

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ О. О. БОГОМОЛЬЦЯ
Кафедра загальної та медичної психології

Курсова робота

ДОМІНУЮЧІ УСТАНОВКИ ОСОБИСТОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УСПІХ У
ДІЯЛЬНОСТІ.

Виконавець:
студентка 3 курсу 3 групи
медико-психологічного факультету
Цибенко Дар'я Сергіївна

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук, доцент
Тертична Надія Анатоліївна



Завідувач кафедри професор Матяш М.М.



Зміст

Вступ.....	3
 Розділ I. Методологічний розгляд проблеми установок особистості в науковій психологічній літературі	6
1.1. Природа та основні характеристики соціальної установки.....	6
1.2. Мотивація та установки особистості в професійній діяльності.....	13
1.3. Соціальні установки як фактор успішності професійної діяльності особистості.....	17
 Розділ II. Емпіричне дослідження мотиваційної сфери та установок на успіх особистості.....	23
2.1. Процедура, методи та методики дослідження.....	23
2.2. Аналіз особливостей домінуючих установок особистості, мотивації до успіху та оцінки індивідуальної успішності особистості.....	30
2.3. Взаємозв'язок домінуючої установки особистості до успіху та її індивідуального рівня успішності	40
Висновки.....	48
Список використаних джерел.....	50
Додатки.....	52

ВСТУП

У сучасному світі важливим детермінуючим фактором діяльності людини в цілому є установки. Вони регулюють спрямованість особистості в різних сферах, соціальну поведінку, свідомість та світосприйняття. Сьогодні, як ніколи, актуальним є питання передбачуваності соціальних відносин та розуміння впливу, що спричиняють нехтування питаннями досягнень психологічної науки в суспільному житті. Відштовхуючись від суб'єктивних орієнтацій індивіду, як члену суспільства на ті чи інші цінності, формується мотивований вибір для задоволення домінантної потреби, що і формує професійну діяльність та відношення до успіху у певної особистості. Таким чином, підсвідомо чи свідомо, кожен з нас керується певним набором установок, що і зумовлюють мотиваційну та діяльнісну сферу індивідуума. В такому випадку, актуальність даної теми, є безумовно затребуваною, при вивченні соціальної сфери не тільки окремої особистості, а й людства в цілому.

Вперше термін «установка» (нім. «Einstellung») був запроваджений німецьким психологом Л.Ланге (1888), який експериментально довів, що швидкість реакції індивіда на зовнішню ситуацію залежить від схильності до сприйняття даної ситуації. Л.Ланге намагався дослідити час сенсорної і моторної реакції, а також його залежність від установки досліджуваного. Тут установка бачиться як готовність, обумовлена минулим досвідом.[1]

Ще на початку століття Г.Оллпорт зауважив, що «жоден термін не з'являвся так швидко в сучасній експериментальній і теоретичній літературі» як поняття установки.[2] Популярність його нескладно пояснити. Він був прийнятий всіма, тому що не був власністю жодної психологічної школи або думки і тому чудово служив цілям різних авторів.

В академічних виданнях відзначається, що «соціальна установка – категоріальне поняття соціальної психології. Дві обставини пояснюють неминучий, незважаючи на тимчасові спади, інтерес до соціальної установки і

величезне різноманіття думок і суджень з приводу тієї психічної структури, яка цим поняттям визначена. Це - виняткова важливість даної структури для розуміння соціальної суті і життя людини і її складність, що важко визначається».[3] Надамо одразу одне з сучасних визначень соціальної установки з її «складністю, що важко визначається». Установка – це егодиспозиційність-егоготовність-егопроекційність суб'єкта, яка виникає при феноменах антиципації-вгадування-передбачення ним самим появи об'єкта-предмета. [4] Поняття установки частково співпадає з поняттями “звичка”, “домінанта”, “схильність”, “риса характеру”: наявність установок, що міцно закріпилися, визначає стиль поведінки особистості й дає змогу робити висновки про її характер.

У вітчизняній психології піонером дослідження установки можна назвати Д.Узнадзе, що розробив найбільш докладну психологічну теорію (1930-1940 рр.), згідно якої потреба при наявності актуальних умов її задоволення формує актуальну установку – неусвідомлювану готовність діяти в напрямку задоволення цієї потреби, що призводить до імпульсивної поведінки. У дослідженнях школи Д.Узнадзе (А.С.Прангішвілі, Ш.Н.Чхартішвілі, І.Т.Бжалава, Р.Г.Натадзе, Ш.А.Надірашвілі, І.В.Імедадзе й ін.) поняття установки стало центральним поняттям загальної психології. У різноманітних ієрархічних концепціях установка особистості описується у вигляді впорядкованої системи різнорівневих структур і споріднених з ними регуляторних механізмів (Ш.А.Надірашвілі, В.А.Ядов, А.Г.Асмолов). Найбільш повно етапи формування установки розкриті на базі поняття контрастна ілюзія. Поряд з несвідомими найпростішими установками виділяють більш складні соціальні установки, ціннісні орієнтації особистості. Крім цього, велику увагу установкам, особливо ролі установок в пізнанні, приділяв С.Л.Рубінштейн. У його роботах поняття установки тісно пов'язано з поняттями несвідомого.[5]

Навіть сьогодні дослідження даної проблеми залишається відкритим, через велике різномаяття паттернів, що їй властиве. Тому дослідження проблеми взаємозв'язку установки із поняттям успіху і, відповідно, діяльності особистості є важливим з огляду не тільки розуміння мотивів, що керують професійною сферою індивідуума, але й поняття структури особистості в цілому. Тому **метою** нашої роботи є вивчення існуючої кореляції між домінантними установками особистості і її баченням поняття успіху в діяльності.

Об'єкт дослідження – установка як складова функціонування особистості.

Предмет дослідження – характерні прояви успішності професійної діяльності в залежності від існуючої у особистості домінуючої установки.

Гіпотеза дослідження – існує певна закономірність в успішності та індивідуальному визначенні цього поняття у людей з різними установками.

Завдання дослідження:

1. Розкрити теоретичні підходи до визначення поняття «установки» у психології.
2. Проаналізувати характеристики успішності в професійній діяльності особистості.
3. Прослідкувати характер діяльності людей з різним типом домінуючих установок.
4. Визначити взаємозв'язок між успіхом професійної діяльності особистості та наявними домінуючими установками.

Розділ І. Методологічний розгляд проблеми установок особистості в науковій психологічній літературі.

1.1. Природа та основні характеристики соціальної установки.

З огляду на існуючі наукові джерела стає очевидним існування ряду підходів до розуміння природи соціальної установки і функцій, які вона виконує в цілому. Деякі школи і автори приділяють свою увагу лише імпліцитним установкам, тобто підсвідомим, інші зосереджуються на експліцитних і ґрунтують на цьому свої теорії та практичні техніки. У своїй роботі, ми розглянемо та проаналізуємо широку картину соціальної установки та її механізмів.

У сучасній науковій літературі особливості реагування індивіда на навколишнє середовище та ситуації, в яких він опиняється, пов'язані з дією феноменів, які тісно взаємопов'язані та потребують чіткого розмежування. Це такі поняття, як "установка", "атитюд" та "соціальна установка".

Вагомий вплив в розвитку та становленні особистості відіграють установки, які вона набуває у процесі психічної діяльності.

Установкою в психології називається неусвідомлювана готовність, схильність певним чином сприйняти, зрозуміти, осмислити об'єкт або діяти з ним відповідно до минулого досвіду.

Установки сприйняття можуть формуватися на основі тотожності чи подібності істотних ознак предмета чи явища. Мислительні установки - в ході вирішення завдань за певним алгоритмом "на одне правило". Рухові установки - в ході багаторазових вправ, повторів. Роль установки в тому, що полегшується перехід особи від однієї завершені дії до нової. Цей перехід не потребує вольових зусиль (спонукання) і відбувається без участі свідомості.

Традиційно установку розглядають як готовність до певної активності. Ця готовність визначається взаємодією конкретної потреби із ситуацією, її задоволенням. Відповідно установки поділяють на актуальні

(недиференційовані) та фіксовані (диференційовані, вироблені в результаті повторного впливу ситуації, тобто базуються на досвіді).

Отже, установка — це цілісний стан особистості, вироблений на основі досвіду, готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації, вибіркова активність, спрямована на задоволення потреби.

Американські соціологи У. Томас і Ф. Знанецький увели в науковий обіг термін «атитюд» для позначення суб'єктивних орієнтацій індивідів як членів групи.

Тобто, атитюд (англ. attitude — ставлення, установка) — внутрішній стан готовності людини до дії, що передує поведінці, а також усвідомлена готовність до цієї дії. Атитюд формується на підставі попереднього соціально-психологічного досвіду, розгортається на усвідомленому і неусвідомленому рівнях та регулює (спрямовує, управляє) поведінку індивіда. Він зумовлює стійку, послідовну, цілеспрямовану поведінку в ситуаціях, що змінюються, а також звільняє суб'єкта від необхідності приймати рішення і довільно контролювати поведінку в стандартних ситуаціях, може бути чинником, що зумовлює інертність дії та гальмує пристосування до нових ситуацій, котрі вимагають зміни програми поведінки.[6]

Згідно вчення американських соціологів Вільяма-Айзека Томаса і Флоріана-Вітольда Знанецького, які розглядали установку як феномен соціальної психології. Соціальну установку вони тлумачили як певний психічний стан переживання індивідом цінності, значення або смислу соціального об'єкта. Зміст такого переживання зумовлюють зовнішні, тобто локалізовані в соціумі, об'єкти.

Ядром теорії В. Томаса є поняття *соціальної ситуації*, яке включає в себе три взаємопов'язаних елементи:

- об'єктивні умови (соціальні норми та цінності);
- установки індивіда та групи;

- визначення ситуації діючою особистістю

Зосереджуючись на феномені установок Вільям-Айзек прийшов до висновку, що коли визначення ситуації індивідом не збігається з груповими цінностями, виникають конфлікти і соціальна дезінтеграція, що і породжує багато «хвороб» сучасного суспільства.

Також, на базисі терміну установки Томасу та Знанецькому вдалось виділити типологію особистості в центрі якої фігурувало дане поняття а змінною детермінантною являлась можливість певної особи пристосуватись до соціального середовища:

- міщанський тип (для нього характерні традиційні настанови);
- богемний тип(нестійкі та непов'язані настанови, висока пристосовність);
- творчий тип(логічно взаємопов'язані між собою настанови та творчі потенції, що обумовлюють оптимальне визначення ситуації).

Саме творчі особистості, на думку авторів, сприяють розвитку суспільного життя та культури. Але природа самої соціальної системи визначається характером соціальних дій індивідів, в основі яких знаходяться саме цінності та установки. Окрім того, автори розглядають також цінність як об'єктивний аспект установки, а саму установку – як індивідуальну, тобто суб'єктивну, складову цінностей.

Таким чином, соціальна установка —детермінована минулим досвідом психологічна готовність індивіда до певної поведінки стосовно конкретних об'єктів, до вироблення його суб'єктивних орієнтацій як члена групи (суспільства) щодо соціальних цінностей, об'єктів тощо. Такі орієнтації зумовлюють соціально прийнятні способи поведінки індивіда.

Отже, нами розрізняються змість понять «атитюд» і «соціальна установка» таким чином:

- атитюд – попереднє, себто перед початком дій стосовно актуалізованої нужденності, оцінювання матеріальних або

інформаційно-ідеальних цінностей-благ задля мотивованого вибору з їх набору найбільш значущої для задоволення домінантної потреби

- соціальна установка – це вибіркова, переважно за внутрішніми мотивами, мобілізованість, налаштованість і готовність особистості до діяльності для задоволення певної біо- чи соціогенної потреби. [7].

У вітчизняній психології найбільш детально і докладно розроблявся феномен установки в школі Д. Н. Узнадзе[8]. Згідно розробленого ним теоретичного базису виникнення первинної установки зазвичай пов'язане з задоволенням найпростіших, фізіологічних потреб людини в ситуаціях добре знайомих і нескладних. До того ж дія установки відбувається на несвідомому рівні, що відрізняє її від соціальної установки, що є станом свідомості людини. Таким чином, можна сказати, що установка забезпечує функціонування організму на індивідуальному рівні, тоді як атитюд виконує свої функції на соціальному рівні (на рівні соціальної спільності, соціальної групи).

