

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

фЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТвЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«Санкт-Петербургский государственный университет» (СПбГУ)

Факультет психологии

Кафедра социальной психологии

Заведующий кафедрой Председатель ГАК,

социальной психологии кандидат психологических наук

доктор психологических наук *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Н.Е. Кузьмина*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.Д. Гуриева*

Выпускная квалификационная работа на тему:

## «Социально-психологические особенности подростков с разным уровнем мотивации достижения»

*Направление:* 030300 «Психология»

Рецензент Научный руководитель

Кандидат психологических наук, Кандидат психологических наук,

доцент кафедры психологии развития доцент кафедры социальной психологии

и дифференциальной психологии *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.Г. Яничева
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.Е. Василенко*

Исполнитель

студентка 4 курса 6 группы

*Е.Р. Божко*

 Санкт-Петербург

 2018

СОДЕРЖАНИЕ

[**АННОТАЦИЯ** 4](#_Toc514556848)

[**ВВЕДЕНИЕ** 6](#_Toc514556849)

[**ГЛАВА 1. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО ТЕМАТИКЕ ИССЛЕДОВАНИЯ** 9](#_Toc514556850)

[1.1. Понятие «мотивация». Теоретические подходы к пониманию мотивации. 9](#_Toc514556851)

[1.1.1. Теоретические подходы и исследования мотивации в зарубежной психологии. 9](#_Toc514556852)

[1.1.2. Теоретические подходы и исследования мотивации в отечественной психологии 14](#_Toc514556853)

[1.2. Мотивация достижения. Теоретические подходы к пониманию 16](#_Toc514556854)

[1.3. Социально-психологические особенности современных подростков 20](#_Toc514556855)

[1.3.1. Влияние семейной ситуации на становление подростка 21](#_Toc514556856)

[1.3.2. Особенности самооценки подростков 23](#_Toc514556857)

[1.3.3. Особенности коммуникативной сферы подростков 24](#_Toc514556858)

[1.4. Особенности мотивации достижения современных подростков 26](#_Toc514556859)

[1.5. Выводы по обзору литературы 29](#_Toc514556860)

[**ГЛАВА 2. ПРОГРМАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ** 31](#_Toc514556861)

[2.1. Постановка проблемы исследования 31](#_Toc514556862)

[2.2. Цели исследования 32](#_Toc514556863)

[2.3. Предмет и объект исследования 32](#_Toc514556864)

[2.4. Общая характеристика выборки 32](#_Toc514556865)

[2.5. Гипотезы исследования 32](#_Toc514556866)

[2.6. Задачи исследования 33](#_Toc514556867)

[2.7. Методы и методики исследования 33](#_Toc514556868)

[2.8. Процедура исследования 37](#_Toc514556869)

[2.9. Методы обработки и анализа данных исследования 37](#_Toc514556870)

[**ГЛАВА 3. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДРОСТКА С РАЗНЫМ УРОВНЕМ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ** 39](#_Toc514556871)

[3.1 Описательные статистики 39](#_Toc514556872)

[3.1.1. Распределение респондентов по уровню мотивации достижения 39](#_Toc514556873)

[3.1.2. Распределение мальчиков и девочек по уровню мотивации достижения 40](#_Toc514556874)

[3.1.3. Распределение мальчиков и девочек по типу межличностого отношения 41](#_Toc514556875)

[3.1.4. Распределение мальчиков и девочек по самооценке и уровню притязаний 43](#_Toc514556876)

[3.1.5. Сравнение результатов социометрии для мальчиков и девочек 48](#_Toc514556877)

[3.2. Анализ результатов корреляционного анализа 50](#_Toc514556878)

[3.3. Анализ результатов множественного регрессионного анализа 57](#_Toc514556879)

[3.3.1. Множественный регрессионный анализ данных по всей выборке 57](#_Toc514556880)

[3.3.2. Множественный регрессионный анализ по группе юношей 59](#_Toc514556881)

[3.3.3. Множественный регрессионный анализ по группе девочек 61](#_Toc514556882)

[3.3.4. Сравнение результатов множественного регрессионного анализа мальчиков и девочек 63](#_Toc514556883)

[3.4. Выводы по результатам эмпирического исследования 64](#_Toc514556884)

[4. **ВЫВОДЫ** 66](#_Toc514556885)

[**ЗАКЛЮЧЕНИЕ** 68](#_Toc514556886)

[**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:** 69](#_Toc514556887)

[**ПРИЛОЖЕНИЯ** 73](#_Toc514556888)

**АННОТАЦИЯ**

Целью исследования являлось изучение социально-психологических особенностей подростков с разным уровнем мотивации достижения. В исследовании приняли участие 84 подростка, учащиеся 6-8 классов в возрасте от 12 до 15 лет.

Для исследования мотивации и социально-психологических особенностей были использованы методики: модификация теста-опросника А. Мехрабиана М.Ш. Магомед-Эминовым; методика диагностики самооценки Дембо-Рубинштейн; методика диагностики межличностных отношений Т.Лири; методика социометрических изменений; авторская анкета.

Было выдвинуто предположение о том, что существует взаимосвязь между социально-психологическими особенностями подростка и выраженностью у него мотивации достижения.

Анализ данных производился с помощью: корреляционного анализа (критерий r-Спирмена), однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA), множественного регрессионного анализа, таблиц сопряжённости (критерий Хи-квадрат Пирсона).

Результаты эмпирического исследования:

1. Мотивация достижения подростков взаимосвязана с самооценкой по шкалам «уверенность в себе», «умственные способности», «авторитет среди сверстников»; с общей самооценкой; уровнем притязаний по шкале «здоровье»; дельтой по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе»; авторитарным и эгоистичным типом межличностных отношений.
2. На мотивацию достижения мальчиков оказывают влияние такие показатели, как неформальный статус, возраст и притязания.
3. На мотивацию достижения девочек оказывают влияние такие показатели, как авторитарный, эгоистичный, зависимый тип межличностных отношений и расхождение между притязаниями и самооценкой по шкале «уверенность в себе».
4. Мотивация достижения и социометрический статус не имеют взаимосвязи.

**ABSTRACT**

 The aim was to study the socio-psychological characteristics of adolescents with different levels of achievement motivation. Participants: 84 teenagers, students of 6-8 grades aged 12 to 15.

Methods: A. Mehrabian’s questionnaire modificated by M.Sh. Magomed-Eminov; Dembo-Rubinstein’s method of diagnosis of self-esteem; Leary's Interpersonal Behavior Circle; sociometry; questionnaire.

Data were analysed by: correlation (Spearman's correlation coefficient); One-way analysis of variance (ANOVA), multiple regression analysis, Pearson's chi-squared test.

The results of empirical study:

1. Achievement motivation of adolescents is interconnected with self-esteem on the scales "self-confidence", "mental ability", "authority among peers"; with a general self-assessment; level of claims on the scale of "health"; delta on the scales of "mental abilities" and "self-confidence"; authoritarian and selfish type of interpersonal relationships.
2. Achievement motivation of boys is influenced by such indicators as informal status, age and aspirations.
3. Achievement motivation of girls is influenced by such indicators as authoritarian, selfish, dependent type of interpersonal relationships and the discrepancy between claims and self-esteem on the "self-confidence" scale.
4. Achievement motivation and sociometric status do not have a relationship.

**ВВЕДЕНИЕ**

Мотивация – это одна из актуальных проблем, которая волнуют современное общество. Всё больше психологов, руководителей, учителей задаются вопросом, как мотивировать человека к какой-либо деятельности, что побуждает нас поступать так, а не иначе.

Мотивация – это явление, которое позволяет нам понять, что движет нами, какие мотивы и потребности приводят нас к той или иной деятельности. Это очень обширное понятие, которое исследовали известные психологи как зарубежные (З. Фрейд, А.Адлер, А. Маслоу, К. Левин, Л. Фестингер, Д. Мак-Келланд, Дж. Аткинсон, Х. Хекхаузен и др), так и отечественные (А. Н. Леонтьев, Л.И. Божович, А.Г. Асмолов, И.А. Васильев, В.К. Вилюнас, Т.О. Гордеева, Е.П. Ильин, М.Ш. Магомед-Эминов). Понимание природы мотивации, её сущности и структуры вызывает большие споры и учёные ещё не смогли прийти к единому пониманию мотивации. Х. Хекхаузен в своих работах писал, «едва ли найдётся другая такая же область психологического исследования, к которой можно было бы подойти со столь разных сторон, как к психологии мотивации» (А.Г. Асмолов, 1984).

Особое место в мотивационной сфере человека занимают мотивы достижение успеха. Это мотивы, которые побуждают человека лучше выполнять какую-либо деятельность, которые определяют стремление совершенствоваться и развиваться, ставить перед собой цели и достигать их. Осуществление этой деятельности может присутствовать во многих сферах жизни человека: учебной, профессиональной, трудовой, спортивной, социальной и т.д.

Активное формирование мотивации достижения происходит в подростковом возрасте, в достаточно трудный и противоречивый период в развитии личности. Существует несколько проблем, с которыми можно столкнуться при исследовании мотивации достижения подростков. Во-первых, недостаточно хорошо изучена эта область мотивации у подростков. В основном все работы, касающиеся мотивационной сферы школьников, посвящены проблемам учебной мотивации. Мало, кто обращает внимание, на достижения подростков. Во-вторых, на данный момент нет чётких и полноценных описаний правильных и действенных мотивационных моделей, которые помогли бы подростку развивать свою личность.

Важный фактор, который влияет на мотивацию достижения подростка – это значимая и интересная для него деятельность. Работая в команде со своими сверстниками, ребёнок может получать новый опыт удовлетворять свои потребности в общении и признании. Если это командная работа приведёт подростка к положительному результату, то у него начнёт формироваться стратегия достижения успеха. Ребёнок будет мотивирован на результат и постепенно полученный опыт сможет перенести в самостоятельную жизнь.

 На наш взгляд, мотивация достижения требует особого внимания. Следует лучше изучить это явление, потому что люди хотят быть успешными в своей жизни, достигать желаемых вершин. Т.О. Гордиева говорит о том, что в современном обществе успех в карьере и реализация себя приобретают у человека статус ведущих ценностей (Т.О. Гордиева, 2002).

**Цель исследования:** изучить особенности связи мотивации достижения и социально-психологических характеристик современного подростка.

**Предметом**  исследования является мотивация достижения и социально-психологические особенности подростка (социометрический статус, самооценка, уровень притязаний, семейная ситуация).

**Объектом** исследования выступают подростки, в возрасте от 12 до 15 лет, учащиеся 6-8 классов.

**Гипотезы исследования:**

*Общая гипотеза:* существует взаимосвязь между социально-психологическими особенностями подростка и выраженностью у него мотивации достижения.

*Частные гипотезы:*

*Гипотеза №1:* существует взаимосвязь мотивации достижения и социометрического статуса подростка.

*Гипотеза 2:* самооценка и уровень притязаний подростка взаимосвязаны с уровнем его мотивации достижения.

*Гипотеза №3:* существуют гендерные отличия во влиянии социально-психологических особенностей подростков на их мотивацию достижения.

*Гипотеза №4:* мотивация достижения подростка взаимосвязана с особенностями его семейной ситуации.

**ГЛАВА 1. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО ТЕМАТИКЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

* 1. **Понятие «мотивация». Теоретические подходы к пониманию мотивации.**
		1. **Теоретические подходы и исследования мотивации в зарубежной психологии.**

Мотивацию начали изучать ещё в конце XIX века. Первые исследования психологов были посвящены поиску мотивов и пониманию потребностей человека. Учёные не искали ответа на вопрос о влиянии мотивов на поведение, они сразу хотели понять, какие потребности побуждают человека к деятельности.

Теории мотивации развивались в трёх основных направлениях: биологическом, бихевиористском и когнитивном. Рассмотрим каждую область более подробно.

В биологическом направлении присутствуют три основных подхода: «мотивация как генетически передаваемое свойство; мотивация как возбуждение; мотивация как продукт биологической мониторной системы» (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с. 6).

И. Эйбл-Эйбесфельд придерживался мнения, что поведение человека имеет врожденные свойства, поэтому оно имеет особенность генетически передаваться (I. Eibl-Eibesfeldt, 1979).

Подход, который заключался в том, что мотивация воспринимается как возбуждение, был более популярен среди учёных. У. Джеймс и К. Ланге считали, что реакция организма на разные стимулы влияет на выражение эмоций и мотивации. Согласно гипотезе Джеймса-Ланге, сначала у индивида появляются телесные изменения, а затем следует субъективная реакция в виде эмоций и переживаний. Как писал в своих работах У. Джеймс, «наиболее рационально выражаться следующим образом: мы опечалены, потому что плачем, приведены в ярость, потому что бьем другого, боимся, потому что дрожим, а не говорить: мы плачем, бьем, дрожим, потому что опечалены, приведены в ярость, испуганы» (У. Джеймс, 1902, с. 108-109). Однако вскоре учёные начали отмечать, что одни и те же состояния организма могут вызывать различные переживания и возбуждения. У. Кэннон и Ф. Барт разработали свою теорию возбуждения, согласно которой, все случаи возбуждения сохраняются в виде человеческого опыта. Эмоции подготавливают нас к определённым событиям (W.B. Cannon, 1932). Следующие учёные, которым был близок этот подход, - это С. Шехтер и Д. Сингер. Они разработали когнитивно-физиологическую теорию эмоций. В соответствии с этой теорией, для выражения эмоций необходимы не только изменения в организме, но и определённые когнитивные метки.

Концепция «мотивация как продукт биологической мониторной системы» нашла свою реализацию в идеях психоаналитических теорий. Именно представители психодинамического направления первые обратили внимание на неосознаваемые мотивы. Они предполагали, что человек стремится удовлетворить свои биологические потребности, избегая негативных последствий, т.е. наказания и чувства вины. Считалось, что по способу разрешения этих внутренних конфликтов можно интерпретировать поведение индивида. З.Фрейд полагал, что мотивация – это «не биоэнергетика, а психоэнергетика, это ее динамическая характеристика, отражающая психологическую причинность поведения» (Фрейд, 1924, c.14). По его мнению, сознание не обладает собственной активностью, которая управляет деятельностью человека, оно лишь объясняет инстинктивные побуждения. Для З.Фрейда «мотивация – это состояние напряженности, которое ведет к поиску равновесия, покоя, приспособления, удовлетворения или гомеостаза» (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с.8).

Развитие психологической науки и появление новых школ привело к тому, что представители неофрейдистского направления стали исследовать фундаментальные потребности и мотивации. Они не соглашались с психоаналитиками и не разделяли их взглядов о том, что личность детерминируется только биологическими факторами. Неофрейдисты придерживались мнения, что в первую очередь на индивида влияют жизненные обстоятельства и социальная среда.

 Альфред Адлер представитель неофрейдистского направления первым начал заниматься разработкой концепции мотивации достижения (Adler, 1930, 1956, 1964). Он считал, что в фундаментальной основе личности лежит стремление к совершенству. Именно это стремление придаёт смысл жизни, а также активизирует все ресурсы на достижение превосходства и совершенства.

 Адлер разрабатывал свою концепцию на протяжении всей жизни, поэтому она менялась, как и менялись его взгляды к пониманию этой проблемы. Изначально Адлер был уверен, что стремление к власти – это единственная сила, которая движет человеком. В природе людей заложено быть лучше и доминировать над другими. Но постепенно Адлер пересматривает концепцию и обращает внимание на то, что люди в первую очередь стремятся к превосходству и совершенству, а вовсе не к власти. Люди хотят развиваться и расти в своих знаниях. «Стремление добиться совершенства – главная движущая сила развития» (цит. по: Гордеева, 2006, с.21). Вот как Адлер понимает процесс совершенствования: «Сравнивая себя с недостижимым идеалом совершенства, человек постоянно преисполняется чувством, что он ниже его, и мотивируется этим чувством» (цит. по: Сидоренко, 2000, с.50).

 Идея Альфера Адлера о том, что цель стремления к превосходству есть достижение целостности жизни и совершенства человека во всех сферах, нашло отражение и поддержку в работах других известных психологов: К. Хорни, А. Маслоу, К. Роджерса, Р. Уайта и других.

 Исследованием мотивации занимались учёные Вюрцбургской школы. Немецкий психолог, создатель теории «социальной мотивации» Курт Левин полагал, что потребности и мотивы – это единственные части психики, в которых сохраняется целое (К. Левин, 1935). Он разделил два процесса мотивации: процесс постановки цели (т.е. выбор конкретной цели) и процесс стремления к цели (т.е. планирование деятельности, которая приведёт к желаемому результату) (Левин, 2001; Lewin, Dembo, Festinger 1944). Именно Левин ввёл такие понятия как квазипотребности и намерения. Он «выявил постоянную связь поведения человека с теми потребностями и мотивами, которые его побуждают. Он отчетливо показал, что человек всегда существует в определенной «актуальной ситуации», в некотором «силовом психологическом поле», где каждая вещь выступает не сама по себе, а в ее отношении к человеку, точнее, к его потребностям и стремлениям» (Леонтьев Д.А, 1992, c. 23). Однако, только деятельность, которая происходит в результате взаимодействия субъекта с миром, может привести к тому, что потребность станет актуальной.

 Несмотря на то, что бихевиористы отрицали существование психики и сознания, следовательно, и мотивации, они тоже не смогли пройти мимо исследований этого понятия. Бихевиористы полагали, что мотивы – это образования, которые формируются при жизни, а причины, которые побуждают нас совершать какую-либо деятельность могут быть только внешними. По мнению Скиннера, поведение определяется внешними, объективными факторами и задача заключается в том, чтобы изучать внешние источники подкрепления с целью понять, откуда взялось данное поведение и как его можно изменить (Skinner, 1971).

 Постепенно бихевиористы вводят новый термин «драйв» для объяснения ситуаций, когда отсутствовала внешняя стимуляция. Под «драйвом» они понимают инстинкты, которые побуждают человека или животное быть активным и совершать действия.

 Совершенно противоположную точку зрения имеют представители гуманистической психологии. Они считают, что на жизнь индивида большое влияние оказывает его активная природа. Человеку с самого рождения свойственна мотивация личностного роста.

 Известный психолог, основатель гуманистической психологии Абрахам Маслоу сделал большой вклад в исследование мотивации достижения. Маслоу занимался изучением потребностей и мотивов людей. В ходе своей научной деятельности он создал пирамиду, где выделил пять уровней потребностей в мотивации человека: физиологический, безопасность и защита, принадлежность и любовь, уважение и самоуважение, самоактуализация и реализация потенциала.

В своей книге «Мотивация и личность» А. Маслоу говорит о том, что мотивация достижения – это одна из важнейших характеристик самоактуализирующихся личностей, и её он относит к базовым потребностям человека. Иерархическая система потребностей открывает механизм работы мотивации индивида. Человек может получить удовольствие от жизни только при самореализации, т.е. удовлетворению высших потребностей.

