

## **Розділ VI. Прикладні аспекти застосування психологічних знань**

**Євтушок О.О.**

### **Вплив темпераменту на мотивацію людини у навчальному та трудовому процесі**

Проблема мотиваційної спрямованості людини на сьогоднішній день залишається актуальною. Актуальною дана проблема є для будь-якої вікової категорії: як для школярів та студентів, так і для людей старшого віку. Це проявляється в тому, що в будь-якому віці мотивація дуже впливає на спрямованість людини до діяльності.

Оскільки на процесі виконання діяльності позначається не тільки мотивація, а й темпераментні характеристики, важливо встановити зв'язок між ними.

Метою даної статті є визначення наявності зв'язку темпераменту і мотивації. Існує різноманітна література, яка присвячена даній темі. Це роботи авторів як вітчизняної так і зарубіжної психології. Однак, ще мислителі давнини почали розглядати питання темпераменту людини. З цього і почали зароджуватись відомості щодо темпераментних характеристик. Звісно, це був лише початок розвитку психологічних знань, та й на цьому їх розвиток не закінчився, тому кількість праць із вивчення людини почала тільки зростати. Серед вчених, що розглядали питання мотивації та темпераменту, значний внесок здійснили: Е.П.Ільїн, Х.Хекхаузен, О.М.Леонтев, І.П.Павлов та багато інших.

Темперамент відбиває динамічні аспекти поведінки, переважно вродженого характеру, тому властивості темпераменту найбільш стійкі і постійні в порівнянні з іншими психічними особливостями людини, і однаково проявляючись у різноманітній діяльності незалежно від її змісту, цілей, мотивів, залишаються постійними і в зрілому віці і у взаємозв'язку характеризують тип темпераменту.

Одна з точок зору, яка належить Д. Мак-Клелланду стверджує, що мотивація досягнення може розвиватися і в зрілому віці в першу чергу за рахунок навчання. Як підкреслює Л. Джуелл "крім того, вона може розвиватися в контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо відчують усі переваги, пов'язані з досягненнями".[2,6]

Аналізуючи роботи Маклеланда, Аткинсона, Кларка, Х.Хекхаузен наголошує на тому, що мотив досягнення пов'язується, на сам перед, з успішністю діяльності.[6]

Здійснюючи огляд досліджень з проблеми мотивації, Е.П. Ільїн відзначає, що в вітчизняній психології не існує єдиного розуміння мотиву і мотивації. Дослідники розглядають мотиви як потребу, як мету, стани людини, властивості, тощо. Вони поділяють мотивацію на дві категорії: сукупність чинників та мотивів, та процес. [3]

З метою діагностики мотиваційної спрямованості використовувалась методика Т.Елерса, що дозволяє виявити рівень мотивації до успіху. Тип темпераменту визначався за методикою О.Белова.

Опитування проводилося у двох вікових групах: 18-25, 26-50. Кількість опитованих – 80 осіб. З них: 48 в категорії 18-25 років, решта – 32 особи в категорії 26-50 років.

Тест на темперамент по О.Белову представляє собою 4 блоки питань по 20 варіантів. Після чого складається формула з процентним співвідношенням результатів тестування, а на завершення, отриманні знання інтерпретуються. Ми обрали саме цей тест, тому що він досить простий для опитованого, необхідно лише поставити '+', чи '-'. І результати подаються у процентному співвідношенні, що дозволяє легко порівнювати з результатами теста Т.Елерса.

При діагностиці особистості на виявлення мотивації до успіху Т.Елерс виходив з положення, що особистість, у якій переважає мотивація до успіху, має середній або низький рівень ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніші, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак, такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху.

Отримані результати представлені у вигляді наступних діаграм і таблиць.

Таблиця 1

**Результати тесту на визначення типу темпераменту**

Тип темпераменту	Кількість	Відсоток
Сангвініки	28	35%
Холерики	18	22,5%
Флегматики	23	28,75%
Меланхоліки	11	13,75%

Для більшого уявлення представимо дані таблиці у вигляді кругової діаграми.

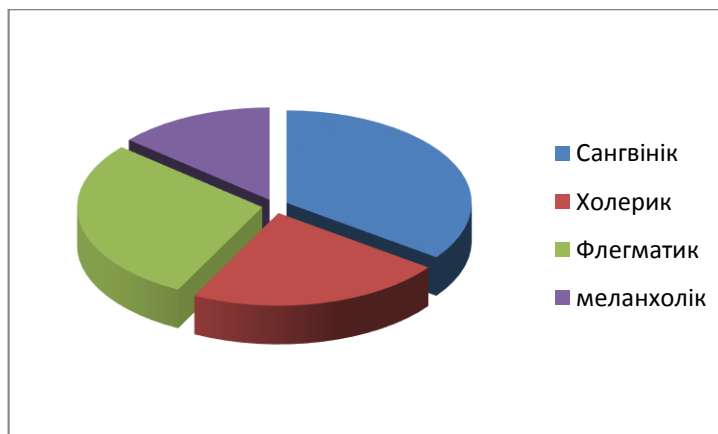


Рис1. Результати тесту за методикою О.Белова

З діаграми бачимо, що кількість сангвініків та флегматиків найбільша(63,75%), холерики зустрічаються рідше(22,5%), серед опитаних була представлена найменша кількість людей з меланхолічним типом темпераменту(13,75%).

