

Родионова Е.А., к.п.н.,
доцент кафедры общей и
дифференциальной психологии
СПГИПиСР

Мотивация достижений в деятельности: формирование ситуации успеха психолога-практика

Присоединение России к Болонскому процессу дает новый импульс модернизации профессионального образования. В «Концепции федеральной целевой программы развития образования на 2006-2010 годы» в качестве одной из стратегических задач, направленных на развитие роли отечественного образования в социально-экономическом развитии страны, определяется приведение содержания образования, технологии обучения и методов оценки качества образования в соответствии с требованиями современного общества. Данная задача влечет за собой повышенное внимание к мотивационному аспекту обучения, предусматривающему активное включение в образовательный процесс (организация, обучение, контроль и т.п.) всех его участников, в том числе студентов.

Если раньше обучение было на всю жизнь, то сегодня – обучение через всю жизнь. В XXI веке образованным будет считаться не тот человек, который умеет читать и писать, а тот, кто умеет и ориентирован (мотивирован) на постоянное обучение, обладает таким качеством, как обучаемость.

А. И. Гебос выделил факторы (условия), способствующие формированию положительного мотива к учению студентов:

- осознание ближайших и конечных целей обучения;
- осознание теоретической и практической значимости усваиваемых знаний;
- эмоциональная форма изложения учебного материала;
- показ «перспективных линий» в развитии научных понятий;
- профессиональная направленность в учебной деятельности;
- выбор заданий, создающих проблемные ситуации в структуре учебной деятельности;
- наличие любознательности и «познавательного психологического климата» в учебной группе.

Анализ и актуализация мотивов имеют важное значение для руководства деятельностью и являются одной из задач работы психолога-практика. Большое значение при этом в работе психолога практика уделяется мотивации достижений как стремлению к

успеху, высоким результатам в деятельности. Человек, стремящийся достичь успеха, высоких результатов в деятельности, обладает сильной мотивацией достижения. Психологическая практика показывает, что для одних достижение успехов в деятельности более важно, для других – менее.

С. Занюк выделяет следующие факторы, определяющие наличие сильной мотивации успеха:

1. Стремление достигать высоких результатов.
2. Стремление делать все как можно лучше.
3. Выбор сложных заданий и желание их выполнять.
4. Стремление совершенствовать свое мастерство (активность).

Таким образом, менее одаренный, но более «замотивированный» человек достигает более высоких результатов.

В психологии отмечается, что мотивация достижений является стойкой чертой личности. Кроме того, она является динамичным образованием и начинает действовать во взаимодействии с ситуативными факторами (так называемыми шансами на успех), при этом мы можем выделить следующую формулу рассматриваемого нами понятия: Мотивация достижения = мотив достижения + шансы на успех + ценность успеха.

Таким образом, может быть, что у человека с высоким мотивом достижения в определенной ситуации непосредственно мотивация достижения будет низкой, так как эта деятельность не имеет для него ценности (очень маленькие шансы достичь успеха).

В целях осознания своих способностей и направленности на успех рекомендуется задать себе следующие вопросы:

1. Какими способностями я обладаю?
2. Как ими воспользоваться, чтобы достичь успеха?
3. Как когда-то эта моя способность помогала мне достичь успеха?
4. Какие люди (коллеги, друзья) способны мне помочь?
5. Какие знания можно использовать?

Х.Хекхаузен предложил следующие категории мотивации достижений, на которые рекомендуется опираться при организации мотивационного тренинга психологу-практику:

1. Потребность в достижении и успехе (ПД).

Диагностика: положительно сформулированная цель, отсутствие опасения и неуверенности относительно возможности достижения цели. Человек часто использует утвердительные предложения в речи.

2. Ожидание успеха (ОУ) - надежда на успех, уверенность в выполнении задания.
3. Похвала (одобрение).

4. Позитивное эмоциональное состояние (Э⁺).

5. Потребность в избегании неуспеха (ПИН).

Рассматривая коррекционные основы мотивации достижения, в практической психологии эффективным средством выделяют тренинг. В тренинговых программах целесообразно применять коррекцию причинного объяснения успеха и неудачи. Процедуру тренинга сводят к трем этапам:

1. Объяснение (самоанализом, групповым анализом) установок, переживаний и поступков, которые обусловлены ориентацией на неудачу.

2. Составление сценария действия, ориентированного на успех.

3. Закрепление его в ролевых играх и упражнениях.

Игры и игровые упражнения должны быть направлены на формирование решительности, уверенности в себе, ожидание успеха, адекватного уровня притязания, низкого нейротизма и ригидности (если вообще можно говорить о коррекционной возможности выше перечисленных особенностей личности).

Практика показывает, что наиболее успешными методами в тренинге мотивации достижений являются проигрывание желаемых образцов поведения, одобрение (вспоминание поступка и коллективное одобрение, анализ поступков, приводящих к успеху или неудачи), при этом выделяется следующая структура:

1. Организационная часть.

2. Формирование синдрома достижения (уверенности в успехе).

3. Закрепление синдрома достижения.

Более эффективно на мотивацию влияет такая причинная схема, при которой неудача объясняется недостаточностью собственных усилий, так как это единственная причина, которая находится под волевым контролем людей и относительно легко подвергается коррекции.

Литература:

1. Григорьев Б.В. Праксиология. – М.: Школьная пресса, 2002.

2. Занюк С. Психология мотивации. – Киев, Ника-Центр, 2001.

3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб, Питер, 2000.

4. Рудестам К. Групповая психотерапия. – М.: 1990.

5. Прихожан А. М. Психология неудачника. Тренинг уверенности в себе. - М.: Творческий центр, 2000.