Систематизуючи та узагальнюючи різні дефініції установки, Г.Олпорт[9] визначав її як стан психонервової готовності індивіда до реакції на всі об'єкти чи ситуації, з якими він пов'язаний. Отож, роблячи цілеспрямований і динамічний вплив на поведінку особи, установка завжди є залежною від її минулого досвіду. Таке розуміння соціальної установки суттєво відрізняється від того, як її визначали В. Томас і Ф. Знанецький, котрі вважали атитюд дуже близьким до колективних уявлень.

Стосовно визначення Г. Олпорта, то у його концепції соціальна установка – це суто індивідуальне психологічне утворення; при чому існує три основних джерела виникнення поняття «атитюд»:

- 1) експериментальна психологія кінця XIX століття, яка у своїй практиці використовувала м'язову установку, установку на завдання та ін.;

- 2) соціологія, зокрема класичні соціологічні доробки В. Томаса і Ф. Знанецького
- 3) психоаналіз

Ф. Зімбадро та М. Ляйпе вказують на такі важливі ознаки установки, як *інтенсивність* позитивного чи негативного афекту, тобто про силу певного психологічного об'єкта, про її *латентність* або недоступність для прямого спостереження. Виходячи саме з цих ознак, установка вимірюється на підставі вербальних самозвітів опитуваних, котрі являють собою узагальнену оцінку особистості власного відчуття схильності або несхильності до конкретного об'єкта. [10]

У функціональній теорії Д. Каца [11] робиться спроба інтегрувати уявлення про установку різних теоретичних орієнтацій: біхевіоризму, психоаналізу, гуманістичної психології та когнітивізму. Запропонувавши вивчати соціальну установку з точки зору потреб, які вона задовольняє, Кац виділяє чотири функції:

- інструментальну (пристосувальну, адаптивну, утилітарну);
- его - захисну;
- функцію вираження цінностей;
- функцію організації знання

Інструментальна функція висловлює пристосувальні тенденції поведінки людини, допомагає збільшити винагороди та зменшити втрати.

Его - захисна функція, - установка сприяє вирішенню внутрішніх конфліктів особистості, захищає людей від отримання неприємної інформації про самого себе і про значущі для нього соціальні об'єкти.

Функція вираження цінностей (функція цінності, самореалізації): - соціальні установки дають людині можливість висловити те, що важливо для неї й організувати свою поведінку відповідним чином. Здійснюючи певні дії відповідно до свого атитюда людина реалізує себе у відношенні до соціальних

об'єктів. Ця функція допомагає людині самовизначитися, зрозуміти, що вона із себе представляє.

Функція організації знань - заснована на прагненні людини до змістового упорядкування навколишнього світу.

Дослідження соціальної установки дали змогу в його структурі виокремити когнітивний(пізнавальний), афективних (емоційний) та поведінковий (конативний) компоненти, де: [12]

- поведінковий компонент – це готовність індивіда до здійснення конкретної діяльності (поведінки) з об'єктом
- афективний компонент – ставлення до об'єкта, виражене в емоціях (переживаннях, почуттях), які він викликає
- когнітивний компонент – виявляється у думках, твердженнях стосовно об'єкта установки; знання про властивості, призначення, способи поводження з об'єктом.

Це дає підстави розглядати соціальну установку одночасно як знання суб'єкта про предмет і як емоційну оцінку та програму дій щодо конкретного об'єкта. Багато вчених вбачає суперечність між афективним та іншими її компонентами — когнітивним і поведінковим, доводячи, що когнітивний компонент (знання про об'єкт) включає певну оцінку об'єкта як корисного чи шкідливого, доброго чи поганого, а конативний — включає оцінку дії стосовно предмета установки. В реальному житті дуже важко відокремити когнітивний та конативний компоненти від афективного.

Цю суперечність було з'ясовано під час дослідження так званого "парадоксу Р. Лап'єра" — проблеми взаємозв'язку між атитюдами та реальною поведінкою, які довели безпідставність тверджень про їх збіг.

Згідно з дослідженнями Р. Лап'єра вчений дійшов висновку, що вербальні відповіді є нічим іншим, як вербалізованою реакцією на символічну ситуацію, що відрізняється від реальної ситуації соціальної взаємодії. [13]

Спробу пояснити розбіжності між установкою й поведінкою здійснили й інші дослідники. Зокрема, М. Фішбейн розглядав установку як схильність індивіда до реакції, що засвоєна у процесі навчання. [14]

В концепції обґрунтованої дії М. Фішбейна та А. Айзена формула взаємозв'язку атитюду і реальної поведінки особистості має такий вигляд:

$$\text{Поведінка} = f(A + SN)$$

, де: **A – атитюд** = **ПП + ОН** (ПП – «поведінкові переконання» - те, якою мірою індивід вважає таку поведінку поганою чи хорошою; й ОН – «оцінка наслідків» - уявлення про наслідки певної поведінки);

СН – суб'єктивна норма = **НП + МП** (НП – «нормативні переконання» - переконання індивіда стосовно того, наскільки значимі інші очікують від нього даної поведінки, й МП – «мотивація підпорядкування» - його схильність конформно реагувати на очікування інших).

Автори теорії стверджують, що внески атитюду та суб'єктивних норм у передбачення поведінки не визначені заздалегідь і залежать від конкретного типу поведінки й конкретного індивіда. Концепція обґрунтованої дії отримала значну емпіричну підтримку.

З усіх складових установки також окремо виділяють головну регуляційну роль, що відіграє саме ціннісний (емоційний, суб'єктивний) компонент, який пронизує когнітивний і поведінковий. Подолати розбіжність між соціальним та індивідуальним, установкою й ціннісною орієнтацією може уявлення про соціальну позицію особистості: ціннісна орієнтація становить підґрунтя виникнення позиції, являє собою певну вісь свідомості, навколо якої обертаються її думки та почуття, і з огляду на яку вирішуються багато інших життєвих питань.

Крім цього, установка актуалізує позицію, що проявляється у вольовому акті, вчинку. Отож, властивість ціннісної орієнтації виступати як установка (або система установок) реалізується на рівні позиції особистості. У цьому розумінні

позиція є системою ціннісних орієнтацій та установок, що відображається активні вибіркові стосунки особистості з довкіллям.

Ще один підхід (диспозиційний) запропоновано В. О. Ядовим.[15] Тут диспозиція розглядається як комплекс схильностей, готовність до певного сприйняття умов діяльності й до певної поведінки за цих умов. Концепція В. О. Ядова оцінює диспозиції особистості як ієрархічно організовану систему з кількома рівнями:

- Перший (нижчий) рівень диспозиційної системи особистості утворюють елементарні фіксовані установки без модальності (переживання «за» чи «проти») та когнітивних компонентів
- Другий – становлять соціальні фіксовані установки, або атитюди
- Третій ґрунтується на базових соціальних установках або на загальній спрямованості інтересів особистості стосовно упередметнень соціуму
- Четвертий (вищий) – позначається системою орієнтацій на цілі життєдіяльності й засоби досягнення цих цілей

Згідно цієї системи вищі рівні здійснюють загальну саморегуляцію поведінки, нижчі є відносно самостійними, забезпечують адаптацію особистості за конкретних мінливих умов. Розглянута концепція являє собою спробу знайти взаємозв'язок між диспозиціями, потребами й ситуаціями, які утворюють ієрархічні психосоціальні системи.

Підбиваючи підсумки, можемо сказати що, соціальна установка визначає схильність та готовність певного індивіда діяти в конкретному напрямку задля задоволення наявної потреби. Загалом більшість авторів соціальну установку розглядають як стійке, фіксоване, ригідне утворення особистості, яке надає стабільності й спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе. Соціальна установка є елементом структури особистості й одночасно елементом соціальної структури. З точки зору соціальної психології вона є

чинником, здатним подолати дуалізм соціального та індивідуального, розглядаючи соціально-психологічну реальність в її цілісності.

1.2. Мотивація та установки особистості в професійній діяльності.

Розглядаючи поняття та механізми соціальної установки в структурі особистості доцільно звернутись також до мотиваційної її сфери, наявних установок пов'язаних з діяльністю особистості та її направленням в професії.

Всі спонукальні джерела активності особистості об'єднуються поняттям мотиваційної сфери, яка включає потреби особистості, її інтереси, прагнення, потяги, переконання, установки, ідеали, наміри, а також соціальні ролі, стереотипи поведінки, соціальні норми, правила, життєві цілі і цінності і, нарешті, світоглядні орієнтації в цілому.

Особливу роль у формуванні мотивів професійної діяльності і основу мотиваційної сфери особистості становлять потреби - динамічно-активні стани особистості, що виражають її залежність від конкретних умов існування і породжують діяльність, спрямовану на зняття цієї залежності. Потреба, опосередкована складним психологічним процесом мотивації, виявляє себе психологічно у формі мотиву поведінки.

Потреба - це нестаток суб'єкта в чомусь конкретному, а мотив - обґрунтування рішення задовольнити або не задовольнити зазначену потребу в даному об'єктивному й суб'єктивному середовищі. Для кращого розуміння взаємозв'язку цих понять надамо схему переходу потреби в мотив (рис. 1.1)

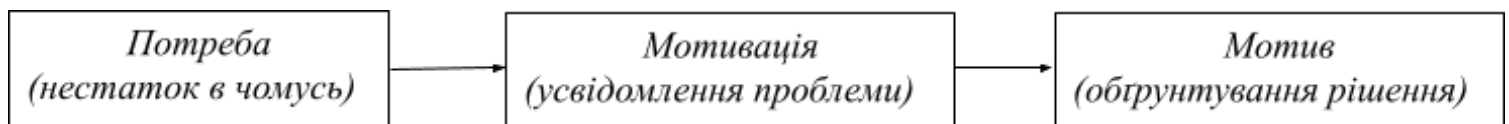


Рис. 1.1 – Схема взаємозв'язку потреби та мотиву.

Мотивом може стати тільки усвідомлена потреба й тільки в тому разі, якщо задоволення цієї конкретної потреби, багаторазово проходячи через етап мотивації, безпосередньо переходить у дію. Різноманітні потреби можуть як співіснувати, так і суперечити одна одній. Із суто пізнавальної точки зору людину може цікавити одна професія, з матеріальної - інша, з позиції престижу - третя. Зупинивши свій вибір на одній із них, людина здійснює чималу роботу щодо усвідомлення привілеїв тієї потреби, задоволення якої для неї найбільш значуще. Така потреба має визначення домінуючої.[16]

Професійна придатність до конкретної діяльності визначається не тільки рівнем розвитку здібностей, але і рядом інших особистісних властивостей і насамперед характером мотиваційної сфери - змістом мотивів, їх спрямованістю і ступенем активності.

Під, мотивацією в психології розуміється сукупність факторів, що організують і направляють поведінку людини. Це процес детермінації поведінки, діяльності, яка може бути обумовлена внутрішніми (психічними, фізіологічними) і зовнішніми (професійними, соціальними, економічними, екологічними) подразниками. Мотиваційні процеси відносяться до регулятивних компонентів психічного функціонування, які надають йому внутрішнє, суб'єктивне забарвлення. Ці процеси пов'язані з формуванням і реалізацією мотивів (устремління, дії по реалізації потреби або усвідомленого внутрішнього спонукання до активності) і володіють спонукальними функціями.

У контексті сказаного великого значення набувають мотивація трудової діяльності та способи її психологічного стимулювання. *Мотивація праці* – це спонукання до активної трудової діяльності, заснована на задоволенні важливих для людини потреб. Трудова мотивація є процесом вибору і обґрунтування способу участі людини в трудовій діяльності [17]

Індивідуальна ефективність діяльності знаходиться в прямій і дуже явній залежності від мотивації. Рівень мотивації до діяльності, в свою чергу, залежить від характеру мотивування суб'єкта, тобто спонукання людини до виконання трудових завдань шляхом активізації його потреб та вольової сфери.

У фундаментальних працях Л.І. Божович, В.С. Мерліна, К.К. Платонова професійна мотивація є характеристикою такого системоутворюючого фактору особистості, як професійна спрямованість, що характеризує ступінь прояву прагнення до оволодіння професією та бажанням працювати за нею.