 Идеи А. Маслоу были близки другому представителю гуманистической психологии – Карлу Роджерсу. Он полагал, что объединяющим мотивом, который управляет деятельностью индивида, является тенденция к самоактуализации. В личности изначально заложены все лучшие качества, отсюда смысл мотива – сохранение и развитие всех способностей. Мотивационный конструкт – это фундаментальная тенденция, показывающая активность человека при достижении цели. Роджерс считает, что потребность человека в развитии и самосовершенствовании мотивирует его поведение. «Как ни назвать это – тенденция к росту, побуждение к самоактуализации или тенденция двигаться вперед, - это главная движущая сила жизни…» (Роджерс, 1994, с.220). Про мотивацию достижения Роджерс говорит, что это одно из выражений тенденции к самоактаулизации.

Когнитивная психология привнесла в психологию теории мотивации Л. Фестингера, Д. Мак-Келланда, Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена и другие. Все эти теории считают, что поведение человека во многом определяется работой его сознания. Советский психолог Е.П.Ильин говорит о вкладе зарубежных психологов следующее: «когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход новых мотивационных понятий: социальные потребности, жизненные цели, когнитивные факторы, когнитивный диссонанс, ценности, ожидание успеха, боязнь неудачи, уровень притязаний» (Е.П. Ильин, 2002, с. 12).

* + 1. **Теоретические подходы к исследованию мотивации в отечественной психологии**

 Не только западные учёные исследовали мотивацию. Большой вклад в изучение этой проблемы внесли отечественные психологи. Отечественный подход к изучению этого вопроса имеют свою специфику и заключается в том, что «мотивация понимается как ценностно-целевое образование, главной функцией которого выступает побуждение к деятельности» (Т.О. Гордеева, 2006, с. 48). И на высшем уровне регуляции поведения человека находится воля. Исследования мотивации отечественных психологов можно разделить на два направления: изучения мотивации «в рамках деятельностного подхода и в рамках изучение мотивации конкретных предметных деятельностей» (Т.О. Гордеева, 2006, с.48).

Работы в рамках общетеоретического деятельностного подхода многочисленны и разнообразны. Они посвящены исследованию проблем мотивации, саморегуляции и различным сферам личности индивида (А.Г. Асмолов (1990), И.А. Васильев (1985), В.К. Вилюнас (1990), Т.О. Гордеева (2002), Е.П. Ильин (2000), М.Ш. Магомед-Эминов (1987) и др).

В отечественной психологии внимание к проблеме мотивации начинает усиливаться с 60-х годов прошлого века. Исследуется мотивация трудовой и учебной деятельности (Е.С. Кузьмин, А.А. Свенцицкий). Различные области психологической науки (возрастная психология, психология труда, нейропсихология) тоже присоединяются к исследованию мотивации.

А.Н. Леонтьев обобщил все имеющиеся исследования мотивации и предположил, что в мотивационной сфере индивида образования могу превращаться друг в друга, так цель переходит в мотив, а мотив сдвигается на цель. Леонтьев считал, что мотив – это своеобразная потребность, которая связана с деятельностью. Определение мотива он формулирует так: мотив – это «то объективное, в чем потребность конкретизируется в данных условиях, на что направляется деятельность, как на побуждающее эту потребность» (Леонтьев А.Н., 1971).

Рассмотрим, что понимаю под мотивацией отечественные психологи. Л.И. Божович полагает, что мотивация – это «совокупность мотивов, которые определяют данную деятельность» (Л.И. Божович, 1972). Мотив же, по её мнению, - «это предметы внешнего мира, представления, идеи, чувства и переживания – все то, в чём нашла воплощение потребность. Мотивация – это сложный механизм соотнесения личностью внешних и внутренних факторов поведения, которые определяют возникновение, направления, а также способы осуществления конкретных форм деятельности» (Л.И. Божович, 1972).

Изучением мотивации также занимался Л.С. Выготский. Он говорил о том, что мотивация является объединением целей, интересов, желаний, которые побуждают к действию и определяют его. Выготский разработал понятие «мотивационная сфера». Согласно идеям Выготского, мотивационная сфера состоит из трёх частей: аффективной сферы личности, волей сферы личности и переживания удовлетворения потребности (Выготский Л.С., 1983).

 Другой известный российский психолог В. Вилюнас рассматривал мотивацию в качестве «совокупности психологических образований и процессов, побуждающих и направляющих поведение на жизненно важные условия и предметы, определяющих пристрастность, избирательность и конечную целенаправленность психического отражения и регулируемой им активности» (Вилюнас, 1990, с.12).

М.Ш. Магомет-Эминов понимал мотивацию как психическое явление, которое побуждает человека проявлять активность и которое определяет направленность деятельности и отвечает за её регуляцию (М.Ш. Магомет-Эминов, 1984).

Инна Джидарьян считала, что мотивация – это механизм, который отвечает за появление, направленность и реализацию определённых форм деятельности (И.А. Джидарьян, 1976).

 Несомненно, большое количество учёных приложили свои силы для исследования мотивации. Можно проследить, как менялись представления о мотивации, увидеть отличие в подходах к пониманию данного термина. Психологи начинают исследовать мотивацию в более узких сферах: учебной, профессиональной, спортивной и т.д.

**1.2. Мотивация достижения. Теоретические подходы к пониманию**

Изучение мотивации достижения берет начало с 30-х годов ХХ века. Первым о потребности в достижении заговорил американский психолог Генри Мюррей. В своей книге «Исследование личности» он даёт ей такое описание: «Справляться с чем-то трудным. Справляться с физическими объектами, людьми или идеями, манипулировать ими или организовывать их. Делать это столь быстро и / или хорошо, как только возможно. Преодолевать препятствия и достигать высокого уровня. Превосходить самого себя. Соревноваться с другими и превосходить их. Увеличивать своё самоуважение благодаря успешному применению своих способностей и талантов» (Murray, 1938, с.164).

Активно мотивация достижения исследуется в конце 1940-х – начале 1950-х, когда группа психологов под руководством Джона Аткинсона и Дэвида Мак-Келланда занялись изучением потребности в достижении и разработкой экспериментов. Именно Дэвид Мак-Келланд ввёл термин «мотивация достижения», под которым он понимал «соотнесение с критерием качества деятельности» (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953).

 Джоном Аткинсоном и Дэвидом Мак-Келландом было проведено множество экспериментов, в ходе которых было сделано большое количество важных выводов. Например, они выяснили, что «индивидуальные различия могут быть весьма большими и затрагивать как содержание мотивации достижения (её предметную направленность), так и силу мотива, и его устойчивость» (Гордеева, 2006, с.42). Также Аткинсон и Мак-Келланд установили, что люди, которые мотивированы на достижение успеха, выбирают задачи средней сложности, а люди, которые стремятся избегать неудачи, предпочитаю задачи либо низкой сложности, либо высокой сложности. Таким образом, человек с низким уровнем потребности в достижении знает, что он точно сможет решить задачу и шансы не справиться с заданием минимальны (при выборе слишком простых заданий), или же он полагает, что выбранная задача слишком сложна и решить её могут единицы, тем самым он оправдывает себя и свою неспособность решить пример.

 Джон Аткинсон разработал теорию ожидаемой ценности. Согласно этой теории, на мотивацию достижения влияют две силы: значимость результата для индивида и его субъективная достижимость. Было доказано, что активность субъекта и выбор им задачи во многом зависит от ценности этой задачи для субъекта.

Исследования Е. Лоуэлл (McClelland, 1961) показали, что люди с более высоким уровнем потребности достижения в рабочих ситуация быстрее улучшают свои показатели, чем испытуемые с низким уровнем этой потребности.

Дж. Роттер (J.B. Rotter, 1954) занимался изучением связи мотивации достижения с уровнем ответственности индивида за происходящее в его жизни. Он ввёл в такой термин, как «локус контроль» - установка человека, которая характеризирует склонность приписывать свои успехи и неудачи внешними или внутренними факторам. Выделяются два вида локуса контроля: внешний (экстернальный) и внутренний (интернальный). В ходе исследований было доказано, что человеку, который уверен в себе, целеустремлён, настойчив в достижении своей цели, присущ интернальный локус контроль. Тревожность, боязнь допустить ошибку, желание отложить дела, неуверенность показатели экстернального типа контроля. Таким образом, локус контроль дополняет теории о мотивации достижения и подчёркивает важность личной ответственности за свою жизнь.

Один из самых значительных вкладов в изучение мотивации достижения сделал американский психолог Бернард Вайнер. Он приложил свои силы, чтобы мотивация достижения исследовалась экспериментально. Вайнер создал атрибутивную теорию мотивации. Б. Вайнер полагал, что «ожидания будущих результатов определяются тем, что индивид думает о причинах (атрибуциях) успехов и неудач, то есть его представления о них» (Гордеева, 2006, с.55). В ходе эксперимента Б. Вайнер и А. Кукла (Weiner, Kukla, 1970) было выявлено, что индивиды, направленные на достижение успеха, воспринимают его тесно взаимосвязанным со способностями и прилагаемыми усилиями. Неудачи же в их понимании происходят из-за недостатка усилий. Однако люди, направленные на избегание неудачи, считают, что успех зависит от трудности (лёгкости) задачи или удачи, а неудачи происходят из-за нехватки способностей.

Большой вклад в исследование мотивации достижения внёс немецкий психолог Хайнц Хекхаузен. По мнению Хекхаузена, мотивация достижения проявляется только в таких ситуациях, в которых присутствует задача и алгоритм её выполнения (Хекхаузен Х., 1986). Хайнц Хекхаузен разработал концепцию, исходя из которой направленная на достижение деятельность должна удовлетворять ряд определённые условия. «Эта деятельность должна (1) оставлять после себя осязаемый результат, который (2) должен оцениваться качественно или количественно, причём (3) требования к оцениваемой деятельности не должны быть ни слишком низкими, ни слишком высокими <…>. Для оценки результатов деятельности (4) должна иметься определенная сравнительная шкала и в рамках этой шкалы некий нормативный уровень, считающийся обязательным. Наконец, деятельность должна быть желанной для субъекта и ее результат должен быть получен им самим» (Гордеева, 2006, с.46).

 Отечественные психологи не отстают от западных. На данный момент в нашей стране проведено большое количество исследований мотивации достижения. Степанским и Батуриным было исследовано, как мотивация достижения влияет на результативность и контроль деятельности (В.И. Степанский, 1981; И.А. Батурин, 1987). Магомед-Эминов разработал динамическую модель мотивации достижения (М.Ш. Магомед-Эминов, 1987, 1991; И.А. Васильев, 1991). Были рассмотрены гендерные отличия в работах психолога Шапкина (С.А. Шапкин, 2000). Е.Н. Ильин под мотивацией понимает внутреннюю детерминацию поведения и деятельности, которая может быть обусловлена внешними и внутренними воздействиями (Ильин Е.П., 2002).

М.Ш. Магомед-Эминов (А.К. Маркова, Т.А. Матис, А.Б. Орлов, 1990) разработал системно-динамическую концепцию мотивации достижения, согласно которой мотивационный процесс состоит из трёх частей: компонентной, структурной и функциональной. Мотивация контролирует деятельность, отвечает за побуждения в конкретной ситуации. Помимо основных составляющих мотивации (потребности, интересы, побуждения) в неё входят такие переменные, как ценности, ожидания, атрибутивные стили, качества личности (М.Ш. Магомед-Эминов, 1987).

Отечественный психолог Ю.М. Орлов [119, с.29] выделил два вида мотивации: познавательную и достижительную. Орлов пишет о том, что потребности в достижении должна быть ориентирована и связана с результатом, а учебная – с самим процессом. Автор считает, что «потребность в достижении представляет собой стремление утвердить себя не по отношению к другим, а в деловых отношениях» (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с.26).

 Благодаря большому количеству исследований было выяснено, что люди, мотивированные на успех, обладают более оптимистичным взглядом, трудности воспринимают как возможность развития и личностного роста. Такие люди осознают свои способности и развивают их, стремятся ставить цели и достигать их. Они считают, что их жизнь и успешность в ней зависит от них самих. Они управляют своей жизнью, а не идут на поводу (Ильин Е.П., 2002).

 Что касается людей, которые ориентированы на избегание неудачи, то они сосредотачивают всё своё внимание на трудностях и проблемах, лишний раз не рискуют и стараются сделать всё, чтобы их потери были минимальны. Таким людям характерна тревожность и неуверенность (Ильин Е.П., 2002).

Таким образом, мотивацию достижения исследовали многие психологи. Ими были сформулированы теории, в которых описывают основные механизмы работы мотивации достижения, изучаются компоненты, которые из которых она состоит. Следует отметить, что чащу всего мотивация достижения исследуется в рамках когнитивного подхода (Б. Вайнер, А. Бандура, Дж. Аткинсон, Дж. Экклс, К. Двек, М. Кавинтон, Э. Скиннер). Существует несколько подходов к изучению мотивации достижения, которые объясняют различные её показатели.

**1.3. Социально-психологические особенности современных подростков**

Проблему подросткового возраста исследовало множество отечественных учёных (А.М. Прихожан, Т.В. Корнилова, Л.И. Божович, Л.М. Семенюк, И.В. Дубровина, И.С. Кон, В.В. Шабалина и другие). Психолог Д.И. Фельдштейн изучил все данные и пришёл к выводу, что в подростковом возрасте идёт активное становление социальной сферы подростка. Вот что он пишет по этому поводу: «В подростковом возрасте растущий человек выходит на качественно новую позицию, здесь реально формируется его сознательное отношение к себе как к члену общества. Следовательно, от того, как закладываются на этом этапе основы социальной ориентации, зависит очень многое в становлении социальных установок человека. И именно данное обстоятельство актуализирует задачи разработки психологических основ построения системы воспитательных воздействий, направленных на формирование всесторонне развитой личности» (Фельдшетейн, 1997, с.33). Фельдштей также отмечает, что подростки не являются субъектами воспитания, потому что не могут быть полноценно включены во все сферы общественной деятельности. В период взросления они ко многим вопросам, которые волнуют взрослых, относятся слишком поверхностно, не пытаясь вникнуть в суть. Общество не создаёт необходимые условия для проявления подростками социальной ответственности, поэтому в данный момент они больше воспринимаются взрослыми как объекты воспитания (Фельдштей, 1997, с. 27-28).

В данной работе более подробно мы бы хотели рассмотреть определённые сферы социально-психологических особенностей подростков, а именно влияние семейной ситуации, особенности самооценки и межличностных отношений ребёнка со сверстниками и взаимосвязи этих параметров с мотивацией достижения подростка.

**1.3.1. Влияние семейной ситуации на становление подростка**

Исследованию взаимодействия подростка с его семьёй посвящено много работ известных психологов. Изучение влияния этой сферы на развитие ребёнка имеет важное и определяющее значение. «Нет практически ни одного социального или психологического аспекта поведения подростков или юношей, который не зависел бы от их семейных условий в настоящем или прошлом» (И.С. Кон, 1989, с.107). Семья - это главный социальный институт, где проходит первичная социализация ребёнка, где он получает навыки общения и взаимодействия с другими людьми. «Семья является разновозрастной группой, в которой подросток приобретает опыт общения и взаимодействия с людьми разных поколений, разного пола» (Реан, 2003, с. 176).

Институт семьи способен влиять на развитие адаптационных способностей подростка. Под руководством взрослых ребёнок имеет возможность раскрыть свой потенциал и успешно вступить во взрослую жизнь. В своей статье Е.П. Тарасенко сравнивает подходы к воспитанию в русских и американских семьях. В американских семьях подростков с самого рождения готовят к борьбе, в них воспитывают лидерские качества и внушают, что добиться успеха в мире можно только противостоя ему (Е.П. Тарасенко, 2007). В таких семьях дети вырастают независимыми индивидуалистами. Они стремятся, как можно раньше покинуть дом. В российском обществе всё обстоит иначе. Семья воспринимается русскими как ценность, в ней присутствует атмосфера уюта. Родители хотят помогать своему ребёнку, порой лишая его возможности проявлять самостоятельность.

Семья – это те близкие люди, которые помогают ребёнку справляться с трудностями и кризисами. В подростковом периоде у школьника начинает формироваться чувство взрослости, поэтому меняется характер во взаимоотношениях с родителями. Ребёнок хочет, чтобы его воспринимали как взрослого, относились к его решениям с уважением и принятием. Часто родители не готовы к этому, и как следствие, возникают конфликты. Дело в том, что отношения строятся не равноправными, а сверху вниз, где главенствующие позиции занимает взрослый. Во многом это сказывается на развитие личности подростка и определяет его поведение.

Родители должны быть примером для ребёнка. Если они хотят воспитать здоровую личность, целеустремленную и уверенную в себе, им следует показывать, каким путями к этому можно прийти. В окружении подростка должны быть люди, которые «не только умеют успешно делать своё дело, но и адекватно выражают удовлетворение своей компетентностью или достигнутым качеством работы» (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с. 56). Живя в семье, где родители приняли роль неудачников, ребёнок может пойти по одному из двух направлений. Он либо тоже примет эту роль, и не будет ставить перед собой высоких целей и не будет прилагать особых усилий для достижения результата. Либо он выберет для себя другие модели поведение, а родителей будет считать неудачниками. Но, к сожалению, часто такой путь бывает более агрессивным и болезненным (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010).

Таким образом, семья – это один из ведущих факторов, который влияет на развитие подростка. Семья может помочь ребёнку достигнуть успеха, если будут выбирать правильные модели общения.

**1.3.2. Особенности самооценки подростков**

В подростковом периоде у ребёнка начинается развиваться самопознание и критическое мышление. Это приводит к тому, что у подростка происходят изменения в представлениях о мире и самом себе. Согласно данным Д.И. Фельдштейна, подросткам характерно очень критическое отношение к себе. «Около 34% мальчиков и 26% девочек дают себе полностью отрицательные характеристики. В поведении появляются грубость, жестокость, агрессивность» (Б.С. Волков, 2005, с.90).

Подросток начинает оценивать себя, поначалу ориентируюсь на мнение окружающих, и постепенно переходя к самостоятельной оценки себя как личности.

Понятие «самооценка» в научной литературе понимается как сложное личностное образования, которое лежит в основе личности. Самооценка отражает мнение человека о себе и окружающих, оценку своих знаний, активности и личностных качеств.

Самооценка является сложным личностным образованием и относится к фундаментальным свойствам личности. В ней отражается то, что человек узнает о себе от других, и его собственная активность, направленная на осознание своих действий и личностных качеств (Хорни К. Самосознание. М.,1996.).

Структура самооценки состоит из двух элементов: когнитивного и эмоционального. Когнитивный компонент отвечает за осознание индивидом самого себя, эмоциональный компонент – за отношение к себе, понимание и принятие своих действий.

У многих подростков часто бывает завышена оценка своих качеств и способностей, и уровень притязаний не соответствует возможностям ребёнка. Однако подросткам характерно занижать показатели в значимых для них аспектах.

