от тренинга;

- **упражнение** «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.) – аутотренинг. Вы лежите на пляже, светит солнце и плещется море. Почувствуйте ветер, звуки пляжа, яркое солнце и тепло;

- рефлексия (5-10 мин.) С помощью цветной бумаги, ножниц, фломастеров и т.д. участники делают сердечки (или иные фигуры) с благодарностями группе. Уходя, каждый вывешивает свое сердечко на доску. Хорошо, если у ведущего получится сохранить эти сердечки до следующей встречи: их можно оставить на доске или собрать, а потом заново вывесить.

Занятие 12

Цель: переосмысление представлений о себе на основе обратной связи, анализа происходящего в группе и рефлексии.

План:

- приветствие (5-10 мин.). Каждый участник на карточке пишет свое имя, коммуникативные качества, девиз, хобби. Так же на карточках стоят вопросы, на которые отвечают участники;

- разминка (5-10 мин.). Участники берутся за руки. Каждый по очереди желает группе успешного дня, удачи и т.д.;

- **упражнение** «Камни» (15 мин.). Для того что бы попасть в мир камней, нужно найти камень-страж, который проведет вас. Соберите какое-то количество камней, действуя, как и в предыдущем упражнении. Однако время суток должно быть иное.

Если предыдущее упражнение хорошо выполняется утром или на закате, то это лучше всего делать в темноте. Это упражнение можно выполнять и в помещении, даже не там, где вы собрали эти камни. Однако лучше всего все делать прямо там.

В темноте начните перебирать ваши камни на ощупь, отмечая неровности, шероховатости и тонкие ощущения от взаимодействия. Настройтесь на переход в другой мир. Если камни уже научили вас Песне камней, можете тихонько петь ее. Сформируйте намерение попасть в мир камней. Через некоторое время, вы будете точно знать, какой из камней может провести вас туда.

В принципе, провести в свой мир может любой камень. Другое дело, что некоторые камни для этого подходят лучше, и вы можете это почувствовать. Очень хорошо помогают в пути камни Силы, святые камни. Могучие и древние - они хранят память о головокружительно далеких временах. Есть камни «следовики», на которых имеются отпечатки человеческих ног – следы (156). Судя по возрасту, подобные следы могут насчитывать миллионы лет. Такие камни очень почитаются знающими людьми, они формируют «силовые линии». Некоторые говорят, что такие камни являются

«трамплинами» для входа, а также природными генераторами Силы. У древних камней во все времена люди просили мудрости и здоровья. Многие камни обладают целительными свойствами;

- **упражнение «Правда или ложь» (15 мин.).** Необходимый реквизит: по одной монете и повязке на глаза каждой тройке участников.

Для игры нужны три добровольца.

Один из них станет кладоискателем: он будет с завязанными глазами искать монетку, которую двое других ребят, договорившись между собой, положат на пол на расстоянии примерно двух метров от кладоискателя.

Эти двое участников исполняют роли доброго и злого ангелов. Добрый — сообщая кладоискателю, куда нужно идти, говорит правду, а злой — отправляет кладоискателя в ложном направлении. Однако кладоискатель не знает о том, кто добрый, а кто злой.

Вопросы.

1. Как кладоискатель определил, кто был добрым, а кто злым?
2. Что чувствовал каждый участник тройки, играя свою роль?
3. Что вы делали, чтобы перехитрить оппонента?
4. Какими средствами вы пользовались, чтобы добиться своей цели (давление, мольбы, угрозы и т.д.)
5. Умеете ли вы убеждать, уговаривать?;

- **упражнение «Освобождение» (15 мин.)** Сесть в удобное положение на стул или пол. Сосредоточиться на проблеме. Представить себе, что препятствие рассыпалось на мелкие кусочки от удара большого молота или сгорело в пламени огня. В это время необходимо позволить негативным мыслям, прячущимся под неприятностями, выйти на поверхность. Думать о том, что все плохое уничтожается благодаря образовавшемуся взрыву положительной энергии. По завершении упражнения нужно спокойно посидеть, вознося поток благодарности высшим силам;

- **упражнение «Визуализация и аффирмации с элементами релаксации» (15-20 мин.)** – аутотренинг. Представьте, что вы лежите в горячей ванне. Крутите краны, чтобы чувствовать тепло и холод;

- **рефлексия (5-10 мин.).** С помощью цветной бумаги, ножниц, фломастеров и т.д. участники делают сердечки (или иные фигуры) с благодарностями группе. Уходя, каждый вывешивает свое сердечко на доску. Хорошо, если у ведущего получится сохранить эти сердечки до следующей встречи: их можно оставить на доске или собрать, а потом заново вывесить.

Результаты данного исследования могут использоваться учителями в профессиональной деятельности, студентами в процессе обучения, а также применяться психологами в развивающих программах и психопрофилактических мероприятиях, что в свою очередь обеспечит рост продуктивности деятельности и повышение уровня качества жизни.