Під мотивацією ми розуміємо чинники, що викликають активність і визначають її спрямованість. Мотивація обумовлює поведінку та діяльність, і здійснює вплив на професійне самовизначення, на задоволеність людини своєю працею. *Професійна мотивація* – це дія конкретних чинників, які обумовлюють вибір професії і тривале виконання обов'язків, які пов'язані із даною професією. [18].

Ця інформація відображає деякі мотиваційні фактори, проте можна припустити, що вони носять швидше характер соціальних установок, ніж особистісних мотивів, тому що мотиви вибору і професійні цінності були виражені одними й тими ж поняттями.

Стосовно до професійної діяльності досить розробленою та освоєною є теорія мотивації Д. МакКлелланда [19]. Ця концепція відноситься до групи змістовних теорій мотивації, так як в ній досліджуються три основних групи потреб: у владі, в успіху, в причетності (партисипативна потреба).

Прагнення панувати виражається насамперед як бажання впливати на інших людей і керувати ними; люди з розвиненою потребою у владі, як правило, активні, енергійні, не бояться конфронтації, прагнуть до відстоювання своїх позицій.

Потреба в успіху (або мотивація досягнення) розглядається як відносно стійке прагнення людини до досягнення високих результатів у діяльності.

У роботах Д. Аткінсона і Х. Хекхаузена обґрунтована ще одна стратегія трудової поведінки - спрямована на уникнення невдач. Ними було показано, що потреба в успіху повинна вивчатися в комплексі з прагненням уникнути невдачі. Своєрідність діяльності зумовлює значимість тієї чи іншої професійної мотивації.

Потреба в причетності до товариства інших людей, прагнення бути членом конкретної соціальної групи визначає не тільки вибір конкретної сфери професійної діяльності, а й характер виконання професійних обов'язків.

Тобто, набір певних соціальних установок конкретної особистості в деякій мірі визначають також і професійну її мотивацію, що в свою чергу визначає потребу в діяльності та успіху. Соціальні установки в такому контексті не тільки формуються в діяльності, але і впливають на характер її протікання.

Термін «професійні установки» є досить стійким в психологічній літературі. Проте різні дослідники вкладають в його розуміння різний зміст:

- «прагнення оволодіти професією, отримати спеціальну підготовку і досягти в ній успіху, певного соціального статусу» [20];
- готовність суб'єкта до виконання обов'язків, норм, приписів до даної професійної ролі, включає в себе як психологічну схильність (позитивне ставлення) до певної професійної діяльності, так і професійну умілість для виконання цієї діяльності [21];
- «активний вибір завдань та моделювання відповідно до них власної поведінки» [22];
- цілісна освіта, яка регулює і направляє психофізичні сили особистості для здійснення своєї професійної діяльності.[23].

З огляду на такі визначення, професійна установка виникає й закріплюється на фундаменті відношень особистості до об'єктів і суб'єктів професійної діяльності. Ставлення стає внутрішнім компонентом професійної установки, коли людина діє як особистість, наділена високими професійними

потребами. Критерієм наявності або відсутності професійних установок виступає професійна діяльність (поведінка) особистості.

Професійні установки можна представити, як інтегральні психологічні утворення різного ступеня усвідомленості, що виконують системоутворюючу функцію, яка виявляється в утриманні цілісності психологічної системи, що включає в себе професійну діяльність, діючи «тут і зараз» особистість професіонала «у його продовженні в об'єктивну реальність, в єдності з тією частиною об'єктивного світу, яка має для нього значення, сенс, цінність» [24]. Професійні установки проявляються в умовах реальної життєдіяльності, як психологічні новоутворення професійної діяльності.

Таким чином, професійна установка – елемент мотиваційної підсистеми особистості. Виділення специфічних професійних установок, що формуються в процесі здійснення професійної діяльності і закріплених у професійній свідомості, або виникають у суто професійних ситуаціях є важливою частиною складової особистості. Під професійними установками розуміється соціально-психологічна схильність до сприйняття, оцінки та дії, яка визначає характер протікання професійної діяльності.

1.3. Соціальні установки як фактор успішності професійної діяльності особистості.

Проблема успіху, досягнень, визнання має велику історію, залишаючись гостро актуальною і сьогодні. Кожна людина прагне успішності, але саме поняття успіху варіюється та модифікується в залежності від соціокультурних особливостей певної особи, етапу її розвитку та індивідуальних характеристик. Уявлення про соціально успішну людину, які існують в суспільстві, великою мірою визначають активність і напрямок розвитку індивідів, формування їх як суб'єктів соціальних відносин.

Звернення до теорії установок в такому випадку є виправданим, адже саме соціальні установки супроводжують особисті та соціальні потреби людини, її очікування, домінуючі мотиви вибору прийнятної поведінки в уявній та реальній ситуації в професійній діяльності. Спрямованість особистості і виникаючий при цьому суб'єктивний стан задоволеності собою, розглядається як реалізація установки особистості.

Дослідження феномена професійного успіху отримали потужний розвиток у роботах сучасних зарубіжних вчених. Більшість дослідників розглядають цей феномен як комплексний, що складається з двох взаємозалежних видів професійного успіху: об'єктивний та суб'єктивний. Об'єктивним успіхом називають позитивний результат у кар'єрі. Як правило, він вимірюється такими характеристиками як розмір заробітної плати, кількість просувань по службі і рівень займаної посади в ієрархії організації. Суб'єктивний успіх – сукупність суджень людини про її професійні досягнення і результати; він вимірюється параметрами задоволеності роботою і кар'єрою.

Проблема успіху, успішності, соціальної успішності вивчається науковцями у багатьох напрямках. В психології виділяються наступні аспекти цього явища: механізми формування установки на успіх у великих та малих спільнотах (Д.Макклеланд), поведінка, спрямована на успіх як вид діяльності людини (В.Фридрих, А.Хофман), мотив прагнення до успіху і мотив уникнення неуспіху (Дж.Аткінсон), потреба у досягненні успіху як одна з фундаментальних соціальних потреб людини (А.Маслоу), чотири основні форми успіху (Г.Л.Тульчинський).

З кінця 50-х рр. в соціальній психології прагнення до успіху вважалось важливим соціокультурним мотивом людської діяльності. Ініціатором напрямку, в рамках якого досліджувались соціально-психологічні механізми формування установки на успіх у великих і малих спільнотах, був Макклелланд. Німецькі психологи В.Фрідрих та А.Хофман розглядали спрямованість людини на успіх

як усвідомлену та цілеспрямовану поведінку. Вони стверджують, що поведінка, спрямована на успіх, є окремим видом людської діяльності, що орієнтована на реалізацію суспільних вимог (норм, цінностей, стандартів). Даний тип поведінки є засобом і продуктом розвитку особистості, відображаючи її, відтворює і змінює одночасно. Індивідуальна поведінка, спрямована на успіх, визначається здібностями, диспозиціями до досягнення, їх мотивами.

Формування поведінки, орієнтованої на успіх, відбувається безпосередньо через соціальні інститути. Активна поведінка, що орієнтована на успіх, виявляється не тільки в учбовій або професійній діяльності, її можна спостерігати практично в усіх сферах життєдіяльності людини і тому можна визначити як високогенералізовану якість особистості.

В загальному вигляді можна дати наступне визначення успіху. Успіх – позитивний результат діяльності суб'єкта по досягненню значимих для нього цілей, що відображають соціальні орієнтири суспільства.

Успіх виступає формою самореалізації суб'єкта, забезпечує його саморозвиток і передбачає оцінку з боку суспільства в формі схвалення або визнання. Орієнтація особистості на життєві, професійні, творчі досягнення може здійснюватися у різних формах успіху.

Російським психологом Г.Л.Тулчинським виділено 4 основні форми успіху:

- 1) результативний успіх, що приносить особистості соціальне визнання (популярність);
- 2) успіх, що виражається для особистості у визнанні з боку «значимих інших»;
- 3) успіх – подолання труднощів у формі самовизначення;
- 4) успіх – реалізація покликання, коли значимим є не результат, а сама діяльність. [25]

Аналізуючи системність поняття успіху, доцільно звернутись також до теорії, розробленої американським психологом Керол Двек[26], що зробила вагомий внесок у соціальну психологію імпліцитних теорій інтелекту. Автор виділяє два основних види установок, з огляду на відношення індивіда до успіху:

- *установка на даність* – передбачає незмінність якостей особистості, тобто наявність в неї соціальної установки вже надбаного. Такі люди переконані, що здібності дано від народження і вони мають фіксований з народження інтелект та таланти, які постійно необхідно підтверджувати. Зустрічаючись із невдачами або перешкодами, особистість з таким типом установки, повністю втрачає інтерес до предмета, сприймає поразку як особисту провину та уникає повторення подібних ситуацій.

Установка на даність, визначає турботу людини тільки про те, як вона буде сприйнята в соціумі та який статус буде мати. Поняття успіху розглядається в порівнянні себе з іншими, де «успішний» означає «кращий за інших», при чому саме поняття «кращий» не динамічне, і не може бути розвинуте працею та саморозвитком. Поняття невдачі трансформується з дії (я зазнав невдачі) на характерну якість (я невдаха).

- *установка на ріст* – передбачає, що якості, отримані людиною при народженні є лише відправною точкою на шляху у розвитку, тобто будь-яка характеристика особистості, включаючи інтелект, не є безумовною та здатна розвиватися та деградувати відповідно, при чому талант не відіграє основної ролі у розумінні поняття успіху. Складні завдання та перешкоди, що штовхають людину до саморозвитку сприймаються як виклик. Невдача, в свою чергу, сприймається як проблема з якою особистість зустрічається і над якою прагне працювати, опанувати як досвід, така, що викликає додатковий інтерес, або навіть захоплення предметом.

Таким чином, особистість з соціальною установкою на даність прагне бути певною, що вона досягне успіху, адже розумні та талановиті люди завжди успішні. З іншого боку, для особистості з установкою на ріст успіх - це розширення своїх можливостей. Досягти успіху означає розвинути свої якості.

Грунтуючись на системному підході у вивченні визначальної установки у професійній діяльності, автори розглядають природу, структурні компоненти, індивідуальні типи соціальної установки особистості, відмічають складність її структури.

Типологічний підхід пояснює зміст установок різних типів особистості і поєднує окремі види установок в єдину систему. Дослідниками тип розглядається як «характерний зразок єдиної спільної установки», в якій відображено цілісний стан «установки того чи іншого суб'єкта як представника певного типу». Наукове підґрунтя системності установки дозволяє розглядати відокремлену нами установку особистості на успіх в професійній діяльності як один з її видів, як субсистему та самостійне структурне утворення з динамічними, статичними та варіабельними видами.

Для людей динамічної установки спільною ознакою є готовність легко переключатись на нову установку і звільнятись від неї в направленні реально виникаючих перспективних цілей. Установка забезпечує суб'єкту високу соціальну активність, відносну економічну самостійність, адекватну соціалізацію, здійснення діяльності на рівні вольових зусиль, актуалізацію «потрібних» мотивів, реальної оцінки середовища особистих потреб.

Домінування статичної установки затрудняє людині звільнення від впливу попередньої установи і розроблення нової, адекватної відносно навикишнього середовища. Установки виробляються повільно, з трудом, характеризуються низьким ступенем вираження, довго залишаються стійкими та незмінними, часто повністю володіють суб'єктом, що утруднює переключення з однієї дії на іншу.

Варіабельний вид установки забезпечує суб'єкту доцільну, відносно реальної ситуації, адаптацію, відповідно до актуальних потреб та умов їх задоволення. Домінуючі потреби особистості, наявність об'єктивної ситуації обумовлюють появу в установці якості статичності, або лабільності, визначаючих спрямовану поведінку на успіх в діяльності. При статичності людина легко об'єктивує свою поведінку, участь в діяльності, адекватність результату, оцінки особистого успіху.

В дослідженнях О.Б. Шпетенко показано, що більшість найбільш ініціативних людей належать до варіабельно-стабільного типу і проявляють активне прагнення отримати бажаний результат. Люди з варіабельно-лабільною установкою збудливі, ситуативно активні, енергійні. В них швидко виникає внутрішня «перевтома», емотивно-афективні імпульси при виникненні бар'єрів в досягненні особистісного та соціально-значущого результату.

Таким чином, в структурі установки особистості на успіх інтегрується активність динамічної, статичної та варіабельної установок.