Чем старше становится подросток, тем более адекватной становится его самооценка. «Подростки, обладающие более высокой самооценкой и позитивными представлениями о своих способностях, обычно учатся гораздо лучше» (Б.С. Волков, 2005, с.92). Низкая самооценка приводит к чувству тревоги и плохой адаптации ребёнка к различным ситуациям, что сказывается на его успеваемости в целом.

Самооценка подростка имеет относительно устойчивый характер. Такие факторы, как взаимоотношения с родителями, сверстниками и учителями, оказывают влияние на формирование самооценки подростка и могут приводить его либо к успеху, либо к неудаче.

**1.3.3. Особенности коммуникативной сферы подростков**

Значимые перемены в развитии социальной сферы происходят в подростковом возрасте. Ребёнок становится участником различных отношений. У подростка начинают вырабатываться необходимые навыки взаимодействия. Он учится слышать себя и других, пробует уступать или, наоборот, отстаивать свою точку зрения. Межличностные отношения – это бесценный информационный канал. Взаимоотношения подростка с одноклассниками и друзьями оказывают влияние на процесс его социализации (Коломинский Я.П., Панько Е. А., Игумнов С. А., 2004). Значимую роль для ребёнка среднего школьного возраста играют успех и признание среди сверстников (Мухина В.С., 1999).

 Важную роль в подростковом возрасте приобретает общение со сверстниками. Общение происходит в процессе совместной деятельности и осуществляется в разнообразных межличностных отношениях, как в положительных, так и в негативных. Происходит формирование системы межличностных отношений, симпатий и антипатий – своеобразная психологическая структура. Понимание друг друга, ценности участников влияют на характеристики такой структуры. Особенность принятия членов группы, симпатии, антипатии определяют положение подростка в группе, его социометрический статус (Морено Дж. Л., 1958).

 Место, которое занимает человек в системе межличностных отношений называется социометрическим статусом. Во время социометрического опроса каждый участник группы получает определённое количество предпочтений и выборов, которые и определяют их статус в группе. «Подросток может быть удовлетворён или не удовлетворён своим положением, которое обладает определённой устойчивостью, а с возрастом показатель стабильности общения ребёнка в структуре эмоциональных взаимоотношений одноклассников увеличивается» (Коломинский Я.П., Панько Е. А., Игумнов С. А., 2004). Исследования социометрического статуса показывают, что имеется тесная связь между статусом и «возрастом, уровнем развития группы, деятельности, в которой она участвует, спецификой межличностных отношений в группе, степенью принятия индивидуальных и групповых норм и ценностей» (Кон И.С., 1999). Влияние, которое оказывается на развитие личности индивида групповыми нормами, требованиями и ценностями, во многом определяет его цели и особенности их достижения в группе.

 Социометрический статус связан с тем, как осуществляется принятие индивидом групповых норм, насколько каждый из них отступает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и «личностные» нормы (Андреева Г.М, 2006). Высокий статус в группе обеспечивается согласием с групповыми нормами. Подросток, который имеет представления о заданных социальных нормах и правилах и который воспроизводит их, обладает более высоким статусом. Иногда такие подростки имеют возможность самостоятельно влиять на групповые нормы.

 Таким образом, положение ребёнка в группе во многом влияет на его личностные особенности, в том числе то, каким способом подросток будет достигать поставленных целей. Будет ли он стремиться к успеху или будет избегать неудач тоже во многом зависит от группы и тех норм, которые в ней приняты.

**1.4. Особенности мотивации достижения современных подростков**

 Увлечения ребёнка, его интересы в подростковом возрасте во многом объясняются периодом полового созревания. Пубертатный период имеет ряд особенностей и в первую очень обладает двумя направлениями развития, а именно фазой влечений и фазой созревания новой системы интересов. Также происходят изменения в Я-концепции, самооценка подростков приобретает разнообразные грани, а значимость оценки окружающих немного снижается. Появляется более осознанное восприятие мира, вырабатывается навык принимать обдуманные решения, большее внимание уделяется пониманию внешних и внутренних причин поведения. Т.В. Корнилова, Е.Л. Гриоренко, С.Д. Смирнов в своих работах пишут о том, что «личностное развитие подростка может искажаться в силу несоответствия стремления к самостоятельности и отсутствия условий для реализации социально одобряемых форм жизнедеятельности, в которых эта самостоятельность может быть востребована» (Т.В. Корнилова, Е.Л. Гриоренко, С.Д. Смирнов, с.7).

«Возникновение опосредованных потребностей делает возможным сознательное управление подростком своими потребностями и стремлениями, овладение своим внутренним миром, формирование долгосрочных жизненных планов» (Реан, 2003, с.72).

Потребность в достижении – это фундаментальная характеристика личности. Однако её направленность имеет свойство меняться в зависимости от возраста. Так в подростковом периоде у ребёнка происходит изменение референтной группы, значимым мнением теперь обладают сверстники, а не родители и учителя. Поэтому может снижаться мотивация учения, но это не говорит о том, что уменьшаются показатели и в мотивации достижения успеха. Она просто меняет свою направленность.

Во многих исследованиях было показано, что мотивация достижения начинает формироваться в 9 – 16 лет (Н.В. Афанасьева (у детей 9-11 лет), С.С. Занюк (у подростков), М.А. Юферова, М.В. Кондратьева (в юношеском возрасте) (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010). На её становление влияет самооценка, привлекательность и ценность успеха, умение адекватно оценивать свои способности. Также для формирования мотивации достижения ребёнку необходима модель поведения, ориентируясь на которую он мог бы развивать свою.

Мотив достижения, связанный с желанием прийти к успеху или избежать неудачи, в подростковом возрасте занимает ведущую роль. Ребёнок стремиться сохранить уважение окружающих, укрепить свою самооценку. Развитие этого мотива у всех происходит по-разному, одни подростки реализуют себя, не боятся браться за сложные задачи, они мотивированы на успех. Другие же, наоборот, стараются сохранить достигнутое, лишний раз не рискуют, они направлены на избегание неудачи.

 Если говорить об особенностях формирования мотивации достижения у индивида, то следует вспомнить американских психологов К. Мюррея, Д. Мак-Клелланда, Дж. Аткинсона и их исследования в этой области. Они говорили о том, что наибольшей степенью устойчивости обладают мотивы, сформированные в дошкольном возрасте. Особое значение они придавали семейному воспитанию как главному фактору развития мотивации достижения. Зарубежные исследователи также выделяли другие показатели, которые определяют направленность развития мотивации достижения: 1) возраст, в котором от ребенка ожидается независимость и самостоятельность (Winterbottom, 1958; McClelland, 1952); 2) степень позитивного подкрепления, даваемого родителями за достижения ребенка (Crandall, 1960); 3) уровень требовательности родителей в отношении достижений ребенка (Argyle, Robinson, 1962). В ходе исследований было выявлено, что детей чаще хвалили матери, которые обладали более высоким уровнем мотивации достижения. Мак-Келланд также установил, что дети, мотивированные на достижение успеха, имеют со своими матерями более близкую эмоциональную связь.

Психолог М. Хорнер (M.S. Horner, 1961) один из первых начал исследовать такое явление, как «боязнь успеха». У подростка возникает чувство тревоги по отношению к успеху, так как достижение значимых результатов говорит о повышении ожиданий общества к ребёнку и усложнение требований. Это ответственный шаг, который забирает силы, не все готовы оправдывать социальные ожидания. «Ради того чтобы избавиться от этой тревоги, не только подросток, но и взрослый зачастую отказывается даже от вполне разумных амбиций» (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с. 58).

Мотивация достижения формируется у индивида постепенно. Много факторов определяют её развитие, например, окружение ребёнка, виды деятельности, которыми предпочитает заниматься подросток и в которых достигает успеха (В.А.Кручинин, Е.А.Булатова, 2010, с.59). Младшие школьники (9-12 лет) обладают определёнными понятиями об успехе и неудачи. Подростки в возрасте 13-14 и 15-17 лет уже способны анализировать происходящие события, умеют оценивать внешние и внутренние причины и делать осознанный выбор о решение той или иной ситуации.

Развитие у подростков стремления совершенствоваться, улучшать свои прошлые показали является самым эффективным способом формирования мотивации достижения. Потребность в достижении мобилизует силы подростков, активирует их желание включаться в окружающую жизнь. Школьники с высоким уровнем мотивации достижения не боятся трудностей и рисков, они стремятся достигать вершин. Мотив достижения подростков характеризуется направленностью субъекта на достижение «высокого уровня мастерства при выполнении дела на основе своих усилий и способностей в ситуациях, в которых имеется возможность качественного выполнения деятельности» (Хурум С.Х, 2008), и связан с положительными эмоциональными переживаниями личности (надежда, радость). Мотив стремления к успеху побуждает и направляет деятельность в определенную ситуацию; мотив избегания неудачи тормозит деятельность, направляет ее от указанной предметной зоны.

 Ожидание успеха или неудачи является важной характеристикой, которая определяет направленность мотивации достижения (Дж.Аткинсон). Согласно теории ожидаемой ценности, для того чтобы повысить уровень мотивации достижения, подросток должен осознавать значимость результата. Если конечная цель не будет иметь субъективной ценности, то мотивация будет снижена. «Социальная ценность мотивации достижения подростков подчеркивает актуальность изучения закономерностей ее проявления и развития, а также поиска путей и способов ее целенаправленного формирования» (Хурум С.Х, 2008).

 Процесс развития мотивации достижения можно корректировать, потому что многое в мотивации подростка зависит от его субъективного восприятия себя, своих успехов и окружающего мира. Если понимать, что для ребёнка ценно и значимо, создавать условия для повышения самооценки, вселять веру в свои способности, то можно направлять его к успеху.

**1.5. Выводы по обзору литературы**

1.Представления учёных о мотивации претерпевают значительные изменения: от взглядов, что мотив – это возбуждение, продукт биологической системы, до понимания мотивации как ведущей тенденции к самоактуализации, базовой потребности человека.

2.В зарубежной психологии присутствуют разные мнения о природе мотивации: представители психодинамическое направление считали, что мотивация – это то, что заставляет человека искать решение внутренних конфликтов, для приобретения покоя; бихевиористы рассматривали мотивацию как инстинкт, побуждающий человека к деятельности; гуманисты видели в мотивации важную функцию самоактуализации; когнитивное направление полагало, что мотивация определяется сознанием.

3.Советские психологи полагали, что главной функцией мотивации является побуждение к деятельности, направленность которой в некоторых аспектах определяется волей.

4. Локус контроля, атрибуции, ценность задачи, субъективное понимание причин успеха и неудачи влияет на мотивацию достижения и определяет выбор стратегии поведения.

5.Несмотря на то, что большое количество работ психологов посвящено проблемам мотивации и мотивов достижения успеха, не так много исследований направлены на изучение мотивации достижения подростков.

6.В подростковом возрасте общение становится важнейшей сферой активности подростка, завершается формирование самооценки. Происходит смена референтной группы, однако семейная ситуация продолжает серьзным образом сказываться на развитии личности

7. Мотивация достижения активно начинает формироваться в 9-11 лет и значимым образом сказывается в поведении подростка в различных сферах его жизнедеятельности. Возможность проявить себя в значимой деятельности помогает подростку стремиться к успеху. Однако завышенный уровень ожиданий окружающих по отношению к ребёнку может вызвать у него «боязнь успеха».

**ГЛАВА 2. ПРОГРМАММА ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

**2.1. Постановка проблемы исследования**

Большое количество психологов посвятили свои труды изучению мотивации достижения (Дж. Аткинсон, Д. Мак-Келланд, Х.Хекхаузен, М.Ш. Магомед-Эминов, С.Х Хурум, Т.О. Гордиева). Много работ касается мотивации достижения именно подростков. Однако исследования этой области в данное время становятся особенно актуальны.

Подростковый возраст – это непростой период жизни для каждого ребёнка. Именно в это время подростки стремятся быть самостоятельными и независимыми от родителей, хотят сами управлять своей жизнью и искать выходы из сложных ситуаций. Многие проблемные случаи перерастают в конфликты, а многие вещи утрачивают былую привлекательность. Взрослые теряют свой авторитет, зато мнение сверстников, наоборот, приобретает большую значимость. В этот период активно формируется социально-психологическая структура личности подростка, развивается рефлексия и аналитические способности.

Общество меняется, активно прогрессирует наука и технологии, терпят изменения ценности и нормы поведения, которые оказывают определённое влияние на подростков. Современные подростки сильно отличают от тех, что были 10-15 лет назад.

Не так много работ было посвящено исследованию различий в мотивации достижения у мальчиков и девочек.

Научная новизна исследования:

- изучение факторов, которые оказывают влияние на мотивацию достижения современных подростков;

- сравнение мотивации достижения мальчиков и девочек.

**2.2. Цели исследования**

**Целью данной работы** являетсяизучение особенностей связи мотивации достижения и социально-психологические характеристик современного подростка.

**2.3. Предмет и объект исследования**

*Предметом* исследования является мотивация достижения и социально-психологические особенности (социометрический статус, самооценка, уровень притязаний, семейная ситуация) подростка

*Объектом* исследования выступают подростки, в возрасте от 12 до 15 лет, учащиеся 6-8 классов.

## 2.4. Общая характеристика выборки

 В исследовании приняли участие школьники 6-8 классов Государственного бюджетного общеобразовательного учреждения Гимназия №528 Невского района Санкт-Петербурга. Всего 84 школьника в возрасте от 12 до 15 лет. Из них 44 мальчика и 40 девочек.

 Средний возраст респондентов – 12,87.

**2.5. Гипотезы исследования**

*Общая гипотеза:* существует взаимосвязь между социально-психологическими особенностями подростка и выраженностью у него мотивации достижения

*Частные гипотезы:*

*Гипотеза №1:* существует взаимосвязь мотивации достижения и социометрического статуса подростка.

*Гипотеза 2:* самооценка и уровень притязаний подростка взаимосвязаны с уровнем его мотивации достижения

*Гипотеза №3:* существуют гендерные отличия во влиянии социально-психологических особенностей подростков на их мотивацию достижения.

*Гипотеза №4:* мотивация достижения подростка взаимосвязана с особенностями его семейной ситуации

**2.6. Задачи исследования**

*Задачи исследования:*

1. Изучить и проанализировать основные теоретические подходы к исследованию данной проблемы;

2. Изучить особенности мотивации достижения респондентов;

3. Изучить состояние самооценки и уровень притязаний подростков;

4. Изучить доминирующие типы межличностных отношений школьников;

5. Изучить социометрических статус подростков;

6. Сравнить особенности влияния факторов на мотивацию достижения у мальчиков и девочек;

7. Изучить влияние семьи на мотивацию достижения подростков;

8. Сделать выводы и подвести итог эмпирического исследования.

## 2.7. Методы и методики исследования

Для решения поставленных задач были выбраны следующие методики:

1. *Методика «Измерение мотивации достижений» модификация теста-опросника А.Мехрабиана в редакции М.Ш. Магомед-Эминова (Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов, 2002, с.98 - 102).*

Методика «Измерение мотивации достижения» применяется для диагностики устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. Методика позволяет оценить, какой из мотивов у испытуемого более выражен. Её применяют для исследования мотивации достижения у школьников и студентов *(Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов, 2002, с.98 - 102)*.

Методика «Измерение мотивации достижения» имеет два стимульных материала: «Вариант для мужчин» (форма А), «Вариант для женщин» (форма Б) и содержит список утверждений – 32 для мужчин и 30 для женщин. Испытуемым предлагается ознакомиться с набором утверждений, соответствующих их полу, и выразить свое отношение к каждому утверждению, используя один из семи предложенных вариантов ответа: «Полностью согласен», «Согласен», «Скорее согласен, чем не согласен», «Нейтрален», «Скорее не согласен, чем согласен», «Не согласен», «Полностью не согласен».

Для того чтобы посчитать результаты методики, используется специальный ключ. Сумма баллов, которую получает испытуемый, показывает, какой мотив им движет: достижение успеха или избегание неудачи.

В контексте проведённого исследования, методика применялась для выявления уровня мотивации достижения подростков, а также стратегии поведения: достижение успеха или избегание неудачи.

Текст опросного листа приведён в «Приложении №1».

1. *Методика социометрических измерений (Е.Е.Миронова, 2005).*

Для измерения межличностных отношений в группе нами была использована методика социометрических измерений.

Методика представляет собой модифицированный вариант опросника американского психиатра и социального психолога Джекоба Морено, в основе которой лежит положение о том, что в любой социальной группе есть своя психологическая структура неформального порядка, которая формируется как система межличностных отношений, симпатий и антипатий. Социометрия позволяет оценить влияние неформальной структуры на формальную, также установить характер взаимоотношений в группе, и выразить всё в удобной числовой форме.

Стимульный материал представляет собой список из пяти вопросов о желании респондента выполнять ту или иную совместную со своими одноклассниками.

Примеры вопросов:

*«Кого бы из одноклассников ты бы пригласил к себе на день рождения в первую очередь?»*

*«С кем из своих одноклассников ты бы хотел сидеть за одной партой?»*

*«Кого из нынешних одноклассников ты бы не взял в свой новый класс?»*

В целях нашего исследования, данная методика включала пять вопросов, которые были направлены на выявление предпочтений для межличностного общения, делового общения и определения нежелательных партнеров для взаимодействия. Испытуемый мог выбрать от 0 до 3 человек. Нами анализировалось количество выборов для межличностного общения, делового, количество отрицательных и взаимных выборов. Также мы смогли посчитать социометрических статус каждого подростка.

Текст опросного листа приведён в «Приложении №2».

1. *Методика исследования самооценки Дембо-Рубинштейн (П.В. Яньшин, 2004).*

Методика исследования самооценки Дембо-Рубинштейн применяется для психологической диагностики состояния самооценки и уровня притязаний.

Методика представляет собой семь шкал высотой 10 см: «Здоровье», «Умственные способность», «Характер», «Авторитет у сверстников», «Умение делать своими руками», «Внешность», «Уверенность в себе». Испытуемый чёрточкой (--) отмечает развитие данного качества в настоящий момент, а крестиком (х) – уровень развитие качества, при котором испытуемый был бы удовлетворён собой.

В рамках нашего исследования данная методика использовалась для определения самооценки подростков, а также уровня притязаний, дельты и средних показателей.

Текст опросного листа приведён в «Приложении №3».

1. *Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири (Л.Н. Собчик, 1990).*

Методика диагностики межличностных отношений Лири применяется для изучения представлений испытуемого о себе и исследования типа отношений к людям.

Методика состоит из 128 суждений, которые относятся к 8 типам межличностным отношений: «Авторитарному», «Эгоистичному», «Агрессивному», «Подозреваемому», «Подчиняемому», «Зависимому», «Дружелюбному», «Альтруистичному». К каждому типу относится 16 суждений, который упорядочиваются по восходящей интенсивности. При обработке подсчитывается количество выборов каждого типа.