Опрацювавши тест на визначення мотивації до успіху, отримали наступні результати, які представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Результати тесту на визначення рівня мотивації до успіху**

Рівень мотивації	Кількість	Відсоток
Низький	10	12,5%
Середній	18	22,5%
Помірно високий	25	31,5%
Високий	27	33,7%

Дані таблиці подамо у вигляді діаграми.

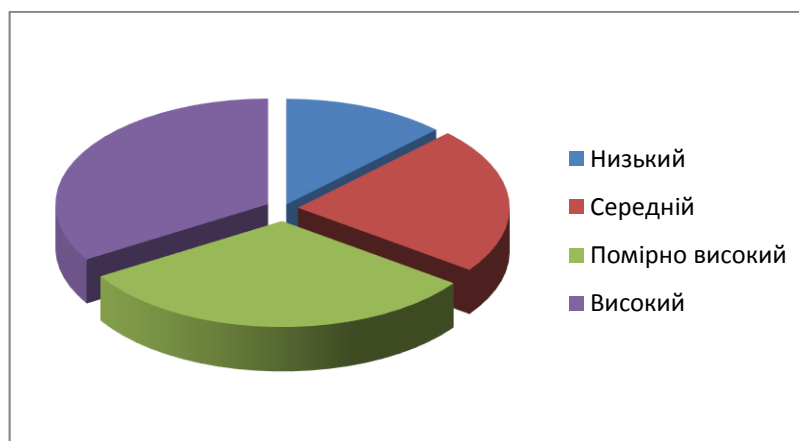


Рис 2.Рівні мотивації до успіху

З діаграми видно, що кількість опитуваних з високим та помірно високим рівнем мотивації найбільша(65,2%), з низьким рівнем мотивації опитуваних була найменша кількість(12,5%).

Для виявлення впливу темпераменту на мотивацію до успіху співставимо дані, отримані за допомогою обох методик.

Таблиця3

**Порівняння результатів дослідження**

Темперамент	Рівень мотивації до успіху							
	Низький		Середній		Помірно високий		Високий	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Сангвінік	0	0	5	17	13	48	10	35
Холерик	1	5,5	2	11,1	4	22,2	11	61,2
Флегматик	1	4,3	9	39,1	7	30,4	6	26,2
Меланхолік	8	72,7	2	18,2	1	9,1	0	0

З таблиці видно, що у сангвіників переважає помірно високий рівень мотивації(48%), у холериків – високий рівень(61,2%), у флегматиків – середній рівень(39,1%), меланхоліків – низький рівень мотивації до успіху(72,7%). Це пояснюється тим, що люди з холеричним типом темпераменту сильні та цілеспрямовані, що може спонукати їх до досягнення успіху своєї діяльності. Сангвіники характеризуються як люди сильні, врівноважені, рухливі, досить вимогливі до себе, тому такі люди, найчастіше, мають високий та помірно високий рівні мотивації до досягнення успіху. Що стосується флегматиків, це люди врівноважені, сильні, але інертні, через що їх мотивація знаходиться в межах від середнього до високого рівнів. Меланхоліки – слабкий тип людей, вони дуже чутливі, невпевнені в собі, тому і рівень мотивації у них відповідний – низький .

Отже,проведене дослідження дає підстави стверджувати, що існує тенденція до зв'язку між типом темпераменту і мотивацією до успіху, що має бути враховано педагогом у організації навчальної діяльності, а керівником - трудової діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. 1.Гипенрейтер Ю.Б.Введение в общую психологию: курс лекций /Ю.Б.Гипенрейтер.-М: Изд-во Моск. ун-та, 1988.-320с.
2. 2.Джуелл Л. Індустріально-організаційна психологія: підручник для вузів /Л.Джуелл.-П:Пітер,2001.-720с.
3. 3.Ильин Е.П.Мотивация и мотивы/Е.П.Ильин.-П: Питер,2002.-512с.
4. 4.Максименко С.Д. Общая психология/С.Д.Максименко, О.В.Соловьянко.-К:МАУП,2000.-528с.
5. 5.Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии/Я.Стреляу.-М:Прогресс, 1982.-34с.
6. 6.Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность/Х.Хекхаузен.-П:Пітер, 2003.-860с.

**Маліцька Л.Б.**

#### **Психологічні аспекти невротичних розладів особистості**

Соціальні ситуації сьогодення зачепують найбільш загальні механізми людської психіки і характеризують загальнолюдські культурно-історичні (навіть анатомо-біологічні) особливості адаптаційної психодинаміки. З огляду на масштабність психотрамуючих чинників, які впливають на сучасне суспільне життя людини, помітно виділяється збільшення кількості і варіативності особистісних, невротичних розладів в різних верствах населення.

Невроз – психогенний (здебільшого конфліктогенний) нервово-психічний розлад, що виникає в наслідок руйнування особливо значущих життєвих відносин людини і проявляється у специфічних клінічних