Інтегративність усвідомлення успішності супроводжується рефлексією, яка розглядається не тільки як інтроспекція своєї особистої психіки, але і усвідомленням трудової активності, особистої і професійної успішності, співвідношення цілей, мотивів, цінностей, прагнень, соціальних потреб.

Отже, соціальна установка особистості може бути розглянута як окремий компонент, тобто психологічна сутність цілісного виду єдиної установки – установки особистості на успішність в професійній діяльності, як відкритого, системного, структурно-стійкого психологічного утворення, яке актуалізується, ініціює, координує цілеспрямовану активність суб'єкта та забезпечує його стан психологічного благополуччя, задоволення собою та результатами своєї діяльності. Тим не менше, поняття успіху та відповідно соціальної установки варіюється залежно від призми розуміння та

індивідуальних поглядів особистості на успіх, методів його досягнення та сприйняттям невдач та перешкод на шляху до нього.

Розділ II. Емпіричне дослідження мотиваційної сфери та установок на успіх особистості.

2.1. Процедура, методи та методики дослідження.

Метою нашої роботи є дослідження кореляції між домінантними установками особистості та її успіхом в діяльності. У роботі розглядається проблематика даного питання з огляду на існуючу в соціумі різнорідність визначення успіху, як такого, та актуальність поняття досягнення успіху, що існує у кожної особистості незалежно від її статусу та рівня домагань.

Процедура дослідження включала наступні три етапи: підготовчий, проведення дослідження, обробка даних.

Для їх реалізації на першому етапі була визначена мета дослідження. На другому етапі було досліджено сучасні статистичні показники на основі вже проведених емпіричних досліджень домінуючих установок та мотивації на успіх особистості, проведено їх аналіз та визначено деякий взаємозв'язок із об'єктивною успішністю в різних сферах діяльності. Були визначені якісні характеристики наявних установок та мотивацій, та відмічена значимість індивідуального сприйняття успіху у взаємозв'язку з цими показниками у сучасному суспільстві. На третьому етапі ми проводили дослідження, використовуючи такі методики, як «Адаптований тест Керол Двек на визначення домінуючої установки особистості на успіх», або «The IDRlabs Mindset Test (IDR-MT)», методику діагностики мотивації на досягнення успіху Т. Елерса, методику діагностики мотивації до уникнення невдач Т. Елерса та опитування на оцінку особистої успішності особистості.

Після цього, зібрані показники було кількісно та якісно оброблені, що дозволило представити результати.

Процедура дослідження включала такі методи:

1. Організаційні – за допомогою яких ми визначали гіпотетичний зв'язок між домінуючими установками та успішністю.

2. Емпіричні – спостереження, тести зазначених методик, обов'язково була проведена бесіда з учасниками дослідження.
3. Методи обробки інформації – кількісний і якісний аналіз отриманих даних.
4. Інтерпретаційні методи – формування висновків на основі зібраної інформації.

Для дослідження була сформована вибірка із 40 людей, серед яких 26 жінок, 14 чоловіків, які мали різне індивідуальне сприйняття та критерії успіху. Учасниками дослідження були люди, вік яких становив від 25 до 54 років.

Дослідження проводилось онлайн, індивідуально з кожним досліджуваним.

Перед початком опитування досліджуваних інформували про мету дослідження, пояснили інструкції по роботі з кожною методикою. Для підвищення достовірності результатів, дослідження проводилося анонімно (досліджуваних просили вказати лише вік та стать).

З метою дослідження домінуючих установок на успіх у людей з різним рівнем досягнень була використана методика «Адаптований тест Керол Двек на визначення домінуючої установки особистості на успіх». Дана методика призначена для виявлення домінуючої установки особистості, на основі розробленої К. Двек імпліцитної теорії інтелекту, були виділені 2 категорії наявних в особистості установок: установка на ріст та на даність. Ідея цього опитувальника полягає в тому, що, в залежності від сформованих у індивіда установок, людей можна поділити на дві великі групи:

1. З установкою на ріст, що передбачає наявний стереотип мислення в індивіда, що включає такі характеристики як:

- розуміння інтелекту та таланту, як динамічної структури, що здатна до розвитку;

- готовність до випробувань та вирішення більш складних, комплексних завдань;

- прийняття критики, як об'єктивної оцінки своєї роботи, спрямованої на покращення результату;

- сприйняття успіху інших людей, як джерела натхнення та мотивації, що не залежить від рівня досягнень самої особистості;

- сприйняття невдач, як можливості до розвитку та самовдосконалення;

- спрямованість особистості на сам процес вирішення завдання, а не на результат;

- визнання та об'єктивна оцінка особистих слабких сторін, як таких та прагнення до їх розвитку.

2. З установкою на даність, що включає такі категорії мислення:

- інтелект та талант – статичні складові особистості, що не можуть бути змінені протягом життя, незважаючи на рівень знань та навичок;

- уникнення невдач та сприйняття їх, як особистої поразки, тобто доказу своєї вразливості безумовної нездатності до успіху;

- ігнорування або агресивна реакція на негативну критику у комплексі з потребою в постійному схваленні та визнанні своєї неперевершеності, в порівнянні з іншими;

- фрустрація, як реакція на успіх інших людей;

- емоційне сприйняття невдач, як проявів особистої нездатності до діяльності;

- домінуючий фокус особистості на постійному доведенні свого статусу позитивних характеристик;

- неприйняття особистих слабких сторін, заперечення їх наявності.

В остаточному вигляді опитувальник складається з 25 тверджень, по відношенню до яких випробуваний повинен висловити ступінь своєї згоди, використовуючи чотирьохбальну шкалу (не згоден, скоріше не згоден, скоріше

згоден і згоден). Обробка результатів включає в себе такий принцип: за кожний збіг відповіді з ключем нараховується три бали за відповідь «не згоден», якщо твердження спрямоване на виявлення установки на даність, два бали за відповідь «скоріше не згоден», один бал за відповідь «скоріше згоден» і нуль балів за відповідь «згоден». Якщо ж твердження спрямоване на виявлення установки на ріст, нарахування балів пропорційно протилежне відповідно. Ці твердження об'єднуються в дві шкали загального порядку: «домінування установки на даність» та «домінування установки на ріст». Згідно з якими результати диференціюються відповідно наявності: «фіксована установка на даність», «установка на даність з деякими ідеями росту», «установка на ріст з деякими ідеями даності» або ж «фіксована установка на ріст».

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 1.

З метою дослідження мотиваційної сфери успіху була використана методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса.

Результати опитування дозволяють говорити не тільки про мотивацію до досягнення успіху, але і про цілеспрямованості опитуваного, ступеня того, наскільки він готовий ризикувати заради подолання перешкоди на шляху до вирішення професійного завдання. При діагностиці особистості Елерс виходив з положення, що особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай менші, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть його досягти. Тобто, об'єктивно особистість, що має помірно високий рівень мотивації до успіху, буде досягати більших висот у своїй діяльності, адже буде направлена на уникнення високого ризику та покладатись на свою працездатність. І навпаки, особистість із занадто високим чи низьким рівнем мотивації до успіху об'єктивно буде показувати гірші результати у діяльності.

Діагностика проводиться у вигляді опитувальника на 41 запитання, направлених на виявлення інтенсивності мотивації до успіху з варіантами відповіді «так» або «ні». Тест відноситься до моношкальних методик. Згідно з ключем, виявляють ступінь мотивації, що диференціюється за інтенсивністю відповідно «низький рівень мотивації», «середній рівень мотивації», «помірно високий рівень мотивації» та «занадто високий рівень мотивації».

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 2.

З метою дослідження мотиваційної сфери, орієнтованої на уникнення невдач у людей з різним рівнем успіху був використаний опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації уникнення невдач, що визначає наскільки сильно особистість орієнтована на захист. Методика Елерса заснована на теорії про баланс двох провідних мотивів особистості - мотиві до досягнення успіху і мотиві до уникнення невдачі. Вважається, що співвідношення даних мотивів визначає поведінку людини при зустрічі з перешкодами до досягнення мети.

Дослідження Д. Мак-Клеманда показали, що люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють в неприємності, ніж ті, які мають високу мотивацію на успіх. Також було виявлено, що люди, які бояться невдач (високий рівень захисту), віддають перевагу малому, або, навпаки, надмірно великому ризику, де невдача не загрожує престижу. Установка на захисну поведінку в роботі загалом залежить від 3-х чинників:

- ступеня передбачуваного ризику;
- переважної мотивації;
- досвіду невдач на роботі.

Підсилюють установку на захисну поведінку або інтенсивність мотивації до уникнення невдач дві обставини:

- коли без ризику вдається отримати бажаний результат;
- коли ризикована поведінка веде до нещасного випадку.

Досягнення ж безпечного результату при ризикованій поведінці, навпаки, послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач.

Таким чином, надмірно висока мотивація до уникнення невдач формує надвисоку захисну поведінку, що відображається низьким рівнем успіху в діяльності. Низький рівень мотивації до уникнення невдач, в свою чергу, призводить до підвищення інтенсивності переваги до ризику, що також супроводжується низьким рівнем досягнень у діяльності.

Даний опитувальник складається із 90 прикметників, згрупованих по 3 у кожному рядку, з яких респонденту пропонується обрати один, що найбільш влучно його характеризує. Обробка результатів включає в себе таких принцип: за кожний збіг відповіді з ключем нараховується один бал, що підсумовуючи, формує шкалу інтенсивності мотивації до уникнення невдач, а отже і установку на захисну поведінку.

Інструкція до тесту, питання та бланк відповідей подається в додатку 3.

З метою визначення рівня особистого успіху досліджуваного у різних сферах діяльності та факторів, що індивідуально для нього є критеріями успішності додається, також 5 шкал на суб'єктивну оцінку респондентом свого успіху та пропонується описати його критерії. Відповіді випробуваного залежать від його індивідуальної призми сприйняття успіху, як такого та рівня його успішності в наданих сферах. Хоча у випробуваного і створюється враження, що за допомогою цього опитування отримують орієнтовну інформацію про нього самого, в дійсності ж випробування дозволяє вивчити основну життєву позицію та визначити рівень його досягнень.

Діагностика проводиться у вигляді опитування із 5 категорій, таких як: «Сім'я/відносини», «Друзі», «Професіоналізм/саморозвиток», «Кар'єра/досягнення» та «Здоров'я», де респонденту пропонується оцінити рівень своєї успішності в даних сферах по шкалі від 1 до 10 та описати які саме критерії успіху він враховував до кожної із шкал. Представлена досліджуваними

оцінка рівня особистої успішності в даних сферах розподілялась відповідно: при оцінці від 0 до 3 – «низький рівень успішності», від 4 до 6 – «середній рівень», від 7 до 10 – «висока оцінка особистої успішності». Надалі аналізувались фактори, за якими респондент оцінював вираженість успіху у даній сфері відповідно.

Інструкція до опитування, питання та бланк відповідей подається в додатку 4.

Дана програма дослідження дозволила нам визначити наявність домінуючої установки особистості на успіх, рівень мотивації кожного індивіда на успіх та уникнення невдач, що прямо корелює з його схильністю до ризику, а також його об'єктивний рівень успіху у кожній сфері життя. Також, завдяки різноманітним шкалам в цих методиках було сформовано найбільш широку картину індивідуального розуміння успіху, його критеріїв, та досягнень для кожного респондента окремо, що надало можливість найбільш влучно дослідити взаємозв'язок між установкою на успіх, його мотиваційною сферою та об'єктивними його показниками.

2.2. Аналіз особливостей домінуючих установок особистості, мотивації до успіху та оцінки індивідуальної успішності особистості.

З метою дослідження домінуючої установки особистості була використана методика «Адаптований тест Керол Двек на визначення типу установки». В ході даної методики можна було визначити наявні схильності до певної активності особистості в діяльності, направленої на досягнення успіху, тобто який з двох стандартизованих видів установок найбільше виявляється у респондента: установка на ріст чи установка на даність. Варто зазначити, що градація інтенсивності проявів певного їх типу розділена не тільки на фіксований вияв однієї з них, але і на можливість присутності обох видів установок, при чому одна з яких буде привілейована, по відношенню до другої.

Провівши дане дослідження, отримані кількісні показники можна відобразити у таблиці. (Табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Кількісні показники домінуючої установки особистості на успіх
(адаптований тест Керол Двек).