В нашем исследовании методика диагностики межличностных отношений использовалась для выявления у подростков доминирующих типов отношения к окружающим.

Текст опросного листа приведён в «Приложении №4».

1. *Авторская анкета.*

Вопросы авторской анкеты были разработаны с целью получения информации о семейной ситуации подростка, а также его субъективном мнении о наличии у него друзей и их количестве

Анкета содержит четыре вопроса, два с выбором ответа и два открытых, которые касаются: семьи (полная, неполная, был развод родителей, воспитывает бабушка/дедушка), наличия братьев и сестёр, порядка рождения респондента и наличия у него друзей.

В анкету также были включены вопросы, позволяющие получить информацию о социально-демографических характеристиках респондентов: пол, возраст, класс.

Текст анкеты приведён в «Приложении №5».

## 2.8. Процедура исследования

Для сбора эмпирического материала были распечатаны все необходимые стимульные материалы. Исследование проводилось на базе Санкт-Петербургской Гимназии №528. Сбор данных проводился непосредственно при личном взаимодействии с исследователем. Каждый респондент получал комплект методик. Перед выполнением каждой методики испытуемым объяснялась инструкция. Время, потребовавшееся на заполнение всех стимульных материалов, - 45 минут.

Порядок предоставления методик испытуемым:

1. Авторская анкета;
2. Методика «Измерение мотивации достижений» модификация теста-опросника А.Мехрабиана в редакции М.Ш. Магомед-Эминова;
3. Методика исследования самооценки Дембо-Рубинштейн;
4. Методика социометрических измерений;
5. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.

## 2.9. Методы обработки и анализа данных исследования

Для обработки полученных данных использовались следующие методы математической обработки:

1. Корреляционный анализ (критерий r – Спирмена)

Предложенный метод математического анализа применялся для изучения связи мотивации достижения с различными показателями, выявленными с помощью методики социометрических измерений, методики исследования самооценки и методики диагностики межличностных отношений, а также для оценки тесноты установленной связи с помощью количественно выраженного коэффициента.

1. Одномерный дисперсионный анализ (ANOVA)

Данный метод использовался для оценки достоверности различий в исследуемых показателях у мальчиков и девочек

1. Множественный регрессионный анализ;

Множественный регрессионный анализ применялся для выявления предикторов, которые оказывают влияние на переменную «мотивация достижения» для всех подростков, а также отдельно для мальчиков и девочек.

1. Таблицы сопряженности (критерий Хи-квадрат Пирсона)

С помощью данного метода производилась обработка вопросов авторской анкеты, с целью выявления особенностей влияния социально-демографических показателей на мотивацию достижения.

Все данные полученные в ходе исследования обработаны с помощью компьютерной программы для статистической обработки данных SPSS Statistics (Statistical Package for the Social Sciences).

# ГЛАВА 3. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДРОСТКА С РАЗНЫМ УРОВНЕМ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

**3.1 Описательные статистики**

### 3.1.1. Распределение респондентов по уровню мотивации достижения

 Для диагностики уровня мотивации подростков нами была использована модификация теста-опросника А.Мехрабиана, предложенная М.Ш.Магомед-Эминовым.

Средний показатель уровня мотивации достижения в исследуемой группе 127, 7 балла, что соответствует низкому уровню мотивации достижения.

*Гистограмма №1*

На «Гистограмме №1» представлено распределение уровней мотивации достижения в исследуемой группе подростков на основе нормативной шкале, которая применяется в данной методике. Согласно этой шкале:

* Сумма баллов, находящаяся в интервале от 165 до 210, говорит о том, что у испытуемого высокий уровень мотивации достижения и ему характерно поведение, направленное на успех.
* Сумма баллов, которая оказалась в пределах от 76 до 164, показывает, что испытуемый обладает низкой мотивацией достижения и в своей деятельности предпочитает стратегию избегания неудачи.
* Если же сумма баллов находится в интервале от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудач сделать нельзя.

Таким образом, всего лишь 4 подростка (1 мальчик и 3 девочки) в своей жизни придерживаются стратегии стремления к успеху, которая соответствует высокому уровню мотивации достижения, остальные 80 школьников (43 мальчика и 37 девочек) предпочитают стратегию избегания неудачи, что соответствует низкому уровню мотивации достижения.

Обобщив представленные данные, можно предположить, что на данный момент большинству школьников в подростковом возрасте близка стратегия избегания неудачи и отсутствие желания рисковать. На успех мотивированы лишь единицы.

**3.1.2. Распределение мальчиков и девочек по уровню мотивации достижения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Респонденты | Мотивация достижения | Статистическая значимость |
| Мальчики | 127,41 | 0,879 |
| Девочки | 128,10 |

*Таблица №1*

 Исходя из результатов однофакторного дисперсионного анализа, мы установили, что у мальчиков и девочек не наблюдается достоверных различий по уровню мотивации достижения, так как p > 0,05.

**3.1.3. Распределение мальчиков и девочек по типу межличностого отношения**

Для определения типа межличностного общения респондентов применялась методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.

Мы использовали однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) для установления статистической значимости различий в показателях у мальчиков и девочек.

*Таблица № 2. Показатели типов межличностных отношений у мальчиков и девочек. Выделены типы, по которым получены статистически значимые различия.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Тип межличностного отношения** | **Мальчики** | **Девочки** | **Сатистическая значимость** |
| Авторитарный | 5,86 | 7,03 | 0,185 |
| Эгоистичный | 5,82 | 5,98 | 0,803 |
| Агрессивный | 4,77 | 6,13 | 0,043 |
| Подозрительный | 4,84 | 5,98 | 0,124 |
| Подчиняемый | 4,95 | 6,23 | 0,063 |
| Зависимый | 5,45 | 5,75 | 0,688 |
| Дружелюбный | 6,61 | 7,25 | 0,404 |
| Альтруистичный | 5,48 | 7,43 | 0,021 |

На «Гистограмме №2» представлены средние данные мальчиков и девочек по типам межличностных отношений. Можно заметить, что у девочек более высокие результаты по всем показателям.

В каждом типе у мальчиков и девочек есть отличия, однако статистически достоверные различия присутствуют только по двум показателям: «агрессивный тип» и «альтруистичный тип». Все остальные типы межличностного отношения имеют уровень значимости p > 0,05, это означает, что все отличия по этим показателям случайны.

*Гистограмма №2*

Первые четыре типа характеризуются преобладанием неконформных форм поведения, показывают независимость мнения, способность отстаивать свою точку зрения. Так как это «агрессивный тип», то можно предположить склонность к конфликтам. Остальные четыре типа, наоборот, говорят о предрасположенности индивида проявлять конформные установки, неуверенность в себе, податливость окружающим.

Исходя из имеющихся данных, можно сказать, что девочки, которые выбирают стратегию неконформности, проявляют себя более агрессивно по отношению к окружающим, по сравнению с мальчиками. Такие девочки более жестокие и требовательные, имеют склонность обвинять других в своих проблемах и не принимать мнение окружающих. Мальчики в этом возрасте проявляют меньше агрессии и враждебности.

Любопытно, почему два таких противоположных типа сильно выражены у девочек. Можно предположить, что характерные черты данных типов проявляются у девочек в разных ситуациях. То есть, для друзей они могут быть отзывчивыми, мягкими, добрыми и заботливыми, а в семье, наоборот, быть резкими, жёсткими, конфликтами. У мальчиков это тоже может проявляться, однако не так ярко, как это происходит у девочек. Возможно, это связано с разными подходами к воспитанию мальчиков и девочек. Обычно мальчиков ограничивают в проявлении эмоций и учат быть сдержанными, у девочек в этом плане больше свободы.

### 3.1.4. Распределение мальчиков и девочек по самооценке и уровню притязаний

 Для исследования самооценки и уровня притязаний нами была использована методика диагностики самооценки Дембо-Рубинштейн. Однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) помог нам установить статистически достоверные различия.

*Таблица №3. Показатели самооценки у мальчиков и девочек.*

*Достоверные различия выделены.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Самооценка** | **Мальчики** | **Девочки** | **Ст.зн.** |
| Здоровье | 0,7232 | 0,7545 | 0,527 |
| Характер | 0,6764 | 0,64 | 0,426 |
| Умственные способности | 0,6636 | 0,702 | 0,300 |
| Авторитет среди сверстников | 0,5961 | 0,6478 | 0,350 |
| Умение многое делать своими руками | 0,64 | 0,755 | 0,042 |
| Внешняя привлекательность | 0,6041 | 0,6503 | 0,415 |
| Уверенность в себе | 0,6239 | 0,627 | 0,957 |

*Гисторграмма №3*

Как видно в «Таблице №3» достоверные отличия по самооценке у мальчиков и девочек наблюдаются только в шкале «Умение многое делать своими руками», в остальных шкалах различия случайны. Показатели девочек выше.

 Можно предположить, что это связано с тем, что в подростковом возрасте в процессе социализации девочек начинают больше привлекать к работе по хозяйству. На них ложатся обязанности по уборке и готовке. Мамы и бабушки деляться с дочерьми секретами ведения быта, передают свой опыт и активно подключают к этой деятельности девочек. Также по своей природе девочкам больше свойственно проявлять творческие и рукодельнические интересы. Они хотят создавать что-нибудь приятное и милое, участся вышивать, шить, плести фенечки, делать поделки, заплетать друг друга. Девчоки стремятся овладеть многими навыками, поэтому и оценивают свои способности более высоко.

Мальчики же, наоборот, стараются от этого отстраниться, потому что это не «мужские» дела. Возможно, если бы родители или учителя труда уделяли больше внимания обучению мальчиков пользоваться различными инструментами, у последних была бы выше самооценка по этим показателям. В данный момент основными интересами мальчиков являются компьютерные игры и спорт, поэтому так мало ребят любит что-то создавать своими руками.

Проанализуем результаты мальчиков и девочек по уровню притязаний.

*Таблица №4. Показатели уровня притязаний у мальчиков и девочек.*

*Достоверные различия выделены.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Притязания** | **Мальчики** | **Девочки** | **Ст.зн.** |
| Здоровье | 0,898 | 0,9493 | 0,097 |
| Характер | 0,815 | 0,8475 | 0,444 |
| Умственные способности | 0,8866 | 0,9373 | 0,042 |
| Авторитет среди сверстников | 0,8173 | 0,8698 | 0,224 |
| Умение многое делать своими руками | 0,8768 | 0,912 | 0,331 |
| Внешняя привлекательность | 0,8057 | 0,9 | 0,024 |
| Уверенность в себе | 0,8395 | 0,8933 | 0,164 |

*Гистограмма №4*

В «Таблице №4» представлены результаты отличий мальчиков и девочек по уровню притязаний. Обратим внимание на то, что достоверная разница имеется только в двух шкалах: «Умственные способности» и «Внешняя привлекательность», p < 0,05. Как видно, более высоким уровнем притязаний по этим шкалам обладают девочки.

 Известно, что девочки в своём развитие опережают мальчиков на 1-2 года. В подростковый период девочки замечают изменения в своём организме, начинают следить за собой, хотят выглядеть красивыми. У них появляется интерес к моде, они находят себе пример для подражания и стараются ему следовать. В наше время особенно видна разница во внешних данных между мальчиками и девочками. Мальчики в 13 лет выглядят на 12 лет, а девочки в этом же возрасте похожи на семнадцатилетних девушек. Также девушкам по своей природе свойственно больше внимания уделять своему внешнему виду. Девочки хотят нравиться окружающим, поэтому имеют более высокие показатели по этому критерию.

 Что касается «Умственных способностей», в подростковом возрасте у ребёнка меняются приоритеты наиболее значимых потребностей. Если в начальной школе ребёнку была в первую очередь интересна учёба, то сейчас – общение со сверстниками. Быть частью коллектива – основная потребность подросткового возраста. Поэтому у многих школьников заметно падение интереса к учёбе. Особенно это проявляется у мальчиков. Девочкам привычнее быть прилежными ученицами, они больше внимания уделяют учёбе. Мальчики же, наоборот, предпочитают на неё не тратить свои силы, следовательно, не стремятся достигать в этой сфере больших успехов, они добиваются результата в другом. Также можно предположить, что девочки хотят быть умнее, потому что хотят быть интересными собеседницами для парней старше их.

 Сравнение различий между мальчиками и девочками по общей самооценке и уровню притязаниям.

*Таблица №5. Показатели обобщенной самооценки и уровня притязаний у мальчиков и девочек. Достоверные различия выделены.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Мальчики | Девочки | Ст. зн |
| Самооценка | 0,65 | 0,68 | 0,327 |
| Притязания | 0,85 | 0,9 | 0,037 |

У мальчиков и девочек статистически достоверные различия присутствуют только в общем показателе притязаний, p < 0,05, у девочек они выше.

 В наше время во всех фильмах и книгах, в политике и творчестве представляется образ сильной, умной и независимой женщины. Возможно, это влияет на девочек. Они стремятся быть похожими на них, хотят быть образованными и целеустремлёнными, поэтому и ставят перед собой более высокие цели. Девочки начинают планировать своё будущее, кем бы они хотели стать. Поэтому они понимают, что надо много делать и ко многому стремиться. Мальчики в этом возрасте проще смотрят на свою жизнь. Не все размышляют о будущей профессии и успехах, поэтому и уровень притязаний у них может быть ниже.

*Гистограмма №5*

Уровень притязаний связан непосредственно с мотивацией достижения, следовательно, мы получаем косвенное подтверждение гипотезы 2.

### 3.1.5. Сравнение результатов социометрии для мальчиков и девочек

Для исследования социометрического статуса подростка нами была использована методика социометрических измерений.

Мы анализировали 5 социометрических показателей:

* Межличностный статус (неформальный) – показатель частоты выбора подростка в качестве партнёра для общения;
* Деловой статус – показатель частоты выбора подростка в качестве партнёра для совместного решения какой-либо задачи;
* Количество отрицательных выборов полученных подростком – показатель частоты выбора подростка в качестве нежелательного партнёра для взаимодействия;
* Общий социометрический статус – показатель среднего значения делового и межличностного статусов;
* Количество взаимных выборов – показатель того, что подростки выбирают друг друга для взаимодействия.

Однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) помог нам установить статистически достоверные различия.

*Таблица №6. Результаты социометрии мальчиков и девочек. Достоверные различия выделены.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Социометрия** | **Мальчики** | **Девочки** | **Ст. значим.** |
| Межличностный статус | 2,66 | 2,33 | 0,316 |
| Деловой статус | 2,80 | 2,43 | 0,379 |
| Отрицательный выбор | 2,84 | 1,25 | 0,015 |
| Общий статус | 2,73 | 2,38 | 0,237 |
| Взаимный выбор | 1,91 | 1,65 | 0,278 |

 *Пояснение: в таблице представлены средние значения социометрических статусов, отрицательных и взаимных выборов для мальчиков и девочек.*

*Гистограмма №6*

 Из показателей методики социометрических измерений достоверны различия по показателю отрицательный выбор, он выше у мальчиков.

 Это говорит о том, что мальчиков чаще оказываются в позиции не «отверженных». Коллектив реже отвергает девочек. Возможно, это связано с тем, что девочки более открыты к взаимодействию и проявляют больше дружелюбия. Также девочки хотят нравиться, поэтому показывают себя добрыми и отзывчивыми. Мальчики же в этом возрасте пытаются что-то доказать себе или окружающим, поэтому могут проявлять деструктивное поведение. Это приводит к тому, что с ними не хотят общаться.

## 3.2. Анализ результатов корреляционного анализа

Для изучения взаимосвязей социально-психологических особенностей подростков и мотивации достижения использовался корреляционный анализ.

Было получено большое количество корреляционных связей. Рассмотрим наиболее интересные для нас: какие социально-психологические качества подростков связаны с мотивацией достижения и социометрическим статусом.

Анализ корреляционных связей мотивации достижения показал, что у подростков она имеет положительные взаимосвязи с самооценкой по шкалам «умственные способности» (0,305), «уверенность в себе» (0,322) при уровне значимости p <0,01. На таком же уровне значимости мотивация достижения связана с общей самооценкой (0,291) и с такими типами межличностных отношений, как «авторитарный» (0,305) и «эгоистичный» (0,309). С самооценкой по шкале «авторитет среди сверстников» (0,248) и уровнем притязаний по шкале «здоровье» (0,273) мотивация достижения имеет корреляционную связь при уровне значимости p <0,05. Также мотивация достижения имеет отрицательную связь с дельтой (расхождение между уровнем притязаний и самооценкой) по шкалам «умственные способности» (-0,259) и «уверенность в себе» (-0,242). Все данные представлены в «Приложении №6».



*Рис.1. Корреляционные связи мотивации достижения подростков с социально-психологическими характеристиками.*

Можно заметить, что мотивация достижения во многих аспектах связана с самооценкой подростка.

Объяснить взаимосвязь высокого уровня самооценки по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе» с мотивацией достижения можно следующим образом. Если подросток стремится проявить себя, показать с лучшей стороны, то в этом ему способствует его эрудированность и знания. Подросткам хочется быть интересными друг для друга. Также было замечено, что умственные способности тесным образом связаны с уверенностью в себе, чем выше умственные способности, тем выше подросток оценивать свою уверенность и наоборот. Это логично и закономерно. Когда подросток владеет большим объёмом знаний, может легко поддержать любую тему разговора, он начинает сильнее верить в себя и свои способности. В свою очередь ребёнок, который уверен в себе, не боится сталкиваться с трудностями, получать новый опыт. В результате он приобретает новые навыки, знания, знакомства, и его умственные способности растут. Отсюда следует, что уверенность в себе взаимосвязана с мотивацией достижения, что подтверждает корреляционный анализ. Подростки с высокими показателями по этим шкалам, скорее всего, в своей деятельности предпочитают больше рисковать, меньше сомневаться в себе и быть ориентированными на результат. Это основные характеристики направленности на успех, которая является показателем высокого уровня мотивации достижения.

 На рисунке 2 видно, что общая самооценка коррелирует с самооценкой по шкалам «уверенность в себе» и «умственные способности», что логично. Отсюда появляется связь общей самооценки с мотивацией достижения. Подросток оценивает себя в целом более высоко, может проявлять большую ориентацию на успех. Поэтому его могут не пугать сложности, потому что он может изучить проблему и найти лучший выход, выбрать правильный план действий. Если же у него не получится, то он сможет с помощью рефлексии оценить свои ошибки и в следующий раз поступить иначе.