Домінуючий тип установки на успіх			
Установка на ріст	Установка на ріст з деякими ідеями даності	Установка на даність з деякими ідеями росту	Установка на даність
20%	42,5%	15%	22,5%

Аналізуючи таблицю, можна зазначити, що серед досліджуваних домінуючу установку на ріст з деякими ідеями даності має 42,5% респондентів, фіксовану установку на даність 22,5% досліджуваних, 20% респондентів мають

фіксовану установку на ріст і установку на даність з деякими ідеями росту має 15% досліджуваних.

Для кращого розуміння співвідношення наявних домінуючих установок на успіх у досліджуваних надамо діаграму. (Рис.2.2)

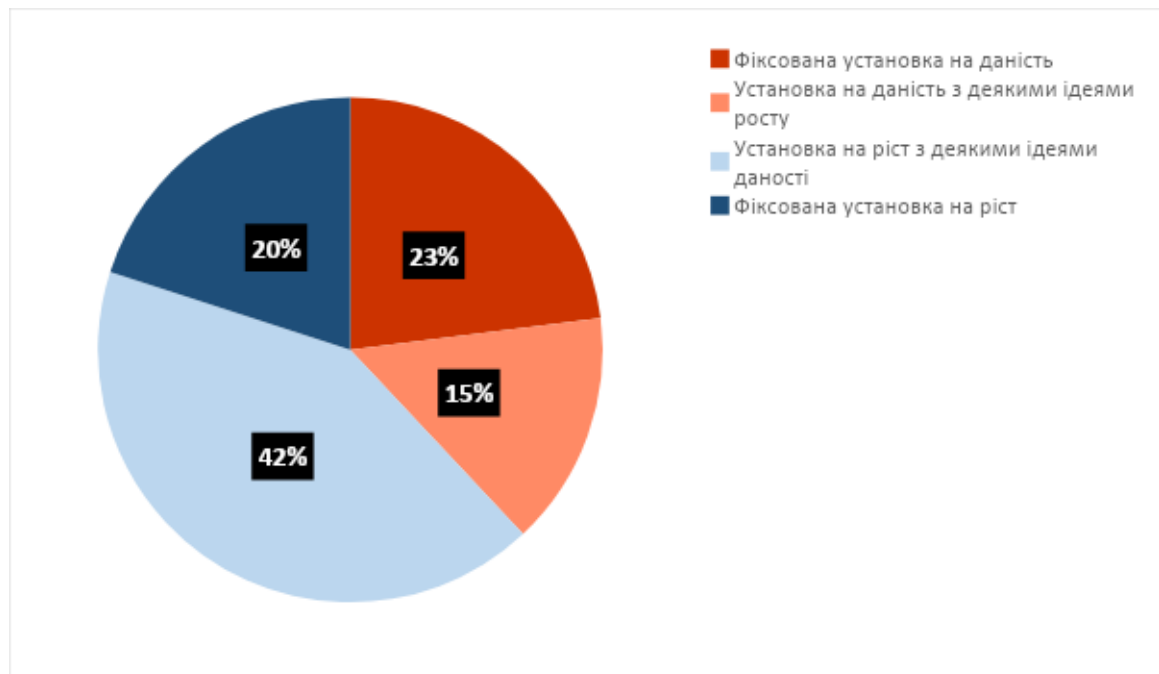


Рис 2.2 Кількісні показники домінуючої установки особистості на успіх, отримані по адаптованому тесту Керол Двек.

З поданої діаграми, очевидно, що найбільший відсоток (42%) респондентів виявляють домінуючою установку на ріст з деякими ідеями даності, що вказує на те, що більшість досліджуваних орієнтовані на досягнення успіху шляхом саморозвитку та вдосконалення особистих навичок, вони сприймають невдачу, як додаткову мотивацію, а складні завдання та перешкоди потенціюють діяльнісну активність особистості, однак така установка прослідковується не завжди і, в залежності від ситуації, індивіда, та способу його мислення він має також ідеї установки на даність, що передбачають протилежну схему реагування.

Менший відсоток (23%) респондентів мають фіксовану установку на даність, що передбачає впевненість у незмінності якостей особистості, тобто

наявність в неї соціальної установки вже надбаного. Така особистість переконана, що задля досягнення успіху їй необхідно підтвердити особисту гідність та отримати схвалення. Зустрічаючись із невдачами або перешкодами, індивід з таким типом установки, повністю втрачає інтерес до предмета, сприймає поразку як особисту провину та уникає повторення подібних ситуацій. Успіх, як такий, сприймається скоріше через призму матеріальних цінностей, надбаних в процесі діяльності, через які особистість і сприймає свій рівень досягнень.

Менший відсоток (20%) респондентів мають фіксовану установку на ріст, що передбачає сприйняття якостей, отриманих людиною при народженні, як динамічних структур, які постійно необхідно розвивати, тобто будь-яка характеристика особистості, включаючи інтелект, не є безумовною та здатна розвиватися та деградувати відповідно, при чому таланти не відіграє основної ролі у розумінні поняття успіху. Складні завдання та перешкоди, що штовхають людину до саморозвитку сприймаються як виклик. Невдача, в свою чергу, сприймається як проблема з якою особистість зустрічається і над якою прагне працювати, опанувати як досвід, така, що викликає додатковий інтерес, або навіть захоплення предметом.

Найменший відсоток респондентів (15%) мають установку на даність з деякими ідеями росту, тобто наявне домінування установки на даність у особистості з властивими їй характерними стереотипами мислення та сприйняттям успіху поєднується з деякими, індивідуальними для кожного респондента та ситуації, окремими властивостями установки на даність. При чому в такому поєднанні установка на даність залишається домінуючим та привілейованим стереотипом активності.

З метою дослідження мотиваційної сфери на досягнення успіху респондентів була використана методика діагностики особистості на мотивацію

до успіху Т. Елерса. В ході даної методики можна було визначити інтенсивність мотивації та орієнтування на успіх особистості.

Провівши дане дослідження, були отримані кількісні показники, які ми можемо відобразити у таблиці. (табл.2.3)

Таблиця 2.3

Кількісні показники рівня мотивації на успіх (за методикою Т. Елерса).

Рівень мотивації на досягнення успіху			
Низький рівень	Середній рівень	Помірно високий рівень	Занадто високий рівень
2,5%	47,5%	32,5%	17,5%

Аналізуючи таблицю, можна зазначити, що 47% опитуваних мають середню мотивацію на досягнення успіху серед інших, та 32% мають помірно високий рівень мотивації, в той час, як 17,5% досліджуваний мають занадто високий рівень мотивації на успіх, що вказує на надмірну надію на успіх та особисту успішність, що відповідає заниженій працездатності та готовності до ризику. Лише 2,5% досліджуваних виявили низький рівень мотивації до успіху, тобто певну пасивність у діяльності.

Для кращого розуміння співвідношення рівня мотивації на успіх у досліджуваних представимо діаграму. (Рис.2.4)

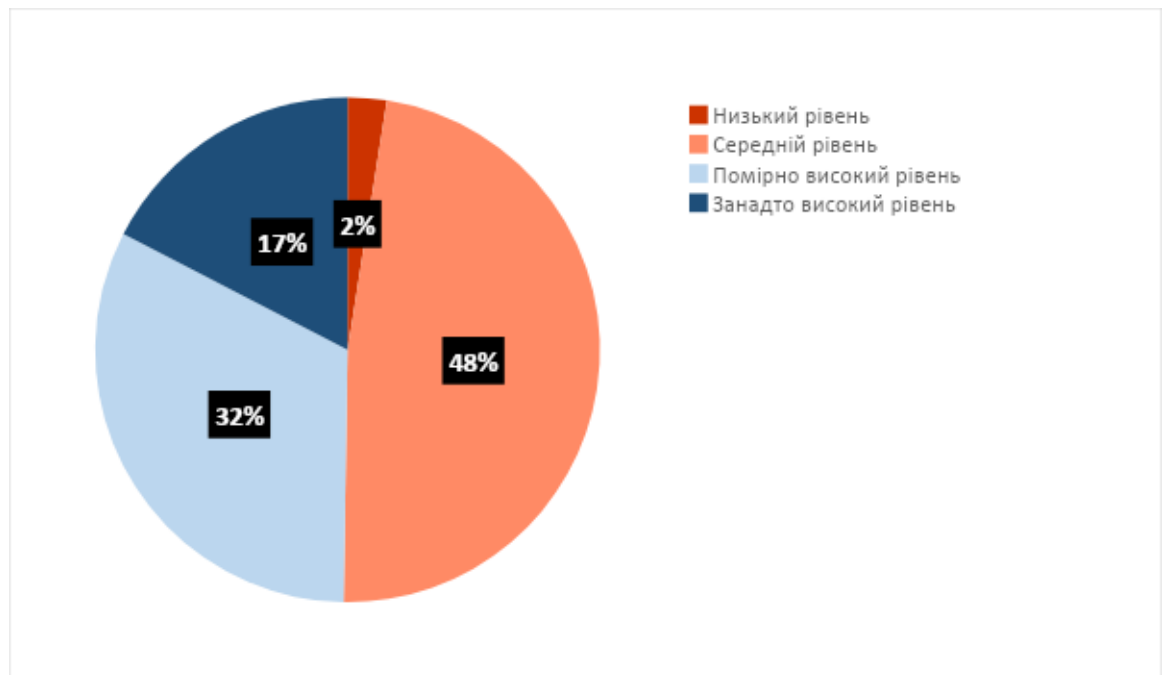


Рис 2.4 Кількісні показники рівня мотивації особистості на успіх, отримані за методикою Т. Елерса.

Опрацювавши данні показники, можемо бачити, що найбільша кількість респондентів відмічає середній рівень показників рівня мотивації на успіх, що також вказує на середній рівень ризику у діяльності та об'єктивне сприйняття успішності, як складової реалізації професійного потенціалу.

Менше число досліджуваних мають помірно високий рівень мотивації до успіху, що у порівнянні із середнім рівнем виражається у більш інтенсивній наполегливості та рівні домагань, але також вказує на направленість особистості до уникнення високого ризику, що об'єктивно виражається у більшому рівні успішності в діяльності.

Найменше число опитуваних вказували на занадто високий та низький рівень мотивації на успіх. Такі результати якісно можна інтерпретувати, як ті, за яких надії на успіх зазвичай менші. Так, у особистості з низьким рівнем мотивації проявляють невпевненість в собі, обтяження виконуваною роботою. Виконання важких завдань викликає у них дискомфорт та відчуження. У осіб із занадто високим рівнем мотивації спостерігається малий, або навпаки, занадто

високий рівень ризику у діяльності, що об'єктивно призводить до гірших результатів у роботі. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай менші, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть його досягти.

Для проведення кількісного дослідження діагностики мотиваційної сфери, орієнтованої на уникнення невдач у людей з різним рівнем успіху був використаний опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації уникнення невдач, що визначає наскільки сильно особистість орієнтована на захист. Опитувальник складається із 90 прикметників, серед яких респондент обирає ті, що найбільш влучно його характеризують. Такий формат методології дає змогу оцінити рівень стратегії захисту особистості, тобто її мотивацію на уникнення невдач в цілому.

Після проведення даної методики, ми змогли кількісно оцінити інтенсивність мотивації на уникнення невдач, що можуть бути представлені у таблиці. (Табл.2.5)

Таблиця 2.5

Кількісні показники рівня мотивації на уникнення невдач (за методикою Т. Елерса).

Рівень мотивації на уникнення невдач			
Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень	Занадто високий рівень
15%	27,5%	22,5%	35%

Отже, занадто високий рівень мотивації на уникнення невдач був визначений у 35% досліджуваних, середній рівень мотивації у 27%, високий

рівень орієнтації на захист, в свою чергу, визначається у 22% досліджуваних і низький рівень у 15%.

Для кращого розуміння кількісних показників рівня мотивації на уникнення невдач серед респондентів з різним рівнем успішності надамо кругову діаграму. (Рис.2.6).