**0,629**

**0,476**

**0,703**

*Рис. 2. Корреляционные связи самооценки умственных способностей, уверенности в себе и общей самооценки.*

Интересно, что мотивация достижения подростков взаимосвязана с самооценкой, и не связана с притязаниями (исключение составляет шкала «здоровье»). Получается, что для ребёнка большее значение имеет его актуальная самооценка, то есть, как он оценивает себя в данный момент времени, а не идеальная. Подросток связывает свою успешность с тем, чего он уже достиг. Представление о том, какими бы умственными способностями или уверенностью в себе ребёнок хотел обладать, никак не сказываются на его мотивации достижения и выборе стратегии поведения. Возможно, это происходит потому, что подросток не может точно знать, достигнет ли он этой вершины или нет. Это его мечта, цель, идеал.

Как мы писали раньше, единственный показатель из притязаний, который имеет корреляционную связь с мотивацией достижений – это здоровье. Чем выше подросток оценивает своё желание быть здоровым, тем выше у него уровень мотивации достижения. Здоровое состояние организма – это базовая потребность человека. Если рассматривать здоровье относительно пирамиды А. Маслоу, то можно отнести его к физиологическим потребностям. Пока человек не удовлетворит их, он не может двигаться дальше. Получается, что подростки хотят быть более здоровыми, чтобы иметь возможность удовлетворять остальные потребности, например, потребности в достижении. Крепкий иммунитет и здоровое тело дают ребёнку дополнительные ресурсы, которые помогают справляться с деятельностью более успешно. Однако стоит помнить, что мотивация достижения и здоровье взаимосвязаны. Значит, чем выше мотивация достижения, тем выше показатель притязаний по шкале «здоровье». Это можно интерпретировать так, что подросток, достигнув положительного результата в какой-либо деятельности, начинает задумываться, о важности поддержания своего организма в хорошем состоянии. Он понимает, что некоторые цели требуют энергии и сил, и если ты слаб, то многого не добьёшься. Поэтому у них меняются притязания в этой области.

Авторитарный и эгоистичный типы личности по Т. Лири также имеют связи с мотивацией достижения. Авторитарный тип – это тип сильной личности, которая не боится брать на себя ответственность, стремиться занимать лидирующие позиции, умеет отстаивать своё мнение. Эгоистичный тип очень близок по своим характеристикам к авторитарному, так как они оба имеют направленность на себя. Независимый, стремящийся быть над другими, расчётливый – это основные черты данного типа. На рисунке 3 видно, что авторитарный и эгоистичный типы межличностного отношения тесно связаны.

**0,25**

**0,233**

**0,348**

**0,357**

**0,37**

**0,728**

*Рис. 3. Корреляционные связи авторитарного типа с самооценкой по шкалам «умственные способности», «уверенность в себе», «авторитет среди сверстников», «умение работать руками», «внешняя привлекательность» и эгоистичным типом.*

Анализируя данные представленные на рисунке 3, можно прийти к выводу, авторитарный тип межличностного отношения взаимосвязан с показателями самооценки по многим шкалам. Получается, что подросток, которому характерен данный тип межличностных отношений, оценивает себя, как более авторитетного, внешне привлекательного, умеющего что-то создавать своими руками, умного и уверенного в себе. Человек с таким типом межличностных отношений меньше реагирует на мнение окружающих и больше полагается на своё. Также интересна и обратная связь, подростки, которые воспринимают себя, как образованного, симпатичного, уверенного в себе и способного, начинают следовать в своём поведении авторитарному типу. Возможно, на их взгляд, они уже обладают достаточным авторитетом среди сверстников и набором всех необходимых данных, для того чтобы быть более требовательным, доминантным и успешными.

 Отрицательную корреляционную связь с мотивацией достижения имеют такие показатели, как дельта (расхождение между уровнем притязаний и самооценкой) по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе». Это значит, что большая разница между тем, «каким я хочу быть» и тем, как я оцениваю себя в данный момент, приводят к снижению уровня мотивации достижения, и наоборот. Объяснить эту взаимосвязь можно так, незначительное расхождение между притязаниями и самооценкой говорит об удовлетворённости индивида. Если подросток принимает себя и свои способности, то он верит в возможность своего успеха.

 С мотивацией достижения также имеют корреляционные связи показатель самооценки по шкале «авторитет среди сверстников». Можно предположить, подростки, которые считают, что обладают авторитетом в коллективе, чаще принимаются группой и чувствуют поддержку с их стороны. Поэтому они ориентированы на достижение успеха. С другой стороны, высокий уровень мотивации может приводить к тому, что ребёнок, который достиг успеха в каком-либо деле, не побоялся рискнуть, начинает вызывать симпатию и уважение у сверстников, что приводит к более высокой оценке своего авторитета подростком.

Следующий показатель, который мы рассмотрим, это социометрический статус подростков. В результате корреляционного анализа было выявлено, что общий социометрический статус и количество взаимных выборов подростков (0,539) связаны друг с другом. Обратную корреляционную связь статус имеет с отрицательным выбором подростка (-0,660). Все данные представлены в «Приложении №6».

**0,539**

**-0,66**

*Рис. 4. Корреляционные связи различных показателей социометрического статуса подростка*

Рассмотрим взаимосвязи общего социометрического статуса с различными показателями.

Умеренно выраженную связь социометрический статус имеет с взаимным выбором. Это можно интерпретировать так, что для общения и взаимодействия подростки выбирают ребят с похожим социометрическим статусом. Если у подростка низкий социометрический статус, то, скорее всего, у него будет меньшее количество взаимных выборов.

Социометрический статус связан с неформальным и деловым статусом, поэтому очевидно, что он будет иметь обратную взаимосвязь с отрицательным выбором. Это значит, что, чем меньше подростка выбирают в качестве нежелательного собеседника, тем выше у него статус в группе, и наоборот, чем больше ребёнок получает отрицательных выборов от сверстников, тем ниже его статус.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что чем выше подросток оценивает свои способности, знания, навыки, уверенность в себе, желание быть более здоровым, свою популярность и авторитет, тем выше у него уровень мотивации достижения и наоборот. Также яркая выраженность черт, характерных авторитарному и эгоистичному типу, приводят к повышению мотивации достижения, и наоборот. Можно предположить, что подростку не так значимо, какими характеристиками он обладает на самом деле, гораздо важнее то, как он это воспринимает и какую субъективную оценку себе даёт.

* 1. **3.3. Анализ результатов множественного регрессионного анализа**

**3.3.1. Множественный регрессионный анализ данных по всей выборке**

Для исследования влияния исследуемых переменных на мотивацию достижения был использован множественный регрессионный анализ.

В результате множественного регрессионного анализа было построено четыре модели. Для анализа была выбрана та, в которой присутствует самая сильная связь независимой переменой «мотивация достижения» с совокупностью независимых, R = 0.522. Влиянием предикторов в данной модели обусловлены 27,2% дисперсии переменной «мотивация достижения». Стандартные коэффициенты регрессии являются статистически достоверными, так как p < 0,05. Это позволяет интерпретировать относительную степень влияния каждого из предикторов; для переменной «уверенность в себе» β = 0,335, для переменной «авторитарный тип» β = 0,331, для переменной уровень притязаний «здоровье» β = 0,266, а для переменной «подозрительный тип» β = - 0,249. Все данные представлены в «Приложении №8».

 В результате анализа было получено следующее уравнение регрессии:

**МД=103,690+0,335\*(Ув\_со)+ 0,331\*(Авт) + 0,266\*(Зд\_пр) – 0,249\*(Подозр),** где:

«МД» – Мотивация достижения

«Ув\_со» – Уверенность в себе - самооценка

«Авт» – Авторитарный тип межличностных отношений

«Зд\_пр» – Уровень притязаний по шкале «Здоровье»

«Подозр» – Подозрительный тип межличностных отношений

 Переменные «уверенность в себе» и «авторитарный тип» вносят примерно одинаковый вклад в оценку зависимой переменной и положительно коррелируют с ней. Меньший вклад в определение «мотивации достижения» вносит «уровень притязаний здоровье», и он тоже имеет положительную корреляцию с данной переменной. Также определённое влияние на зависимую переменную оказывает предиктор «подозрительный тип», однако он отрицательно коррелирует с ней.

 Можно предположить, что подросток, который оценивает себя, как уверенного человека, чувствует в себе силу и возможности достигать поставленных целей. Если он верит в себя и свои способности, то он верит и в то, что он сможет добиться желаемых результатов. Подростки, которые сомневаются в себе и считают себя недостойными и неспособными, не обладают внутренними силами, которые могли бы им помочь приходить к успеху.

 Авторитарный тип межличностных отношений характерен властным, сильным личностям, которые обладают авторитетным мнением и успехом в делах. Подросток с такими чертами характера больше ориентирован на себя, он знает, чего хочет, и сделает всё, чтобы этого добиться. Поэтому этот предиктор оказывает влияние на мотивацию достижения.

Интерпретировать влияние уровня притязаний по шкале «здоровье» на мотивацию достижений можно следующим образом. Крепкое здоровье и высокий иммунитет позволяют человеку почувствовать себя более счастливым и удовлетворённым жизнью. Болезни сковывают подростка, ограничивают его деятельность, ему не хочется ничего делать. Подросток может считать, что, когда он будет более здоров, ему не надо будет переживать из-за своего состояния и самочувствия, что у него появятся больше сил и энергии для того, чтобы добиться успеха. Поэтому его желание быть здоровым влияет на мотивацию достижения.

Подозрительный тип межличностных отношений вносит отрицательный вклад в мотивацию достижения подростка. Это можно объяснить тем, что подросток, который больше доверяет окружающим, имеет больше возможностей. Подозрительность (недоверие) ограничивает ребёнка, он видит во всём подвох и корысть, а это может сильно мешать, когда идёшь к своим целям.

Таким образом, по данным регрессионного анализа предикторами мотивации достижения для подростков оказались самооценка уверенности в себе, уровень притязаний по шкале «здоровье» (я хочу быть более здоровым), авторитарность в межличностных отношениях и доверие (как антоним подозрительности).

**3.3.2. Множественный регрессионный анализ по группе юношей**

В уравнение регрессии были включены 3 независимые переменные. Была выбрана модель, в которой R = 0,619, что говорит о силе связи зависимой переменной с предикторами. 38,4% дисперсии переменной «мотивация достижения» обусловлены влиянием предикторов. Мы можем говорить об относительном влиянии каждой независимой переменной, так как стандартные коэффициенты регрессии являются статистически достоверными. Для переменной «межличностные отношения» β = - 0,496, для переменной «притязания» β = 0,396, для переменной «возраст» β = - 0,271.

Все данные представлены в «Приложении №9».

В результате анализа данных мальчиков мы получили следующее уравнение регрессии:

**МД = 167,909 – 0,496\*(Меж) + 0,396\*(Прит) – 0,271\*(Воз)**

где

«МД» - Мотивация достижения

«Меж» - Межличностный (неформальный) статус

«Прит» - Общий уровень притязаний

«Воз» - Возраст

 Все предикторы вносят разный вклад в оценку зависимой переменной. Наибольшее влияние оказывает переменная «межличностный статус» и отрицательно коррелирует с ней. Также отрицательно коррелирует с зависимой переменной предиктор «возраст», но он вносит самый маленький вклад в ее значение. Среднее влияние относительно трёх предикторов оказывает переменная «притязания», это единственный предиктор, который положительно коррелирует с мотивацией достижения.

 Таким образом, у мальчиков мотивация достижения будет тем выше, чем реже их будут выбирать для межличностного общения. Возможно, это связано с тем, что взаимодействие со сверстниками становится для них наиболее значимым, они не хотят потерять свои контакты с окружающими, не идут против коллектива, поэтому выбирают стратегии, которые снижают риск неудачи и соответственно, в меньшей степени ориентированы на достижения. Ребята, которые в меньшей степени «отвлекаются» на общение, больше ориентированы на деятельность, стремятся к цели, имеют более высокую выраженность мотивации достижения.

Также на мотивацию достижения мальчиков отрицательно влияет возраст, то есть, чем старше становится подросток, тем ниже у него уровень мотивации достижения. Можно предположить, что в старших классах мнение товарищей и желание быть частью компании определяет стратегии поведения мальчика. С другой стороны, возможным объяснением является то, что обретение опыта неудач, неуспехов (в том числе в учебной деятельности) приводит к переориентации на избегание неудачи, а не стремление к риску, сопровождающее мотивацию достижения.

Влияние уровня притязаний на мотивацию достижения можно объяснить так: образ идеального себя может побуждать ребёнка к активным действиям. Подросток будет стремиться к желаемому, ставя перед собой цели и достигая их.

**3.3.3. Множественный регрессионный анализ по группе девочек**

В уравнение регрессии были включены четыре предиктора. В результате анализа было получено семь моделей, была выбрана обладающая наибольшей предсказательной силой, R = 0,702. Предикторы в данной модели влияют на 48,2% дисперсии зависимой переменной. Независимые переменные имеют статистическую достоверность, так как уровень их значимости р < 0,05, следовательно мы можем говорить о влиянии этих предикторов на зависимую переменную: для «зависимого типа» β = - 0,465; для «эгоистичного типа» β = 0,133; для «авторитарного типа» β = 0,473 и для среднего по шкале «уверенность в себе» β = - 0,244. Все данные представлены в «Приложении №10».

Анализируя результаты по данным девочек, мы получили следующее уравнение регрессии:

**МД=25,208+0,133\*(Эго) – 0,244\*(Увер\_дельта) – 0,465\*(Зав) + 0,473\*(Авт)** где

«МД» - Мотивация достижения

«Эго» - Эгоистичный тип межличностных отношений

«Увер\_дельта» - Разница уровня притязаний и самооценки по шкале «Уверенность в себе»

«Зав» - Зависимый тип межличностных отношений

«Авт» - Авторитарный тип межличностных отношений

 Независимые переменные «авторитарный тип» и «зависимый тип» вносят примерно одинаковый вклад во влияние на мотивацию достижения. Меньшее влияние на зависимую переменную оказывают предикторы «эгоистичный тип» и расхождение уровня притязаний и самооценки по шкале «уверенность в себе».

Из этого можно заключить, что у девочек на мотивацию достижения значительно влияет тип их межличностного общения.

Девочки с авторитарным типом проявляют черты сильного характера. Можно предположить, что умение отстаивать свою точку зрения, способность руководить людьми и требовательно относиться к людям, помогает ей добиваться желаемого.

Интерпретировать влияние эгоистичного типа межличностного общения на мотивацию достижения девочек, можно следующим образом: такие девочки хотят быть над всеми, проявляют себялюбие, расчётливость. Они стремятся, чтобы в первую очередь выполнялись их просьбы. Также в них просыпается дух соперничества, им хочется быть лучшими. Это помогает им добиваться желаемого, и, следовательно, может повышать их мотивацию достижения.

Зависимый тип характеризуется неуверенностью в себе, наличием страхов и тревог, зависимостью от мнения окружающих и комформностью. Отрицательный вклад предиктора по этому типу довольно естественен, высокая выраженность зависимого типа у девочки, приводит к снижению уровня мотивации достижения.

Также на мотивацию достижения девочек оказывает отрицательное влияние разница между уровнем притязаний и самооценкой по шкале «уверенность в себе». Чем меньше разница между этими показателями, тем больше девочка удовлетворена собой. Когда подросток принимает себя, и верит в себя, он чувствует, что способен быть успешным и прилагает для этого больше усилий. Следовательно, мотивация достижения у девочек тем выше, чем ниже выраженность данного предиктора.

**3.3.4. Сравнение результатов множественного регрессионного анализа мальчиков и девочек**

 Исходя из полученных данных, мы можем говорить о разных предикторах мотивации достижения мальчиков и девочек.

 У мальчиков мотивация достижения определяется межличностным статусом, притязаниями и возрастом, а у девочек – авторитарным, эгоистичным, зависимым типами межличностных отношений и расхождением между самооценкой и притязаниями.

 Высокая мотивация достижения у мальчика будет в том случаем, если он будет обладать более низким неформальным статусом и высоким уровнем притязаний. Также стоит отметить, что чем старше становится мальчик, тем ниже у него мотивация достижения. Из этого следует, что мальчикам важно ставить перед собой высокие цели и не стремиться всегда следовать за коллективом.

 Что касается девочек, то у них высокая мотивация достижения определяется высокой выраженностью авторитарности и эгоистичности, низким уровнем зависимого поведения в межличностных типом отношениях и небольшой разницей между самооценкой и притязаниями. Получается, что девочки, ориентированные на достижения, проявляют себя более требовательно и уверенно, они знают, чего хотят, и не желают подстраиваться под других. При этом они ощущают удовлетворённость собой и уверенность в своих силах.

 В результате анализа таблиц сопряженности с использованием критерия Хи-квадрат Пирсона статистически достоверных данных о влиянии семейной ситуации на мотивацию достижения установлено не было.

## 3.4. Выводы по результатам эмпирического исследования

В результате эмпирического исследования часть гипотез подтвердилась, и часть гипотез была опровергнута.

**Подтверждены:**

***Гипотеза №2:*** о взаимосвязи самооценки и уровня притязаний подростка с уровнем его мотивации достижения, *подтверждена:*

1. Самооценка взаимосвязана с мотивацией достижения по шкалам «уверенность в себе», «умственные способности», «авторитет среди сверстников».
2. Уровень притязаний взаимосвязан с мотивацией достижения по шкале «здоровье».
3. Средний показатель самооценки имеет взаимосвязь с мотивацией достижения.
4. Было установлено, что расхождение между показателями притязаний и самооценки по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе» имеют отрицательную взаимосвязь с мотивацией достижения.

***Гипотеза №3:*** о существовании гендерных отличий во влиянии социально-психологических особенностей подростков на их мотивацию достижения, *подтверждена:*

1. На мотивацию достижения мальчиков оказывают влияние такие показатели, как неформальный статус, возраст и притязания.
2. На мотивацию достижения девочек оказывают влияние такие показатели, как авторитарный, эгоистичный, зависимый тип межличностных отношений и расхождение между притязаниями и самооценкой по шкале «уверенность в себе».

Гипотезы, которые в ходе эмпирического исследования, были **опровергнуты:**

***Гипотеза №1:*** о существовании взаимосвязи мотивации достижения и социометрического статуса подростка.

***Гипотеза №4:*** о взаимосвязи мотивации достижения подростка с особенностями его семейной ситуации.

***Общая гипотеза:*** о существовании взаимосвязи между социально-психологическими особенностями подростка и выраженностью у него мотивации достижения, *подтверждена.*

# 4. ВЫВОДЫ

В результате нашего исследования мы пришли к следующим выводам:

1. Современным подросткам характерен низкий уровень сформированности мотивации достижения. Большинство подростков предпочитают стратегию избегания неудачи.
2. Отличия в уровне мотивации достижения у мальчиков и девочек не были установлены.
3. Были выявлены гендерные различия в типах межличностных отношений. У девочек-подростков сильнее выражены такие типы межличностных отношений, как «агрессивный» и «альтруистичный», чем у мальчиков.
4. Мальчики ниже оценивают свою способность что-либо создавать. Девочки имеют более высокие показатели самооценки по шкале «умение многое делать своими руками».
5. Существуют различия между мальчиками и девочками в общем уровне притязаний. Девочкам свойственно ставить перед собой более высокие цели. Присутствуют гендерные отличия в притязаниях по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе». Девочки сильнее хотят быть образованными, сообразительными и более уверенными в себе, чем мальчики.
6. Методика социометрических измерений позволила нам выяснить, что мальчики чаще занимают в группе позиции отверженного.
7. Мотивация достижения взаимосвязана с рядом социально-психологических характеристик подростка: общей самооценкой; уровнем притязаний по шкале «здоровье»; самооценкой по шкалам «умственные способности», «уверенность в себе», «авторитет среди сверстников»; расхождением самооценки и притязаний по шкалам «умственные способности» и «уверенность в себе»; авторитарным и эгоистичным типами межличностных отношений.
8. Для всех подростков на мотивацию достижения влияют такие показатели, как самооценка по шкале «уверенность в себе», авторитарный и подозрительный типы межличностных отношений, уровень притязаний по шкале «здоровье».
9. Предикторы мотивации достижения мальчиков и девочек различаются:
	1. У мальчиков мотивация достижения определяется влиянием неформального статуса в группе, общим уровнем притязаний и возрастом.
	2. У девочек на мотивацию достижения влияют: разница между притязаниями и самооценкой по шкале «уверенность в себе», эгоистичный, авторитарный и зависимый типы межличностных отношений.
10. Взаимосвязи мотивации достижения подростка с особенностями его семейной ситуации выявлено не было.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Изменения в обществе приводят к тому, что одни ценности теряют свою важность, а другие, наоборот, приобретают статус ведущих. Сейчас желание достигнуть успеха в карьере, получить признание окружающих и реализовать себя направляют поведение человека. Поэтому закономерно, что с каждым годом растёт научный интерес к проблеме мотивации достижения.

Исследование мотивации достижения подростков требует особого внимания. Девять – тринадцать лет – это возраст, когда начинает формироваться мотивация достижения. Понимая особенности её становления, зная факторы, влияющие на неё, можно корректировать поведение подростка, помогать ему в выборе стратегии, которая приведёт его к успеху.

Подростковый возраст – противоречивый и сложный период в развитии личности ребёнка. Общение со сверстниками, самооценка, притязания, типы межличностных отношений – всё это влияет на мотивацию достижения подростков. Воспитание у подростков сильных черт личности, повышение у него самооценки, поможет им чувствовать себя более успешными.

Исходя из полученных в результате исследования данных, представляется актуальным продолжение изучения мотивации достижения подростков и установления взаимосвязи с различными социально-психологическими показателями. Можно исследовать субъективные представления подростков об успешном взрослом и успешном сверстники, изучить субъективную оценку подростком своей мотивации. Полезно исследовать влияние типа семейного воспитания на мотивацию достижения подростка. Ещё много областей жизни подростка и его мотивационной сферы, которые требуют своего внимания.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Асеев, В.Г. Мотивы поведения и формирование личности / В.Г.Асеев.- М.: Политиздат, 1976. -157 с.
2. Асмолов, А.Г. Личность как предмет психологического исследования / А.Г. Асмолов. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 104 с.
3. Божович Л.И. Изучение мотивации поведения детей и подростков / Л.И.Божович. – М., 1972.
4. Булатова, Е.А. Проблемы развития мотивации достижения успеха у детей-сирот / Е.А. Булатова // Молодой России – здоровый образ жизни: сб. ст. и материалов регион. науч.-практ. конф. / Нижегор. гос. ун-т. – Н. Новгород, 2005. – с.57 – 61.
5. Вилюнас, В.К. Психологические механизмы мотивации человека / В.К. Вилюнас. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. - 288с.
6. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6-ти т. Т.3 Проблемы развития психики/Под ред. А. М. Матюшкина. - М.: Педагогика, 1983. - 368 с.
7. Гордеева Т.О. Мотивация достижения: теории, исследования, проблемы / Современная психология мотивации. – Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – 343 с.
8. Джеймс, У. Психология / У. Джеймс. – СПб.: Знание, 1902.
9. Джидарьян, И.А. Представление о счастье в российском менталитете / И.А. Джидарьян. – СПб.: Алетейя, 2001. – 242 с.
10. Гордеева Т.О. Мотивация достижения: теории, исследования, проблемы / Современная психология мотивации. – Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – 343 с.
11. Иващенко Г.А., Камчаткина В.М. Развитие профессиональной мотивации у будущих инженеров (на примере строительных специальностей) // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2010. № 2. С. 102-109
12. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2002. 512 с.
13. Коломинский Я. П., Панько Е. А., Игумнов С. А. Психическое развитие детей в норме и патологии: психологическая диагностика, профилактика и коррекция. — СПб.: Питер, 2004. —480с.
14. Кон И.С. Социологическая психология / по ред. Д.И. Фельдштейна, - М.: Московский пихолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 1999.
15. Кручинин В.А. Формирование мотивации достижения успеха в подростковом возрасте: монография / В.А. Кручинин, Е.А. Булатова; Нижний Новгород: ННГАСУ, 2010. - 155с
16. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. М. – 1971.
17. Леонтьев В.Г. Мотивация и психологические механизмы ее формирования. Новосибирск, 2002.
18. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей // Психологический журнал. М., 1992. Т. 13. № 2.
19. Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация достижения: Структура и механизмы. / М.Ш. Магомед-Эминов – Дисс. канд. псих. наук. – М., 1987.
20. Магомед-Эминов, М.Ш. Трехфакторная модель когнитивной структуры мотивации достижения / М.Ш. Магомед-Эминов - Вестн. Моск. ун-та. Сер.14, Психология. - 1984, №1. – С. 57-59.
21. Маркова А.К. Мотивация и учебная деятельность. М., 1978.
22. Маркова, А.К. Формирование мотивации учения / А.К. Маркова, Т.А. Матис, А.Б. Орлов. - М.: Просвещение,1990. – 192 с.
23. Маслоу А.Х. Мотивация и личность. 3-е издание. СПб.: Питер, 2008.
24. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов человека. Пермь., 1971.
25. Морено Дж. Л. Социометрия. Экспериментальный метод в науке об обществе / пер. с анг. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1958
26. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество. – М: Академия, 1999.
27. Наследов А. IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ дан¬ных. — СПб.: Питер, 2013. — 416 с.
28. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2002. – 720с.
29. Рубцов, С.В. Целевое управление корпорациями: управление изменениями / С.В. Рубцов. – М.: Бератор-пресс, 2003. – 288 с.
30. Сборник психологических тестов. Часть I: Пособие / Сост. Е.Е.Миронова – Мн.: Женский институт ЭНВИЛА, 2005, 137 с.
31. Собчик Л.Н. Методы психологической диагностики. Вып. 3. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Метод. Руководство. М., 1990.
32. Тарасенко Е.П. Социализирующее воздействие семьи на выработку адаптационных механизмов у современных подростков / Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2007 / https://cyberleninka.ru/article/n/sotsializiruyuschee-vozdeystvie-semi-na-vyrabotku-adaptatsionnyh-mehanizmov-u-sovremennyh-podrostkov
33. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. / Диагностика мотивации достижения (А.Мехрабиан) / М. 2002. C.98-102.
34. Фрейд З. Я и Оно. Л., 1924.
35. Фридман Л.М, Кулагина И.Ю / Педагогическая психология: Хрестоматия / Сост. В.Н. Карандашев, Н.В. Носова, О.Н. Щепелина – СПб.: Питер, 2006. – 412 с.
36. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. /Х. Хекхаузен. М. Педагогика, 1986. Т.1 – 480 с.; Т.2 – 398 с.
37. Хурум С.Х. Формирование мотивации достижения у совремнных подростков // Вестник Адыгейского государственного университета. - Серия 3: Педагогика и психология. – 2008.
38. Яньшин П.В. Практикум по клинической психологии. Методы исследования личности. / Исследование самооценки по Дембо-Рубинштейн с элементами клинической беседы / СПб., 2004.
39. Cannon, W.B. The wisdom of the body. / W.B. Cannon. – London: Kegan Paul, 1932.
40. Eibl-Eibesfeldt, I. Human Ethology (Foundations of Human Behavior) / I. Eibl-Eibesfeldt. - Cambridge, 1979.
41. Horner, M.S. Perfomance of men in noncompetitive and interpersonal competitive achievement - oriented situations / M.S. Horner // Motivation and achievement. - Washington: Winston. - 1961. – Р. 237-254.
42. Hull C.L. Principles of Behavior. New York-London, 1943.
43. Lewin K. A dynamic theory of personality. New York, 1935.
44. Rotter, J.B. Social Learning and Clinical Psychology. / J.B. Rotter. - NewYork, 1954.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

**Приложение №1**

Ме*тодика «Измерение мотивации достижений» модификация теста-опросника А.Мехрабиана в редакции М.Ш. Магомед-Эминова.*

**Бланк для ответов (форма A)**

**Инструкция к тесту**
Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:
• + 3 – полностью согласен;
• +2 – согласен;
• + 1 – скорее согласен, чем не согласен;
• 0 – нейтрален;
• -1 – скорее не согласен, чем согласен;
• -2 – не согласен;
• -3 – полностью не согласен.
Прочтите утверждения теста и оцените степень своего согласия или несогласия. При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия. Дайте тот ответ, который первым придет вам в голову. Не тратьте время на обдумывание.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  | **Утверждение** | **+3** | **+2** | **+1** | **0** | **-1** | **-2** | **-3** |
| **1** | Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой |   |   |   |   |   |   |   |
| **2** | Если бы я должен был выполнять сложное, незнакомое задание, то предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку |   |   |   |   |   |   |   |
| **3** | Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые, знаю, решу |   |   |   |   |   |   |   |
| **4** | Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности |   |   |   |   |   |   |   |
| **5** | Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что может хорошо получиться |   |   |   |   |   |   |   |
| **6** | Я предпочел бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой должен сам определять свою роль |   |   |   |   |   |   |   |
| **7** | Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной |   |   |   |   |   |   |   |
| **8** | Я предпочел бы важное, трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному |   |   |   |   |   |   |   |
| **9** | Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим |   |   |   |   |   |   |   |
| **10** | Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого возникают трения с товарищами |   |   |   |   |   |   |   |
| **11** | Если бы я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в игру трудную, требующую размышлений |   |   |   |   |   |   |   |
| **12** | Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где силы всех участников приблизительно равны |   |   |   |   |   |   |   |
| **13** | В свободное от работы время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития своего умения, чем для отдыха и развлечения |   |   |   |   |   |   |   |
| **14** | Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его, как мне советуют другие |   |   |   |   |   |   |   |
| **15** | Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 1000 у. е. и размер ее может оставаться таким неопределенное время, чем работу, где начальная зарплата равна 500 у. е. и есть гарантия, что не позже чем через 2 года буду получать более 1500 у. е. |   |   |   |   |   |   |   |
| **16** | Я скорее бы стал играть в команде, чем соревноваться один на один |   |   |   |   |   |   |   |
| **17** | Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока меня полностью не удовлетворит полученный результат, чем стремиться закончить дело быстро и с меньшим напряжением |   |   |   |   |   |   |   |
| **18** | На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения |   |   |   |   |   |   |   |
| **19** | Я скорее бы выбрал дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достичь высоких результатов, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится |   |   |   |   |   |   |   |
| **20** | После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну (пронесло!), чем порадуюсь хорошей оценке |   |   |   |   |   |   |   |
| **21** | Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то скорее вернулся бы к делу трудному, чем к легкому |   |   |   |   |   |   |   |
| **22** | При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно его решить |   |   |   |   |   |   |   |
| **23** | Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-либо за помощью, чем стану сам продолжать искать выход |   |   |   |   |   |   |   |
| **24** | После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело |   |   |   |   |   |   |   |
| **25** | Если есть сомнение в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем приму в нем участие |   |   |   |   |   |   |   |
| **26** | Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь на его успешное завершение |   |   |   |   |   |   |   |
| **27** | Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность |   |   |   |   |   |   |   |
| **28** | Мне больше нравится выполнять сложное, незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверен |   |   |   |   |   |   |   |
| **29** | Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда формулируют задачу лишь в общих чертах |   |   |   |   |   |   |   |
| **30** | Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решить аналогичную ей, чем перешел бы к задаче другого типа |   |   |   |   |   |   |   |
| **31** | Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство |   |   |   |   |   |   |   |
| **32** | Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить |   |   |   |   |   |   |   |

**Бланк для ответов (форма Б)**

**Инструкция к тесту**
Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:
• + 3 – полностью согласен;
• +2 – согласен;
• + 1 – скорее согласен, чем не согласен;
• 0 – нейтрален;
• -1 – скорее не согласен, чем согласен;
• -2 – не согласен;
• -3 – полностью не согласен.
Прочтите утверждения теста и оцените степень своего согласия или несогласия. При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия. Дайте тот ответ, который первым придет вам в голову. Не тратьте время на обдумывание.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Утверждение** | **+3** | **+2** | **+1** | **0** | **-1** | **-2** | **-3** |
| **1** | Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой |   |   |   |   |   |   |   |
| **2** | Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые, знаю, решу |   |   |   |   |   |   |   |
| **3** | Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности |   |   |   |   |   |   |   |
| **4** | Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что может хорошо получиться |   |   |   |   |   |   |   |
| **5** | Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, где сама должна определять свою роль |   |   |   |   |   |   |   |
| **6** | Более сильные переживания у меня вызываются скорее страхом неудачи, чем надеждой на успех |   |   |   |   |   |   |   |
| **7** | Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра |   |   |   |   |   |   |   |
| **8** | Я предпочла бы важное трудное дело, где вероятность неудачи равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному |   |   |   |   |   |   |   |
| **9** | Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим |   |   |   |   |   |   |   |
| **10** | Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого возникают трения с товарищами |   |   |   |   |   |   |   |
| **11** | После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну («пронесло!»), чем порадуюсь хорошей оценке |   |   |   |   |   |   |   |
| **12** | Если бы я собралась играть в карты, то скорее бы сыграла в развлекательную игру, чем в игру трудную, требующую размышлений |   |   |   |   |   |   |   |
| **13** | Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где силы всех участников приблизительно равны |   |   |   |   |   |   |   |
| **14** | После неудачи я становлюсь еще более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело |   |   |   |   |   |   |   |
| **15** | Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успехи |   |   |   |   |   |   |   |
| **16** | В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникают волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство |   |   |   |   |   |   |   |
| **17** | Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стану готовить привычное блюдо, которое обычно хорошо выходило |   |   |   |   |   |   |   |
| **18** | Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное |   |   |   |   |   |   |   |
| **19** | Я скорее затрачу все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить за это же время два-три дела |   |   |   |   |   |   |   |
| **20** | Если я заболела и вынуждена остаться дома, то использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать |   |   |   |   |   |   |   |
| **21** | Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате и мы решили устроить вечеринку, то предпочла бы сама организовать ее, вместо того, чтобы это сделала какая-нибудь другая |   |   |   |   |   |   |   |
| **22** | Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-то за помощью, чем стану сама искать выход |   |   |   |   |   |   |   |
| **23** | Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникают интерес и азарт, чем тревога и беспокойство |   |   |   |   |   |   |   |
| **24** | Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь на его успешное завершение |   |   |   |   |   |   |   |
| **25** | Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность |   |   |   |   |   |   |   |
| **26** | Мне больше нравится выполнять сложное, незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверена |   |   |   |   |   |   |   |
| **27** | Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы решать еще раз аналогичную, чем перешла бы к задаче другого типа |   |   |   |   |   |   |   |
| **28** | Я работаю продуктивнее над заданием, когда задачу формулируют лишь в общих чертах, чем когда мне конкретно указывают, что и как выполнять |   |   |   |   |   |   |   |
| **29** | Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще теряюсь и впадаю в отчаяние, вместо того, чтобы быстро взять себя в руки и попытаться исправить положение |   |   |   |   |   |   |   |
| **30** | Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить |   |   |   |   |   |   |   |

**Приложение №2**

*Методика социометрических измерений.*

***Инструкция:*** *«Ответь, пожалуйста, на приведенные ниже вопросы. Постарайся быть искренним, иначе вся работа потеряет смысл. Нам очень хотелось бы знать твое собственное мнение. Обещаем, что искренность не обернется тебе во вред. Читай каждый вопрос и сразу отвечай на него. Для фамилий, которые ты будешь записывать, после каждого вопроса оставлены специальные места. Фамилии указывай в любом порядке. При ответе не забудь тех, кто отсутствует сегодня. По окончании работы, напиши свое имя, фамилию и класс. Успеха!»*

***1. Кого бы из одноклассников ты бы пригласил к себе на день рождения в первую очередь?***

1.

2.

3.

***2. С кем из своих одноклассников ты бы хотел сидеть за одной партой?***

1.

2.

3.

***3. Если бы тебе надо было готовиться к контрольной работе, то кого бы из одноклассников ты выбрал в первую очередь?***

1.

2.

3.

***4. Если бы тебе пришлось перейти учиться в другую школу, кого из нынешних одноклассников ты бы взял в новый класс?***

1.

2.

3.

***5. Кого из нынешних одноклассников ты бы не взял в свой новый класс?***

1.

2.

3.

Фамилия, имя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Класс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата исследования\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение №3**

*Методика исследования самооценки Дембо-Рубинштейн.*

**Приложение №4**

 *Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.*

Инструкция: Поставьте знак "+" против номеров тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе

1. Другие думают о нем благосклонно

2. Производит впечатление на окружающих

3. Умеет распоряжаться, приказывать

4. Умеет настоять на своем

5. Обладает чувством собственного достоинства

6. Независимый

7. Способен сам позаботиться о себе

8. Может проявить безразличие

9. Способен быть суровым

10. Строгий, но справедливый

11. Может быть искренним

12. Критичен к другим

13. Любит поплакаться

14. Часто печален

15. Способен проявить недоверие

16. Часто разочаровывается

17. Способен быть критичным к себе

18. Способен признать свою неправоту

19. Охотно подчиняется

20. Уступчивый

21. Благородный

22. Восхищающийся и склонный к подражанию

23. Уважительный

24. Ищущий одобрения

25. Способен к сотрудничеству

26. Стремится ужиться с другими

27. Дружелюбный, доброжелательный

28. Внимательный и ласковый

29. Деликатный

30. Одобряющий

31. Отзывчивый к призывам о помощи

32. Бескорыстный

33. Способен вызвать восхищение

34. Пользуется уважением у других

35. Обладает талантом руководителя

36. Любит ответственность

37. Уверен в себе

38. Самоуверен и напорист

39. Деловит и практичен

40. Любит соревноваться

41. Строгий и крутой, где надо

42. Неумолимый, но беспристрастный.