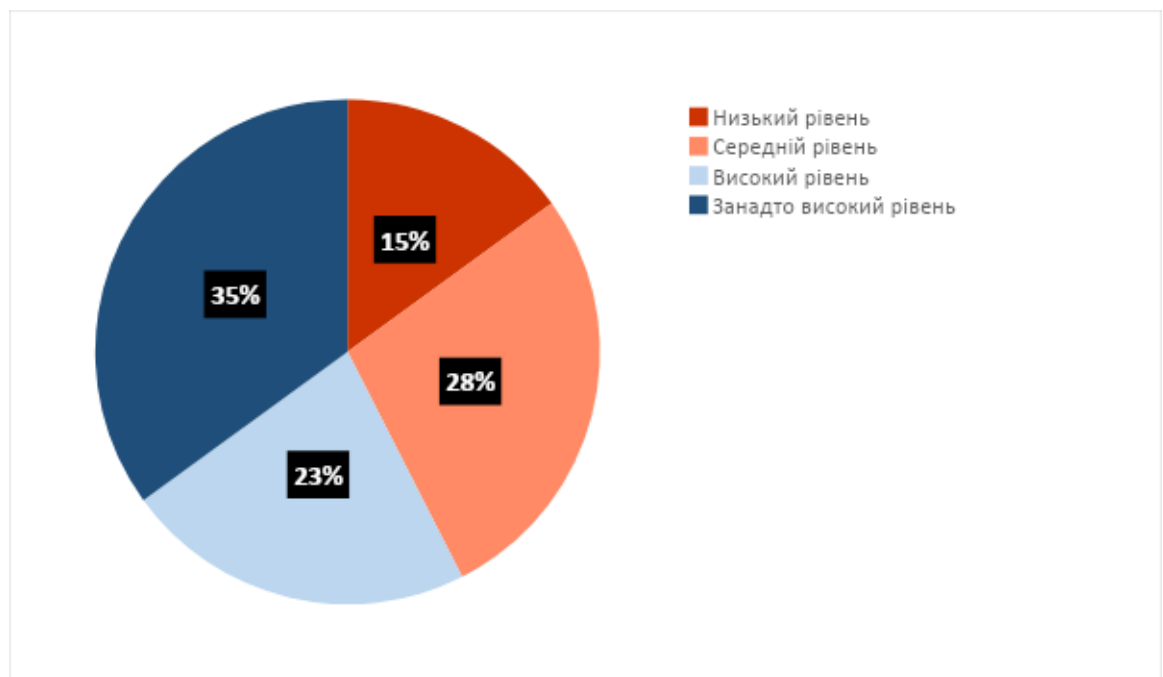


Рис 2.6 Кількісні показники рівня мотивації особистості на уникнення невдач, отримані за методикою Т. Елерса.

Згідно отриманих показників, можемо сказати, що більшість респондентів відмічали занадто високий рівень мотивації на уникнення невдач, що визначає певний стереотип поведінки, при якому помилка розцінюється як фатальна ситуація, з якої немає виходу. У них, як правило, високий рівень захисту і страху перед нещасними випадками. Домінування у людини мотиву уникнення невдач призводить до заниження самооцінки і рівня домагань. Повторювані невдачі можуть привести таку людину в стан пригніченості, до

стійкого зниження віри в себе і до хронічної боязні невдач. У таких людей, як правило, низький рівень розвитку мотивації досягнення.

Менша кількість досліджуваних мають високий та середній рівень мотивації до уникнення невдач, що не призводять до боязні помилок, але виражає адекватну оцінку ризиків та переваг. Стратегічно дана тактика виявляє себе об'єктивно найвищим рівнем успішності у діяльності з гармонійним поєднанням схильності до ризиків та вмотивованості до успішності.

Всього 15% досліджуваних виявляли низький рівень мотивації до уникнення невдач, що надають перевагу більш ризикованій поведінці, та відмічають не структурованість отриманого досвіду.

Для дослідження характеристики успішності кожного з респондентів та виявлення індивідуальних критеріїв, що є показниками рівня досягнень у кожній із сфер життя було використано опитування, що базується на оцінці досліджуваними по 10-бальній шкалі рівня своєї успішності в кожній сфері, а також надана можливість описати фактори, що на неї впливають. Такий формат опитування дозволив об'єктивно оцінити рівень успішності кожного досліджуваного індивідуально та проаналізувати картину його життєвих цінностей та орієнтацій.

В результаті дослідження було сформовано 5 шкал задля визначення рівня успішності опитуваних, що кількісно можна представити у таблиці.
(Табл.2.7)

Таблиця 2.7

Кількісні показники оцінки рівня індивідуальної успішності
особистістю.

Рівень успішності	Сім'я/ відносини	Друзі	Професіонал ізм/	Кар'єра/ досягнення	Здоров'я
----------------------	---------------------	-------	---------------------	------------------------	----------

			саморозвиток		
Низький рівень.	7,5%	7,5%	12,5%	12,5%	12,5%
Середній рівень.	20%	37,5%	27,5%	42,5%	42,5%
Високий рівень.	72,5%	55%	60%	45%	45%

Аналізуючи таблицю, можна зазначити, що більшість опитуваних оцінюють свій рівень успішності у даних категоріях, як високий. Так, 72% опитуваних виявляють високий рівень успішності по шкалі «Сім'я/відносини», 55% опитуваних по шкалі «Друзі», 60% опитуваних по шкалі «Професіоналізм/саморозвиток», 45% досліджуваних по шкалі «Кар'єра/досягнення» та 45% у категорії «Здоров'я».

Середній рівень успішності в даних категоріях оцінювався 20% респондентів в категоріях «Сім'я/відносини», 37% опитуваних в категорії «Друзі». 27% досліджуваних оцінювали свій рівень успіху, як середній у сфері професіоналізму та саморозвитку та 42% у шкалах «Кар'єра/досягнення» та «Здоров'я».

Для більш детального порівняння результатів оцінки досліджуваних своєї успішності в різних сферах життя, можемо розглянути рис. 2.8.

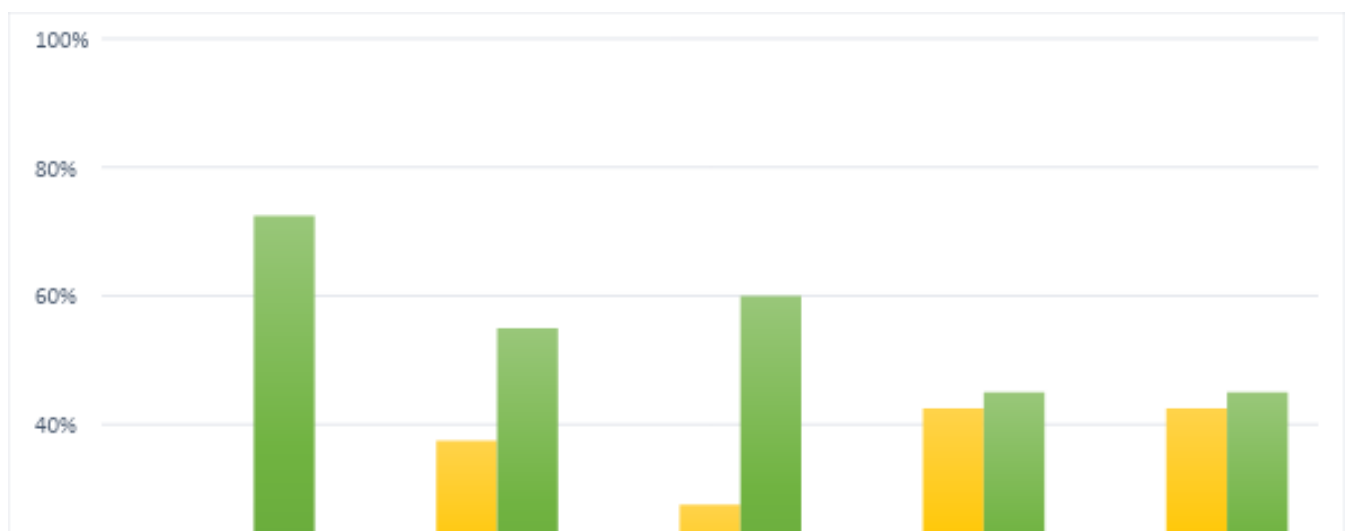


Рис 2.8 Кількісні оцінки рівня індивідуальної успішності особистістю у кожній із сфер за авторським опитувальником.

З поданої гістограми бачимо, що найбільша кількість респондентів оцінила свій рівень успішності у всіх сферах як високий. При чому у сфері професіоналізму було надано перевагу високому рівню, порівняно з об'єктивними досягненнями, в сфері яких майже рівномірно розділились оцінки на середній та високий рівень, що може вказувати на недостатню реалізованість професіонального та особистісного потенціалу у діяльності.

Варто також відмітити, що серед респондентів низький рівень успішності зустрічався частіше у сфері професіоналізму, кар'єри та здоров'я, що може вказувати на загальну направленість досліджуваних на взаємовідносини із близькими, порівняно з професіональною діяльністю, або ж на менш строгі критерії успішності у сфері соціальних взаємовідносин, порівняно із професіональною діяльністю, у якій найчастіше присутній фактор конкуренції.

У сфері сім'ї та взаємовідносин майже всі респонденти відмічали високий рівень успішності, що вказує на загальну тенденцію задоволеності потреби у близькості та інтимності серед досліджуваних.

Згідно проведених нами досліджень на виявлення домінуючої установки на успіх, рівня мотивації та індивідуального бачення особистістю успішності в різних сферах, виявлено, що найбільші показники відповідають установці на ріст з деякими ідеями даності, середньому рівню мотивації досягнення на успіх та занадто вираженій мотивації уникнення невдач, або захисту. Також, більшість респондентів оцінювали свою успішність у різних сферах, як високу, незалежно від категорії опитування. Середні показники були виявлені у фіксованій установці на даність чи фіксованій установці на ріст, помірно високому рівні мотивації до успіху та середньому чи високому рівні мотивації до уникнення невдач. Середня кількість респондентів також відмічала середню оцінку своєї

успішності у різних сферах життя. І найменші показники, за опитуванням досліджуваних, проявляли установку на даність з деякими ідеями росту, низький рівень мотиваційної сфери, як на досягнення успіху так і на уникнення невдач. При цьому найменша частина респондентів, також оцінювала свою успішність на низькому рівні.

2.3. Взаємозв'язок домінуючої установки особистості до успіху та її індивідуального рівня успішності.

Отже, згідно результатів методики на визначення домінуючої установки особистості на успіх, сформуємо дві вибірки та проаналізуємо їх показники мотиваційної сфери та оцінки рівня особистої успішності в різних сферах діяльності.

Перша вибірка, з домінуючою установкою особистості на ріст.

Серед цих досліджуваних виявимо показники мотиваційної сфери досягнень та уникнення невдач за методиками Т.Елерса. (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Кількісні показники мотиваційної сфери у людей із домінуючою установкою на ріст.

Рівень мотивації	Мотивація на успіх	Мотивація на уникнення невдач
Низький рівень.	0%	20%
Середній рівень.	64%	40%
Помірно високий рівень.	32%	28%
Занадто високий рівень	4%	12%

Тобто, більшість досліджуваних із домінуючою установкою на ріст (64%) виявляють також середній рівень мотивації на успіх та (40%) мають середній рівень мотивації на уникнення невдач. Біля 30% респондентів мають помірно високий рівень мотивації на успіх та на уникнення невдач. При цьому 20% досліджуваних мають низький рівень вмотивованості на уникнення невдачі. Найменша кількість із опитуваних з домінуючою установкою на ріст

(4%,12%) виявляли занадто високий рівень як мотивації на успіх, так і стратегії захисту.

Дослідимо також показники оцінки індивідуального рівня успішності у досліджуваних із домінуючою установкою на ріст. (табл. 2.10)

Таблиця 2.10

Кількісні показники оцінки рівня індивідуальної успішності у людей з домінуючою установкою на ріст.

Рівень успішності	Сім'я/ відносини	Друзі	Професіонал ізм/ саморозвиток	Кар'єра/ досягнення	Здоров'я
Низький рівень	8%	12%	12%	16%	16%
Середній рівень	12%	32%	28%	40%	36%
Високий рівень	80%	56%	60%	44%	48%

По одержаним нами підрахунками, можемо зазначити, що більшість (від 44% до 80%) досліджуваних з установкою на ріст оцінюють свій рівень успішності, як високий. Середня кількість (від 12 до 40%) досліджуваних відзначають середню успішність у наданих категоріях, та лише від 8% до 16% респондентів оцінюють свою успішність на низькому рівні. Найбільш високий рівень успішності серед респондентів (80%) визначається у сфері сім'ї та 60% відзначають високий рівень успішності у сфері професіоналізму та саморозвитку. При чому, лише 44% опитуваних вказали рівень успішності у кар'єрі, як високий, що у поєднанні з кількісними показниками

професіоналізму корелює у домінуючу потребу саморозвитку порівняно із досягненнями та самоствердженням.