43. Раздражительный

44. Открытый и прямолинейный

45. Не терпит, чтобы им командовали

46. Скептичен

47. На него трудно произвести впечатление

48. Обидчивый, щепетильный

49. Легко смущается

50. Не уверен в себе

51. Уступчивый

52. Скромный

53. Часто прибегает к помощи других

54. Очень почитает авторитеты

55. Охотно принимает советы

56. Доверчив и стремится радовать других

57. Всегда любезен в обхождении

58. Дорожит мнением окружающих

59. Общительный и уживчивый

60. Добросердечный

61. Добрый, вселяющий уверенность

62. Нежный и мягкосердечный

63. Любит заботиться о других

64. Бескорыстный, щедрый

65. Любит давать советы

66. Производит впечатление значимости

67. Начальственно-повелительный

68. Властный

69. Хвастливый

70. Надменный и самодовольный

71. Думает только о себе

72. Хитрый и расчетливый

73. Нетерпим к ошибкам других

74. Своекорыстный

75. Откровенный

76. Часто недружелюбен

77. Озлобленный

78. Жалобщик

79. Ревнивый

80. Долго помнит обиды

81. Склонный к самобичеванию

82. Застенчивый

83. Безынициативный

84. Кроткий

85. Зависимый, несамостоятельный

86. Любит подчиняться

87. Предоставляет другим принимать решения

88. Легко попадает впросак

89. Легко попадает под влияние друзей

90. Готов довериться любому

91. Благорасположен ко всем без разбору

92. Всем симпатизирует

93. Прощает все

94. Переполнен чрезмерным сочувствием

95. Великодушен и терпим к недостаткам

96. Стремится покровительствовать

97. Стремится к успеху

98. Ожидает восхищения от каждого

99. Распоряжается другими

100. Деспотичный

101. Сноб (судит о людях по рангу, а не по личным качествам)

102. Тщеславный

103. Эгоистичный

104. Холодный, черствый

105. Язвительный, насмешливый

106. Злобный, жестокий

107. Часто гневливый

108. Бесчувственный, равнодушный

109. Злопамятный

110. Проникнут духом противоречия

111. Упрямый

112. Недоверчивый и подозрительный

113. Робкий

114. Стыдливый

115. Отличается чрезмерной готовностью

116. Мягкотелый

117. Почти никогда и никому не возражает

118. Ненавязчивый

119. Любит, чтобы его опекали

120. Чрезмерно доверчив

121. Стремится снискать расположение каждого

122. Со всеми соглашается

123. Всегда дружелюбен

124. Всех любит

125. Слишком снисходителен к окружающим

126. Старается утешить каждого

127. Заботится о других в ущерб себе

128. Портит людей чрезмерной добротой

**Приложение №5**

*Анкета.*

Фамилия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Имя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Возраст\_\_\_\_\_\_\_ Класс\_\_\_\_\_\_\_

Ответь, пожалуйста, на несколько вопросов о себе и своей семье.

1. ***Твоя семья:***

a. Полная

b. Неполная

c. Был развод родителей

d. Только бабушка/дедушка

2. ***Есть ли у тебя родные братья/сёстры***? (если есть, то напиши сколько)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. ***Какой ты по счёту ребёнок в семье?***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. ***У тебя много друзей?***

a. Да, много

b. Нет, мало

c. У меня их нет

d. Не знаю

**Приложение №6**

**Приложение №7**



**Приложение №8**





|  |
| --- |
| **Коэффициентыa** |
| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость | Статистика коллинеарности |
| B | Стандартная ошибка | Бета | Допуск | VIF |
| 1 | (Константа) | 110,865 | 5,441 |   | 20,376 | 0,000 |   |   |
| Уве\_со | 26,982 | 8,017 | 0,348 | 3,366 | 0,001 | 1,000 | 1,000 |
| 2 | (Константа) | 105,857 | 5,748 |   | 18,417 | 0,000 |   |   |
| Уве\_со | 22,510 | 8,065 | 0,291 | 2,791 | 0,007 | 0,940 | 1,063 |
| авт | 1,216 | 0,536 | 0,236 | 2,271 | 0,026 | 0,940 | 1,063 |
| 3 | (Константа) | 96,814 | 7,035 |   | 13,761 | 0,000 |   |   |
| Уве\_со | 29,396 | 8,523 | 0,380 | 3,449 | 0,001 | 0,806 | 1,240 |
| авт | 1,268 | 0,525 | 0,246 | 2,416 | 0,018 | 0,938 | 1,066 |
| Зд\_дельта | 23,215 | 10,847 | 0,231 | 2,140 | 0,035 | 0,841 | 1,189 |
| 4 | (Константа) | 103,690 | 7,408 |   | 13,997 | 0,000 |   |   |
| Уве\_со | 25,968 | 8,401 | 0,335 | 3,091 | 0,003 | 0,783 | 1,277 |
| авт | 1,703 | 0,541 | 0,331 | 3,148 | 0,002 | 0,833 | 1,200 |
| Зд\_дельта | 26,743 | 10,638 | 0,266 | 2,514 | 0,014 | 0,825 | 1,212 |
| подозр | -1,523 | 0,633 | -0,249 | -2,405 | 0,019 | 0,856 | 1,168 |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |

**Приложение №9**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Регрессия, мальчики** |  |  |
|  |  |  |  |
| **Введенные/удаленные переменныеa** |
| Модель | Введенные переменные | Удаленные переменные | Метод |
| 1 | меж |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 2 | Прит |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 3 | возраст |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |

|  |
| --- |
| **Сводка для моделиd** |
| Модель | R | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки | Дарбин-Уотсон |
| 1 | ,409a | 0,167 | 0,148 | 17,593 |   |
| 2 | ,558b | 0,312 | 0,278 | 16,192 |   |
| 3 | ,619c | 0,384 | 0,337 | 15,510 | 0,724 |
| a. Предикторы: (константа), меж |
| b. Предикторы: (константа), меж, Прит |
| c. Предикторы: (константа), меж, Прит, возраст |
| d. Зависимая переменная: Мотивация |
| ANOVAa |
| Модель | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F | Значимость |
| 1 | Регрессия | 2612,786 | 1 | 2612,786 | 8,441 | ,006b |
| Остаток | 12999,851 | 42 | 309,520 |   |   |
| Всего | 15612,636 | 43 |   |   |   |
| 2 | Регрессия | 4863,624 | 2 | 2431,812 | 9,276 | ,000c |
| Остаток | 10749,012 | 41 | 262,171 |   |   |
| Всего | 15612,636 | 43 |   |   |   |
| 3 | Регрессия | 5989,768 | 3 | 1996,589 | 8,299 | ,000d |
| Остаток | 9622,868 | 40 | 240,572 |   |   |
| Всего | 15612,636 | 43 |   |   |   |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |
| b. Предикторы: (константа), меж |
| c. Предикторы: (константа), меж, Прит |
| d. Предикторы: (константа), меж, Прит, возраст |
| Коэффициентыa |
| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость | Статистика коллинеарности |
| B | Стандартная ошибка | Бета | Допуск | VIF |
| 1 | (Константа) | 141,009 | 5,380 |   | 26,210 | 0,000 |   |   |
| меж | -5,114 | 1,760 | -0,409 | -2,905 | 0,006 | 1,000 | 1,000 |
| 2 | (Константа) | 96,177 | 16,082 |   | 5,981 | 0,000 |   |   |
| меж | -5,809 | 1,637 | -0,465 | -3,548 | 0,001 | 0,979 | 1,021 |
| Прит | 55,023 | 18,779 | 0,384 | 2,930 | 0,006 | 0,979 | 1,021 |
| 3 | (Константа) | 167,909 | 36,558 |   | 4,593 | 0,000 |   |   |
| меж | -6,207 | 1,579 | -0,496 | -3,931 | 0,000 | 0,966 | 1,035 |
| Прит | 56,782 | 18,007 | 0,396 | 3,153 | 0,003 | 0,977 | 1,023 |
| возраст | -5,600 | 2,588 | -0,271 | -2,164 | 0,037 | 0,986 | 1,015 |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |

**Приложение №10**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Регрессия, девочки** |  |  |
|  |  |  |  |
| **Введенные/удаленные переменныеa** |
| Модель | Введенные переменные | Удаленные переменные | Метод |
| 1 | Ум\_дельта |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 2 | эго |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 3 | Уве\_дельта |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 4 |   | Ум\_дельта | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 5 | зав |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 6 | авт |   | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| 7 |   | эго | Пошаговый (критерий: Вероятность F для включения <= ,050, Вероятность F для исключения >= ,100). |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |

|  |  |
| --- | --- |
| **Сводка для моделиh** |  |
| Модель | R | R-квадрат | Скорректированный R-квадрат | Стандартная ошибка оценки | Дарбин-Уотсон |  |
| 1 | ,428a | 0,183 | 0,162 | 20,427 |   |  |
| 2 | ,525b | 0,276 | 0,237 | 19,489 |   |  |
| 3 | ,597c | 0,356 | 0,303 | 18,630 |   |  |
| 4 | ,555d | 0,308 | 0,271 | 19,053 |   |  |
| 5 | ,618e | 0,381 | 0,330 | 18,263 |   |  |
| 6 | ,702f | 0,493 | 0,435 | 16,774 |   |  |
| 7 | ,694g | 0,482 | 0,439 | 16,707 | 0,906 |  |
| a. Предикторы: (константа), Ум\_дельта |  |
| b. Предикторы: (константа), Ум\_дельта, эго |  |
| c. Предикторы: (константа), Ум\_дельта, эго, Уве\_дельта |  |
| d. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта |  |
| e. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта, зав |  |
| f. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта, зав, авт |  |
| g. Предикторы: (константа), Уве\_дельта, зав, авт |  |
| h. Зависимая переменная: Мотивация |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **ANOVAa** |
| Модель | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F | Значимость |
| 1 | Регрессия | 3553,835 | 1 | 3553,835 | 8,517 | ,006b |
| Остаток | 15855,765 | 38 | 417,257 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 2 | Регрессия | 5356,177 | 2 | 2678,088 | 7,051 | ,003c |
| Остаток | 14053,423 | 37 | 379,822 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 3 | Регрессия | 6914,954 | 3 | 2304,985 | 6,641 | ,001d |
| Остаток | 12494,646 | 36 | 347,073 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 4 | Регрессия | 5978,376 | 2 | 2989,188 | 8,235 | ,001e |
| Остаток | 13431,224 | 37 | 363,006 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 5 | Регрессия | 7402,530 | 3 | 2467,510 | 7,398 | ,001f |
| Остаток | 12007,070 | 36 | 333,530 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 6 | Регрессия | 9561,324 | 4 | 2390,331 | 8,495 | ,000g |
| Остаток | 9848,276 | 35 | 281,379 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| 7 | Регрессия | 9360,712 | 3 | 3120,237 | 11,178 | ,000h |
| Остаток | 10048,888 | 36 | 279,136 |   |   |
| Всего | 19409,600 | 39 |   |   |   |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |
| b. Предикторы: (константа), Ум\_дельта |
| c. Предикторы: (константа), Ум\_дельта, эго |
| d. Предикторы: (константа), Ум\_дельта, эго, Уве\_дельта |
| e. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта |
| f. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта, зав |
| g. Предикторы: (константа), эго, Уве\_дельта, зав, авт |
| h. Предикторы: (константа), Уве\_дельта, зав, авт |

|  |
| --- |
| **Коэффициентыa** |
| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | Стандартизованные коэффициенты | т | Значимость | Статистика коллинеарности |
| B | Стандартная ошибка | Бета | Допуск | VIF |
| 1 | (Константа) | 142,825 | 5,991 |   | 23,841 | 0,000 |   |   |
| Ум\_дельта | -60,164 | 20,615 | -0,428 | -2,918 | 0,006 | 1,000 | 1,000 |
| 2 | (Константа) | 126,171 | 9,546 |   | 13,217 | 0,000 |   |   |
| Ум\_дельта | -51,656 | 20,053 | -0,367 | -2,576 | 0,014 | 0,962 | 1,039 |
| эго | 2,439 | 1,120 | 0,311 | 2,178 | 0,036 | 0,962 | 1,039 |
| 3 | (Константа) | 128,443 | 9,188 |   | 13,980 | 0,000 |   |   |
| Ум\_дельта | -34,256 | 20,853 | -0,244 | -1,643 | 0,109 | 0,813 | 1,230 |
| эго | 2,758 | 1,081 | 0,351 | 2,552 | 0,015 | 0,943 | 1,060 |
| Уве\_дельта | -27,579 | 13,014 | -0,309 | -2,119 | 0,041 | 0,843 | 1,187 |
| 4 | (Константа) | 120,172 | 7,859 |   | 15,290 | 0,000 |   |   |
| эго | 3,170 | 1,075 | 0,404 | 2,949 | 0,005 | 0,997 | 1,003 |
| Уве\_дельта | -35,996 | 12,234 | -0,403 | -2,942 | 0,006 | 0,997 | 1,003 |
| 5 | (Константа) | 128,708 | 8,592 |   | 14,980 | 0,000 |   |   |
| эго | 3,229 | 1,031 | 0,411 | 3,132 | 0,003 | 0,996 | 1,004 |
| Уве\_дельта | -29,616 | 12,126 | -0,332 | -2,442 | 0,020 | 0,932 | 1,072 |
| зав | -1,885 | 0,912 | -0,280 | -2,066 | 0,046 | 0,934 | 1,071 |
| 6 | (Константа) | 125,208 | 7,992 |   | 15,666 | 0,000 |   |   |
| эго | 1,041 | 1,233 | 0,133 | 0,844 | 0,404 | 0,588 | 1,702 |
| Уве\_дельта | -21,841 | 11,486 | -0,244 | -1,901 | 0,066 | 0,877 | 1,141 |
| зав | -3,128 | 0,950 | -0,465 | -3,291 | 0,002 | 0,725 | 1,379 |
| авт | 3,038 | 1,097 | 0,473 | 2,770 | 0,009 | 0,497 | 2,014 |
| 7 | (Константа) | 128,008 | 7,242 |   | 17,675 | 0,000 |   |   |
| Уве\_дельта | -19,998 | 11,232 | -0,224 | -1,780 | 0,083 | 0,910 | 1,099 |
| зав | -3,356 | 0,908 | -0,499 | -3,698 | 0,001 | 0,789 | 1,267 |
| авт | 3,631 | 0,839 | 0,566 | 4,328 | 0,000 | 0,842 | 1,188 |
| a. Зависимая переменная: Мотивация |