У досліджуваних з домінуючою установкою на ріст, привалювала також наявність таких критеріїв успіху відповідно до кожної сфери активності:

- Сім'я/відносини – взаєморозуміння, взаємоповага, довіра, любов та емоційна близькість.
- Друзі – довіра, близькість, підтримка, взаємодопомога, спільні інтереси.
- Професіоналізм/саморозвиток – знання, самореалізація, розвиток, інтелект, навички.
- Кар'єра/досягнення – заробіток, посада, постійний розвиток, інтерес у праці, вирішення складних завдань.
- Здоров'я – режим дня, харчування, спорт, активний образ життя та позитивний настрій.

Така загальна картина критеріїв успішності, вказує на внутрішній якісний характер показників успішності, що не повністю залежить від матеріальних чи кількісних показників у кожній із сфер. Надані критерії тісно корелюють із установкою на ріст, яка передбачає набір уявлень індивіда про відсутність необхідності доказу своїх досягнень чи рівня професіоналізму, а орієнтація на розвиток своїх можливостей. Успіх розуміється як максимальна реалізація свого потенціалу та саморозвитку. Аналізуючи загальний рівень успішності опитуваних з установкою на ріст просліджується взаємозв'язок між високим рівнем професіоналізму та саморозвитку та середнім рівнем досягнень в кар'єрі, що обумовлено орієнтацією особистості на пізнання.

Варто відмітити, що 64% із усіх респондентів мають середній рівень мотивації до успіху, що передбачає відсутність стійкої схильності до ризику. З огляду на те, що особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній рівень ризику, та віддає перевагу особистим намаганням та

працьовитості такі показники відповідають домінуючій установці на ріст, яка визначає такий тип активності у індивіда. Також, 32% опитуваних з домінуючою установкою на ріст мають помірно високий рівень мотивації до успіху, що корелює з більш інтенсивним рівнем домагань, але є адекватною стратегією праці. Середній та помірний рівень мотивації до успіху корелюють із стабільно високими показниками успішності та передбачають схильність особистості до розвитку своїх якостей, як домінуючої активності в діяльності.

Показник рівня мотивації до успіху тісно взаємопов'язаний з показниками мотивації до уникнення невдачі, в даному випадку: 40% опитуваних виявили середній рівень інтенсивності мотивації до уникнення невдач, що відповідає спектру мислення при установці на ріст. Стратегія захисту при середньому рівні орієнтації на захист дозволяє особистості об'єктивно оцінювати негативну критику своєї діяльності та сприймати невдачу, як стимул до саморозвитку. Така комбінація рівня мотиваційної сфери у діяльності прямо корелює із набором стратегій мислення та сприйняття ситуацій при домінуванні установки на ріст, адже передбачає готовність до випробувань та вирішення більш складних, комплексних завдань та спрямованість на самореалізацію.

Аналізуючи подані результати, можемо зазначені, що досліджувані із домінуючою установкою на ріст у своїй більшості мають також середній рівень мотивації на успіх та уникнення невдач та високий рівень успішності, зокрема у сфері взаємовідносин та розвитку особистого професіоналізму.

Друга вибірка, з домінуючою установкою особистості на даність.

Серед цих досліджуваних виявимо рівень мотиваційної сфери на досягнення успіху та уникнення невдач за методиками Т.Елерса. (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

Кількісні показники мотиваційної сфери у людей із домінуючою установкою на даність.

Рівень мотивації	Мотивація на успіх	Мотивація на уникнення невдач
Низький рівень.	6,6%	6,6%
Середній рівень.	20%	6,6%
Помірно високий рівень.	33,3%	13,3%
Занадто високий рівень	40%	73,3%

Аналізуючи таблицю, варто відмітити, що більшість респондентів з домінуючою установкою на даність мають занадто високий рівень мотивації на успіх(40%) та на уникнення невдач(73%) та лише 7% опитуваних мають низький рівень мотиваційної сфери.

Такий взаємозв'язок між занадто високим рівнем вмотивованості на досягнення успішності та установкою на даність особистості досить обґрунтований, адже вказує на гіперболізоване та необ'єктивне прагнення самоствердження, доказу своєї компетентності у діяльності, що характерно для особистості із соціальною установкою на даність, яка прагне бути певною, що

вона досягне успіху, адже розумні та талановиті люди завжди успішні. Надзвичайно високі показники мотивації на уникнення невдач визначають також високий рівень захисту особистості та страху перед провалом у діяльності, що відповідає стереотипам мислення при установці на даність, яка передбачає негативне сприйняття критики діяльності особистості та високий рівень уникнення ситуацій поразки. Такий рівень мотивації на уникнення невдач обумовлений значимістю для особистості з установкою на даність соціального статусу, який, у разі невдачі, буде знижатись, викликаючи осуд з боку соціальної групи, до якої належить особистість.

Дослідимо також показники оцінки індивідуального рівня успішності у досліджуваних із домінуючою установкою на ріст. (табл. 2.12)

Таблиця 2.12

Кількісні показники оцінки рівня індивідуальної успішності у людей з домінуючою установкою на даність.

Рівень успішності	Сім'я/ відносини	Друзі	Професіонал ізм/ саморозвиток	Кар'єра/ досягнення	Здоров'я
Низький рівень	6,6%	0%	13,3%	6,6%	6,6%
Середній рівень	33,33%	46,6%	26,6%	50%	53,3%
Високий рівень	60%	53,3%	60%	43,3%	40%

Отримані результати свідчать про те, що серед досліджуваних, що мають домінуючою установкою на даність біля 55% респондентів відмічають високий

рівень успішності в сферах відносин, друзів та професіоналізму, та біля 50% мають середній рівень успіху у кар'єрі та здоров'ї.

Такі показники свідчать про зв'язок між домінуванням установки на даність, яка у поєднанні із занадто високими показниками мотивації до успішності та уникненню невдач, корелює також із помірно зниженими показниками результатів успішності в кар'єрі та здоров'ї, що є наслідком перевищених надій на успіх та неприйняття поразок у комплексі із направленістю особистості на доказ свого статусу, а не на розвиток навичок.

Також, досліджуваних з домінуючою установкою на даність, привілеювала наявність таких критеріїв успіху відповідно до кожної сфери активності:

- Сім'я/відносини – шлюб, діти, любов, вміння не засуджувати, фінанси.
- Друзі – тривалість дружби, кількість друзів, прийняття, відданість, готовність приділяти увагу та час.
- Професіоналізм/саморозвиток – вища освіта, досвід, вміння робити краще за інших, повага колег.
- Кар'єра/досягнення – заробіток, посада, думка професіоналів про тебе, кількість клієнтів, оцінка.
- Здоров'я – спорт, аналізи, м'язи, відповідність догляду за власним здоров'ям до соціального статусу і віку, дієта.

Аналізуючи подані критерії оцінки успішності респондентів із домінуючою установкою на даність, варто зазначити, що у цієї групи досліджуваних домінують кількісні та матеріальні характеристики успіху у кожній із сфер оцінювання. Така націленість на виявлення та доказ особистих досягнень корелює з установкою на даність, що передбачає націленість індивіда в діяльності на здобуття підтвердження свого статусу та конкурування за нього. З огляду на надані критерії успішності в кожній із видів активності поняття успіху розглядається в порівнянні себе з іншими, де «успішний» означає

«кращий за інших», при чому саме поняття «кращий» не динамічне, і не може бути розвинуте працею та саморозвитком.

Для більш детального порівняння результатів домінуючого типу установки особистості на успіх, її мотиваційної сфери та об'єктивних показників успішності можемо розглянути рис. 2.13, рис. 2.14.

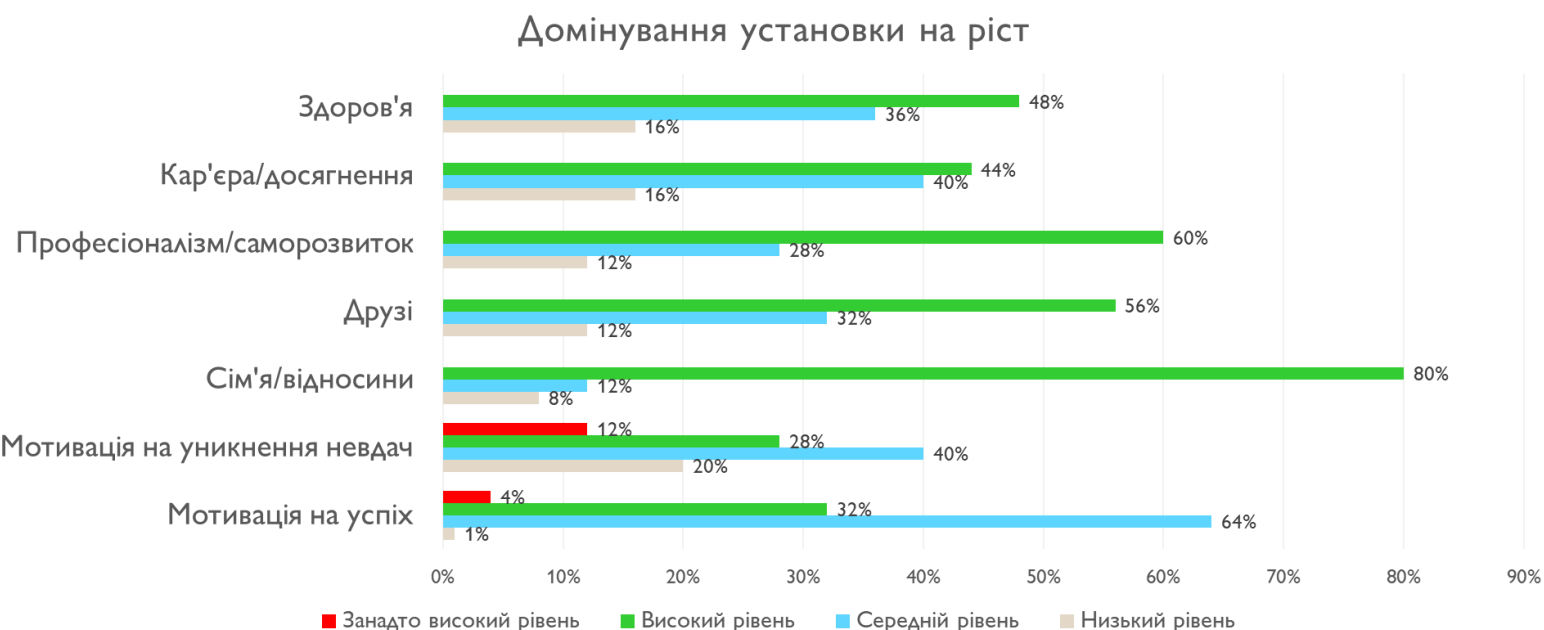


Рис 2.13 Кількісні показники мотиваційної сфери та рівню успішності в основних сферах життя у досліджуваних з домінуючою установкою на ріст.

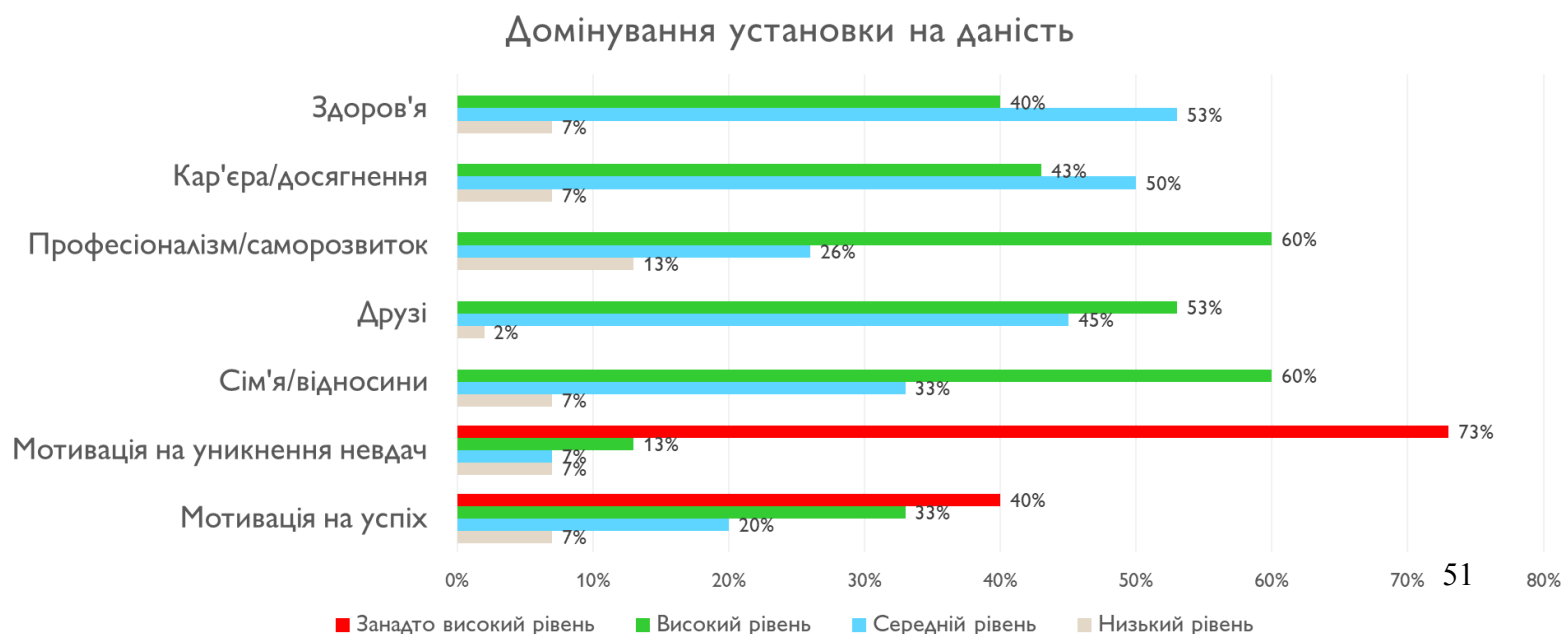


Рис 2.14 Кількісні показники мотиваційної сфери та рівню успішності в основних сферах життя у досліджуваних з домінуючою установкою на даність.

Висновок.

На основі аналізу літератури та нашого дослідження щодо домінуючих типів установок особистості та рівня успіху у різних сферах життя індивіда можна сказати, що установка, як комплексне поняття егодиспозиційності-егоготовності-егопроекційності суб'єкта, що виникає при феноменах його активності та спрямовує його тип мислення або діяльність в цілому має певні закономірності та взаємозв'язок не тільки з мотиваційною сферою діяльності, але і з об'єктивним рівнем успішності з огляду на широкий спектр активності особистості.

Наявність певного набору установок особистості є невід'ємною частиною життя людини, як учасника соціальної взаємодії та особистості, що так чи інакше прагне досягти успішності, що обумовлене природою людської взаємодії.

Отримані в ході дослідження результати дають підставу стверджувати, що:

- існує певний загально домінуючий тип установки на успіх, що у комбінації з рівнем мотиваційної сфери, та індивідуальним сприйняттям критеріїв успішності дає змогу особистості направляти свою діяльність за певним стереотипованим змістом

- кожна особистість також має певний рівень мотивації на успіх та уникнення невдач, що зумовлюють її схильність до ризику у діяльності та рівень домагань у певній, привілейованій самим індивідом сфері

- в залежності від домінуючого типу установки на успіх особистості, вона має набір типових характеристик розуміння успіху, що найчастіше зустрічається у даній категорії

- загальний рівень успішності в діяльності залежить від набору певних соціальних установок конкретної особистості, що в свою чергу визначають

також і її мотивацію на досягнення та уникнення невдач, яка обумовлює потребу в діяльності та успіху. Соціальні установки в такому контексті не тільки формуються в діяльності, але і впливають на характер її протікання.

Поза сумнівом, важливо розвивати ефективні типи та стратегії мислення, які об'єктивно показують більш високу результативність та підвищують загальний рівень успішності людини.

Список використаної літератури.

1. Longer E. Mindfulness. Reading. MA: Addison-Wesley, 1989.
2. Ядов В. А. Соціальна ідентичність особистості. М., 1994..
3. Узнадзе Д.Н. Психология установки, 2001.
4. Современный словарь по психологии, 1998. С.715
5. Асмолов А.Г. По ту сторону сознания; методологические проблемы неклассической психологии / А.Г. Асмолов. — М.: Смысл, 2002.
6. https://pidru4niki.com/1292052239107/psihologiya/sotsialna_ustanovka
7. Циба В.Т. Системна соціальна психологія, 2006
8. Узнадзе Д. Н. Основні положення теорії установки.
9. Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды. - М.: Смысл, 2002
- 10.Зімбардо Ф., Ляйпе М. Соціальний вплив.
- 11.Katz D., 1960
- 12.Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005
- 13.La Piere. Attitude versus action // (Eds.) Fishbein., John. Attitude Theory and Measurement. N.Y., 1967.
- 14.Fishbein M. Attitude and the prediction of behavior // Readings in attitude theory and measurement. - N.Y., 1967.
- 15.Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. - М., 1975
- 16.О. Б. Столяренко. Психологія особистості. Навчальний посібник . – К.: Центр навчальної літератури, 2012
- 17.Асмолов А.Г. Деятельность и установка. – Издательство МГУ, 1989
- 18.Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. – М.: Просвещение, 1978.
- 19.Бодров В.А.. Психологія професійної придатності. Навчальний посібник для вузів - М.. ПЕР СЕ - 511 с - (Сучасна освіта)., 2001

- 20.Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К.Маркова. – М., 1996. – 309 с
- 21.Левитан К.М. Профессиональное развитие личности педагога в послевузовский период : Дис. доктора пед. наук : 13.00.01 / К.М. Левитан. – Екатеринбург, 1993.
- 22.Кондаков И.М. Диагностика профессиональных установок подростков / И.М.Кондаков // Вопросы психологии. – №2. – 1997.
- 23.Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. - ІваноФранківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. - Вип.12. - 4.1.
- 24.Алімова М.А. До проблеми становлення професійних установок майбутніх фахівців і їх зв'язок з різними факторами особистісної ригідності//Барнаул: Изд-во БДПУ, 2000
- 25.Тульчинский Г.Л.Разум, воля, успех: О философии поступка.-Л.:Изд-во ЛГУ,1990. – 214 с.
- 26.Carol Dweck - Mindset_ The New Psychology of Success (2006)

Методика «Адаптированный тест Керол Двек на определение доминирующей установки личности на успех».

На бланке предоставлены утверждения, которые необходимо оценить по шкале соответственно:

- 1 - не согласен
- 2 - скорее не согласен
- 3 - скорее согласен
- 4 - согласен

Пожалуйста, отметьте, насколько эти утверждения совпадают с вашими взглядами. Постарайтесь отвечать в соответствии с тем, что действительно отражает ваше отношение, а не то, что вам хотелось бы видеть. Будьте искренны и точны, настолько, насколько это возможно.

Рассматривайте каждое утверждение отдельно, не связывая с другими утверждениями.

Здесь нет правильных или неправильных ответов. Отвечайте в соответствии с тем, что чувствуете вы, независимо от того, как ответили бы, по вашему мнению, большинство людей.

Адаптированный тест Керол Двек

Вопрос	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен	Мой балл
1. Вы можете действовать по-разному, но ваш талант и навыки не могут быть изменены.					
2. Я верю, что, чем усерднее ты работаешь над чем-то, тем больше ты в этом преуспеешь					
3. Я считаю, что интеллект всегда можно повысить.					
4. По-настоящему умным людям не нужно сильно стараться.					
5. Я не думаю, что люди могут изменить то, кем они являются на самом деле.					

6. Я часто злюсь, когда получаю критические отзывы о моей работе.					
7. Я часто обижаюсь или завидую, когда слышу об успехах других людей.					
8. Я всегда развиваюсь в той или иной области; Мне нравится узнавать новое.					
9. Я считаю, что почти каждый, кто хорош в каком-либо навыке, потратил много времени на его отработку, независимо от своих природных способностей.					
10. Вы можете узнать что-то новое, но это не повлияет на ваш интеллект.					
11. Я убежден, что все люди без серьезных врожденных дефектов или травм мозга способны к обучению.					
12. Я ценю, когда близкие, тренеры и начальники дают мне отзывы о моей работе, даже если эта обратная связь отрицательная.					
13. Для меня пробовать что-то новое — это стресс.					
14. Плохие результаты в работе мотивируют меня на большее усердие.					
15. Провал в задании отбивает у меня интерес к этой сфере деятельности.					
16. Ваши умственные способности — это ваше основополагающее качество, и вам не дано что-либо существенно изменить					
17. Ваш партнер должен поддерживать в Вас уверенность в собственной безупречности, а не помогать Вам развиваться и избавляться от недостатков.					
18. Вам больше по душе сложные, трудно решаемые задачи.					
19. Обретение новых знаний или навыков, которые Вам по душе, вызывает у вас восторг.					
20. Ум означает отсутствие ошибок в работе.					
21. У каждого человека есть определенное количество потенциала, выйти за грань которого невозможно.					

22. Сам процесс решения задачи для Вас важнее, чем ее конечный исход.					
23. Достижения человека напрямую зависят от его талантов в определенной сфере.					
24. Успех – максимальная реализация своих умений, обучение и самосовершенствование.					
25. После болезненного расставания с человеком, где Вас отвергли - Вам хочется, чтобы он пережил ту же боль, которую причинил Вам.					

Интерпретация баллов:

0-18 – фіксована установка на даність

19-37 – установка на даність з деякими ідеями росту

38-56 – установка на ріст з деякими ідеями даності

57-75 – фіксована установка на ріст

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса

Личностный опросник. Предназначен для диагностики, выделенной Хекхаузенем, мотивационной направленности личности на достижение успеха.

Стимульный материал представляет собой 41 утверждение, на которые испытуемому необходимо дать один из 2 вариантов ответов «да» или «нет». Тест относится к моношкальным методикам. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Инструкция:

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

Стимульный материал:

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.

10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.

35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Ключ:

- По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.
- Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы: 6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.
- Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 28, 33, 34, 35, 40 не учитываются.

Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

Анализ результата.

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;

свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса
Личностный опросник. Предназначен для диагностики, выделенной
Хекхаузенем, мотивационной направленности личности на избегание неудач.

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. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

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 подчеркните его».

Бланк методики:

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	неблагодарный	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	опрометчивый	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.

Порядок подсчета:

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.

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

Авторский опросник на оценку собственной успешности.

Инструкция.

Постарайтесь оценить насколько Вы успешны в перечисленных сферах по 10-балльной шкале и описать факторы, которые лично для вас являются критериями успешности в этих сферах.

Оценка собственной успешности

Постарайтесь оценить насколько Вы успешны в перечисленных сферах по 10-балльной шкале и описать факторы, которые лично для вас являются критериями успешности в этих сферах.

Семья/отношения *

Оцените по 10-балльной шкале насколько вы успешны в этой сфере.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Семья/отношения *

Опишите 3-5 факторов, которые являются критериями успешности для вас в данной сфере (например брак, понимание, дети и т.д).

Мой ответ

Друзья *

Оцените по 10-балльной шкале насколько вы успешны в этой сфере.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Друзья *

Опишите 3-5 факторов, которые являются критериями успешности для вас в данной сфере (например количество друзей, срок дружбы, наличие совместных воспоминаний и т.д)

Мой ответ _____

Профессионализм/саморазвитие *

Оцените по 10-балльной шкале насколько вы успешны в этой сфере.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Профессионализм/саморазвитие *

Опишите 3-5 факторов, которые являются критериями успешности для вас в данной сфере (например высшее образование, хобби, навыки, литературная речь и т.д)

Мой ответ _____

Карьера/достижения *

Оцените по 10-балльной шкале насколько вы успешны в этой сфере.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Карьера/достижения *

Опишите 3-5 факторов, которые являются критериями успешности для вас в данной сфере (например должность, заработок, медали в спорте и т.д)

Мой ответ

Здоровье *

Оцените по 10-балльной шкале насколько вы успешны в этой сфере.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Здоровье *

Опишите 3-5 факторов, которые являются критериями успешности для вас в данной сфере (например занятие спортом, диета, соблюдение режима, регулярность обследований и т.д)

Мой ответ