**Приложение №11**

|  |
| --- |
| **Описательные статистики** |
|   | N | Среднее | Стандартная отклонение | Стандартная ошибка |
| возраст | мальчики | 44 | 12,89 | 0,920 | 0,139 |
| девочки | 40 | 12,85 | 0,864 | 0,137 |
| Всего | 84 | 12,87 | 0,889 | 0,097 |
| Мотивация | мальчики | 44 | 127,41 | 19,055 | 2,873 |
| девочки | 40 | 128,10 | 22,309 | 3,527 |
| Всего | 84 | 127,74 | 20,544 | 2,242 |
| Зд\_со | мальчики | 44 | 0,7232 | 0,25279 | 0,03811 |
| девочки | 40 | 0,7545 | 0,19157 | 0,03029 |
| Всего | 84 | 0,7381 | 0,22494 | 0,02454 |
| Хар\_со | мальчики | 44 | 0,6764 | 0,19726 | 0,02974 |
| девочки | 40 | 0,6400 | 0,21911 | 0,03464 |
| Всего | 84 | 0,6590 | 0,20749 | 0,02264 |
| Ум\_со | мальчики | 44 | 0,6636 | 0,16590 | 0,02501 |
| девочки | 40 | 0,7020 | 0,17091 | 0,02702 |
| Всего | 84 | 0,6819 | 0,16839 | 0,01837 |
| Авт\_со | мальчики | 44 | 0,5961 | 0,27087 | 0,04084 |
| девочки | 40 | 0,6478 | 0,22747 | 0,03597 |
| Всего | 84 | 0,6207 | 0,25099 | 0,02739 |
| СР\_со | мальчики | 44 | 0,6400 | 0,27959 | 0,04215 |
| девочки | 40 | 0,7550 | 0,22527 | 0,03562 |
| Всего | 84 | 0,6948 | 0,26016 | 0,02839 |
| Вн\_со | мальчики | 44 | 0,6041 | 0,24837 | 0,03744 |
| девочки | 40 | 0,6503 | 0,26810 | 0,04239 |
| Всего | 84 | 0,6261 | 0,25743 | 0,02809 |
| Уве\_со | мальчики | 44 | 0,6239 | 0,28584 | 0,04309 |
| девочки | 40 | 0,6270 | 0,24427 | 0,03862 |
| Всего | 84 | 0,6254 | 0,26527 | 0,02894 |
| Зд\_пр | мальчики | 44 | 0,8980 | 0,17911 | 0,02700 |
| девочки | 40 | 0,9493 | 0,07604 | 0,01202 |
| Всего | 84 | 0,9224 | 0,14143 | 0,01543 |
| Хар\_пр | мальчики | 44 | 0,8150 | 0,21540 | 0,03247 |
| девочки | 40 | 0,8475 | 0,16551 | 0,02617 |
| Всего | 84 | 0,8305 | 0,19281 | 0,02104 |
| Ум\_пр | мальчики | 44 | 0,8866 | 0,12002 | 0,01809 |
| девочки | 40 | 0,9373 | 0,10301 | 0,01629 |
| Всего | 84 | 0,9107 | 0,11444 | 0,01249 |
| Авт\_пр | мальчики | 44 | 0,8173 | 0,22855 | 0,03445 |
| девочки | 40 | 0,8698 | 0,15251 | 0,02411 |
| Всего | 84 | 0,8423 | 0,19669 | 0,02146 |
| СР\_пр | мальчики | 44 | 0,8768 | 0,17453 | 0,02631 |
| девочки | 40 | 0,9120 | 0,15304 | 0,02420 |
| Всего | 84 | 0,8936 | 0,16461 | 0,01796 |
| Вн\_пр | мальчики | 44 | 0,8057 | 0,22247 | 0,03354 |
| девочки | 40 | 0,9000 | 0,13814 | 0,02184 |
| Всего | 84 | 0,8506 | 0,19197 | 0,02095 |
| Уве\_пр | мальчики | 44 | 0,8395 | 0,20761 | 0,03130 |
| девочки | 40 | 0,8933 | 0,12982 | 0,02053 |
| Всего | 84 | 0,8651 | 0,17600 | 0,01920 |
| Зд\_дельта | мальчики | 44 | 0,1850 | 0,23480 | 0,03540 |
| девочки | 40 | 0,1953 | 0,16666 | 0,02635 |
| Всего | 84 | 0,1899 | 0,20406 | 0,02226 |
| Хар\_дельта | мальчики | 44 | 0,1395 | 0,23421 | 0,03531 |
| девочки | 40 | 0,2305 | 0,20488 | 0,03239 |
| Всего | 84 | 0,1829 | 0,22412 | 0,02445 |
| Ум\_дельта | мальчики | 44 | 0,2411 | 0,21817 | 0,03289 |
| девочки | 40 | 0,2448 | 0,15866 | 0,02509 |
| Всего | 84 | 0,2429 | 0,19102 | 0,02084 |
| Авт\_дельта | мальчики | 44 | 0,2216 | 0,20837 | 0,03141 |
| девочки | 40 | 0,2295 | 0,19542 | 0,03090 |
| Всего | 84 | 0,2254 | 0,20113 | 0,02195 |
| СР\_дельта | мальчики | 44 | 0,2539 | 0,27159 | 0,04094 |
| девочки | 40 | 0,2218 | 0,21841 | 0,03453 |
| Всего | 84 | 0,2386 | 0,24676 | 0,02692 |
| Вн\_дельта | мальчики | 44 | 0,2555 | 0,23085 | 0,03480 |
| девочки | 40 | 0,2705 | 0,26487 | 0,04188 |
| Всего | 84 | 0,2626 | 0,24623 | 0,02687 |
| Уве\_дельта | мальчики | 44 | 0,2261 | 0,27679 | 0,04173 |
| девочки | 40 | 0,3060 | 0,24974 | 0,03949 |
| Всего | 84 | 0,2642 | 0,26572 | 0,02899 |
| Сам | мальчики | 44 | 0,64626623381818 | 0,164513121820025 | 0,024801286280321 |
| девочки | 40 | 0,68228571432500 | 0,169768457441036 | 0,026842750018352 |
| Всего | 84 | 0,66341836739286 | 0,167007391428942 | 0,018222000305720 |
| Прит | мальчики | 44 | 0,84834415590909 | 0,132889805320478 | 0,020033891941427 |
| девочки | 40 | 0,90128571427500 | 0,088796122871933 | 0,014039899783374 |
| Всего | 84 | 0,87355442179762 | 0,116453513917790 | 0,012706120058854 |
| Дель | мальчики | 44 | 0,21529220777273 | 0,151075429642665 | 0,022775477962112 |
| девочки | 40 | 0,24292857145000 | 0,143470824751913 | 0,022684729199945 |
| Всего | 84 | 0,22845238095238 | 0,147272257067622 | 0,016068720613795 |
| авт | мальчики | 44 | 5,86 | 4,381 | 0,660 |
| девочки | 40 | 7,03 | 3,475 | 0,549 |
| Всего | 84 | 6,42 | 3,995 | 0,436 |
| эго | мальчики | 44 | 5,82 | 2,880 | 0,434 |
| девочки | 40 | 5,98 | 2,842 | 0,449 |
| Всего | 84 | 5,89 | 2,845 | 0,310 |
| агр | мальчики | 44 | 4,77 | 3,241 | 0,489 |
| девочки | 40 | 6,13 | 2,747 | 0,434 |
| Всего | 84 | 5,42 | 3,074 | 0,335 |
| подозр | мальчики | 44 | 4,84 | 3,162 | 0,477 |
| девочки | 40 | 5,98 | 3,519 | 0,556 |
| Всего | 84 | 5,38 | 3,365 | 0,367 |
| подч | мальчики | 44 | 4,95 | 3,080 | 0,464 |
| девочки | 40 | 6,23 | 3,101 | 0,490 |
| Всего | 84 | 5,56 | 3,137 | 0,342 |
| зав | мальчики | 44 | 5,45 | 3,379 | 0,509 |
| девочки | 40 | 5,75 | 3,319 | 0,525 |
| Всего | 84 | 5,60 | 3,333 | 0,364 |
| друж | мальчики | 44 | 6,61 | 3,459 | 0,521 |
| девочки | 40 | 7,25 | 3,484 | 0,551 |
| Всего | 84 | 6,92 | 3,465 | 0,378 |
| альтр | мальчики | 44 | 5,48 | 4,157 | 0,627 |
| девочки | 40 | 7,43 | 3,350 | 0,530 |
| Всего | 84 | 6,40 | 3,897 | 0,425 |
| меж | мальчики | 44 | 2,66 | 1,524 | 0,230 |
| девочки | 40 | 2,33 | 1,509 | 0,239 |
| Всего | 84 | 2,50 | 1,517 | 0,166 |
| дел | мальчики | 44 | 2,80 | 1,692 | 0,255 |
| девочки | 40 | 2,43 | 2,135 | 0,338 |
| Всего | 84 | 2,62 | 1,913 | 0,209 |
| отр | мальчики | 44 | 2,84 | 3,583 | 0,540 |
| девочки | 40 | 1,25 | 1,945 | 0,307 |
| Всего | 84 | 2,08 | 3,011 | 0,329 |
| статус | мальчики | 44 | 0,043627 | 0,3719830 | 0,0560785 |
| девочки | 40 | 0,150350 | 0,4484456 | 0,0709055 |
| Всего | 84 | 0,094448 | 0,4111641 | 0,0448617 |
| взаимный выбор | мальчики | 44 | 1,91 | 1,030 | 0,155 |
| девочки | 40 | 1,65 | 1,145 | 0,181 |
| Всего | 84 | 1,79 | 1,087 | 0,119 |

**Приложение №12**

|  |
| --- |
| **ANOVA** |
|   | Сумма квадратов | ст.св. | Средний квадрат | F | Значимость |
| возраст | Между группами | 0,028 | 1 | 0,028 | 0,035 | 0,853 |
| Внутри групп | 65,532 | 82 | 0,799 |   |   |
| Всего | 65,560 | 83 |   |   |   |
| Мотивация | Между группами | 10,002 | 1 | 10,002 | 0,023 | 0,879 |
| Внутри групп | 35022,236 | 82 | 427,100 |   |   |
| Всего | 35032,238 | 83 |   |   |   |
| Зд\_со | Между группами | 0,021 | 1 | 0,021 | 0,403 | 0,527 |
| Внутри групп | 4,179 | 82 | 0,051 |   |   |
| Всего | 4,199 | 83 |   |   |   |
| Хар\_со | Между группами | 0,028 | 1 | 0,028 | 0,641 | 0,426 |
| Внутри групп | 3,546 | 82 | 0,043 |   |   |
| Всего | 3,573 | 83 |   |   |   |
| Ум\_со | Между группами | 0,031 | 1 | 0,031 | 1,089 | 0,300 |
| Внутри групп | 2,323 | 82 | 0,028 |   |   |
| Всего | 2,353 | 83 |   |   |   |
| Авт\_со | Между группами | 0,056 | 1 | 0,056 | 0,885 | 0,350 |
| Внутри групп | 5,173 | 82 | 0,063 |   |   |
| Всего | 5,229 | 83 |   |   |   |
| СР\_со | Между группами | 0,277 | 1 | 0,277 | 4,255 | 0,042 |
| Внутри групп | 5,341 | 82 | 0,065 |   |   |
| Всего | 5,618 | 83 |   |   |   |
| Вн\_со | Между группами | 0,045 | 1 | 0,045 | 0,671 | 0,415 |
| Внутри групп | 5,456 | 82 | 0,067 |   |   |
| Всего | 5,501 | 83 |   |   |   |
| Уве\_со | Между группами | 0,000 | 1 | 0,000 | 0,003 | 0,957 |
| Внутри групп | 5,840 | 82 | 0,071 |   |   |
| Всего | 5,840 | 83 |   |   |   |
| Зд\_пр | Между группами | 0,055 | 1 | 0,055 | 2,817 | 0,097 |
| Внутри групп | 1,605 | 82 | 0,020 |   |   |
| Всего | 1,660 | 83 |   |   |   |
| Хар\_пр | Между группами | 0,022 | 1 | 0,022 | 0,592 | 0,444 |
| Внутри групп | 3,063 | 82 | 0,037 |   |   |
| Всего | 3,086 | 83 |   |   |   |
| Ум\_пр | Между группами | 0,054 | 1 | 0,054 | 4,268 | 0,042 |
| Внутри групп | 1,033 | 82 | 0,013 |   |   |
| Всего | 1,087 | 83 |   |   |   |
| Авт\_пр | Между группами | 0,058 | 1 | 0,058 | 1,501 | 0,224 |
| Внутри групп | 3,153 | 82 | 0,038 |   |   |
| Всего | 3,211 | 83 |   |   |   |
| СР\_пр | Между группами | 0,026 | 1 | 0,026 | 0,957 | 0,331 |
| Внутри групп | 2,223 | 82 | 0,027 |   |   |
| Всего | 2,249 | 83 |   |   |   |
| Вн\_пр | Между группами | 0,186 | 1 | 0,186 | 5,321 | 0,024 |
| Внутри групп | 2,872 | 82 | 0,035 |   |   |
| Всего | 3,059 | 83 |   |   |   |
| Уве\_пр | Между группами | 0,060 | 1 | 0,060 | 1,974 | 0,164 |
| Внутри групп | 2,511 | 82 | 0,031 |   |   |
| Всего | 2,571 | 83 |   |   |   |
| Зд\_дельта | Между группами | 0,002 | 1 | 0,002 | 0,052 | 0,820 |
| Внутри групп | 3,454 | 82 | 0,042 |   |   |
| Всего | 3,456 | 83 |   |   |   |
| Хар\_дельта | Между группами | 0,173 | 1 | 0,173 | 3,557 | 0,063 |
| Внутри групп | 3,996 | 82 | 0,049 |   |   |
| Всего | 4,169 | 83 |   |   |   |
| Ум\_дельта | Между группами | 0,000 | 1 | 0,000 | 0,007 | 0,932 |
| Внутри групп | 3,028 | 82 | 0,037 |   |   |
| Всего | 3,029 | 83 |   |   |   |
| Авт\_дельта | Между группами | 0,001 | 1 | 0,001 | 0,032 | 0,858 |
| Внутри групп | 3,356 | 82 | 0,041 |   |   |
| Всего | 3,358 | 83 |   |   |   |
| СР\_дельта | Между группами | 0,022 | 1 | 0,022 | 0,352 | 0,555 |
| Внутри групп | 5,032 | 82 | 0,061 |   |   |
| Всего | 5,054 | 83 |   |   |   |
| Вн\_дельта | Между группами | 0,005 | 1 | 0,005 | 0,077 | 0,782 |
| Внутри групп | 5,027 | 82 | 0,061 |   |   |
| Всего | 5,032 | 83 |   |   |   |
| Уве\_дельта | Между группами | 0,134 | 1 | 0,134 | 1,914 | 0,170 |
| Внутри групп | 5,727 | 82 | 0,070 |   |   |
| Всего | 5,860 | 83 |   |   |   |
| Сам | Между группами | 0,027 | 1 | 0,027 | 0,974 | 0,327 |
| Внутри групп | 2,288 | 82 | 0,028 |   |   |
| Всего | 2,315 | 83 |   |   |   |
| Прит | Между группами | 0,059 | 1 | 0,059 | 4,514 | 0,037 |
| Внутри групп | 1,067 | 82 | 0,013 |   |   |
| Всего | 1,126 | 83 |   |   |   |
| Дель | Между группами | 0,016 | 1 | 0,016 | 0,735 | 0,394 |
| Внутри групп | 1,784 | 82 | 0,022 |   |   |
| Всего | 1,800 | 83 |   |   |   |
| авт | Между группами | 28,260 | 1 | 28,260 | 1,788 | 0,185 |
| Внутри групп | 1296,157 | 82 | 15,807 |   |   |
| Всего | 1324,417 | 83 |   |   |   |
| эго | Между группами | 0,515 | 1 | 0,515 | 0,063 | 0,803 |
| Внутри групп | 671,520 | 82 | 8,189 |   |   |
| Всего | 672,036 | 83 |   |   |   |
| агр | Между группами | 38,314 | 1 | 38,314 | 4,211 | 0,043 |
| Внутри групп | 746,102 | 82 | 9,099 |   |   |
| Всего | 784,417 | 83 |   |   |   |
| подозр | Между группами | 26,948 | 1 | 26,948 | 2,421 | 0,124 |
| Внутри групп | 912,861 | 82 | 11,132 |   |   |
| Всего | 939,810 | 83 |   |   |   |
| подч | Между группами | 33,818 | 1 | 33,818 | 3,542 | 0,063 |
| Внутри групп | 782,884 | 82 | 9,547 |   |   |
| Всего | 816,702 | 83 |   |   |   |
| зав | Между группами | 1,829 | 1 | 1,829 | 0,163 | 0,688 |
| Внутри групп | 920,409 | 82 | 11,225 |   |   |
| Всего | 922,238 | 83 |   |   |   |
| друж | Между группами | 8,485 | 1 | 8,485 | 0,704 | 0,404 |
| Внутри групп | 987,932 | 82 | 12,048 |   |   |
| Всего | 996,417 | 83 |   |   |   |
| альтр | Между группами | 79,486 | 1 | 79,486 | 5,520 | 0,021 |
| Внутри групп | 1180,752 | 82 | 14,399 |   |   |
| Всего | 1260,238 | 83 |   |   |   |
| меж | Между группами | 2,339 | 1 | 2,339 | 1,016 | 0,316 |
| Внутри групп | 188,661 | 82 | 2,301 |   |   |
| Всего | 191,000 | 83 |   |   |   |
| дел | Между группами | 2,875 | 1 | 2,875 | 0,784 | 0,379 |
| Внутри групп | 300,934 | 82 | 3,670 |   |   |
| Всего | 303,810 | 83 |   |   |   |
| отр | Между группами | 53,030 | 1 | 53,030 | 6,218 | 0,015 |
| Внутри групп | 699,386 | 82 | 8,529 |   |   |
| Всего | 752,417 | 83 |   |   |   |
| статус | Между группами | 0,239 | 1 | 0,239 | 1,419 | 0,237 |
| Внутри групп | 13,793 | 82 | 0,168 |   |   |
| Всего | 14,032 | 83 |   |   |   |
| взаимный выбор | Между группами | 1,406 | 1 | 1,406 | 1,192 | 0,278 |
| Внутри групп | 96,736 | 82 | 1,180 |   |   |
| Всего | 98,143 | 83 |   |   |   |

**Приложение №13**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| семья \* пол |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перекрестная таблица** |
|  | пол | Всего |
| мальчики | девочки |
| семья | развод | Количество | 9 | 15 | 24 |
| % в пол | 20,5% | 37,5% | 28,6% |
| неполная | Количество | 3 | 1 | 4 |
| % в пол | 6,8% | 2,5% | 4,8% |
| полная | Количество | 32 | 24 | 56 |
| % в пол | 72,7% | 60,0% | 66,7% |
| Всего | Количество | 44 | 40 | 84 |
| % в пол | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
|  |  |  |  |  |  |
| **Критерии хи-квадрат** |
|   | Значение | ст.св. | Асимптотическая значимость (2-сторонняя) |
| Хи-квадрат Пирсона | 3,460a | 2 | 0,177 |
| Отношения правдоподобия | 3,519 | 2 | 0,172 |
| Линейно-линейная связь | 2,273 | 1 | 0,132 |
| Количество допустимых наблюдений | 84 |   |   |
| a. Для числа ячеек 2 (33,3%) предполагается значение, меньше 5. Минимальное предполагаемое число равно 1,90. |
|  |  |  |  |
| братья \* пол |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перекрестная таблица** |
|  | пол | Всего |
| мальчики | девочки |
| братья | нет | Количество | 14 | 14 | 28 |
| % в пол | 31,8% | 35,0% | 33,3% |
| есть | Количество | 30 | 26 | 56 |
| % в пол | 68,2% | 65,0% | 66,7% |
| Всего | Количество | 44 | 40 | 84 |
| % в пол | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
|  |  |  |  |  |  |
| **Критерии хи-квадрат** |
|   | Значение | ст.св. | Асимптотическая значимость (2-сторонняя) | Точная значимость (2-сторонняя) | Точная знч. (1-сторонняя) |
| Хи-квадрат Пирсона | ,095a | 1 | 0,757 |   |   |
| Поправка на непрерывностьb | 0,006 | 1 | 0,938 |   |   |
| Отношения правдоподобия | 0,095 | 1 | 0,757 |   |   |
| Точный критерий Фишера |   |   |   | 0,819 | 0,469 |
| Линейно-линейная связь | 0,094 | 1 | 0,759 |   |   |
| Количество допустимых наблюдений | 84 |   |   |   |   |
| a. Для числа ячеек 0 (0,0%) предполагается значение, меньше 5. Минимальное предполагаемое число равно 13,33. |
| b. Вычисляется только для таблицы 2x2 |
| ребёнок в семье \* пол |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перекрестная таблица** |
|  | пол | Всего |
| мальчики | девочки |  |
| ребёнок в семье | 1 | Количество | 29 | 28 | 57 |
| % в пол | 65,9% | 70,0% | 67,9% |
| 2 | Количество | 15 | 8 | 23 |
| % в пол | 34,1% | 20,0% | 27,4% |
| 3 | Количество | 0 | 3 | 3 |
| % в пол | 0,0% | 7,5% | 3,6% |
| 5 | Количество | 0 | 1 | 1 |
| % в пол | 0,0% | 2,5% | 1,2% |
| Всего | Количество | 44 | 40 | 84 |
| % в пол | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
|  |  |  |  |  |  |
| **Критерии хи-квадрат** |  |  |
|   | Значение | ст.св. | Асимптотическая значимость (2-сторонняя) |  |  |
| Хи-квадрат Пирсона | 5,971a | 3 | 0,113 |  |  |
| Отношения правдоподобия | 7,537 | 3 | 0,057 |  |  |
| Линейно-линейная связь | 0,544 | 1 | 0,461 |  |  |
| Количество допустимых наблюдений | 84 |   |   |  |  |
| a. Для числа ячеек 4 (50,0%) предполагается значение, меньше 5. Минимальное предполагаемое число равно ,48. |  |  |
| друзья \* пол |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Перекрестная таблица** |
|  | пол | Всего |
| мальчики | девочки |
| друзья | нет | Количество | 0 | 1 | 1 |
| % в пол | 0,0% | 2,5% | 1,2% |
| не знаю | Количество | 5 | 1 | 6 |
| % в пол | 11,4% | 2,5% | 7,1% |
| мало | Количество | 11 | 9 | 20 |
| % в пол | 25,0% | 22,5% | 23,8% |
| много | Количество | 28 | 29 | 57 |
| % в пол | 63,6% | 72,5% | 67,9% |
| Всего | Количество | 44 | 40 | 84 |
| % в пол | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
|  |  |  |  |  |  |
| **Критерии хи-квадрат** |  |  |
|   | Значение | ст.св. | Асимптотическая значимость (2-сторонняя) |  |  |
| Хи-квадрат Пирсона | 3,702a | 3 | 0,295 |  |  |
| Отношения правдоподобия | 4,325 | 3 | 0,228 |  |  |
| Линейно-линейная связь | 0,733 | 1 | 0,392 |  |  |
| Количество допустимых наблюдений | 84 |   |   |  |  |
| a. Для числа ячеек 4 (50,0%) предполагается значение, меньше 5. Минимальное предполагаемое число равно ,48. |  |  |